

Startup

Samuel Beauvois & Bertrand Deroanne

Fondateurs, Sabeo

Experts facilitateurs

TEXTE Marie-Hélène Trouillez

PHOTOS Matthieu Freund-Priace/ Primatt Photography

Samuel Beauvois et Bertrand Deroanne cumulent à eux deux plus de trente années d'expérience informatique dans divers domaines, dont plus de dix ans de projets dédiés à l'assurance. L'idée de créer Sabeo leur est venue en 2018, avec la volonté commune de fournir un levier de performance pour répondre à de multiples enjeux pour les entreprises de services comme le gain d'efficacité et de temps. Ainsi est né AssurBox, et un second produit, Fiscalite.lu, a vu le jour durant le confinement.

Quel est votre parcours et comment vous êtes-vous rencontrés ?

Bertrand Deroanne : Nous avons fait nos études de développeurs informatique ensemble, puis nous avons commencé à travailler dans la même entreprise. J'ai plus de quinze ans d'expérience en développement informatique et j'ai travaillé pendant plus de quatre ans sur plusieurs projets liés à l'éditique en assurance. L'éditique - contraction d'édition et informatique - est l'art d'automatiser et d'industrialiser la production et la diffusion des documents de l'entreprise grâce aux moyens informatiques. L'éditique a une fonction centrale dans l'entreprise, notamment dans le domaine de l'assurance où toute la communication passe par le document client, qu'il soit papier ou électronique. Il s'agit d'une démarche qui permet d'industrialiser de bout en bout le processus de création et de production documentaire, de maîtriser à la fois la gestion et les coûts des volumes et d'en faciliter la diffusion multi-canal.

Samuel Beauvois : J'ai quant à moi, plus de quinze ans d'expérience en matière d'architecture et développement de projets dans divers domaines et j'ai réalisé pendant plus de cinq ans des projets dans le domaine de l'assurance. Je me définis comme un concepteur de plateforme informatique.

Quel est le rôle de la société Edda, représentée par Christophe Cypers, à vos côtés ?

B.D. : Nous avons une relation qui s'inscrit dans la durée avec Christophe Cypers, co-fondateur de la société Edda Luxembourg en 2008. Edda compte actuellement une





« AssurBox permet de connecter les systèmes informatiques des entreprises avec ceux des assurances. L'idée est de standardiser les formats et d'automatiser les flux. »

« Le recours à l'automatisation va prendre de l'importance. »

centaine d'employés et experts spécialistes de la Data, du développement applicatif et des solutions de collaboration (SharePoint et Microsoft 365). L'expertise reconnue de la société sur le marché et la relation de confiance établie entre nous, fait de Edda un partenaire de choix pour nous accompagner dans l'intégration de nos solutions. De plus, leur approche de *Software Factory* nous permet d'offrir une approche globale à nos clients.

S.B. : Je suis salarié à plein temps au sein de Edda, et si Bertrand a fait le choix de quitter Edda en 2017, nous continuons, en tant que fondateurs de Sabeo, à travailler en étroite collaboration avec Edda. Christophe Cypers nous soutient et nous accompagne dans le développement de projets.

Comment vous est venue l'idée de créer Sabeo ?

S.B. : Lorsque nous avons lancé AssurBox, nous avons observé que les entreprises actives dans le secteur de l'assurance manquaient de standards leur permettant d'améliorer leur réactivité et leur productivité pour pouvoir offrir une meilleure qualité de service à destination de leurs clients. Il nous a paru important de trouver une solution pour canaliser et standardiser les flux entrants et sortants des documents. Les sociétés d'assurance, les concessionnaires ou toute autre société de services générant des contrats entre plusieurs parties, ont un grand nombre d'interlocuteurs et différents types de documents à gérer.

