

MERKUR

Published by Luxembourg
Chamber of Commerce
www.cc.lu

MAR • AVR 2020

Cover Story: Energies renouvelables
Comment atteindre les objectifs ?

Success Story: Alma Solar
The Interview: Philippe Linster



3 2
4 €
9 770241 841366

CHAMBER
OF COMMERCE
LUXEMBOURG

46

Cover Story: Energies renouvelables Comment atteindre les objectifs? 46 — 59

Le développement des énergies renouvelables peut contribuer à l'atteinte de l'Objectif de Développement Durable (ODD) n°7 de l'Organisation des Nations Unies: "garantir l'accès de tous à des services énergétiques fiables, durables et modernes, à un coût abordable". C'est aussi l'une des ambitions du Luxembourg. Comment faire pour que ces vœux se transforment en réalité?



Poster: Energie: les bonnes pratiques en milieu professionnel

06 CORPORATE NEWS 06 — 27

Plus de 50.000 entreprises créent, innovent, produisent, embauchent, exportent, remportent des contrats, lancent de nouveaux projets... Rendez-vous avec la vie des entreprises du Luxembourg.

28 INSTITUTIONAL NEWS 28 — 44

Les chambres professionnelles, fédérations, associations, ministères et autres institutions, négocient, encadrent, forment, contribuent au débat public, organisent des rencontres... Rendez-vous avec leurs activités.

60 THE ECONOMY 60 — 74

Digitalisation
Bientôt un marché unique européen du e-Commerce? 60

Travail frontalier
Indispensable aujourd'hui, et encore plus demain? 64

Formation
Un monde mieux formé, face à un monde plus complexe? 68

Show and tell 70

The Eye of the Economist 72

In a Nutshell 74

76 LEGAL INSIGHT 76 — 77

Droit du travail
Nouvelles règles en matière de détachement à partir de juillet 2020 76

84 THE INTERVIEW 84 — 87

Philippe Linster, CEO de la House of Startups

90 STARTUP 90 — 97

Clubee
Faciliter la vie des clubs et associations 90

Ibisa
Une assurance pour agriculteurs vulnérables 94

98 SUCCESS STORY 98 — 105

Alma Solar
Système solaire 98

Labgroup
Archives bien (sauve)gardées 102

106 MEET OUR MEMBERS 106 — 109

Adys hygiène
La société qui s'occupe de vos poubelles 106

Peintures Robin
Tournées vers l'écologie 108

110 MEET OUR PEOPLE 110

Startup

**Maria Mateo
Iborra et
Jean-Baptiste
Pleynet**

Co-fondateurs, Ibisa



Une assurance pour agriculteurs vulnérables

TEXTE Marie-Hélène Trouillez

PHOTOS Matthieu Freund-Priacel/ Primatt Photography

Fondée en avril 2019 par María Mateo Iborra, Jean-Baptiste Pleynet, Annette Houtekamer et Vu Tien Khang, Ibisa a pour objectif d'aider les agriculteurs les plus pauvres à accéder à une assurance pour limiter l'impact économique des problèmes liés au climat. Hébergée à la LHoFT, la startup a été récompensée par le Prix de la finance inclusive lors des FinTech Awards 2018 et est arrivée deuxième au concours Pitch My Global Village au CES de Las Vegas, en janvier 2020.

Quelle est l'idée derrière la création d'Ibisa et combien d'agriculteurs sont concernés ?

María Mateo Iborra : L'idée d'Ibisa est d'offrir un service mutualisé de protection des cultures pour les petits producteurs issus de pays en voie de développement. Ibisa a conçu une plateforme BtoB où des partenaires du monde entier incitent leurs clients à partager les risques agricoles, grâce à la technologie de la blockchain et à l'utilisation des données satellites d'observation de la Terre. L'objectif est d'avoir une identification des sinistres en temps réel et à grande échelle, et de réduire considérablement les coûts opérationnels. La technologie de la blockchain peut aider la société à mieux gérer les aléas de production agricole liés aux variabilités et aux changements climatiques, grâce à la transmission des informations de manière transparente, sécurisée et décentralisée.

