

La référence des décideurs

Manager

d'entreprise

Septembre 2011

PORTRAIT

p16

Jérôme Chasques ou
l'Homme qui tombe à pic ?

TABLEAU DE BORD

p37

Organisez un événement
d'entreprise

p64

Fidélisation Client

STRATÉGIE

p72

Pourquoi devenir
Ingénieur ?

p76

La réussite est-elle
liée à la chance ?

PHILIPPE MANGEARD
vice-président d'UBIFRANCE

LES SECRETS DE LA RÉUSSITE : Comment doper sa carrière...

DOSSIER Quel sera le profil du dirigeant de demain ? p21

La Passion Pragmatique Ou l'Entreprise selon Philippe Mangeard

Exerçant des activités dans le monde politique et de l'entreprise, Philippe Mangeard est un dirigeant accessible qui nous a fait partager ses secrets de réussite. Représentant la France à l'international pour Ubifrance dont il est Vice-Président, membre du MEDEF International, et bien d'autres organismes, il est également président-fondateur de plusieurs sociétés dont Modalohr (fret ferroviaire), Experts au carré (réduction des coûts), ou encore OptiCapital (financements des transports innovants). Mais il ne s'arrête pas là et défend avec passion sa dernière création, JKPM, un réseau social anonyme qui fait parler de lui. Ce dernier a donc reçu Manager d'entreprise un matin, juste après avoir rencontré sur sa terrasse du 8^{ème} étage Rue Messine, le co-fondateur de Daily Motion intéressé par ce nouveau concept web.

Un parcours de serial entrepreneur pragmatique et visionnaire

Issu d'une famille de commerçants, Philippe Mangeard explique avoir rapidement acquis la valeur du travail et s'être attelé à se construire un avenir prometteur. En plus de sa formation Math sup, Math spé, ingénieur agronome et D.E.A de gestion industrielle, il dispose du goût de l'entrepreneuriat et se dote d'une confiance nécessaire pour monter et mener à bien des projets de A à Z. Comme il ne dispose pas de patrimoine ou de capital, il se lance et développe « Direct Import Nancy » dans les locaux mêmes de son école alors qu'il est encore étudiant... Premier succès, avant d'enchaîner les innovations et les activités comme le téléx informatisé, l'immobilier coopératif, les équipements industriels exportables ou le transport innovant, toujours en favorisant la différenciation et les concepts nouveaux. Il a également fondé en 2007 le cercle pour l'Optimodalité en Europe (la combinaison la plus efficace, rentable et la plus propre de transport). Pour concrétiser les idées défendus par ce cercle, il vient de créer une nouvelle agence

de notation extra-financière pour évaluer l'impact environnementale dans le transport en partenariat avec l'ensemble des professionnels et l'ADEME : l'European TK'BLUE Agency.

Ses secrets de réussite pour les managers et dirigeants de demain

Pour Philippe Mangeard, la clé du succès est simple : du travail, des valeurs, de la créativité et de l'assurance. Une assurance qui se construit et doit être mise au service d'un vrai projet : 'où va-t-on ?' en face duquel on doit envisager les partenaires et les moyens nécessaires à la réalisation en calculant la rentabilité dans le temps selon une vraie démarche industrielle. 'Il s'agit aujourd'hui de se positionner sur des métiers à haute valeur ajoutée et d'optimiser les chances de réussite par un environnement propice dans lesquels les collaborateurs se sentent bien. La capacité à déléguer est fondamentale pour créer des interfaces relationnelles permettant au dirigeant d'assumer plus de responsabilités stratégiques et de coordination. Pour moi, ce sont les collaborateurs qui choisissent le patron.



“ Ma vie, c'est inventer, valider, diffuser et déléguer ”

J'ajouterais que le plus important est avant tout d'allier plaisir et travail.

Sa vision et son conseil aux entreprises françaises

Pour lui, la France est pleine de talents, ainsi que de savoir-faire différenciant et de qualité. Mais le pays manque d'entreprises intermédiaires (plus de 50 salariés). D'après Philippe Mangeard, cette particularité est due à la peur des dirigeants tricolores d'ouvrir leur capital et à en perdre la majorité. Cela se justifie aussi par le système administratif et social contraignant mis en place à partir de 50 salariés.

Comment perçoit-il les nouvelles générations ?

