

# Twintag – La startup belge qui mise sur l'évolution des jumeaux numériques

Twintag est une entreprise familiale belge de logiciels qui aide les entreprises à optimiser leur business model en créant des « jumeaux numériques » des produits physiques qu'elles fabriquent. Grâce à un support, par exemple un QR code, chaque produit reçoit un passeport numérique, ce qui facilite la traçabilité, la réparation, le recyclage ou la collecte de commentaires d'un produit. Ce faisant, Twintag répond également au plan d'action de l'UE pour l'économie circulaire (CEAP), qui exige une plus grande transparence sur, entre autres, l'origine, l'efficacité énergétique et la durabilité des produits. Nous avons interviewé Alexander Carpentier, CEO de Twintag.

Par *Laurence De Munter*, CFA, Investment Strategy

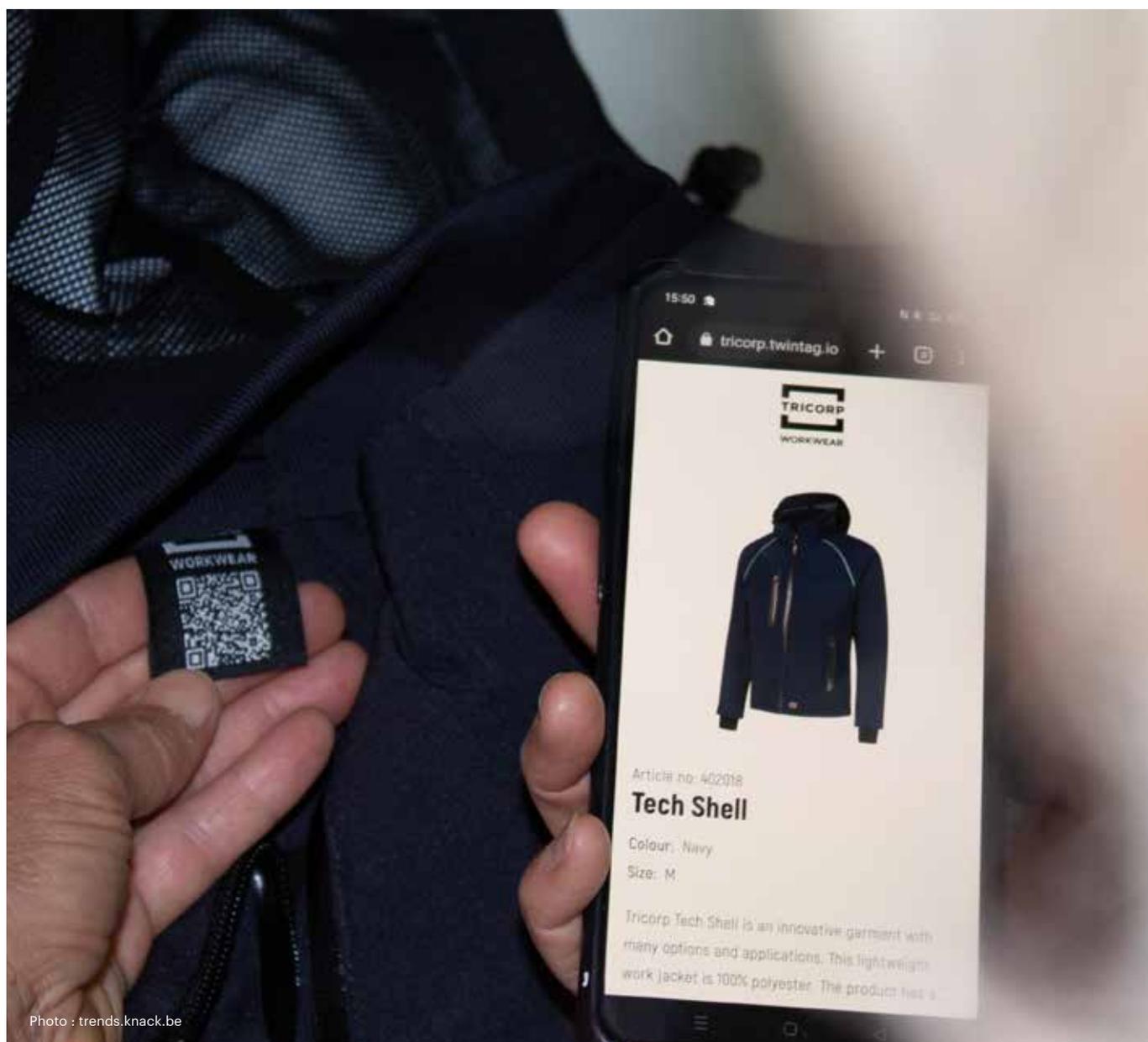


Photo : trends.knack.be

En 2017, Twintag a été fondée sous le nom d'Esoptra par Paul Carpentier, votre père, et par Jan Van Riel. Quelle est l'histoire derrière cette fondation ?

**Alexander Carpentier:** Esoptra est la sixième startup de Jan et de mon père. Ce sont des entrepreneurs en série et de véritables "partners in crime"! (rires) Leur sortie la plus réussie aura sans doute été la société technologique FilePool, qui a été vendue à EMC (Dell) en 2001. La moitié des six startups ont été fondées aux États-Unis, où j'ai moi-même grandi en partie. Après tout, il est difficile d'être compétent dans le secteur des logiciels si l'on n'est pas actif aux États-Unis.

**Qu'est-ce qui vous a conduit à la Twintag d'aujourd'hui ?**

Deux ans après sa création et après 12 ans de conseil, je suis passé de Nova Reperta à Esoptra pour travailler avec mon père. Il est principalement le visionnaire, l'entrepreneur traditionnel, tandis que moi, je suis plus proche de l'opérationnel. Jan et Paul tirent leur énergie de la route qui va de 0 à 1, alors que moi, je préfère la route de 1 à 10.

Au début, Esoptra développait principalement des technologies. En 2020, nous nous sommes transformés et avons commencé à nous concentrer sur les applications numériques pour les produits physiques. Le nom Esoptra a été remplacé par Twintag. J'ai alors repris le rôle de CEO et Michiel De Backker celui de CTO. Les fondateurs sont toujours actifs, mais principalement au sein du conseil d'administration, et non plus dans la gestion.

