

INVESTIR AVEC UN PETIT BUDGET

Mamadou **N'DIAYE**

INVESTIR AVEC UN PETIT BUDGET

Comment importer avec son téléphone
et vendre facilement sur Facebook et
Whatsapp pour gagner des millions

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	7
PREMIÈRE PARTIE :	
COMMENT ACHETER SES ARTICLES EN CHINE AVEC SON TÉLÉ PHONE ?	11
CHAPITRE 1 : <u>QUELS SONT LES ÉLÉMENTS INDISPENSABLES POUR IMPORTER DE LA CHINE ?.....</u>	13
CHAPITRE 2 : <u>SUR QUEL SITE PASSER VOS COMMANDES EN CHINE ?</u>	19
CHAPITRE 3: <u>QUELS SONT LES MOYENS DE PAIEMENT QUAND ON IMPORTE DE LA CHINE ?</u>	35
I. PayPal	36
II - Alibaba Trade Assurance.....	39
III - Le virement bancaire.....	43
CHAPITRE 4: <u>COMMENT SE FAIT LA LIVRAISON ?.....</u>	47
I. Le fret aérien	51
II - Le Fret maritime	56
CHAPITRE 5: <u>QUELS SONT LES DÉLAIS DE LIVRAISON ET LES TAXES DOUANIÈRES ?.....</u>	59
I. Les délais de livraison	59
II. Les taxes douanières.....	64
CHAPITRE 6: <u>QUELS TYPES DE PRODUITS FAUT-IL IMPORTER ?</u>	67
CHAPITRE 7: <u>COMMENT VENDRE VOS PRODUITS IMPORTÉS ?</u>	75
I. Première méthode : Devenir un grossiste et travailler avec les commerçants détaillants.	76

II. Deuxième méthode : vendre soi-même dans une boutique physique ou une boutique en ligne. 77

DEUXIÈME PARTIE :

COMMENT VENDRE EFFICACEMENT SUR FACEBOOK ET WHATSAPP 81

CHAPITRE 8:COMMENT VENDRE SON PRODUIT SUR FACEBOOK ? 83

I. Les éléments indispensables pour vendre sur Facebook ? 83

II. La méthode de vente sur Facebook..... 85

CHAPITRE 9: COMMENT CRÉER ET SPONSORISER UNE PAGE FACEBOOK COMME UN PRO 101

I. La création d'une page Facebook 102

II. La Sponsorisation D'une Page Facebook Comme Un Professionnel 107

CHAPITRE 10:COMMENT UTILISER WHATSAPP BUSINESS POUR VENDRE EFFICACEMENT..... 129

CONCLUSION **149**

Annexe 1 151

Annexe 2..... 154

Annexe 3..... 156

Annexe 4..... 157

INTRODUCTION

L'e-commerce est un mot que nous rencontrons tous les jours sur internet ou à la télévision, et aujourd'hui je peux vous assurer que l'e-commerce est l'un des meilleurs moyens pour s'enrichir. Faire du e-commerce c'est faire le commerce électronique, voici la définition simple du e-commerce.

En ce XXI^{ème} siècle, il est possible d'acheter des articles en Chine tout en étant assis chez soi et de les recevoir quelques jours plus tard comme si on devenait un importateur sans avoir à payer de billet d'avion pour se rendre en Chine.

Tout d'abord qui suis-je pour parler d'e-commerce ?

Je suis Mamadou N'DIAYE, passionné d'e-commerce et d'entrepreneuriat, j'ai découvert l'e-

commerce sur internet et je me suis lancé dans cette aventure et je vous assure que c'est un business qui peut vous rendre facilement riche.

Je ne suis certes pas encore millionnaire en dollars, mais je pense que je suis sur le bon chemin vu mes revenus mensuels.

Aujourd'hui, avec moins de 50 000 FCFA vous pouvez acheter des articles à très bas prix en Chine pour les revendre et faire 200 % à 300 % de bénéfices.

Grâce à votre téléphone Android (smartphone) et une connexion internet vous pouvez acheter tous les articles imaginables à très bas prix en Chine.

Quelques jours plus tard vous recevrez vos articles dans la ville de votre choix et vous pourrez utiliser Facebook et/ou WhatsApp pour les revendre.

Avec ce modèle de business j'ai pu gagner 1 000 000 FCFA en un mois pour la toute première fois de ma vie. J'ai donc jugé bon à travers ce livre de partager cette information

avec toutes les personnes qui ont du mal à joindre les deux bouts malgré leur soif de réussite.

