



E.trustexport, la start-up qui accélère les opérations d'import-export

by [Juliane Barday](#) 10 mai 2023

Cette année, la société « E. trustexport » fête ses un an, mais aussi le lancement de son partenariat avec « Gainde 2000 », leader de la Dématérialisation au Sénégal, récompensé en 2012 aux Nations Unies par le Prix UNPSA pour l'amélioration des services publics. Pour l'occasion, Jean-Marc Dufour, le président et Olivier Charbonneau, les co-fondateurs de E.trustexport reviennent sur les fondamentaux de ce corridor digital entre les entreprises exportatrices et leurs clients. « *L'objectif de [E.trustexport](#) est basé sur le commerce*

international, notamment le commerce international dématérialisé. La société a été créée pour développer cette activité, notamment avec un ciblage sur l'Afrique. »

C'est en 2004 que tout a commencé. À cette époque, Jean-Marc Dufour est expert pour le ministère de l'Industrie et des finances français et intervient lors d'une visite de société coréenne qui permettait de matérialiser les échanges avec les entreprises. « La Corée souhaitait mettre en place un portail de façon à interconnecter les hubs avec la France. Notre pays ne possédait alors aucun outil, c'est à ce moment que le sujet a été posé sur la table. J'ai commencé à développer cette problématique sous la forme d'une alliance qui regroupait plusieurs pays. Le but était de monter un hub afin de réunir l'ensemble des acteurs français sur le sujet du développement du commerce international. Ceci a permis de bien localiser quelles étaient les zones de frictions et qu'est-ce qui était faisable. La chose la plus simple a été de créer un guichet unique au sein de la douane et des projets pilotes ont été lancés pour vérifier comment se passerait la dématérialisation. Pendant deux ans, j'ai donc monté un projet nommé « export » qui permettait un environnement dans lequel les entreprises pouvaient déclarer et en même temps mettre à disposition les documents qui permettent de valider une exportation. De là, est venue l'idée d'aller plus loin, de monter une plateforme permettant de relier l'ensemble des acteurs et de gérer l'ensemble des documents et des données du commerce international. »

« Ce projet, nous l'avons d'abord développé sur l'Afrique, dans le cadre de la société « DSBrowser ». Nous travaillions sur une trentaine de pays en Afrique, ce qui nous a permis d'avoir des bons retours. On a alors eu l'idée de développer une entité spécialisée dans ce domaine-là, d'où la naissance de E.trustexport, il y a un an pour permettre d'échanger de manière sécurisée les documents entre les partenaires commerciaux (exportateurs, importateurs, fournisseurs...). Grâce à plus de 200 fonctionnalités, le workflow e.trustexport permet de traiter, d'automatiser et d'échanger l'information essentielle directement entre clients et fournisseurs, en temps réel et en toute cybersécurité. »

Avec Gainde 2000, opérateur du Guichet Unique au Sénégal, le projet commun vise à mettre à disposition de manière sécurisée et structurée la liasse des documents dans ORBUS, le Guichet Unique du commerce extérieur du Sénégal. « Avec ce partenariat, une entreprise qui exporte ou importe au Sénégal pourra obtenir toutes les informations présentes dans notre plateforme. Ces informations seront postées automatiquement dans leur système. L'intérêt est de limiter les saisies, mais aussi de garantir que les documents que l'on va déposer dans le guichet unique sont les originaux. Cette méthode permet d'apporter de la confiance et de lutter contre la fraude. »

Mis à part le continent africain, E.Trustexport travaille avec d'autres pays. » La nouvelle Calédonie, la Guyane, l'Ile Maurice, l'océan Indien, l'Océanie... Pour l'instant, E.Trustexport est essentiellement sur l'Afrique, mais c'est une solution universelle. On avance là où les choses se mettent en place le plus rapidement, et nous avons l'intention de décliner la solution vers d'autres territoires plus tard. » La solution est par ailleurs ouverte à tous secteurs d'entreprises, pour l'instant, elle a été focalisée sur le secteur automobile, mais rien ne l'empêche de se tourner aussi vers d'autres secteurs. « C'est un bénéfice pour les entreprises qui vont pouvoir dédouaner en gagnant du temps sur les délais d'expéditions, mettre en vente plus rapidement leur marchandise et gérer des milliers de dossiers en même temps. En cas de litige, le guichet possède un formulaire de qualité qui permet de confirmer ou non la bonne réception de la marchandise. Suivant le pays, la plateforme est capable d'indiquer quels sont les documents attendus. »

Pour la société, le plus important reste la sécurité. *« Il existe trois sites d'archivages des documents dans trois zones géographiques afin d'être sûr qu'ils ne puissent pas être corrompus. Sur les serveurs, tout est anonymisé et chiffré. En plus de tout cela, il y a aussi la double identification qui permet d'être sûr que la personne est bien autorisée à accéder au dossier. »*

Après un an d'expérience, les dirigeants ont pu remarquer qu'elles étaient leurs différences et leurs avantages par rapport à la concurrence. *« Certains de nos concurrents ont utilisé la Blockchain, qui est assez coûteuse et très variable. D'autres vont se positionner plus sur la partie TMS, c'est-à-dire en logiciel propre, qui fige la société dans un environnement d'exportateurs. Par exemple, « Tradelance », ont dû arrêter, car leur modèle économique n'était pas viable, ce qui leur a fait perdre une fortune en se basant sur la Blockchain, ou encore le consortium « Wetrade », qui a carrément fait faillite en essayant de dématérialiser le flux des crédits documentaires, eux aussi, sur la base de la Blockchain. »*

Suite à l'analyse faite par les dirigeants concernant les difficultés que rencontrent les exportateurs, la société a apporté quelques améliorations à sa plateforme. *« Cette année, nous avons amélioré notre service, dans le sens où il était assez axé sur les grands comptes, ceux qui traitent des milliers de dossiers et pour lesquels on couple notre plateforme avec leur système d'information. Nous avons souhaité que des PME puissent aussi avoir la possibilité d'accéder à ce genre de service. On a rajouté toute une couche supplémentaire qui permet à une PME qui traite quelques dossiers par semaine de pouvoir par le biais de formulaires rentrer les informations nécessaires. »*