

# InnoVEX, le salon taiïwanais qui permet aux startups de séduire les géants de la tech

*« Faire produire », « intégrer notre technologie », « sceller des partenariats », « rencontrer des investisseurs »... C'est ce que recherchaient les sept startups françaises qui ont fait le chemin jusqu'à Taipei pour exposer, sous l'égide de la French Tech et de Business France, leurs technologies. Il semblerait bien que les résultats soient là.*

Temps de lecture : minute

---

3 juin 2019

Taiïwan offre de nombreux avantages pour les startups de la tech françaises. La base de consommateurs ou d'utilisateurs potentiels est énorme : 23 millions d'habitants, soit grosso modo l'équivalent de l'Australie, avec un pouvoir d'achat élevé et une forte appétence pour la technologie, et les grands groupes locaux comme Foxconn, Pegatron ou encore Acer sont en perpétuelle recherche de solutions innovantes à intégrer.



À lire aussi

## S'implanter en Asie, entre opportunités et difficultés

Dans le but de démarcher ces géants et d'exporter leur technologie dans un environnement des plus fertiles (Terry Gou, le PDG de Foxconn est candidat aux prochaines élections présidentielles...), sept jeunes pousses françaises ont fait le voyage jusqu'à Taipei pour présenter leurs produits lors du salon InnoVEX, sous la bannière French Tech. " *Nous cherchons à promouvoir des startups capables de s'intégrer dans les chaînes de production locales* ", explique Gia Dinh To de Business France, l'entité qui accompagne les entreprises du territoire dans leurs projets d'exportation et d'implantation à l'international. C'est le cas notamment d'Hoomano, qui conçoit une solution permettant une interaction naturelle entre humains et robots, dont le fondateur, Xavier Basset, vient pour la deuxième fois sur le salon taiwanais. " *La première fois je suis venu pour voir, cette année j'expose*, explique l'entrepreneur qui assure que le Computex (NDLR : grand frère d'InnoVEX, orienté grands groupes, qui a lieu au même moment) *permet de rencontrer toute la chaîne de valeur. L'événement nous permet donc d'exposer et de nous faire connaître,*

mais aussi et peut-être surtout d'aller démarcher d'éventuels partenaires.

»



## Un salon qui " transforme "

InnoVEX et Computex ont en effet la réputation de composer ensemble l'un des salons les plus orientés " business " du monde. Ici pas de " show off ", assure Gia Dinh To, " c'est un salon très qualitatif où les contacts transforment régulièrement ", explique t-elle en bonne connaissance de l'événement - Business France est présente sur InnoVEX depuis la création du salon, il y a quatre ans. Une autre startup se frotte d'ailleurs les mains, il s'agit d'Energysquare, qui propose une solution de chargement sans fil des ordinateurs, tablettes, smartphones, casques bluetooth, etc. " Les gros constructeurs sont tous présents à Taiwan, pour nous ce salon a plus d'intérêt que le CES ou Vivatech, explique l'un des

représentants de la jeune pousse qui assure avoir rencontré lors de l'événement certains de ces " géants ", prêts à commander quelques prototypes. Même son de cloche du côté de Virtual room, les salles de jeux collaboratif en réalité virtuelle, dont le cofondateur, Jean-Luc Gignoux, se félicite d'avoir pu échanger longuement avec les équipes du fabricant taiwanais de smartphones HTC.

Ary Augustin, COO d'Adok qui a conçu un projecteur tactile ultraportable qui permet d'animer des réunions ou de remplacer des tableaux interactifs, est lui aussi venu sur l'île pour rencontrer des fournisseurs et chercher à intégrer sa technologie chez un industriel, mais il a également une autre idée en tête. Adok cherche en effet à lever quelques millions d'euros pour sa série A : " *Nous sommes peut-être trop 'tech' pour la France, regrette l'entrepreneur, les VC asiatiques sont bien moins effrayés par le hardware* ". Selon les secteurs d'activités, Taïwan peut donc être une terre propice au financement. D'autant qu'en plus des investisseurs locaux comme Hotung et Taiwania ou des Chinois (Alibaba est notamment ultra-présent, assure une source locale), de nombreux fonds américains spécialisés viennent faire leur shopping sur cette partie du globe, étant conscients des opportunités pour les startups implantées localement d'assez facilement passer à l'échelle en scellant de juteux partenariats.

À l'heure où le CES ne permet plus vraiment de se faire repérer (360 startups françaises l'année dernière !), InnoVEX, sa petite taille et son orientation plus axée sur les poignées de mains que sur les cotillons, peut encore permettre d'aller conquérir de nouveaux marchés et de sceller des partenariats. N'ayez crainte, nous vous préviendrons de l'ouverture des inscriptions pour 2020 !

