

RAPPORT 2026

Observatoire des dirigeants francophones à l'international

Étude réalisée avec l'institut de sondage **ODOXA**

RÉPONDANTS

Dirigeants francophones

COUVERTURE

7 zones géographiques

SECTEURS

Tous secteurs confondus

Sommaire

INTRODUCTION PAGE 3

BAROMÈTRE DE CONFIANCE..... PAGE 9

- Niveau de confiance mondiale
- Les intentions d'investissement
- Des freins à l'expansion
- La carte des tensions

DYNAMIQUES TERRITORIALES..... PAGE 20

- Les zones les plus attractives
- Attractivité de l'Union Européenne
- La France, terre d'innovation ?

PROJETS POUR 2026 PAGE 28

- Les priorités du recrutement
- Intégration de l'IA

LEUR MEILLEUR ATOUT PAGE 34

LEURS CONSEILS PAGE 42

ANNEXES PAGE 45

Édito

Ce que 302 dirigeants francophones voient que les autres ne voient pas encore.

Quand on dirige une entreprise à l'international en 2026, on n'a pas peur des marchés. On a peur de décider seul dans un monde illisible.

84% des dirigeants que nous avons interrogés jugent la politique commerciale américaine menaçante. 76% citent l'instabilité géopolitique comme leur premier frein. Et pourtant, presque la moitié prévoient d'investir davantage cette année. Pas parce qu'ils sont inconscients – mais parce qu'ils sont connectés à ceux qui savent.

Il y a onze ans, mon associé et moi avons créé Frenchfounders à Miami avec une conviction simple : l'information qui compte ne se trouve pas dans les rapports. Elle est dans la tête de ceux qui sont déjà là où vous voulez aller.

Cette étude, c'est cette information. brute, chiffrée, sans filtre. **302 de vos pairs vous disent ce qu'ils vivent, ce qu'ils craignent, et où ils mettent leur argent.**

Lisez-la comme vous écouteriez un ami qui s'y connaît.



Benoit Buridant
CEO / Co-founder
@Frenchfounders

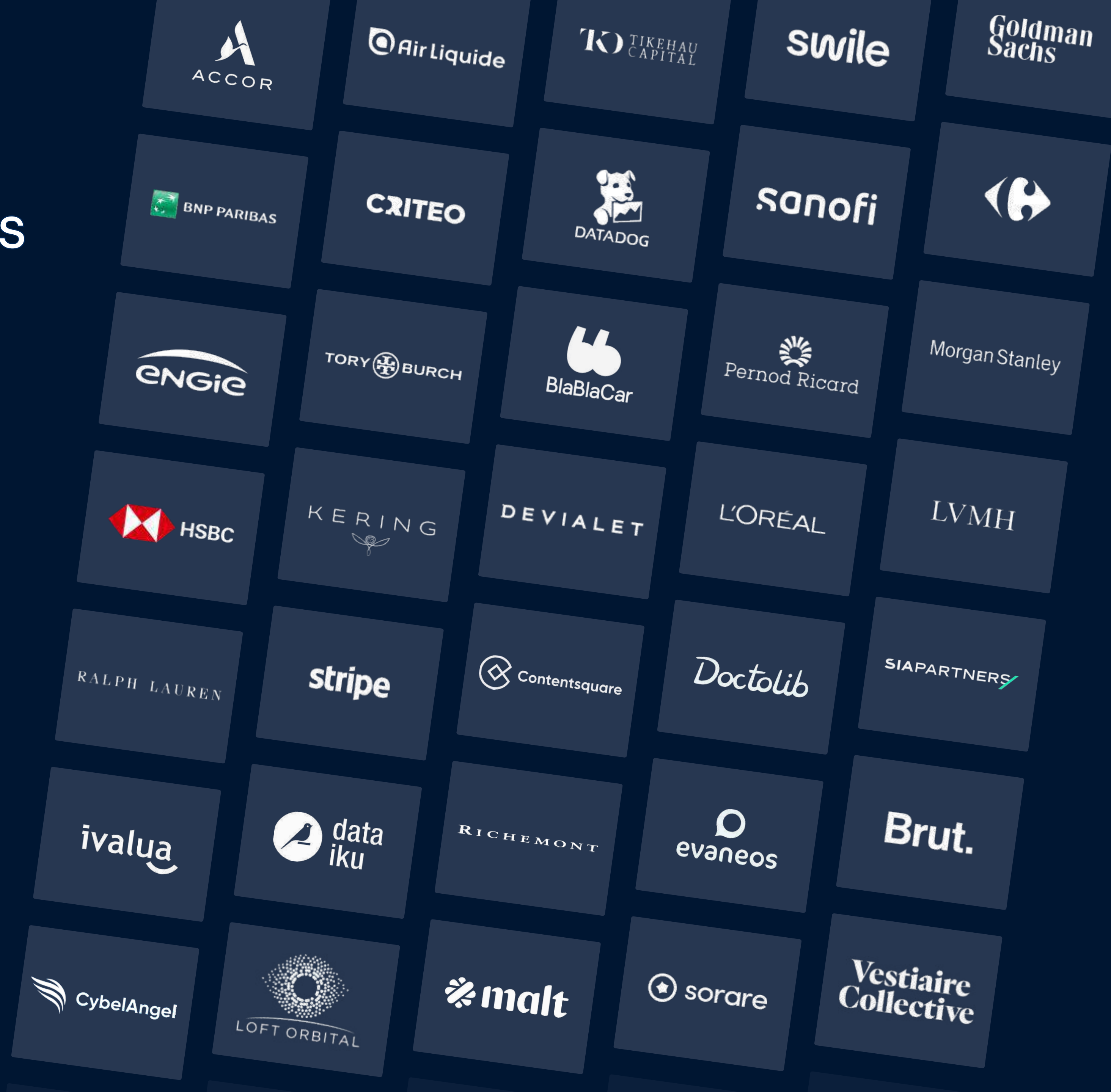
Frenchfounders, un réseau puissant pour des leaders performants

Découvrez le réseau privé sur lequel les décideurs et dirigeants francophones comptent pour maximiser leur impact en matière de leadership à l'international.

Frenchfounders aide les membres à développer leur leadership en leur donnant accès à une communauté puissante et structurée et à des informations pertinentes.

Aujourd'hui, Frenchfounders est la plus grande communauté de décideurs et dirigeants francophones dans le monde, représentant plus de **3 000 entreprises**.

[En savoir plus](#)





Les dirigeants francophones du Club Frenchfounders les + influents & expérimentés

35%

des membres sont des c-level dans des grandes sociétés du CAC 40 et Fortune 500

41%

des membres ont créé et dirigent leur société

9%

des membres sont des investisseurs (VC, family office)

73%

des grandes entreprises du CAC 40 ont un membre du Club Frenchfounders

75%

des licornes françaises ont leur fondateur membre du Club Frenchfounders

67%

des VCs et Family offices européens ont un membre du Club Frenchfounders

+\$10 Mrds

de budget géré par les membres du Club Frenchfounders

+\$600 Mrds

de capacité d'investissement au sein du Club Frenchfounders

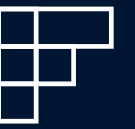


Frenchfounders s'impose comme le leader incontesté de l'intermédiation business à l'international

19 villes actives à travers le monde

Tokyo • Shanghai • Hong Kong • Singapour • Dubaï • Bruxelles • Genève • Londres • Madrid • Barcelone • Lisbonne • Paris • Marseille • Bordeaux • New York • Miami • Montréal • San Francisco • Los Angeles





Une position qui nous incite aujourd'hui à vouloir **créer de la donnée objective** sur **l'internationalisation des entreprises et des professionnels francophones** ✨

L'Observatoire des dirigeants francophones à l'international, cartographie :

La confiance économique

Quelles zones attirent les dirigeants pour investir et se développer & quels obstacles rencontrent-ils ?

L'intégration de l'Intelligence Artificielle

Comment utilisent-ils l'IA : dans quels domaines et à quel stade d'intégration stratégique ?

L'importance du réseau

Comment utilisent-ils leur réseau pour valider leurs décisions et quels bénéfices en retirent-ils ?



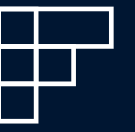
Méthodologie

- ✓ Étude réalisée avec **ODOXA** institut de sondage indépendant de référence
- ✓ Échantillon de 302 répondants*, issu de notre formidable réseau de dirigeants; sondés entre le 26 février et le 17 mars 2026
- ✓ Représentativité : profils variés par secteur, taille d'entreprise et zone géographique

**Profil des répondants en annexes*



Baromètre de confiance

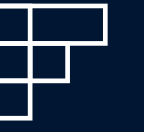


2022 /
2026
2025

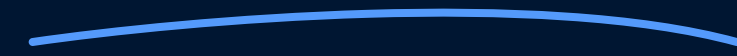
L'année s'est ouverte dans un contexte de turbulences géopolitiques et économiques mondiales inédites

Guerres, montée des protectionnismes, incertitudes sur les politiques commerciales des grandes puissances...

Dans ce climat,
les dirigeants francophones à l'international sont-ils
confiants pour cette année ?



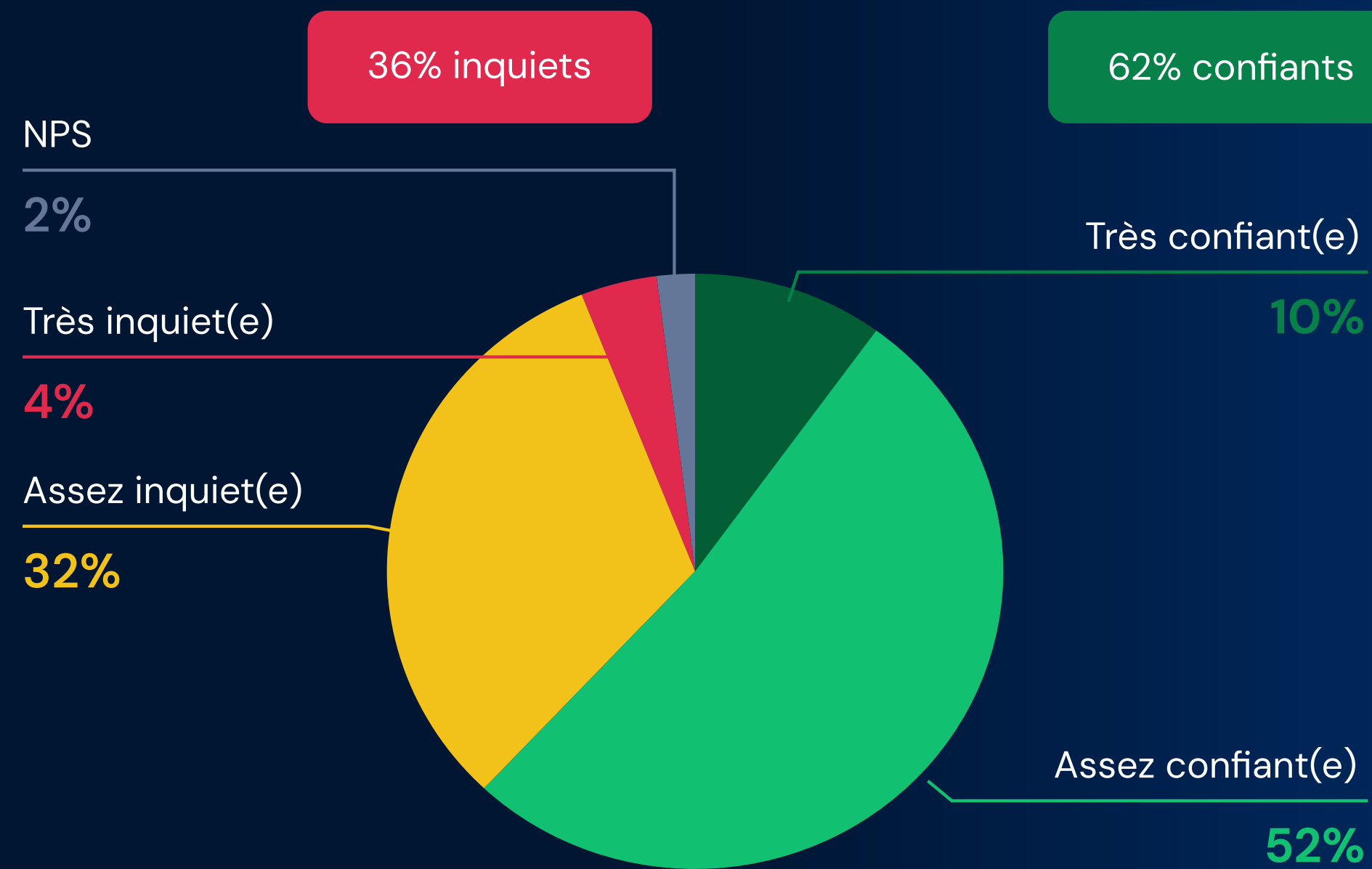
La réponse est... **Oui**





62% des dirigeants sont confiants concernant le climat économique dans leur zone

Pour commencer, à propos du climat économique dans votre zone géographique, diriez-vous que vous êtes... ?



