

Que vaut Collision, le Web Summit nord-américain ?

Nous sommes allés jeter un oeil à Collision, la nouvelle conférence tech, petite soeur du Web Summit, qui a posé ses valises à Toronto. Événement de plus ou vraie opportunité ? Suivez le guide...

À première vue, la conférence Collision, qui se tenait pour la première fois à Toronto, n'est qu'un événement de plus dans l'écosystème mondial des conférences tech. Elle est encore loin d'avoir l'envergure du CES, de SXSW ou même de Vivatech. Pourtant ses organisateurs ont de grandes ambitions... En Europe, ils ont réussi en quelques années à détrôner des événements bien établis, comme LeWeb à Paris, avec le Web Summit. Ils entendent maintenant transformer l'essai de l'autre côté de l'Atlantique.

Avec ses 25 711 participants et 730 speakers, Collision reprend les codes qui ont fait le succès de son aînée, à Dublin puis à Lisbonne : une douzaine de "tracks" de conférences qui permettent de ratisser très large, des startups alignées en rang d'oignon sur des stands d'un mètre carré, quelques stars de la tech et du divertissement (Timbaland, Steve Aoki, Ev William, Joseph Gordon-Levitt à Toronto), un "Night Summit" pour encourager le networking, et, surtout, l'appui d'un écosystème local en mal de visibilité sur la scène internationale.

Une vitrine pour l'écosystème local

Comme Lisbonne pour le Web Summit, la ville de Toronto et le gouvernement Canadien se sont démenés pour attirer cette conférence qui se tenait

auparavant à la Nouvelle Orléans. En traversant la frontière, Collision annonce avoir multiplié par sept la taille de l'espace d'exposition. Dans un excès d'enthousiasme, les organisateurs vont même jusqu'à présenter l'événement comme plus gros que le Web Summit. Certes, techniquement, la superficie de l'Enercare Center, qui abrite Collision, est supérieure à celle du Parque de Exposições de Lisbonne, mais le lieu est loin d'être entièrement rempli...

À lire aussi

[The Next Web bouleverse les codes des salons tech, et on adore ça](#)

En ouverture de Collision, Justin Trudeau, le Premier ministre canadien a vanté la qualité de l'éducation et de la recherche du pays, tout en mettant en avant l'ouverture du Canada sur les sujets d'immigration, qui permet d'attirer des talents du monde entier – et de faire la différence avec son voisin, les États-Unis.

Ce dynamisme est illustré par la présence dans le hall d'exposition de nombreuses entreprises canadiennes : RBC, BMO ou Interac dans le secteur bancaire ; Telus et Roger pour les telcos, sans oublier Air Canada et des collectivités locales (Edmonton, York, Calgary...). Autour d'elles, une myriade de solutions ciblent les entrepreneurs, comme Intercom, Mailchimp, Twilio, Mailjet ou Zendesk...

Les nombreuses startups (1 100 selon les organisateurs) sont réparties à travers tout l'espace. Elles sont classées par niveau de maturité (Alpha, Beta, Growth). La plupart n'exposent qu'une journée, avant de laisser la place à d'autres "marketplace de...", "Airbnb/Uber/Amazon du..." ou "Blockchain de...". Car pour capter l'attention des visiteurs, elles n'ont qu'un panneau et quelques lignes, ce qui incite certaines à accumuler les buzzwords. Cannabis, tokenisation ou foodtech figurent parmi les mots-clés à la mode. L'immobilier, la fintech et l'automobile sont particulièrement représentés.

Un moyen de mettre un pied en

Amérique du Nord

Comme au Web Summit, ce nombre important d'exposants permet d'identifier de grandes tendances et de repérer quelques pépites qui sortent du lot, telle que Loliware, qui développe une alternative végétale au plastique, gagnante du concours de pitch . *“C'est le bon endroit pour découvrir très en amont des startups américaines ou canadiennes qui ne ciblent pas encore le marché européen”*, confirme Édouard Thurotte, Innovation Catalyst chez BNP Paribas Cardif, qui faisait le déplacement à Collision pour la première fois.

Les entrepreneurs semblent aussi y trouver leur compte. Stefan Vogel, le directeur marketing de Paygreen, l'une des rares startups françaises à exposer, explique : *“Collision est plus gros que je l'imaginai. L'intérêt à court terme est difficile à évaluer, mais l'événement a déjà permis de rencontrer plusieurs acteurs des services bancaires canadiens, ce qui est toujours intéressant pour nous.”* La startup a aussi bénéficié de rendez-vous organisés à l'avance avec des investisseurs du Canada et des États-Unis. Invité par Microsoft dans le cadre du programme “AI for Earth”, Stefan Vogel se dit prêt à revenir l'an prochain, même en payant.

La ville de Toronto hébergera Collision pendant encore au moins deux ans. Pour tenir son titre de “North-America's fastest growing technology conference” et atteindre l'objectif fixé de 90 000 participants en cumulé sur les trois éditions, Collision devra encore grossir. Mais elle s'est d'ores et déjà imposée comme un passage obligé pour un entrepreneur européen qui souhaite explorer des opportunités de développement au Canada, ou pour quelqu'un qui cherche à se connecter à l'écosystème tech nord-américain dans un cadre plus intimiste que celui du CES.

Article écrit par BENOIT ZANTE