



La Boussole de
l'Import-Export

10 QUESTIONS À SE POSER AVANT D'EXPORTER

Guide



Pour éviter les erreurs coûteuses
et réussir votre lancement international

SOS IMPORT EXPORT Consulting

Se lancer à l'international peut représenter une réelle opportunité de développement pour votre entreprise.

Mais l'export ne s'improvise pas.

Chaque marché a ses règles, ses contraintes, ses coûts et ses risques. Et dans la pratique, une erreur — même mineure — peut entraîner des retards, des surcoûts importants, voire des pertes financières.

Ces 10 questions ne suffisent pas à elles seules pour sécuriser un projet export.

Elles constituent en revanche un premier point de réflexion, pour prendre du recul, identifier les zones de vigilance et mesurer ce qu'il reste à comprendre et à structurer avant de se lancer.

1

Quel est mon marché cible à l'étranger ?

- Avez-vous réalisé une **étude de marché** pour déterminer où vos produits ou services ont le plus de potentiel ?
- **Quels pays** présentent une forte demande pour votre produit ?
- Connaissez-vous la **concurrence locale** ?

Conseil

Un marché prometteur combine demande existante, faible concurrence et accès facilité.

2

Ma marchandise est-elle conforme aux réglementations locales ?

- Votre produit respecte-t-il les **normes du pays d'importation** (sécurité, santé, marquage) ?
- Avez-vous besoin de **certifications spécifiques** (CE pour l'Europe, FDA pour les USA) ?
- Quelles **règles d'étiquetage** devez-vous respecter ?

Exemple

Un produit alimentaire nécessite souvent un étiquetage adapté dans la langue locale avec des mentions obligatoires.

3

Quels sont les coûts réels liés à l'exportation ?

Avez-vous listé les **frais supplémentaires** :

- Droits de douane, taxes locales, frais de transport et d'assurance ?
- Votre produit reste-t-il **rentable** une fois ces coûts intégrés ?

Conseil

Calculez un coût de revient export précis pour ne pas sacrifier vos marges.

4

Ai-je sélectionné le bon mode de transport ?

- **Maritime, aérien ou terrestre** : quel mode est le plus adapté pour votre marchandise ?
- Avez-vous pris en compte les **délais, les coûts et les risques** (vol, perte, détérioration) ?

Astuce

Le fret maritime est économique pour les gros volumes, tandis que l'aérien est idéal pour des livraisons rapides.

5

Comment vais-je gérer les formalités douanières ?

Savez-vous quels **documents** sont nécessaires pour l'export ?

- Facture commerciale, liste de colisage, déclaration douanière, certificat d'origine.
- Avez-vous un **transitaire fiable** pour gérer ces formalités ?

Conseil

Anticipez les éventuels blocages en douane en travaillant avec un expert.

6

Ma stratégie de prix est-elle adaptée à l'export ?

Avez-vous ajusté vos prix en tenant compte :

- des **coûts supplémentaires** (transport, douane) ?
- de la **concurrence locale** ?

Votre stratégie de prix est-elle **compétitive tout en restant rentable**?

7

Suis-je prêt à gérer les risques financiers ?

- Quels **moyens de paiement sécurisés** utilisez-vous ?
- Avez-vous envisagé les **risques** liés au taux de change ou aux impayés ?

Conseil

Pour les marchés à risque, privilégiez des méthodes de paiement sécurisées.

8

Mon produit est-il adapté au marché visé ?

Faut-il **adapter le produit** à la culture locale (design, fonctionnalités, normes) ?

Exemple : Les couleurs, formats ou emballages préférés diffèrent selon les pays.

Exemple

Un produit rouge peut symboliser la chance en Chine, mais évoquer un danger ailleurs.

9

Ai-je une stratégie pour gérer les litiges ou retours produits ?

- Comment allez-vous gérer un **retour** produit international ?
- Quelle est votre **politique SAV** pour vos clients étrangers ?
- Avez-vous souscrit une **assurance transport et responsabilité** ?



Suis-je accompagné par des experts pour réussir ce projet ?

Avez-vous un **partenaire** pour vous accompagner sur :

- La logistique internationale
- La structuration de votre offre à l'international
- Les formalités douanières
- Les urgences (blocage de marchandise, inspections douanières) ?

Conseil

L'accompagnement par un expert en import/export vous fait gagner du temps, réduit vos risques et optimise votre lancement.

Passez à l'action

Répondre à ces 10 questions constitue une première étape pour prendre du recul sur votre projet export et identifier les points à sécuriser.

Une préparation structurée permet d'anticiper les risques, d'éviter des erreurs coûteuses et de gagner en clarté avant d'engager une opération à l'international.

Si vous souhaitez aller plus loin, j'accompagne les entreprises dans l'analyse et la structuration de leurs opérations export, notamment pour :

- clarifier l'organisation et les responsabilités à l'international,
- sécuriser les aspects douaniers et documentaires,
- structurer les flux logistiques et les coûts associés,
- intervenir en appui lorsque des situations deviennent urgentes ou bloquantes.

Faire le point sur votre situation à l'international

Cet échange de 20 minutes vous permet de prendre du recul sur votre projet ou vos opérations à l'international, d'identifier les points à sécuriser et de décider des prochaines étapes utiles.

Que vous soyez en phase de lancement, déjà actif à l'export ou confronté à un blocage, l'objectif est de clarifier votre situation avant d'agir.

Choisissez un créneau ici
en remplissant le formulaire

