



La Boussole de  
l'Import-Export



PARLONS INTERNATIONAL

# LES 10 ERREURS COURANTES EN IMPORT-EXPORT

---

Florence DUBUS

---

SOS IMPORT EXPORT Consulting

# À PROPOS DE L'AUTEURE



**Florence DUBUS**

Consultante spécialisée en import-export, douane et logistique internationale, j'interviens lorsque les opérations deviennent complexes ou à risque.

Depuis plus de 12 ans, j'accompagne des TPE et PME sur des situations très concrètes : flux mal structurés, décisions prises trop vite, documents incohérents, responsabilités floues. Mon rôle est de rendre l'international plus clair, plus maîtrisé et plus sécurisable sur le terrain.

J'interviens en appui lorsque les situations se bloquent, et j'accompagne les dirigeants dans la durée pour structurer leurs opérations et éviter que les mêmes erreurs ne se répètent.

C'est dans cette logique que j'ai conçu un parcours pratique, pensé pour avancer sur des situations réelles, sans improvisation.

À l'international, la différence se fait rarement sur l'intention, mais sur la méthode.

Moins d'improvisation.

Plus de clarté.

Des opérations mieux sécurisées.

# INTRODUCTION

---

L'import-export est rarement complexe par manque de bonne volonté.

Il le devient lorsque des décisions sont prises sans vision globale, sans méthode claire et sans anticipation des risques.

Même des entreprises expérimentées peuvent se retrouver en difficulté : documents incohérents, responsabilités mal définies, choix logistiques ou douaniers faits trop vite.

Et à l'international, ces erreurs ne sont pas théoriques — elles ont un coût.

Ce guide n'a pas vocation à vous rendre autonome en import-export.

Il vise à mettre en lumière les erreurs les plus courantes, celles que je rencontre régulièrement sur le terrain, afin de vous aider à prendre du recul et à comprendre où se situent réellement les zones de risque.

Identifier ces erreurs est une première étape. Savoir comment les traiter, dans le bon ordre et selon votre situation, en est une autre.

# 1 NE PAS COMPRENDRE LES RÉGLEMENTATIONS LOCALES

---

## **ERREUR :**

L'une des erreurs les plus fréquentes consiste à aborder un nouveau marché en pensant que les règles seront similaires à celles déjà connues.

Or, chaque pays applique ses propres réglementations commerciales, douanières et documentaires, souvent plus contraignantes qu'il n'y paraît.

Ces règles peuvent concerner l'accès au marché, les droits et taxes, les restrictions à l'importation ou encore les exigences de conformité.

Mal anticipées, elles entraînent rapidement des blocages ou des surcoûts.

## **POINT DE VIGILANCE :**

La difficulté n'est pas seulement de connaître l'existence de ces règles, mais de comprendre lesquelles s'appliquent réellement à votre produit, à votre flux et à votre organisation.

## 2. MAUVAISE CLASSIFICATION DES MARCHANDISES

---

### **ERREUR :**

Une mauvaise classification des marchandises est l'une des causes les plus fréquentes de blocages et de redressements douaniers.

Une erreur dans la nomenclature peut entraîner des retards, des surcoûts, des contrôles renforcés, voire des sanctions. Elle peut également avoir des conséquences sur la conformité réglementaire, les droits et taxes applicables, ou l'éligibilité à certains régimes.

Ce risque est souvent sous-estimé, car la classification semble simple... jusqu'à ce qu'elle ne le soit plus.

### **POINT DE VIGILANCE :**

La difficulté ne réside pas uniquement dans le choix d'un code, mais dans la capacité à justifier ce choix, à le maintenir dans le temps et à en mesurer les impacts sur l'ensemble de l'opération.

### 3. NÉGLIGER LA GESTION DES RISQUES DOUANIERS

---

#### **ERREUR :**

Sous-estimer les risques douaniers expose l'entreprise à des contrôles renforcés, des retards de dédouanement, voire des saisies de marchandises.

Ces risques ne sont pas toujours visibles au départ, mais leurs conséquences peuvent être immédiates et coûteuses.

#### **POINT DE VIGILANCE :**

La gestion des risques douaniers ne se limite pas aux documents : elle engage l'organisation, les choix faits en amont et la responsabilité de l'entreprise.

## 4. CHOIX INADÉQUAT DES INCOTERMS

---

### **ERREUR :**

Un mauvais choix d'Incoterm entraîne souvent une répartition floue des coûts, des responsabilités mal comprises et des risques mal assumés.

