

LIVRE BLANC

Négoce international : 3 leviers à activer pour soutenir et accélérer votre croissance

DÉCEMBRE 2021



Selon les données de l'OMC , le volume du commerce mondial des marchandises ne cesse de croître.

Le monde du négoce international se caractérise par une concurrence farouche, qui vous impose une quête d'amélioration continue de vos process, pour gagner toujours plus de temps et vous montrer toujours plus compétitif.

Pour offrir à votre entreprise la croissance qu'elle mérite, trois points sont essentiels : **votre suivi logistique, la maîtrise de votre budget et la digitalisation de votre organisation.**

Mais, pour y parvenir et ne pas vous noyer dans une croissance mal maîtrisée, vous devez disposer des moyens nécessaires pour structurer vos processus, établir la prévision de votre budget, assurer une circulation fluide de l'information entre les collaborateurs et, enfin, disposer d'une vision précise de votre activité, à chaque instant.

Des solutions existent pour que votre entreprise gagne en performance en simplifiant considérablement la gestion de votre activité.

Découvrez les 3 leviers à activer et nos conseils pour accélérer votre business et passer au niveau supérieur !

Sommaire

#1 - Un suivi logistique impeccable	2
1- Travaillez avec des partenaires de confiance	2
2- Partagez des informations fiables et à jour	3
3- Définissez vos process	3
4- Centralisez vos documents logistiques	3
5- Fixez des KPIs de retour sur investissement	4
#2 - La maîtrise de votre trésorerie prévisionnelle	5
1- Apprenez à maîtriser les notions de trésorerie	5
2- Estimez le budget prévisionnel de votre activité en 3 temps	6
3- Évitez les pièges	7
#3 - La digitalisation de votre organisation	8
1- Cernez vos besoins	8
2- Choisissez votre solution	9
3- Identifiez les obstacles... pour mieux y répondre	9
Vous débutez dans le négoce à l'international ?	11
Optez pour des outils dédiés à votre activité	14
Success Story : du manque d'agilité à un suivi optimisé	14

#1 - Un suivi logistique impeccable

Pourquoi devriez-vous vous focaliser sur votre gestion logistique avant tout ?

Dans votre activité, un **bon suivi logistique** est la garantie de **clients satisfaits** et d'une **optimisation financière** de vos opérations à l'international. En effet, la qualité et la rigueur du suivi permettent d'éviter bon nombre d'incidents, tels que des marchandises coincées au port suite à l'oubli d'une formalité, qui pèseraient lourd dans les coûts supplémentaires.

👉 **Côté entreprise : visibilité de la chaîne logistique**

La chaîne logistique est constituée de flux physiques, de flux d'informations et de flux financiers, qu'il est indispensable de suivre de près pour anticiper, communiquer et décider.

👉 **Côté client : amélioration de la qualité de service**

Connaître ses capacités en termes de trésorerie et d'approvisionnement produits permet une certaine réactivité pour répondre à la demande d'un client ; connaître l'avancement logistique d'une commande permet de communiquer les bonnes informations au bon moment à ses clients.



Découvrez nos 5 conseils pour mieux organiser votre suivi logistique :

1- Travaillez avec des partenaires de confiance

Vous le savez mieux que personne, dans le secteur de l'import export, **la confiance** entre les **différents acteurs de la chaîne logistique** est indispensable et peut constituer un véritable avantage concurrentiel.

Des **relations fidèles** sur le **long terme** sont toujours bénéfiques :

- vous connaissez les conditions et les pratiques du partenaire,
- vous évitez les mauvaises surprises sur la qualité du service rendu,
- les marges de négociation sont meilleures...

Autant de points qui vous permettent de garantir la livraison des marchandises dans les meilleures conditions à vos clients.

2- Partagez des informations fiables et à jour

En fonction de la taille de votre entreprise et de l'organisation de vos équipes, il se peut que la partie commerciale soit « détachée » de l'équipe logistique.

