

Introduction

L'objet de la présente étude de marché est d'analyser la viabilité, les tendances et le positionnement stratégique d'une solution numérique innovante destinée aux établissements d'enseignement supérieur et à leurs associations étudiantes. Cette solution, sous la forme d'un portefeuille électronique (« wallet ») intégrant des mécanismes de fidélisation et de sécurité, se place au carrefour des technologies de paiement, des outils de gestion associative et des attentes de la génération numérique. Dans un contexte où les usages mobiles et les transactions digitales se généralisent, les besoins spécifiques du milieu étudiant tendent à se professionnaliser et à s'orienter vers des solutions offrant à la fois simplicité d'usage, traçabilité des flux et prévention de la fraude.

La digitalisation des services universitaires est aujourd'hui porteuse d'opportunités significatives : simplification des transactions internes, réduction des coûts administratifs, amélioration de la sécurité des échanges et développement de nouvelles formes d'engagement étudiant. Dans ce cadre, l'étude propose une analyse approfondie du marché pertinent, de la demande, de l'offre concurrente, ainsi que des facteurs macro-environnementaux influençant le secteur.

Définition du marché

Le projet s'inscrit dans le **marché des solutions de portefeuille électronique et de paiement dématérialisé**, appliqué spécifiquement au contexte de la vie étudiante et des établissements d'enseignement supérieur. Un portefeuille électronique (« e-wallet ») désigne un dispositif numérique permettant de stocker de la monnaie ou des crédits dématérialisés et d'effectuer des transactions via une interface logicielle, sans recourir systématiquement à un compte bancaire traditionnel. Ce type de solution s'est progressivement imposé comme une alternative crédible aux modes de paiement physiques, en raison de sa rapidité d'exécution, de sa simplicité d'usage et de son niveau de sécurité.

(Source : Wikipedia)

À l'échelle française, le marché des paiements dématérialisés connaît une évolution structurelle marquée. Selon une étude récente, **63 % des consommateurs français déclarent connaître et utiliser le paiement mobile sans contact**, un taux en progression constante depuis 2023. Cette dynamique témoigne d'une adoption croissante des usages numériques dans les transactions du quotidien.

(Source : Finyear.com)

Les **wallets mobiles** représentent désormais une part significative des paiements de proximité. Les données disponibles estiment leur pénétration à environ **21,1 % des paiements réalisés par mobile en points de vente physiques en France**, confirmant leur montée en puissance dans l'écosystème des moyens de paiement.

(Source : Statista)

À l'échelle européenne, l'adoption des portefeuilles numériques progresse également, avec des niveaux variables selon les pays. Si la France présente encore un taux d'adoption plus

modéré que certains marchés très avancés tels que le Royaume-Uni ou les pays nordiques, la proportion de consommateurs ayant utilisé un wallet mobile au cours des douze derniers mois atteint néanmoins des niveaux significatifs, traduisant une tendance de fond à l'harmonisation des usages numériques en Europe.

(Source : European Payments Systems Market – EPSM)

Sur un plan fonctionnel, le marché se structure autour de plusieurs segments complémentaires :

- **Le paiement sans contact et mobile**, reposant sur l'utilisation des smartphones, des wallets intégrés (Apple Pay, Google Wallet) ou des QR codes, facilitant les transactions rapides et sécurisées.
(Source : RelationclientMag.fr)
- **Les portefeuilles numériques**, dont l'usage progresse fortement, en particulier chez les jeunes générations, plus enclines à adopter des solutions dématérialisées pour leurs paiements courants.
(Source : FEVAD)
- **Les cartes étudiantes numériques et services intégrés**, combinant identification, accès aux services du campus et, dans certains cas, fonctions de paiement.
(Source : Nuryka)

Dans le contexte éducatif, ces technologies ne se limitent pas à un simple rôle transactionnel. Elles ouvrent la voie à des **systèmes de fidélisation, de récompense et de sécurisation des échanges financiers internes aux associations étudiantes**, répondant à des besoins spécifiques non couverts par les solutions généralistes. Le marché se structure ainsi autour d'une double logique : une tendance globale et durable à la dématérialisation des usages, et une demande opérationnelle précise émanant des établissements et des Bureaux des Élèves pour des outils adaptés à la gestion de la vie de campus.

