

Bien pitcher sa fintech : conseils de jurés

Le 25 novembre dernier, le programme « Mastercard For Fintechs » lancé au mois d'avril a désigné un vainqueur parmi les dix fintechs européennes parvenues jusqu'à la finale : c'est Rauva, une startup fondée au Portugal en 2022 par Jon Fath et Sam Mizrahi, qui a remporté le prix. Ils étaient 160 sur la ligne de départ. Comment les jurés ont-ils départagé ces entrepreneurs ? Ils nous expliquent leurs choix.

Temps de lecture : minute

20 décembre 2024

Le concours « Mastercard For Fintechs » 2024 était ouvert à toutes les fintechs aux stades d'investissement pré-amorçage, amorçage ou série A, actives en Belgique, France, Italie, au Luxembourg, aux Pays-Bas, en Espagne et au Portugal. Positionné sur la clientèle des entrepreneurs et PME, le vainqueur, Rauva, propose un compte pro, un service de facturation, une solution de gestion des dépenses et même des solutions de crédit depuis qu'il a racheté la Banco Empresas Montepio.

Johan Lindstrom, SVP Market Development chez Mastercard Western Europe, a présidé le jury. « Nous avons mélangé, parmi les jurés, des experts du capital-risque et des spécialistes du secteur bancaire, explique-t-il. Une fintech très disruptive avec un potentiel énorme peut présenter un risque d'exécution important, tandis qu'une idée moins innovante mais plus facile à exécuter peut sembler un choix plus sûr. C'est pour cette raison que l'équilibre du jury est indispensable. Nos jurés doivent évaluer l'idée en elle-même, mais aussi la capacité de l'équipe à surmonter les obstacles. Nous avons éliminé certains candidats aux

premiers stades de la compétition, en partie à cause d'équipes inexpérimentées. Les finalistes étaient tous dirigés par des équipes très expérimentées qui ont déjà créé et cédé des entreprises, ou qui ont une expérience directe dans le domaine qu'elles abordent avec leur nouvelle entreprise. »

Les critères de sélection étaient donc les suivants : l'expertise de l'équipe, on l'a compris, mais aussi le degré d'innovation du projet, son potentiel de croissance dans d'autres pays et la clarté du modèle économique. Ainsi que l'adéquation stratégique de la fintech avec l'offre de Mastercard. C'était le cas de Rauva : *« Nous considérons les PME comme un segment sous-desservi et une priorité stratégique pour notre activité. »*

« Chaque mot compte »

Chaque startupper disposait exactement de cinq minutes pour présenter son projet au jury. Entre 650 et 750 mots : voilà le volume du pitch, le nombre de mots qu'il est possible de prononcer en l'espace de cinq minutes.

Cinq minutes, ça passe très vite. Mais ce qui compte c'est la structure. Pouvoir « embarquer » son auditoire dès le départ, et ne plus le perdre en route. Johan Lindstrom donne quatre conseils : *« Soyez clair et concis : allez à l'essentiel rapidement et faites en sorte que chaque mot compte. Racontez une histoire, pour captiver le public et rendre votre pitch mémorable. Montrez de la passion : présentez votre projet avec enthousiasme et conviction, même si vous avez répété cent fois le même texte... Et bien sûr, gérez votre temps : assurez-vous de pouvoir tout dire dans le temps imparti. Il est fortement déconseillé de déborder, c'est frustrant pour le public et cela vous prive des questions-réponses. »*

« J'ai trouvé que Rauva, Pay4You, Silvo, Embat et WithLess se sont

particulièrement démarqués sur le plan de la présentation. Ils ont tous su maintenir une histoire simple exposant le problème qu'ils résolvent, la valeur que l'on peut en tirer et ils ont tous pu expliquer comment ils allaient atteindre leurs objectifs de manière concise. Ils ont fait cela sans détails superflus et avec un langage facilement compréhensible pour des auditeurs qui n'étaient pas tous familiers avec leur activité."

Les idées « disruptives » résolvent des problèmes anciens, d'une manière nouvelle, conclut Johan Lindstrom. *"Les membres de notre jury ont tous été impressionnés par les projets présentés par Pay4You, Silvo, Embat et WithLess, qui essaient véritablement d'ouvrir de nouvelles voies dans la manière dont les entreprises fonctionnent, que ce soit par un meilleur accès aux données provenant de multiples sources, une gestion plus fluide des paiements des fournisseurs ou de nouvelles façons de payer pour des biens ou des services. De manière générale, pendant tout le concours, j'ai été impressionné par le nombre de fintechs de qualité en phase de démarrage en Europe occidentale. On a beaucoup parlé du déclin du financement disponible pour les fintechs, mais après la compétition de cette année, je suis confiant, je crois que l'écosystème reste très sain. »*



À lire aussi

Fintech : quelles tendances pour le secteur en 2025 ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Maddyness avec Mastercard