



# TRADE OBSERVER

*Le bulletin d'information mensuel de Customs Bridge*

*Octobre 2020*

# 11

L'AUBE D'UNE NOUVELLE ÈRE  
POUR CUSTOMS BRIDGE

UN MOIS RICHE EN  
EMOTIONS

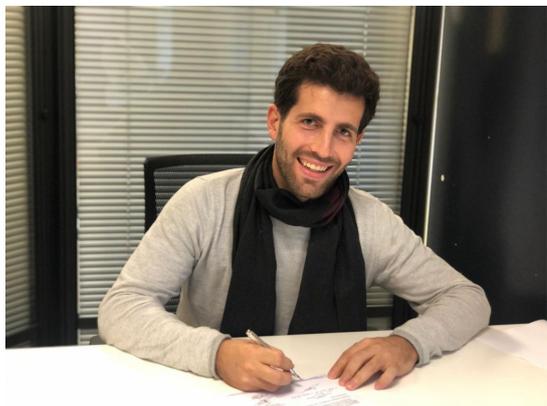
STRUCTURATION,  
ORGANISATION  
ET ADAPTATION

EVOLUTIONS DE NOS  
SOLUTIONS

OFFRE DE PARTENARIAT

# UNE NOUVELLE ÈRE COMMENCE !

## UN MOIS RICHE EN EMOTIONS !



C'est officiel: l'entreprise Customs Bridge est née!  
Les statuts de la start-up ont été signés le jeudi 22 Octobre.

Hasard du calendrier, c'est le jour de ses 30 ans que Loïc a signé l'acte de création.

Il en a d'ailleurs profité pour adresser un message émouvant et inspirant sur son parcours.

Retrouvez son témoignage sur LinkedIn:

[https://www.linkedin.com/posts/loicpoisot\\_aujourd'hui-est-un-jour-important-pour-moi-activity-6725115915920314370-ZyC\\_/](https://www.linkedin.com/posts/loicpoisot_aujourd'hui-est-un-jour-important-pour-moi-activity-6725115915920314370-ZyC_/)

## STRUCTURATION, ORGANISATION ET ADAPTATION

Customs Bridge enfin créé, il était temps de repenser nos outils. Avoir un outil de travail performant est nécessaire pour l'efficacité d'une entreprise, mais d'autant plus dans le contexte actuel de confinement.

Nous aurions pu choisir Zoho, Office 365, Google Business Suite.

Mais cela ne correspond pas à notre ADN qui est de privilégier les petites entreprises locales et les projets open source.

Nous avons donc mis en place une solution basée sur Nextcloud, Only office, Matrix, Elements, et jitsi.

Comme pour notre outil de classification, c'est du tout en un!

Et encore mieux, nous avons créé un script pour déployer cela en 30 minutes top chrono. Plus d'infos dans notre prochain billet de blog !

Cette organisation était d'autant plus nécessaire dans ce contexte particulier de reconfinement car nous intégrons en Novembre pas moins de 5 alternants!

Nous vous les présenterons dans notre prochain numéro.

Nous avons dû ainsi reconsidérer la manière de les intégrer et de les former avec par exemple des participations plus fréquentes à des webinars comme ceux organisés par la chambre de commerce internationale (ICC) ou les douanes sur le BREXIT mais aussi via les e-learning proposés par le code des douanes de l'union (CDU).

Enfin, le contexte actuel peut aussi être source d'opportunités!

Par exemple, certaines formations douanes organisées par l'ODASCE qui étaient complètes sur cette fin d'année sont à présent disponibles pour y participer à distance.

Un bon moyen pour s'imprégner du secteur!

## EVOLUTIONS DE NOS SOLUTIONS

Ce mois d'Octobre aura également été riche en modifications et ajustements de notre application. Ont ainsi été déployées:

- L'ajout des avis aux importateurs
- Une visualisation des mesures sous forme de tableau avancé.

Un gros travail de fond est effectué par Loïc et Nathan afin d'intégrer prochainement les notes de section, de chapitre et de sous position.

Enfin, les prises de contact par Hamza avec différents fournisseurs de données commencent à porter leurs fruits et nous étudions plusieurs pistes.

L'objectif: enrichir notre moteur IA pour améliorer sa performance et pouvoir traiter de manière automatique la classification contradictoire proposée à nos partenaires (voir notre offre de partenariat page 3).



# 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](mailto:contact@customsbridge.fr)

+33 6 46 71 78 49