Analyse de la demande

L'analyse de la demande vise à comprendre les attentes, les comportements et les besoins des utilisateurs finaux — en particulier les étudiants — ainsi que ceux des décideurs institutionnels et associatifs, tels que les Bureaux des Élèves et les directions d'établissements.

Évolution des usages

Les solutions de paiement numériques connaissent une adoption soutenue, tant à l'échelle nationale qu'internationale. En France, l'usage des wallets numériques progresse régulièrement : selon le baromètre OpinionWay réalisé pour Lyf, **38 % des Français déclaraient utiliser un wallet de paiement en 2023**, un chiffre en hausse constante ces

dernières années, atteignant **plus de 42 % en 2024**. Cette dynamique illustre une transition progressive des usages vers des solutions de paiement dématérialisées.

(Source : RelationclientMag.fr ; OpinionWay pour Lyf)

Cette tendance est encore plus marquée chez les jeunes générations. Le paiement mobile sans contact est aujourd'hui utilisé par **plus de 65 % de la population française**, et atteint **jusqu'à 82 % chez les 16-24 ans**, tranche d'âge correspondant majoritairement à la population étudiante. Ces données confirment que les étudiants constituent un public particulièrement réceptif aux solutions de paiement mobile et de wallet numérique.

(Source : OpinionWay – Lyf ; Viuz.com)

Par ailleurs, à l'échelle internationale, une étude menée dans le secteur de l'enseignement supérieur montre que les portefeuilles numériques sont de plus en plus privilégiés par rapport aux moyens de paiement traditionnels. Une majorité d'établissements interrogés indiquent une adoption croissante de ces technologies par les étudiants, notamment pour les paiements de services et les transactions internes aux campus.

(Source : IBS Intelligence)

Attentes des étudiants

Les étudiants, majoritairement issus de la génération Z, sont caractérisés par une forte familiarité avec les technologies numériques et une exigence élevée en matière d'expérience utilisateur. Ils attendent des solutions **simples, rapides, sécurisées et pleinement intégrées à leur smartphone**, comparable aux standards des applications de paiement grand public.

Plusieurs attentes ressortent de manière récurrente :

- la centralisation des services campus au sein d'un même outil numérique,
- la réduction des files d'attente et des manipulations physiques (cash, tickets, cartes),
- l'accès en temps réel aux informations de solde et à l'historique des transactions.

L'intégration de fonctionnalités telles que les notifications instantanées, la consultation du solde en temps réel ou l'utilisation du wallet sur mobile constitue aujourd'hui un standard attendu par les étudiants. Ces attentes sont corroborées par les analyses du marché des cartes étudiantes et des services campus digitalisés.

(Source : Nuryka)

Besoins des Bureaux des Élèves et des établissements

Du côté des Bureaux des Élèves et des établissements d'enseignement supérieur, la demande porte principalement sur des outils permettant de professionnaliser la gestion de la vie associative.

Les associations étudiantes expriment des besoins clairs :

- **centraliser et tracer les transactions financières internes,**
- **réduire les erreurs et les risques liés à la gestion du cash,**
- **mettre en place des systèmes de fidélisation et de récompense** afin de stimuler l'engagement des étudiants.

Les directions d'écoles et d'universités recherchent quant à elles des solutions conformes aux exigences réglementaires, notamment en matière de sécurité des données et de protection des informations personnelles, dans le respect du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD). La capacité à suivre les flux financiers en temps réel constitue également un enjeu majeur de transparence, de contrôle et de pilotage pour les responsables administratifs.

(Source : Nuryka)

Ces éléments montrent que la demande émane à la fois des utilisateurs finaux, en quête de simplicité et de fluidité, et des décideurs institutionnels, soucieux de sécurité, de traçabilité et de bonne gouvernance des flux financiers.

