

Trois clubs pour enrichir votre réseau et faire grandir votre business

De plus en plus de clubs d'affaires existent mêlant entrepreneurs, jeunes startupper ou encore investisseurs et acteurs de l'économie traditionnelle. Être dans un club nécessite d'investir dans le membership mais aussi d'investir de son temps si l'on veut que son adhésion soit vraiment utile. Maddyness vous présente 3 clubs pour mieux comprendre les intérêts de chacun.

Temps de lecture : minute

2 mai 2024

Faut-il être membre d'un club pour réussir ? Les réseaux d'entrepreneurs et de dirigeants se multiplient et, avec eux, les événements de networking, toujours avec une forte notion d'exclusivité. Un membership dans un club peut apporter beaucoup mais nécessite un investissement financier et surtout un investissement en temps : assister aux événements, aller vers les convives, entretenir les relations... Autant de tâches indispensables au business mais chronophages.

Maddyness présente trois clubs avec trois modèles différents pour trois buts différents : élargir son réseau, apprendre de ses pairs et s'implanter à l'étranger.

« *Le premier réseau d'affaires de France* » : le Chinese Business Club

C'est probablement l'un des plus grands et des plus en vus : le Chinese Business Club, aujourd'hui très français. Fondé par Harold Parisot en

2012, le Chinese Business Club compte aujourd'hui plus d'une centaine d'entreprises membres. Maddyness en fait partie aux côtés de Bpifrance Le Hub, Air France, Tiffany & Co, Tilder et de beaucoup de palaces parisiens. La force du Chinese Business Club réside dans la diversité des personnalités présentes aux événements et notamment aux déjeuners. Chaque déjeuner se fait autour d'une personnalité : patron du CAC 40, entrepreneurs-fondateurs de licornes, personnalités politiques artistes... Jonathan Anguelov, fondateur de la licorne Aircall, était l'invité d'honneur de la dernière édition, Julie Gayet ou encore Tony Parker font partie des personnalités déjà mises à l'honneur.

Autour de chaque invité, près de 300 convives de tous horizons pour apprécier une cuisine, une salle et un champagne d'exception. Vous y croiserez Anne Roumanoff, Guillaume Sarkozy, Anthony Bourbon, Laurent Dassault ou Nelson Monfort. Au Chinese Business Club, chacun est là pour élargir son réseau : la discussion est facile mais peut s'arrêter très vite. Munissez-vous de cartes de visite.

Le plus exclusif et tech : Le Galion

Créé en 2015 par Jean-Baptiste Rudelle, cofondateur de Criteo, et Agathe Wautier, Le Galion compte aujourd'hui 450 entrepreneurs. L'ambition est de rassembler des fondateurs et des fondatrices, de leur donner un espace d'échange pour les aider à avancer ensemble. Le Galion s'appuie aujourd'hui sur un Think Tank qui produit régulièrement des publications destinées à soutenir les entrepreneurs dans leurs réflexions stratégiques. Et depuis 2022, sur un fonds d'investissement détenu par ses membres : Le Galion.exe. Avec ses deux fondateurs, Delphine Groll, cofondatrice de Nabla, Fred Potter de Withings, Thierry Petit de Made for All et Hortense Harang de Fleurs d'Ici et de WeTradeLocal composent le board.

Vous ne saurez pas qui sont les membres du Galion avant d'en faire vous-mêmes partie. Les conditions pour entrer dans ce club sont au nombre de

trois : être fondateur ou fondatrice d'une entreprise tech, avoir fait une levée d'au moins 3 millions d'euros avec au moins un fonds de capital-risque et être parrainé par un membre actif du club. Il faut bien sûr adhérer à « *l'état d'esprit : donner et recevoir pour continuer à développer cette intelligence collective qui fait avancer l'écosystème Tech en France* ». Au programme, événements exclusifs notamment sur plusieurs jours hors de la capitale et surtout accès aux retours d'expérience des autres membres.

Le plus international : Frenchfounders

Si vous avez des envies de croissance hors des frontières françaises, si vous êtes déjà implantés à l'étranger alors vous pourrez rejoindre Frenchfounders, « *le plus grand réseau francophone du monde* ».

Frenchfounders s'adresse au CEO mais aussi aux entrepreneurs, aux managers et aux talents avec des offres et des produits adaptés aux besoins de chacun et notamment un job board. Certaines fonctionnalités sont accessibles pour des membres gratuits, pour d'autres et notamment une majorité d'événements, il faudra rejoindre « Le club privé ».

Frenchfounders compte aujourd'hui 3500 membres et est présent dans 19 villes dans le monde. La force de réseau international est qu'il s'appuie sur des country managers qui animent et fédèrent les membres sur place. Rendez-vous à Dubaï, Montréal, New York, Atlanta, Miami, Tokyo, Madrid, Bruxelles, Paris...

Frenchfounders organise plusieurs événements en marge de VivaTech et sera également présent à Tech Cannes, lors du festival de Cannes.

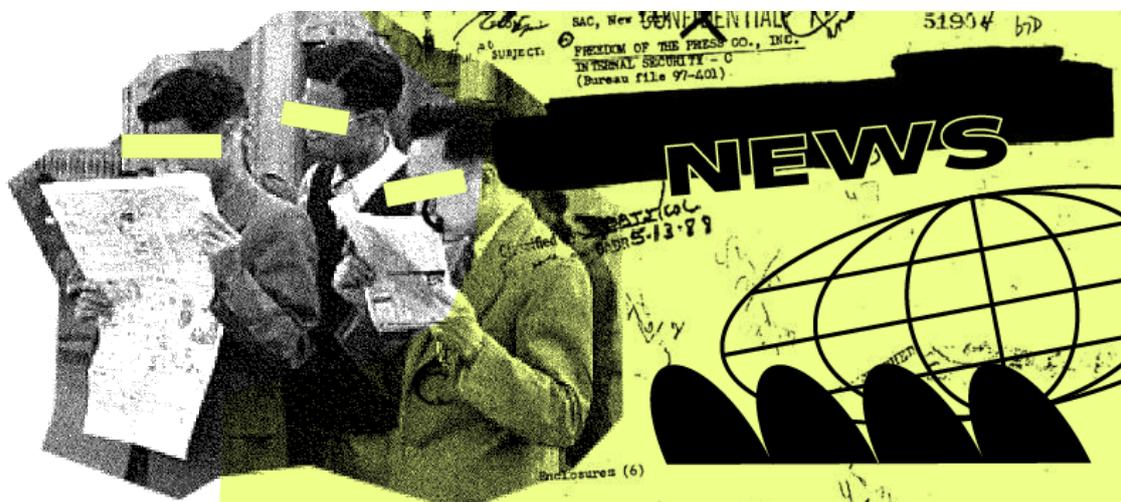
Beaucoup d'événements sont réservés au pure networking entre membres : «welcome breakfast», «summer party» ou «summer drinks» etc. D'autres sont centrés sur un sujet particuliers : échange avec un Family Office à New York, échange avec des cadres de L'Oréal à Tokyo... Certains dîners d'exception sont sur invitation uniquement comme le dîner avec Tikehau Capital courant juin. Une bonne manière d'enrichir son

réseau après une expatriation.



À lire aussi

Comment les VC choisissent-ils les événements tech auxquels ils se rendent ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups
françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Aurélie Pasquier