Ce livre n'a rien de théorique, j'y partage ce que je fais de façon très pratique et avec des exemples précis pour que, vous aussi, vous puissiez vous lancer dans l'e-commerce et gagner des millions.

Si vous tenez ce livre entre vos mains, sachez que vous venez de faire un pas très important vers la liberté financière.

Ce livre est constitué de deux parties.

Dans la première partie, je vous détaille étape par étape comment utiliser votre téléphone Android et une connexion internet pour effectuer votre premier achat sur des plateformes chinoises.

Dans la seconde partie, je vous montre comment utiliser Facebook et WhatsApp pour vendre efficacement des articles, que vous ayez une boutique physique ou en ligne.

PREMIÈRE PARTIE :

**COMMENT ACHETER SES
ARTICLES EN CHINE AVEC SON
TÉLÉPHONE ?**

CHAPITRE 1 :

QUELS SONT LES ÉLÉMENTS INDISPENSABLES POUR IMPORTER DE LA CHINE ?

Dans ce chapitre nous allons voir les éléments qu'il faut avoir avant de commencer à acheter en Chine avec son téléphone ou son ordinateur et être livré chez soi.

Les éléments qu'il faut sont:

- Un téléphone Android de n'importe quelle marque ou un ordinateur ;
- Une connexion internet ;
- Une carte bancaire visa prépayée ou MasterCard ;
- Une boîte postale (option facultative).

Je mettrai l'accent sur les 2 derniers éléments car le téléphone Android et la connexion internet sont des éléments que la plupart des gens ont déjà.

- **La carte bancaire visa prépayée**

C'est sur cette carte que vous allez déposer votre argent et effectuer les achats quand vous irez sur les sites sécurisés que je vais vous donner. C'est une carte qui n'est pas liée à un compte bancaire. Pratiquement toutes les banques qui se respectent vendent des cartes visa prépayée. Vous avez donc à vous rendre dans une banque et demander à acheter une carte visa prépayée. Elle coûte 10 000 FCFA en moyenne.

- **La boîte postale**

C'est à partir de votre boîte postale que vous allez recevoir vos colis, si vous le souhaitez. Quand vous achetez un produit, vous devez entrer vos coordonnées de livraison qui sont : votre nom, votre

prénom, votre numéro de téléphone, votre boîte postale et votre code postal (on utilise ici l'indicatif de votre pays de résidence. Ce sont les 3 chiffres qui suivent le + dans votre numéro de téléphone. Pour la Côte d'Ivoire c'est 225).

Vous devez donc avoir une boîte postale pour pouvoir récupérer votre colis à la poste de votre ville.

Comment avoir une boîte postale ?

Vous devez vous rendre dans une agence de la poste de votre ville ou commune avec votre carte nationale d'identité ou une autre carte donnant des informations sur votre identité, et vous leur dites que vous voulez ouvrir une boîte postale. En Côte d'Ivoire, l'ouverture coûte 22 100 FCFA (20 000 FCFA pour la boîte postale, 2 000 FCFA pour la clé et 100 FCFA pour timbre). Et chaque année, vous devez renouveler votre abonnement à 20 000 FCFA avant le 31 décembre de l'année en cours.

Si vous n'avez pas beaucoup de moyens pour ouvrir une boîte postale immédiatement, vous pouvez utiliser la boîte postale d'un ami ou d'une connaissance avec sa permission pour y recevoir votre colis. Vérifiez que son abonnement à la poste est à jour sinon en utilisant sa boîte, à l'arrivée de votre colis, il sera bloqué tant que vous ne vous acquittez pas des factures d'abonnement en retard soit 20 000 FCFA par année de retard. L'idéal c'est donc d'avoir votre propre boîte postale pour recevoir vos colis. Lorsque votre colis arrive, vous devez payer 1 300 FCFA comme frais à la poste pour le retirer. Pour payer moins, si vous achetez peut-être plusieurs produits avec le même vendeur, il faudra qu'il les emballe en un seul colis. Ainsi, vous pourrez ne payer que 1 300 FCFA pour un colis contenant par exemple 10 ou 20 produits. Concernant les frais de dédouanement, la poste s'acquitte de tout à votre place et vous les leur remboursez avant le retrait de votre colis.

