



# Programme Fintech

**5 mars**

**Cocktail d'ouverture**

**7 mars**

**28 mars**

**Cours les samedis**

**31 mars**

**Dîner de clôture**

Les cours seont dispensés par des profs exceptionnels : CEOs, CMOs, CFOs, CTOs des meilleures Fintech, experts en développement web, growth-hackers, Chief Evangelists, Docteur en IA, experts des sujets Fintech & experts en science du développement personnel.

**Samedi 1 • 7 mars**

## **Les game changers**

**9H30 - 11H00**

### **Panorama technologique et humain des Fintechs**

Devenir une Licorne ça ne s'improvise pas. Certaines ambitions sont incontournables pour s'offrir la chance de dominer son marché. Ce module est une immersion dans les stratégies RH et business qui ont fait les succès des plus grandes Fintech du monde.

#### **Apports :**

- S'inspirer de l'organisation du top management des licornes US
- Découvrir l'évolution de la psychologie d'un entrepreneur
- Décrypter les KPI fondamentaux pour devenir leader de son marché
- Relation avec les institutionnels vue depuis les Fintech

**11H15 - 12H45**

### **DSP2 & Agrégateurs de comptes bancaires**

L'évolution réglementaire ouvre en permanence de nouvelles opportunités de marché. La vague est à saisir et il est parfois nécessaire d'utiliser des astuces technico-juridiques pour aller encore plus loin. Réglementation rime également avec lobbying.

#### **Apports :**

- Comprendre la DSP2
- Fonctionnement du scraping sur le web
- Focus sur les agrégateurs de comptes bancaires
- Comment redonner le pouvoir aux clients ?
- Risque de désintermédiation et lobbying
- Le temps de transaction : nerf de la guerre
- Impact business & stratégique dans le monde des PFM

**13H45 - 15H15**

### **La stratégie de croissance des néo-banques, quels ingrédients clés ?**

Personne ne les avait vu venir. Pourtant, certaines Fintech valent déjà plus que des banques traditionnelles. Les néo-banques ont tiré leur épingle du jeu en répondant précisément aux nouvelles attentes et usages des utilisateurs.

#### **Apports :**

- Comment respecter les nouveaux usages ?
- Comment rester focus dans le développement business ?
- Où sont les niches stratégiques et comment les évaluer ?
- Synchroniser une stratégie de croissance avec ses tours de table d'investissement
- Quels ont les verrous pour créer un core banking system ?

**15H30 - 17H00**

### **Les opportunités d'usage à saisir pour transformer le monde de l'assurance.**

Le monde de l'assurance n'avait pas connu de nouvel acteur depuis 1986. Digitaliser des services n'est pas suffisant, toute la technologie et les processus d'interaction avec les clients doivent être revus depuis la base.

#### **Apports :**

- Différencier une fausse bonne idée d'une vraie bonne idée
- Marché de l'insurtech et barrières à l'entrée
- Penser grand, dès le premier jour
- Comment obtenir des agréments en un temps record pour un nouveau produit / service ?
- Repenser sa culture managériale, c'est repenser son service client
- Créer de la transversalité dans les métiers



**Samedi 2 • 14 mars**

## Partir d'une feuille blanche

**9H30 - 11H00**

**Atelier : travailler sa créativité grâce à l'intuition.**

L'intuition est un sujet de recherche qui compte déjà près de 40 000 publications scientifiques. Pourquoi la NASA et le militaire s'y intéressent tant ? Parce que l'intuition est un mode de fonctionnement du cerveau qui permet de prendre des décisions plus rapidement et plus justement. Le seul coût pour utiliser son intuition, c'est d'apprendre à lâcher temporairement son raisonnement. Et c'est toute la difficulté.

**Apports :**

- Mode de fonctionnement intuitif et cognitif du cerveau
- Les travaux scientifiques fondateurs sur l'intuition
- Vérification par l'expérience de l'hypothèse de rétrocausalité
- Comment utiliser ses sens pour valider une intuition ?
- Le rôle de l'intuition pour innover

**11H15 - 12H45**

**Comment bousculer un marché de l'investissement immobilier à 30 Md€ ?**

Le temps où investir dans l'immobilier était réservé aux experts du sujet est révolu. Désormais, les plateformes démocratisent des opportunités d'investissement pour capter de nouvelles parts de marché.