'Il y a beaucoup de choses positives. Ils ont par exemple une approche beaucoup plus ouverte et tolérante, ce qui favorise à la fois la diversité et la parité. Chez JKPM, c'est une femme qui dirige l'équipe de jeunes modérateurs et cela fonctionne très bien ! Par contre, ils n'ont pas de vision à long terme et sont dans l'instantanéité. Et même s'ils sont beaucoup mieux informés que les anciennes générations, ils n'ont plus le temps d'approfondir et de maîtriser les sujets qu'ils

pratiquent... Ils ne connaissent rien à fond... ils surfent ! Un autre axe de progrès à travailler : ils sont habitués à ce que tout leur soit accessible et on ne leur a jamais imposé cette bonne vieille règle du « donner pour recevoir ». Il leur paraît naturel qu'on leur rende service sans pour autant se sentir eux-mêmes pouvoir être au service des autres. La multitude, la rapidité et le côté éphémère des contacts par les réseaux sociaux a renforcé ce côté égocentrique. Mais les jeunes ont su conserver les bons fondamentaux et retrouvent heureusement ces valeurs de partage et d'échanges au sein de leurs plus proches amis.'

'Ma vie, c'est inventer, valider, diffuser & déléguer'

Philippe Mangeard semble avoir trouvé le bon équilibre : 'j'ai coupé ma vie en deux : plaisir et boulot. Le boulot, c'est Paris du lundi au jeudi soir. Et le reste du temps, j'habite à Nice en famille. Tous les soirs et à l'heure du déjeuner, je suis en public-relations ; le reste du temps je travaille et je ne peux le faire que sur des projets qui me passionnent. Mais ayant un sens forcené du travail en équipe, je délègue la quasi-totalité des réalisations et mises en œuvre à mes collaborateurs tout en continuant à prendre les décisions d'ajustement avec eux ! J'ai encore créé en ce début d'année une nouvelle société, j'en créé une autre dans les prochaines semaines... Ma vie, c'est inventer, valider, diffuser & déléguer.'

Vous souhaitez développer vos affaires sans multiplier les cocktails et les déjeuners ?

Philippe Mangeard a, semble-t-il, trouvé la solution avec JKPM... Cet Officier de la légion d'honneur, a utilisé sa prédisposition relationnelle et son esprit créatif à un fort pragmatisme pour réaliser un projet innovant ayant pour vocation de contrer la 'timidité relationnelle'. ■

Zoom sur JKPM, la dernière création de Philippe Mangeard...

QU'est-ce que JKPM ? Un accélérateur de rencontres professionnelles nationales et internationales qui compte déjà plus de 4 000 inscrits dans 82 pays : explications.

'Chacun voudrait accéder au carnet d'adresses de tout le monde sans donner le sien !'

JKPM est issu de simples constats : les relations sont devenues multiples, plus inaccessibles, moins sincères, moins fidèles et 'la timidité relationnelle' empêche des rapports francs et transparents dans le monde des affaires. 'Plus personne n'a le temps de faire crédit à des gens, il faut utiliser son réseau ou une recommandation. Et chacun vit avec la même contradiction : on voudrait accéder au carnet d'adresses de tout le monde sans donner le sien !'. De plus, on ose que difficilement dire non à une connaissance ou un ami, ou formuler une demande directe pour obtenir une recommandation ou un contact. Il est aussi rare que la personne mettant en contact deux autres qui réaliseront des affaires se hasarde à solliciter une commission... ce qui nuit à son implication ultérieure pour que l'affaire aboutisse. La solution pour lever ces retenues était donc clairement l'anonymat, qui favorise la diversité. 'Les initiatives de rencontres physiques pour développer la diversité ne fonctionnent pas bien : au Medef, il y a aujourd'hui plus de parrains que de filleuls dans la commission Diversité.'

'L'accueil a été positif à 100%'

Positionné sur une cible de dirigeants, décideurs et managers, le réseau JKPM a clairement pour ambition d'aider tout un chacun à faire du business. 'L'accueil a été positif à 100%', s'enthousiasme Philippe Mangeard. Car

aujourd'hui, la multiplicité des offres pousse à favoriser les recommandations pour le choix d'un prestataire, tandis que cocktails et réunions d'affaires ne donnent pas toujours les résultats escomptés pour le temps investis... Le principe de JKPM est simple : chaque inscrit partage son carnet de contacts de manière anonyme en indiquant simplement le nom et la fonction de la personne connue, par exemple 'le directeur de Google Europe'. Le business model est basé sur un pourcentage lié aux affaires générées et dont le montant est décidé par les parties prenantes. Il existe un statut Freemium donnant accès à tous les services, et un statut Premium (adhésion entre 210 à 0€ selon le nombre de filleuls) permettant l'utilisation intensive du réseau. Un individu ayant en moyenne 200 connexions locales ou internationales, il ne reste plus qu'à faire le calcul en sachant qu'il y a déjà plusieurs milliers de Membres sur JKPM.

Allez plus loin avec les Recommending Clubs®

Autre moyen de faire des affaires : les Recommending Clubs®, construits par localité ou secteur d'activité, et disposant de plus d'un forum interne privé (anonyme ou non), pour multiplier les échanges et les affaires. Ce Recommending Club® est modéré par son créateur, qui peut l'animer par une newsletter et perçoit un intérêt au business qui y est réalisé. Il existe déjà une quarantaine de ReRecommending Club®. ■