Analyse de l'offre

L'offre actuelle de solutions de portefeuille électronique et de paiement mobile se compose d'acteurs variés, allant des fintech généralistes aux solutions spécialisées dans des contextes particuliers. Cependant, peu d'entre eux sont spécifiquement dédiés au milieu étudiant et aux besoins des associations scolaires.

Solutions généralistes

- **Portefeuilles numériques grand public (Apple Pay, Google Pay, Lyf Wallet, etc.)** : ces solutions répondent au besoin de paiement mobile universel, mais ne proposent pas de fonctionnalités spécialisées pour la gestion associative ou la fidélisation interne. ([RelationclientMag.fr](https://www.relationclientmag.fr))
- **Services de paiement entre particuliers** : applications comme Wero ou d'autres services pan-européens permettent les transferts d'argent entre utilisateurs, mais ne sont pas pensée pour un usage interne à une communauté scolaire. ([Wikipedia](https://fr.wikipedia.org/wiki/Wero))

Solutions éducatives spécifiques

Dans certaines régions, des projets émergent pour adapter des outils numériques au contexte scolaire, comme le développement de solutions de carte étudiante digitale intégrées à des wallets mobiles. Un exemple notable est le marché des cartes étudiantes numériques, qui est en croissance, avec une adoption accrue des solutions permettant l'intégration de services et l'amélioration de la sécurité. ([wiseguyreports.com](https://www.wiseguyreports.com))

Cependant, ces solutions ont encore tendance à se concentrer sur l'identification ou l'accès aux services (bibliothèque, contrôle d'accès) plutôt que sur une **gestion monétaire interne complète avec fidélisation et prévention de la fraude**.

Analyse comparative des offres

Solution existante	Positionnement	Points forts	Limites pour le projet
Wallet grand public (Apple Pay, Lyf Wallet)	Paieement mobile généraliste	Large adoption, sécurité	Pas de spécialisation campus
Portails de paiement entre particuliers	Transfert d'argent peer-to-peer	Facilité d'usage	Pas de fonctionnalités associatives
Cartes étudiantes numériques	Identification et accès	Adapté au campus	Peu d'intégration financière
Solution projetée (wallet BDE)	Paieement + fidélisation + sécurité	Spécifique à la vie étudiante	À consolider en produit fini

Étude des concurrents

Cette section a pour objectif d'identifier et d'analyser les acteurs existants susceptibles de répondre, totalement ou partiellement, aux besoins couverts par la solution de wallet dédiée à la vie étudiante. L'analyse distingue les concurrents indirects, généralistes ou partiellement substituables, et l'absence notable de concurrents directs spécialisés exclusivement sur le segment des BDE et des établissements d'enseignement supérieur.

1. Concurrents indirects

Les concurrents indirects regroupent les solutions déjà utilisées par les étudiants et les associations, sans toutefois avoir été conçues spécifiquement pour un usage interne au milieu scolaire.

1.1 Applications de paiement entre particuliers

Lydia :

Lydia est l'une des applications de paiement les plus utilisées par les étudiants en France. Elle permet d'effectuer des paiements entre particuliers, des paiements marchands et de gérer des cagnottes.

Points forts : forte notoriété auprès des jeunes, expérience utilisateur fluide, adoption massive dans le milieu étudiant.

Limites : absence de fonctionnalités dédiées à la gestion associative, pas de système de fidélisation intégré, aucune détection de fraude contextuelle spécifique aux usages BDE.

Source : <https://lydia-app.com>

Wero :

Wero est un service de paiement européen visant à remplacer les virements instantanés.

Points forts : infrastructure bancaire solide, interopérabilité européenne.

Limites : solution purement transactionnelle, non adaptée à une logique communautaire ou associative.

Source : <https://fr.wikipedia.org/wiki/Wero>

1.2 Solutions d'encaissement et de paiement marchands

SumUp / iZettle

Ces solutions sont principalement utilisées pour l'encaissement par carte bancaire via terminal de paiement.

Points forts : fiabilité, solutions éprouvées, simplicité de mise en œuvre.

Limites : coûts par transaction, aucune logique de fidélisation étudiante, absence d'outils de gestion associative ou de prévention de fraude spécifique.

