

## France.internet.com

28 mars 2001

### Le troc BtoB sur Internet débarque en Europe

*Deux acteurs européens de l'échange marchandises, BarterForum et Efficio, ont communiqué simultanément sur le lancement de leurs places de marché sur Internet. Objectif : devancer les sites américains tels que BarterTrust ou BigVine et faire connaître les avantages de ce mode de gestion des achats.*

Très répandu aux Etats-Unis et dans le secteur des médias, le "barter" (échange de biens et services entre entreprises comme mode de règlement alternatif) trouve avec Internet un outil supplémentaire permettant d'augmenter le nombre de transactions tout en réduisant les coûts. Afin de répondre à la demande de leurs clients existants et après avoir étudié le potentiel du marché, deux groupes ont décidé chacun à leur façon d'occuper le media Internet à la conquête des clients PME et des start-up souhaitant "ménager" leurs trésoreries.

Créé en 1989 et réunissant 2500 clients dans onze pays, le groupe Barterforum met en relation les offres d'échange des entreprises afin de faciliter les compensations d'achat dans le cadre de relations bilatérales ou multilatérales. Contre un abonnement mensuel (sur un an d'engagement) de 60 euros, soit un taux moyen de commission sur les transactions de 3, 6 %, la plate-forme horizontale barterforum.com permet à chaque acheteur ou à chaque vendeur adhérent d'accéder à un catalogue détaillé, de déposer des demandes et offres spécifiques, d'envoyer la commande, de déclencher l'ordre de règlement et d'émettre les instructions de paiement des parties en numéraire tout en suivant et gérant les comptes en barter. La place de marché propose également des services associés comme un call center, un système d'alerte personnalisé etc... A travers son offre "Barterforum Inside" BarterForum met à la disposition des places de marché le module de financement "cash and barter" et une partie de son catalogue.

Les garanties et la sécurisation sont assurées par l'assureur crédit EulerSfac et par la filiale du groupe BRED Banque Populaire Click & Trust. Autofinancée (1 million d'euros sur trois ans pour le développement technologique réalisé par ATOS et 1 million d'euros pour la campagne de communication off-lin et on-line), Barterforum a annoncé un CA réalisé en France sur le on-line de 3, 9 millions de francs en 2001

(avec 1000 clients) et de 24, 9 millions en 2002. Après le lancement de la version anglaise dans quelques semaines , le déploiement en Europe prévu en 2002 sera financé par une levée de fonds.

Le groupe prévoit pour l'ensemble de ses activités off-line un chiffre d'affaire de 498 millions de francs en 2002. Créée en 1995 et comptant plus de 2000 clients, Effcicio a également perçu l'intérêt du mélange outil Internet/gestion barter. Avec des moyens financiers plus modestes (2 millions de francs) et une stratégie d'approche à "valeur ajoutée" basée sur le conseil et la sélection des clients en fonction de leurs capacités d'adaptation à l'outil, la société Belge a lancé son site CoBarter.com le 1er février 2001. Le client inscrit propose en ligne les produits ou services qu'elle souhaite écouler. En échange, elle reçoit un crédit en monnaie CoBarterEuro, correspondant à la valeur réelle de sa marchandise sur le marché. Elle pourra ensuite choisir et acquérir, en une ou plusieurs fois, les produits ou services de son choix. CoBarter se rémunère à la commission sur les transactions, 5 % sur les ventes et 7 % sur les achats.

Côté partenaires, CoBartera choisi l'offre de sécurisation de Verisign et la technologie de BestofInternet. Des projets de développement sont actuellement en discussion avec les organisateurs des célèbres meetings FirtsTuesday ainsi qu'avec "un autre acteur touchant une grande quantité de sites Internet français". *"Nous disposons aujourd'hui d'un formidable outil marketing et financier, qui devrait marcher très fort non seulement en matière de Trade Exchange PME-PMI mais aussi pour les acteurs Internet."* explique Eric T'Scharner, Directeur Général. CoBarter compte ainsi parmi ses clients Internet (une quarantaine au total) des sites comme ChateauOnline ou WStore. La société vise un portefeuille de 5000 clients en 2001.

Marie-Laure Hustache