

Edito

Avec la création de son nouveau site, MBB entame un nouveau tournant dans son histoire.

Parallèlement au Barter qui se développe fortement en France comme à l'international, l'activité de MBB suit largement la tendance.

Des nouveaux clients continuent de nous rejoindre et nous développons fortement notre collaboration avec nos clients fidèles : bienvenue ce mois-ci à Castorama qui a choisi MBB pour booster son plan média ; merci à ICI Paints (peintures Dulux Valentine) pour leur confiance. Ce client, comme en témoigne l'interview de Paul Baissat, vient de réaliser une formidable opération avec Ventes-privées.com et MBB.

Par ailleurs, les derniers chiffres du e-commerce sont toujours à la hausse.

Nos clients disposent donc aujourd'hui de plusieurs circuits de redistribution, soldeurs traditionnels ou sites de e-commerce qui font leur preuve tous les jours. Les marchés parallèles ne sont définitivement plus considérés comme étant un mal nécessaire mais font partie intégrante de la politique de redistribution des annonceurs.

Enfin, nous profitons de cette nouvelle news pour vous rappeler le fonctionnement financier du Barter, et le formidable levier qu'il peut être pour une entreprise.

Toute l'équipe de MBB vous donne rendez-vous très vite sur son nouveau site : www.mbbsa.com

Philippe Gimond et Jean-Luc Viaud

L'invité du mois : ICI Paints affiche ses couleurs avec MBB

Paul Baissat, directeur achat de ICI Paints a choisit le Barter pour la marque de leader en France, Dulux Valentine.



Comment êtes-vous venu au Barter ?

Nous avons été approché l'année dernière sur cette idée de déstockage de prod. Cela nous a séduit, mais ce qui nous a vraiment décidé, c'est la collaboration av

Ventes-privées.com

Nous avons pu obtenir grâce à cette opération, de l'affichage national en juillet.

Qu'avez vous pensé de Ventes-privées.com pour votre re-marketing ?

Excellent re-marketing, j'ai été séduit et impressionné par l'expertise de Ventes-privées.com. Ils ont grande valeur ajoutée en termes de création : vidéo de présentation, arborescence des produits... pour l'image de nos produits.

C'est un tout nouveau modèle économique, l'entreprise est souple, ils ont fait un effort sur les frais de transports... Ils étaient intéressés de travailler avec nous et ont r moyens pour que l'opération soit un succès.

Que pensez – vous du Barter de manière générale ?

C'est très intéressant. Ce sont des modes commerciaux qui se développent et qui ont un bel avenir quand on a à faire avec des spécialistes bien installés comme MBB et Ventes-privées.com.

Le plus difficile dans de telles opérations, c'est de convaincre en interne la Direction Générale et la marketing.

Place net : les opportunités du re-marketing



Bien que les soldeurs traditionnels gardent toute leur place dans l'activité du B redistribution par le e-commerce est de plus en plus choisie par les annonceur soucieux d'un re-marketing de qualité pour leurs produits.

Cette nouvelle forme de redistribution continue de croître.

Les chiffres du e-commerce du 1er trimestre 2008 de la Fevad sont excellent: **croissance globale est estimée à 30 %**, alors que le contexte global est pl ralentissement général de la consommation.

Les français ont dépensé sur les trois premiers mois de l'année 4,9 milliards d'euros. Le montant r par transaction continue à s'afficher en hausse.

La croissance de 30% s'explique par la conjonction de deux phénomènes : D'une part, un fort accroissement du nombre de sites marchands actifs, et d'autre part une progression continue du c d'affaires des leaders du marché.

Le Crédit Barter : Capital pour vos finances



Véritable levier financier pour l'entreprise, le crédit Barter se traite comme une opération financière. Nous vous rappelons que son principe en est très simple et s'articule autour de plusieurs points

Ouverture du crédit Barter

Pour ouvrir un crédit Barter, vous prenez contact avec l'agence MBB, qui étudie de vos excédents de stock et vous propose un taux de revalorisation. En revalor vos stocks excédentaires, vous vous constituez ainsi un crédit à valoir pour financer une partie de achats média ou services.

Fonctionnement du compte

Qu'il s'agisse de services ou de média, le montant de votre crédit est affecté au paiement de vos f. A titres d'exemple, lors de chaque investissement en presse magazine, 20% du montant de vos investissements est financé par vos crédits Barter qui ont été ouverts.

Un crédit 100% disponible

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

Sécurité et garanties

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