

Microsoft for Startups Founders Hub, une nouvelle plateforme pour accompagner les startups

Avec son tout nouveau programme Microsoft for Startups Founders Hub, Microsoft s'est donné un objectif : soutenir le développement des startups et éditeurs logiciels en leur permettant d'intégrer pleinement leur écosystème.

Temps de lecture : minute

10 juin 2022

Depuis plus de 30 ans, Microsoft travaille main dans la main avec les startups pour faire éclore de nouvelles innovations et les accompagner dans leur croissance. Alors que les technologies évoluent toujours plus rapidement, Microsoft s'est donné pour mission d'identifier les principales difficultés rencontrées par les startups depuis leur création. Quête de notoriété, crédibilité, maîtrise des coûts, validation du besoin... Quelles que soient ces difficultés, Microsoft veut trouver des solutions et identifier les moyens de réduire ces frictions.

Un programme en ligne accessible à tous

La grande majorité des programmes d'accompagnement pour les startups limite les candidatures en fixant des critères à l'entrée : secteur d'activité, références, levées de fonds... Avec Microsoft for Startups Founders Hub, Microsoft compte bien changer la donne et aider les jeunes pousses à chaque étape, de l'idéation au développement. Et ce, sans critères d'âge, de revenus ou de domaine d'activité.



À lire aussi

Voici les étapes à suivre pour être efficace dans votre levée de fonds

Autre spécificité du Microsoft for Startups Founders Hub : les startups bénéficient d'une plateforme en ligne et d'un accompagnement 100% digital afin de s'ouvrir à l'ensemble du territoire. Preuve de cette ouverture, Chloé Garcia et Chloé Rouillac, en charge du développement et de l'accompagnement des startups chez Microsoft France, ont entamé un Tour de France visant à rencontrer les entrepreneurs et entrepreneuses des différentes régions comme Toulouse, Bordeaux, Nantes, Marseille et Lyon.

Les atouts de Microsoft for Startups Founders Hub

Le jeu en vaut la chandelle. Les startups qui intègrent le programme bénéficient en effet de plusieurs avantages :

- La mise à disposition gratuite de solutions Microsoft

Le coût des logiciels, des applications collaboratives ou encore des solutions cloud représente souvent une charge financière importante pour les startups. C'est pourquoi Microsoft met à leur disposition des licences gratuites Microsoft 365, GitHub, Visual Studio, ou encore Power Platform.

Dans le cadre du programme Microsoft for Startups Founders Hub, les entreprises peuvent également recevoir jusqu'à 150 000 dollars de crédits cloud Azure. Ainsi, les jeunes entreprises peuvent, par exemple, tester et développer sereinement leurs solutions à leur rythme en fonction de leurs besoins. En complément, des sessions de conseil et de support technique sont proposées pour accompagner les jeunes pousses à chaque étape de leur développement.

"S'appuyer sur Azure et les technologies Microsoft était un gage de fiabilité et de crédibilité aux yeux de nos clients, nous n'aurions pas signé de contrat avec des clients importants sans cela."

Expensya

- Du mentoring auprès d'un réseau d'experts

Accessible en ligne avec des collaborateurs du groupe, le programme de mentoring permet à chaque startup de challenger leurs enjeux stratégiques. Chaque entreprise peut profiter d'une dizaine d'heures de coaching par mois.

- La construction d'une offre commune

Au-delà des bénéfices techniques, Microsoft intègre aussi les startups au cœur de sa proposition de valeur. Pour ce faire, Microsoft leur permet de concevoir des offres communes, en s'appuyant sur ses solutions cloud avec le soutien de ses équipes techniques. Certaines entreprises accélérées travaillent ainsi main dans la main avec les équipes commerciales et produit de Microsoft.

"Nous sommes vraiment entrés dans une logique d'écosystème : nous avons un CRM commun avec Microsoft, nous sommes sur sa marketplace, toute notre solution est hébergée dans le cloud Azure, nous bénéficions de la covente et nous avons réalisé le go-to-market avec Microsoft, ce qui nous a permis de rencontrer beaucoup de prospects et d'accéder à des comptes auxquels nous n'aurions pas eu accès autrement."

Glaze

- Gagner en visibilité grâce à l'écosystème Microsoft

Un autre point de friction important pour les startups : les cycles de vente qui s'avèrent parfois très longs. Les startups partenaires de Microsoft peuvent donc s'appuyer sur la Microsoft Commercial Marketplace pour mettre leur solution à disposition de millions de clients du géant de l'information, partout dans le monde. Aujourd'hui plus que jamais, les petites sociétés n'ont pas le luxe de passer par un processus de vente de 12 à 18 mois. Trouver les raccourcis dans un cycle d'approvisionnement

peut s'avérer crucial. Les jeunes pousses bénéficient en outre d'une mise en avant grâce aux canaux de communication habituels de Microsoft : réseaux sociaux, communiqué de presse, webinars...

"Aujourd'hui, 40 % de nos prospects ont été générés par Microsoft, suivis très rapidement par des contrats signés."

Witivio

- Une véritable communauté

Le programme Microsoft for Startups Founders Hub a aussi pour vocation de faciliter les rencontres entre les startups de la communauté qui partagent des problématiques communes. Mais aussi d'organiser des échanges avec des entreprises se trouvant à un stade plus avancé. La transmission des savoirs, l'entraide et le partage d'expérience sont au cœur de ce programme.

Avec ce nouveau programme, Microsoft combine l'ensemble de ses ressources et de ses expertises pour être capable de répondre au mieux aux enjeux des startups et ce quelle que soit la maturité de leur projet. Pour candidater, un seul prérequis : avoir un compte LinkedIn. Ensuite, il suffit de postuler en ligne en se connectant via son profil pour démarrer l'aventure. À vos claviers !
