

Dell, la « plus grosse startup du monde », ouvre le Center for Entrepreneurs

Véritable incubateur d'expertise, le Centre pour les entrepreneurs de Dell inauguré le 8 juillet dernier, propose d'apporter aux entreprises innovantes et émergentes françaises les ressources, expertises et solutions dont elles ont besoin pour réussir sur leur marché plus rapidement. Le Center for Entrepreneurs s'adresse à des entreprises en devenir, axées sur la technologie en vue d'accélérer leur croissance par l'accès aux ressources, à l'expertise, aux réseaux et aux solutions dont elles ont besoin. Interview de Stéphane Reboud, directeur général France de la division PME et Grand Public chez Dell.

Les relations Grands Comptes et startups est-ce un axe stratégique chez Dell?

L'action auprès des startups est un axe stratégique chez Dell. L'esprit d'entrepreneuriat fait partie de l'ADN de Dell. Le projet du Center For Entrepreneur a été initié il y a deux ans aux Etats Unis, l'initiative a été reprise au Royaume Unis, en Irlande et aux Pays Bas. Suite au succès remporté par le programme aux Etats-Unis, au Royaume-Uni et en Irlande, Dell transpose l'expérience en France afin d'aider ces entreprises à se développer plus rapidement par l'accès aux conseils de mentors, à l'infrastructure et l'expertise technique de Dell

[quote]Michael Dell, lors de la sortie de bourse a déclaré à ses employées : « Bienvenue dans la plus grosse startup du Monde ». Il vient d'être nommé

ambassadeur de l'entrepreneuriat auprès des Nations-Unies ».[/quote]

Depuis que Michael Dell a fondé la société il y a près de 30 ans, elle n'a rien perdu de sa culture d'origine, empreinte de créativité et d'un fort esprit d'entreprise. Nous sommes convaincus du rôle essentiel de la technologie dans le développement économique et déterminés à aider les entrepreneurs à s'en emparer pour concrétiser leurs idées et accéder rapidement au marché et à la réussite. C'est la mission première de ce nouveau Centre For Entrepreneurs de Dell.

Ce programme vise à aider des startups axées sur la technologie, à entrer plus rapidement sur le marché. La France se distingue particulièrement par son fort esprit d'entreprise, et est porteuse de nombreuses initiatives, depuis le France Digitale Day jusqu'à la French Touch Conference, en passant par Startup Assembly ou Startup Pirates ; autant d'événements auxquels Dell s'associe entièrement. Il nous reste désormais à faire passer le mot pour que le programme attire un maximum de porteurs de projet dynamiques et que le réseau se développe au fil de l'année à venir.

Quelles sont les bonnes pratiques pour faire perdurer cette relation?

Un suivi régulier et personnalisé, des rencontres régulières avec l'équipe de volontaires Dell. Instaurer une relation privilégiée avec un coach.

Le groupe de volontaires pour le CFE se réunit régulièrement . L'équipe est organisée en Employee Ressource Group (ERG) avec un groupe pour St Denis et un groupe pour Montpellier. Au total 80 personnes au sein du groupe en France se prête bénévolement au jeu, 30 sur le site parisien et 50 à Montpellier où l'initiative a débuté.

Le programme s'appuie sur 5 piliers :

1. l'expertise: Accès à des Experts et Mentors bénévoles Dell, sur des sujets fonctionnels et méthodologiques variés (marketing, e-business, social media, management des ventes, finance, gestion de projet, Cloud, CRM, etc.), au cours d'évènements ou de rencontres dédiés aux entrepreneurs.
2. Résidence : Mises à disposition gratuitement de ressources, locaux, datacenter,...
3. Visibilité et Réseaux : Apporter aux entrepreneurs une visibilité sur le marché par le biais du réseau mondial des Center for Entrepreneurs Dell, et des moyens marketings Dell France.
4. Technologies : Faciliter l'accès aux solutions technologiques de Dell, conseil avant-vente, partenariat OEM, accès privilégié au Support Technique,...
5. Financement : Dell Innovators Credit Fund: a. Accès facilité à une ligne de crédit Dell Financial Services, b. Accès réseaux VC: Déjà 71 VCs dans notre réseau US et c. Accès au fond Dell Ventures (si pertinent)

[quote]La formule est très souple. Ce que l'on souhaite, c'est l'échange. On n'impose rien[/quote]

Avec quelles startups françaises avez-vous collaboré?

Le Center for Entrepreneurs travaille pour le moment avec une trentaine de startups, via un programme ouvert à tous les business models. Il n'y a pas de profil type. Nous sommes ouverts à tous les types d'entrepreneurs. Nous n'accompagnons que les volontaires.

Nous avons déjà travaillé avec des startups comme Beducasa, Dehors Les Petits, Expernova (900 000 euros levés en juillet 2013), Nelis (300 000 euros levés en octobre 2013) ou encore Matooma (1 million d'euros levés en avril 2014).

Quelle est l'ambition du site « Le Center for Entrepreneurs »?

Le modèle du Center For Entrepreneurs repose sur trois objectifs principaux : apporter aux entreprises innovantes et émergentes françaises les ressources, expertises et solutions dont elles ont besoin pour réussir sur leur marché plus rapidement ; contribuer au développement de l'écosystème de la FrenchTech, local & national, en partenariat avec ses acteurs clés (incubateurs, accélérateurs, business angels, gouvernement et organismes publics) ; et enfin, développer l'esprit « Entrepreneur » des collaborateurs de Dell France.

[quote]Rencontrer des startups insuffle une nouvelle dynamique aux employées[/quote]