

O1net.com

19 avril 2001

Barterforum met l'échange de marchandises au goût du Net

Fort d'une expérience de quinze ans dans l'échange de marchandises interentreprise, Barterforum est désormais accessible sur Internet. Objectif du groupe paneuropéen : attirer la clientèle des PMI-PME et se positionner sur le marché du B-to-B.

Barterforum introduit sur Internet son concept d'échange de marchandises interentreprise. Née en 1986, la société française propose une solution de règlement en barter (échange en anglais), qui permet aux entreprises de financer leurs achats sans avoir à puiser dans leur trésorerie. De plus, la formule permet de réduire les coûts commerciaux et la durée du processus d'achat.

Selon l' International Reciprocal Trade Association (IRTA), le marché de l'échange de marchandises est estimé à 16 milliards de dollars, dont 11 milliards pour l'Amérique du Nord.

En Europe, l'objectif de Barterforum est d'attirer 10 000 entreprises sur sa place d'échange interentreprise, et d'atteindre, d'ici à 2003, un volume de transactions de 400 millions d'euros. A titre de comparaison, la société a traité un volume d'échanges de 76 millions en 2000.

Le Web, outil de développement du *barter*

Pour imposer ce modèle alternatif en Europe et sur Internet, Barterforum a privilégié l'ouverture de filiales dans huit pays européens. Les antennes locales vont s'adresser au segment des PME-PMI, en misant sur un plus grand volume d'échanges pour des montants moyens inférieurs à ce qui se pratique aux Etats-Unis.

« L'ouverture de filiales à l'échelle européenne a d'ores et déjà permis d'attirer 2 500 entreprises, explique Pierre Sacksteder, directeur général adjoint de Barterforum.com. Cependant, les PMI-PME ne disposaient pas d'un outil adapté pour s'engouffrer sur le marché du barter. Ce devrait être le cas avec Internet, avec lequel il sera possible de négocier des sommes inférieures à 15 000 francs. »

Grâce aux fonctionnalités développées sur la version Web, l'entreprise cliente pourra notamment créer un espace personnel avec son propre catalogue, et disposer d'une alerte produit personnalisée.

Barterforum.com applique deux systèmes de transactions : une commission de 4 % sur le montant global de la transaction d'une part, et un double système de forfait - 60 euros ou 150 euros par mois pendant un an, d'autre part.

Gérald Bouchez