



**Edito**

**Grand beau temps pour le Barter et MBB !**

Le new biz continue et l'été s'annonce radieux pour notre activité ... Deux nouveaux clients pour MBB, **Eugène Perma** et **Brossard** ... Et des articles consacrés à l'optimisation et la gestion des stocks dans le mensuel Management, et au Barter dans la newsletter Offremédia.

**Internet : un nouveau média qui s'intéresse au Barter**

Après une progression de 42% en 2006 vs 2005 (source IREP), les investissements publicitaires des annonceurs sur Internet continuent de croître fortement au premier semestre 2007. Et c'est aujourd'hui tout naturellement que ce 6ème média s'intéresse au Barter. Car un plan média plus important demande plus d'investissements et certains de nos clients ont choisi le Barter pour financer au mieux un plan média incluant Internet ! Témoin de l'ascension de ce média, **Philippe Jacob, DG de Skyrock**, que nous avons interviewé. Vous découvrirez également dans cette news, les derniers chiffres des recettes publicitaires des médias publiés par l'IREP, et les conclusions à en tirer pour votre plan d'action de la rentrée.

**Devoirs de vacances : lire les 5 façons de bien gérer ses excédents de stocks.**

C'est dans le numéro de Management (daté juillet-août), deux pages sur les cinq solutions pour écouler ses stocks, dont une, très recommandée, qui est celle du Barter. Vous lirez dans cette news une sélection de ces réflexions tout à fait stratégiques, signées **Hervé Hillion, Vice-Président de Headlink Partners**.

**Et travaux pratiques à la rentrée : Gérer au mieux ses stocks en commençant par faire un diagnostic Barter auprès d'une agence de Barter !**

Rendez-vous donc à la rentrée début septembre. Toute l'équipe de MBB vous souhaite de très bonnes vacances.

Pour en savoir plus, toute l'équipe MBB vous donne rendez-vous sur [www.mbbsa.com](http://www.mbbsa.com)

**Jean-Luc Viaud**

**Ce mois-ci dans Management : Cinq solutions pour écouler des invendus.**



Une seconde chance pour vos produits, une vraie chance pour votre entreprise, c'est ce qu'offre le Barter ! Une des cinq solutions pour valoriser ses excédents de stocks, expliquées par **Hervé Hillion**, Vice-président de Headlink Partners (organisation, stratégie et management).

Une solution pour un manager désireux de bien manager et de gérer au mieux ses stocks : s'adresser à une société de Barter.

C'est, effectivement, ce que propose **Hervé Hillion**, en dirigeant les managers vers des sociétés de Barter. « Une formule qui nous vient des Etats-Unis, où elle porte le nom de Bartering. Proposée en France par quelques intermédiaires spécialisés, elle permet à une entreprise de s'offrir un bien sans bourse délier. Le principe est le suivant : la société de Bartering joue le rôle d'une bourse d'échange. Elle rachète à ses clients une partie de ses stocks ou de leurs invendus et leur accorde en échange une ligne de crédit. Ils pourront ainsi bénéficier de l'offre des autres clients et utiliser ce crédit pour se procurer, par exemple, de l'espace publicitaire, des voyages ou encore du matériel et des services informatiques. »

Solution très séduisante pour les médias, services et voyages.

Ils ont été les premiers à pratiquer le Barter ! D'un côté, ces secteurs d'activité sont demandeurs de services et de prestations et d'un autre, ils disposent de biens, qui, s'ils ne trouvent pas d'acquéreurs n'ont plus aucune valeur après une certaine date : espace publicitaire, places d'avion, nuits d'hôtel..

« La formule a déjà été adoptée par 1000 entreprises en France et connaît un succès grandissant. Au point de représenter aujourd'hui un marché de 150 millions d'euros. »

En conclusion, le Barter est une vraie deuxième chance pour vos produits. Avec des cycles de vie de plus en plus courts, il est en effet rarissime qu'une entreprise n'ait pas de stocks. Pour des raisons purement marketing (changement de packaging ou tout simplement renouvellement de collection), ces produits ne perdent pas en qualité et c'est pour cela qu'ils trouvent une deuxième vie tout à fait satisfaisante via d'autres circuits.