Jean-Baptiste Pleynet : La plupart des petits producteurs vivent dans des zones reculées. Ils ont un accès limité à l'information et aux technologies numériques et n'ont aucune assurance en cas de récoltes détruites. Ou quand ils sont assurés, l'accès aux indemnités relève du parcours du combattant. Ils doivent déclarer le sinistre, puis attendre la venue d'un agent d'assurance pour l'évaluation des dégâts, avant qu'une indemnité ne puisse enfin être envisagée. Souvent, ils ne sont pas indemnisés avant plusieurs mois. Un délai bien trop long pour des agriculteurs qui ont tout perdu et qui doivent immédiatement remettre en marche leur outil de travail pour continuer à vivre. Avec l'aide de la blockchain et de l'observation de la terre, nous pouvons indemniser rapidement une multitude de paysans par le biais de micro-paiements sécurisés et automatisés. Le marché potentiel compte plus de 500 millions d'agriculteurs, en majorité des femmes, qui produisent la plus grande partie des denrées alimentaires de ces régions.

« L'objectif est d'avoir une identification des sinistres en temps réel et à grande échelle, et de réduire considérablement les coûts opérationnels. »

Quels sont vos parcours respectifs qui vous ont permis de vous lancer dans cette aventure ?

M. M. I. : Ibisa est le fruit de la mise en commun d'expertises complémentaires. Je suis d'origine espagnole et diplômée en ingénierie des télécommunications. J'ai également un MBA qui m'a ouvert de nouvelles perspectives et permis de naviguer dans des domaines très différents. En 2005, j'ai commencé à travailler en tant qu'ingénieur en radiofréquence dans l'industrie des télécommunications en Espagne puis, depuis 2013 au Luxembourg auprès de la Société Européenne des Satellites (SES). Le principe d'Ibisa met en œuvre mes connaissances dans le spatial et la blockchain, deux univers qui me passionnent.

J.-B. P. : Je suis français, expert en assurance, avec un diplôme et une expérience en informatique actuarielle et financière. Parmi les autres fondateurs d'Ibisa, Annette est néerlandaise et spécialisée en assurance inclusive (ou micro-assurance) et Vu Tien est un ingénieur français, spécialisé en applications en lien avec la blockchain. Il a effectué toute sa carrière dans l'industrie des satellites. L'équipe est également composée de Loise Wandera, doctorante en observation de la terre, Garba Abdoul-Moumouni, basé au Niger qui fait notre relai avec les autorités locales, et enfin, Ignace Loomans qui effectue actuellement son stage de fin d'études chez Ibisa.

Comment mêlez-vous ces expertises et technologies qui, a priori, n'ont pas de points communs avec le secteur de l'assurance ?

J.-B. P. : Aujourd'hui, la technologie est omniprésente et les problèmes traditionnels peuvent être repensés pour être surmontés. Ibisa mutualise les risques, mais aussi les remboursements. C'est une approche très différente de l'assurance traditionnelle qui indemnise au cas par cas. L'agriculteur contribue à la couverture commune à hauteur de ses moyens. Il abonde le fonds quand il dispose d'un peu d'argent, ce qui lui octroie un droit d'indemnisation proportionnel à sa contribution.

M. M. I. : Le concept d'Ibisa se base sur le *crowdwatching*. Il s'agit d'une utilisation participative des images de la Terre. Les parcelles ne sont pas contrôlées individuellement, mais au niveau de la communauté. Actuellement, une quinzaine de *watchers* sont basés en Europe et en Afrique et analysent les images satellitaires mises à leur disposition sur notre plate-forme. Ils se connectent une fois par mois et ce sont eux qui font l'estimation des pertes et nous permettent d'établir un index corrélé aux récoltes. Un algorithme calcule ensuite le montant des indemnités. En cas de dommages, une indemnisation est

déclenchée. Le processus de paiement est automatisé, rapide et vérifiable grâce aux *smart contracts* ou « contrats intelligents » déployés par la blockchain. Pour l'heure, ces observateurs expérimentés sont tous bénévoles. Nous connaissons les instituts pour lesquels ils travaillent, car nous venons de cette industrie. À terme, nous avons l'intention de renforcer notre base de *watchers* et de les rémunérer.

Avez-vous pu bénéficier de soutiens financiers ou de sponsoring ?

M. M. I. : En décembre 2019, nous avons reçu le soutien de l'Agence Spatiale Européenne (ESA) avec laquelle nous avons signé un contrat pour développer notre plateforme d'assurance à l'aide d'images satellitaires. L'ESA est notre premier investisseur. En parallèle, un contrat a été signé avec InTech, la filiale technologique de Post, et nous avons reçu un investissement de ConsenSys, une entreprise américaine, d'envergure mondiale, spécialiste de la technologie blockchain qui investit dans des startups et offre un accompagnement dans le développement d'applications.

