

4. Plateformes business opérationnelles

► Mise en contact/réseautage/mise en réseau

✓ FrenchFounders

Fondé en 2014 par deux Français basés à New York, Benoît Buridant, cofondateur et CEO, et Vincent Deruelle, cofondateur, le réseau FrenchFounders est un « club business » qui réunit une communauté de CEOs, entrepreneurs, start-up, grands groupes et investisseurs francophones pour faciliter les échanges d'affaires en connectant ses membres aux bons interlocuteurs pour accélérer leur business.

Objectif : connecter de manière personnalisée et ciblée ses membres avec d'autres CEOs, top-exécutifs, entrepreneurs ou investisseurs francophones.

Membres : 3 000 membres actifs (dirigeants de start-up/scale-up, PME, grands groupes).

Animation du réseau : une vingtaine « d'ambassadeurs », des bénévoles qui représentent FrenchFounders sur une zone géographique donnée animent la communauté de membres dans leur région.

Réseau : 10 bureaux en propre dans le monde : New York, San Francisco, Miami, Singapour, Hong Kong, Paris, Shanghai, Montréal, Los Angeles, Londres.

Dans chaque bureau, des managers (saliés de FrenchFounders) s'occupent des mises en relation de leurs membres dans le monde entier.

Site web : www.frenchfounders.com

FOCUS

Un club féminin pour l'accès aux marchés

« Nous sommes un peu plus de 2 000 membres, principalement basés au Québec, mais aussi ailleurs au Canada francophone », indique au *Moci* Isabelle Quentin, maître-éditeur et membre du RFAQ (www.rfaq.ca/) depuis cinq ans. L'une des activités principales du réseau est de faciliter l'accès aux marchés, aux donneurs d'ordres. Actif au Canada et aux États-Unis depuis plus de trente ans, le RFAQ se tourne à présent vers la francophonie à travers le 'Carrefour Femmes d'affaires francophones (FAF)' dont Isabelle Quentin est membre-responsable. Créé à l'initiative du RFAQ, le Carrefour FAF a été lancé début juin. Cette plateforme permettra de mettre en commun des recherches spécifiques de partenariat, d'échange d'expertise professionnelle, d'appels d'offres et d'opportunités d'affaires pour ses membres respectifs. Le Carrefour FAF ambitionne de croître et cible en priorité les associations de femmes d'affaires de l'Europe francophone et du Maghreb. Il se dotera prochainement d'un site Internet.



✓ Réseau des femmes d'affaires du Québec (RFAQ)

Fort de 35 ans d'expérience, le RFAQ est un réseau d'affaires dont la mission est de contribuer activement au développement économique et à l'épanouissement professionnel de ses membres, en mettant en évidence leurs compétences, leur créativité et leur engagement.

Mission : identifier, accompagner et promouvoir le leadership des femmes au sein des milieux d'affaires, social, politique et économique ; permettre aux femmes de réseauter efficacement.

Animation du réseau : les femmes en-

trepreneures font des missions commerciales, de multiples activités de formations, de réseautage, de rencontre avec des donneurs d'ordre chaque mois, etc.

Réseau : 2 000 membres

Site web : www.rfaq.ca

✓ Réseau des femmes entrepreneurs de la francophonie (RÉFEF)

Lancée en mars 2018 par l'Organisation internationale de la francophonie (OIF), la plateforme numérique « RÉFEF » permet la mise en contact des femmes entrepreneurs francophones du monde entier.

Objectif : répondre aux besoins expri-

FOCUS

Un club business sélectif

« Aujourd'hui, nous avons 3 000 membres actifs dans 40 pays », indique au *Moci* Vincent Deruelle, cofondateur du club d'affaires FrenchFounders (www.frenchfounders.com). Un club très sélectif dont l'adhésion annuelle de 790 dollars permet à ses membres d'avoir accès à une communauté d'investisseurs et de participer à des événements (ateliers thématiques, conférences). « Le club est fermé à la prospection car il se veut un lieu d'échanges d'idées, de networking, de retours d'expériences concrets sur des opportunités d'affaires pour se développer à l'international », renseigne Vincent Deruelle. « La mise en relation entre les membres, souligne-t-il, va permettre d'aller

plus vite pour nouer des contacts, et va surtout créer de la confiance pour générer des collaborations ».

Pour conserver ce qui fait sa valeur-ajoutée, à savoir de la mise en relation qualitative avec des top-exécutifs, le club n'ambitionne pas de se développer à tout va. « Nous sommes en train de grossir, mais nous n'avons pas d'objectifs chiffrés, on devrait atteindre les 3 500 / 4 000 membres d'ici la fin de l'année », estime le cofondateur. Mais il compte bien se renforcer en Europe. « On souhaite renforcer la communauté de membres dans les villes européennes telles que Madrid, Moscou et Genève », développe le cofondateur. Dans ces villes, FrenchFounders ambitionne d'atteindre la cinquantaine de membres contre une vingtaine actuellement.



© D.R.

