

# Dell, l'entrepreneuriat au corps

*Le point sur les programmes mis en place par Dell pour favoriser l'entrepreneuriat et accompagner les initiatives.*

Temps de lecture : minute

---

18 juillet 2019

En 1984, Michael Dell fondait la société qui porte son nom. 35 ans après, *“l’entreprise n’a rien perdu de sa culture d’origine, empreinte de créativité avec une culture de l’innovation”* affirme Stéphane Huet, Vice President France de Dell. L’entreprise évolue effectivement dans une démarche d’open innovation, qui a pris de l’ampleur lors de sa présence au salon Viva Tech 2019. Aujourd’hui elle compte trois dispositifs visant à faciliter l’entrepreneuriat.

## Des programmes variés pour faciliter l’open innovation

Aujourd’hui, l’entreprise propose plusieurs programmes autour de l’entrepreneuriat : Dell For Entrepreneurs et Dell Women’s Entrepreneur Network.

Le premier vise à mettre en contact des collaborateurs de Dell avec des startups afin de partager leurs compétences et leur expertise. Les collaborateurs vont ainsi aider des jeunes pousses spécialisées dans la technologie à entrer plus rapidement sur le marché. Concrètement, ils vont les épauler pour qu’elles se développent plus vite grâce à des conseils, et à l’accès aux infrastructures et l’expertise technique de Dell. Le grand groupe leur facilite par ailleurs l’obtention de financement. Ce programme a été mis en place en France, suite au succès qu’il a remporté aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Irlande. *“La France se distingue*

*particulièrement par son fort esprit d'entreprise, elle est porteuse de nombreuses initiatives"* remarque Stéphane Huet. Pour faciliter l'accompagnement des jeunes pousses, Dell travaille également depuis cinq ans avec le BIC (Business & Innovation Centre) de Montpellier. Concrètement, des équipes suivent des projets incubés pour leur apporter de la valeur : elles les aident notamment dans l'élaboration de leur business plan, leur ouvre son réseau commercial et juridique, et met à leur disposition des locaux dans les autres centres de Dell présents dans le monde.

Le second prend la forme d'un événement à destination des femmes, qui est proposé par le groupe depuis dix ans. Plus précisément, par le biais du réseau Dell Women's Entrepreneur Network, l'entreprise met en relation les entrepreneures du monde entier. *"Nous considérons en effet qu'il est essentiel de compter plus d'entrepreneures. Nous organisons chaque année un événement mondial qui se tiendra cette année en juillet 2019 à Singapour. C'est plus qu'une manifestation annuelle, c'est une communauté de femmes d'affaires, issues de plus de onze pays, qui collaborent afin de développer leurs entreprises"* explique Stéphane Huet . Ainsi, chaque pays participant à l'événement vient avec une délégation d'entrepreneures pour qu'elles partagent leur expérience et échangent avec des leaders féminins de Dell.

Enfin, au niveau mondial, Dell propose Dell Technologies Capital, sa composante "capital-risque" qui investit dans de jeunes entreprises technologiques et prometteuses. Cela permet à ces dernières d'accélérer le développement et le déploiement de leurs solutions innovantes. En plus d'offrir du capital, l'entreprise oeuvre à transmettre une vaste connaissance technique et des possibilités pour permettre aux startups de progresser.

# Des collaborations concrètes

Stéphane Huet nomme VR Solutions, spécialiste de la réalité virtuelle, comme *"un excellent exemple des collaborations que nous développons avec les startups"*. Présente cette année au salon Viva Technology, la startup a pu bénéficier du soutien de Dell via le programme Dell Technologies for Entrepreneur. Son fondateur est un ancien collaborateur de Dell, et incarne ainsi leur volonté d'encourager l'entrepreneuriat dans les nouvelles technologies. VR Solutions a en l'occurrence développé un module de formation virtuelle pour la maintenance des serveurs Dell. *"Cela leur permet de montrer à d'autres prospects ce qu'il est possible de faire en réalité virtuelle pour de la formation sur du matériel difficile à déplacer ou coûteux"* explique le Vice Président France de Dell. Ainsi, la jeune pousse bénéficie d'une ouverture vers de nouvelles prospections, afin d'élargir son portefeuille client.

---

Article écrit par Lisa Humeau