**Apports :**

- Le métier du crowdequity
- Méthodes de valorisation innovantes
- Comment résoudre le problème offre/demande d'une marketplace ?
- La communauté est la clé.
- Savoir saisir une opportunité entrepreneuriale quand elle se présente.

**13H45 - 15H15**

**Atelier de code : mieux communiquer avec les développeurs.**

Il existe de nombreux a priori sur le code et la tech en général, même dans la Silicon Valley ! Cet atelier est une immersion dans ce monde en réalité bien plus abordable qu'on ne le croit.

**Apports :**

- Apprentissage des bases du HTML et du CSS
- Démystification du code
- Introduction sur les langages algorithmiques (php, Javascript etc.)
- Différence frontend/backend
- Comprendre les problématiques du métier de développeur
- Sensibilisation à la dette technique

**15H30 - 17H00**

**Le marché du crowdlending et l'importance de la transparence.**

En 2012, la réglementation a ouvert les portes du marché du crowdlending en France. Sur la ligne de départ ils étaient 50. Aujourd'hui, les dernières fintech présentes se comptent sur les doigts d'une main. Pourquoi certains ont réussi à devenir leader de leur marché quand d'autres n'ont eu d'autre issue que le rachat ?

**Apports :**

- Innover avec la réglementation
- Complémentarités avec les institutionnels
- Comment gérer les situations de fraude ?
- Quelle communication en temps de crise ?
- Apprendre à détecter les personnes qui seront vecteurs d'innovation
- BSPCE et alignement d'intérêt
- Internationalisation

**Samedi 3 • 21 mars**

## **Devenir grand, c'est exceller**

**9H30 - 11H00**

**Comment passer de zéro à 50 000 clients ? Growth, automation et funnel d'acquisition.**

Internet et la technologie ont décuplé les moyens d'acquérir de nouveaux clients. Il est désormais possible de créer des systèmes automatiques d'acquisition extrêmement puissants. En revanche, cette vision "machine" doit être complétée par une vision "humaine" et une compréhension approfondie de la psychologie des utilisateurs.

**Apports :**

- Intégrer les fondamentaux du growth
- Cibler les KPI : AARR, North Star Metrics & backlog
- Apprendre à se mettre en empathie avec les utilisateurs
- Utiliser le "user journey" et le "hero journey" pour définir sa stratégie d'acquisition
- Stack technique d'un growth

**11H15 - 12H45**

**Atelier d'UX pour saisir l'importance d'être centré sur les utilisateurs.**

Le temps d'attention d'un nouvel utilisateur sur une page web n'est que de quelques secondes. À la moindre friction lors de la souscription, l'utilisateur est potentiellement perdu. Un beau design ne fait pas nécessairement un bon business. Mais une bonne UX (user experience) oui.

**Apports :**

- Différence UX / UI
- Roadmap produit
- Business case pratique sur la conception d'un app mobile
- Se familiariser avec le métier de CPO (Chief Product Officer)
- Comment optimiser l'UX dans un contexte de sécurité fort ?
- Quels rôles dans une équipe produit ? Inspiration avec Spotify.

**13H45 - 15H15**

**Le time to market chez les robo-advisors est (enfin) arrivé.**

Un robo-advisor, c'est avant tout une IA remarquable. Mais cela n'est pas suffisant, car un marché entier est à évangéliser. Il faut redoubler d'ingéniosité pour prouver que les robo-advisors sont bien plus performants pour analyser les performances et finalement recommander les meilleurs placements.

**Apports :**

- Priorité au produit ou au marketing ?
- Nouvelles stratégies d'acquisition des clients
- Gérer le décalage de time-to-market.
- Le rôle du machine learning dans un robo-advisor
- Les étapes clés pour faire adopter un robo-advisor
- Comment diviser son coût d'acquisition par 4 ?

**15H30 - 17H00**

**Atelier : Influence, marque et communication. Comment faire grandir sa notoriété ?**

Il n'est plus suffisant de passer à la télé pour se créer une notoriété. Si l'on n'existe pas en ligne on n'existe plus hors ligne. Les réseaux sont désormais un moyen puissant pour faire exister une marque dans l'imaginaire des personnes. Certes la concurrence est rude, mais il existe tout un art pour se différencier des autres.

