

Edito**MBB news...****La news de l'été !**

Barter... Bravo, vous êtes de plus en plus nombreux à réagir, à parler du métier et à comprendre le fabuleux levier de valeur qu'il peut être pour votre entreprise ! Vous n'êtes pas encore décidé ? vous avez un été pour réfléchir au plan d'action de septembre, à vos budgets et à l'éventuelle possibilité de vous offrir une campagne publicitaire plus ambitieuse que la précédente. Un été aussi pour rêver aux différents bonus qu'apporte une opération barter, en achats média et en services divers !

Barter, un succès made in USA

Un métier qui a quelques longueurs d'avance outre-atlantique, puisque 70% des sociétés cotées en bourse aux Etats-Unis utilisent le barter ! C'est une économie à part entière qui fait progresser beaucoup d'entreprises en leur ouvrant de nouveaux horizons. Nous développerons l'approche barter made in USA, son histoire, ses résultats et son efficacité dans les différents secteurs d'activité. Des résultats qui annoncent un business en plein essor sur notre marché national !

Barter et voyages, la good news de l'été

Et période oblige, nous développerons dans cette news les offres voyages proposées en partenariat avec notre agence de voyages MV conseil, qui devraient déjà vous donner envie de mettre une option sur une destination pour vos séminaires ou incentives sur le 2ème semestre 2006 ou sur 2007.

A retenir tout particulièrement dans cette lettre les raisons du succès du barter aux US, il ne tient qu'à nous tous d'en faire autant ! En vous souhaitant de très bonnes vacances et une rentrée riche en nouvelles idées business.

Jean-Luc Viaud et toute l'équipe de MBB.

Des réactions ou des questions sur le barter ? Contactez-nous. jlviaud@mbsa.com ou au 01-40-76-93-65

Barter made in USA**ou ce que sera très bientôt le barter en France !**

Le barter aux Etats-Unis est une formidable entreprise depuis quelques décennies et a vraiment pris un véritable statut lorsque les deux associations de la profession ont vu le jour : The international Reciprocal Trade Association née en 1979 et The National Association of Trade Exchanges fondée en 1984. Mais si le barter est aujourd'hui à son plus haut niveau aux Etats Unis, c'est grâce aux sociétés de barter qui par leur dynamisme et leur force de conviction, ont su faire comprendre aux entreprises les intérêts qu'elles avaient à utiliser ce mode de paiement.

Les clés de la réussite de ce marché outre-atlantique.**1. pour les entreprises clientes**

Tout obtenir avec le barter. Ou presque ! Toutes les entreprises s'y sont mises et dans les secteurs d'activité les plus divers, aujourd'hui, aux Etats-Unis, vous pouvez presque tout obtenir par le barter (des investissements média aux livraisons de fleurs !)

Le barter optimise la gestion de votre cash. Les entreprises sont motivées à payer en services ou produits en prélevant un minimum de cash. Aujourd'hui la majorité des entreprises américaines financent leurs événements importants via du barter et le moyen de paiement des services en 100% cash est devenu obsolète.

Le barter vous libère de vos stocks. Pour une entreprise saine, il doit y avoir un turn-over rapide des marchandises. Avec le barter, les marchandises restantes trouvent rapidement un deuxième circuit de vente. Vous êtes ainsi libéré de vos stocks, tout en bénéficiant d'un crédit barter.

2. pour les sociétés de service**Le barter pour utiliser à 100% les capacités de votre entreprise.**

Si vous n'utilisez pas toutes vos capacités, 12 mois sur 12, le barter peut pallier ces manques. En France, avec la technique du yield, on peut déjà prévoir les taux de remplissage et optimiser les revenus via une politique tarifaire adaptée. Aux Etats-Unis, les sociétés de service utilisant le barter sont assurées d'un remplissage maximum et donc d'un profit optimal. C'est pourquoi outre le secteur des médias, tous les acteurs du tourisme ,de la téléphonie, de la location... sont des fervents utilisateurs du barter.

Barter dollars ou le barter et les finances made in USA

Aux Etats-Unis, beaucoup plus qu'en France, le barter est un véritable acteur de l'économie d'entreprise et la plupart des entreprises y ont recours. C'est une nouvelle façon de voir les choses. On ne pense plus directement 100% cash , on identifie ses besoins. Et le barter, par l'étendue de ses possibilités, trouve une ou plusieurs solutions.

Le barter permet d'acheter sans payer avec de l'argent. Aux Etats-Unis, on parle de « barter dollars ». Ces barter dollars achètent la même chose que les réels dollars et sont soumis aux mêmes réglementations. Le gouvernement américain considère l'industrie du barter comme un business majeur, soumis aux mêmes taxes que des paiements traditionnels. Un business plein de promesses ! Demain en France, nous parlerons d'euros barter.

MV Conseil, une agence qui personnalise les voyages !**Guillaume-Alexandre Ferraud**

« Grâce au barter, nous organisons à la demande de MBB des opérations voyage tout à fait exceptionnelles. Que ce soit pour des régies publicitaires ou pour des entreprises clientes de MBB, notre démarche est axée sur la personnalisation de l'opération. En effet, l'organisation d'un séminaire de travail à l'étranger pour une force commerciale d'un industriel ou l'organisation d'un court séjour pour inviter les meilleurs clients

d'un média majeur français demandent dans les deux cas une parfaite infrastructure. Mais les critères de réussite de chacune de ces deux opérations sont différentes, et il s'agit à chaque fois de trouver les détails qui feront la différence entre un voyage réussi et un voyage exceptionnel. C'est ce que nous tentons de faire à chaque instant. Ainsi lors du dernier voyage organisé en Namibie pour les principaux clients d'un support, outre l'hébergement de luxe dans des lodges prestigieux situés dans des endroits magnifiques, les invités retiendront un survol en montgolfière à l'aube pour admirer la faune et la flore. Notre activité avec MBB est en plein développement. Depuis le début 2006, outre ce voyage en Namibie, nous avons organisé beaucoup de courts séjours à Saint Tropez, au Brésil, à la montagne, à Marrakech... Nous avons sur le second semestre un planning déjà très chargé »