La **bonne exécution des commandes** par la team logistique nécessite avant tout la réception de **toutes les informations nécessaires** : Clients / Fournisseurs / Marchandises / Quantités / ETD / ETA / Transport / Incoterms / Pays d'origine / Pays de destination...

Veillez donc à mettre en place des **procédures détaillées** sur la communication et la circulation des informations entre vos équipes.

 Des outils existent, comme TRADE.EASY, pour favoriser ce **travail collaboratif** et **sécuriser** l'exactitude des **informations échangées**. Vous verrez, cela devient vite indispensable ! Surtout quand votre business se développe et que vos équipes grossissent.

3- Définissez vos process

Le **négoce international** est un métier foncièrement risqué car vous endossez de multiples responsabilités pour répondre aux demandes de vos clients et leur garantir le meilleur des services.

Prenez soin de **définir le plus précisément possible les processus** qui définissent la gestion de votre **chaîne logistique** de bout en bout, en fonction des réglementations et **formalités** liées à la nature des marchandises, aux pays par lesquels elles transitent, leur transport etc.

Définissez les **étapes de vos flux logistiques** et identifiez les **points potentiellement « critiques »**. Par exemple : quels documents liés à vos marchandises faut-il prévoir et dans quel délai par rapport à la date de départ ? Vous pourrez ainsi lister dans l'ordre les actions à effectuer tout au long du transit de vos marchandises.

 Sachez en passant que TRADE.EASY vous permet de paramétrer la gestion de ces formalités et génère automatiquement votre **to-do list logistique, datée et organisée**. D'un coup d'œil vous connaissez vos tâches et visualisez vos éventuels retards.

4- Centralisez vos documents logistiques

Les **documents** sont **nombreux** et **variés** dans la gestion logistique d'une commande à l'international, en fonction des formalités liées à la nature des marchandises et des réglementations douanières propres à chaque pays ou zone géographique.

Il est indispensable de les connaître et de les sauvegarder pour chaque affaire. Pour les **documents logistiques** que vous devez fournir, **définissez des modèles** (mise en page, informations indispensables) : cela permet à votre équipe logistique de gagner du temps et d'éviter les erreurs. De plus, l'image de votre entreprise n'en sera que meilleure si vos documents sont bien cadrés et harmonisés.

Et pensez à bien **centraliser les documents** par commande, afin de pouvoir les transmettre rapidement si besoin aux autorités et/ou à vos clients.

 Vous vous en doutez, **TRADE.EASY** permet aussi de **générer vos documents à votre image**, avec la garantie d'y afficher les informations fiables liées à vos commandes !

5- Fixez des KPIs de retour sur investissement

Une stratégie logistique pour optimiser votre supply chain demande des **investissements non négligeables**. Mettez en place des **indicateurs de suivi**

pour **mesurer** leurs **impacts** et **ajuster** vos actions à court, à moyen et à long terme.

 L'outil **TRADE.EASY** vous permet de suivre votre CA, vos marges, vos carnets de commandes etc. Analyser l'évolution de certaines de ces metrics vous donnera de premiers éléments sur l'efficacité des actions mises en place.

En bref / À retenir :

→ **Le suivi logistique est primordial** pour **optimiser vos opérations** et **améliorer la satisfaction de vos clients**. Ce suivi logistique va vous permettre d'avoir une **vision claire de tous vos flux** (physiques, financiers, informations...) et d'**améliorer la qualité de vos services**.

→ Les **5 conseils pour mieux organiser votre suivi logistique** :

- ◆ Travaillez avec des partenaires de confiance
- ◆ Disposez des informations nécessaires sur les commandes à exécuter à l'international
- ◆ Définissez vos process pour prévenir les risques tout au long de la chaîne logistique
- ◆ Élaborez vos modèles de documents et centralisez-les
- ◆ Fixez des KPIs de retour sur investissement

#2 - La maîtrise de votre trésorerie prévisionnelle

Pourquoi établir un budget prévisionnel ?