Piège à éviter : avant d'ouvrir votre boîte postale vous devez savoir que vous devrez renouveler votre abonnement à la boîte postale au mois de novembre de chaque année. Si vous ouvrez votre boîte postale dans la période de janvier à septembre vous devriez malgré tout payer 20 000 FCFA d'abonnement en novembre. Il est donc préférable d'ouvrir votre boîte postale pendant le mois de novembre pour éviter de payer deux fois dans la même année.

La poste vous permettra donc de recevoir votre colis dans votre ville de résidence si une agence de la poste y est installée. Cependant, la boîte postale n'est pas obligatoire si vous voulez passer par des transitaires pour l'envoi de vos articles : on en parlera par la suite.

Ainsi, il vous faudra 10 000 FCFA pour la carte prépayée et 22 100 FCFA pour la boîte postale soit 32 100 FCFA pour mettre en place votre business d'importation.

Petite astuce : quand vous commencez votre e-commerce, vendez les articles qui sont peu volumineux mais chers dans votre pays de résidence, vous aurez beaucoup plus de bénéfices.

CHAPITRE 2 :

SUR QUEL SITE PASSER VOS COMMANDES EN CHINE ?

Il existe plusieurs sites sur lesquels on peut acheter en Chine comme Alibaba.com, AliExpress.com, DHgate.com, made-in-china.com, Taobao.com, etc.

Néanmoins, les deux (02) sites les plus recommandés sont **AliExpress.com** et **Alibaba.com**. Ces sites sont très sécurisés et représentent le premier marché de gros et de détail pour le commerce mondial.

Qu'est-ce que AliExpress et qu'est-ce que Alibaba ?

AliExpress est un site sur lequel vous pouvez acheter des articles en Chine avec votre

téléphone ou votre ordinateur en restant chez vous. C'est le même principe qu'avec Alibaba.

AliExpress.com et Alibaba.com appartiennent au même groupe Alibaba du milliardaire chinois Jack Ma.

Faut-il utiliser AliExpress ou Alibaba quand vous débutez ?

AliExpress.com est un site pour ceux qui ne veulent pas acheter beaucoup de produits. Il permet d'acheter vos produits rapidement.

Par exemple vous partez sur le site AliExpress.com, vous mettez le nom de votre produit ou la photo de votre produit et vous passez la commande. Ensuite, vous saisissez les informations de votre carte bancaire, vous entrez votre adresse de livraison qui est votre boîte postale et le produit vous est livré en quelques jours.

Alibaba.com est un peu plus adressé aux grossistes. Ceux qui veulent prendre beaucoup de marchandises. Le principe est que, dans ce

cas, vous discutez directement avec le fabricant du produit (usine de fabrication). Vous passez votre commande et pouvez demander aux fabricants de personnaliser votre commande.

Vous pouvez par exemple demander au fabricant de vous confectionner des clés USB de 4GB où il mettra par exemple votre logo. Cela peut donc prendre un temps pour le traitement de la commande avant qu'elle ne soit livrée.

Sur Alibaba.com vous ne pouvez pas passer commande en un jour ou en quelques minutes comme c'est le cas avec AliExpress.

Si vous voulez passer commande sur Alibaba.com, vous rentrez d'abord en contact avec le fabricant, vous lui demandez les tarifs de ses produits. Bien sûr, quand vous partez sur Alibaba.com vous allez voir des prix sous les produits, ce sont des fourchettes de prix à titre indicatif.

Le vendeur va vous faire un devis personnalisé en fonction de vos besoins spécifiques. Vous lui

direz ce que vous voulez, ce que vous attendez de lui, et quand est-ce que vous souhaitez être livré. Vous lui donnerez tous ces détails et ensemble vous allez discuter et négocier le tarif qui vous convient avant de passer commande. C'est complètement différent de AliExpress.

Sur AliExpress.com, vous trouvez les produits déjà disponibles. Par exemple, vous trouvez les clés USB. Vous choisissez les clés qui vous conviennent, vous entrez vos informations, le numéro de votre carte bancaire, votre boîte postale. Votre commande est traitée et on vous envoie votre produit que vous recevez en quelques jours.

Quel site choisir ?

Si vous avez beaucoup d'argent et vous voulez prendre beaucoup de produits avec des besoins particuliers, je vous recommande Alibaba.com. Vous aurez des fournisseurs avec qui vous allez discuter avant de trouver le fournisseur qui peut répondre à vos besoins. Dans ce cas, vous allez prendre quelques jours car les négociations

peuvent durer et votre commande ne viendra pas immédiatement à cause des éventuelles personnalisations à prendre en compte.

