

## Réseaux d'affaires : le "recommending" à la française bouscule les vieux concepts Internet

18/10/2010

Facebook ? LinkedIn ? Viadeo ? Philippe Mangeard connaît, lui qui est un homme de réseau international, passant sa vie "à prendre du poids dans les cocktails et à se fatiguer dans les voyages". "Ca donne de la visibilité mais ça ne vous donne pas l'accès au bureau du directeur des achats de votre prospect", constate-t-il. Avec son site Internet [www.jkpm.net](http://www.jkpm.net), club d'affaires en ligne orienté sur le business international, c'est cette dernière clé, la recommandation d'un ami ou d'une bonne relation, qu'il ambitionne d'offrir. Philippe Mangeard a des atouts et déjà un bon carnet d'adresses : il est bien connu dans le secteur du transport et de la logistique (il est président fondateur de la société Modalohr, qui promeut les autoroutes ferroviaires, et président fondateur du Cercle pour l'optimodalité en Europe), mais aussi des milieux du commerce extérieur français (il est conseiller du commerce extérieur et vice-président d'Ubifrance depuis 2006). Le concept est simple : l'adhésion est payante (tarif raisonnable) et chaque nouveau membre apporte au moins 100 contacts, sans être obligé d'indiquer les coordonnées; puis il peut lancer des requêtes de contacts ou en recevoir et parvenir ainsi à se faire recommander auprès d'un prospect ou à recommander quelqu'un auprès d'un ami ou d'une relation, voire à jouer les intermédiaires. "L'objectif est de faire faire des affaires", souligne Philippe Mangeard, qui est convaincu que son concept est "révolutionnaire". Un moteur de recherche permet un rapprochement automatique des requêtes et des membres à même d'y répondre. Ensuite, la mise en relation se fait hors du système. Si l'affaire se conclue, jkpm demande 0,3 % de la commission éventuelle touchée par le membre. Lancé en septembre en trois langues (français, anglais, espagnol) et avec sept permanents, jkpm a déjà conquis un millier de membres et propose 150 000 contacts selon son fondateur, qui en a lui même intégré 8000 et affirme avoir fait deux affaires grâce à son site. Le recrutement se fait beaucoup par parrainage. "Notre objectif raisonnable est d'avoir 20 000 membres", et d'être "mondial". Détail utile : les serveurs sont en France...

- [Commerce international](#)
- [Intelligence économique \(IE\)](#)
- [Services informatiques](#)

### URL source:

<http://www.lemoci.com/29997-r%C3%A9seaux-daffaires-recommending-%C3%A0-fran%C3%A7aise-bouscule-vieux-concepts-internet>