

JKPM.net le 1^{er} réseau social d'affaires pour les Pme

Philippe Mangeard, homme reconnu des réseaux, lui-même au cœur de nombreuses activités internationales, vient de lancer il y a quelques jours, JKPM.net, le premier réseau social dédié aux professionnels du commerce international.

« **L**e fonctionnement en réseau et les recommandations ont toujours été et sont les bases du commerce international », commente **Philippe Mangeard**. « Je connais quelqu'un, je t'en présente un autre, je participe à un salon pour rencontrer telle ou telle personne... j'ai demandé à untel de me présenter... je cherche quelqu'un qui pourrait me présenter à... tout est prétexte, ou nécessité, tous les jours, dans tous les pays du monde, à un fonctionnement en réseau ».

Les contraintes : « la première est le manque de temps, et la deuxième c'est l'aspect stratégique et confidentiel du carnet d'adresses » reprend Philippe Mangeard, « Il fallait donc trouver un système qui permette le partage efficace de carnets relationnels, qui garantisse l'anonymat du détenteur de l'information, tout en laissant le choix permanent d'accepter ou non de rendre service. Notre réseau Jkpm se pratique en toute confidentialité, sans aucune perte de temps, et entre gens de bonne qualité ».

« Comme dans la vraie vie, je ne donnerai une information ou une recommandation que si je pense que l'interlocuteur mérite de "déranger" mon contact, et si j'y trouve un intérêt, financier ou non ».

« **Le principe JKPM est simple** : chaque membre inscrit les noms de ses contacts personnels dans le système, sans aucune coordonnée, en indiquant seulement le degré de connexion qu'il a avec chacun d'entre eux. Par exemple, je connais le directeur des achats de la ville de Santiago du Chili, c'est une très bonne relation, alors je l'inscris dans mon espace personnel et confidentiel JKPM. Un autre membre sera peut-être intéressé par ce contact, et va voir qu'il existe sur JKPM... il va rentrer sans délai en contact anonyme avec moi pour négocier cette introduction ».

Le Blackbox de JKPM

L'essentiel de la performance du système est concentré sur ce concept de la « Black-box », espace électronique d'échanges anonymes entre les membres de JKPM. Votre interlocuteur ne connaît pas votre identité tant que vous n'avez pas décidé de la lui révéler, et réciproquement.

La confidentialité ne sera levée que si vous l'autorisez simultanément, c'est-à-dire si vous avez trouvé un accord pour la recommandation demandée. Sinon, chacun reste définitivement anonyme, et personne n'est vexé !

« Si chaque membre de JKPM met 100 ou 200 contacts nous allons vite avoir quelques centaines de milliers de contacts qualifiés dans la base de données. Nous en avons déjà presque 100 000 en quelques jours, et cela va en grandissant. Notre intention n'est pas d'en avoir une infinité, mais de bien maîtriser la qualité du réseau. Nous avons pour cela choisi de réguler notre recrutement par la co optation, et avons aussi privilégié une adhésion payante, pour éviter que des amateurs viennent encombrer la dynamique ».

Le système JKPM permet bien sûr les mises en relation gratuites, mais aussi autorise les demandes de commissions d'apport d'affaires.

L'adhésion payante est assortie d'une pléiade d'avantages qui permet de la rentabiliser de façon quasiment immédiate : **réduction sur des billets d'avions, sur des envois de marchandises, sur des traductions, let-**



Credit : La Tribune D.R.

Philippe Mangeard, Président-fondateur du Cercle pour l'Optimodalité en Europe, de Modalohr, d'Experts au Carré, mais aussi Conseiller du Commerce extérieur de la France, Président de la section internationale du CCPI et, enfin, Vice-président d'UbiFrance, a incontestablement fait bénéficier de sa longue expérience professionnelle, et celle de ses nombreux amis, ce concept totalement novateur de mises en relation.

tre d'information... donc pas de danger selon Philippe Mangeard que cet « investissement » soit perdu, « que le membre fasse ou pas des affaires avec JKPM, il rentabilisera son adhésion en quelques jours. On sait ce qu'est le business, on est pour beaucoup d'entre nous chefs d'entreprises, il faut que chaque euro investi soit rentable... »

Particulièrement adapté aux Pme installées ou en phase de développement sur les marchés internationaux, JKPM pourrait vite devenir la référence des réseaux du commerce international.

Marc Hoffmeister