**Comment s'est déroulée votre première année en tant que CEO ?**

Après 3 mois, nous avons, comme tout le monde, affronté le COVID19 comme un défi. Nous avons profité de cette période compliquée pour développer de nouvelles solutions. Par exemple, nous avons développé une application de suivi des contacts basée sur un QR code. Nous avons également réformé en profondeur notre proposition de valeur et commencé à nous concentrer sur les modes de vie numériques des produits physiques : les "**produits connectés**".

Chez Twintag, nous sommes convaincus que dans les années à venir, tous les produits seront connectés. Les gens pensent souvent à un QR code, mais nous travaillons également



avec d'autres supports. Cependant, le QR code présente un grand avantage : tout le monde a un scanner sur son téléphone, il n'est pas nécessaire de télécharger une application, ce qui en fait un moyen de communication très accessible. À partir de 2027, tous les codes-barres seront remplacés par un QR code parce que ce dernier permet de stocker plus de données.

**Quelles solutions Twintag offre-t-elle aux entreprises ?**

Le monde des produits physiques évolue rapidement. Le fabricant, le distributeur, le consommateur et l'entreprise de traitement des déchets ont tous besoin d'informations différentes et de plus en plus complexes.

Chez Twintag, nous parions sur trois grandes tendances : le besoin croissant de la bonne information ici et maintenant, la "botte de foin" des entreprises qui devient de plus en plus grande et complexe, et l'évolution vers une économie circulaire. Il suffit de penser aux fabricants qui tentent de simplifier le recyclage de leurs produits. C'est pourquoi, nous avons développé une plateforme logicielle spécifique qui permet aux entreprises de "connecter" leurs produits physiques.

**En quoi consiste le plan d'action de l'UE pour l'économie circulaire (PAEC) pour Twintag ?**

À partir de 2026, l'Europe exigera des entreprises qu'elles délivrent un passeport numérique de produit (DPP) pour chaque produit qu'elles fabriquent. Les entreprises considèrent souvent ces initiatives réglementaires comme un coût.