J.-B. P. : Plus récemment, nous avons été sélectionnés par LuxDev pour le Niger dans le cadre du programme « Business Partnership Facility », une initiative cofinancée par le ministère des Affaires étrangères et européennes (MAEE). En janvier 2020, grâce au soutien de Lalux Assurances, nous avons pris part au Consumer Electronic Show (CES) à Las Vegas, déplacement organisé par Luxfactory et sponsorisé par la Chambre de Commerce et HP. Nous avons eu des contacts intéressants et outre le fait que nous nous sommes classés deuxième à un concours dédié aux startups, ce salon nous a offert une belle visibilité. L'Agence spatiale luxembourgeoise (LSA) nous a également beaucoup aidés. Nous avons bénéficié du soutien d'autres sponsors qui ont, entre autres, financé nos voyages et permis d'établir des contacts intéressants, notamment au Bangladesh, aux Philippines, avec la Banque asiatique de développement, mais aussi à Singapour, dans le cadre du Singapore FinTech Festival, ou encore avec la compagnie de réassurance, Munich Re Group.

Quel est votre business model pour assurer la pérennité d'Ibisa ?

J.-B. P. : L'idée est de prélever 20% des frais de gestion à partager avec l'ensemble des acteurs de la chaîne : les partenaires qui interviennent sur le terrain pour convaincre les petits producteurs de nous rejoindre, les observateurs qui analysent les images satellites et évaluent les dommages éventuels, les actuaires qui gèrent les couvertures de risques et les développeurs qui améliorent les logiciels.



02

03



01

M. M. I. : Actuellement, nous nous rendons très souvent dans les pays en voie de développement à la recherche de nouveaux partenaires BtoB chargés de présenter notre technologie auprès des agriculteurs locaux et d'augmenter le nombre d'adhérents. Nous ne concurrençons personne. Nous offrons une solution nouvelle ou complémentaire et les agriculteurs sont plus réceptifs avec les effets du changement climatique. Il y a une certaine inquiétude qui s'exprime face à des situations extrêmes qui entraînent inondations, cyclones, sécheresse, etc.

Quelle sont les perspectives d'évolution d'Ibisa ?

M. M. I. : D'ici 2025, nous avons pour objectif d'atteindre 10 millions de clients avec l'aide d'une quinzaine de partenaires supplémentaires dans d'autres pays comme le Vietnam, le Guatemala ou le Kenya. Nous nous concentrons actuellement sur l'Inde. Nous avons besoin de volume et d'un nombre important d'adhérents pour pouvoir maintenir les coûts d'exploitation à un faible niveau et financer notre développement. Depuis le lancement d'Ibisa au cours du premier semestre 2019, nous comptons 300 adhérents

avec leur famille. Nous attendons avec impatience le moment où nous serons en mesure de verser nos premières indemnités.

J.-B. P. : Nous recherchons aussi d'autres sources de financements, comme des partenaires dans le secteur de l'agro-alimentaire qui pourraient vouloir sécuriser leurs fournisseurs. Ou bien des partenaires prestigieux qui communiqueraient sur les solutions durables d'Ibisa pour renforcer leur image de marque. Le défi majeur est de trouver des investisseurs qui se reconnaissent dans Ibisa, sachant que nous sommes multisectoriels, multiculturels et multidisciplinaires !

Êtes-vous fiers de ce que vous avez accompli aujourd'hui ?

M. M. I. : Nous restons encore impressionnés par ce que nous avons développé avec peu d'argent. Construire une équipe solide avec des aspirations compatibles avec la culture du projet a représenté un véritable défi. Aujourd'hui, cette équipe est là et elle peut déplacer des montagnes ! —

■ Lien utile :

🌐 www.ibisa.network

« Le marché potentiel compte plus de 500 millions d'agriculteurs, en majorité des femmes, qui produisent la plus grande partie des denrées alimentaires dont le monde a besoin. »

01. Le concept de la société Ibisa a été imaginé lors d'un voyage à Majorque. En mémoire de ce voyage, le nom de l'île voisine a été retenu avant de lui trouver une signification pour en faire un acronyme : Inclusive Blockchain Insurance using Space Assets (IBISA).

02. Maria Mateo Iborra a créé sa première entreprise de conseil en investissement à l'âge de 16 ans. Originnaire d'Alicante en Espagne, elle a créé une deuxième société, Mister Lemon, qui exporte des rondelles de citron conditionnées, prêtes à consommer pour les cocktails, plats et desserts. Mister Lemon existe toujours.

03. Ignace Loomans, Jean-Baptiste Pleynet et Maria Mateo Iborra.