

Carlos Diaz lance le fonds Diaspora Ventures pour aider les Frenchies aux États-Unis

Après avoir aidé les startups à se développer aux États-Unis, Carlos Diaz souhaite désormais soutenir les entrepreneurs français expatriés à créer leur entreprise. C'est toute l'idée derrière Diaspora Ventures.

Temps de lecture : minute

22 juillet 2020

C'est un mal pour un bien. Alors que les entrepreneur·e·s français·es découvraient au printemps que le coronavirus avait eu raison de l'ambition de The Refiners de lever un deuxième véhicule d'investissement, ils craignaient de ne plus pouvoir compter sur le soutien de Carlos Diaz lors de leur déploiement aux États-Unis. Qu'à cela ne tienne, le nouveau projet de l'entrepreneur-investisseur devrait les rassurer. Dans un post sur son site, il annonce avoir créé une nouvelle société d'investissement, Diaspora Ventures, avec son ami Ilan Abehassera, implanté sur la côte Est.

The Refiners aidait les startups françaises à se développer dans la Valley. Diaspora Ventures s'adresse plus spécifiquement aux entrepreneur·e·s tricolores qui font le grand saut et partent monter leur entreprise aux États-Unis. "*S'il y a beaucoup de startups intéressantes en France, on a vu émerger depuis une dizaine d'années une nouvelle génération d'entrepreneurs qui n'attendent plus de faire leurs preuves localement pour se lancer sur le marché américain*", analyse Carlos Diaz. C'est donc ces enfants de la *third culture* (le fait d'avoir grandi dans une autre culture que celle de ses parents et de vivre dans une troisième culture)

que vise l'entrepreneur-investisseur. *"On trouve beaucoup de ces entrepreneurs d'un genre nouveau dans la génération Z née ou élevée quelquefois à l'étranger parce que leurs parents se sont expatriés ou parce qu'ils sont eux-mêmes partis pour faire leurs études ou pour trouver un job."*

Un fonds créé en quelques semaines

Or, une fois l'Atlantique franchi, ces entrepreneur·e·s trouvent peu de soutien du côté des fonds français, qui préfèrent en général investir dans l'Hexagone, comme le regrette d'ailleurs l'entrepreneur. *"Je reste encore étonné que la plupart des VCs français ne considèrent pas mieux cette opportunité et n'étendent pas plus leur sphère d'investissement à ces entrepreneurs globalisés."* Diaspora Ventures souhaite donc combler ce vide avec des tickets de 100 000 à 200 000 dollars, investis *"le plus tôt possible"* dans le développement des entreprises, en amorçage ou pré-amorçage. *"Nous sommes naturellement attirés par les deals early, peut-être parce qu'ils portent en eux cette excitation particulière et la promesse d'un multiple important à la sortie"* , concède Carlos Diaz.

Pour financer son nouveau projet, Carlos Diaz a pu compter sur son réseau, mobilisant des entrepreneurs-investisseurs mais aussi *"quelques VCs éclairés qui ont à coeur d'aider l'écosystème français où qu'il se trouve"* , Kima Ventures et Breega en tête. Grâce au modèle de *rolling fund* permis par la plateforme Angel List à laquelle Diaspora Ventures a eu recours, le fonds n'a pas eu besoin de premier closing pour débiter ses activités. En effet, de nouveaux LPs peuvent rejoindre le fonds à tout moment, le fonds puisant dans ses ressources au fur et à mesure. *"Notre ambition est de faire 10-20 investissements par an"* , annonce Carlos Diaz. Une première opération doit être annoncée sous peu, promet l'investisseur.

Article écrit par Geraldine Russell