

# Les startups du Microsoft GenAI Studio à Station F révèlent leur potentiel devant l'écosystème tech

*Dans le cadre du programme d'accompagnement Microsoft GenAI Studio, 14 pépites de l'IA générative accélérées à Station F, ont pitché devant des VCs et des clients du groupe américain. Elles ont présenté leurs solutions en la matière, sur lesquelles elles ont travaillé pendant 3 mois. Elles sont aussi revenues sur leur expérience du programme.*

Temps de lecture : minute

---

30 janvier 2025

Si l'Hexagone n'est pas en pôle position dans cette course effrénée à l'IA, elle peut compter sur des alliés de poids. Microsoft, géant américain de la tech, s'est engagé lors du dernier sommet Choose France à accompagner plus de 2 500 startups françaises d'ici 2027 dans leur adoption de l'IA. C'est dans ce contexte qu'a été lancé le programme Microsoft GenAI Studio - vitrine de cet engagement - et que se tenait le 21 janvier, au Morning Laffitte à Paris, le Demo Day de la première promotion. Ce moment clé, qui clôt la première édition, ressemblait plus à un nouveau départ qu'à une ligne d'arrivée.

À cette occasion, 14 pépites tricolores de l'IA générative, sélectionnées et accompagnées pendant trois mois intensifs à Station F, sont venues présenter leurs solutions aussi disruptives qu'hétéroclites devant un parterre d'investisseurs prestigieux (Eliaia, Cathay innovation, Ventech...) aux thèses d'investissement plutôt orientées seed et série A, et de grands

comptes en quête de solutions d'avenir (EDF, AXA, KPMG...). De la détection de fake news à l'optimisation des trajectoires maritimes, en passant par la radiologie augmentée, ces startups démontrent la diversité et le dynamisme de l'écosystème français de l'IA.

En préambule des 14 pitches ponctués par l'intervention de l'humoriste Lucie Carbone, venue faire une keynote sur l'IA et animer le Demo Day, les équipes du Microsoft GenAI Studio ont pu dresser un bilan de cette première promotion. Conçue pour aider les startups à accélérer leur développement, ces trois mois d'accompagnement intensif leur ont permis d'accéder à des ressources humaines et technologiques de pointe. Le programme se distingue notamment par son volet formation, alternant plus de 25 workshops techniques pointus et des sessions business pragmatiques, notamment sur des sujets critiques comme la rentabilisation du coût de l'intelligence artificielle ou la conformité au AI Act européen. Ces sessions ont été enrichies par l'intervention de l'écosystème de partenaires, partageant leur expérience dans l'approche des grands comptes.

## Des importantes ressources technologiques

"Quel modèle de LLM choisir parmi les existants pour mon cas d'usage ?", "Dois-je développer mon propre modèle ?", "Sur quel GPU et backend dois-je me baser ?", "Est-ce nécessaire pour ma solution d'opter pour la NVIDIA H200 ?" : sont autant de questions auxquelles les startups ont pu trouver des réponses.

Et pour cause, au cœur du Microsoft GenAI Studio, les startups bénéficient d'un accompagnement à 360 degrés qui va bien au-delà du simple soutien financier. Pendant trois mois intensifs, les jeunes pousses sont épaulées par une équipe d'experts chevronnés - mentors, architectes cloud et spécialistes IA - qui les guident dans leurs choix technologiques et stratégiques.

*"Déployer notre plateforme sur le cloud Azure et bénéficier du service Microsoft Entra ID (anciennement Azure AD), un service cloud moderne de gestion des identités et des accès développé par Microsoft, nous permet dès le début de proposer une solution très sécurisée à nos clients qui sont des établissements de santé. C'est indispensable pour le marquage CE ou son équivalent américain",* explique Pierre Manceron, cofondateur de [Radium](#), qui entend faire entrer la radiologie de précision dans une autre dimension à l'aide de l'IA.