Le **budget prévisionnel de trésorerie** recense les **encaissements** et **décaissements prévisionnels** sur une période donnée. Le plan de trésorerie est un **indicateur de gestion** indispensable pour la création d'une activité, et capital pour le pilotage de son entreprise par la suite.

En effet, il vous permet d'évaluer vos besoins en financement, de vérifier la cohérence financière de vos affaires ou encore d'anticiper les éventuelles baisses d'activité à venir, d'informer et de rassurer vos partenaires bancaires. Le plan de trésorerie est un **point hautement stratégique** pour vos activités de **négoce international**, où il faut être en capacité d'acheter la marchandise avant de la revendre. L'argent est au cœur de votre business.



1- Apprenez à maîtriser les notions de trésorerie

Mode de calcul

La **trésorerie nette** correspond à la différence entre le **FR** (Fonds de Roulement) et le **BFR** (Besoin en Fonds de Roulement).

Le **Fonds de Roulement** représente l'ensemble des ressources à votre disposition sur le long terme qui permettront, entre autres, de financer les investissements en biens durables.

Le **Besoin en Fonds de Roulement** correspond quant à lui au montant que vous devez financer pour couvrir le besoin résultant des décalages de flux de trésorerie liés à votre activité (différence entre les encaissements et les décaissements).

Cas de la trésorerie positive 📈

Une **trésorerie nette positive** est signe de **bonne santé financière**. Toutefois, il est conseillé d'analyser ce résultat afin de vous assurer de la pérennité de la situation. En effet, un excédent de trésorerie peut aussi provenir d'une opération particulière (type cession d'actif).

En cas de trésorerie positive, pensez à faire fructifier votre argent tout en gardant en vue les besoins de financements éventuels à venir.

Cas de la trésorerie négative

Une **trésorerie nette négative** reflète une situation préoccupante car elle indique un **manque de liquidités** pour assurer le bon fonctionnement de votre entreprise.

Il ne faut pas que cette situation perdure au risque de finir en cessation de paiement. Que faire alors ? Identifiez les causes de cette dégradation pour renverser la tendance.

Vous pouvez d'un côté **agir sur le Fonds de Roulement** :

- en **cherchant de nouvelles ressources** afin de renflouer vos liquidités (en passant par un emprunt à long terme, une augmentation de capital...);
- en **diminuant le montant de vos immobilisations** à long terme.

Vous pouvez sinon **agir sur votre BFR** :

- en renégociant les délais de paiement clients et fournisseurs ;
- en ayant recours à l'affacturage ;
- en limitant vos stocks, etc.

 **Un client témoigne** : « La possibilité d'avoir en permanence une vision de l'état de la trésorerie est non seulement rassurante, mais aussi indispensable à la prise de décision, surtout dans un contexte économique incertain. »

2- Estimez le budget prévisionnel de votre activité en 3 temps

➤ Listez les encaissements

Les **encaissements** correspondent aux **mouvements de trésorerie entrants**, vous y retrouverez entre autres :

- Les créances clients (TTC)
- Les subventions à recevoir
- Les débloques d'emprunts
- Les dégrèvements et remboursements (TVA, crédit d'impôt...)

➤ Recensez les décaissements

À l'inverse des encaissements, il s'agit là des **mouvements de trésorerie sortants**, donc de vos dépenses telles que :

- Les dettes fournisseurs (TTC)
- Les impôts et taxes (TVA, CFE, CVAE, TNS...)
- Les remboursements d'emprunts
- Les salaires et charges sociales
- Les investissements
- Les dividendes

➤ Calculez le solde sur chaque période

Pour calculer le **solde de trésorerie**, il suffira d'imputer le total des encaissements et décaissements de la période donnée au montant de la trésorerie initiale, soit :

$$\begin{aligned} & \text{Trésorerie initiale} + \text{Total des encaissements sur la période} - \text{Total} \\ & \text{des décaissements sur la période} \\ & = \text{Solde final de trésorerie} \end{aligned}$$

💡 Que faire si votre tableau de trésorerie prévoit un déficit ?

