



CEATEC 2014 : startups

Après une **première partie** dédiée à quelques observations générales et un tour de l'actualité 4K et 8K, une **seconde** à la mobilité, à l'automobile et aux objets connectés, une **troisième** à la robotique et à l'énergie et l'environnement, je passe maintenant à quelques visites réalisées hors CEATEC à Tokyo. Elles étaient organisées par Francis Perrin, le correspondant sur place du fonds d'investissement IRIS Capital et aussi consultant en développement du business au Japon pour les entreprises internationales.

Un écosystème de startups en développement

Depuis environ cinq ans, l'écosystème des startups japonais est en plein développement, avec une bonne dizaine d'années de retard sur l'écosystème français. Les jeunes générations ont une plus grande propension que leurs aînées à prendre leurs ailes. Les quelques japonais qui font leurs études supérieures à l'étranger reviennent avec des envies d'entreprendre. Il y a certes encore beaucoup de conservatisme dans la société japonaise, une relation adverse au risque un peu comme en France, mais l'état d'esprit évolue plutôt favorablement. Autrefois principales pourvoyeuses d'emplois dans les technologies, les grandes entreprises commencent à battre de l'aile. L'Etat Japonais commence à encourager les startups et les PME à se développer pour prendre le relais.

Des structures d'incubation ont été créées ces dernières années tout comme des fonds d'investissement en amorçage et en développement. On voit surtout se développer de nombreux fonds "corporate" de sociétés issues de l'Internet ou des télécoms.

Ainsi, côté opérateurs télécoms, nous avons **DoCoMo Ventures** dont le dernier fonds est de plus de \$100m et un programme d'incubation, **KDDI** gère aussi un son fonds d'accélération KDDI Mugen Labs et son fonds d'investissement KDDI Open Innovation d'environ \$100m, géré par le VC Global Brains et en association avec une douzaine de sociétés japonaises de secteurs variés et **Softbank** a son fonds Softbank Capital qui investit dans le monde entier et vient de lever \$100m. Exemple avec sa récente acquisition de la société new-yorkaise **DramaFever** dans laquelle Softbank Venture avait investit. FramaFever agrège des contenus TV d'Asie pour les diffuser à la demande sur Internet.

Dans les autres acteurs, nous avons le leader du commerce électronique **Rakuten** et son fonds Ventures de \$100m, le pure player Internet **Cyberagent** se son nouveau fonds de \$50m lancé en juin 2014, l'éditeur de logiciels **Line** filiale du coréen NHN a un fonds de \$100m, l'éditeur de jeux **Gree** a lancé un fonds de \$97m, la société de services marketing **Opt** a un fonds de \$146m focalisé sur les services en cloud, la publicité et le e-commerce et servant à alimenter des startups en vue de leur acquisition. La norme semble être le fonds de \$100m !

Ces fonds ont souvent une vocation internationale et n'investissent pas que sur des startups japonaises mais aussi aux USA ou ailleurs en Asie. Il existe également un écosystème de sociétés plus classiques de capital

risque et notamment **Globis Capital Partners** qui gère près de \$400m ainsi que **Jafco Ventures** dont le dernier fonds levé en avril 2014 fait \$260m. Le capital risque traditionnel est cependant loin d'être au niveau de maturité de celui des pays européens comme au Royaume-Uni ou en France, tout du moins en proportion du PIB. En 2012, le capital risque japonais était situé aux alentours de son équivalent français selon une **étude du Venture Enterprise Center**, en très forte décroissance après la crise financière "Lehman Brothers" de 2008.

