

# La success-story taiïwanaise d'Unabiz

*Nous les avons rencontrés il y a deux ans à Taipei, en marge du grand salon tech Computex, et ils n'ont pas traîné depuis. Profitant de la facilité de produire localement et des efforts gouvernementaux, la startup de l'IoT est en forte croissance.*

Temps de lecture : minute

---

4 juin 2019

" *L'Internet des objets suscite beaucoup de promesses en Asie, mais il n'est pas encore largement déployé* ", confiait il y a deux ans Philippe Chiu, cofondateur d'Unabiz, startup installée à Singapour et Taïwan. Il semblerait qu'en ce laps de temps les choses aient commencé à changer et les contrats à affluer, la société est passée de 11 salariés en mars 2017 à une cinquantaine aujourd'hui, et communique sur une augmentation annuelle de 400 % de son chiffre d'affaires. Fondée par trois Français et spécialisée dans la fourniture à bon marché de solutions écoénergétiques, évolutives et simples à déployer, Unabiz a levé plus de 10 millions de dollars en 2018 et a obtenu la certification ISO 9001: 2015 pour la conception de ses produits IoT et son fournisseur de connectivité réseau. Une première à Taïwan pour un opérateur de télécommunications. " *Au bout de trois ans d'existence on commence à vraiment sentir une accélération*, constate Philippe Chiu, *on était avant sur de la découverte, les clients commandaient de faibles volumes pour se faire une idée, alors que dorénavant nous avons régulièrement des contrats à plusieurs centaines d'unités* ".



À lire aussi

## Comment les Frenchies de l'IoT veulent conquérir l'Asie

La société, spin-off de Sigfox, vend actuellement dans 28 pays et se concentre sur la gestion des installations, la gestion des actifs, leur suivi et le stationnement intelligent. Concrètement, ses solutions permettent de réduire les coûts d'exploitation et d'énergie et de proposer de nouveaux services. Pour exemple, à Taipei, des capteurs Unabiz installés sur des lieux de stationnement en bordure de route aident les conducteurs à trouver la place de parking disponible la plus proche et permettent ainsi de réduire les embouteillages et la pollution. En parallèle de cela, la jeune pousse fournit également ses solutions à des grands groupes, comme Airbus, Safran et Engie, qui a d'ailleurs participé au tour de table organisée l'année dernière par la startup. " *En quatre à huit semaines on sort un produit pour eux, alors que cela prendrait six mois en France* ", assure Philippe Chiu. Et c'est tout simplement Taïwan qui rend possible cette rapidité d'action : " *Les usines sont ici et la supply chain est également maîtrisée sur place* ", explique le cofondateur de la startup.

# Taïwan, le " showroom " de la tech

En plus de permettre une réactivité et des délais de fabrication à toute épreuve, l'île, qui vit de son export, s'implique énormément dans la promotion de ses grands groupes, mais aussi de ses pépites locales. " *Les efforts du gouvernement sont très visibles, la volonté est de faire de Taipei un 'showroom' permettant d'encore mieux vendre les technologies 'made in Taïwan' "*, raconte Philippe Chiu.

Unabiz et ses produits intégrables dans des projets de Smart City en profitent directement : " *En développant des solutions pour la ville on fait prendre conscience aux utilisateurs de ce que l'IoT peut faire pour eux. Nous voyons Taïwan comme le futur hub de l'internet des objets, tout le monde a eu un jouet 'made in Taïwan', ce savoir-faire s'appliquera bientôt sur l'IoT "*, croit fermement l'entrepreneur français.

Dernière preuve de son accélération, il y a deux ans Unabiz participait à Innovex, la partie consacrée aux startups du Computex - le grand salon Tech taïwanais, sous la bannière French Tech, cette année c'est " comme une grande " que la société a monté son propre stand. Les cofondateurs envisagent de poursuivre leur expansion avec des bureaux au Japon, en Europe et en Amérique latine... Histoire à suivre !



---

Article écrit par Antoine Garbay