Si vous débutez votre business et que vous n'avez pas assez d'argent pour passer de grosses commandes auprès des fabricants, je vous recommande d'utiliser AliExpress.com. Dans ce cas, le produit devient un peu plus cher par rapport à Alibaba.com mais vous n'aurez pas à vous soumettre à certaines formalités.

Il faut savoir que quand vous achetez avec Alibaba.com, le fabricant ne gère pas le transport de votre marchandise. Vous allez discuter avec lui afin de vous accorder sur le transport de la marchandise de son usine jusqu'à votre lieu de livraison.

Alors qu'avec AliExpress.com vous n'avez pas à vous inquiéter du transport de votre produit. C'est le vendeur qui gère le transport de son entrepôt jusqu'à votre lieu de livraison. Cela vous facilite donc la tâche.

Personnellement, j'utilise AliExpress.com pour mes petites commandes et Alibaba.com pour mes grosses commandes.

Sur Alibaba.com vous allez discuter avec le fournisseur avec l'application de messagerie de Alibaba. Il vous faut donc télécharger l'application Alibaba via Play Store ou App Store (application gratuite).

Lors de votre discussion avec le fournisseur, vous pouvez écrire en français, si c'est la langue que vous maîtrisez. Le fournisseur chinois quant à lui écrira dans la langue qu'il maîtrise, généralement l'anglais. Ce qui est intéressant, l'application est dotée de Alibaba translate qui traduit des autres langues au français et inversement.

Une autre raison de commencer avec AliExpress c'est que cela vous permettra de vous familiariser avec le processus d'importation, vous pourrez donc plus facilement utiliser Alibaba pour passer de grosses commandes.

Comme spécifié plus haut, Alibaba.com est plus indiqué pour les grosses commandes et dans les cas où vous voulez traiter directement avec le fabricant et AliExpress.com est plus adressé aux détaillants qui veulent acheter et recevoir leur produit rapidement à leur lieu de livraison sans se tracasser avec les nombreux protocoles qui sont gérés directement par le vendeur.

Cela ne signifie néanmoins pas que lorsque vous payez avec AliExpress vous n'avez pas à dédouaner vos produits. En fait, quand le produit arrive à l'aéroport la douane tri postale vérifie le produit, s'il doit être dédouané, vous devrez vous acquitter des frais de dédouanement. C'est dans ces cas que le mode de retrait par boîte postale vous facilite la tâche puisque la poste paie les frais de dédouanement à votre place et vous en informe à l'arrivée de votre colis à la poste de votre ville. Vous remboursez donc ces frais au moment du retrait de vos produits.

Il existe certains produits qui ne nécessitent pas d'être dédouanés et d'autres qui le doivent. L'existence ou non de frais de dédouanement est généralement fonction de la quantité importée.

Pour l'achat via Alibaba, le vendeur ne gère pas la livraison du produit, c'est à vous de traiter avec un transitaire ou un service de livraison qui se chargera de la livraison et de l'expédition de votre colis de l'entrepôt du vendeur jusque chez vous.

Je vous conseille de commencer par passer de petites commandes pour vous familiariser avec tout ce processus. Ne commencez pas tout de suite en investissant beaucoup d'argent. Attendez de maîtriser le système avant de commencer l'importation de grosses quantités.

Comment et pourquoi obtenir des échantillons gratuits sur Alibaba.com ?

Quand vous voulez passer votre commande pour la première fois sur Alibaba.com, je vous recommande de commencer par de petites

commandes puisque vous ne connaissez pas encore le vendeur. Vous ne savez pas s'il est fiable ou si les produits qu'il vend sont de bonne qualité. Il est important de vous assurer que les produits répondent à vos attentes. Un moyen de vérification est donc de passer par une commande d'échantillons.

Pour ce faire, vous contacter le vendeur, vous lui demandez s'il offre des échantillons gratuits. S'il dit oui qu'il le peut, vous négociez une quantité de pièces d'échantillons gratuits que vous utiliserez pour analyser la qualité de ses produits.

Vous pouvez aussi vérifier la qualité du fournisseur par son nombre d'années de présence sur le site, le nombre d'étoiles données par les acheteurs et les avis qu'ils lui laissent. Vous pouvez aussi tenter d'analyser les photos publiées par le fournisseur en agrandissant les images des produits pour évaluer leur qualité.

