

CAS CLIENT - PRODUITS ÉLECTRIQUES

---

Comment Asiaction  
a **sauvé** une  
importation de **vélos**  
**électriques chinois** ?

# INTRODUCTION

---

Importer des produits depuis la Chine représente pour de nombreuses entreprises une formidable opportunité de développement, mais ce n'est jamais un processus simple.

Derrière la promesse d'un marché compétitif et d'une production à grande échelle se cachent des défis complexes : communication difficile avec les fournisseurs, différences culturelles, normes de qualité parfois floues, retards ou blocages logistiques. La moindre erreur ou incompréhension peut transformer un projet stratégique en une expérience coûteuse et frustrante.

C'est la situation à laquelle a été confrontée une entreprise souhaitant élargir son offre en important une nouvelle gamme de vélos électriques depuis la Chine. Cette diversification représentait un projet clé pour l'entreprise, mais elle s'est rapidement heurtée aux réalités de l'importation internationale.



Nous verrons ici à travers un cas client, comment nous avons sauvé l'importation de vélos électriques de cette entreprise depuis la Chine.

# POURQUOI L'ENTREPRISE A FAIT APPEL À ASIACTION ?

L'entreprise nous a contactés pour intervenir sur une problématique logistique critique.

Son fournisseur, pourtant engagé dans une livraison jusqu'à l'entrepôt du client, n'a pas respecté les conditions convenues et a laissé le conteneur de vélos électriques bloqué dans un pays intermédiaire, un point de transit non prévu. Cette situation a rapidement généré des complications : la marchandise est restée immobilisée sur le terminal portuaire, exposée à des **frais de stationnement** et à des risques de détérioration en cas de prolongation du blocage.

L'absence de communication claire de la part du fournisseur et du transitaire a rendu la gestion de l'incident particulièrement complexe pour l'entreprise, qui ne disposait d'aucun relais sur place pour débloquer la situation. Enfin, ce retard a impacté le planning de distribution de l'entreprise et a **mis en péril** ses engagements commerciaux.

