

En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation des cookies qui nous permettent de vous proposer des services et une offre adaptés à vos centres d'intérêts. En savoir plus. ✕

l'Opinion

Accès abonné de *Hugo Sedouramane*

[Voir](#)[Modifier](#)

Hypercroissance

De nouvelles structures pour accompagner les start-up qui veulent transformer les entreprises

D'abord aux Etats-Unis et désormais en France, des accélérateurs de start-up se spécialisent pour faire face à une demande de plus en plus spécifique. A l'affût, les géants du Web s'appuient sur ces structures pour innover et chasser des pépites



Publié le vendredi 03 octobre à 11h48
Par Hugo Sedouramane, Journaliste

[@Indixit](#)

Les géants du Web se plient en quatre pour faire émerger des pépites dont les efforts contribueront à la transformation numérique de leurs clients, et d'eux-mêmes. Société reconnue comme la plus innovante au monde et leader dans le marché des services en cloud (SaaS), **Salesforce a annoncé jeudi un nouveau programme de soutien aux startups, baptisé Salesforce for startups**. «Nous souhaitons leur éviter de réinventer la roue puisque des briques technologiques sont déjà présentes sur Salesforce», explique **Ludovic Ulrich**, le Français derrière ce programme. Évidemment, l'idée est de permettre aux entrepreneurs de compléter l'App Exchange de Salesforce, forme d'App Store où les entreprises peuvent trouver de nouveaux services ou des applications spécifiques à leur industrie, mais «sur ce marché, les start-up échouent non pas parce qu'elles manquent de financements, mais parce qu'elles manquent de clients». Et Salesforce peut les aider, puisque le groupe compte plus de 100.000 clients potentiellement intéressés par l'offre de ces start-up.

Les besoins des start-up qui se lancent sur un marché «business to business» (BtoB), ont évolué : les entrepreneurs sont à la recherche d'un mentoring spécifique, et les structures d'accompagnement traditionnelle, incubateurs ou accélérateurs, ne leur conviennent plus. Ainsi Cisco, Salesforce, SAP Ventures et des capitaux-risqueurs de la Silicon Valley ont financé **The Alchemist Accelerator**, qui accueille de jeunes équipes dans les locaux de Yammer, le réseau social de Microsoft, à San Francisco. «Nous les accompagnons pendant 6 mois, une durée plus longue que dans les structures traditionnelles qui ont des programmes de 3 mois. C'est nécessaire pour les préparer à s'attaquer au marché des entreprises», explique **Ravi Belani, dirigeant de The Alchemist et enseignant à Stanford**. Dans sa structure, «90% des start-up lèvent en moyenne 1,5 million de dollars dans les 12 mois suivant le programme». Et des entrepreneurs du monde entier postulent. Car quoi qu'on en dise, son principale critère d'activité est sa situation géographique, offrant un accès au marché américain et aux meilleurs mentors du secteur.

Mais Ravi Belani a de la concurrence : une autre structure baptisée **Acceleprise** s'est ouverte en juin à San Francisco : il s'agit du second accélérateur du même nom, le premier se trouvant à Washington. «Nous accueillons des sociétés avec des problématiques métier très spécifiques, explique **Michael Cardamone**, le responsable de la structure. Nous avons par exemple **Allbound** qui a créé une solution de «Software as a service» (SaaS) qui permet d'améliorer la performance des entreprises en facilitant la distribution, par exemple grâce à la formation des forces de vente.» Une autre start-up, **Flipcause**, propose aux ONG une solution cloud leur permettant de faciliter leurs opérations de levée de fonds en ligne. Une batterie de mentors expérimentés est également à la disposition des entrepreneurs, sans compter le soutien de partenaires de taille : SAP et Microsoft.

En France, une nouvelle offre pour ces entrepreneurs au profil particulier émerge : à Lyon, **Eric Burdier** a fondé et dirige **Axeleo**, une structure d'accompagnement cette fois «hors les murs», pour entrepreneurs spécialisés dans les services web B to B. Il explique que son programme de 18 mois «leur permet de prouver aux investisseurs internationaux que la start-up a trouvé son point d'inflexion dans sa phase d'hypercroissance». En somme, il les accompagne jusqu'à ce qu'elles lèvent entre 3 et 5 millions d'euros, trouvent quelques clients et entament leur internationalisation. «Tout comme les capitaux-risqueurs se spécialisent sur certains marchés, les structures d'accompagnement verticales vont être les témoins d'une concurrence accrue, explique-t-il. Et elles auront de meilleurs résultats du fait de leur spécialisation».

Financé par une vingtaine d'entrepreneurs, Axeleo estime incarner autre chose qu'un phénomène de mode : «Quatre directeurs de l'innovation de grands comptes que j'ai rencontrés récemment sont convaincus que leur activité sera morte dans 10 ans», note-t-il. C'est pourquoi certains, pour innover, étudient la création d'accélérateurs spécialisés de la même manière qu'Orange a ouvert une structure d'accompagnement. Mais cette fois, ce n'est pas le grand public qui est ciblé.



Ras-le-bol fiscal?

Vous payez plus de 3000€ d'impôts par an ? Découvrez comment ne plus en payer dès 2014 !



Primes Energie E.Leclerc

Recevez les en vous inscrivant gratuitement et sans engagement. N'attendez plus !



Adieu la calvitie!

Perte de cheveux, calvitie ? Découvrez un nouveau traitement 100% naturel. Le coût: 45 €!



La méthode Warren Buffett

Téléchargez gratuitement les 40 règles d'or pour réussir en bourse

Publicité  Ligatus

ADMIN