

FrenchFounders libère la puissance des francophones expatriés

Ce n'est pas un simple réseau d'expatriés, même s'il est vrai que les membres du club FrenchFounders se trouvent partout dans le monde – y compris en France d'ailleurs. Outre la puissance des relations, le Club travaille aussi à offrir des services différenciants et vante les compétences recherchées des Français dans le monde.

Temps de lecture : minute

12 mai 2023

D'emblée, la localisation des fondateurs de FrenchFounders donne le ton : l'un est à Madrid, l'autre à New York, qui fut le lieu de leur rencontre. Une rencontre qui débouche rapidement sur le constat que les Français à l'étranger ont tendance à rester entre eux, à ne pas mélanger leurs réseaux. FrenchFounders était né : le premier club destiné aux francophones du monde entier, un catalyseur de rencontres et d'entraide. Aujourd'hui, le Club compte 4.000 membres, dont plus de la moitié est basée en Europe depuis le Covid.

" Nos membres sont à 45 % des entrepreneurs, 45 % des patrons d'entreprises ou de filiales, 10 % des family offices ou experts. Nous sommes le seul Club à couvrir tous les secteurs économiques partout dans le monde ", explique Benoit Buridant, fondateur et dirigeant de FrenchFounders, avec son partenaire Vincent Deruelle. " Notre Club est un moyen très efficace de pénétrer des réseaux étrangers, beaucoup de nos membres francophones occupent des positions élevées dans des entreprises à l'étranger car nos compétences sont très valorisées.

Résultat, FrenchFounders est apprécié aussi bien des expatriés, des entrepreneurs, que des patrons du CAC40, qui l'utilisent pour organiser des rendez-vous lors de leurs voyages d'affaires ", complète ce dernier.

Cette mixité de profils, les deux fondateurs y tiennent et s'attachent à la garantir par des frais d'inscription similaires pour chaque membre, quels que soient sa fonction ou le pays où il est basé : 2.000 \$ annuel. Le groupe n'en connaît pas moins une forte croissance, avec 15 bureaux dans le monde et près de 100 collaborateurs. Pour cela, FrenchFounders a su se diversifier en proposant des services pour les entreprises, aussi bien des grands groupes que des startups. " *Nous pouvons répondre à tous les besoins et tous les stades de développement d'une entreprise "*, confirme Benoit Buridant.

Plateforme et fonds d'investissement : les clés du succès

Son offre de services, le Club a notamment commencé à la bâtir autour de la génération de leads et la visibilité, une offre pour laquelle la demande a augmenté depuis le Covid. Plus récemment, FrenchFounders a également lancé un service " talents ", qui facilite le recrutement et les recommandations de profils. " *Nous structurons nos offres en fonction des besoins. Nous nous sommes rendu compte que beaucoup de conjoints de nos membres ont des compétences recherchées et nous pouvons les aider à trouver un poste. De même, nous pouvons faciliter le retour en France d'une famille en trouvant un poste dans une société internationale basée dans l'Hexagone "*, illustre Vincent Deruelle.

À l'heure où la détection et la rétention de talents est un défi pour bon nombre d'entreprises, les fondateurs de FrenchFounders y ont vu l'occasion de dépasser les limites de leur Club. Ils viennent de lancer une plateforme dédiée au recrutement de talents francophones partout dans le monde. " *Nous avons déjà 10.000 inscrits, probablement 25.000 d'ici la*

fin de l'année et nous visons à terme 300.000 talents ", précisent les dirigeants. Une accélération digitale pilotée depuis Marseille, siège des équipes techniques de l'entreprise.

Faire sauter les barrières et étendre son champ d'action fait donc partie de l'ADN de FrenchFounders, puisque le Club s'est également décliné en fonds d'investissement, héritage d'un club de business angels fondé il y a quatre ans. *" L'objectif est d'investir dans des startups en France ou à l'étranger. Elles doivent avoir une dimension internationale et un dirigeant francophone. Nous pouvons ensuite les accompagner avec les compétences et le réseau de FrenchFounders ", explique Vincent Deruelle. Les investisseurs sont essentiellement des membres du Club. Une quinzaine de dossiers sont traités chaque année, pour des tickets compris entre 300.000 et 500.000 euros. " Ce sont des dossiers qui, habituellement, ne passent pas entre les mains des membres de notre Club. Nous leur apportons un accès à des entreprises prometteuses, que nous suivons depuis un certain temps, dont nous connaissons les dirigeants. Il n'y a pas d'offre équivalente sur le marché ", concluent les deux fondateurs du Club.*



À lire aussi

Rencontre avec Karim Duval, l'humoriste qui tourne les startups en dérision

Article écrit par Ingrid Labuzan