



AVEC TEC CORPORATE...

**... REVALORISEZ
VOS ACTIFS DEPRECIÉS**

I. Qu'est-ce que le Barter ou l'Échange marchandise avec TEC Corporate ?

Notre métier

- ❑ Vous racheter vos stocks disponibles à une valeur comptable supérieure

Avec cette survaleur, vous financez une partie de vos dépenses
(investissements media & hors media, animation points de vente,
conventions, séminaires, voyages groupe, travaux d'impression...)

- ❑ Vous permettre de communiquer en média ou hors média avec vos stocks disponibles transformés en pouvoir d'achat

A. Principe

- Vous avez des stocks.
TEC vous propose une valorisation de ce stock plus forte que leur valeur résiduelle

- Avec cette capacité de financement supplémentaire, vous pouvez régler une partie de vos achats d'espace publicitaire à moindre coût
 - Une partie seulement, car il s'agit de ne pas dégrader les conditions d'achat auprès des supports traditionnellement investis, MAIS, au contraire de disposer d'un levier de négociation supplémentaire

B. Objectifs

- ❑ Optimiser avec votre agence média vos coûts d'achat sur le net espace investi
- ❑ Préserver votre stratégie d'achat et les parts de marché net consacrées à chacun des supports
- ❑ Si vous n'avez pas d'agence média, OGEM est en mesure de vous faire des recommandations. OGEM est aujourd'hui l'agence Media de Habitat, Relais & Châteaux, Jean Claude Biguine...

C. Mécanique : les étapes 1 et 2 peuvent être inversées (choix client)

Etape 1

Ouverture de crédit

Vous avez un stock
TEC vous rachète ce stock
en le valorisant

Exemple

Votre stock a une valeur de 50 K€
TEC vous rachète ce stock à 150 K€

TEC vous ouvre alors dans ses livres un
crédit du montant de la valeur de rachat
(crédits de compensation)

Etape 2

Utilisation du crédit

Vous investissez en média
Vous utilisez cette nouvelle
valeur pour financer
une partie de votre achat d'espace

Exemple

Vous devez investir en média 750 K€
Vous financez 600 K€ en numéraire et
150 K€ par le crédit d'achat obtenu par la
vente valorisée de vos produits

TEC affecte alors le montant de vos crédits de
compensation au paiement de vos factures à
hauteur de 5% à 30 %, le solde étant réglé en
numéraire auprès de TEC

D. Le bénéfice client...

- Un gain financier pour l'entreprise

Apport numéraire	600 K€
Valeur initiale du stock	50 K€

Investissement Media obtenu au travers de TEC	750 K€

GAIN FINANCIER : **13,33%**

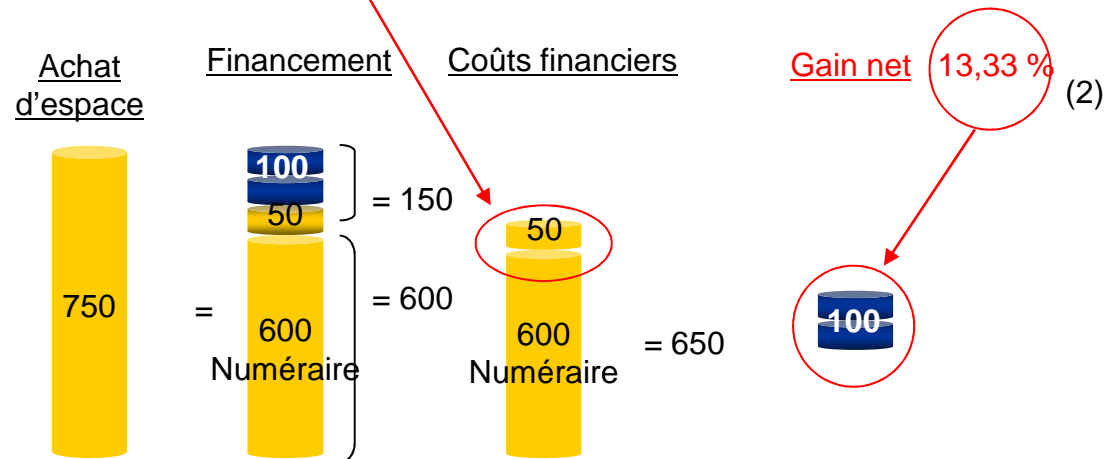
- La valorisation optimale de votre stock par une augmentation de sa valeur comptable

