

<http://www.agefi.com/home/entreprises/detail/edition/online/article/nicolas-de-toledo-le-fondateur-de-mosaiq-voit-grand-il-organise-des-voyages-daffaires-sur-mesure-pour-les-entrepreneurs-genevois-en-chine-et-vice-versa-480413.html>

Mosaiq, l'ouverture des portes vers la Chine

Nicolas de Toledo, le fondateur de Mosaiq voit grand. Il organise des voyages d'affaires sur-mesure pour les entrepreneurs genevois en Chine. Et vice versa.



Nicolas de Toledo a créé Mosaiq en avril 2017

Né à Genève dans une famille d'entrepreneurs, Nicolas de Toledo a créé Mosaiq en avril 2017 à Carouge. Un an et demi après, entouré de 4 collaborateurs, il compte à son actif 13 voyages d'affaires en Chine et en Suisse, pour des entrepreneurs suisses et chinois, respectivement. Et les projets sont nombreux dans le pipeline.

Parmi ses mentors, sa famille, notamment son grand-père - un centenaire, aujourd'hui décédé, qui a présidé le réseau des Pharmacies Principales pendant plus de 50 ans, actif dans les dernières années de sa vie en politique PLR et gestion du parking du Mont-Blanc ; son père Jean-Philippe, très actif dans le milieu de la santé et innovant pour l'industrie ; Xavier Comtesse, auteur du livre Santé 4.0 et Pascal Gueissaz, CEO de Career Plus.

Rencontre avec Nicolas de Toledo, qui vit entre Shanghai et Genève, à son retour du voyage qu'il a organisé dans la Chine innovante pour la délégation économique genevoise accompagnant Pierre Maudet. Il sera de retour en Suisse, avec un groupe de Chinois qu'il accompagnera pour un séjour sur la Blockchain, lors du quatrième trimestre.

Mosaiq existe depuis un an. A votre actif, 13 voyages organisés par an. Quel rythme de croissance prévoyez-vous, pour quel chiffre d'affaires ?

Dès la première année, Mosaiq était à un niveau breakeven. L'objectif est d'atteindre 1 million de dollars en année 2. Avec les projets à venir, nous avons sécurisé 700.000 dollars de revenus. La Chine innovante est un thème très attractif. Dernièrement, la **CCIG**, qui a co-organisé avec la Chambre Suisse-Chine, le voyage de la délégation économique avec Pierre Maudet en juillet, projette de réaliser un voyage en Chine par an. Pour Nestlé, j'organise régulièrement des séminaires en Chine. Nous avons plusieurs contrats avec le leader en télécommunication au Moyen Orient et de grandes écoles de commerce à Londres et en Russie. Ces dernières facilitent les réflexions suite aux visites d'entreprises que nous organisons. Souvent les technologies dont nous apprenons l'existence ont un rôle bien précis à jouer dans l'entreprise et son développement. La clé est de définir lequel.

Quel a été le début de l'aventure chinoise pour vous ?

Après ma maturité au collège Calvin, un ami genevois Théodore Sarasin, m'a convaincu d'aller en Chine apprendre le chinois. Une vague d'amis s'est jointe à nous, au fil des années. Avec l'un d'entre eux, Bastien Dumont, nous avons monté plusieurs projets. Après

avoir exploré la vente de costumes en ligne, une industrie qui nous était peu familière, nous nous sommes résolus à nous concentrer sur ce que nous maîtrisons le plus. L'installation des étrangers en Chine, d'où la naissance d'Integrate Chinese Life (ICL). ICL aide les étrangers à venir en Chine pour faire des études et trouver du travail. Nous avons notamment aidé plusieurs genevois à trouver un travail dans les milieux de l'hôtellerie, la finance et le commerce. Pour promouvoir les échanges sino-suisse, nous avons lancé la ICL Cup, des bourses permettant aux apprentis de partir étudier en Chine gratuitement tous les étés. En 2018, 16 sont venus, notamment grâce au soutien de la **CCIG** et de la BCGE. Finalement, j'ai également été en discussion avec différentes pharmacies et cliniques pour la commercialisation de mon thé aetea, sans pesticides ni métaux lourds.

Mais comment s'est constitué votre réseau en Chine ?

Résident à Shanghai depuis plus de 7 ans et parlant couramment chinois, je suis passionné par la rencontre avec la nouvelle vague d'entrepreneurs chinois, ouverts, dynamiques et internationaux. Ils sont nombreux à venir régulièrement à Davos. Ils font partie des 600 Young Global Leaders du WEF, de moins de 40 ans. Je fais partie des 6000 « chanceux » de moins de 30 ans du WEF (les Global Shapers). Soutenue par l'ambition dévorante de cette nouvelle génération, la face cachée de la Chine est soudainement mise au grand jour. C'est cette communauté entrepreneuriale que je mets en relation avec des entrepreneurs genevois et suisses désireux de mieux connaître l'empire du milieu et de faire des affaires. Une des start-up technologiques participantes à la délégation genevoise vient de signer un contrat (MoU) avec Tencent, géant à qui nous avons rendu visite en juillet au plus haut niveau.

Que signifie Mosaïq ?

La marque Mosaïq s'inspire dans son nom de la vraie mosaïque, comme les pièces d'un puzzle qu'on aime rechercher, pour appréhender et comprendre toutes les facettes et les contours d'un pays immense comme la Chine. A chaque voyage, je me concentre sur une pièce du puzzle, liée à la demande spécifique de mes clients. Les liens avec la Chine intriguent, mais sans vivre sur place, le pays est extrêmement difficile à pénétrer. A chacun des voyages, nous apprenons aussi avec nos visiteurs.

Quel est le gros projet sur lequel vous planchez ?

J'ai un projet de séminaire sur la santé digitale dans 3 mois en Chine. Comme nous l'expliquait Brian Wong, VP chez Alibaba, lors de notre visite en juillet, la Chine prépare en novembre le CIIE. Cet événement expose des technologies et savoir-faire étrangers en Chine. La santé - sujet qui me touche depuis mon plus jeune âge par le biais de mes proches - est un des secteurs cibles du MadeInChina 2025, et dont les coûts sont inquiétants vu la population vieillissante. Les solutions digitales sont peut-être la clé pour diminuer drastiquement les coûts de la santé. Je pensais donc organiser à Shanghai, et ses environs, un séminaire la semaine suivant le CIIE pour observer ce qui se fait en Chine en matière d'innovation dans le domaine, tout en explorant les opportunités d'expansion sur ce marché.

Comment voyez-vous le développement de Mosaïq dans 5 ans ?

En 5 ans tout va changer ! La digitalisation et l'intelligence artificielle transforment le monde, et tout ce qui nous entoure. C'est justement ce que nous tentons de comprendre à travers nos programmes, notre réseau d'entrepreneurs audacieux et les entreprises technologiques partenaires, pionnières mondiales, à l'aube de leur internationalisation. Nos séminaires nous permettent de mieux connaître nos clients, notamment leurs besoins et leur vision du monde. Notre objectif est de constituer avec eux des partenariats, pour favoriser l'investissement ou d'autres formes de collaborations. Finalement, ce réseau composé d'entreprises de toutes tailles, reflète plusieurs valeurs, dont la curiosité et l'ouverture au changement. Dans 5 ans, j'espère, la durabilité en fera partie. Et c'est peut-être à travers les séjours que nous organisons qu'elle aura été insufflée. En 2019, nous organiserons notre premier séjour aux Etats-Unis... à la recherche de nouvelles opportunités et de création de liens.