

Combien investir pour commencer à exporter

Beaucoup d'entrepreneurs pensent qu'il faut des dizaines de milliers d'euros pour exporter. Faux. Il est tout à fait possible de **démarrer une activité d'export légale avec un budget de 5 000 à 15 000 €**, selon vos produits et vos ambitions.

1. Le budget de démarrage type

Voici la structure moyenne pour un premier test d'export :

Poste de dépense	Détail	Estimation (€)
Achat des produits	Dattes, huile, épices, figues...	2 000 – 6 000
Transport international	Avion ou maritime groupé	800 – 2 000
Douane + TVA + importation	Via un importateur français	400 – 1 000
Emballage & étiquettes	Conformes à la norme UE	200 – 800
Stockage et logistique (3PL)	1 à 2 mois	150 – 500
Prospection et marketing	Flyers, photos, échantillons	300 – 700

Total : entre 5 000 et 15 000 € selon votre volume.

2. Ce que vous pouvez financer avec 5 000 €

- Un premier lot test (100 à 300 kg).
- Une expédition aérienne groupée.
- Les certificats et étiquettes conformes.
- Une prospection auprès de 10 à 20 magasins.

Objectif : **valider la demande et vos marges** avant d'augmenter les volumes.

3. Ce que vous obtenez avec 15 000 €

- Un stock diversifié (2 à 3 produits).
- Transport maritime plus économique.
- Communication professionnelle (packaging, site, échantillons).
- Premières ventes B2B régulières (épiceries, restaurants).

C'est le **budget idéal pour bâtir une mini-chaîne d'export rentable**.

4. La clé du succès

Ne cherchez pas à tout faire d'un coup.

Commencez petit, testez le marché, ajustez vos prix et vos volumes.

Chaque rotation d'envoi vous apprendra à améliorer votre rentabilité.

Pour aller plus loin

Le **Kit Export DZ–Europe** contient :

- ✓ Un modèle Excel de budget prévisionnel.
- ✓ Des exemples concrets de marges par produit.
- ✓ Les stratégies pour passer de 100 kg à 1 tonne rentable.

[Téléchargez le kit complet \(35 €\) et lancez votre première opération d'export pas à pas.](#)