Source : <https://www.sumup.com/fr-fr/>

1.3 Plateformes de gestion associative et billetterie

HelloAsso :

HelloAsso est une plateforme française largement utilisée par les associations pour la gestion des dons, adhésions et ventes de billets.

Points forts : forte adoption dans le milieu associatif, solution reconnue et sécurisée, gratuité du service.

Limites : orientée vers les dons et événements ponctuels, peu adaptée aux micro-transactions quotidiennes et aux systèmes de crédits internes.

Source : <https://www.helloasso.com>

Weezevent :

Weezevent propose des solutions de billetterie et de contrôle d'accès pour événements.

Points forts : gestion d'événements à grande échelle, outils de contrôle fiables.

Limites : absence de fonctionnalité de wallet, pas de gestion financière quotidienne ni de fidélisation.

Source : <https://weezevent.com>

2. Absence de concurrents directs spécialisés

À ce jour, il n'existe pas de solution identifiée sur le marché français combinant simultanément :

- Un wallet interne non bancaire
- Un système de fidélisation basé sur l'engagement étudiant
- Une gestion des transactions dédiée aux BDE
- Un moteur de prévention de la fraude adapté au contexte scolaire

Les solutions existantes répondent à des besoins partiels mais ne couvrent pas l'ensemble du périmètre fonctionnel du projet.

3. Positionnement différenciant du projet

La solution étudiée se distingue clairement des acteurs existants par :

- Une spécialisation exclusive sur la vie étudiante et les associations scolaires
- Une logique communautaire et non bancaire
- L'intégration native d'un système de points et de récompenses
- Des outils de pilotage et de détection de fraude adaptés aux flux internes d'un campus

Ce positionnement permet de combler un vide identifié sur le marché et de proposer une réponse cohérente aux besoins spécifiques des BDE et des établissements d'enseignement supérieur.

Analyse PESTEL

L'analyse PESTEL permet d'identifier les facteurs macro-environnementaux susceptibles d'influencer le développement et la pérennité de la solution de wallet dédiée à la vie étudiante.

Facteurs politiques et légaux

Le cadre réglementaire applicable aux solutions de paiement et de gestion de données est particulièrement structurant. Même si la solution étudiée ne constitue pas une banque au sens juridique, elle manipule des flux financiers et des données personnelles, impliquant une conformité stricte au Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD). Ce règlement impose des obligations fortes en matière de collecte, de traitement et de conservation des données personnelles des utilisateurs.

Par ailleurs, les associations étudiantes sont soumises à des exigences de transparence financière, notamment vis-à-vis des établissements et des autorités de tutelle. L'utilisation d'outils numériques traçables est encouragée afin de limiter les risques de mauvaise gestion.

Sources :

- <https://www.cnil.fr/fr/reglement-europeen-protection-donnees>
- <https://www.service-public.fr/associations>

Facteurs économiques

Les Bureaux des Élèves disposent généralement de budgets limités et fortement dépendants des cotisations, subventions et revenus événementiels. Dans ce contexte, la recherche de solutions numériques à coût maîtrisé, mais permettant une meilleure gestion et une réduction des pertes financières, est un enjeu central.

La dématérialisation des paiements contribue à réduire les coûts liés à la gestion du cash et aux erreurs humaines. Selon plusieurs études, l'automatisation et la traçabilité des paiements permettent une optimisation budgétaire et une diminution significative des fraudes et irrégularités.

Sources :

- <https://www.economie.gouv.fr/particuliers/paiement-sans-especes>
- <https://www.banque-france.fr>

Facteurs socioculturels

Les étudiants, en particulier la génération Z, sont des utilisateurs intensifs des technologies mobiles et attendent des services numériques rapides, intuitifs et intégrés à leur quotidien. Les usages du paiement sans contact et du mobile sont devenus majoritaires dans cette tranche d'âge.

De plus, la valorisation de l'engagement associatif et de la participation à la vie de campus est une attente forte, tant du côté des établissements que des étudiants eux-mêmes. Les systèmes de récompense et de fidélisation constituent un levier efficace pour renforcer ce sentiment d'appartenance.