FOCUS

Un réseau de femmes d'affaires pour l'accès à l'information stratégique

« Beaucoup de femmes d'affaires, dans le Sud principalement, se sentent isolées car elles n'ont pas accès à l'information », raconte au Moci Tatiana Yangoupande, spécialiste de programme à la Direction de la Francophonie économique et Numérique à l'Organisation internationale de la francophonie (OIF). Les femmes sont confrontées à trois défis majeurs : accès au financement, accès au marché, accès à l'information. Parti de ce constat, l'OIF a créé un réseau pour le développement de l'entrepreneuriat féminin dont l'objectif principal est de faciliter l'accès aux opportunités d'affaires offertes par les pays francophones. Concrètement, la plateforme (RéFEF.org) connecte

les femmes entrepreneures francophones sur les cinq continents. Elle leur permet de développer des partenariats entre entreprises et ainsi d'accéder aux marchés internationaux. Mais au-delà de l'outil digital, le réseau a créé une communauté d'entrepreneures qui échangent sur leurs expériences, pratiques et savoir-faire. « Nous avons à ce jour, trois mois après son lancement, 700 inscrits sur la plateforme, sans qu'on ait communiqué dessus », renseigne Tatiana Yangoupande. Le réseau devait ainsi être présenté les 2 et 3 juillet, lors des premières rencontres 'Women in Business Meeting' organisées à Paris par l'Africa CEO Forum et l'Essec Business School.

més par les femmes entrepreneures, notamment en matière : de partage d'expériences et de bonnes pratiques, de facilitation de l'accès à de l'information stratégique sur les d'opportunité d'affaires et développement des entreprises.

Site web : <https://refef.org>

✓ Réseau international des agences francophones de promotion des investissements (RIAFPI)

Le Réseau international des agences francophones de promotion des investissements (RIAFPI) a été créé le 17 mars 2014 à Abidjan en vue d'établir un cadre de concertation, d'échanges, de coopération et de solidarité entre les agences francophones de promotion des investissements.

Missions : partager les expériences ac-

quises en matière d'attraction de l'investissement direct étranger ; créer une interaction ou une synergie entre les investisseurs issus des pays francophones ; faciliter l'accès aux sources de financement disponibles dans l'espace francophone ; mettre en place une plateforme de collaboration avec toutes autres structures du secteur public ou privé qui œuvrent pour la promotion des investissements ; créer une base de données pour faciliter le suivi et l'amélioration du cadre réglementaire et institutionnel relatif à l'environnement des affaires dans les pays francophones etc.

Site web : www.riafpi.com

✓ Oohee.co

Lancée fin septembre 2017 Oohee.co est la première plateforme qui connecte

les entreprises françaises avec les talents francophones expatriés, pour des missions courtes et ponctuelles, partout dans le monde. Elle ambitionne d'élargir à terme son offre à l'international.

Objectifs : mettre en relation des expatriés disponibles et des entreprises en quête de solutions simples et bon marché à l'étranger pour effectuer des missions ponctuelles et bien délimitées.

Site web : www.oohee.co

✓ Digital Africa

Digital Africa est à la fois une association, une plateforme numérique encore à la version bêta (mais qui sera totalement opérationnelle à l'automne 2018) et un programme d'événements labellisés. Aujourd'hui, la plateforme numérique joue déjà son rôle de mise en réseau des entrepreneurs et des écosystèmes. En octobre 2018, s'y ajouteront les fonctions de réseau social, de centre de ressources et de réseau de *business angels*.

Mission : permettre aux entrepreneurs de l'innovation numérique de bénéficier de l'accès à un réseau mondial de partenaires, clients, investisseurs et de rejoindre une communauté qui rassemble les meilleurs talents de l'innovation numérique en Afrique.

Objectif : identifier et accompagner les meilleurs talents de l'innovation numérique en Afrique et pour l'Afrique.

Site web : <https://digitalafrica.afd.fr>

✓ Hub Africa

Lancée en 2012, Hub Africa est une plateforme de networking B2B qui met en contact une communauté d'acteurs économiques de toute taille, de la start-up au

FOCUS

Une plateforme pour rapprocher PME et expatriés francophones

La plateforme Oohee (www.oohee.co), prononcée « Ohé ! », connecte depuis quelques mois les entreprises françaises en relation avec l'international avec les talents francophones expatriés, pour des missions courtes et ponctuelles, partout dans le monde. Le projet d'Oohee, dont le site est opérationnel depuis fin septembre 2017, part d'un constat : la France compte plusieurs millions d'expatriés de par le monde dont beaucoup - conjoints de personnes en poste, étudiants, retraités- sont qualifiés ou formés, mais souffrent d'inactivité et/ou ont aussi besoin de gagner de l'argent. En face, une multitude d'entreprises françaises, en particulier des PME et TPE, qui ont des besoins non couverts -compléments d'études de marché, renfort ponctuel sur un salon, vérification d'une information...- sur des marchés étrangers pour lesquels elles ont des projets. Pourquoi ne pas mettre en contact ces entreprises avec ces talents expatriés, qui pourront réaliser des missions d'exploration (visite de salon professionnel, prospection commerciale, complément d'étude de marché, visite mystère, recherche d'expert, test produit, contrôle qualité, recommandation, traduction...), en relais local, sans entraîner de gros frais de mission, ni de complications administratives ? Tel est le pari de ce site.