Les résultats du sondage prennent en compte l'ensemble des conflits géopolitiques entre le 26 février et le 17 mars 2026

L'indicateur de confiance fluctue selon la taille d'entreprise...

Les dirigeants de **grands groupes** affichent les **niveaux de confiance les plus élevés**

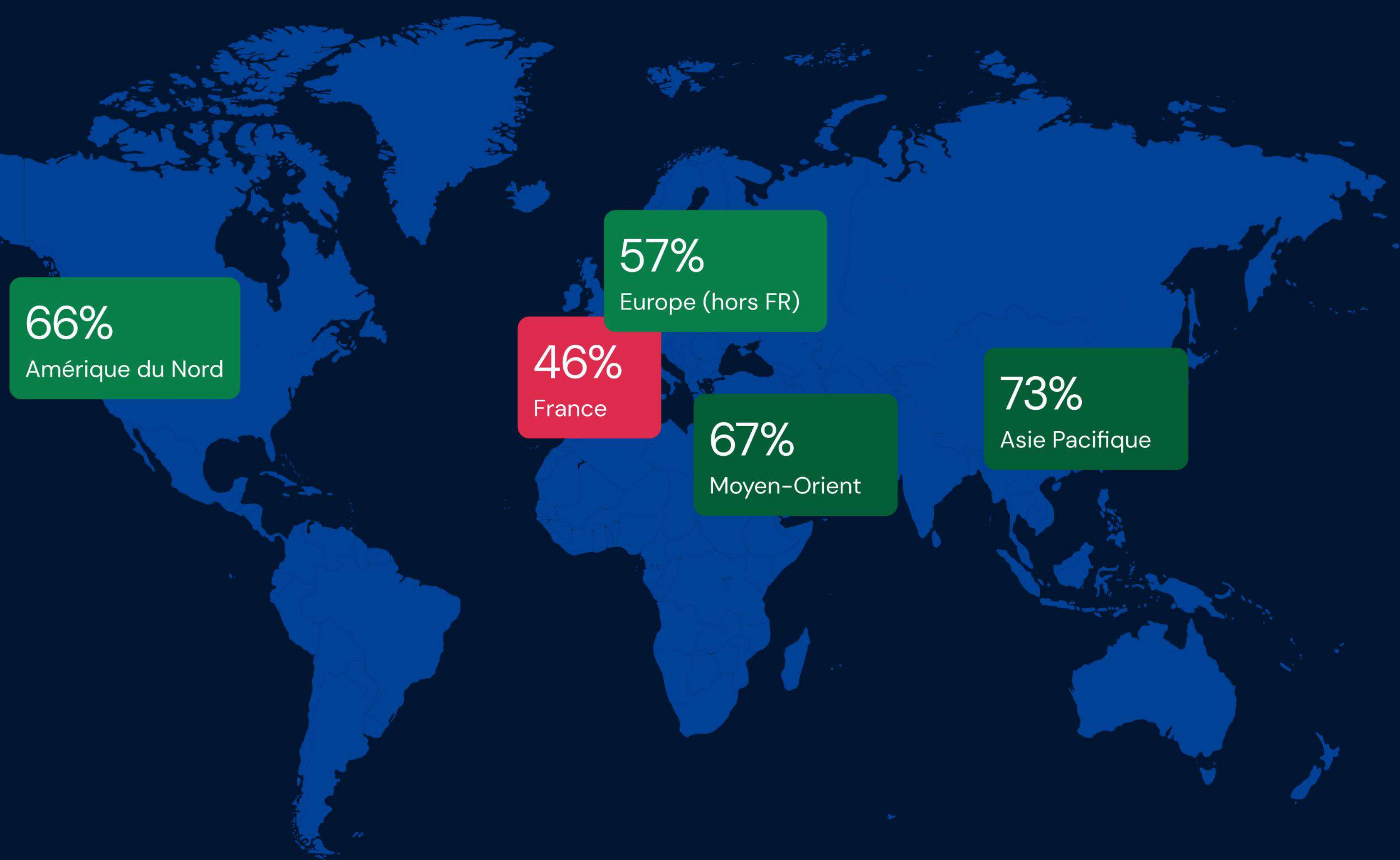
Les PME et scaleups sont les plus réservés, probablement plus exposées aux aléas de conjoncture que les structures disposant de réserves suffisantes pour absorber les chocs

| | |
|-------------------------------|-----|
| Startup (<50 salariés) | 62% |
| PME, Scaleup (<250 salariés) | 54% |
| ETI (<5000 salariés) | 61% |
| Grand Groupe (>5000 salariés) | 74% |

Niveau de confiance par taille d'entreprise



Niveau de confiance des dirigeants par zone



... et selon leur géographie

En France, on constate une certaine sinistrose : moins de la moitié des dirigeants sont confiants sur le plan économique en 2026

Dès qu'on sort des frontières françaises, les niveaux remontent, **jusqu'à atteindre les plus hauts taux en Asie-Pacifique**



François Lancon

Président Apac Middle East @Manpower
Membre Club depuis dec. 2019

LEADER'S PERSPECTIVE



L'Asie-Pacifique concentre aujourd'hui plus de la moitié de la main-d'œuvre mondiale, portée par une démographie dynamique, un haut niveau de compétences et un engagement au travail élevé. Sa stabilité macro-économique et son orientation pro-entreprise renforcent encore son attractivité.

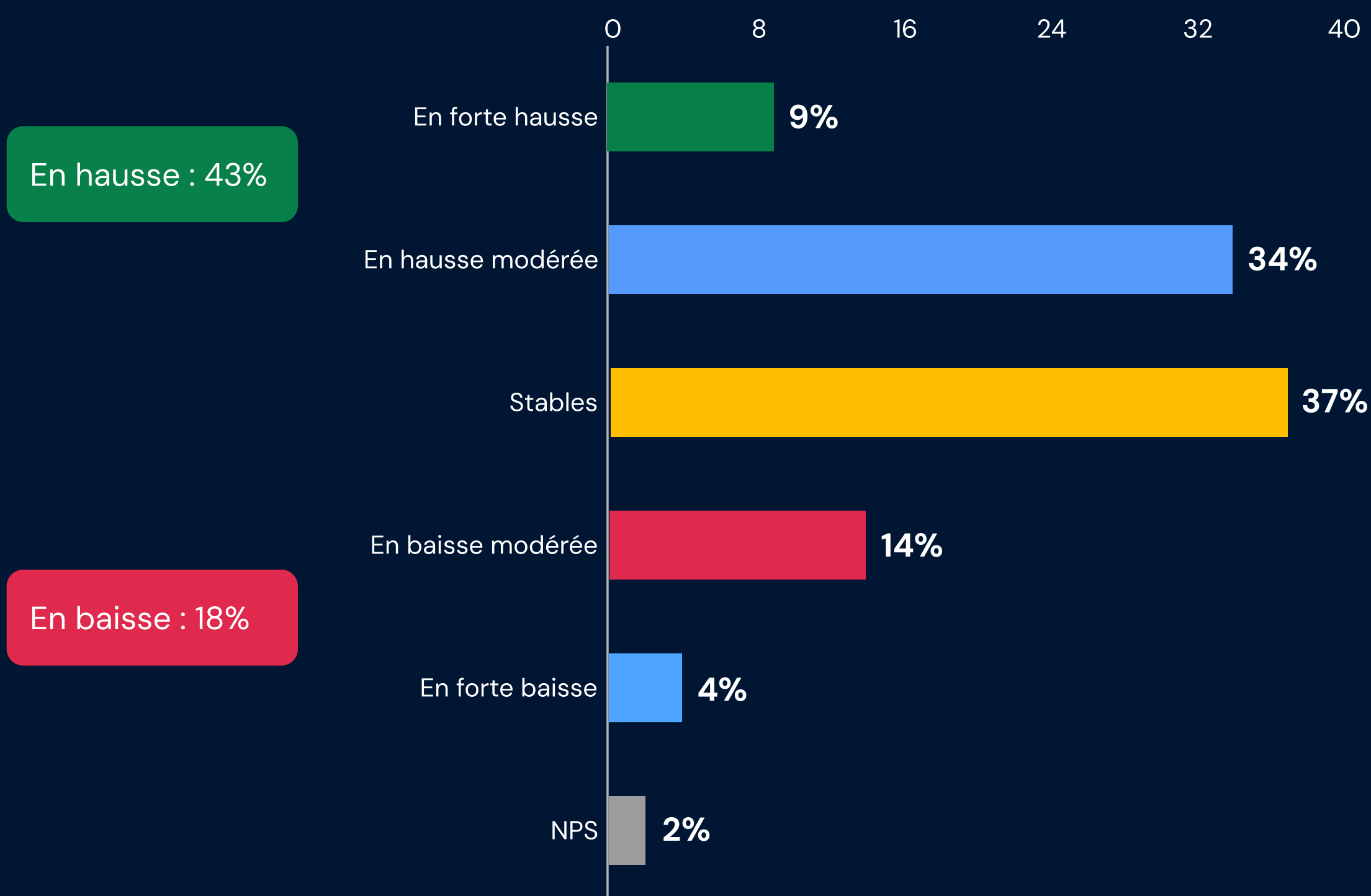
Mais les nouveaux entrants sous-estiment toutefois souvent l'intensité de la concurrence pour les talents et la complexité des environnements locaux, qui exigent une forte capacité d'adaptation.

[Échanger avec François](#)



Une confiance qui se traduit en investissement, car près de la moitié **d'entre eux prévoit d'augmenter leurs investissements en 2026**

◆ En comparaison à 2025, pensez-vous que vos investissements (ou vos participations) à l'international en 2026 seront... ?