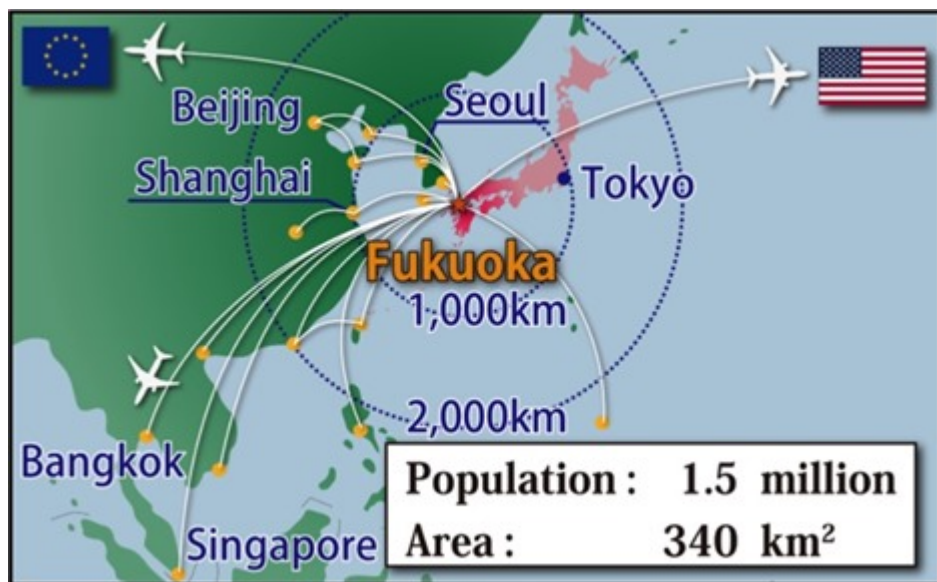
Côté business angels, il semble que les entrepreneurs ayant réussi au Japon le deviennent rapidement. C'est ainsi le cas de Shogo Kawada, le fondateur de l'éditeur de logiciels mobiles **DeNA**.



La place de Shibuya vue d'une tour, au centre d'un quartier très actif attirant les jeunes et les startups.

Enfin, Tokyo a aussi son "Silicon Sentier" dans le quartier de **Shibuya** où sont concentrés un grand nombre de startups et d'incubateurs.

Quid de l'Etat japonais ? Il est bien moins interventionniste que l'Etat français ou même l'Europe en général. Le Japon est en effet un pays très libéral au sens économique du terme. Cependant, des initiatives d'aménagement du territoire et de revitalisation sont parfois lancées comme pour développer l'attractivité économique de **Fukuoka**. C'est la grande ville du nord de l'Ile de Kyushu, la plus au sud du Japon et la plus proche de la Corée et de Taïwan. Elle fait 1,5 millions d'habitants et son maire a été élu à 36 ans en 2010, un cas très rare au Japon (cf son **interview** dans Technasia) !



La zone est déjà bien développée avec de très belles infrastructures de transport (aéroport, train, métro, ports), de nombreuses industries présentes dans les semi-conducteurs, la robotique, l'automobile et la santé et un PIB supérieur à celui de la Suisse. La ville ambitionne maintenant de devenir une "Startup City" et d'attirer les jeunes entrepreneurs en tirant parti à la fois de sa position géographique de gateway vers le reste de l'Asie et de son cadre de vie. Un peu comme Sophia Antipolis près de Nice, connu aussi pour son climat méditerranéen.

On peut aussi citer l'existence du **INCJ** (Innovation Network Corporation of Japan), un fonds public-privé lancé en 2009 qui est doté de \$3B et investit à la fois dans des projets industriels d'envergure et dans des startups. C'est une sorte de Bpifrance à la japonaise.

Pour en savoir plus sur l'écosystème japonais de startups, on peut consulter le blog **TheBridge** qui est une sorte de RudeBaguette local ainsi que du site **Techinasia**. On peut y constater qu'un nombre significatif de startups japonaises ont réalisé récemment des levées de fonds comprises entre \$1m et \$5m. Les levées de fonds supérieures à \$5m sont apparues récemment. Cela va jusqu'à \$35m avec la startup **SmartNews** qui propose un logiciel de curation. Malgré tout, l'**inventaire** des accélérateurs et des fonds d'amorçage est encore assez léger. C'est du "work in progress" !

L'incubateur Movida et l'évolution de son positionnement

Cet incubateur a été fondé par Taizo Son, le frère de Masahoshi Son le fondateur de Softbank, lui aussi milliardaire, après avoir fondé l'éditeur de jeux **Gungho**.

Lancé en 2011, cet incubateur s'intégrait dans une grande ambition de créer un écosystème pan-asiatique d'innovations à même d'accompagner un millier de startups en 10 ans. Le même 1000 que les 1000 startups de l'incubateur Freyssinet de Xavier Niel qui doit ouvrir en 2016/2017. Lancé à Tokyo, l'incubateur Movida devait faire des petits ailleurs au Japon ainsi que dans d'autres pays asiatiques comme Taïwan (notamment via une relation étroite avec la famille à l'origine de Foxconn qui a aussi lancé un accélérateur dans l'Internet des objets), la Corée, la Chine et l'Indonésie. Les thématiques couvertes sont la mobilité, les contenus, la curation et le cloud. Ils cherchent des entrepreneurs qui veulent changer le monde.