B. D. : En effet, les documents arrivent par mail ou par courrier et très souvent, ils sont incomplets ou ne sont pas correctement remplis. Le destinataire doit alors les renvoyer, expliquer au client ce qui manque et attendre le retour du document corrigé ou des pièces manquantes. La gestion documentaire se présente comme un travail coûteux, fastidieux et chronophage. D'où l'idée de créer AssurBox. Notre produit connecte les systèmes informatiques des entreprises avec ceux des assurances. L'idée est de standardiser les formats et de permettre d'automatiser les flux. L'entreprise reçoit les

documents, AssurBox les formate, les valide et les transmet au partenaire. Tous les champs indispensables à la conclusion d'un contrat d'assurance, doivent être obligatoirement remplis et validés. Notre plateforme permet d'automatiser et de sécuriser les processus. AssurBox met fin aux échanges de documents par courrier postal ou mail entre les différentes parties, réduit les coûts et élimine les risques d'erreurs d'encodage.

A qui s'adresse AssurBox ?

S.B. : La plateforme peut être adaptée à tout type de métier qui échange des données administratives entre partenaires et clients, mais sa conception est basée sur les processus d'assurances. AssurBox est un produit B2B, destiné aux sociétés d'assurance et à toutes sociétés qui doivent communiquer avec les assurances (concessionnaires, autres assurances...).

Comment voyez-vous évoluer le secteur des assurances ?

S.B. : Nous ne nous attendons pas à de grands changements, mais le recours à l'automatisation va prendre de l'importance. Elle est de plus en plus présente, grâce aux API ou *Application Programming Interface*. Le fonctionnement d'une API dépend de l'idée de partage de données. D'un point de vue technique, l'API est une interface de programmation qui joue le rôle d'intermédiaire entre plusieurs systèmes informatiques indépendants pour pouvoir interagir de façon automatique. Nos API permettent, par exemple, à un logiciel de concessionnaire automobile, de demander à un logiciel d'assureur de lui fournir une carte d'assurance pour le véhicule d'un client. Les API offrent l'avantage de simplifier la communication entre applicatifs.

Vous avez lancé AssurBox en 2020 peu avant l'épidémie de la Covid-19. La crise sanitaire a-t-elle modifié votre plan de développement ?

B.D. : Oui, la crise sanitaire a brutalement freiné le développement d'AssurBox. Pendant le confinement, nous n'avons pas pu



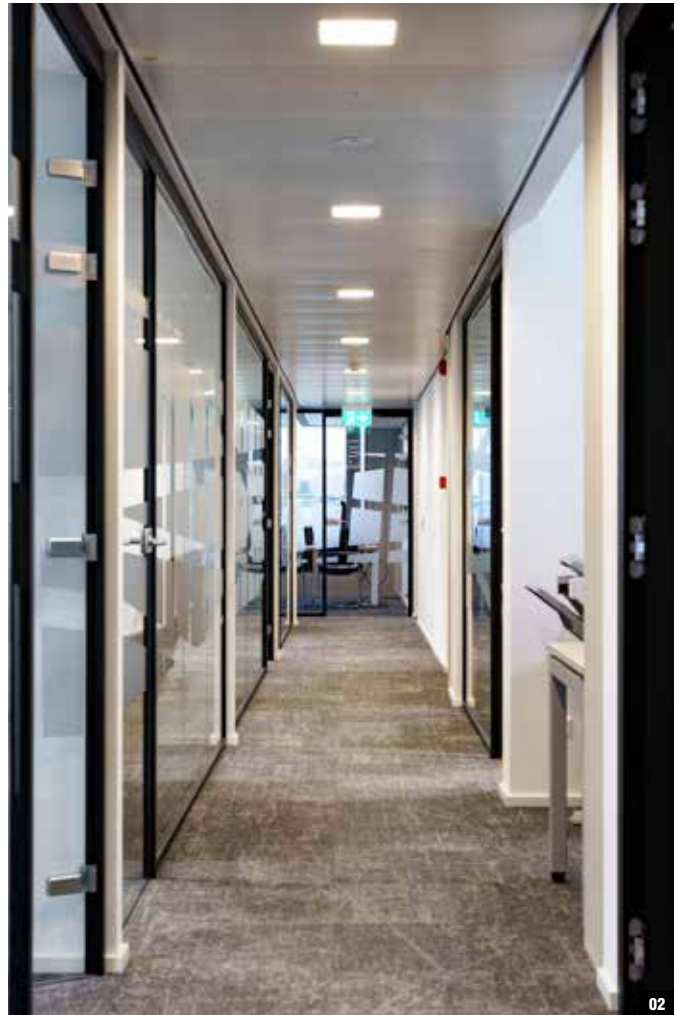
03



04



01



02

continuer à rencontrer nos prospects. Il n'est pas simple de démarcher de nouveaux clients à distance.