Il est possible d'avoir recours au **découvert bancaire** si le déficit est passager. En revanche, en cas de déficit chronique, il faudra prévoir soit d'**augmenter le Fonds de Roulement Net global** (par un nouvel emprunt par exemple) soit de **diminuer le Besoin en Fonds de Roulement** (en négociant des crédits fournisseurs plus longs ou en supprimant des dépenses non essentielles par exemple).

💡 **Un client témoin** : « J'avais véritablement besoin d'un tableau récapitulatif de toutes les transactions en temps réel. Seul aux commandes de l'entreprise, il est difficile d'assurer le quotidien tout en se projetant vers l'avenir. Les fonctionnalités de TRADE.EASY me permettent d'être plus efficace. »

3- Évitez les pièges ❌

Les délais de règlement

Un point d'attention pour sécuriser l'établissement de votre budget prévisionnel de trésorerie est la **prise en compte des délais de règlement et des coûts financiers de la trésorerie (intérêts et impact des taux de change)**. Cela concerne :

- ➔ Le délai de paiement que vous avez négocié avec vos fournisseurs.
- ➔ Le délai de paiement accordé à vos clients.
- ➔ La date de versement des salaires et charges sociales.

La TVA

Attention, la TVA se retrouve à **différents niveaux** de votre tableau de trésorerie :

Du côté des encaissements	Du côté des décaissements
<ul style="list-style-type: none">• dans les paiements clients,• dans les remboursements des crédits de TVA (en cas d'excédent suite à la déclaration).	<ul style="list-style-type: none">• dans les paiements fournisseurs,• dans les reversements à l'État.

💡 **TRADE.EASY** intègre une fonctionnalité qui vous permet de suivre en temps réel **votre niveau de trésorerie réelle et prévisionnelle** et offre

l'avantage de gérer les conditions de règlement de vos clients et fournisseurs, ainsi que l'escompte bancaire et commercial !

En bref / À retenir :

- Établir un **budget prévisionnel** est **indispensable** pour toute entreprise voulant **se développer** et avoir une **vision de l'avenir**.
- Pour cela, il est important de **comprendre sa trésorerie** : le mode de calcul, les différents résultats, etc.
- Les 3 temps pour **estimer le budget prévisionnel** de son activité : lister les encaissements, recensez les décaissements, calculez le solde sur chaque période
- Attention à certaines **erreurs récurrentes** : non prise en compte des délais de règlement ni des différents niveaux de TVA.



#3 - La digitalisation de votre organisation

Pourquoi la digitalisation est-elle inéluctable pour booster votre croissance ?

Le numérique a pris une part importante dans notre quotidien. La **digitalisation** devient une nécessité pour toutes les entreprises et d'autant plus dans votre secteur où la demande d'adaptabilité est constante. Elle constitue un **puissant levier** pour retrouver une **compétitivité**, garantir la sécurité de vos données et accompagner votre croissance.

👉 Les entreprises fortement numérisées ont une **croissance** de leur chiffre d'affaires **6 fois plus élevée** que celles qui sont en retard ; et elles sont **25 % plus profitables** que les autres entreprises de leur secteur.

Il n'est pas trop tard pour passer le **cap de la digitalisation**, alors **qu'attendez-vous pour vous lancer ?** 🚀

On vous livre **3 conseils clés pour débuter votre digitalisation**.

1- Cernez vos besoins

Quand on est une petite structure de négoce international, il est classique de gérer son activité grâce à des **tableurs** sans faire appel à un logiciel de gestion.

En effet, au premier abord, c'est la solution qui paraît la plus simple et surtout la moins coûteuse pour :

- suivre ses commandes,
- calculer son CA et ses marges,
- contrôler sa trésorerie prévisionnelle.

Néanmoins, lorsque l'activité croît et que le **volume d'informations** à traiter **augmente**, la gestion se complique...

