

Comment Microsoft construit des partenariats avec les startups

Le géant du logiciel Microsoft a mis en place un programme, Microsoft for startups, pour aider les jeunes pousses à prospérer. Une manière de marquer l'écosystème de son empreinte tout en nourrissant un cercle vertueux pour ses propres clients et partenaires.

Temps de lecture : minute

20 décembre 2018

Il en va de la responsabilité des grands champions d'encourager et d'entraîner les étoiles montantes. C'est le cas dans le sport, il en va de même dans la Tech. Les entrepreneurs ayant réussi financent les projets de ceux qui n'ont parfois besoin que d'un coup de pouce pour enfin leur donner l'élan qu'ils méritent. Et les entreprises déjà auréolées de succès aident celles qui se lancent pour leur donner l'opportunité de marcher dans leurs traces.

“Le soutien apporté aux startups est essentiel pour accélérer la transformation numérique de la société et de l'économie au sens large”, rappelle [Alain Bernard](#), directeur de la division One Commercial Partner de Microsoft France. Conscient du rôle qu'il a à jouer dans cette évolution économique, Microsoft s'est donné pour mission d'accompagner les jeunes pousses françaises dans leur chemin vers la réussite. L'entreprise a créé le programme [Microsoft for startups](#), pour aider les entrepreneurs “à grandir, à créer et à étendre (leur) réseau”.

Être un pont entre les startups et l'écosystème

Contrairement à un incubateur ou un accélérateur, le programme s'inscrit dans la durée et se concrétise à travers des avantages tangibles.

“L'accompagnement proposé par Microsoft s'appuie sur la construction d'un véritable partenariat, à la fois technique et commercial, avec les startups, explique Alain Bernard. Nous leur offrons un accès à nos technologies, notamment le Cloud Azure, mais surtout nous leur ouvrons les portes de notre important réseau de partenaires et de clients pour le mettre au service de leur développement.”

Plus de 3500 startups françaises ont déjà bénéficié du programme, dont certaines font partie des plus beaux succès français, à l'instar de Criteo ou Talentsoft. Le programme *“s'adresse en priorité aux jeunes startups B2B en seed ou en série A, qui ont une solution disponible sur le marché”*, liste Alain Bernard. Il suffit aux startups intéressées de se faire connaître et leur candidature sera étudiée par une équipe dédiée, chargée ensuite de soutenir les jeunes pousses retenues.

Car, au-delà des outils mis à disposition par le géant américain, c'est tout un écosystème qui se mobilise pour les startups du programme. *“Une équipe dédiée aux startups va les guider au quotidien dans leur démarche d'innovation et de croissance, les aider à grandir et à se structurer. De nombreux experts techniques sont également dédiés à l'accompagnement technologique des startups tandis que nos équipes commerciales organisent régulièrement des mises en relation avec leurs clients à la recherche d'innovation et de nouvelles solutions métiers.”*

Bien s'entourer

Si Microsoft s'implique autant dans l'accompagnement des startups, c'est

aussi parce que l'entreprise est consciente de ses propres limites et de ses propres besoins. *“L'idée est de leur apporter autant qu'elles nous apportent, reconnaît Alain Bernard. Les startups sont des sparring partners parfaits pour des grands groupes tel que Microsoft puisqu'elles nous challengent sur les aspects technologiques et sur notre agilité. Mais elles sont surtout stratégiques car elles poussent nos clients et partenaires à se réinventer, à aller plus loin en termes d'innovation.”*

Aider les startups à grandir sert à enrichir l'écosystème dans lequel Microsoft fait déjà office de poids lourd. Et un écosystème plus dense et plus mature est également plus puissant, nourrissant un cercle vertueux à la fois pour les plus petits comme pour les acteurs bien implantés. *“La chance qu'ont les startups aujourd'hui, et notamment en France, c'est la présence d'un véritable écosystème qui s'est construit autour d'elles ces dernières années, précise Alain Bernard. Un écosystème aussi puissant n'existait pas forcément au temps de la création de Microsoft par exemple. Il s'agit alors de s'entourer des bons partenaires qui vont véritablement vous aider à grandir !”*

[Inscrivez-vous au programme Microsoft for startups](#)

Maddyness, partenaire média de Microsoft France.

Article écrit par Maddyness, avec Microsoft