

**3^e édition 2016**

Guide 2016 des formations au commerce international

**Avec le 7^e Palmarès annuel
des meilleures formations au commerce
international de bac +2 à bac +5**



Pionniers pour l'avenir

Dans un monde toujours plus ouvert et technologique, l'ESSEC Business School forme des professionnels libres, agiles et audacieux, grâce au mariage de l'exigence académique, de l'implication dans la vie économique et de l'engagement dans la société.

L'esprit pionnier vous inspire, rejoignez l'ESSEC Business School !

L'esprit pionnier

www.essec.edu

Guide des formations au commerce international

3^e édition 2016

Avec le 7^e palmarès des meilleures formations

Reportages : Gaëlle Ginibrière

Enquête auprès des établissements et classements réalisés
avec le concours de la société Le Sphinx Institute

Sous la direction de Christine Gilguy
Rédactrice en chef

MOCITY Déjà



1 000 membres



La communauté **MOCITY** a accueilli 130 nouveaux membres en marge du Forum Afrique 2016, manifestation organisée par *Le Moci* avec *Le CIAN* (Conseil français des investisseurs en Afrique), qui réunissait le 5 février, à Paris, plus de 800 participants avenue de Friedland, au siège de la CCI Paris Ile-de-France, partenaire de l'événement.

Vincent Lalu, président du *Moci*, a présenté la vidéo de lancement de l'application mobile **MOCITY** en ouverture du Forum (notre photo). Cette application est destinée aux professionnels connectés à l'international.

C'est un outil de mise en relation, simple et gratuit basé sur la géolocalisation. **MOCITY** permet à ses membres, professionnels des marchés internationaux, d'entrer en contact et d'échanger entre eux.

À cet effet, lors du Forum Afrique l'application a permis à de nombreux participants d'interagir par message privé et de se rencontrer pour approfondir ces échanges lors du cocktail donné à la clôture du Forum. **MOCITY** facilite vos relations BtoB avec les membres de la communauté physiquement présents autour de vous partout dans le monde.

Depuis son lancement, le 21 janvier 2016, la communauté a attiré près de 1 000 membres.

Vous ne l'avez pas encore ? N'attendez plus, téléchargez dès maintenant **MOCITY** sur Apple Store et Google Play.

Vincent Lalu, président du MOCI, a présenté l'application MOCITY lors du Forum Afrique 2016, le 5 février, à Paris, à la CCI Paris Ile-de-France, avec Joy Palacio, chef du service marketing et digital du MOCI, qui en a piloté avec efficacité le développement. La vidéo de lancement de MOCITY projetée ce jour-là est disponible sur : www.mocity.fr



Découvrez Mocity en vidéo
www.mocity.fr

Interview de Vincent

« Mocity, des acteurs

Le Moci. Comment a germé dans votre esprit l'idée du réseau **MOCITY** ?

Vincent Lahu. L'idée de **MOCITY** m'est venue tôt, très tôt. Dès novembre 2006, au moment du rachat du titre *Le Moci* à Ubifrance, j'ai rencontré les gens du terrain. Ce sont des individus, des hommes et des femmes, qui vont à l'étranger pour travailler. Lorsqu'ils sont en déplacement dans une ville, à Bamako par exemple, ces acteurs de terrain ont besoin de conseils pour trouver un avocat, un hôtel ou un restaurant, qu'ils soient institutionnels (CCEF, Business France...), chefs d'entreprises, ou encore prestataires logistique. Une entraide naturelle s'installe donc entre ces professionnels. Le contact entre eux est très important. Parallèlement à l'écosystème du commerce extérieur français, il y a des individus porteurs de la viralité.

Je me suis dit qu'un des moyens de les mettre en contact pouvait se faire au travers des réseaux sociaux et du mobile, via les smartphones. De cette intuition première, a germé l'idée de faire appel aux nouvelles technologies de l'Internet 2.0 pour mettre à disposition de ces professionnels de l'international français ou francophones un outil pour échanger entre eux des conseils pratiques (restaurants, hôtels, taxis...) voire développer entre eux des courants d'affaires. J'ai eu l'idée de concevoir une application de mise en relation, en temps réel, des acteurs du commerce international au moment où ils se trouvent dans ces destinations internationales, c'est le principe de la géolocalisation.

Le Moci. Quel rapport avec *Le Moci* ?

V. L. Le rapport avec *Le Moci* (Le Moniteur du Commerce International) est double. D'abord, **MOCITY**, c'est l'héritage de l'esprit fondateur du *Moci*,

une application de mise en relation du commerce international »

un outil historique (créé en 1883) qui met à disposition des acteurs du commerce international des informations censées leur faciliter la tâche sur les marchés étrangers. Lorsque j'ai repris *Le Moci*, j'ai pensé à une autre idée qui était de faire du *Moci* un « GPS Business », c'est-à-dire un outil pour tracer sa route à l'international.

