

## La Vie des Agences

Avril 2001

### **Barterforum.com organise les échanges marchandises on line sur Internet**

Les places de marché constituent à l'évidence des opportunités qui tentent bien des entreprises de la nouvelle économie. En témoignent Barterforum parmi bien d'autres exemples. Il convient de préciser que pour relever de l'ER économie, Barterforum a déjà exercé le métier d'organisateur de l'échange marchandises dit aussi de la compensation dans un cadre d'entreprise davantage traditionnelle, ce qui lui confère un avantage évident.

Le groupe Barterforum, spécialiste de l'échange marchandises, a donc lancé la première « place de marché » dédiée à l'échange marchandises (barter). Les entreprises peuvent utiliser l'échange pour valoriser leurs disponibilités ou financer leurs achats par le biais d'Internet.

Depuis 15 ans, le groupe développe un savoir faire rare en Europe.

Le groupe agit comme une place de marché, mettant en les offres d'échanges des entreprises pour faciliter des compensations bilatérales ou multilatérales. Pour l'heure le groupe emploie 70 personnes. Elles travaillent quotidiennement à organiser les échanges en Europe pour plus de 2 500 clients.

#### **❖ Une nouvelle façon d'acheter et de vendre par Internet**

En mars 2001, le groupe Barterforum a lancé son offre d'échanges sur Internet. « *Notre expérience de l'échange est un atout précieux pour proposer une offre en ligne crédible. Nous avons développé un outil simple et performant qui facilite les transactions interentreprises* », indique Pierre Fontaine, Président et co-fondateur du groupe Barterforum. Barterforum.com se présente comme une place de marché « neutre », avec la spécificité d'offrir une solution de règlement mixte « cash et barter ».

Les entreprises, quelle que soit leur taille ou leur secteur d'activité, peuvent utiliser l'échange marchandises pour valoriser leurs richesses (capacité de production supplémentaire ou stocks) ou financer leurs achats sans puiser sur leur trésorerie.

*« Nous proposons une nouvelle façon d'acheter ou de vendre sur Internet. Avec l'échange, tout achat engendre systématiquement une vente en contrepartie. Un imprimeur peut ainsi financer une partie de son parc informatique contre des travaux d'édition, utilisant ainsi à 100% son outil de production. Dans tous les cas, que l'on soit vendeur ou acheteur, l'entreprise optimise ses richesses »,* indique Pierre Sacksteder, Directeur général adjoint de barterforum.com. Les marchandises proposées résultent de l'offre et de la demande des entreprises.

Dans un premier temps, le groupe Barterforum met en ligne plusieurs centaines d'offres issues de l'activité traditionnelle.

### ❖ **Neuf mois pour dénouer une transaction**

Alerte, gestion des comptes ou recours au Barterforum direct pour rechercher une contrepartie. Les entreprises négocient entre elles et déterminent le ratio cash/barter pour le financement. Le règlement de la partie en barter se traduit par l'ouverture d'un compte débiteur ou créditeur, l'entreprise disposant de neuf mois pour dénouer sa situation.

Barterforum.com a mis l'accent sur la sécurité avec, des contrôles sur les informations des adhérents, un cryptage des données, une assurance-crédit.

C'est pourquoi barterforum.com a choisi Click & Trust, filiale du Groupe Banques Populaires, comme tiers de confiance. Barterforum.com propose à ses clients une solution complète d'authentification-certification et d'enregistrement numérique en s'appuyant sur un support puce hautement sécurisé et développé par Click & Trust : la « Trust Me Card ».

Le groupe Barterforum autofinance cette plate-forme : 1 million d'euros sur trois ans pour le développement technologique (réalisé par ATOS) et 1 million d'euros pour la production du site auprès de 35 000 entreprises cibles en France. Le déploiement en Europe dès 2002 sera financé par une levée de fonds.