Pour revenir aux échantillons gratuits, vous pouvez en bénéficier. La plupart des vendeurs

même s'ils peuvent vous en offrir ne vous le diront pas ouvertement. Il faudra donc lorsque vous contactez un vendeur, lui parler de votre objectif de passer de grosses commandes à long terme et ensuite lui expliquer que vous aurez besoin d'une quantité d'échantillons pour vérifier que son produit est de bonne qualité et qu'il répond à vos besoins.

S'il est d'accord, vous lui demanderez s'il peut vous donner ces échantillons gratuitement. Il peut encore vous dire oui. Seulement, il ne va pas vous envoyer ces échantillons gratuitement dès votre premier contact, sinon ce serait trop facile et tout le monde irait prendre les échantillons gratuits pour ne finalement plus acheter chez le vendeur.

Comment cela se passe-t-il donc ?

Vous allez d'abord payer les échantillons et les frais de transport. Ensuite, si les produits arrivent et que vous en êtes satisfait, vous passerez votre commande définitive de ce produit. Vous direz au vendeur que vu que vous

vous étiez déjà entendus pour recevoir des échantillons gratuits, il lui faudra soustraire le montant des échantillons reçus.

Supposons que vous avez pour objectif de commander 1 000 pièces d'un produit et que vous vous entendez avec le vendeur pour recevoir 50 échantillons gratuits. Vous allez dans un premier temps, acheter et payer les frais de livraison des 50 échantillons. Ensuite, si vous en êtes satisfait, vous passerez la commande de vos 1 000 pièces pour lesquels le vendeur retranchera le coût des 50 pièces d'échantillons offerts. Vous allez donc payer pour 950 pièces et il vous enverra 1 000 pièces du produit. C'est comme si vous payez pour au total pour 1 000 pièces (50 pièces payées à la première commande et 950 pièces payées ensuite) et vous recevez 1 050 pièces (50 pièces reçues à la première commande et 1 000 pièces reçues à la seconde).

Il est à noter que le vendeur ne vous proposera pas d'échantillons gratuits sans que vous ne les lui demandiez.

Vous devez donc maîtriser le jeu de la négociation, les vendeurs chinois recherchent des partenariats sur le long terme. Si vous arrivez à lui expliquer que vous envisagez acheter beaucoup de produits avec lui, il vous traitera comme un roi.

Ne vous laissez surtout pas intimider. Il y a généralement beaucoup de fabricants, si le premier n'est pas d'accord, cherchez encore, vous trouverez mieux ailleurs. Montrer au fabricant que vous visez une relation à long terme et qu'il a plutôt intérêt à traiter avec vous parce que vous pouvez devenir son représentant dans votre pays. Ainsi, vous bénéficierez de plusieurs avantages et plus vous passerez des commandes avec lui, plus vous pourrez profiter d'offres avantageuses.

À quel moment acheter quand vous commencez par un petit budget ?

Quand vous commencez par un petit budget, vous devez acheter à des moments bien précis :

- **quand le dollar américain est bas :** Sur AliExpress tout comme sur Alibaba, les achats se font en dollar, et vous savez très bien que le dollar américain fluctue souvent. Parfois, la valeur en franc CFA augmente et parfois elle diminue. Il peut arriver qu'à un moment 1 \$ représente 550 FCFA et qu'à un autre moment, la valeur de 1 \$ augmente jusqu'à 570 FCFA, à 580 FCFA ou même 595 FCFA. Si vous n'êtes pas très pressé, vous pouvez attendre quand le dollar est au plus bas de sa valeur pour effectuer vos achats.
- **Pendant les périodes de promotion :** Pendant les périodes de promotion, les prix peuvent diminuer de 2 ou de 3 dollars, c'est le meilleur moment pour acheter et faire des profits. Personnellement, j'achète

pendant les périodes de promotion, car si vous voulez chaque fois attendre que le dollar soit bas, vous risquez d'être en rupture de stock très rapidement. Pour suivre les offres promotionnelles, vous devez donc télécharger application AliExpress ou Alibaba sur votre téléphone et vérifier à tout moment. L'Application est gratuite et disponible sur Play store ou App Store.

Comment s'inscrire sur les sites et acheter vos produits ?