En **grandissant**, vous vous rendez compte petit à petit que le tableur connaît ses limites. Vous avez de **nouveaux besoins**, qui peuvent être adressés en prenant le **virage du numérique** :

- augmenter vos chances d'acquérir de nouveaux clients,
- les fidéliser à moindre coût,
- maximiser votre CA,
- avoir des perspectives d'embauche...

👉 *Ce qui est le cas de plus d'1/4 des entreprises déjà matures dans leur digitalisation.*

2- Choisissez votre solution

Il faut maintenant réfléchir à comment **se servir** du **digital** pour :

- automatiser vos processus,
- créer de la valeur ajoutée,
- garder le lien différemment avec vos clients,

- rester concentré sur votre cœur de métier,
- vous orienter sur d'autres marchés ou vous diversifier pour pérenniser votre activité.

C'est à ce moment que vous vous trouvez confronté-e à un problème de choix d'outils... Pour commencer, vous vous demandez que privilégier entre un ERP / une solution de gestion commerciale / une CRM ? Un site plus « actuel » ? Les médias sociaux ? Quels outils vont vraiment répondre aux particularités de vos métiers ?

Vos choix seront à orienter en fonction de votre **stratégie de développement**, de vos **priorités** et du **budget** que vous pouvez y consacrer.

Une fois engagée dans sa transition digitale, votre entreprise entre dans une sorte de cercle vertueux. Ainsi, vous saurez **réorienter** naturellement vos **objectifs** et vos **efforts** : pour augmenter son CA, il ne faut peut-être pas tout miser sur les ventes, mais aussi tenir compte de son modèle d'exécution ou de son processus opérationnel pour délivrer un service différent.

3- Identifiez les obstacles... pour mieux y répondre

Pour réussir votre **transformation digitale**, il faut procéder par étape et avancer à son rythme (tout en étant conscient des risques encourus en cas de digitalisation tardive).

Malheureusement, vous avez encore du mal à placer cet **enjeu** comme une **priorité**.

Et pour cause ! Vous vous heurtez à **3 cas de figure**, qui vous **freinent** dans votre **transition digitale** :

- **Hésitation** : pour les entreprises qui ne sont pas totalement convaincues par les avantages de la digitalisation. Elles se lancent progressivement tout en conservant des pratiques traditionnelles.
- **Attente** : pour les entreprises qui restent méfiantes face à la digitalisation. Elles préfèrent observer ce qui se passe chez les concurrents avant de se lancer.
- **Résistance** : pour les entreprises qui voient les nouvelles technologiques comme un risque sécuritaire majeur. Elles restent campées sur leur organisation traditionnelle.

Le chemin à parcourir reste probablement plus long pour les **entreprises de petite taille**. Votre développement s'appuie encore beaucoup sur l'intuition, les réseaux de connaissances et contacts humains directs. Vous consacrez encore peu de place au système d'information, et c'est à l'occasion de passage de relais que vous découvrez cette faiblesse. À ce moment, la connaissance, le savoir et le savoir-faire sont plus difficiles à transmettre.

Pourtant, l'**agilité** liée à votre taille est un **véritable atout**. Le processus de décision y étant court, la **transformation** peut s'opérer **rapidement**.

 Les **logiciels** pour les activités d'**import export** proposent un **accompagnement personnalisé** pour vous aider au mieux à vous **digitaliser**.

TRADE.EASY, par exemple, a toujours été **proche de ses utilisateurs** et adapte toujours son accompagnement.

 **Un client témoigne** : « Les interactions régulières que j'ai avec les équipes commerciales autant que techniques contribuent à me rassurer et à me faire avancer. Entre la réactivité du support et la proactivité des équipes commerciales toujours soucieuses de faire un point sur mes usages, mes besoins, mes projets, l'accompagnement est constant. »

En résumé, pour une transformation réussie, il faut :

- Connaître sa **maturité digitale** pour réorienter régulièrement ses choix de transformation en fonction de sa stratégie,
- Réfléchir aux **effets recherchés** avant **d'investir** dans des outils « tendance » qui ne seront au final pas forcément adaptés à ses objectifs,
- Oser **remettre en question** son organisation, son management et adapter compétences et dispositifs,
- Aborder sa **transformation** comme un **processus évolutif** auto-apprenant, plutôt que comme une révolution brutale et définitive,
- Faire **adhérer ses équipes** : plus elles pratiqueront, plus elles seront adeptes et aideront à faire les bons choix.