INSIGHT

C'est notamment le cas de 56% des dirigeants du Moyen-Orient

| | | % en hausse | % stables | % en baisse |
|---------------------|--------------------------------|-------------|-----------|-------------|
| Fonction | Fondateur, entrepreneur | 42% | 39% | 18% |
| | CEO, Directeur général | 52% | 29% | 17% |
| Zone | France | 37% | 39% | 22% |
| | Europe (hors France) | 41% | 34% | 21% |
| | Amérique du Nord | 45% | 38% | 16% |
| | Asie-Pacifique | 42% | 44% | 12% |
| | Moyen-Orient | 56% | 29% | 15% |
| | Startup (<50 salariés) | 39% | 42% | 18% |
| Taille d'entreprise | PME, Scaleup (<250 salariés) | 46% | 37% | 14% |
| | ETI (<5000 salariés) | 47% | 31% | 22% |
| | Grand Groupe (> 5000 salariés) | 50% | 36% | 14% |



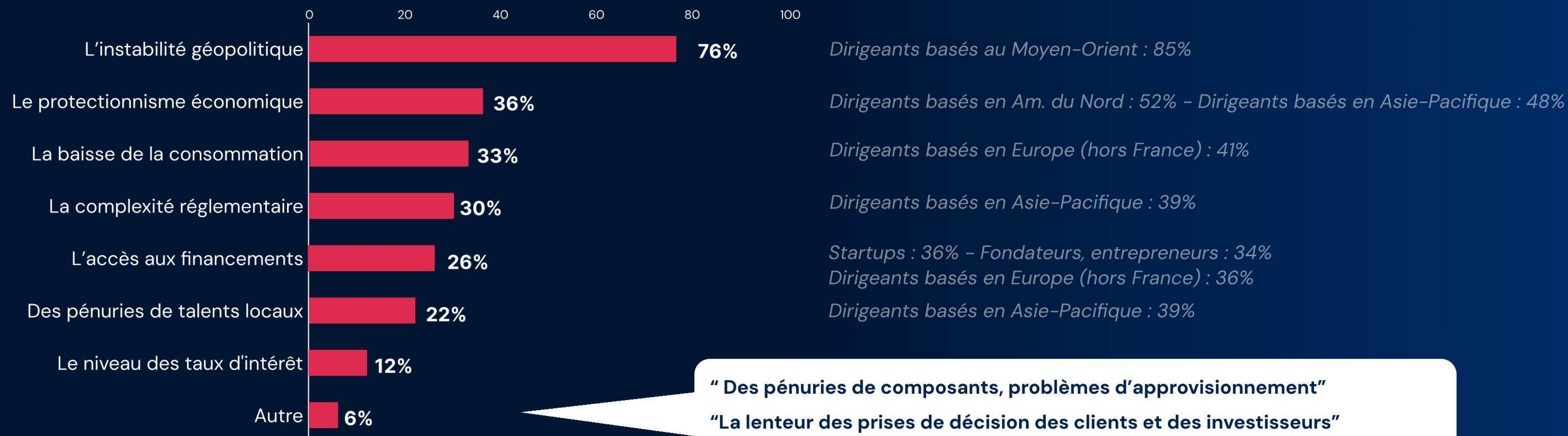
Mais ils sont très préoccupés par l'instabilité politique et les conflits internationaux

C'est de loin le risque le plus important qu'ils identifient pour leur activité

INSIGHTS

Un risque encore plus fortement perçu par les dirigeants basés au Moyen-Orient

Dans la liste ci-dessous, quels pourraient être les principaux freins à votre expansion dans les 12 prochains mois ?



Total supérieur à 100 car plusieurs réponses pouvaient être choisies

Qu'est-ce qui rend le marché américain incontournable pour une deeptech spatiale ?



Pierre-Damien Vaujour
CEO @Loft Orbital
Membre Club depuis mars 2022

LEADER'S PERSPECTIVE



1. La capacité à aller vite

Signer un contrat avec un gouvernement en Europe peut prendre plus d'un an (une fois le contrat approuvé !!). Les parties prenantes sont si nombreuses à disposer d'un droit de veto qu'il faut obtenir un consensus entre de nombreuses entités; cela peut nécessiter plus de 20 réunions.

2. Le budget gouvernemental

Le budget de la défense ou du spatial aux États-Unis est 20 fois supérieur à celui de n'importe quel pays européen.

3. La culture des grandes entreprises

Les grandes entreprises tech sont généralement d'anciennes startups. Il est facile d'obtenir un rendez-vous avec un dirigeant (C-level) dans n'importe quelle grande entreprise. Elles signent facilement des contrats importants (10 M\$+) avec n'importe quelle startup après seulement deux réunions.

En France, elles commenceraient par un contrat de 10 000 € après 3 ans de discussions.

[Le Club New-York](#)

[Le Club Miami](#)

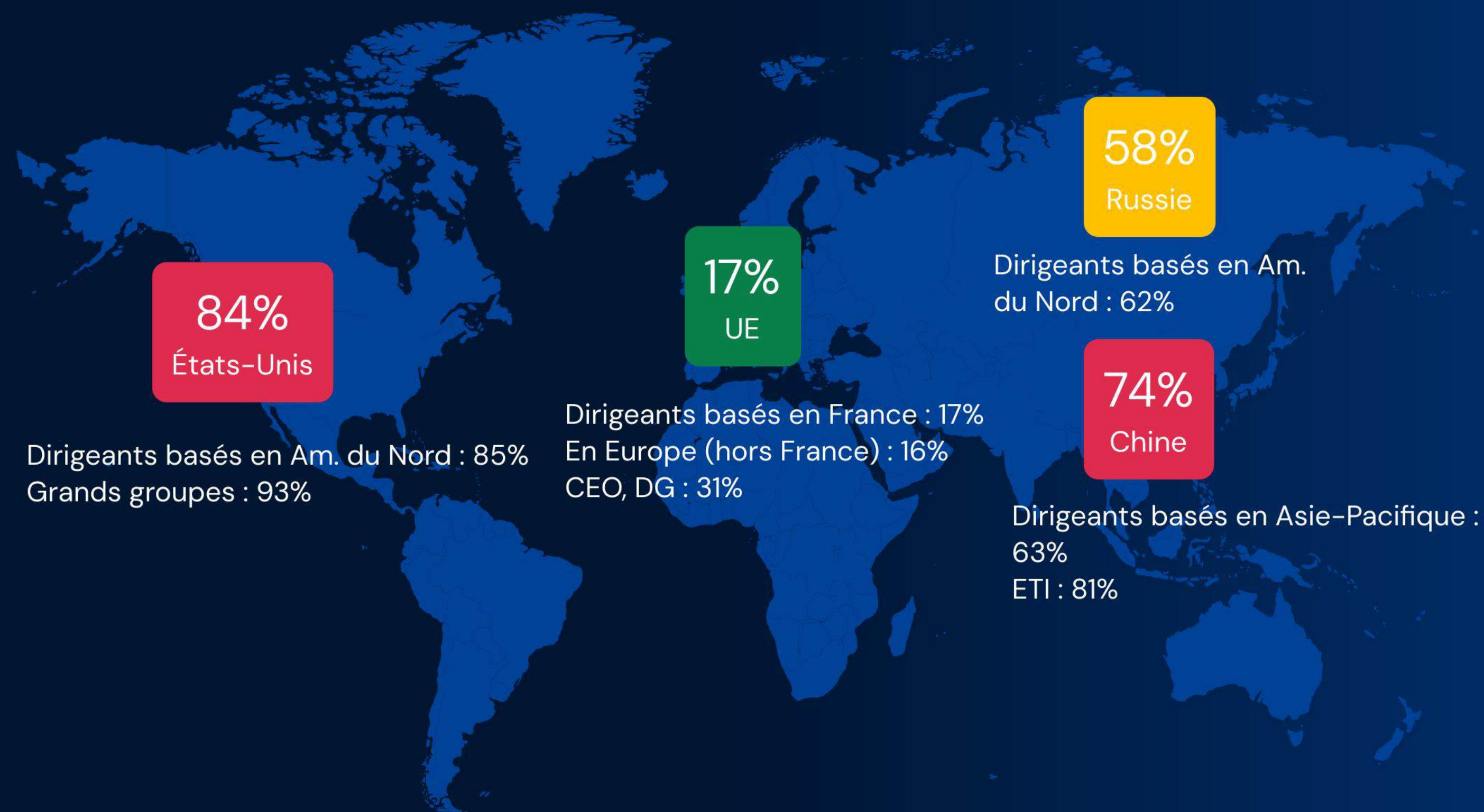
[Le Club San Francisco](#)

[Le Club Los Angeles](#)



| Autre préoccupation majeure : **les politiques commerciales des États-Unis et de la Chine**, perçues comme des menaces importantes pour l'économie mondiale

La carte des tensions* : pour chacun des pays suivants, estimez-vous que sa politique commerciale constitue une menace pour la situation économique mondiale ?



Un monde sous pression

Les États-Unis et la Chine sont les deux pays dont la politique commerciale menace le plus fortement l'économie mondiale selon les dirigeants francophones

*Pourcentage des dirigeants percevant la politique commerciale du pays comme une menace



Lionel Dantiacq
CEO @MOTUL ASIA-PACIFIC
Membre Club depuis mai 2023

LEADER'S PERSPECTIVE



*Les tensions géopolitiques pèsent sur le court terme, mais les fondamentaux restent solides : **des marchés tirés par la croissance démographique et la montée en gamme, de nouveaux fournisseurs et partenaires R&D qui ouvrent des horizons inédits sur la performance produit et le costing, et des opportunités structurelles considérables dans la nouvelle mobilité et les nouvelles énergies.***

*L'APAC n'avance jamais de façon douce;
mais rarement sans potentiel.*

 [Le Club Singapour](#)



Baromètre de confiance

En résumé ?

Des prévisions d'investissement en hausse mais de **vives inquiétudes liées aux conflits internationaux et à la politique commerciale des USA et de la Chine**

62%

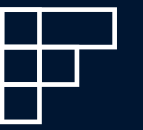
des dirigeants francophones sont confiants pour 2026

Cet indicateur fluctue selon les territoires : le moral économique est au plus haut chez les dirigeants de la zone Asie-Pacifique, du Moyen-Orient de l'Amérique du Nord et atteint des niveaux plus limités en Europe et en France

43%

prévoit d'augmenter ses investissements cette année

C'est même le cas de 56% des dirigeants basés au Moyen-Orient



Dynamiques territoriales

Les politiques commerciales des grandes puissances inquiètent; mais elles redistribuent aussi les cartes.

Dans ce monde qui se recompose, la question du territoire est devenue centrale : **où investir, où développer son activité et quelle confiance accorder à l'Europe & à la France ?**



Les zones **les + attractives** en 2026

And the winner is ...

L'**Asie-Pacifique**; considérée comme la zone la plus attractive pour développer une activité/investir dans les douze prochains mois; loin devant l'Amérique du Nord. À l'inverse de l'Afrique (16%) ou de la France (15%)

Total supérieur à 100 car plusieurs réponses pouvaient être choisies

Quelles seront les zones géographiques les plus attractives pour développer une activité ou investir ?

1

Asie-Pacifique

Dirigeants basés sur place : 97%
Grands groupes : 74% – CEO, DG : 68%

61%

2

Amérique du Nord

Dirigeants basés sur place : 78%

45%

3

Europe (hors France)

Dirigeants basés sur place : 53%

33%

4

Moyen-Orient

Dirigeants basés sur place : 70%

23%

5

Amérique Latine

18%



Pierre Osterrath

CEO @ **Société Générale Canada**

Membre Club depuis oct. 2025

LEADER'S PERSPECTIVE



Dans une logique de near-shoring, le Canada représente également un véritable avantage compétitif, avec des coûts maîtrisés et des équipes locales reconnues pour leur engagement et leur capacité d'innovation. Nous pouvons capitaliser sur un bassin de talents de très grande qualité, notamment grâce à des universités de renommée internationale et à une population bilingue.