**Nous voulons être en mesure d'offrir aux utilisateurs de données la bonne information, au bon moment, dans le bon format, sur le bon appareil.**

Figure 1 : Applications et avantages d'une approche fondée sur les "produits connectés".

Source : Twintag, 2023.



En équipant chaque produit d'informations détaillées (produit, client, origine, etc.), vous pouvez mieux gérer vos retours, optimiser votre chaîne d'approvisionnement, offrir de nouveaux services numériques, mieux protéger vos produits contre la contrefaçon, etc.

Chez Twintag, nous y voyons l'opportunité d'améliorer votre chiffre d'affaires et vos résultats. Après tout, en équipant chaque produit d'informations détaillées (produit, client, origine, etc.), vous pouvez mieux gérer vos retours, optimiser votre chaîne d'approvisionnement, offrir de nouveaux services numériques, mieux protéger vos produits contre la contrefaçon, etc. (voir figure 1). Les données que, demain, auront besoin les entreprises, pour se conformer aux exigences du RGPD européen, elles peuvent déjà les utiliser, aujourd'hui, pour améliorer leurs marges bénéficiaires. Nous insistons sur ce point.

**Twintag a des clients dans divers domaines, allant des produits chimiques à la logistique. Les étiquettes peuvent avoir de nombreuses applications en fonction des besoins du client. Avez-vous un groupe cible particulier ?**

Les applications de Twintag sont en effet nombreuses, mais en tant que startup, il est, pour ainsi dire, dangereux de viser tout à la fois. Le premier changement, que nous avons opéré, a été de nous concentrer uniquement sur les produits physiques. Nous avons affiné ce choix un peu plus tard en nous concentrant sur les produits industriels de grande valeur, car ils nécessitent des données plus complexes.

La plupart de nos clients sont arrivés grâce au bouche à oreille. Par exemple, Carrefour est devenu client grâce à notre collaboration avec

Vinçotte, le spécialiste belge de l'inspection et de la certification. Un autre exemple est celui d'Exxon Mobil Chemical, qui avait élaboré une vision concernant la création de jumeaux numériques pour ses sacs de granulés de plastique, et qui cherchait un partenaire spécialisé pour ce faire. Chez Twintag, nous avons pu répondre immédiatement à cette demande avec un projet pilote à Houston (Texas, USA) sur un site de Katoen Natie, qui s'occupe de la logistique d'ExxonMobil. Katoen Natie était donc aux premières loges lors de la mise en œuvre et est devenu un partenaire stratégique important. En effet, le fait d'offrir une logistique à la fois physique et numérique lui confère un avantage concurrentiel.

Nous croyons fermement à l'étendue de notre plateforme. C'est pourquoi nous recherchons toujours un partenaire stratégique pour développer un certain secteur. Aujourd'hui, par exemple, nous sommes moins actifs dans les produits de grande consommation ou les produits pharmaceutiques; le bon partenaire peut changer cela.

**Quels sont les plans de croissance de Twintag aujourd'hui ?**

Nous sommes actuellement 15 personnes, basées en Belgique, en Inde et aux États-Unis. Il est plus difficile de lever des fonds en Belgique qu'aux États-Unis, par exemple. Alors que notre capital initial provenait principalement de FFF

### 3 Conseils pour CEO's / entrepreneurs

- recommandé par Alexander Carpentier

#### 1. Chérissez bien vos premiers clients.

Il est important d'établir de bonnes relations avec vos premiers clients qui croient en votre histoire et vous aident à la diffuser.

#### 2. Recherchez la validation du marché.

Au cours des deux premières années, nous avons beaucoup investi dans la technologie. En y repensant aujourd'hui, j'aurais commencé par rechercher plus tôt la validation du marché.

#### 3. Formez des partenariats avec des parties complémentaires, mais soyez sélectif.

Les partenariats stratégiques avec une vision à long terme sont cruciaux pour les startups qui veulent se développer. Veillez à ce qu'ils soient et restent une situation win-win pour les deux parties.

### Pour ce qui est de l'avenir, je pense qu'il deviendra évident que chaque produit aura un jumeau numérique dans le futur.

("Friends, Family & Fools"), Katoen Natie a été le premier investisseur institutionnel à nous rejoindre. L'adoption des jumeaux numériques n'en est qu'à ses débuts, mais elle présente un potentiel de croissance important. La plupart de nos clients sont des "first movers", des pionniers dans leur secteur. Pour les "followers" du marché, tout est encore à faire.

