

French Partners accélère après un bon démarrage

DAVID BARROUX | Le 08/09 à 08:33 | Mis à jour à 11:15 | [Twitter](#) [Facebook](#) [LinkedIn](#) [Email](#) [Print](#)



Emilie Loyer-Buttiaux et Nicolas Macquin, co-fondateurs de Frenchpartners. - DR

La plateforme de mise en relation entre des startuppeurs et des investisseurs de la diaspora française réalise sa première sortie et lance un nouveau projet avec l'INSEAD.

Un peu plus de trois ans après avoir créé avec Emilie Loyer-Buttiaux **French Partners qui a pour vocation de faire financer par les entrepreneurs Français expatriés des start-uppeurs qui tentent leur chance depuis l'étranger**, Nicolas Macquin tire un premier bilan satisfaisant et passe à la seconde phase de son projet de développement.

« Depuis notre lancement, nous avons investi une trentaine de millions d'euros dans une vingtaine de start-up implantées dans autant de pays sur tous les continents. Notre portefeuille se porte bien car souvent nous avons choisi de soutenir des projets dans des secteurs porteurs dans des pays en forte croissance. Résultat, nos entreprises affichent une croissance moyenne de 80 % par an » explique le chairman de cette plateforme qui pour rassurer les investisseurs individuels mis en relation avec des start-up investit également dans chaque projet. Plus d'une centaine d'entrepreneurs-investisseurs de la diaspora tricolore ont déjà accompagné des projets de ce fonds qui se définit comme un club d'investisseurs.

Première sortie

French Partners qui étudie environ 300 dossiers par an mise en moyenne entre 1 à 5 millions d'euros dans 6 à 8 projets par an et peut soutenir aussi bien des jeunes entreprises dans des secteurs traditionnels (**restauration**, tourisme...), que dans des start-up plus technologiques. « On accompagne par exemple Zoodmall qui mise sur le e-**commerce** le long de la nouvelle route de la Soie. Entre Amazon en Turquie et Alibaba en Chine il y a 350 millions de consommateurs qui n'ont pas beaucoup de solutions. Zoodmall est lui en Irak, en Ouzbékistan ou au Kazakhstan » explique Nicolas Macquin qui travaille en parallèle pour le fonds britannique de capital investissement **Vitruvian**.

French Partners a d'ailleurs réalisé fin juillet sa première sortie **en revendant Invincible Brands** - marque de cosmétiques vendues via Instagram en Allemagne - au géant de la grande consommation Henkel. « Nous étions minoritaires mais nous avons fait cinq fois la mise » se félicite l'investisseur.

Tontine 2.0

Pour multiplier ses opportunités, French Partners vient de signaler un accord avec l'INSEAD. Un fonds va être monté pour mettre en relation les étudiants de la prestigieuse école de commerce de Fontainebleau qui souhaitent monter une entreprise avec le réseau des anciens élèves du MBA. « 80 % des anciens vivent hors de France » explique le diplômé du MBA de l'INSEAD qui espère ainsi pouvoir rapprocher des investisseurs connaissant le terrain avec des projets locaux. « C'est le nouveau friends & family ou la tontine 2.0. Avec Internet on peut créer et entretenir un esprit de communauté » explique-t-il en précisant que les fonds seront levés deal par deal.