S.B. : Les procédés sont assez longs à changer dans le secteur de l'assurance, chez les concessionnaires ou les entreprises en général. Il est également difficile d'imposer l'intégration de notre solution à des produits développés *in house*. Mais, dès que la crise sanitaire sera derrière nous, nous allons repartir à la rencontre de clients potentiels.

B.D. : Nous avions une autre idée en tête et pendant le confinement, nous avons pu passer de la conception à la réalisation de ce nouvel outil, qui est la plateforme Fiscalite.lu.

Pouvez-vous nous présenter les fonctionnalités de Fiscalite.lu ? Quel est votre business model ?

B.D. : Nous proposons différents simulateurs : déclaration d'impôts, un salaire net en fonction d'un salaire brut. L'outil permet également de simuler un changement de

situation ou de classe d'impôt, une augmentation de salaire... Les sociétés peuvent également avoir une idée de leurs charges en fonction de ces paramètres.

S.B. : Nous proposons une version de base gratuite, avec un service limité construit sur des API. Puis, nous avons des options payantes calculées par rapport au nombre d'appels reçus ou de l'utilisation du calculateur par mois, par exemple, quand la plateforme est implémentée sur un site tiers. Nous proposons également d'intégrer des *widgets*, un nom construit à partir des termes anglais *window* (fenêtre) et *gadget*. Un *widget web* est une application qui est intégrable dans un autre site internet. Le *widget* permet d'utiliser rapidement cette application. Ces *widgets* peuvent être gratuits, mais dans ce cas, le client doit accepter de la publicité étrangère sur son site. Il est également possible de personnaliser un *widget* pour le placer, par exemple, dans l'intranet d'une entreprise pour simuler le montant de l'avantage en

01. 02. Sabeo est spécialisée en développement de sites internet, e-commerce, simulateurs, applications, campagnes de marketing etc. et propose son aide à la digitalisation des entreprises.

03. 04. Christophe Cypers (à dr.). Managing Partner de Edda, une société de services et conseils en informatique domiciliée à Windhof, soutient les projets de Sabeo.



05



06



07



08

« En 2021, la plateforme Fiscalite.lu a comptabilisé 37.000 utilisateurs avec 150.000 pages vues. »

nature d'un véhicule de société ou encore, sur l'écran d'accueil du site du client et promouvoir ainsi un produit ou un service. Dans ce cas, les *widgets* sont payants.

B.D. : La plateforme Fiscalite.lu commence à avoir un certain succès et est largement utilisée. Les derniers chiffres le prouvent. En 2021, le nombre d'utilisateurs n'a cessé de croître, nous avons comptabilisé plus de 37.000 utilisateurs avec 150.000 pages vues ! Nous arrivons aujourd'hui à plus de 6.000 utilisateurs par mois.

Comment assurez-vous la promotion de Fiscalite.lu et qui sont vos clients ?

S.B. : Nous faisons très peu de promotion, les visiteurs viennent des moteurs de recherche grâce à l'effort SEO (*Search Engine Optimization*). Nous regardons comment les visiteurs interagissent et nous adaptons nos

écrans. Nous procédons dans les règles du Règlement général sur la protection des données (RGPD). Toutes les données sont anonymes !

Nous avons encore plusieurs fonctionnalités à intégrer, comme par exemple, le calcul du taux d'imposition pour les contribuables non-résidents assimilés fiscalement au Luxembourg, par rapport à la situation individuelle. Ou encore le calcul de l'imposition qui prend en compte un 13e mois ou un bonus, etc.

B.D. : Les règles sont sur les sites du gouvernement et nous les transformons techniquement, pour les mettre concrètement en œuvre et simuler des situations réelles.