#### En Belgique, Twintag fait partie d'un des projets-pilotes visant à tester les dépôts numériques.

#### Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet ?

Fin 2022, le gouvernement flamand a décidé d'installer un système de dépôt d'ici 2025. La décision d'opter pour un système de dépôt physique ou numérique n'a pas encore été prise. Le grand avantage d'un système numérique est qu'il permet de gagner du temps en évitant un déplacement supplémentaire, par exemple, au supermarché, pour déposer les emballages plastiques vides en échange de la consigne. En effet, vous pouvez scanner l'emballage avec votre smartphone et le jeter ensuite dans votre sac PMD bleu. Twintag a été sélectionné comme l'une des trois parties à tester cette consigne numérique. Le premier projet-pilote

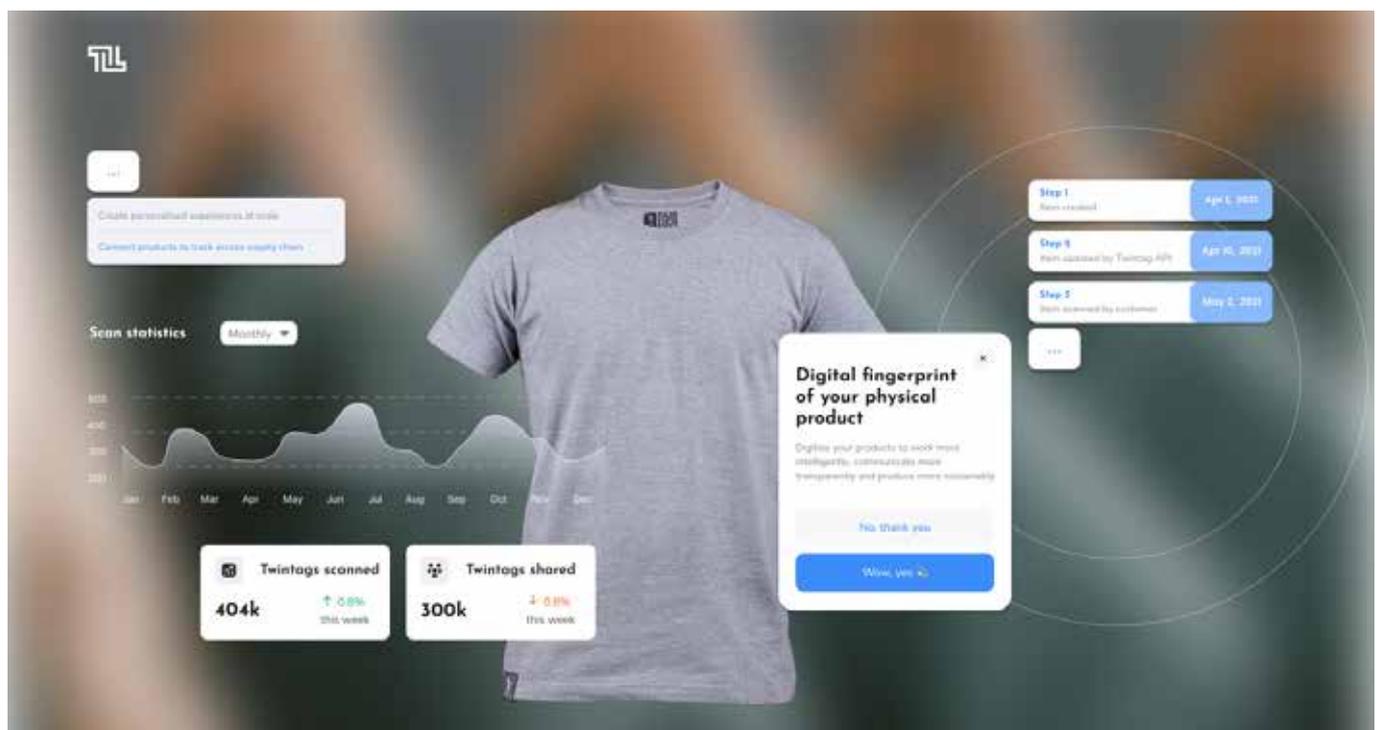
s'est déroulé avec succès en juin, le second aura lieu en octobre dans les Center Parcs De Haan et Wenduine.

