



TRADE OBSERVER

Le bulletin d'information mensuel de Customs Bridge

Août 2020

09

TÊTE DANS LE GUIDON



GARDER LE CAP

DERNIERES AVANCEES

CONCEPT DU QUICK WIN

**CLASSIFICATION
CONTRADICTOIRE**

PREPARATION RENTREE

OFFRE DE PARTENARIAT

GARDER LE CAP

UN MOIS D'AOÛT PRODUCTIF

En cette période de tour de France, l'équipe Customs Bridge a avancé la tête dans le guidon!

L'objectif principal de ce mois d'Août était d'accélérer sur les priorités court terme que nous nous étions fixées pour notre outil, à savoir:

- la gestion de l'évolution réglementaire du TARIC
- l'affinage de la page de recherche de RTC

Aussi, l'utilisateur peut à présent modifier ses identifiants de connexion et pourra ensuite déterminer ses préférences de suivi en matière de veille réglementaire.

Nous avons également profité du mois d'Août pour rédiger une synthèse des fonctions et options additionnelles suggérées par nos utilisateurs.

L'objectif est de déterminer les niveaux d'importance et de valeur ajoutée de ces suggestions et de mettre en face la charge de travail nécessaire afin d'arbitrer nos priorités.

Certaines idées apportant un bénéfice immédiat et simples à mettre en place ont donc été implantées dans la foulée (voir encadré à droite "quick win").

Nous avons par ailleurs validé le recrutement de 3 alternants qui nous rejoindront après notre incorporation.

Un quatrième recrutement est toujours à l'étude.

CLASSIFICATION CONTRADICTOIRE

Un des services que Customs Bridge propose est la classification contradictoire.

Le principe: le partenaire nous transmet son historique de classification de produits que nous intégrons dans le moteur d'intelligence artificiel développé par Hamza afin de détecter d'éventuelles erreurs et anomalies.

La classification contradictoire permet ainsi d'identifier de potentiels litiges et donc d'éviter de coûteuses amendes et sanctions.

Nous pourrions effectuer des premiers tests sur le mois de Septembre grâce à l'obtention de données de l'un de nos partenaires.

Si ce service vous intéresse, n'hésitez pas à consulter notre offre de partenariat et à nous contacter.

"QUICK WIN" ?

Le quick win est une expression de plus en plus utilisée en entreprise mais à quoi cela correspond?

Lorsqu'on parle d'un quick win dans le cadre d'un projet, cela désigne un succès rapide, facile à mettre en place et qui offre un résultat visible immédiat.

Concernant l'outil Customs Bridge, un quick win peut donc représenter un ajout de fonctionnalité ou d'option nécessitant une faible charge de travail et qui offre un bénéfice instantané aux utilisateurs.

Un exemple? Des testeurs de l'application nous ont suggéré de pouvoir affiner une recherche de RTC par pays de délivrance.

Ce filtre a donc été mis en place et offre une valeur ajoutée immédiate à nos utilisateurs.

C'EST LA RENTRÉE !

La fin de l'été étant synonyme de rentrée, nous avons donc planché sur les échéances importantes qui nous attendent pour Septembre.

Un des sujets majeurs pour Customs Bridge sur cette rentrée sera le passage devant les comités exécutifs et d'investissement.

Nous avons ainsi peaufiné notre business plan et travaillé sur la structuration et la tarification de nos offres commerciales afin de présenter un projet solide et réaliste.

Objectif: incorporation en Octobre!



Customs Bridge

Offre de partenariat

.....

Customs Bridge est une startup dont le but est de révolutionner notre façon de concevoir le dédouanement et à plus large échelle la chaîne d'approvisionnement.

Nous cherchons des acteurs du domaine ayant envie de faire bouger les lignes et qui ont envie de concevoir avec nous ce que pourraient être leurs futurs outils.

Nous vous offrons

L'analyse de vos données de classement douanier pour vous communiquer une note quant à la pertinence de chaque choix de classement.

Cela vous permettra peut-être de remarquer et corriger des erreurs de classement.

Une équipe à votre écoute, prête à développer rapidement des solutions à vos problèmes

Un accès BETA gratuit à notre solution de classement douanier et à ses évolutions prévues et futures

Des tarifs préférentiels "Partenaire" lors de la commercialisation de notre offre

Vous nous apportez

Des données nous permettant d'adapter au mieux nos modèles.

Des opportunités d'ajouts de fonctionnalités grâce à la relation de confiance créée

Des retours utilisateurs fréquents et de qualité, nous permettant d'améliorer constamment notre produit

Une visibilité accrue, et votre témoignage de la qualité de nos solutions

Envie de vous lancer dans l'aventure ?

contact@customsbridge.fr

+33 6 46 71 78 49