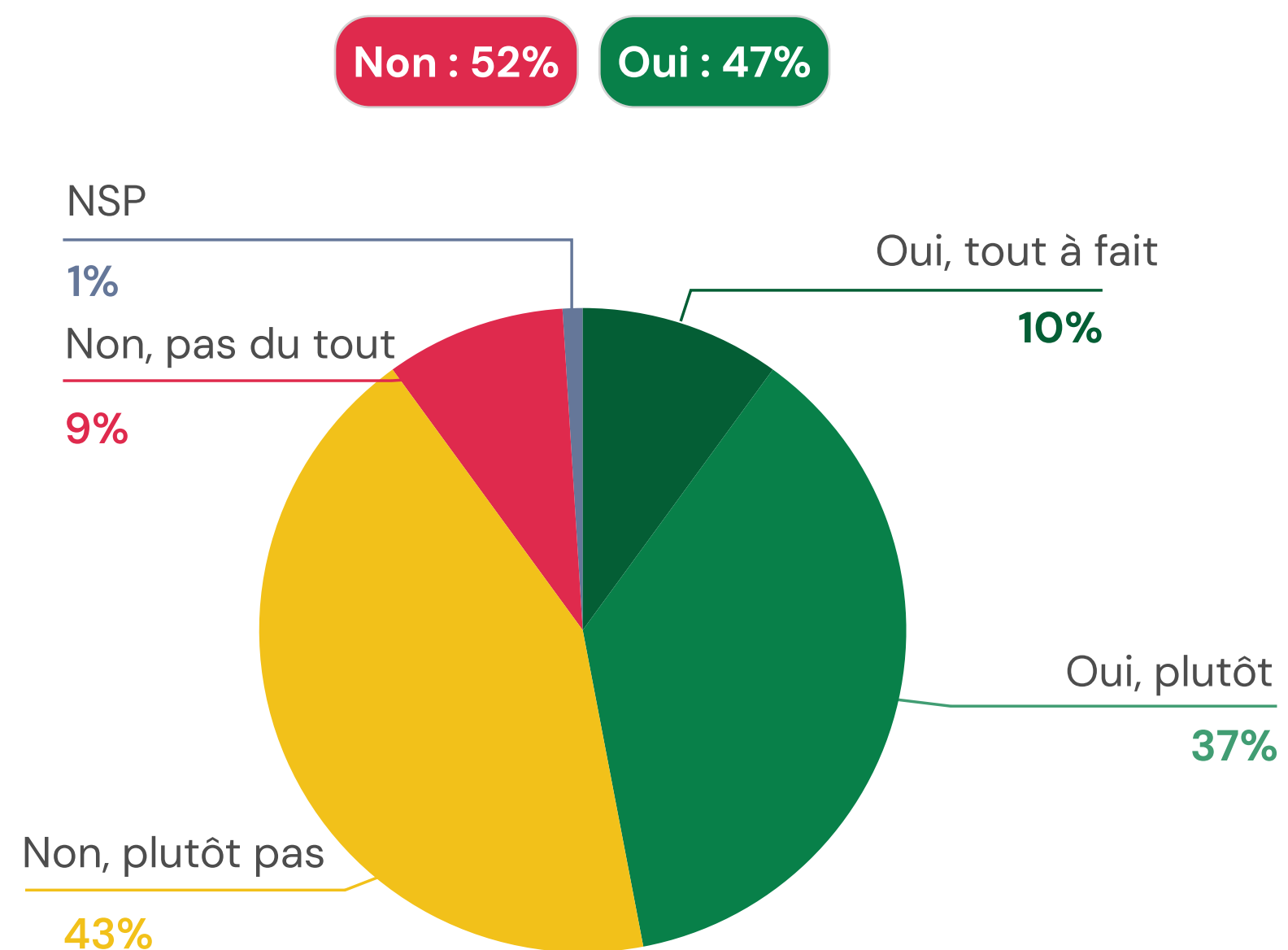
Le Canada est ouvert sur le monde, avec un positionnement unique à la frontière des cultures européenne et nord-américaine, ce qui distingue clairement le Canada dans nos décisions d'implantation.

 [Le Club Canada](#)

Et l'Union Européenne dans tout ça ?

En ce qui concerne l'Union européenne, seuls 47% d'entre eux la perçoivent comme une zone attractive pour investir ou développer une activité

Et diriez-vous que l'Union européenne est attractive pour les dirigeants qui souhaitent développer une activité ou investir ?



INSIGHTS

Les dirigeants basés en Europe sont par contre moins critiques : plus de 6 sur 10 valident l'attractivité commerciale de l'UE

| | | % Oui | % Non |
|---------------------|-------------------------------|-------|-------|
| Sexe | Hommes | 46% | 54% |
| | Femmes | 53% | 47% |
| Âge | Moins de 50 ans | 51% | 48% |
| | 50 ans et plus | 45% | 55% |
| Fonction | Fondateur, entrepreneur | 48% | 51% |
| | CEO, Directeur général | 48% | 52% |
| | France | 65% | 33% |
| Zone | Europe (hors France) | 62% | 38% |
| | Amérique du Nord | 48% | 52% |
| | Asie-Pacifique | 29% | 71% |
| | Moyen-Orient | 15% | 85% |
| Taille d'entreprise | Startup (<50 salariés) | 45% | 55% |
| | PME, Scaleup (<250 salariés) | 49% | 49% |
| | ETI (<5000 salariés) | 56% | 44% |
| | Grand Groupe (>5000 salariés) | 48% | 52% |



Pierre-Antoine Dusoulier
CEO @iBanFirst
Membre Club depuis juill. 2017

LEADER'S PERSPECTIVE



L'Europe offre un avantage structurel clé pour une fintech : avec un seul agrément dans un pays, il est possible de le passeporter et d'opérer dans l'ensemble de l'Union, ce qui n'existe pas aux États-Unis où les licences restent fragmentées État par État

Chez iBanFirst, cela nous permet d'adresser plus de 10 marchés depuis une base unique.

En revanche, la fragmentation opérationnelle et réglementaire persiste en pratique, ce qui ralentit l'exécution. L'Europe est un excellent terrain de déploiement, mais elle doit encore gagner en homogénéité et en vitesse.

 [Le Club Londres](#)

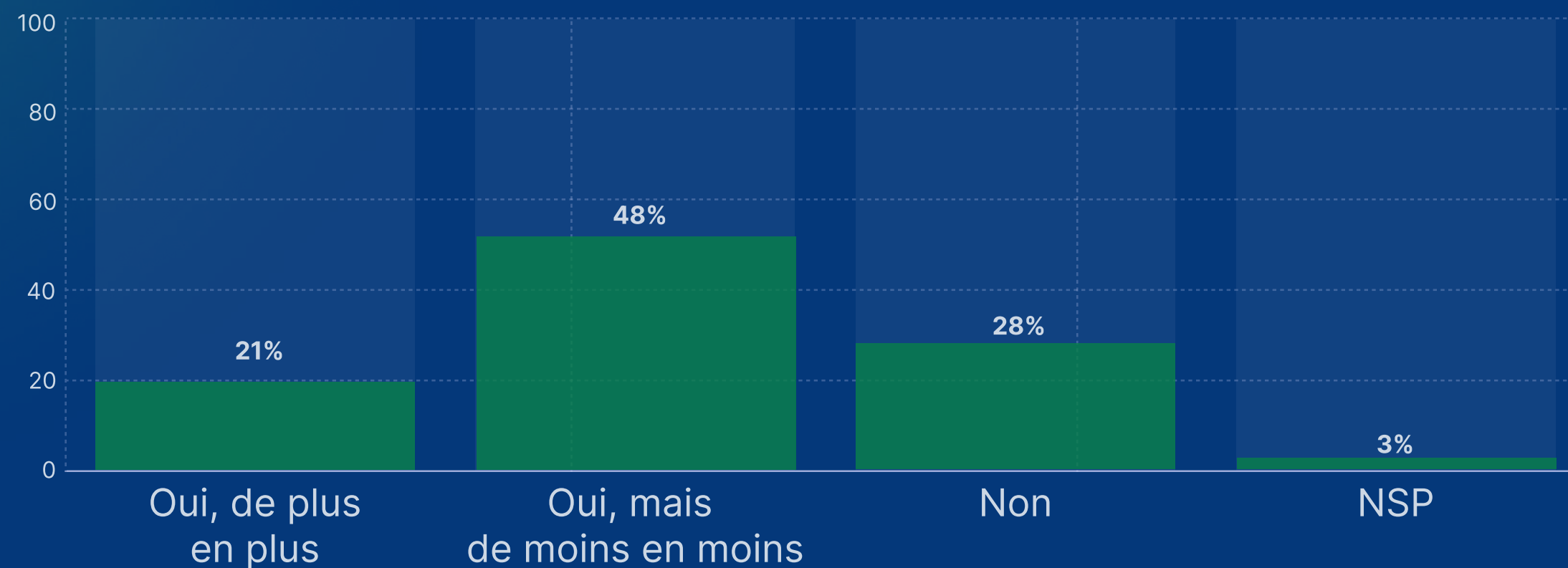


La France, une terre d'innovation ?

Oui : 69%

France : 80%

Europe (hors France) : 79%



69%

considèrent que la France est une « Terre d'innovation et de business »

% Oui, de plus en plus % Oui, mais de moins en moins % Total Oui

| | | % Oui, de plus en plus | % Oui, mais de moins en moins | % Total Oui |
|---------------------|-------------------------------|------------------------|-------------------------------|-------------|
| Sexe | Hommes | 22% | 45% | 67% |
| | Femmes | 17% | 61% | 78% |
| Âge | Moins de 50 ans | 22% | 51% | 73% |
| | 50 ans et plus | 20% | 47% | 67% |
| Fonction | Fondateur, entrepreneur | 24% | 45% | 69% |
| | CEO, Directeur général | 17% | 58% | 75% |
| | France | 26% | 54% | 80% |
| Zone | Europe (hors France) | 21% | 58% | 79% |
| | Amérique du Nord | 33% | 33% | 66% |
| | Asie-Pacifique | 7% | 57% | 64% |
| | Moyen-Orient | 4% | 44% | 48% |
| Taille d'entreprise | Startup (<50 salariés) | 21% | 51% | 72% |
| | PME, Scaleup (<250 salariés) | 18% | 52% | 70% |
| | ETI (<5000 salariés) | 39% | 22% | 61% |
| | Grand Groupe (>5000 salariés) | 12% | 62% | 74% |

INSIGHTS

... mais 48% jugent que c'est de moins en moins le cas. Un sentiment encore plus élevé chez les dirigeants basés en Europe



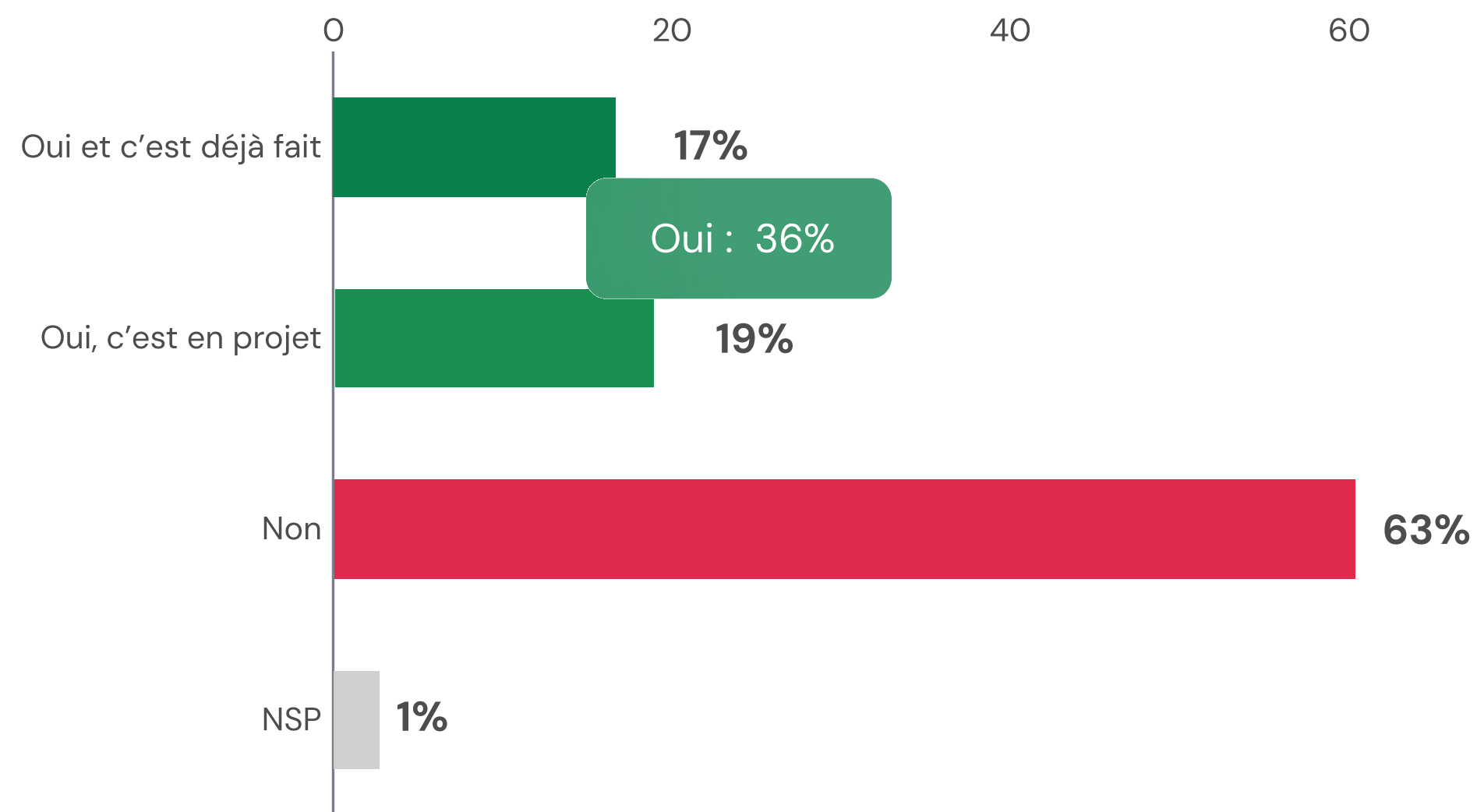
Au point de **revenir au pays** ?