**Cette semaine dans la newsletter 100% média : 2 agences de Barter parlent d'une seule voix.**



**Jean-Luc Viaud** pour **MBB** et **Dominique Bouchayer** pour **Active International** sont les invités de 100% média, la news Online d'Offremédia. Deux concurrents se rejoignent dans la rubrique « Focus sur un aspect technique du média planning et de l'achat d'espace » pour présenter le Barter et ses avantages dans un plan média.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur <http://www.offremedia.com/>

**Evolution des investissements publicitaires depuis 2001, un début de siècle dynamique !**



Même si l'année 2007 risque d'être plus difficile, il faut noter que la progression des recettes publicitaires des médias est constante et continue depuis 2001.

En 5 ans, celles-ci ont progressé de plus de 10%. La progression de ces recettes publicitaires va essentiellement aux médias audiovisuels.

- Radio 2006 vs 2001 : + 23%**
- Télévision 2006 vs 2001 : + 18%**
- Cinéma 2006 vs 2001 : + 14%**

A contrario, les recettes publicitaires des médias « Print » stagnent.

Enfin, Internet qui n'était pas étudié par l'IREP en 2001, est en train de devenir aujourd'hui un média à part entière.

**Skyrock, un groupe en pleine évolution.**



Comment êtes-vous venu au Barter ?

**Philippe Jacob, DG de Skyrock** : déjà utilisateur du Barter avec la radio, il m'a semblé être très intéressant pour du média on line pour deux raisons. Cela permet de recruter de nouveaux annonceurs peu familiarisés avec ce genre de média, et cela permet également de faire des opérations importantes en limitant le cash, solution toujours très appréciée par l'annonceur. Nous venons ainsi de faire une très belle opération pour Pilot avec MBB bien sûr.

Comment se réalisent ces opérations ?

Le groupe Skyrock (Radio Skyrock, Skyrock.com et Skyblog) a beaucoup évolué et offre aujourd'hui de très larges possibilités à l'annonceur. Avec un blog très actif (9,34 millions de visiteurs et 435 millions d'articles sur la plateforme), nous avons un média puissant qui, couplé avec la radio, peut donner de formidables opérations transversales.

#### Quels sont les avantages du net ?

Le net permet de très bien identifier la cible et le profil : tranche d'âge, région, pays. Aujourd'hui, Skyrock a une version néerlandaise et espagnole de son blog, on peut donc faire une opération locale comme paneuropéenne.

#### Y a-t-il des ponts avec la radio ?

Bien que fonctionnant de manière totalement indépendante, il y a effectivement des ponts et souvent à l'initiative du blog. Nous avons, par exemple, assisté à l'événement « Kenza Farah », aujourd'hui n°5 des ventes d'album. Découverte sur le skyblog, Skyrock a fait passer à l'antenne l'artiste la plus écoutée de notre blog, et elle a ensuite signé avec Warner, sur le label Because.

#### Pouvez-vous nous parler d'un exemple d'opération transversale ?

Bien sûr. La sortie du nouveau déodorant Axevice, produit d'Unilever, qui a fait une opération sur 5 semaines, radio et on-line.

Skyrock est en mesure de proposer et réaliser des opérations spéciales qui font vivre la marque. Jeux-concours avec création d'un profil, ou Skyblog lié à l'actu de la marque. Trois différentes rubriques sont proposées : jeux vidéo, cinéma et musique. Le tout pouvant être traité directement avec l'agence média puisque nous avons en interne un département création qui réalise et suit les opérations.

Pour en revenir au Barter, il est pour nous une opportunité de faire connaître à l'annonceur l'étendue des possibilités du net.