



Edito

Bonne année à tous, partenaires, clients, et futurs clients !

Pour vous et votre entreprise, nous vous souhaitons le meilleur. Du new business, un vrai confort de travail, la possibilité de profiter au maximum de nouveaux services financiers par la technique du Barter, et enfin, de voir grand et loin, pour pouvoir prévoir des plans média ambitieux et travailler avec les meilleurs acteurs du marché.

Cette année promet d'être riche en événements avec entre autres l'apparition des distributeurs à la télévision, les conséquences des mouvements à la tête des agences de communication majeures et la très forte progression encore prévisible du e-commerce comme en témoigne aujourd'hui notre client **Télémarket** via son président **Roland Coutas**.

MBB, bilan 2006 : l'année du développement avec 22 nouveaux annonceurs !

Bienvenue à 1001 soleils, Cdiscount, Conforama, Directours, Ford, Garmin, Groupe Lafuma, JVC, Le Bourget, Matis, Modelabs, Multiples, Nocibé, Pilot, Planet Saturn, Raynal et Roquelaure, René Derhy, Sangho, Simone Pérèle, Tempur, Terrailon, Télémarket.

Janvier 2007... Et si vous ouvriez un crédit Barter

Commencer l'année avec un crédit Barter, c'est partir avec une vraie avance !

Pour mieux vous faire comprendre l'intérêt d'ouvrir un crédit Barter, nous vous offrons dans cette première news de l'année, un récapitulatif essentiel qui devrait vous apporter les clés de l'intérêt financier du Barter.

N'hésitez pas à visiter notre site www.mbbboutique.com

Toute l'équipe MBB se joint à moi pour vous souhaiter une excellente année 2007.

Jean -Luc Viaud

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

Télémarket ou la réussite du super-market sur internet

Premier invité de l'année : Roland Coutas, président de Télémarket!



Le parcours professionnel de Roland Coutas: Journaliste au quotidien *Lyon Figaro* et à l'agence de presse Sygma (1986-88), Producteur de magazines en télévision et sur internet (1988 -97). Fondateur et Président-directeur général de la société Travelprice (distribution de voyages sur Internet) (depuis 1997), Président-directeur général de la société Telemarket (depuis 2005).

Vrai symbole de l'avènement de la grande distribution sur Internet, Télémarket connaît un succès incontestable : il est le premier site de l'alimentaire et de la grande consommation en France. Envisagé par ses concurrents de la distribution traditionnelle, Télémarket est aujourd'hui un des plus grands acteurs du commerce en ligne.

Comment êtes-vous venu au barter et pourquoi avoir choisi MBB ?

Ma relation avec MBB ne date pas d'hier. Précédemment chez Travelprice, j'ai travaillé avec MBB. Notre relation a tout de suite été fondée sur la confiance. J'avais besoin d'un plan de communication important, et j'avais des voyages de qualité à offrir. Nous avons tout de suite travaillé intelligemment. MBB a su nous écouter, ils ont été capables de trouver le bon espace pour la bonne problématique, et le tout à bon prix. Et, c'est tout naturellement, en rejoignant Télémarket, que je me suis de nouveau adressé à MBB pour notre nouvelle campagne, on ne change pas une équipe qui gagne !

Aujourd'hui, je leur fournis surtout du champagne et des boissons, marchandises très demandées par les partenaires MBB pour organiser leurs cocktails et événements. Et grâce au Barter, nous avons réalisé une formidable campagne d'affichage 4x3 à la rentrée !

Roland Coutas, président de Télémarket

Capital !

Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur le Crédit Barter.



Ouverture du crédit

Pour ouvrir un crédit Barter, il suffit de prendre contact avec l'agence MBB, qui, après diagnostic, vous fera une simulation. En revalorisant vos stocks excédentaires, vous vous constituerez un crédit à valoir sur vos achats média ou services.

Fonctionnement du compte

Vous disposez maintenant d'un crédit pour votre entreprise. Qu'il s'agisse de services ou de média, le montant de votre crédit est affecté au paiement de vos factures, parfois en totalité lorsqu'il s'agit de services, et partiellement à hauteur de 10 à 30% pour vos investissements média.

Un crédit 100% disponible

Le crédit Barter permet une liquidité disponible permanente pour tous les achats de services. Ce crédit peut être utilisable sur une période variable de 1 à 3 ans, sa disponibilité est significative et immédiate.

Intérêts

Un crédit qui a un intérêt particulier puisque vous l'obtenez en vendant vos excédents de stock à une valeur supérieure à leur valeur résiduelle réelle. Ce crédit vous permet de financer tous vos besoins pour votre entreprise : plan média, services, cadeaux, séminaires.

Sécurité et garanties

Avec MBB le Barter est traité juridiquement comme une compensation de créance au sens de l'article 1702/1703 du code civil. Les opérations média sont traitées dans le cadre de la loi Sapin.

Nouveau dans la boutique MBB : une exceptionnelle sélection d'écrans plats



En plus des produits et services habituels pour janvier 2007, MBB vous propose pour équiper vos salles de réunion, ou animer vos jeux concours... une sélection extraordinaire d'écrans plats.

Vous faites partie des privilégiés qui ont un crédit à la boutique MBB ? Bienvenue au club !

Concept unique sur le marché, la boutique MBB est la seule boutique exclusivement réservée au business to business et payable en crédit Barter.

Après le grand succès du département Déco, la ruée vers les coffrets cadeaux de fin d'année, la boutique vous réservera encore plein de surprises pour 2007 !

Pour tout savoir, rendez-vous sur www.mbbboutique.com. Demandez votre mot de passe et bénéficiez des premières offres de l'année.