Non. Dans ce contexte critique, 63% des dirigeants internationaux n'envisagent pas un retour d'activité en France dans les deux prochaines années

INSIGHTS

Les dirigeants basés en Europe se montrent en revanche plus partagés : 48% y pensent

Concernant vos activités, envisagez-vous un investissement ou un retour d'activité significatif en France d'ici 2 ans ?



% Oui

| | | % Oui |
|---------------------|-------------------------------|-------|
| Fonction | Fondateur, entrepreneur | 37% |
| | CEO, Directeur général | 37% |
| Zone | Europe (hors France) | 48% |
| | Amérique du Nord | 22% |
| | Asie-Pacifique | 24% |
| | Moyen-Orient | 15% |
| | | |
| Taille d'entreprise | Startup (<50 salariés) | 38% |
| | PME, Scaleup (<250 salariés) | 38% |
| | ETI (<5000 salariés) | 36% |
| | Grand Groupe (>5000 salariés) | 26% |



Dynamiques territoriales

En résumé ?

Les zones Asie-Pacifique et Amérique du Nord sont jugées plus attractives économiquement

La France suscite des réserves

69%

jugent que la France est une terre d'innovation et de business

Mais 63% n'envisagent pas un retour d'activité en France dans les deux prochaines années. Les dirigeants basés en Europe se montrent plus partagés sur ce sujet : **48% y pensent.**

52%

ne considèrent pas l'UE comme attractive pour investir ou développer une activité

Les dirigeants basés en Europe sont moins critiques, plus de 6/10 valident son attractivité commerciale

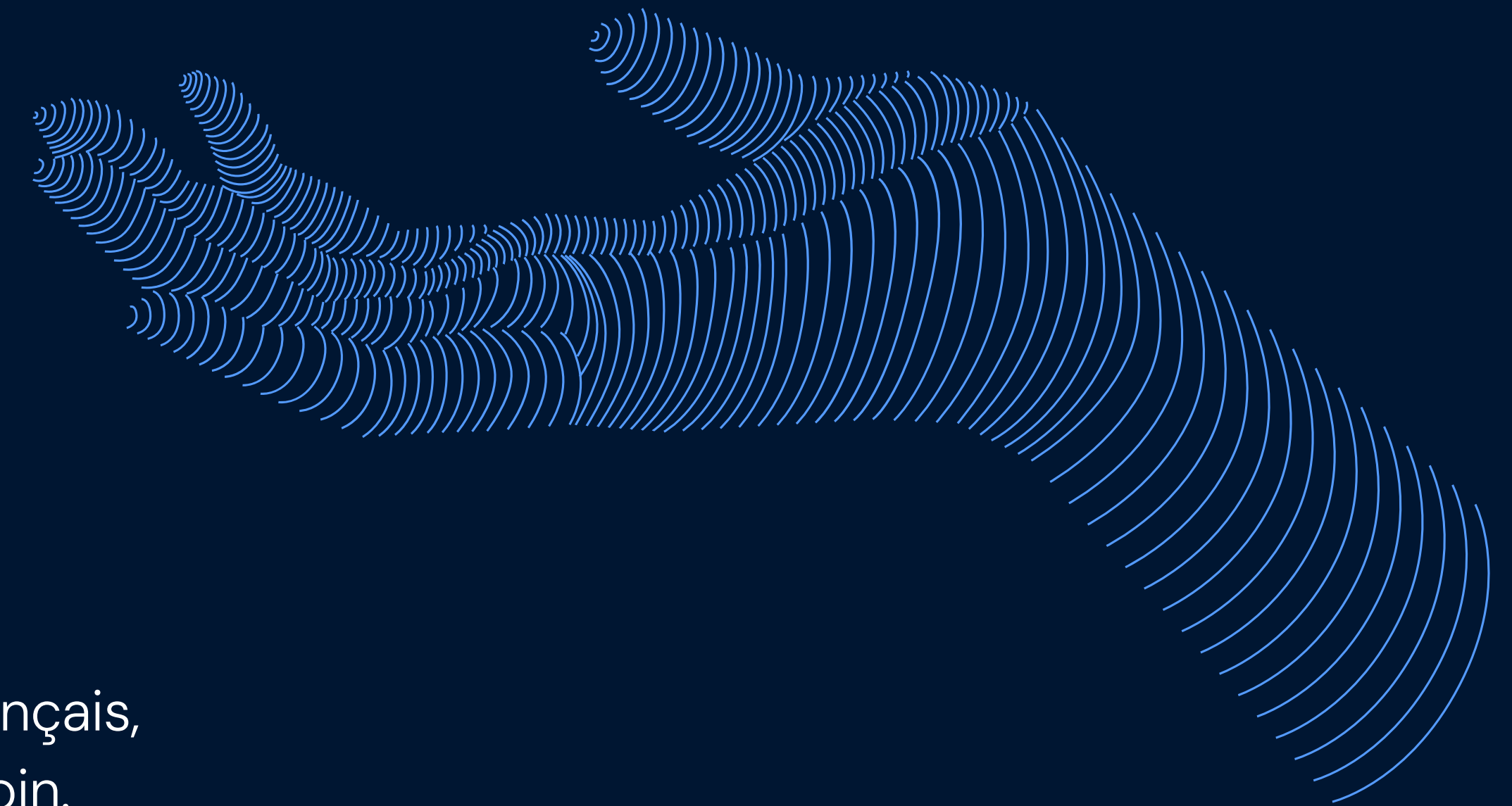


Projets 2026

Le contexte est posé

Mais diriger à l'international, c'est aussi arbitrer en permanence : accélérer ou consolider, recruter local ou exporter des talents français, intégrer l'IA au cœur de la stratégie ou continuer à l'observer de loin.

Comment les dirigeants francophones traduisent-ils leurs convictions en décisions pour cette année ?





Les tendances de recrutement en 2026

La priorité majeure : le recrutement de profils locaux

Seuls 54% des répondants jugent prioritaire de réduire la dépendance au recrutement via l'IA et 16% d'expatrier des talents français



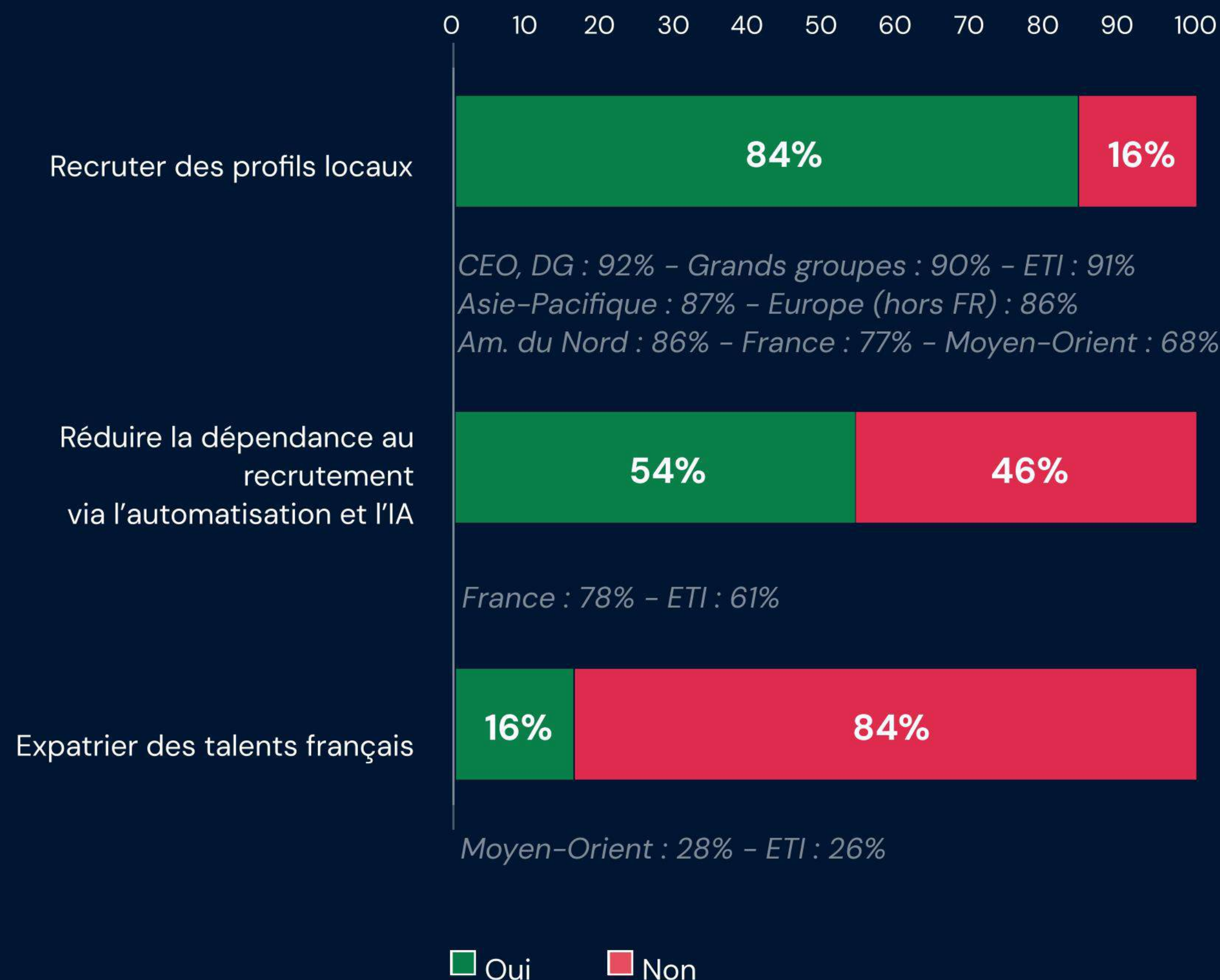
Londres

“ Personnellement je pense qu'il faut recruter localement pour être pertinent sur un marché. **Mais qu'il est très important d'avoir un volet de mobilité internationale au sein d'une entreprise pour propager le knowledge et la culture.** En lançant Malt au UK j'ai amené 3 salariés de France et d'Espagne pour cette raison.