Ne vous laissez pas dépasser par la concurrence ! **Accélérez votre digitalisation !**

Vous débutez dans le négoce à l'international ?

L'idée de vous lancer dans le monde du **négoce international** et de **créer votre propre entreprise** vous laisse rêveur ?

Que vous ayez décidé de faire du négoce de matières premières, de cosmétiques ou encore de produits high tech, il est important de **bien vous préparer**, et de faire les choix qui garantiront à coup sûr votre **succès** dans cette aventure !

Avant toute chose, ne brûlez pas les étapes, et prenez le temps de réfléchir aux **éléments** qui seront **déterminants** pour la suite. Cette phase de recherche est essentielle afin de maximiser vos chances de réussite !

Voici 10 éléments à prendre en compte avant de lancer les démarches :



1- Réalisez une étude de marché du secteur choisi

L'idée est d'évaluer la **rentabilité** et la **viabilité** de votre **projet**. Quelles sont les opportunités et menaces du secteur ? Que représente-t-il en termes de CA ? Quelles sont les tendances d'évolution..? Dans cette étude, un point essentiel est aussi d'identifier vos concurrents : Que proposent-ils (offres, tarifs...) ? Où se situent-ils ? Comment vous démarquer d'eux ? Quel sera votre avantage concurrentiel ? Cette **étape est primordiale**, vous devez savoir où vous mettez le pied pour savoir comment vous positionner.

2- Qui seront vos futurs clients ?

Identifiez le **client final** (c'est-à-dire le consommateur), **l'acheteur** et le **prescripteur**. **Votre client sera l'acheteur.**

Définissez votre **cible** en vous posant les questions suivantes : à quelle typologie de clients souhaitez-vous vous adresser ? (indépendants, TPE, PME, grands comptes...) Quel est leur secteur d'activité ? Quel est leur emplacement géographique ? Qui émet le besoin et qui réalise l'achat ? Quels sont leurs attentes et leurs besoins ? Y a-t-il une saisonnalité dans leur consommation ? Comment allez-vous les trouver ? Est-ce que le volume de clients ciblés est suffisant pour générer un bon CA ?

👉 Dans le domaine du trading, se tisser un réseau est indispensable. C'est un marché où le bouche à oreille fonctionne, pour le meilleur et pour le pire. À vous de faire jouer votre **sens du relationnel**.

3- Qui seront vos futurs fournisseurs ?

Véritables partenaires au quotidien, il est impératif de **rencontrer** vos **futurs fournisseurs** avant de faire votre choix ! Projetez-vous dans une relation à long terme ; la **confiance réciproque** que vous vous porterez est essentielle pour une **relation** commerciale **saine** et **viable**. Avant de partir à leur recherche, posez-vous les questions suivantes : quelle gamme de produits souhaitez-vous offrir en fonction de la clientèle que vous ciblez ? Quels services et garanties offrent-ils ? Quels tarifs pratiquent-ils ? Quels sont leurs conditions d'achat ? Leurs délais de livraison ? Sont-ils certifiés ? Quels sont leurs résultats financiers ? Suivent-ils des règles environnementales et/ou éthiques ?

👉 N'oubliez pas que vos fournisseurs seront une pierre angulaire de votre business, votre choix est crucial.

4- Quels seront les pays avec lesquels vous allez effectuer vos échanges ?

Définissez la **zone géographique** sur laquelle vous allez travailler. Posez-vous les questions suivantes dans le choix des pays : sont-ils faciles à pénétrer ? Quels pourraient être les plus intéressés et réceptifs à votre activité et à vos marchandises ? Existe-t-il des différences culturelles qui pourraient freiner votre activité ?