L'incubateur de Movidà à Tokyo est un espace de deux étages qui accueille une quinzaine de startups. L'environnement ressemble à tous les incubateurs avec espace de coworking et espaces communs plutôt agréables.

A l'origine, l'incubateur était censé investir dans les startups. Au final, il ne le fait pas. Par contre, ses services relèvent du goodwill puisqu'apparemment, ils sont gratuits pour les startups. L'incubateur Movidà de Tokyo en est actuellement à sa cinquième "promotion" de startups avec une quinzaine d'incubées par batch. Chaque batch a donné lieu à la sélection des startups dans un pool d'une centaine. Les jeunes créateurs sont ingénieurs et business à 50/50, jeunes débutants pour la plupart. A l'issue du programme qui dure quatre mois, les startups pitchent devant des investisseurs dans un DemoDay.

L'incubateur propose surtout de la formation, notamment pour structurer le business plan, simplifier les offres produit, et apprendre à pitcher. Un domaine où les japonais doivent faire beaucoup de progrès, surtout s'il faut le faire en anglais. Pour ce faire, l'incubateur fonctionne avec une demi-douzaine de collaborateurs entourés de quelques experts extérieurs.

Après trois ans d'activité, l'incubateur s'apprête à faire un premier gros pivot. Ils vont laisser de côté le mentoring et les DemoDay pour se focaliser sur une approche de levée de fonds personnalisée pour leurs startups et aussi aider les startups à exporter. Ils veulent créer des synergies avec des fonds d'investissement coréens et taïwanais. On s'éloigne des concepts d'incubateur ou d'accélérateurs. Ils veulent aussi accueillir dans leurs locaux des startups et investisseurs étrangers.

Dans les startups accompagnées, on peut citer **Translimit** par Movidà, auteur du jeu Brainwars, dont 98% des utilisateurs sont non-japonais, **PlugAir**, qui propose une solution matérielle dans la musique et a levé \$1.1m chez Lawson (la chaîne de convenience stores). J'y ai croisé une équipe originaire de Yahoo Japan qui veut créer une startup sans trop savoir quoi faire et fait du brainstorming avec un petit kit d'objets connectés d'origine américaine. Et une autre qui propose une solution de recommandation mobile dans le fashion.



En plus de l'incubateur Movida, l'immeuble où il est installé accueille de nombreuses startups et PME de l'Internet.

Movida n'est pas le seul incubateur japonais. On peut aussi citer **Samurai Incubate** (intègre un fonds d'investissement, un incubateur dans 10 villes dans le monde dont l'Asie, les USA et une antenne en Israël), **ABBAlab**, **Incubatecamp**, **Beenos** et ceux de **Docomo** et **KDDI**.

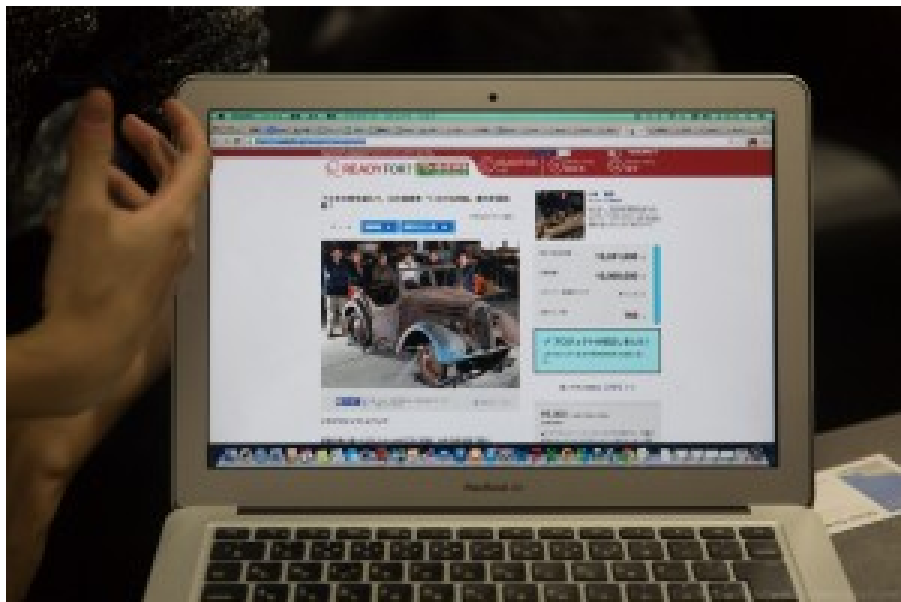
Le leader du crowdfunding social japonais : Readyfor?

