

Orange Business Services cherche la nouvelle cohorte de son programme d'accompagnement

Lancé en 2018, le programme Cloud Starter d'Orange Business Services s'est fixé une double mission : aider des startups à se développer pour qu'elles apportent des solutions à ses clients. Les candidatures sont ouvertes jusqu'au 15 octobre.

Temps de lecture : minute

18 septembre 2020

Accompagner les startups dans leur développement et aider ses clients à résoudre leurs problématiques métier, voilà l'ambition portée par Cloud Starter, le programme d'accélération d'Orange Business Services (OBS), filiale d'Orange dédiée au développement des entreprises. Imaginé avec une visée très business, le programme s'articule autour de quatre piliers (une offre de cloud, une expertise technologique, un gain de visibilité et un support au business development) et s'appuie sur les ressources internes d'Orange Business Services. Après deux ans d'expérimentation réussie, il s'apprête à accueillir une nouvelle cohorte, pour laquelle un appel à candidatures est en ligne jusqu'au 15 octobre.

Un accompagnement adapté pour le développement de leur solution

"Aujourd'hui, les clients sont de plus en plus nombreux à demander où sont hébergées les données avant de signer un contrat", reconnaît Précilia Fibleuil, responsable du programme. C'est pourquoi Cloud Starter

offre un crédit mensuel aux startups accompagnées pour qu'elles puissent accéder à Flexible Engine, le cloud public opéré par OBS et sécurisé. Car au-delà du stockage de données, celui-ci permet également de " *bénéficier de la puissance de calcul nécessaire pour faire de la modélisation 3D et créer et entraîner des modèles d'IA de façon optimisée*" . Chaque startup reçoit un crédit mensuel, allant de 800 à 4200 euros, qu'elle peut dépenser pour utiliser les différentes fonctionnalités offertes par le cloud.

"Notre projet, une solution de recensement de la population basée sur les images satellitaires, nécessite une grande capacité de mémoire, le Cloud d'Orange était une solution idéale" , explique Michel Benet, fondateur de Diginove, une startup utilisant les images satellitaires pour effectuer un recensement des populations en Afrique. L'entrepreneur a également bénéficié d'un accès à Sobloo, la marketplace hébergeant les données et les images de l'Agence spatiale européenne, développée par Orange, Airbus et Capgemini. Diginove a ainsi pu obtenir gratuitement des images satellitaires de première qualité. Et l'accompagnement ne s'est pas arrêté là.

"J'ai été aidé dans la création de mon business model mais aussi la réalisation de mes fiches produits et, aujourd'hui encore, je n'hésite pas à présenter mes pitches et mes présentations à Précilia Fibleuil pour avoir une validation" , poursuit l'entrepreneur.

Rendre visible les startups pour faire croître leurs opportunités

Partenaires de nombreux événements, Orange Business Services n'hésite pas à mettre en valeur les startups qu'elle accompagne. C'est également le cas pour Cloud Starter. *"Nous avons pu participer à VivaTech, sur le stand d'Orange qui a diffusé des films et animé ses réseaux sociaux en parlant de nous. Cela a été un buzz, nous avons été contactés par*

plusieurs entreprises comme Huawei” , explique Michel Benet. Était également présente au salon Big Data Paris le 14 septembre dernier où elle a réalisé une présentation avec le Centre National d’Etudes Spatiales..

Car c’est bien l’ambition de Cloud Starter : réussir à connecter les besoins de ses 3000 multinationales et 43 000 clients, et des entrepreneurs et entrepreneuses innovant.e.s. *“Sans Orange Business Services, qui promeut les startups aux clients, nous n’aurions jamais eu l’opportunité de rencontrer Axa ou Total”* , estime Michel Benet.

Pour faciliter ces rencontres et ces synergies, Cloud Starter organise des workshops ou évènements Tech4Business. L’objectif est de trouver des startups capables de répondre à des enjeux identifiés chez plusieurs clients d’OBS comme le commerce du futur. Le choix et la qualification des acteurs est essentiel pour que ces opérations soient gagnantes pour toutes les parties. Les startups sont également inscrites sur la plateforme Cobiz qui permet de générer des leads de façon bi-directionnelle avec les équipes commerciales d’OBS.

Un concours destiné aux solutions déjà viables

Afin d’apporter une plus value et un réel atout business, le programme a été pensé autour des principaux besoins remontés par les clients d’Orange Business Services. La sélection privilégiera ainsi les solutions répondants aux problématiques sectorielles suivantes : retail, industrie, banque et assurance, secteur public et construction immobilière. À titre d’exemple, Cloud Starter a déjà accompagné plusieurs dizaines de startups comme [Belive.ai](#) qui utilise l’intelligence artificielle pour améliorer l’expérience client ou encore [Rendr](#) qui réalise des reconstitutions historiques grâce à la réalité virtuelle.

L'équipe de Cloud Starter analysera ensuite la valeur ajoutée apportée par la solution aux clients d'OBS en termes d'efficacité opérationnelle, d'optimisation financière ou d'amélioration de la relation client.

Cloud Starter s'adresse uniquement à des startups de moins de dix ans. *“Nous allons nous concentrer sur des startups possédant un produit minimum viable car cela permettra de les engager directement sur le business et de proposer des workshops rapidement”* , précise Précilia Fibleuil.

Le process est simple. Une première qualification s'opère sur la base du premier formulaire rendu. Un entretien est ensuite réalisé avec l'équipe marketing et business development. Les startups retenues doivent ensuite pitcher leurs solutions devant les représentants Orange Business Services de l'innovation, de la vente et du marketing. Au final, *“nous ne souhaitons pas accompagner plus d'une cinquantaine de startups en même temps afin de les rendre le plus visibles possible”* , conclut Précilia Fibleuil.

[Vous êtes intéressés et souhaitez candidater ? Rendez-vous sur cette page jusqu'au 15 octobre !](#)

Maddyness, partenaire média d'Orange Business Services.