5- Existe-t-il des contraintes propres à ces pays au niveau des échanges ?

Savez-vous s'il existe des **traités commerciaux** ou des **conventions internationales** signés entre votre pays et les pays ciblés ? En effet, des accords existent afin de favoriser et faciliter les **échanges économiques, financiers** et **commerciaux** entre les pays signataires. Au contraire, avez-vous connaissance des difficultés potentielles que vous pourriez rencontrer dans ces pays ? Si oui, savez-vous comment les contourner ?

6- Informez-vous sur les formalités douanières

Gare aux **formalités douanières** ! En effet, le moindre oubli ou une malheureuse erreur peut vous coûter cher. Il est indispensable de bien **connaître** et **anticiper** les **formalités** auxquelles vous devrez vous soumettre. Modèles de documents, informations requises, timing à respecter... Préparez au mieux le terrain. Listez les déclarations et actions à effectuer lors de vos échanges commerciaux en y intégrant la notion de délai.

👉 Sachez qu'il existe certains pays pour lesquels ces formalités sont plus strictes. En effet, celles-ci auront tendance à être beaucoup plus lourdes si vous décidez d'échanger hors de l'Union Européenne par exemple.

7- Négociez les prix, afin de déterminer vos taux de marge

La viabilité de votre **business** sera basée en grande partie sur la **marge dégagée**. Tout l'art du trader est de sourcer au mieux ses produits, qu'il valorisera auprès de ses clients. Vos talents de **négoceurs** feront la différence !

8- Quels sont les incoterms que vous allez utiliser ?

Les **échanges commerciaux internationaux** sont des processus très **complexes**, c'est la raison pour laquelle ont été mis en place les **incoterms** (INternational COmmercial TERMS). Ils servent à établir les **devoirs** des **vendeurs** et des **acheteurs** lors des contrats commerciaux internationaux, et c'est à vous de négocier avec vos fournisseurs et clients, les obligations de vente propres à chaque partie. Comment allez-vous partager les frais de logistique internationale ? À quel moment se fera le transfert de responsabilité de la marchandise ? Quel moyen de transport allez-vous choisir pour récupérer et livrer la marchandise ? Quelles sont les obligations documentaires de chaque partie ? Autant d'éléments à définir pour sécuriser au mieux vos transactions.

9- Qui seront vos transitaires ?

Ici encore, vous allez devoir choisir des **partenaires de confiance**. Faites donc votre étude au préalable : qui va prendre en charge l'organisation du transport

de vos marchandises ? Lequel sera en mesure de vous fournir les conditions financières les plus avantageuses ? Utilisent-ils un ou plusieurs modes de transport ? Quels sont ceux qui proposent les meilleurs services ? Notamment en termes de qualité de conseil, de délai et du suivi des marchandises. La **gestion logistique** a toute son **importance** dans le bon fonctionnement de votre **business**.

10- Quelles seront les devises utilisées lors de vos transactions ?

Pour chaque **transaction**, il convient de faire la distinction entre la **devise de vente** et la devise de **comptabilisation**. Il se peut que la devise de vente soit différente de celle qui va être utilisée pour votre comptabilité.

👉 Prenez également en compte les taux de change qui peuvent changer très rapidement entre deux devises.

Optez pour des outils dédiés à votre activité

Les logiciels SaaS proposés sur le marché, ont tous le même objectif : **vous faire gagner du temps et de l'argent.**

En tant qu'entreprise de négoce à l'international en pleine croissance, vous en avez assez des problèmes de suivi logistique ? De vos tableurs ?

Des solutions, telles que TRADE.EASY, sont conçues pour vous accompagner dans votre développement :

- **Automatisez vos processus**, fluidifiez la coopération entre vos équipes, et facilitez la gestion des actions logistiques.
- **Accélérez votre productivité**, exécutez vos tâches plus rapidement, devenez plus compétitif et concentrez-vous sur l'essentiel.
- **Prenez les bonnes décisions**, faites vos choix stratégiques sur la base de vos différents indicateurs de suivi.
- **Pilotez votre activité**, ayez une vision transversale de votre activité en temps réel grâce à votre tableau de bord personnalisé, etc.

