

Dirigeant

Janvier 2002

Barterforum, Créateur de richesses

Créée en 1986, Barterforum regroupe aujourd'hui 80 salariés, répartis à travers 11 bureaux en France et à l'étranger. Avec un portefeuille de 2 500 clients, l'entreprise a regroupé en 2000 l'ensemble de ses activités sous une entité unique : le groupe Barterforum.

Le Groupe comprend les sociétés OGEM (opérations de partenariat et marketing opérationnel), TEC (ourse d'échange) et Interchange (rachat de stocks). Le groupe Barterforum a ouvert barterforum.com première place de marché en Europe sur ce secteur.

L'échange marchandises (barter en anglais) s'est développé aux Etats-Unis puis en Europe. En quoi cela consiste-t-il ?

Pierre Fontaine : L'échange marchandises permet aux entreprises de toute taille et de tout secteur d'activité d'assurer le financement de leurs achats en contrepartie de leurs stocks, de leurs produits et services, mais aussi de leur temps humain et temps machine. On peut, par exemple, échanger des billets d'avion contre des espaces publicitaires, des chambres d'hôtel contre des cadeaux d'entreprises, etc.

Il s'agit donc de mieux exploiter les potentiels d'une société. L'échange marchandises apporte aux entreprises un moyen de paiement supplémentaire pour financer des achats qu'elles auraient réalisés de toute façon. C'est pourquoi beaucoup d'acteurs économiques y font appel : de fait, le barter représente un marché de 15 milliards de dollars aux Etats-Unis et de 600 millions d'euros en Europe.

En tant que leader européen dans ce domaine, qu'est-ce que Barterforum apporte aux entreprises ?

Notre métier est de mettre en relation vendeurs et acheteurs. Nous devons recenser des clients pour les stocks et les disponibilités de produits, puis leur trouver des fournisseurs. Nous les aidons ensuite à élaborer leur transaction par le biais de l'échange marchandises. Selon ses stocks et sa trésorerie, chaque entreprise peut effectuer tout ou partie de cette transaction en biens et services. Le reste du règlement peut être produit en numéraire, dans une proportion qui varie selon le niveau de frais fixes d'une entreprise.

Clairement, quel est l'intérêt pour une entreprise d'avoir recours au système du barter ?

Pour elles, le barter constitue une nouvelle monnaie d'échange. Si elles ont les disponibilités auxquelles je fais allusion (produits, services, etc.), l'échange marchandises leur permet de ne pas puiser dans leur trésorerie pour financer leurs achats. Leur contrepartie peut provenir soit d'une production nouvelle, soit de l'écoulement d'une production non vendue. En mettant à jour leur potentiel d'échanges puis en pilotant la transaction, Barterforum est un créateur de richesses.

Quel est votre mode de rémunération ?

Très simple : nous prélevons des honoraires sur la transaction, qui s'établissent entre 10% et 15% du montant échangé. Je dois souligner que l'échange marchandises est bien sûr une activité légale, qui donne lieu à une facturation normale. En faisant appel à nous, les entreprises bénéficient de nos quinze années d'expérience.

Spécialisée, chacune de nos équipes commerciales connaît bien le secteur d'activité sur lequel elle intervient. De fait, Barterforum fait preuve d'une grande maîtrise des démarches. En tant que ducroire, nous nous portons d'ailleurs garant de la bonne fin de chaque opération. Notre expertise fait le reste.