



Edito

Starter... Et si votre rentrée était barter !

Vous souhaitez alléger votre poste achat, découvrir et profiter de nouvelles opportunités de services, ou vous offrir un plan média plus ambitieux... Go for barter, comme 70% des sociétés américaines cotées en bourse. Nouveau plan média, nouvelles organisations et nouveaux plans d'investissements... A vous de réussir votre rentrée avec le barter !

Une rentrée très en forme !

Dynamique est sans doute le qualificatif qui convient le mieux à **notre nouveau client Terraillon**. A travers son témoignage, vous comprendrez que la forme est un état d'esprit, et qu'avec le barter, on peut être deux fois zen !

Un peu d'exercice !

Un deuxième élan pour vos produits, grâce au barter et au re-marketing ! Vos produits peuvent se faire une nouvelle santé avec le e-commerce ! Ce nouveau type de distribution touche de plus en plus de français jeunes, citadins et à haut pouvoir d'achat ! Boutiques et voyages en ligne, les Français ont surfé cet été et, avec plus de 27 millions d'internautes, ils sont devenus de véritables e-consommateurs.

Avec **plus de 15 budgets gagnés depuis début 2006 dont 5 cet été**, des partenariats élargis avec les principaux acteurs des médias français, des accords avec les redistributeurs majeurs dont les sites de e-commerce et le développement de [MBB Boutique](#), MBB est en cette rentrée 2006 encore plus solidement armé pour optimiser via la technique du barter les valorisations de vos excédents de stocks et de vos actifs.

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

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

E-commerce...

Peut-on se passer d'1 Français sur 2 ?



Un cap symbolique vient d'être franchi, 1 Français sur 2 de plus de 15 ans est un internaute ! Les autres données qui font rêver et qui devraient faire réagir :

- **1 foyer sur 2 est équipé**
- **1 internaute sur 2 se connecte tous les jours**
- **Plus d'1 internaute sur 2**

achète en ligne

- **38% des internautes sont des CSP +**

Incontournable pour toutes les entreprises, le e-commerce connaît une progression exponentielle. Ces données sont une excellente nouvelle pour toutes les sociétés qui utilisent le barter.

Dans ses opérations de re-marketing, MBB conseille de plus en plus à ses clients d'utiliser le e-commerce.

Pour des raisons économiques : La vente des produits est rapide et ce dans un contexte où l'internaute optimise son pouvoir d'achat.

Pour des raisons stratégiques : Le e-commerce, pour l'entreprise, traduit une modernité et un dynamisme. Pour le produit remarkété et redistribué, le e-commerce l'inscrit dans un contexte jeune, ludique et sympathique.

Born 4 sport ... and for success !



1,2,3 Barter ! Born 4 sport, site de e-commerce spécialisé dans la vente de produit pour consommateurs passionnés de sport, prend un nouvel essor en annonçant sa collaboration avec MBB. La belle enseigne jeune, sportive et dynamique, se rapproche de MBB pour monter des opérations de partenariat spécifiques avec des marques liées au sport.

Comment s'est organisé le partenariat ? Très simplement. Dans le cadre de ses opérations de re-marketing, MBB est toujours à la recherche de distributeurs efficaces et ayant une bonne image pour remarkéter et redistribuer le mieux possible les produits de ses clients.

En s'adressant à cette enseigne on-line, MBB a rencontré un partenaire ouvert et intelligent, prêt à proposer des opérations de qualité. MBB peut aujourd'hui proposer à ses clients d'être remarkétés par Born 4 sport, et Born 4 sport est à même de leur construire des opérations sur-mesure. Pour les grands noms du sport, les équipementiers, les produits textiles, c'est l'opportunité de bénéficier d'un re-marketing alliant efficacité et image.

Ces opérations sont à suivre dans la prochaine news !

Plus en forme que jamais, Terraillon dit oui au barter !

Terraillon

Des balances à la pointe de la technologie mais aussi des produits nouveaux, Terraillon est une entreprise dynamique qui a décidé d'accompagner sa progression en s'ouvrant au barter.

« C'est en rencontrant l'équipe de MBB, qui a une parfaite connaissance de la technique du barter et de la communication au sens large, que je me suis laissé convaincre. Elle m'a proposé de me constituer un crédit à valoir sur mon poste de communication, en revalorisant mon surstock. Ce que j'ai accepté, sachant que j'avais un plan média important à financer : télévision et presse pour lancer le dernier-né de Terraillon, le « Tout en un » pour les bébés, qui est à la fois cuisine vapeur et chauffe biberon.

MBB a participé au crédit publicitaire de notre campagne de lancement, ils nous ont également permis de faire une formidable opération d'incitative en finançant les voyages de nos commerciaux » **Didier Cadeau, directeur général de Terraillon.**

Rendez-vous sur MBB Boutique

Des besoins de **champagne** pour vos clients, des **cadeaux de fin d'année** à préparer, des **séminaires** à organiser...Rendez-vous sur [MBB Boutique](#) pour connaître tous nos nouveaux produits et services mis à votre disposition pour cette rentrée.