



Edito

L'année a bien commencé, et ce n'est qu'un début !

Si l'on en croit la presse, le Barter fait parler de lui. De la presse grand public à la presse économique, vous avez pu lire ces dernières semaines des articles consacrés au Barter, à ses process et à sa valeur ajoutée pour les entreprises. Notre activité est en effet en fort développement et a su prouver aux annonceurs qu'elle est créatrice de valeurs. De plus, les méthodologies mises en place aujourd'hui dans le cadre des opérations de Barter sont clairement définies et simples dans leurs applications.

Tendance 2007 : la génération des « Happy Barterers » !

100% des entreprises qui ont choisi le Barter sont heureuses d'avoir fait ce choix ! Pourquoi ? Grâce au Barter, elles ont vendu leurs excédents de stock à une valeur supérieure à leur valeur résiduelle réelle, et ont constitué ainsi un crédit leur permettant de financer leurs dépenses en services : investissement média, organisation de séminaires ...

Heureuses aussi, parce que grâce au Barter, ces entreprises ont pu améliorer de manière significative leurs résultats. La tendance aujourd'hui ? Obtenir plus en maîtrisant au mieux ses dépenses.

Qui peut aujourd'hui se passer du Barter ?

Essentiel à une économie gagnante, le Barter est pratiqué par la plupart des entreprises américaines. S'il fait une vraie percée en France, c'est parce qu'aujourd'hui, les freins psychologiques liés à la méconnaissance du métier sont en train de tomber, et que, clients comme partenaires sont tous les jours plus nombreux à nous rejoindre.

Pour en savoir plus, toute l'équipe MBB et moi même vous donnons rendez-vous sur www.mbbsa.com

Jean-Luc Viaud

L'interview du mois

Pascal Clavreux : le Barter laisse une totale liberté dans le choix des médias.

Ce mois-ci, nous avons donné la parole, à un grand professionnel des médias, **Pascal Clavreux**, président d'**Universal McCann**. Vous aurez pour la première fois dans cette news, l'avis du côté agence média, partenaire essentiel pour mener à bien une opération de Barter.

En tant que professionnel reconnu dans le monde des agences média, quel est pour vous et pour vos clients l'intérêt du Barter ?

Pascal Clavreux, président d'Universal McCann : pouvoir valoriser des stocks non productifs pour générer de l'échange média est pour nous une vraie opportunité. C'est productif pour les entreprises qui peuvent ainsi accéder à une offre média plus large.

Quel bilan tirez-vous de votre collaboration avec MBB ?

Très bon bilan. Je pense à un exemple précis où nous avons remarquablement bien travaillé ensemble, pour la plus grande satisfaction du client. Nous n'avons eu aucune contrainte dans le choix des médias. Le client a bien vendu ses stocks, et ensuite l'élaboration du plan média s'est déroulée comme habituellement. Au final, nous avons pu optimiser notre plan média, tout en conservant 100% de sa qualité.

L'activité qui démode le 100% cash a de l'avenir.

Outre-atlantique, le « creating value through corporate trade » est adopté par la plupart des grandes entreprises américaines. Avec le corporate trade, le client obtient un nouveau moyen de paiement pour les médias et pour de nombreux services

Bientôt tout obtenir avec le Barter ?

C'est chose faite aux Etats-Unis, et c'est en train de se réaliser en Europe. Avec le Barter, vous pouvez bien sûr financer une partie de vos investissements médias mais aussi obtenir des services et des prestations aussi divers que :

- la location de voitures
- une organisation de salon
- un renouvellement de matériel informatique
- un voyage incentive
- la réalisation d'une plaquette publicitaire

Pour en savoir plus rendez-vous à la [boutique MBB](#).

Boutique MBB**La première condition indispensable pour bien réussir une opération de Barter : fournir des prestations de qualité**

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

Pourquoi MBB a créé cette boutique en ligne ? Pour pouvoir permettre à tous nos partenaires médias et à nos clients d'avoir accès en instantané à l'ensemble des prestations.

Quelle est l'importance des prestations proposées ? Capitale ! On ne peut pas bien faire ce métier sans proposer des prestations de qualité à nos médias partenaires et à nos clients. C'est pour cela que MBB accorde une attention particulière à la qualité de ces prestations ; elle propose une offre large et dans les secteurs les plus divers.

Quelques exemples de ce que l'on peut trouver à la boutique MBB ? Des vins et champagne et une offre traiteur, des produits bruns de qualité comme appareils photos numériques, GPS, écrans plasmas, ou LCD. Bientôt en ligne, vous pourrez trouver une sélection d'objets et produits pour renforcer l'efficacité de vos mailings. Et toujours des voyages sur mesure pour vos clients et vos incentives.

Pour en savoir plus rendez-vous sur www.mbbsa.com.