Ensuite, il existe un lien fondateur entre *Le Moci* et le réseau **MOCITY**. En effet, avant toute chose l'application va servir aux lecteurs du *Moci* pour faciliter leurs opérations sur le terrain. Dans mon approche de ce nouveau métier (développement d'outils numériques au service des acteurs du commerce extérieur français), j'avais la même intention, qui consistait à faire de **MOCITY** un outil pour connecter les membres du réseau entre eux.

Le Moci. Mais alors, à quoi servent les institutionnels (Business France, Bpifrance, le CNCCEF, les sociétés privées d'accompagnement à l'international...) ?

V. L. L'outil **MOCITY** n'est pas destiné à prendre la place du dispositif français d'accompagnement à l'international des entreprises. C'est le contraire ! Cet outil est mis à la disposition des individus de l'écosystème du commerce extérieur de la France : entreprises exportatrices, CCEF, conseillers export Business France... **MOCITY** ne se veut pas une alternative à d'autres choses, mais vise à rendre plus performant l'actuel dispositif français en matière d'accompagnement des PME et ETI à l'export.

MOCITY s'adresse aux acteurs du commerce international. Son ambition est de mettre à leur disposition, qu'ils soient exportateurs, acheteurs, conseillers des marchés internationaux, logisticiens..., un outil extrêmement disponible (une application gratuite pour

smartphone). Le réseau **MOCITY** n'a pas d'avenir, s'il n'est pas adopté par ses utilisateurs comme un outil qui réponde à leurs besoins. Nous devons faire en sorte que les membres trouvent intérêt à devenir membre de la communauté **MOCITY**.

Le Moci. Comment faire alors pour qu'ils adhèrent à la communauté MOCITY ?

V. L. Tout d'abord, on a tout fait pour que ça soit le plus simple possible ! L'application comporte 5 onglets. Le 1^{er} onglet réunit les 50 membres de la communauté **MOCITY** les plus proches de l'utilisateur, et ça aussi bien à Angers qu'à Bamako ou encore Pékin ou Auckland ! Dans le 2^e onglet, les membres peuvent entrer en contact via des messages « One to One » (privés). Le 3^e onglet permet de sauvegarder les profils intéressants afin de les contacter plus tard même s'ils ne sont plus à proximité. Le 4^e onglet propose l'actualité business et politique de 120 pays autour du globe. Enfin, avec le 5^e onglet, les membres pourront gérer leur profil et interagir avec l'équipe **MOCITY**.

En outre, le réseau a l'ambition de devenir universel, c'est donc un outil bilingue. L'application a été développée en français et en anglais. En rejoignant **MOCITY**, les utilisateurs accèdent à une communauté de niche rassemblant tous les acteurs du commerce international.

Le Moci. Quel est le coût ?

V. L. L'application est gratuite ! Nous voulons faire de **MOCITY** un outil très large et accessible par le plus grand nombre. Nous avons réuni deux conditions qui doivent contribuer au succès de **MOCITY**. La première, c'est que l'outil doit être simple. L'application est d'une très grande simplicité. Et le deuxième critère, c'est sa gratuité.

Le Moci. Mais alors comment financer tout ça ?

V. L. L'application a été conçue en autofinancement. Cependant, **MOCITY** s'appuie en parallèle sur la commercialisation d'espaces publicitaires destinés à des partenaires (hôtels, avocats, loueurs de voitures, banques...). Ces derniers bénéficieront d'une visibilité exceptionnelle auprès des membres de la communauté **MOCITY** géolocalisés dans le ou les pays ciblés. Trois jours après sa mise en ligne, nous avions déjà trois annonceurs.

Le Moci. Comment comptez-vous séduire ces annonceurs ?

V. L. Grâce à une base de données très qualifiée. En effet, le panel des 500 premiers membres de la communauté **MOCITY** est composé de 90 % d'acteurs professionnels à l'international CSP++ ! C'est donc l'expertise qui prime. C'est essentiellement notre audience de niche (géolocalisée) qui séduira nos annonceurs.

Rappelons que *Le Moci*, dont les bases sont très qualitatives, a été notre principal allié pour conquérir les premiers membres de la communauté **MOCITY**.

Le Moci. Et l'avenir ?

V. L. Depuis son lancement le 21 janvier dernier, 1 000 membres professionnels se sont connectés au réseau **MOCITY**. On compte sur la viralité pour couvrir les cinq continents et franchir la barre des 10 000 membres d'ici la fin de l'année. Dans le futur, une version Premium verra le jour, avec de nouvelles fonctionnalités et des services qui faciliteront les rencontres d'affaires BtoB.

On n'a pas réinventé la poudre, on a simplement regardé ce qui se faisait de bien ailleurs. *Le Moci*