... la preuve par l'exemple

Etape 1 : TEC rachète votre stock en le survalorisant.

$$\underbrace{50}_{\text{Valeur stock (1)}} \times 3 = \underbrace{\begin{matrix} 100 \\ 50 \end{matrix}}_{\text{Valeur de reprise TEC}} = 150$$

Etape 2 : Vous utilisez cette nouvelle valeur pour financer votre achat d'espace via TEC



(1) Valeur du stock prix de vente marché soldeur ou assimilé

(2) Gain net hors honoraires

E. Un cadre rigoureux

- ❑ TEC respecte contractuellement les contraintes de revente de vos stocks (géographie, réseaux etc.) ou bien cède la marchandise à vos soldeurs attitrés
- ❑ TEC agit conformément à la loi Sapin dans la cadre de la vente d'espace publicitaire
- ❑ Clé de la réussite : inclure en amont des négociations d'achat faites par l'agence média, le montant en échange à obtenir auprès des régies publicitaires

II. Le modèle économique de Tec Corporate

- La rémunération de TEC Corporate est déterminée en fonction du dossier :
 - les honoraires de gestion portent sur la valorisation du stock
 - de la vente du stock perçue en cash et partiellement utilisée pour l'achat des prestations à fournir aux régies

III. Les 5 engagements de TEC Corporate

1. Revendre votre stock sans perturber vos circuits de vente habituels et dans le respect de votre politique commerciale

- Vous avez votre propre réseau de « repreneurs » (soldeurs, sites de vente privée...)
 - Vous vous êtes entendus avec votre « repreneur » sur le prix de rachat de vos produits disponibles



- TEC s'intercale entre votre « repreneur » et vous
 - TEC facture votre repreneur sur le montant convenu
 - Vos produits disponibles sont livrés par vos soins à votre « repreneur »
- Pour mémoire, c'est ce montant que TEC vous valorise

2. Travailler en totale transparence avec votre agence média

- ❑ TEC ne se substitue pas à votre agence media
 - TEC opère sous contrat en qualité de régie des supports publicitaires ou déléguée au paiement
- ❑ TEC collabore en synergie et transparence avec votre agence media
 - TEC respecte les choix stratégiques d'investissements élaborés par l'enseigne ou la marque et son conseil
- ❑ TEC travaille avec la plupart des agences média...



3. Utiliser votre crédit en média sur une période préalablement convenue

- L'ouverture de crédit et l'utilisation de votre crédit sont :
 - Réalisées dans un cadre réglementaire rigoureux (contrats)
 - Avec un contrat détaillé engageant l'ensemble des partenaires
 - La durée du contrat est définie préalablement et contractuellement

4. Vous fournir le Barter grâce à nos accords de coopération avec les media majeurs

France – Espagne- Angleterre

La TV, offre hertzienne_

L'offre Mediacabsat et TNT

L'offre Radio

L'Affichage

Internet

La Presse

Le Cinéma



5. Communiquez sur la France mais également en Europe et aux États Unis

- Le réseau du Groupe TEC vous permet d'accéder aux différents pays européens et même aux États Unis

LES CLIENTS DE TEC



Liste non exhaustive

Annexes

- Organigramme du Groupe
- Fiche d'identité du groupe



TEC, la marque commerciale du Groupe BARTERFORUM



Fiche d'identité de TEC

- Date de création: Novembre 1986
- SARL au capital de: 2 423 027 €
- Actionnaires: Cofondateurs pour 80 % des parts
- Marge brute 2008: 4 000 000 €
- Chiffre d'affaires économique 2008: 22 281 000 €
- Effectifs: 36 salariés
- CAC: Cabinet Ernst & Young et Cabinet MDA
- Partenaire du risque crédit: Euler SFAC (Groupe Hermès)

Contacts

Pierre FONTAINE

Président

Tél: 01.56.59.82.91

p.fontaine@tecsolution.com

Pascal ALEXANDRE

Directeur Général

Tel: 01 56 59 82 90

p.alexandre@tecsolution.com

Joëlle BAGOE

Directrice de Développement

01 56 59 88 46

j.bagoe@tecsolution.com