

# Préparez-vous à vendre à l'international avec Amazon.

## Vendre à l'international sur Amazon est un excellent moyen de développer votre activité.

Décider si vous êtes prêt à commencer à vendre à l'international peut s'avérer difficile. Cette liste de contrôle est conçue pour vous aider à guider votre recherche et vous assurer que vous êtes prêt pour le succès ! Familiarisez-vous avec tous les outils fournis par Amazon, ce qui rendra bon nombre des exigences énumérées ci-dessous plus simples et plus faciles à gérer.



amazon  
global selling

Fournisseur  
desolutions  
Réseau

Le réseau de fournisseurs de la solution Amazon Global Selling vous met en relation avec des fournisseurs tiers qui offrent une aide internationale sur un certain nombre de sujets, de la fiscalité et la conformité des produits aux traductions et à l'expédition :

[amazon.fr/spn](https://amazon.fr/spn)

Suite à la page 2 ›

## Où et quoi vendre

- 1 **Apprenez les bases** de la vente à l'international sur Amazon, notamment les frais et les exigences linguistiques.
- 2 **Recherchez des sites de vente potentiels**, informez-vous sur l'ampleur des opportunités et les préférences des clients locaux.
- 3 **Identifiez les sites de vente appropriés pour votre produit**, ainsi que toutes les restrictions potentielles.
- 4 **Comprenez les exigences fiscales et réglementaires** dans les régions d'intérêt.
- 5 **Découvrez les exigences internationales en matière d'exécution**, y compris les réglementations en matière d'importation et d'exportation.
- 6 **Recherchez les options de traitement et choisissez entre l'option Expédié par Amazon, via laquelle Amazon stockera, prélèvera, emballera, expédiera** et fournira un service client pour vos produits, ou l'option Expédié par le vendeur, via laquelle vous gérez vous-même l'expédition.
- 7 **Déterminez si votre entreprise est prête à vendre à l'international** et si elle a suffisamment de ressources disponibles, telles que les stocks, le personnel et les capitaux.
- 8 **Décidez sur quels sites de vente vous souhaitez commencer à vendre et élaborer une stratégie d'entrée sur le site de vente, notamment les offres de produits initiales, la tarification, la promotion et le placement.**

## Inscription et offre

- 9 **Découvrez le fonctionnement des comptes de vente Amazon**, y compris les options de compte (Professionnel vs. Individuel).
- 10 **Comprenez les conditions d'inscription** par site de vente.
- 11 **Établissez un mode de paiement privilégié** et examinez les cycles de paiement.
- 12 **Créez ou connectez un compte** pour les sites de vente sur lesquels vous souhaitez vendre.
- 13 **Choisissez un outil de mise en vente et mettez vos produits en vente**, et gérez la traduction et la localisation de votre offre.

## Gérez votre entreprise

### Avec l'option Expédié par le vendeur

- 14 **Expédiez les commandes des clients internationaux**, conformément à la réglementation et aux exigences.
- 15 **Fournissez un service client en temps opportun dans la langue locale.**
- 16 **Gérez les retours internationaux**, conformément à la politique de retour d'Amazon.

ou

### Avec l'option Expédié par Amazon

- 17 **Envoyez du stock au centre de distribution Amazon**, conformément aux exigences relatives aux colis et aux droits de douane.
- 18 **Utilisez l'Exportation Expédié par Amazon**, via laquelle Amazon met vos produits éligibles à l'exportation à la disposition des clients internationaux pour l'achat, puis expédie vos commandes et gère le processus d'exportation.
- 19 **Gérez le support client** pour les questions des clients n'ayant pas reçu leur commande (l'option Expédié par Amazon inclut la gestion des retours et les questions sur l'expédition).