Dans les vidéos dont les liens sont les suivants :

<https://youtu.be/CS4YATCKinQ>

<https://bit.ly/38Upeld>

on vous montre comment vous inscrire et passer votre commande sur les sites AliExpress et Alibaba. Ces vidéos détaillent toutes les étapes à suivre avant de passer votre commande.

Ces différentes étapes sont les suivantes :

- Avec votre téléphone ou votre ordinateur, rendez-vous sur le site AliExpress ;
- cliquez sur s'inscrire ;
- entrez votre nom, prénom, votre pays, n° de téléphone, email, votre code postale, et votre adresse postale (Il s'agit de l'adresse de votre boîte postale qu'on vous donne lorsque vous l'ouvrez ou l'adresse qui correspond à la boîte postale que vous voulez utiliser) ;
- un mot de passe pour votre compte (choisissez un mot de passe que vous n'oublierez pas surtout et qui est assez fiable pour éviter que quelqu'un n'utilise votre compte à votre place).

Après avoir créé le compte sur le site, vous pouvez maintenant télécharger l'application AliExpress sur Play store ou App Store et rentrer votre email et votre mot de passe pour accéder à votre compte.

Vous devez absolument avoir un email car AliExpress vous enverra des messages surtout

Mamadou **N'DIAYE**

après vos achats notamment pour vous donner le numéro de votre colis afin que vous puissiez le suivre à la trace et savoir à quelle date il arrivera chez vous.

CHAPITRE 3:

QUELS SONT LES MOYENS DE PAIEMENT QUAND ON IMPORTE DE LA CHINE ?

Il y a plusieurs moyens de paiement lorsqu'on achète en Chine à travers le site Alibaba.com. Vous avez principalement les trois moyens suivants : PayPal, la Trade Assurance d'Alibaba, et le transfert (virement bancaire) de compte à compte.

Il existe bien sûr d'autres moyens de paiement tels que Western Union, mais ce n'est pas une option recommandée.

Voyons donc ces trois moyens de paiement de plus près :

I. PayPal

Paypal.com est sans doute le moyen de paiement le plus populaire en ligne.

L'avantage de PayPal est qu'il est simple et pratique. Vous pouvez payer votre fournisseur en quelques clics.

De plus, il offre une plus grande sécurité à ses utilisateurs. Par exemple, si vous recevez des produits qui ne correspondent pas à ce que vous avez demandé, il vous sera plus facile d'obtenir un remboursement.

Pour ce faire, il y a des conditions à remplir.

Premièrement au moment de l'envoi de l'argent, veuillez choisir l'option "payer des biens ou des services" plutôt que l'option "envoyer de l'argent à vos proches".

Il vous faudra ensuite ajouter les informations précises avec image à l'appui de ce que vous attendez de votre fournisseur.

Toutes ces informations seront par la suite analysées par l'assurance de PayPal qui pourra vérifier les éventuelles non-conformités et vous rembourser votre argent en cas de litige.

De ce fait, évitez de passer des commandes à l'oral parce que si vous n'êtes finalement pas satisfait de ce que vous avez reçu, il vous sera difficile de prouver à PayPal que votre fournisseur vous a livré un produit différent de celui commandé. Vous ne pourrez donc pas bénéficier d'un remboursement.

Le mieux serait d'établir avec votre fournisseur par écrit un cahier des charges bien clair que vous pourrez utiliser pour vous faire rembourser plus facilement en cas de litige.

Un autre point important à savoir concernant PayPal, c'est que lorsque vous payez des biens et services, cela nécessite des frais de la part de celui qui reçoit l'argent : votre fournisseur doit payer une certaine somme pour recevoir votre argent.

Cela coûte en principe 3,4% du montant envoyé. Certains fournisseurs demanderont que vous contribuiez aux frais perçus par PayPal. Vous pouvez négocier avec eux afin qu'ils prennent en charge la totalité de ces frais. Néanmoins, si vous les sentez réticents, jugez de la possibilité ou pas pour vous de participer au paiement de ces frais et à quelle hauteur.

En résumé, le mode de paiement via PayPal peut être une solution assez coûteuse, mais en termes de sécurité, il vous offre une protection optimale.

De plus, il est plus pratique et rapide. Si vous voulez commander par exemple, un échantillon, au lieu de faire un virement bancaire qui prendra 7 jours ou même plus, vous pouvez opter pour le paiement via PayPal qui vous permet de le faire en quelques minutes et quelques clics.

II - Alibaba Trade Assurance

C'est la solution de paiement sécurisée d'Alibaba.