Quentin Debavelaere
COO @Malt
Membre Club depuis mars 2023

En 2026, ces sujets feront-ils partie de vos priorités sur le plan des ressources humaines ?



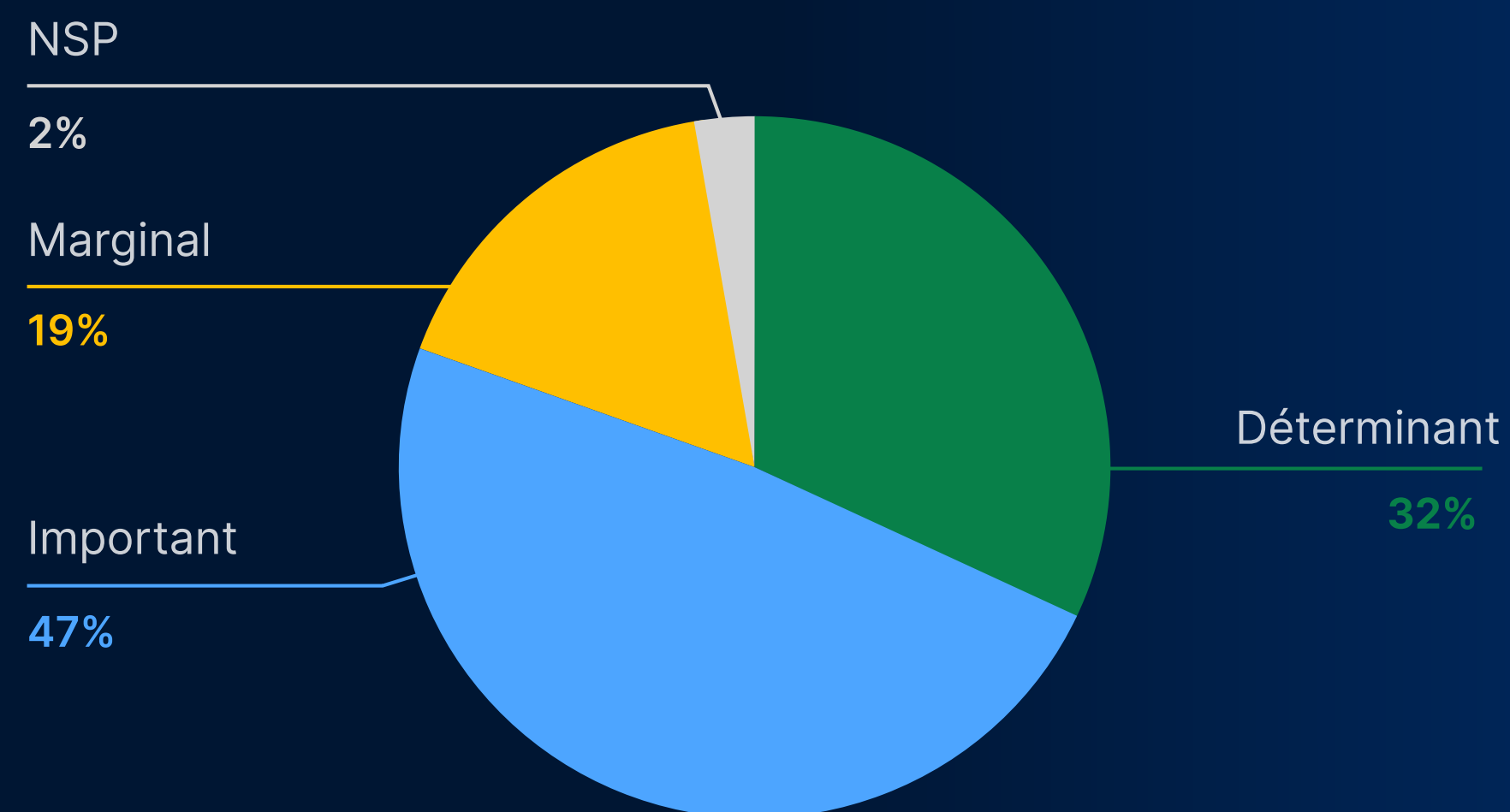
Intégration de l'intelligence artificielle (IA)

1/3 : c'est le ratio des dirigeants pour qui l'IA est au cœur de leur business et de leurs choix stratégiques

INSIGHTS

Pour l'instant, les organisations francophones ne sont pas IA-centriques; plutôt dans une phase attentiste selon l'opinion majoritaire

Quelle est la place de l'IA dans la stratégie globale de l'entreprise ?



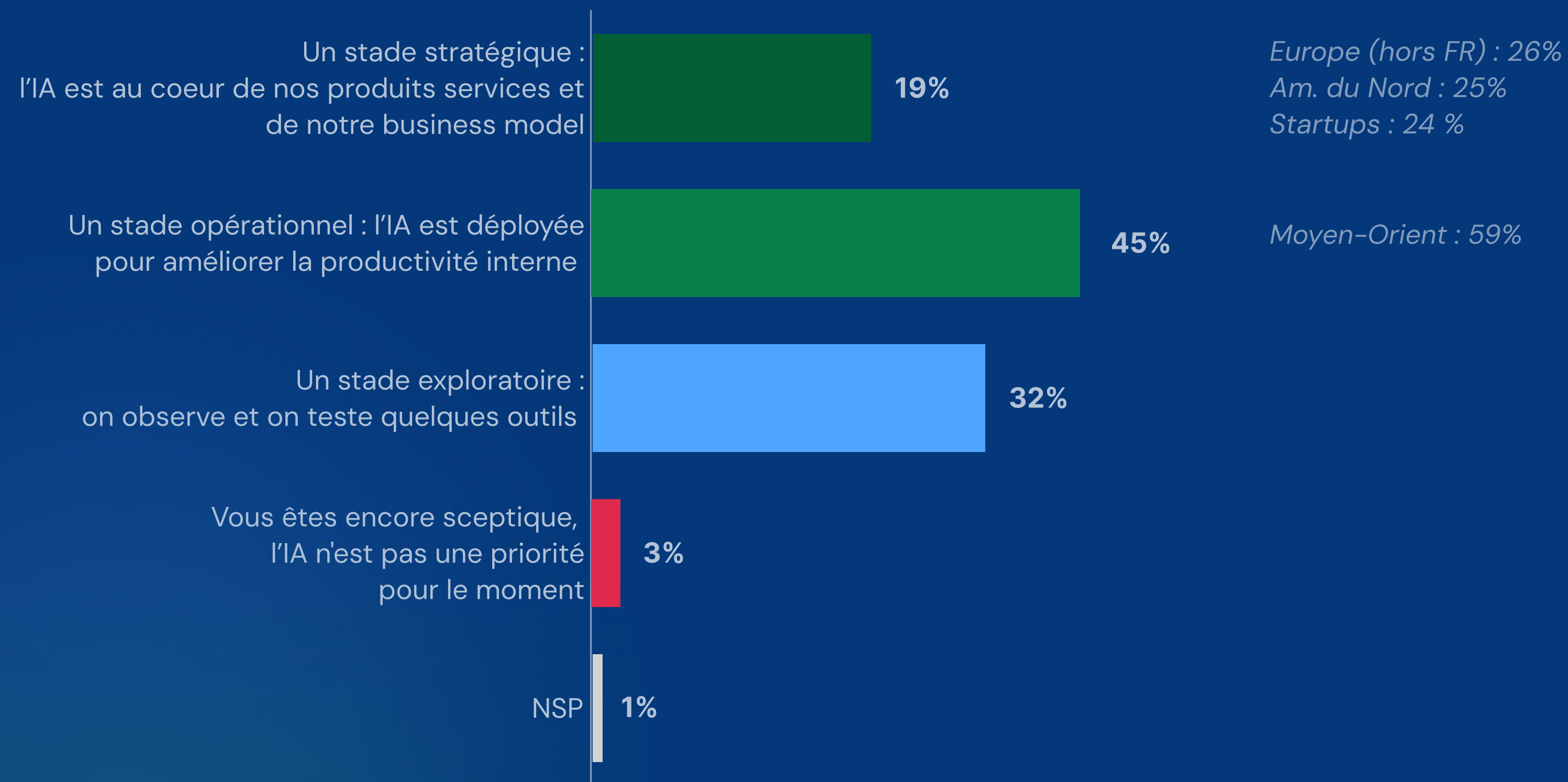
% Un rôle déterminant

| | | |
|----------|-------------------------------|------------------------|
| Sexe | Hommes | 34% |
| | Femmes | 30% |
| Age | Moins de 50 ans | 32% |
| | 50 ans et plus | 33% |
| Fonction | Fondateur, entrepreneur | 39% |
| | CEO, Directeur général | 28% |
| | France | 41% |
| Zone | Europe (hors France) | 39% |
| | Amérique du Nord | 32% |
| | Asie-Pacifique | 24% |
| | Moyen-Orient | 30% |
| | Taille d'entreprise | Startup (<50 salariés) |
| | PME, Scaleup (<250 salariés) | 29% |
| | ETI (<5000 salariés) | 31% |
| | Grand Groupe (>5000 salariés) | 38% |



Dans leurs organisations, l'intégration de l'IA se situe plutôt à un stade opérationnel, en soutien à la productivité interne plutôt qu'à la stratégie globale

Aujourd'hui, à quel stade d'intégration de l'Intelligence Artificielle se trouve votre organisation selon vous ?





Sur le plan de l'activité, les dirigeants ont principalement intégré l'IA dans les fonctions IT, Marketing et Opérations

INSIGHTS

À l'inverse, moins de la moitié des dirigeants a intégré l'IA aux Ressources Humaines et à la Finance

Plus précisément, l'IA est-elle intégrée à votre activité dans chacun des domaines suivants ?





Olivier Nollent
CEO @SAP

Membre Club depuis juillet 2023

LEADER'S PERSPECTIVE



Le vrai défi de l'IA en entreprise n'est plus l'expérimentation, mais le passage à l'échelle. Beaucoup d'organisations multiplient les POC, mais peinent à déployer des usages robustes en Finance ou en RH, en raison de données insuffisamment gouvernées et d'un manque d'intégration aux processus métiers.

Celles qui réussissent ont un point commun: une IA directement intégrée aux applications et un socle de données unifié, condition indispensable pour générer un impact business durable.

[Le Club Paris](#)

[Le Club Marseille](#)



Et leur **meilleur atout** ?





