

Alessandro Rizzo et Cédric Doppagne (EuroCaution) :

# LA CAUTION, MOTEUR DE L'ÉCONOMIE

L'AUTOMATISATION DES PROCESSUS PERMET À EUROCAUTION D'ENVISAGER LE RENFORCEMENT DE SES POSITIONS ACTUELLES, NOTAMMENT À L'INTERNATIONAL. INTERVIEW D'ALESSANDRO RIZZO, CEO ET CÉDRIC DOPPAGNE, HEAD OF SALES BENELUX.

## POUVEZ-VOUS PRÉSENTER VOTRE SOCIÉTÉ EN QUELQUES MOTS ?

EuroCaution, entreprise luxembourgeoise détenue en majorité par le groupe Edison, se positionne comme leader de la garantie financière d'achèvement et du cautionnement, au Luxembourg et en Belgique. Créée en 2012 avec pour mission d'innover, la société a connu un important développement via les acteurs de l'assurance et de la construction. Rien qu'en 2017, nous avons pu assurer 2 milliards d'euros de caution. Les promoteurs et les constructeurs représentent aujourd'hui la majorité de nos clients. Nous proposons 3 activités principales. En premier lieu, la souscription à nos propres produits, c'est-à-dire que nous

développons nos produits et pouvons accepter ou non un client proposé à l'assureur. Deuxièmement, la réassurance : les compagnies d'assurances et des captives nous demandent de placer des risques de crédit caution sur le marché international. Finalement, le conseil via une activité de courtage classique mais avec un modèle qui nous est propre. La sélection de nos partenaires assureurs et réassureurs s'opère de manière draconienne : nous leur imposons un rating A et un ratio de solvabilité supérieur à 250%.

## QUEL RÔLE JOUE LA CAUTION DANS L'ÉCONOMIE LUXEMBOURGEOISE ET INTERNATIONALE ?

Depuis 1978, la loi luxembourgeoise oblige la souscription à des garanties



« Dans notre métier la **transformation digitale** s'ancre dans la réalité. »

Alessandro Rizzo, CEO,  
EuroCaution

financières pour se protéger de la non réalisation d'un contrat, comme la faillite d'un promoteur immobilier par exemple dans le cadre d'une Vente en État Futur d'Achèvement (VEFA). Une banque qui s'engage à financer un projet et à donner une garantie financière d'achèvement s'expose doublement. La caution devient la solution. En évitant l'ouverture d'une ligne de crédit elle ne pèse pas sur le bilan. En cas de faillite, les assureurs partenaires d'Eurocaution garantissent l'achèvement des travaux, le remplacement du promoteur ou

le remboursement de l'acheteur. Notre positionnement local sur un secteur international nous permet de soutenir des clients actifs au Moyen Orient et en Asie depuis la Belgique et le Luxembourg en leur offrant une gamme complète de caution et garantie financière. Pour gérer cette activité notre structure s'apparente à une insurtech : nous automatisons 100% de nos processus. Nous savons émettre des garanties en moins de 24h, voire dans l'heure si nécessaire. Dans notre métier la transformation digitale s'ancre dans la réalité.

## QUELS DÉFIS ET OPPORTUNITÉS IDENTIFIEZ-VOUS DANS LE CONTEXTE ACTUEL ?

La loi impose la présence de PME dans les appels d'offres. Or elles doivent présenter des garanties qui leur coûtent très cher auprès des banques. Nous souhaitons aider les artisans et les PME – PMI dont le chiffre d'affaires reste inférieur à 10 millions d'euros. Pour cela, nous développons une plateforme automatisée

qui proposera des garanties dans l'heure. Cet ambitieux programme s'implantera dans plusieurs pays de l'Union Européenne d'ici 2 à 3 ans. Un algorithme de sélection de risques couplé à de l'intelligence artificielle permettra de tirer les leçons de chaque sinistre pour améliorer le modèle de scoring. Enfin, l'internationalisation de nos activités, notamment en Scandinavie et aux Pays-Bas, permettra de soutenir notre activité locale.



**D'INFOS**  
www.andyaluxembourg.com/eurocaution  
www.eurocaution-benelux.eu