Un enthousiasme partagé par Philippe Mizrahi, CEO de la startup lauréate [Linkup](#), qui développe une plateforme connectant les IA aux contenus web de manière fluide, sécurisée et légale, permettant ainsi aux IA d'accéder rapidement à des informations fiables et de qualité issues de sources vérifiées. *"Nous sommes en train de passer toutes nos stacks sur Azure et tous les experts et mentors Microsoft sont là pour nous accompagner dans cette transition. C'est génial parce qu'Azure a une stack IA qui fait que tout va extrêmement vite"*, explique-t-il. L'accès privilégié à l'infrastructure Azure et à plus de 1600 modèles de LLM, couplé à des licences premium sur l'ensemble de la suite Microsoft (LinkedIn, GitHub, Microsoft 365), leur permet d'accélérer significativement leur développement.

## Développer de nouveaux cas d'usage

Autre pépite de la promotion, Amphitrite qui utilise l'IA pour fusionner des données satellitaires et fournir des informations océaniques précises et fiables qui permettent de détecter les variations de position et d'intensité des courants de surface avec une grande précision et ainsi d'optimiser les trajectoires des navires commerciaux, réduisant ainsi leur consommation de carburant et leurs émissions de CO2 a également révélé durant son pitch avoir pu profiter de ce programme intensif pour développer de nouveaux cas d'usages. *"Nous avons créé des copilotes sous forme de chatbots qui arrivent à analyser une succession d'images de la météo et*

*informent les commandants lorsqu'il y a une dépression ici ou là. Par ailleurs, lorsque les commandants arrivent dans un port, ils ont systématiquement d'énormes questionnaires à remplir. Microsoft nous a aidé à développer des outils pour automatiser ces processus",* explique Evangelos Moschos, Co-founder & CTO d'Amphitrite. La startup qui comptait déjà parmi ses clients la Direction générale de l'armement a , durant ce programme, également pu tirer parti du protocole d'accord (MoU) historique signé entre Microsoft et le port de Singapour pour révolutionner l'industrie maritime et présentera ses solutions sur place fin mars à l'occasion de la maritime week.

## Des opportunités business à la clé

Autre point fort du dispositif : la mise en relation directe avec les directions achats des grands comptes clients de Microsoft, ouvrant aux startups des opportunités commerciales concrètes dès la fin du programme. "D'un point de vue business, nous avons également pu rencontrer des clients Microsoft et des prospects corporate. Pour une petite startup comme la nôtre, c'est un game changer. Ces introductions sont d'ailleurs en train de donner lieu à des projets concrets et d'autres pourraient voir le jour au démo day avec des clients Microsoft intéressés par certains cas d'usage", concède Philippe Mizrahi avant de poursuivre, Linkup a également pu construire des synergies avec d'autres startups lauréates."

Certaines startups lauréates vont même voir leur solution directement intégrée au Copilot de Microsoft et être utilisée par leur clients à l'instar de Seedext qui propose Foxy, un assistant IA qui transcrit, résume et analyse automatiquement les réunions de manière sécurisée et personnalisée. "À l'écoute des clients, nous avons créé un business modèle qui, plutôt que de payer deux abonnements, permet au client de Copilot qui utilise Seedext d'avoir un tarif à l'usage. Donc, on va leur contractualiser un volume d'heure. Selon leurs besoins. C'est un vrai

*retour sur investissement direct pour eux.”*

Outre le fait d'avoir joué le rôle d'apporteur d'affaires, à travers cette première édition, Microsoft a permis aux lauréats de bénéficier d'un gain de visibilité qui s'est concrétisé par plusieurs levées de fonds au cours des trois derniers mois. A l'occasion de ce Demo Day, plusieurs partenaires dont Nvidia et Danone ont annoncé qu'ils signaient pour une deuxième saison. Pour postuler à la prochaine édition qui débutera en mars c'est par ici.



À lire aussi

Future 40 : quelles sont les 40 startups les plus performantes de Station F en 2024 ?



## MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

---

Article écrit par Maddyness avec Microsoft