Pour 9/10 dirigeants, il s'agit du réseau

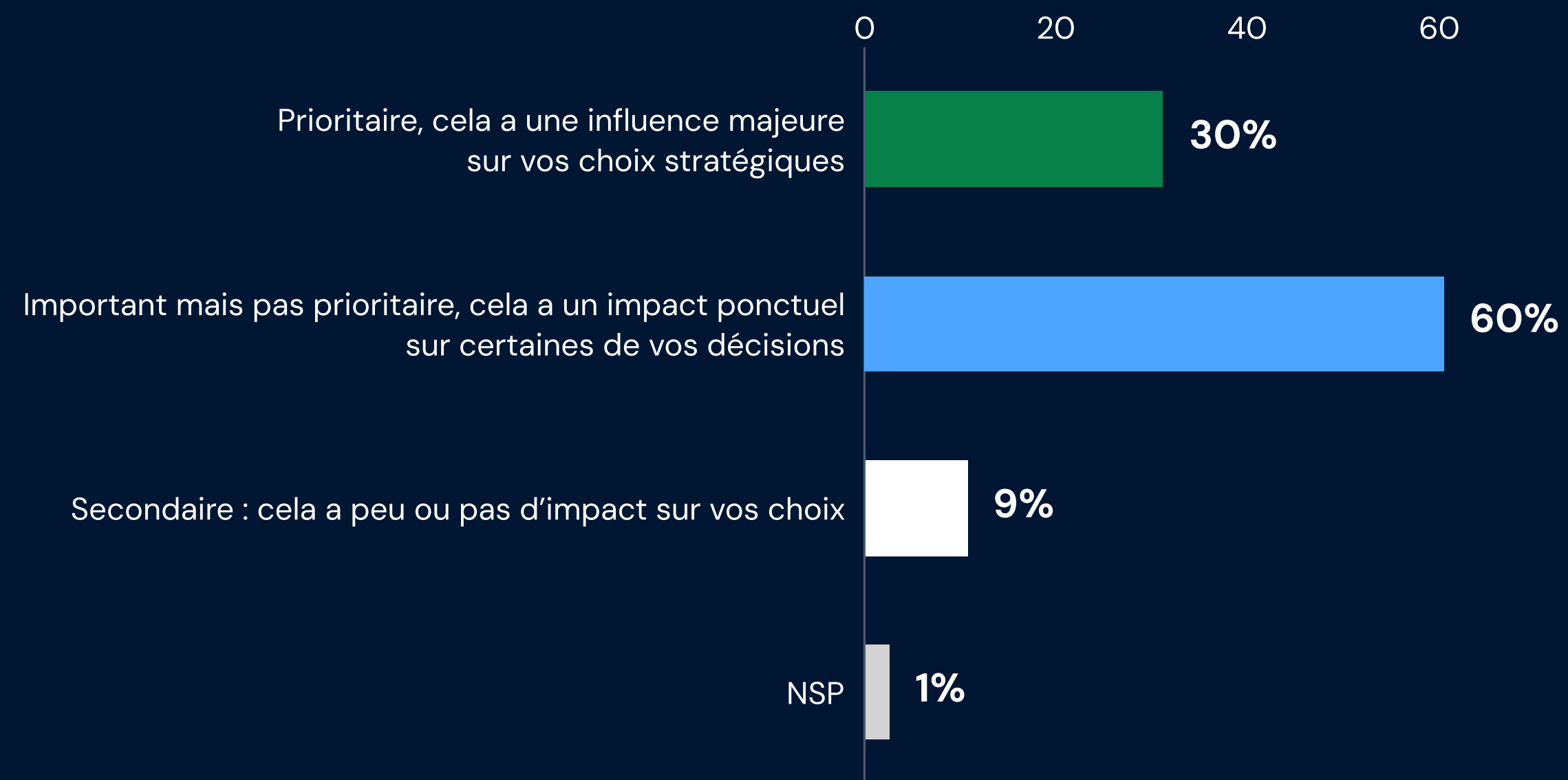
Le quotidien des dirigeants francophones à l'international ? Prendre des décisions stratégiques dans un monde instable, avec une information toujours incomplète et des marchés qu'on ne maîtrise pas toujours

Dans ce contexte, le regard de ceux qui vivent les mêmes réalités sur le terrain prend une valeur particulière



30% des dirigeants sondés considèrent même que **le réseau a une influence majeure sur leurs choix stratégiques**

Pour valider vos décisions stratégiques dans le contexte actuel, diriez-vous que le partage d'expérience entre pairs (networking) est... ?



| | | % Important |
|----------------------------|-------------------------------|-------------|
| Sexe | Hommes | 91% |
| | Femmes | 89% |
| Age | Moins de 50 ans | 89% |
| | 50 ans et plus | 91% |
| Fonction | Fondateur, entrepreneur | 93% |
| | CEO, Directeur général | 86% |
| | France | 91% |
| Zone | Europe (hors France) | 94% |
| | Amérique du Nord | 86% |
| | Asie-Pacifique | 92% |
| | Moyen-Orient | 89% |
| Taille d'entreprise | Startup (<50 salariés) | 88% |
| | PME, Scaleup (<250 salariés) | 97% |
| | ETI (<5000 salariés) | 89% |
| | Grand Groupe (<5000 salariés) | 90% |



L'importance du réseau

83%

considèrent que le partage d'expériences est l'atout majeur du Club Frenchfounders



Les échanges stratégiques (52%)

“

La mise en relation de Frenchfounders avec JC Decaux nous a permis d'exprimer rapidement nos besoins, d'accélérer le processus d'achat et de décision. Cette initiative va nous permettre de **faire connaître notre logiciel à plus de 250 millions de vues, via des dizaines de panneaux d'affichage, auprès d'une audience cible pour Odoo.**



Wilfried Juncker

Managing Director Americas @Odoo
Membre Club depuis mai 2025



Le lien et les relations culturelles (44%)

“

Frenchfounders offre de manière unique une dimension internationale qui enrichit considérablement les échanges entre ses membres. **Les rencontres proposées lors de mes déplacements à l'étranger sont toujours pertinentes, utiles et favorisent les collaborations transfrontalières.** Ces échanges sont une véritable source de richesse.



Nicolas Zanelli

CFO @Messika
Membre Club depuis mars 2022

🏠 | 32% citent également **l'intégration locale plus rapide grâce à Frenchfounders**

//

Frenchfounders Hong Kong a été un partenaire clé pour préparer le développement de Petit Bateau aux États-Unis

Lors de mon voyage exploratoire en avril, leur équipe sur place s'est montrée extrêmement réactive, permettant des mises en relation fluides et ciblées avec des professionnels français expérimentés localement.

Grâce à ces échanges, j'ai pu rapidement comprendre les enjeux spécifiques du marché américain : distribution, attentes clients et défis opérationnels. La qualité des contacts proposés et leur volonté de partager leurs retours d'expérience ont considérablement accéléré notre analyse.

Frenchfounders offre un service précieux pour toute entreprise française visant les US, combinant efficacité opérationnelle et accès à un réseau de professionnels pertinents et engagés



Marc Ardisson

International VP @Petit Bateau
Membre Club depuis mars 2025

[Le Club Hong-Kong](#)



Ce sont nos membres qui en parlent le mieux



//

J'ai rejoint Frenchfounders et participé à un welcome breakfast pour me présenter et partager mes **besoins d'advisory**. Trois membres ont accroché avec le projet. Nous avons approfondi autour d'un café, validé notre alignement... et ils se sont engagés comme investisseurs et advisors.



Antoine Kuhnast

Founder / CTO @SAFEHEAR
Membre Club depuis juin 2025



//

La rencontre avec une autre membre Club s'est rapidement développée en son embauche comme directrice générale de notre groupe.

En quelques semaines déjà, son apport est précieux et nous permet d'envisager **une croissance encore plus rapide que prévue initialement**.



Clément Roy

PDG @Nucléus Stratégie
Membre Club depuis sept. 2024



//

Je participe assidûment aux activités de l'Investors Club et **ai pu investir à date dans quatre entreprises dans les domaines de l'impact, de la tech ou santé/sport**.



Fabienne Fourquet

CEO/ Founder @ 2tube
Membre Club depuis sep. 2021



Ce sont nos membres qui en parlent le mieux



//

Nous rencontrons Cédric grâce à une mise en relation initiée qui identifie immédiatement une forte complémentarité entre nos profils. **Cette association nous permet d'internaliser l'ensemble de nos technologies**, un levier stratégique décisif pour accélérer, scaler et livrer un produit robuste et abouti.



Pierre Anton

Founder @WEARTWICE
Membre Club depuis sept. 2024



//

Frenchfounders se démarque par son caractère novateur grâce à la diversité de ses membres, allant des startups aux grands groupes. Le Club **réussit à harmoniser l'informel et le formel, avec une équipe et des membres proactifs et dynamiques.**



Stéphane de Creisquer

Directeur General
@MAN Truck & Bus Iberia
Membre Club depuis sept. 2021



//

Grâce à Frenchfounders, **j'ai rencontré deux leaders qui sont devenus Senior Advisers pour mon entreprise Highgate.**



Thomas Eymond-Laritz

CEO/ Founder @ Highgate
Membre Club depuis nov. 2023



Projets 2026

En résumé ?

En priorité : s'appuyer sur le partage d'expériences entre pairs, recruter des profils locaux et continuer à développer progressivement l'intégration de l'IA

90%

estiment que le partage d'expérience entre pairs est important pour valider leurs décisions stratégiques

soit 9 dirigeants sur 10; 30% considèrent même que c'est prioritaire et que cela a une influence majeure sur leurs choix.

1/3

indiquent que l'IA a un rôle déterminant dans leur stratégie globale et qu'elle est au cœur de leur business.

Dans les organisations, l'intégration de l'IA se situe plutôt à un stade opérationnel, en soutien à la productivité interne (45%)

84%

recruteront en priorité des profils locaux cette année

Les dirigeants basés en Europe sont moins critiques, plus de 6/10 valident son attractivité commerciale



Vous avez un projet à l'international ? Vos pairs ont quelque chose à vous dire

90% des dirigeants que nous avons sondés pour l'Observatoire jugent le partage d'expérience entre pairs stratégique pour leurs décisions.

Nous leur avons posé une question simple : si vous deviez conseiller un dirigeant francophone qui s'installe dans votre zone aujourd'hui, que lui diriez-vous ?

Voici ce qui en ressort



| Ce qui émerge de leurs **réponses**

7 grandes recommandations

- ✓ Comprendre et **s'adapter à la culture locale** (LE point central)
- ✓ **Construire un réseau local** rapidement (network, network, network)
- ✓ **S'entourer de talents locaux** (et ne pas rester "entre Français")
- ✓ **Avoir une vision long terme** et de la patience
- ✓ **Bien comprendre le marché** (avant et après l'arrivée)
- ✓ Maîtriser la langue et **les codes de communication**
- ✓ **Anticiper les aspects pratiques** (coûts, fiscalité, administratif)

3 meta-conseils

1. **Think local, not French**

Stratégie globale, exécution ultra locale

2. **Relationships first, business second**

Réussir à l'étranger, c'est accepter de redevenir débutant

3. **Play the long game**

Aller vite dans l'exécution, lentement dans la compréhension

Pour réussir à l'international,
commencez par Frenchfounders

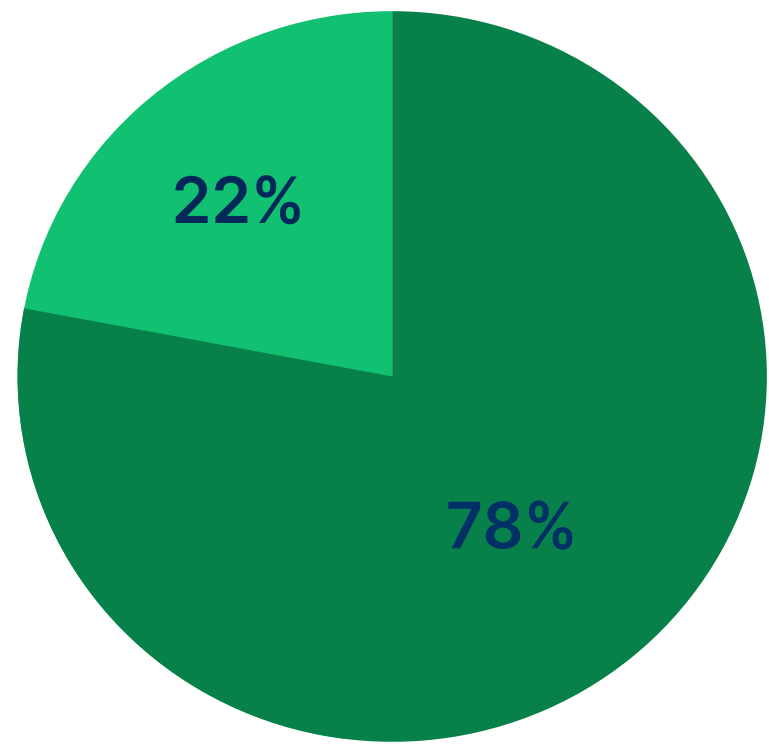


[!\[\]\(0dc690309bcc577bffe1c73810af57c4_img.jpg\) Rejoindre le Club](#)

