

## **Asset Management Magazine**

mai 2001

### **L'échange comme solution de financement avec barterforum.com**

Mettre en relation les offres d'échanges des entreprises pour financer leurs achats courants en contrepartie de la vente de leurs produits ou services, sans puiser dans leur trésorerie, tel est le métier du groupe Barterforum, leader européen de l'échange marchandises. Chaque jour, plus de 50 commerciaux du groupe gèrent les échanges bilatéraux et multilatéraux pour plus de 2 500 entreprises clientes : un imprimeur peut ainsi financer une partie de son parc informatique contre des travaux d'impression. Cette pratique, courante aux Etats-Unis avec un marché estimé à 16 milliards de dollars de transactions, devrait s'accélérer en Europe avec Internet. Le groupe Barterforum l'a bien compris et choisit de décliner son offre sur la toile au travers d'une place de marché, la première de ce type en Europe. L'originalité repose sur une solution de règlement « mixte ». L'entreprise pourra régler une partie de ses achats à la fois en numéraire et en échange marchandises. Il appartient aux entreprises de négocier directement entre elles et de déterminer le ratio cash/barter pour le financement. Concrètement, le règlement de la partie barter se traduit par l'ouverture d'un compte débiteur ou créditeur, l'entreprise disposant de 9 mois pour dénouer la situation. De son côté Barterforum base son modèle économique sur une commission à l'achat comme à la vente.

La formule Internet, plus souple, plus ouverte, plus simplifiée que le système classique limité notamment à des opérations d'au minimum 50 000 F, se veut plus adapter aux PME/PMI, généralement absentes de ce marché en Europe. De nombreux services sont associés au site, tels un call center, une messagerie personnalisée, une gestion complète des comptes, un système d'alerte (pour prévenir des nouvelles offres spécifiques).

Côté sécurité et garanties, barterforum.com apporte des réponses spécifiques avec des contrôles sur les informations des adhérents, un cryptage des données, une assurance crédit. Le groupe propose ainsi une solution complète d'authentification certification et d'enregistrement numérique en s'appuyant sur la « trust me card », un support puce sécurisé et développé par Click and Trust, filiale de la BRED.

Outre des campagnes médias de lancement on line et off line, une campagne de marketing direct et de e-mailing compte viser 35 000 entreprises de plus de 10MF de francs de chiffre d'affaires, sur 20 secteurs d'activité sensibles au barter.