**Vous avez acquis une expérience intéressante en tant que consultant et vous êtes doté également d'une formation universitaire impressionnante, notamment d'un master en intelligence artificielle. Quels sont les principaux enseignements que vous en avez tirés ?**

J'ai suivi une formation plutôt technique d'ingénieur civil, mais je ne me considère pas comme un "technicien". Ce que j'ai retenu de mes études, c'est l'analyse d'un défi et la résolution de problèmes. C'est l'intelligence artificielle qui m'a le plus intéressé, et c'est pourquoi j'ai suivi un master supplémentaire dans ce domaine. Nous étions 40 à l'époque, aujourd'hui 500 à 600 étudiants s'inscrivent chaque année (rires). Pour ce qui est de l'avenir, je pense qu'il deviendra évident que chaque produit aura un jumeau numérique dans le futur. Chaque utilisateur d'un produit développera le réflexe de tenir son téléphone contre un produit afin de découvrir et d'interagir avec le monde numérique de ce produit. •

Figure 2 : Why to digitise apparel with traceability technology?

Source : Twintag, LinkedIn 2023.



**LUXEMBOURG**

120, Boulevard de la Pétrusse  
L-2330 Luxembourg  
Tel (+352) 453929-1  
Fax (+352) 26440143

**BELGIQUE**

142, Avenue Franklin Roosevelt  
B-1050 Bruxelles  
Tel (+32) 2 230 32 27  
Fax (+32) 2 646 69 31

TVA LU18162363 - BE0861.975.652  
R.C. Luxembourg B 56002  
info@sdm.lu www.sdm-privatebanking.com

**DESIGN & PRODUCTION** vinix.agency

**LE POINT FINANCIER**

Copyright © 2023 Securities De Munter.  
All rights reserved.

**Disclaimer.** Ce document est une publication de la société Securities De Munter, société réglementée par la CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier) au Grand-Duché de Luxembourg. Cette publication ne peut être considérée comme une proposition d'investissement. Il s'agit d'un document informatif n'engageant en aucun cas la société. La société Securities De Munter ne garantit pas que les instruments financiers utilisés dans ce document vous correspondent. Toutes transactions financières réalisées par vos soins tenant compte des informations financières délivrées dans cette brochure sont exécutées à votre entière responsabilité. Investir dans certains instruments financiers (comme les actions) peut induire certains risques importants. Avant l'exécution de toute transaction, l'investisseur doit disposer d'un niveau de connaissance et d'expérience nécessaire à la compréhension des risques liés à l'utilisation de certains instruments financiers. Dans certains cas, ces risques peuvent conduire à la diminution temporaire voire la perte de tout ou partie du capital investi. Les collaborateurs de la société Securities De Munter peuvent vous aider dans la diversification des instruments financiers. Les éventuels rendements qui pourraient figurer dans la présente brochure sont établis sur base du passé. Ceux-ci ne constituent, en aucune manière, une garantie pour le futur. Nous ne sommes, également, aucunement en mesure de garantir que les scénarios attendus et les niveaux de risques explicités dans la brochure ne prendront forme dans la réalité. Ceux-ci doivent uniquement être utilisés comme indicateur informatif. L'ensemble des données qualitatives et quantitatives dans cette brochure sont à considérer comme indicateur et sont également susceptibles d'évoluer dans le temps. Les fluctuations des devises peuvent également influencer les résultats et les rendements affichés. Les informations établies dans cette brochure par l'auteur des articles sont éditées à une date précise. Bien que les analyses émanent de sources fiables, nous ne pouvons garantir de manière absolue l'authenticité, le caractère complet et la mise à jour parfaite des données utilisées. La société Securities De Munter ne peut, en aucun cas, être tenue responsable du caractère incorrect ou incomplet des données utilisées dans la présente brochure. Aucun article figurant dans cette brochure ne peut, sans l'autorisation écrite et formelle de la société Securities De Munter être reproduite ou publiée à quelque fin que ce soit. Cette publication est soumise aux lois luxembourgeoises sur les publications financières.