Sources :

- <https://www.insee.fr>
- <https://www.fevad.com>

Facteurs technologiques

Les avancées technologiques liées au cloud, aux architectures scalables et à l'intelligence artificielle rendent aujourd'hui possible la gestion en temps réel de volumes importants de transactions. Les technologies d'analyse comportementale et de détection de fraude sont largement utilisées dans les secteurs du paiement et du e-commerce.

L'intégration de tableaux de bord analytiques et d'outils de supervision permet également une meilleure gouvernance des flux financiers, y compris dans des contextes non bancaires comme celui des associations.

Sources :

- <https://www.bis.org>
- <https://www.ibm.com/topics/fraud-detection>

Facteurs environnementaux

La réduction de l'utilisation du cash et des supports papier s'inscrit dans une logique de responsabilité environnementale. Les établissements d'enseignement supérieur sont de plus en plus engagés dans des démarches écoresponsables, favorisant les solutions numériques limitant l'empreinte matérielle.

Sources :

- <https://www.ademe.fr>

Facteurs légaux et éthiques

Au-delà du RGPD, la solution doit garantir l'équité de traitement des utilisateurs et l'explicabilité des mécanismes de détection de fraude. Ces exigences éthiques sont essentielles dans un environnement éducatif où la transparence est primordiale.

Sources :

- <https://www.cnil.fr/fr/ai-et-rgpd>

Analyse SWOT

L'analyse SWOT permet de synthétiser les forces, faiblesses, opportunités et menaces du projet.

Forces

La principale force du projet réside dans son positionnement de niche clairement identifié. La solution est conçue exclusivement pour la vie étudiante et les BDE, intégrant des fonctionnalités adaptées à leurs usages réels. L'association du paiement, de la fidélisation et de la prévention de la fraude constitue un ensemble cohérent et différenciant.

L'intégration de mécanismes de détection de fraude inspirés des standards utilisés dans le secteur financier représente un avantage concurrentiel significatif.

Sources :

- <https://www.ibm.com/topics/fraud-detection>

Faiblesses

Le projet souffre d'une notoriété initialement limitée et d'une dépendance forte à l'adoption par les équipes de BDE, dont le renouvellement fréquent peut ralentir la continuité de l'usage. Le déploiement nécessite également un effort d'accompagnement et de pédagogie.

Opportunités

L'absence d'acteurs spécialisés dominants sur ce segment crée une opportunité de positionnement rapide comme solution de référence. La digitalisation croissante des campus et la recherche de solutions sécurisées favorisent l'adoption de ce type d'outil.

Sources :

- <https://www.fevad.com>
- <https://www.nuryka.fr>

Menaces

Les menaces identifiées concernent principalement la concurrence indirecte des grandes fintechs disposant de moyens financiers importants, ainsi que l'évolution potentielle du cadre réglementaire autour des services financiers numériques.

Sources :

- <https://www.banque-france.fr>

Conclusion stratégique

L'analyse du marché, de la demande, de l'offre et de l'environnement met en évidence un besoin réel et insuffisamment couvert dans le secteur de la vie étudiante. Les solutions existantes répondent à des usages partiels mais ne proposent pas une approche globale intégrant paiement, fidélisation et sécurité dans un cadre spécifiquement scolaire.

Le projet de wallet dédié aux BDE se positionne comme une solution spécialisée, pensée pour répondre aux contraintes opérationnelles, réglementaires et socioculturelles des établissements d'enseignement supérieur. Sa valeur ajoutée repose sur la combinaison de fonctionnalités éprouvées issues du secteur financier avec une adaptation fine aux usages étudiants.

D'un point de vue stratégique, ce positionnement de niche constitue un levier de différenciation fort. Il permet d'envisager un déploiement progressif par établissement, tout en conservant une architecture scalable à l'échelle nationale. La solution a vocation à devenir un outil structurant de la vie de campus, renforçant à la fois l'engagement étudiant, la transparence financière et la sécurisation des échanges internes.