

**DOCSHIPPER**

# ENCAISSER DES CLIENTS DANS LE MONDE ENTIER ET MAITRISER SES COÛTS POUR SOUTENIR UNE FORTE CROISSANCE



## À PROPOS

Entreprise fondée par deux frères, Nicolas Rahme (Co-founder & CEO) et Pierre Rahme (Co-founder & Head of Sourcing), DocShipper était initialement ce qu'on appelle un transitaire international. Au fur et à mesure de son développement, le groupe, dont le siège est situé à Hong Kong, a su se démarquer des acteurs traditionnels du secteur de la logistique et de l'approvisionnement en proposant à ses clients une solution unique d'accompagnement sur l'ensemble du cycle import-export combinant des services de sourcing, de fret international, de stockage et de distribution.

## LE CHALLENGE

### Rationaliser ses coûts et maîtriser l'exécution de ses transactions en devises

Avec une présence en Asie et en Europe, un siège à Hong Kong et des clients dans le monde entier, DocShipper a naturellement été confrontée à la gestion de transactions en devises étrangères dès ses débuts.

Avec ses précédents partenaires financiers, le CFO de DocShipper, Charley Hochet, constate rapidement que la société perd plus de 5% de sa marge en frais de change et en coûts de transaction.

Ce constat est fortement exacerbé par la pandémie de COVID-19 qui a secoué l'industrie du transport de marchandises dont les prix se

sont envolés tout au long de la crise. « À titre d'exemple, le coût d'un conteneur est passé d'environ 2 000 à 3 000 dollars avant la crise à entre 8 000 et 12 000 dollars. », précise Charley. Avoir l'assurance de pouvoir payer ses partenaires en temps et en heure est également une exigence du CFO qui ajoute : « Dans la logistique, tout est une question de timing. Si le paiement est mal fait, la commande est annulée et on doit attendre 2 semaines pour avoir un nouveau bateau. Ce sont des projets très time-sensitive, on ne peut pas se permettre d'avoir le moindre délai. »

« On avait des coûts de FX faramineux, et des coûts de transactions qui étaient complètement hallucinants. Nous cherchions avant tout à faire des économies. »

Charley Hochet, CFO de DocShipper.

**DOC SHIPPER**  
Logistique et approvisionnement



Fondée en **2019**



+20 employés



Asie, Europe, Amérique du Nord

#### Utilisation

Paielements sortants et entrants, Change au comptant

#### Devises

CNY, EUR, GBP, THB, USD

## 🔦 LA SOLUTION

### Une technologie de paiement fiable et un accompagnement personnalisé pour accélérer la croissance de DocShipper

Avec une clientèle et des fournisseurs aux quatre coins du monde, DocShipper s'est tourné vers iBanFirst, une solution tout aussi internationale pour simplifier la gestion de ses flux en devises entrants et sortants.

Accessible 7 jours sur 7, la **plateforme** offre une autonomie et une flexibilité hors pair, deux avantages que le CFO de DocShipper apprécie tout particulièrement.

Il l'utilise quotidiennement pour effectuer des virements et gérer **ses comptes en CNY, EUR, GBP, THB, USD**.

Lorsqu'il en vient au suivi de la bonne exécution de ses paiements, le **Payment Tracker** et le téléchargement du message SWIFT **MT103** sont également des atouts avérés pour le CFO qui veille ainsi à renforcer la confiance de ses fournisseurs.

L'accompagnement sur mesure fondé sur le support constant d'un chargé de compte dédié et la connaissance des problématiques et contraintes propres à DocShipper sont également déterminants dans le succès de la collaboration entre le spécialiste de la logistique internationale et iBanFirst.



**Charley Hochet**  
CFO de DocShipper

*« Quand un fournisseur me questionne sur l'avancée d'un paiement, je peux le localiser très facilement grâce au Payment Tracker. Si le paiement est arrivé à bon port, j'en ai la preuve irréfutable avec le MT103. »*

## ✓ LE RÉSULTAT

### Des transactions internationales fluides, des coûts maîtrisés, une compétitivité accrue

iBanFirst a changé la manière dont DocShipper gère ses transactions internationales.

*« Très intuitive », l'utilisation de la plateforme en ligne est « d'une facilité déconcertante » pour le CFO qui s'en sert tous les jours pour gérer ses paiements entrants et sortants et ses opérations de change « à des taux compétitifs et négociables selon les volumes ».*

*« C'est devenu notre compte principal. On l'utilise vraiment comme une banque traditionnelle. »,* précise Charley.

En utilisant iBanFirst, DocShipper a non seulement repris le contrôle de l'exécution et du coût de ses paiements en devises, mais elle a aussi et surtout pu s'armer d'un

avantage concurrentiel de taille. En ouvrant des comptes dans plusieurs devises pour collecter les paiements de ses clients, DocShipper leur offre la possibilité de payer dans la devise de leur choix, les libérant des problématiques de change.

*« Nous pouvons facturer nos clients dans leur devise locale. C'est un énorme avantage pour nous parce qu'il y a peu d'acteurs du marché qui sont capables d'avoir cette flexibilité. C'est un vrai plus pour eux de savoir qu'ils n'auront pas à se soucier des taux de change. »*

*« Ce qui fait la différence chez iBanFirst, c'est le customer care. J'ai toujours des réponses très rapides de Geoffroy, mon Account Manager. Chez iBanFirst, on a su trouver un partenaire qui comprend notre business model, ses limites et ses besoins, et qui nous accompagne dans notre croissance. » - Charley Hochet*



Paris  
+33 1 76 44 00 47

Bruxelles  
+32 2 808 15 42

Munich  
+49 89 26200644

Rotterdam  
+31 85 808 1102