



**Edito**

**Bonne résolution de la Rentrée...**

**Et si vous faisiez un diagnostic Barter auprès de MBB ?**

C'est le moment où jamais de penser à intégrer le Barter pour financer vos stratégies de communication 2008 ! Pourquoi ne pas l'avoir déjà fait ? Aujourd'hui, les annonceurs faisant appel à cette technique financière sont de plus en plus nombreux, le Barter est en effet un moyen de financement moderne, sûr, particulièrement utilisé dans les pays anglo-saxons puisque nous vous rappelons que 70% des sociétés américaines cotées en bourse l'utilisent déjà.

**Un plan média plus ambitieux grâce à une vraie technique financière.**

Construisez dès maintenant un plan média financièrement optimisé avec vos crédits Barter. Dans cette news, vous suivrez d'une part les témoignages du Directeur division grande distribution d'**Eugène Perma** et d'autre part celui de la Directrice de la régie de **Télé Z**. Vous lirez pourquoi toutes les parties sont gagnantes avec l'utilisation du Barter : comment Eugène Perma a trouvé un vrai levier supplémentaire et comment Télé Z parvient à fidéliser ses annonceurs avec le Barter.

**Rendez-vous sur notre boutique en ligne pour y découvrir toutes les nouvelles prestations mises à votre disposition !**

Le newbiz continue et, avec la rentrée, les activités reprennent... Rendez-vous sur notre boutique en ligne, vous y trouverez encore des nouvelles destinations pour alimenter vos incentives, de nouveaux produits bruns et déjà des idées de cadeaux de fin d'année. Toute l'équipe de MBB vous souhaite une excellente rentrée !

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

Jean-Luc Viaud

**Télé Z : Un titre qui monte encore et qui s'ouvre au Barter !**



**Comment se porte Télé Z et parlez-nous de votre collaboration avec MB&B Pascale LECOSSE**

**(Directrice Générale de la régie Télé Z) :**

Télé Z est le seul titre de la presse de télévision à progresser en diffusion de +1,5 % de janvier à juillet 2007. Le nombre de ses abonnés atteint le chiffre record de 787.000. Malgré cela, comme l'ensemble de cette famille de presse, nous souffrons d'une baisse de nos recettes publicitaires dans un marché à -13% sur le 1er semestre 2007. Les équipes de MBB nous ont séduits par leur disponibilité et leur réactivité, c'est pourquoi nous avons décidé de leur faire confiance.

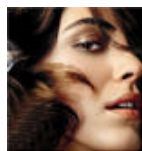
**Que pensez-vous du Barter pour un support comme le vôtre ?**

Pour Télé Z, le Barter n'est pas une nouveauté et il devrait trouver sa place pour l'ensemble des médias. Malgré tout, il ne peut en aucun cas se substituer au chiffre d'affaires classique mais est très utile pour les opérations entre autre pour les opérations de relations publiques.

**Que vous apporte directement le Barter ?**

Le Barter est utile à la fois pour l'Editeur et le Régisseur. Il permet de gagner de nouveaux annonceurs et d'ajuster la stratégie d'annonceurs déjà présents.

**Le Barter pour Kéranove, Petrol Hahn et les autres marques du groupe Eugène Perma : une décision qui n'a pas fait un pli !**



Spécialiste du soin capillaire pour homme et pour femme, Eugène Perma est un groupe qui représente des marques à forte notoriété comme Pétrole Hahn, Keranove, Cycle vital, Essentiel, Artist(e), et Eugène Color.

**Comment Eugène Perma a-t-il commencé avec le Barter ? Olivier DUPONT (Directeur division produits grand public) :**

Très simplement, j'ai rencontré MBB par l'intermédiaire de notre agence média. Nous avons vu dans le Barter la possibilité d'un vrai levier supplémentaire pour augmenter nos moyens média. Et effectivement, cela nous a permis une vraie bouffée d'oxygène pour une partie non budgétée au départ !

**Que pensez-vous du Barter d'une manière plus générale ?**

1er point. On a tout entendu et son contraire sur le Barter et les sociétés qui le commercialisent. Le principal est dans la confiance que l'on instaure de part et d'autre avec les personnes avec lesquelles on travaille.  
2ème point. L'important, c'est de fixer des règles dès le départ et de s'y tenir : Engagement, respect, rigueur, confirmation, vérification du bon déroulement des opérations. Avec MBB, je leur ai exposé ma façon de travailler, on a tout de suite trouvé un très bon terrain d'entente. Et tout s'est bien passé. Une bonne organisation bien rodée, des gens rigoureux, ponctuels, efficaces et rapides à prendre des décisions. Nous n'avons pas pris plus de temps que prévu, j'ai été globalement satisfait de l'opération.

**E-commerce : Une très belle progression... Une très bonne nouvelle pour MBB !**



Excellente nouvelle pour toutes les sociétés qui utilisent le Barter, le e-commerce se porte très bien !

Quand un annonceur réalise une opération de Barter, votre marchandise est re-marketée et redistribuée. Aujourd'hui, cette redistribution s'effectue de plus en plus sur Internet, un excellent canal qui offre une visibilité maximale à ses produits.

**Succès du e-commerce : Les chiffres du 1er semestre !**

- 19 millions de Français ont acheté sur Internet au premier semestre pour un montant de 7,8 Milliards d'euros
- Les ventes en ligne ont progressé de 38% au premier semestre
- Pour la première fois en 3 ans, le panier moyen de transaction a augmenté, il est passé de 88 à 91 euros.
- Le nombre de cyber-acheteurs a doublé en 3 ans

D'après Marc LOLIVIER, délégué de la FEVAD, "Cette croissance est soutenue par l'arrivée de nouveaux sites et de nouveaux cyber-acheteurs. Si elle se poursuit, nous devrions atteindre 16,3 milliards d'euros sur l'année 2007 et 31 milliards en 2010".

Le monde de l'économie évolue. Des nouvelles techniques permettent aux entreprises d'augmenter leurs débouchés, leur chiffre d'affaires, leur rentabilité. E-commerce et Barter quasi inexistantes, il y a encore quelques années, sont aujourd'hui des services reconnus par les sociétés innovantes qui gagnent.