Seconde visite hors des sentiers battus du CEATEC, la startup Readyfor dont j'ai rencontré la cofondatrice Haruka Mera. A vrai dire, je me suis rendu compte en discutant avec elle et avec Francis Perrin qui m'accompagnait que je l'avais déjà croisée chez Orange alors qu'elle intervenait en guest star lors d'une Lady Pitch Night de Gils in Tech.

Haruka Mera s'est associée dans ce projet avec un Associate Professor de l'université de Tokyo. Elle est l'une des rares femmes entrepreneurs au Japon. Elle a fait la business school de Keiyu en 2010 puis a passé six mois à Stanford dans l'ingénierie de l'innovation. C'est là qu'elle a décidé de créer ReadyFor?, une plateforme de crowdfunding dédiée à l'entrepreneuriat social et solidaire.

Les projets visés touchent l'éducation, les communautés urbaines, les greentechs. La plateforme a financé 1500 projets. Leur diversité est à l'image de ce que l'on trouve dans toutes les plateformes de crowdfunding. Comme le projet Lester, de restauration de la plus vieille voiture japonaise. Il a levé 13 000 000 de yens, soient 100K€, avec 765 contributeurs, le record de la plateforme. Un autre projet ayant levé 70K€ vise à construire une bibliothèque. Un troisième consiste à produire un documentaire sur le marché au poisson de Tsujiki à Tokyo avant son prochain déménagement qui sera un événement identique au déménagement du marché des Halles à Rungis dans les années 1970. Les projets lèvent en moyenne 7500€.

Dans ce genre de projets, les rewards sont surtout symboliques et n'ont rien à voir avec les précommandes dans Kickstarters ou de l'investissement en capital. Les contributeurs ont en général de 30 à 40 ans.



ReadyFor? est le leader d'un marché déjà bien encombré avec une centaine d'acteurs au Japon (Campfire, Motion Gallery, Countdown, Greefunding). Sans compter le crowdfunding traditionnel avec des acteurs tels que la plateforme Shufti qui vient de lever \$5.8m.

ReadyFor? a une part de marché d'environ 30%. Ils prélèvent une commission de 17% qui est assez élevée mais est la norme au Japon dans ce secteur. Un peu comme IndieGogo aux USA, la plateforme propose des services de marketing pour aider les projets à se faire connaître pendant leur campagne de levée de fonds.

La société emploie une vingtaine de projets pour sélectionner les projets. La sélection porte sur la faisabilité des projets. Seuls 30% des projets soumis sont conservés et parmi eux, 60% atteignent leur objectif de financement, ce qui justifie à posteriori le tri a priori.

L'encre électronique d'AgIC

Dernière startup rencontrée et pas des moindres, AgIC. Elle commercialise une encre conductrice d'électricité qui peut être utilisée dans de nombreuses imprimantes à jet d'encre du marché. Cela permet de créer des circuits imprimés sur du simple papier. Les composants électroniques sont alors assemblés dessus avec de la colle conductrice de courant. Cela sert notamment à réaliser des prototypes rapides de circuits imprimés, pour l'instant en simple couche. Avec une telle encre, on peut aussi créer des résistances, des solénoïdes ainsi que des antennes.



Le cofondateur d'AgIC, Shinya Shimizu, dans les locaux de sa startup qui relèvent bien du garage.

Le projet est le résultat d'un transfert technologique de l'Université de Tokyo. Les créateurs ont été les assistants du Professeur Kalahara, inventeur de cette encre. Le fondateur, Shinya Shimizu, est passé par McKinsey (il maîtrise parfaitement l'anglais ce qui est rare au Japon) après avoir fait des études au Media Lab du MIT à Boston pendant six mois. L'un des cofondateurs est basé à Sunnyvale dans la Silicon Valley. Il est issu de Carnegie Mellon et travaillait avant dans le laboratoire du professeur Kalahara. Il a une expérience dans le business development et chez les VC. C'est sa seconde startup. La société a sinon embauché deux jeunes ingénieurs de chez Mitsubishi. Ils conçoivent des produits dérivés utilisant leur encre conductrice. A noter que AgIC a été gagnant d'un concours de pitches à Tokyo. Ils savent bien vendre leur affaire !