**Découvrons les solutions que nous avons mis en place pour les piloter et les accompagner.**



# LES SOLUTIONS MISES EN ŒUVRE PAR ASIACTION

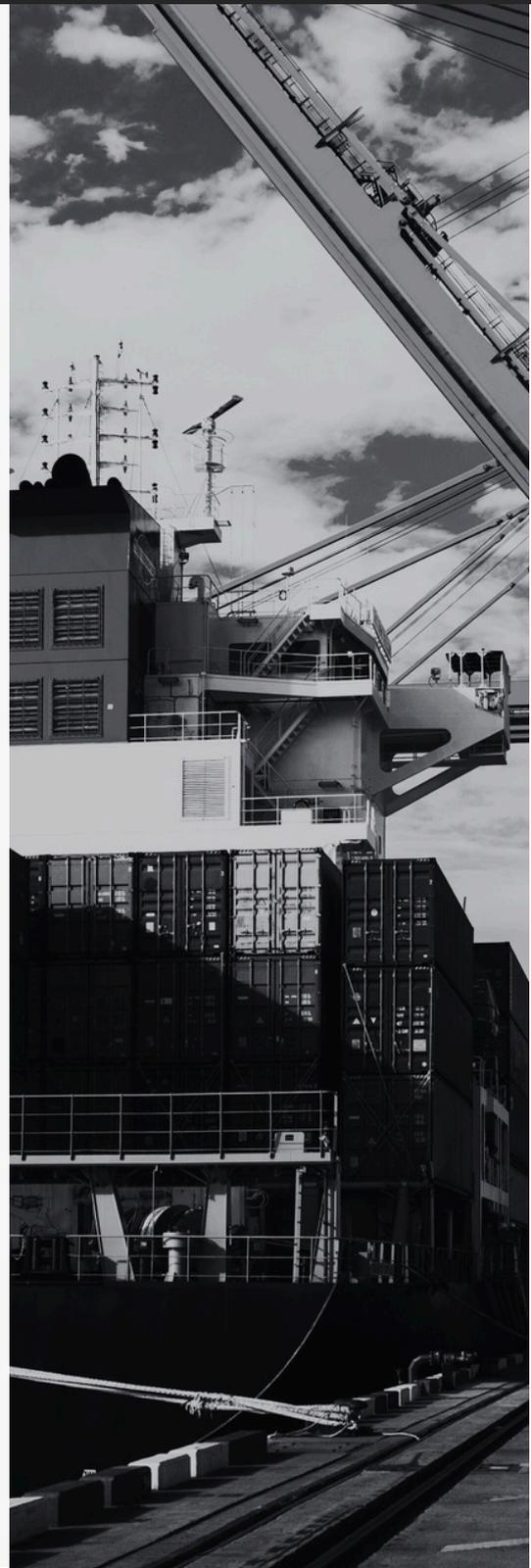
## GESTION D'EXPÉDITION

Asiaction a dû gérer l'incident logistique majeur en assurant un **rôle de médiation** entre le client, le fournisseur et le transitaire initial afin d'identifier l'origine du blocage et de trouver une solution rapide.

Après analyse, il est apparu que les partenaires logistiques choisis par le fournisseur n'étaient pas fiables. Asiaction a donc pris l'initiative de réorganiser entièrement le transport, en sélectionnant un nouveau transitaire, en identifiant toutes les conditions d'importation et en récupérant les documents nécessaires.

Grâce à cette intervention complète et réactive, le client a pu réceptionner sa commande, limitant les pertes matérielles et financières.

Cette expérience illustre l'importance de sécuriser chaque étape d'une importation internationale et de pouvoir compter sur un partenaire capable de réagir face aux imprévus.



## LES CONSÉQUENCES DE LA PROBLÉMATIQUE LOGISTIQUE ET LA VALEUR AJOUTÉE D'ASIACTION

Les conséquences de ce problème logistique ont été nombreuses. L'immobilisation de la marchandise a généré des frais de 4 200 €, équivalents à 100 € par jour d'entreposage. La finalisation de la livraison a nécessité un nouveau transitaire, ajoutant 16 000 € supplémentaires non prévus à la facture.

De plus, les droits de douane se sont élevés à 7 448 € et les taxes antidumping à 30 043 €, des coûts que l'entreprise n'aurait pas eu à supporter puisque la livraison initiale était en DDP.

Au total, ce sont 57 691 € qui se sont ajoutés à la commande initiale, portant le montant de la commande du client de 142 144 € à 199 835 €.

Le retard logistique a également décalé le planning de livraison de 7 à 13 semaines, perturbant la réception des produits. Ce contretemps a affecté le lancement commercial et la relation avec les partenaires.

En collaborant avec Asiaction, l'entreprise aurait pu éviter ces complications. Nous sélectionnons des transitaires fiables, vérifions les documents et conteneurs, et assurons un suivi continu du transport pour prévenir les retards et réagir rapidement en cas de problème.

Ainsi, nos clients bénéficient d'importations sécurisées sans surcoûts imprévus ni retards, leur permettant de se concentrer sur le développement de leur activité.

# CONCLUSION

Comme le montre ce cas client, notre intervention a permis au client de débloquent une situation logistique critique, grâce à une médiation efficace et à la réorganisation complète du transport jusqu'à la livraison finale.

Cette expérience illustre combien les importations internationales exigent une supervision rigoureuse. Les retards, les blocages et les surcoûts proviennent souvent d'un manque de suivi local ou de partenaires logistiques peu fiables. Sans expertise sur le terrain, ces incidents peuvent rapidement se transformer en pertes financières importantes et compromettre des projets stratégiques.

“



Chez Asiaction, nous accompagnons nos clients à chaque étape de leurs achats en Chine pour leur offrir une importation sereine, fiable et sans imprévus. Notre mission est de sécuriser vos approvisionnements et de vous permettre de développer vos activités en toute confiance.

DEMANDEZ VOTRE  
SOLUTION  
D'IMPORTATION

