

TÉMOIGNAGE



energysquare

ENERGYSQUARE : UN RATIO COUT/CA DE 1/20 SUITE AUX PRESTATIONS DE LA TEAM FRANCE EXPORT A TAIWAN

Energysquare, basée à Saint Mandé, développe une technologie de charge sans fil d'appareils électroniques pour les ordinateurs, smartphones et casques. Son ambition est d'équiper de cette technologie baptisée « Power by Contact » les grands noms de l'informatique aux Etats Unis et en Asie. La Team France Export l'a accompagnée dans son développement à Taïwan en 2019-2020 où elle est aujourd'hui implantée. En juin 2020, elle a concrétisé une levée de fonds de 3 M€ auprès du fonds Partech, qui augure d'un avenir prometteur pour cette jeune poussée.



Timothée LE QUESNE
Co fondateur et CEO,
ENERGYSQUARE

TEAM
FRANCE
EXPORT

Région
Île-de-France

VOUS ÊTES EXPORTATEUR, QUEL A ETE L'ÉLÉMENT DÉCLENCHEUR DE VOTRE DÉMARCHE ?

Après 5 ans de R&D, Energysquare a mis au point un procédé de recharge sans fil par conduction qui s'adresse aux grands fabricants d'appareils électroniques. L'objectif poursuivi par notre entreprise est d'équiper ces grands groupes avec notre solution en passant par des contrats de vente sous forme de licences. Ces grandes sociétés sont essentiellement situées en dehors de l'Union européenne ce qui nous a rapidement conduit à nous projeter à l'international. Les grands fabricants d'ordinateurs, de smartphones et de stations de travail sont en effet essentiellement basés en Asie et aux Etats-Unis.

QUELLES ONT ÉTÉ LES DESTINATIONS CIBLÉES ET POURQUOI ?

Notre entreprise s'est orientée vers Taïwan qui compte environ 90% des ODM (*Original Design Manufacturer*, producteurs d'appareils en marque blanche) sur le marché des ordinateurs portables dans le monde et représente la plaque tournante des grandes marques. Ce pays a donc été central dans notre stratégie de déploiement à l'international et continue de l'être puisque nous disposons aujourd'hui d'une implantation sur place !

VOUS AVEZ FAIT APPEL À LA TEAM FRANCE EXPORT, COMMENT VOUS A-T-ELLE ACCOMPAGNÉE ?

L'accompagnement de la Team France Export s'est fait à plusieurs niveaux. D'abord, Energysquare a exposé 3 années consécutives sur le Pavillon France du CES (Consumer Electronic Show) de Las Vegas ainsi que sur celui du salon Computex Taipei en 2019. Ces grands rendez-vous de l'électronique nous ont incontestablement permis de gagner en visibilité et de rencontrer les grands acteurs de notre secteur. Ensuite, nous avons réalisé une mission de prospection à Taïwan en 2019 organisée par le bureau Business France qui nous a permis de réaliser une série de 15 rencontres BtoB avec de potentiels partenaires d'affaires en quelques jours, et d'initier plusieurs échanges commerciaux. Une campagne de communication en 2020, réalisée également par le bureau Business France Taipei, nous a fait bénéficier d'une visibilité accrue dans les médias locaux. Enfin, la CCI franco-taiwanaise a également joué un rôle important car elle héberge aujourd'hui notre collaborateur sur place.

QUEL A ÉTÉ L'IMPACT (Rôle) DE CET ACCOMPAGNEMENT ?

L'impact de l'accompagnement de la Team France Export a été extrêmement positif puisqu'il s'est traduit par la signature de plusieurs accords de confidentialité avec de grandes sociétés taïwanaises ainsi que des commandes de prototypes. Le ratio entre le montant des prestations commandées et le chiffre d'affaires généré atteint 1/20. Nous avons été convaincus des avantages de la Team France Export et nous continuons d'ailleurs de collaborer avec elle pour notre développement sur le Japon et la Corée du Sud.

QUEL CONSEIL DONNERIEZ VOUS POUR LES ASPIRANTS EXPORTATEURS ?

Je conseille aux entreprises qui souhaitent s'exporter vers l'Asie de ne pas hésiter à se rendre sur place et d'être accompagnées pour rencontrer des clients potentiels. La participation à des salons permet également de garder le contact avec des interlocuteurs rencontrés précédemment. Enfin, le recrutement d'un référent ou d'un agent commercial local est primordial.