Success Story : du manque d'agilité à un suivi optimisé

 **Informations sur la société** : Sodoowo, plateforme commerciale internationale à destination d'exploitants agricoles implantés en Afrique et dans les DROM.

 **Problématique** : Leur activité est très **chronophage** et doit s'accompagner d'un **suivi étroit**. Il leur fallait être plus efficaces et rapides avec un outil approprié. L'enjeu central consiste à faire évoluer l'activité vers plus de **réactivité** et d'agilité, dans un métier où la proximité avec le client est essentielle

 **La réponse de TRADE.EASY** :

L'intégration récente de TRADE.EASY a permis une **optimisation de bout en bout** de l'ensemble du suivi international, de l'usine de fabrication à la mise en route chez le client.

DES GAINS MULTIPLES À LA CLÉ

La gestion digitale des opérations récurrentes quotidiennes permet de **gagner en temps** et en **lisibilité**. À chaque instant, l'outil offre la possibilité de consulter le chiffre d'affaires prévisionnel, l'état du carnet de commandes, la marge correspondant aux différentes commandes, etc.

💡 « Nous pouvons savoir en temps réel à quelle étape on se situe par rapport à un client, quelles sont les offres en cours, quels devis sont signés ou non. Les fonctionnalités sont également très personnalisables, ce qui a l'avantage d'adapter la solution aux enjeux spécifiques de chaque client. »

Cette simplification d'innombrables tâches offre la possibilité de **consacrer** davantage de **temps** à des activités à plus **haute valeur ajoutée**.

UN OUTIL LOGICIEL TAILLÉ POUR LE COMMERCE INTERNATIONAL

💡 « L'intégralité de nos clients et prestataires est regroupée sur une seule plateforme. Cette centralisation de l'information est très pratique dès lors qu'on souhaite communiquer, envoyer et réceptionner des documents, classer des données. »

Les clients apprécient tout particulièrement le fait que la solution soit pensée pour le **commerce international**. La synchronisation des données clients avec la logistique et le volet financier forme un autre atout précieux, car **l'information** disponible est **identique** à **tout moment** et en **tout lieu** pour **tous les acteurs**.

UN ACCOMPAGNEMENT DE PROXIMITÉ

💡 « La promptitude des équipes de TRADE.EASY en cas de problème est un point fort indéniable. Que ce soit en ligne ou par la ligne téléphonique mise à disposition, nous avons toujours une réponse instantanément. »

Outre l'environnement de gestion des activités, les utilisateurs ont accès à une autre **interface** dite de **préprod**, qui reprend - ou non - les **données réelles** du client, et qui permet de se **familiariser** avec les **fonctionnalités** ou encore de **faire des tests**.

💡 « Les experts de TRADE.EASY peuvent le cas échéant prendre la main et nous guider à distance. C'est une facette précieuse dans l'accompagnement proposé. »

💡 « Par ailleurs, les interlocuteurs auxquels nous avons affaire comprennent les enjeux, les aspects business. L'aide apportée va bien au-delà de simples réponses techniques. »

appvizer

Appvizer est le premier média en Europe dédié aux logiciels professionnels.

Sa mission est de permettre aux professionnels de trouver facilement les bons logiciels pour être plus compétitifs et travailler plus agréablement au quotidien.

TRADE.EASY

by **pepperbay**

TRADE.EASY est un logiciel de gestion en mode SaaS qui a été spécialement développé pour la gestion des activités du commerce international : import, export, back to back, trading international, logistique, achat...

Ses fonctionnalités couvrent vos différents métiers tant le commercial avec la gestion des commandes, que le suivi logistique et ses formalités, le suivi de votre trésorerie réelle et prévisionnelle, ou encore votre expert-comptable.