**Apports :**

- Techniques de viralité pour faire grandir une communauté
- Les leviers pour engager sur les réseaux sociaux
- Pourquoi donner du sens à sa marque est essentiel aujourd'hui ?
- Stratégie de relation presse
- Où sont les réseaux d'influence ?



**Samedi 4 • 28 mars**

## **L'avenir de la finance**

**9H30 - 11H00**

**Mythes & réalités sur l'IA. Les enjeux humains d'une IA bien pensée.**

L'IA est un vieux sujet. Alan Turing a commencé à ouvrir la porte en 1950 pour créer des machines capables de réaliser des tâches analogues à la cognition humaine. Le boom de ces dernières années est dû à l'arrivée de nouveaux algorithmes, comme le deep learning. Ils ont démultiplié le potentiel de l'IA et son implémentation dans des applications financières est plus accessible que jamais.

**Apports :**

- Apprendre à différencier les types d'IA
- Comment bien penser une IA ?
- Quels sont les mythes et les réalités ?
- Limites et dérives de l'IA

**11H15 - 12H45**

**La blockchain-bitcoin, au delà des buzzwords, une révolution sociale.**

Sans le BitCoin, on aurait probablement jamais entendu parler de blockchain. La blockchain-BitCoin est aujourd'hui massivement connue parce qu'elle véhicule le rêve que toute transaction monétaire pourrait être libre d'institutions financières comme les banques. La crise de 2008 a fait émerger ce rêve. Est-ce que la prochaine pourrait le concrétiser ?

**Apports :**

- Démystifier le buzzword blockchain
- Savoir identifier une blockchain centralisée d'une blockchain décentralisée
- Le sens derrière le BitCoin
- Opportunités business sur les données privées

**13H45 - 15H15**

**Des milliards d'euros pour la planète. Un investissement rentable ?**

L'urgence climatique et sociale est plus que d'actualité. L'argent pour accélérer cette transition et garantir à l'humanité sa pérennité est là. Maintenant, certains choix stratégiques sont à faire pour convaincre les élites que cet investissement est rentable.

**Apports :**

- L'urgence de mettre l'argent de la spéculation au service du bien commun
- Les échelles d'investissements nécessaires : billions to trillions
- Quels leviers de motivation pour passer à l'action ?
- Où se trouvent les milliards pour la planète ?
- Quels investissements sont déjà rentables ?

**15H30 - 17H00**

**Quels types psychologiques pour créer des équipes complémentaires ?**

La tech a favorisé l'émergence de métiers qui étaient totalement inconnus il y a dix ans : content managers, growth, customer success etc. Pour rester à la page, il est indispensable de comprendre leur complémentarité et leur place dans la chaîne de valeur d'un projet.

**Apports :**

- Apprendre à créer des équipes complémentaires
- Analyser les nouveaux métiers sous l'angle des types psychologiques
- Modèle d'entreprise : créativité, gestion, opérations, stratégie
- Identifier les leviers de motivation dans une équipe

# UNE FORMATION CERTIFIANTE

## LES ACQUIS :

- #1** Évaluer une opportunité de business selon le positionnement stratégique.
- #2** Composer une équipe qui a les compétences pour la conception, le développement et la distribution d'un produit innovant.
- #3** Mettre en oeuvre une démarche d'optimisation de l'expérience utilisateur.
- #4** Évaluer les contraintes et opportunités réglementaires.
- #5** Évaluer le niveau de dette technique lors du développement d'un produit.
- #6** Évaluer la performance d'une équipe commerciale.

## LES THÈMES :

- Blockchain
- Cryptoassets
- Intelligence Artificielle
- Néo-banques
- Scale-up
- Robo advisors
- Finance alternative
- Business Modèles
- UX / UI
- Code et algorithmes
- Regtech & Insurtech
- Cybersécurité
- Paiement mobile
- Nouveaux modes de management
- Nouveaux outils collaboratifs
- Performance d'équipe
- Développement de l'intuition
- Growth hacking

**Code Certif Info n°96497**

## LES APPLICATIONS :

- Prendre en charge la conception et la distribution d'un produit innovant
- Ajouter une compétence marketing et stratégique à une expertise financière
- Innover dans la richesse des propositions commerciales
- Concevoir plus rapidement des partenariats fintech-institutionnels
- Intraprendre

**Demandez un devis CPF**