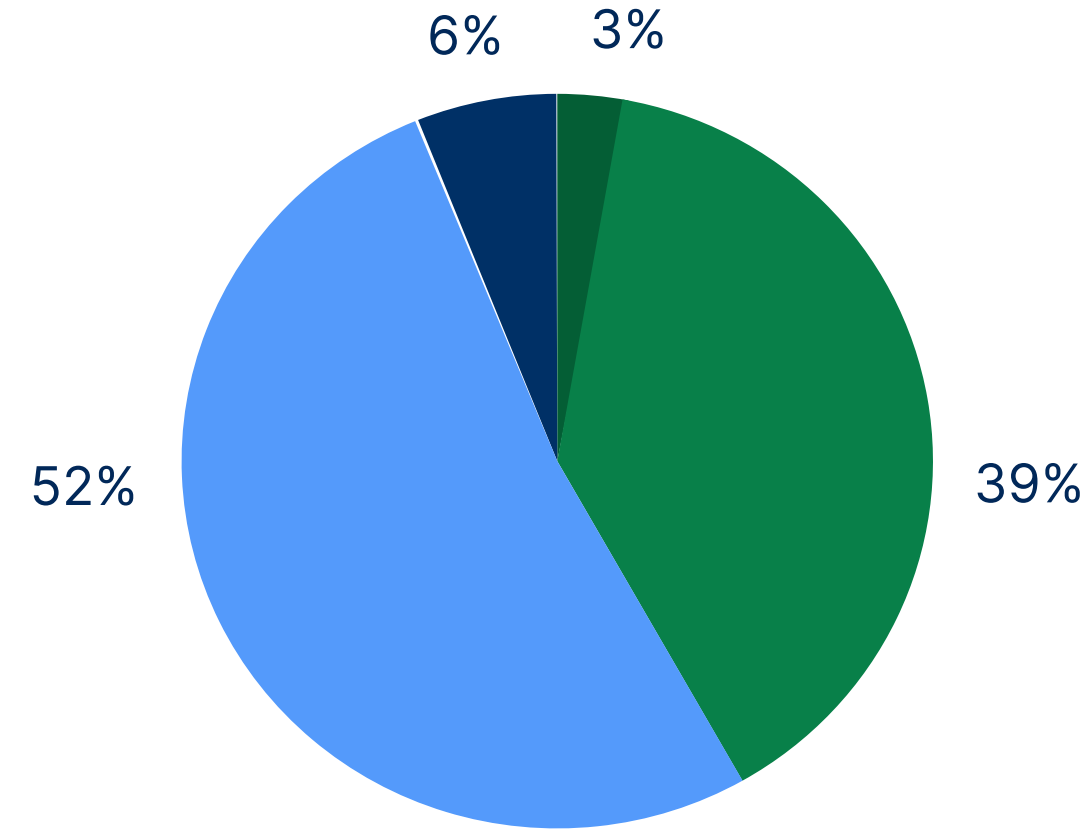
Annexes



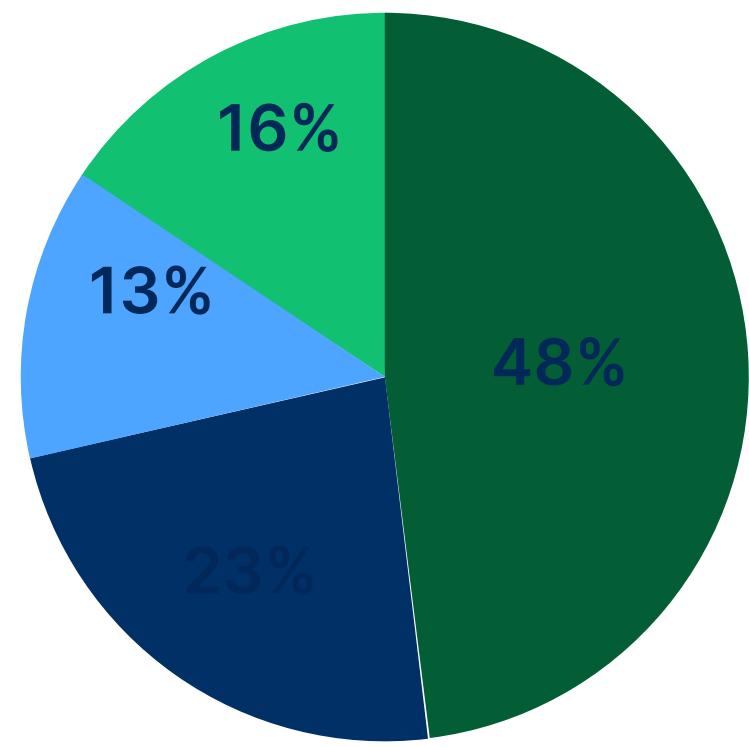
Profil des répondants



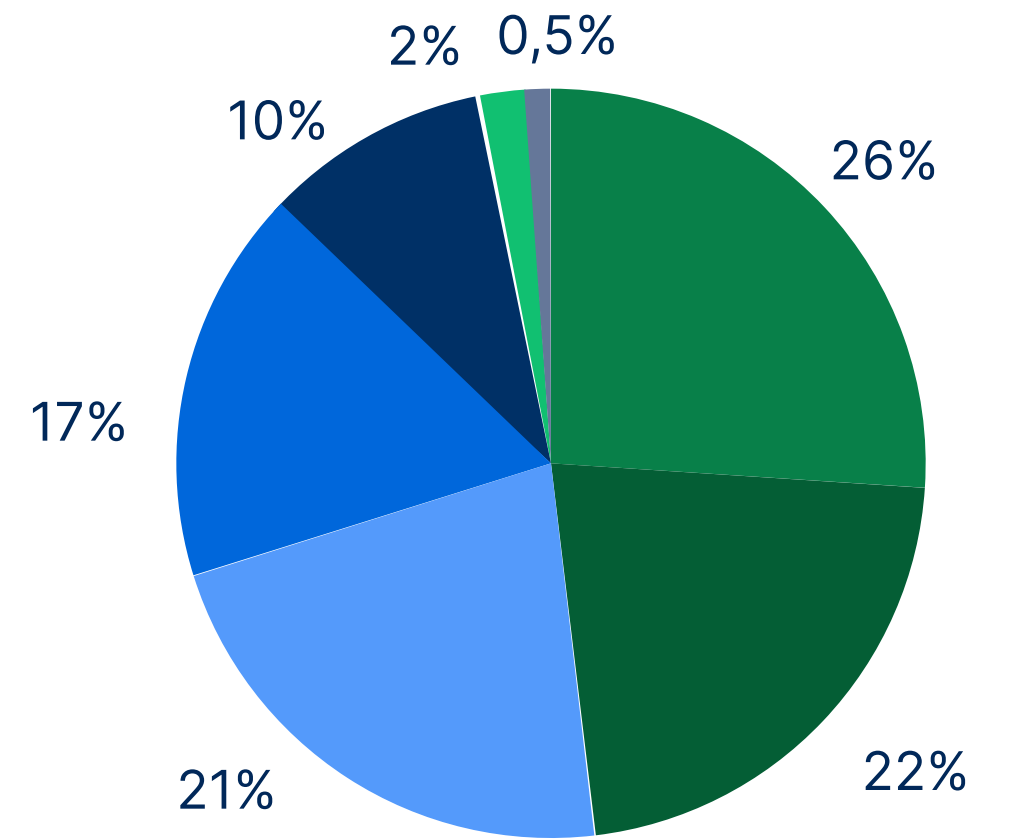
● Hommes ● Femmes



● < 35 ans ● 35 à 49 ans ● 50 à 64 ans ● > 65 ans



● Startup (<50) ● PME/Scaleup (<250)
● ETI (<5000) ● Grand Groupe (>5000)



● Am. Nord ● Europe (hors FR) ● Asie-Pacifique ● France
● Moyen-Orient ● Afrique ● Am. Latine

RÉPONDANTS

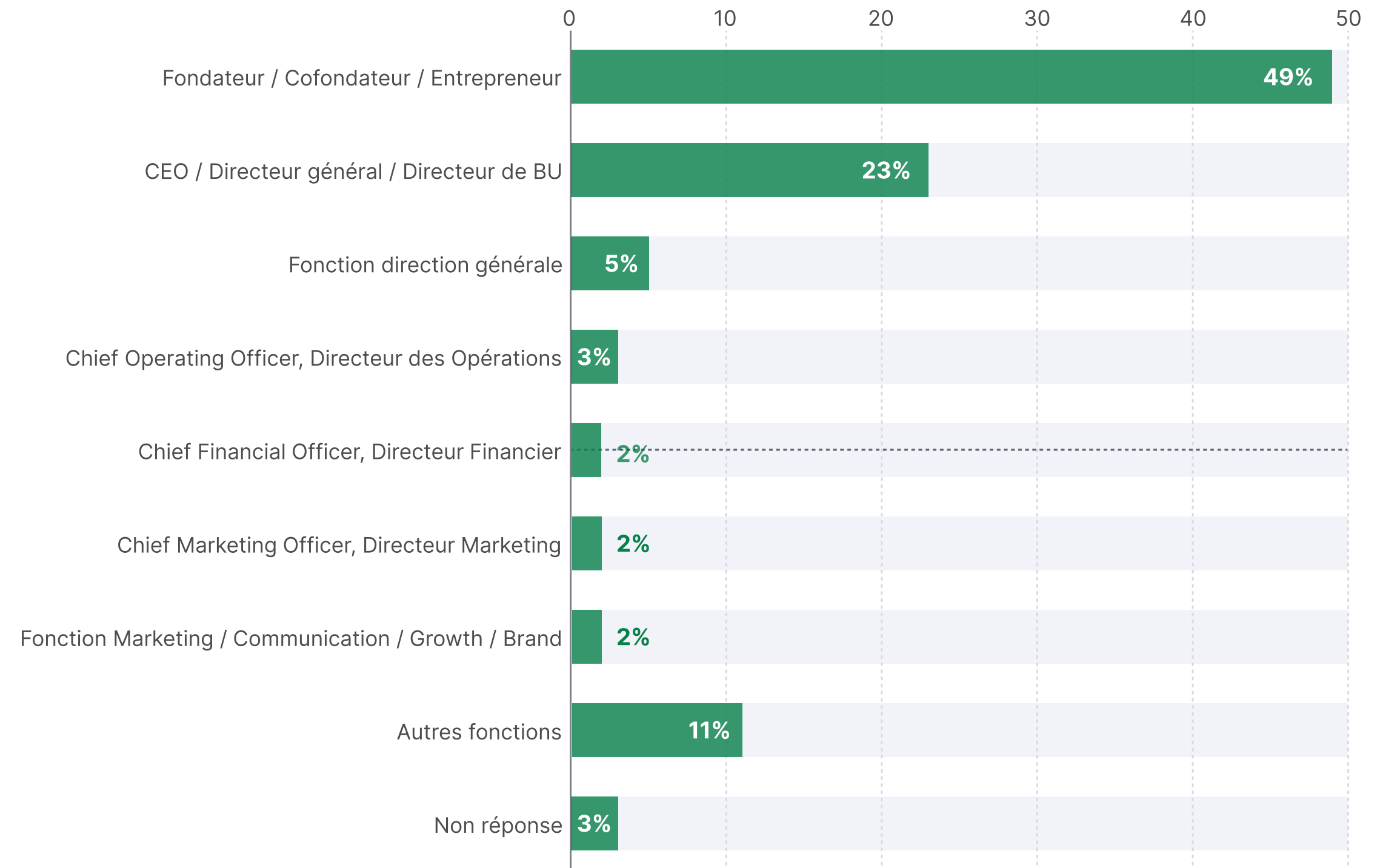
302 dirigeants francophones

COUVERTURE

7 zones géographiques

SECTEURS

Tous secteurs confondus





27 West 20th Street, Suite 800 New York, NY 10011

www.frenchfounders.com