

Interactions UTC

1. [Interactions, le Magazine des Technologies Emergentes](#)
2. [Thématiques](#)
3. [Entreprenariat](#)
4. Nemopay, start-up 100% UTC rachetée par Weezevent

Nemopay, start-up 100% UTC rachetée par Weezevent

Trois étudiants en génie informatique, commencent par développer une solution de « paiement sans espèce », ou cashless, reposant sur la carte étudiante de l'UTC. Il s'agissait de faciliter la vie des étudiants et des associations. « Notre système a tout de suite été adopté et étendu à de nombreuses associations », se souvient Arthur Puyou, l'un des trois associés. Aujourd'hui, ils ont vendu leur start-up, Nemopay, à Weezevent, acteur de la billetterie et de l'inscription en ligne.

02 Jun 2015



« Au départ, l'objectif était de créer un seul compte, celui du BDE, afin de simplifier et d'optimiser la gestion de la trésorerie et des comptes de toutes les associations qui en dépendent. Avec Matthieu Guffroy et Thomas Recouvreux, nous avons développé le système qui permet aux utilisateurs de créditer et de recharger leur carte étudiante, afin de payer lors de voyages, de soirées, d'événements, etc. Puis le système a été adopté par l'UTC, pour les photocopieuses, les distributeurs automatiques, etc. Finalement, nous avons couvert tous les services payants du campus ! », sourit Arthur Puyou.

En effet, ce système permet un paiement sans espèces et sans contact au sein d'un cercle fermé (« closed loop »), à savoir une école, un parc d'attraction, une entreprise... L'objectif n'est pas de concurrencer le paiement classique par carte bancaire, mais d'équiper des univers bien identifiés au sein desquels les utilisateurs peuvent s'affranchir de leur menue monnaie.

Premier client : LaSalle-Beauvais !

Une solution tellement pratique que l'équipe est rapidement

contactée par d'autres écoles. Le premier client sera l'école picarde LaSalle-Beauvais. « *Nous leur avons alors proposé de partager le code. Ils ont préféré nous rémunérer pour utiliser notre solution. C'est à ce moment qu'est venue l'idée de la commercialiser.* »

Nemopay est créée à la fin du cursus des trois étudiants, après une brève hésitation : fallait-il se lancer ou succomber au confort d'un emploi salarié ?

« *Nous souhaitions travailler ensemble pour développer ce produit qui nous est cher, et nous ne prenions pas de grands risques : au pire, en cas d'échec, nous aurions appris beaucoup et mangé des pâtes six mois de plus !* » Autre filet de sécurité : celui d'un marché de l'emploi plutôt dynamique pour les élèves issus de génie informatique. Les trois associés installent Nemopay à Paris, où se trouvent leurs clients et prospects, dont Weezevent – où Arthur Puyou avait également effectué son stage de fin d'études. Depuis, Weezevent a racheté Nemopay pour lancer la première solution de billetterie et de cashless intégrée.

De l'UTC à Weezevent

« *Notre solution apporte une vraie valeur ajoutée à la billetterie en ligne : les clients de Weezevent peuvent désormais passer par un seul prestataire pour la billetterie et le paiement sur le lieu de l'événement, explique Arthur Puyou. Pour nous, les références et les compétences commerciales de Weezevent sont essentielles et nous permettent de nous concentrer sur notre cœur de métier : l'amélioration continue de la solution technique.* »

Arthur assure que l'UTC y est pour beaucoup dans cette belle aventure : le parcours à la carte a permis de choisir des cours et des professeurs clés dans le développement de la solution – aux niveaux techniques, juridiques, opérationnels, etc. – et la vie associative d'en tester les premières versions. Aujourd'hui, l'un des trois acolytes, Matthieu Guffroy, délivre même des cours dans le cadre de l'UV dédiée au développement et à l'architecture web !