L'encre électronique AgIC permet de prototyper très rapidement des circuits imprimés sur du papier avec une simple imprimante à jet d'encre. Un procédé beaucoup plus rapide que les circuits imprimés traditionnels.

Ils ont également comme business angel Angel Tomihisa Kamada, le cofondateur et ancien CEO de l'éditeur de logiciel Access, à l'origine du navigateur mobile i-Mode, qui a par ailleurs aussi investi dans la startup **MOFF** évoquée dans le **second article** de cette série, ainsi que dans **Schaft**, une startup de robotique acquise par

Google fin 2013.

La production de l'encre d'AgIC est réalisée par une entreprise de Kyoto qui fabrique des cartouches d'encre traditionnelles. La startup est toute jeune, créée en janvier 2014. Elle a fait un premier tour d'amorçage de 500K\$.

Ils supportent les imprimantes à jet d'encre d'Epson, Brother ou Canon, mais pas celles de HP. La raison est que les fabricants de cartouche indépendants ont leurs propres brevets et ont gagné après des procès le droit de produire des cartouches d'encre compatibles avec les imprimantes des constructeurs japonais. Mais HP a su résister.



L'encre électronique d'AgIC est fournie sous la forme d'une cartouche d'encre pour imprimantes à jet d'encre japonaises (Brother, Canon, Epson). Elle existe aussi sous forme de stylo.

La poudre est un mélange d'argent et d'eau. Les cartouches vendues depuis septembre 2014 pour \$200 permettent d'imprimer des circuits sur une centaine de pages. Le prix habituel des cartouches pour de l'encre classique est de \$50. Ils vendent en accompagnement de la colle *électrique* qui est un produit standard. Ainsi qu'un stylo qui permet de dessiner directement sur papier, pour \$12. Ils commercialisent leur encre pour l'instant aux USA, en Chine et au Japon. Les revendeurs sont Amazon, les grossistes et détaillants en matériel électronique (pour la Chine) ainsi que les stores d'Arduino en Europe. Ils comptent aussi sur la créativité de la communauté de leurs utilisateurs pour imaginer des applications.

Leçons pour les français innovants

J'en ai terminé avec le compte-rendu de cette semaine à Tokyo. Vous l'avez constaté, c'est un pays très contrasté : à la fois solide et fragile. Avec de grandes entreprises qui ont du mal à se transformer et un écosystème de startups et PME qui prend doucement le relais. Le CEATEC illustre bien ce phénomène avec d'un côté de grands groupes patinant un peu côté innovations, notamment dans le monde des plateformes et des écosystèmes et de l'autre, des startups qui commencent à pointer du nez.

J'ai entendu parler de quatre entreprises françaises sur place à Tokyo : la PME **ULIS** et ses capteurs infrarouges qui exposait au CEATEC, la PME **Aldebaran** filiale de SoftBank et ses robots, **Ciel et Terre** et ses flotteurs utilisés par Kyocera et enfin **Alcatel-Lucent**, qui inaugurerait un showroom à Tokyo avec son PDG Michel Combes. Cela rappelle que même sur un marché réputé fermé et difficile, les sociétés françaises innovantes ont

leur place.

J'imaginai en visitant le CEATEC l'impact qu'aurait eut la présence de nombreuses startups françaises que je connais, notamment celles qui envisagent d'être présentes au CES 2015. Un grand nombre d'entre elles auraient fait une grande différence dans un salon sommes toutes assez moyen côté innovations "produits".

Il y a des opportunités pour les innovateurs français qui ne manquent pas d'idées et de créativité, ce partout dans le monde. Le fait que Softbank ait fait appel à une société française pour développer et commercialiser un robot montre que l'ingénierie française n'a pas à rougir face aux japonais et aux sociétés asiatiques en général.

Les batailles de l'innovation se gagnent à l'échelle mondiale avec des *miles* de compagnies aériennes et des valises !

Cet article a été publié le 16 octobre 2014 et édité en PDF le 17 mars 2024.
(cc) Olivier Ezratty – "Opinions Libres" – <https://www.oezratty.net>