Nous monétisons la plateforme via de la publicité. Nous avons plusieurs cibles : des sociétés qui souhaitent collecter des prospects pour des produits fiscalement déductibles, des entreprises qui sont intéressées par une implémentation des simulateurs sur leur propre site ou dans leur intranet pour les proposer à leurs employés, ou encore des utilisateurs d'API.

Avez-vous participé à des concours et l'expérience a-t-elle été concluante pour Sabeo ?

S.B. : Le 13 décembre 2018, nous avons participé au forum « Mind & Market » Luxembourg. Nous avons drainé quelques visiteurs sur notre stand et eu l'occasion de présenter

Sabeo devant une trentaine de personnes. Ce salon nous a permis de faire de belles rencontres. Par ailleurs, nous avons été finalistes du concours Creative Young Entrepreneur Luxembourg (CYEL). Le 14 juin 2018, après avoir été pré-sélectionnés pour présenter AssurBox devant un jury, nous avons reçu le troisième prix lors du gala du CYEL. Les 21 et 22 mai 2019, nous avons pu participer à l'ICT Spring et au b2fair matchmaking grâce au soutien de la Luxembourg House of Financial Technology (LHoFT). Enfin, nous sommes également membres du cluster ICT de Luxinnovation. Le cluster propose des activités et des services de soutien spécifiques à ses membres, en agissant comme une plateforme de mise en réseau, de collaboration et d'échange d'expériences.

B.D. : La participation à un concours peut donner un sérieux coup de pouce à un projet. En dehors de la dotation officielle, qu'elle soit financière ou sous forme d'accompagnement, participer à un concours est l'occasion de rencontrer des entrepreneurs et des professionnels et d'étendre son réseau. Mais les dossiers à préparer sont chronophages. Nous regrettons aujourd'hui de ne pas avoir consacré plus de temps à la recherche de financements et d'avoir pris le risque de nous appuyer sur nos fonds propres. Si c'était à refaire aujourd'hui, nous ferions différemment.



Vous avez rejoint l'Open Insurance Initiative (OPIN). Qui sont les membres et quels sont les objectifs communs fédérés par cette communauté?

S. B. : L'Open Insurance Initiative a vu le jour en 2018. L'initiative est partie d'un document visant à créer une interface de communication commune pour l'industrie de l'assurance au niveau mondial. Nous y avons reconnu nos idées et avons rejoint l'initiative très tôt. L'association promeut actuellement l'initiative auprès des acteurs mondiaux par le biais de communiqués et de conférences. A notre échelle, nous la mettons en avant dès que l'occasion se présente. Grâce à notre expertise technique, notre rôle en tant que membre actif de l'OPIN est d'aider à définir les standards de communication de demain avec la communauté.

Des projets pour les cinq prochaines années?

S. B. : Nous allons relancer les discussions autour d'AssurBox et étudier les business que nous pouvons attaquer avec la plateforme. Nous allons aussi continuer à développer les

fonctionnalités de la plateforme Fiscalite.lu et augmenter la part des annonceurs. Nous avons encore de nombreux projets en tête, notamment des outils de marketing basés sur l'analyse de données.

Et pour conclure, avez-vous un message clé?

S. B. : Prendre le temps de chercher des investisseurs dès le début du projet!

B. D. : Un produit grand public comme le nôtre doit être rapidement rentable. Les résultats sont sans conteste le moteur de la motivation. —

05. 06. La solution Fiscalite.lu a été créée sur mesure par Bertrand Deroanne et Samuel Beauvois et s'adresse tant aux employés qu'aux employeurs.

07. Samuel Beauvois a plus de quinze ans d'expérience en architecture informatique.

08. Bertrand Deroanne est spécialisé en développement informatique au Luxembourg.

09. AssurBox propose un format de communication structuré et standard pour différents processus, afin de permettre la digitalisation de ceux-ci.

10. 11. L'outil Fiscalite.lu s'intègre dans un site web ou un intranet et les fonctions de calcul peuvent être utilisées dans d'autres applicatifs, grâce aux API.

Plus d'informations :

- 🌐 www.sabeo.lu
- 🌐 www.fiscalite.lu
- 🌐 www.assurbox.net