Ce choix, souvent fait trop rapidement, peut générer des conflits, des surcoûts ou des pertes financières une fois l'opération engagée.

### **POINT DE VIGILANCE :**

Un Incoterm ne se résume pas à une ligne sur un contrat : il conditionne toute l'organisation de l'opération et la responsabilité de chaque partie.

## 5. MAUVAISE GESTION DES DOCUMENTS DE TRANSPORT

---

### **ERREUR :**

Des documents de transport incohérents ou incomplets peuvent provoquer des retards, des frais supplémentaires, voire des blocages ou des pertes de marchandises.

Ces erreurs sont fréquentes, car les documents semblent souvent administratifs... alors qu'ils conditionnent toute l'opération.

### **POINT DE VIGILANCE :**

Un document de transport engage bien plus qu'une formalité : il impacte la conformité, la responsabilité et la fluidité de la chaîne logistique.

## 6. NE PAS VÉRIFIER LA SOLVABILITÉ DES PARTENAIRES COMMERCIAUX

---

### **ERREUR :**

S'engager avec un partenaire sans évaluer sa solvabilité expose l'entreprise à des impayés, des retards de paiement et des difficultés de recouvrement.

À l'international, ces situations sont souvent plus complexes à gérer, notamment en cas de litige ou de cadre juridique différent.

### **POINT DE VIGILANCE :**

Le risque financier ne se limite pas au paiement : il engage la trésorerie, la relation commerciale et parfois la viabilité même de l'opération.

## 7. IGNORER LES FLUCTUATIONS DES TAUX DE CHANGE

---

### **ERREUR :**

Les variations des taux de change peuvent avoir un impact direct et significatif sur la rentabilité d'une opération internationale.

Lorsqu'elles ne sont pas anticipées, ces fluctuations peuvent transformer une opération apparemment rentable en perte financière.

### **POINT DE VIGILANCE :**

Le risque de change est souvent invisible au départ, mais il pèse directement sur les marges et la trésorerie de l'entreprise.

## 8. NÉGLIGER LA GESTION DES DÉLAIS DE LIVRAISON

---

### **ERREUR :**

Sous-estimer les délais de livraison peut entraîner des ruptures de stock, des pénalités contractuelles et une dégradation de la relation client.

À l'international, les délais sont rarement linéaires et peuvent être impactés par de nombreux facteurs hors du contrôle direct de l'entreprise.

### **POINT DE VIGILANCE :**

Les délais ne relèvent pas uniquement du transport : ils engagent l'organisation, les engagements commerciaux et la crédibilité de l'entreprise.

## 9. SOUS-ESTIMER L'IMPORTANCE DE LA CULTURE D'ENTREPRISE

---

### **ERREUR :**

Négliger les différences culturelles peut fragiliser les relations commerciales internationales et conduire à des incompréhensions, des tensions ou des échecs de négociation.

Ces écarts sont souvent invisibles au départ, mais ils influencent fortement la manière de travailler, de décider et de s'engager.

### **POINT DE VIGILANCE :**

La culture ne concerne pas uniquement la communication : elle impacte la relation commerciale, la prise de décision et la fiabilité des engagements.

## 10. SE LANCER SANS STRATÉGIE EXPORT CLAIRE

---

### **ERREUR :**

Se lancer à l'international sans stratégie clairement définie conduit souvent à des décisions prises au fil de l'eau, sans vision globale des enjeux, des risques et des priorités.

Dans ce contexte, chaque difficulté devient une urgence, et les erreurs s'accumulent sans être réellement corrigées.

### **POINT DE VIGILANCE :**

À l'international, l'absence de stratégie ne se voit pas immédiatement.

Elle se révèle lorsque les opérations se complexifient, que les marges se dégradent ou que les blocages apparaissent.

# CONCLUSION

---

Identifier les erreurs est une première étape.  
Les corriger durablement nécessite méthode,  
priorisation et vision globale.  
À l'international, les décisions prises en amont font  
toute la différence.

## **Faire le point sur votre situation**

Si vous souhaitez prendre du recul sur votre projet  
ou vos opérations à l'international, je propose un  
échange de 20 minutes pour clarifier votre  
situation et identifier les priorités.

👉 Scanner le QR code pour accéder au calendrier



L'import-export est un domaine truffé de défis, mais avec la bonne préparation et le soutien d'experts qualifiés, ces défis peuvent être transformés en opportunités.

Éviter ces erreurs et s'entourer de professionnels en gestion des urgences douanières et logistiques est essentiel pour assurer la fluidité de vos opérations et la croissance de votre entreprise.

**Discutons-en !**