Elle vous offre 3 possibilités de paiement principales.

- Le paiement dit T/T ou Transfert télégraphique (paiement par virement bancaire).
- Le paiement par Visa/MasterCard (paiement par carte bancaire)
- L'e-checking qui est disponible uniquement pour les comptes américains.

1. T/T (virement bancaire)

Pour cette solution de paiement, le montant des frais dépend de la région où vous êtes et de la banque que vous utilisez.

Le délai de traitement et de réception de votre virement se situe entre 3 et 7 jours. Les virements peuvent être effectués en plusieurs devises, mais je vous recommande vivement

d'opter pour l'euro ou le dollar américain si vous êtes en Afrique occidentale.

2. Le paiement par carte bancaire (visa ou MasterCard).

Les frais de transactions sont de 2,8% du montant total de la transaction.

La devise de paiement est uniquement le dollar américain.

3. L'e-checking

Cette solution offre des frais de transactions fixe de 15\$ par transaction. Très intéressant comme frais mais cette solution n'est actuellement disponible que pour les américains.

L'avantage du Trade Assurance d'Alibaba c'est que vous êtes couvert jusqu'à un montant de 30 000 \$ (soit environ 15 000 000 FCFA). Ce qui n'est déjà pas mal pour un début.

Il vous faudra aussi vous assurer de bien spécifier toutes les informations de commande

pour qu'en cas de litige Alibaba puisse vous rembourser facilement.

Pour les paiements via Alibaba, il vous suffit d'informer votre fournisseur de votre désir de payer via Alibaba et il vous enverra un lien de paiement : c'est assez simple. Il vous suffira ensuite de payer par carte bancaire.

Un autre avantage de cette solution est qu'elle vous couvre quand le vendeur accuse un retard dans la livraison de vos produits. Dans ce genre de cas, vous pouvez bénéficier de dédommagement ou même de remboursement.

En effet, quand vous remplissez votre bon de commande sur Alibaba, il y a une date à laquelle la cargaison doit être livrée. Et si après cette date vous n'êtes toujours pas livré, vous pouvez demander un dédommagement ou même un remboursement total.

L'autre avantage avec cette solution, c'est qu'au fur et à mesure que vous faites des transactions, vous constituez votre profil d'acheteur.

Ce qui signifie que sur Alibaba, vous aurez un profil et les fournisseurs avec lesquels vous voudriez travailler pourront le consulter et y voir vos transactions précédentes.

C'est un facteur qui influence énormément la qualité des réponses que vous recevez des entreprises : un acheteur qui a des transactions à son compte est plus crédible qu'un acheteur qui n'en a pas.

En conclusion, la solution d'Alibaba est recommandée si vous traitez avec des fournisseurs que vous ne connaissez pas encore.

III - Le virement bancaire

C'est la solution classique et traditionnelle mais elle a l'inconvénient de ne pas vous offrir une protection.

Toutefois, vous pouvez vous couvrir en faisant un paiement via un compte ESCROW.

Le compte ESCROW sera utilisé comme un compte tiers tampon qui va servir à garder votre argent. Cet argent ne sera reversé dans le compte du fournisseur que si vous accusez réception de votre marchandise et confirmez sa qualité.

Les paiements par virement bancaire sont recommandés lorsque vous travaillez avec des usines sérieuses avec lesquelles vous avez déjà collaboré et dont vous êtes sûr de la crédibilité.

Cependant, c'est un moyen de paiement à éviter si c'est votre première commande avec le vendeur.

Pour vos premières commandes avec un fournisseur, privilégiez le paiement via PayPal ou via Alibaba Trade Assurance.

Personnellement, je vous recommanderai le paiement via Trade Assurance d'Alibaba.

Quelles sont les modalités de paiement ?

Dans la plupart des cas, les usines vous demande 30% à la commande et 70% avant l'expédition de la marchandise avant qu'elle ne quitte l'usine. Parfois c'est plutôt 50% à la commande et 50% avant expédition. Et d'autres fois, notamment pour les plus petites commandes (moins de 1000€), on peut vous demander 100% du paiement à la commande.

Toutefois, tout comme le prix, les modalités de paiement sont négociables. N'hésitez pas à les négocier.

Voici un exemple concret avec une commande :

Supposons que vous commandez en janvier 3000 pièces d'un produit à 1 \$ la pièce (soit 3000 \$).

Vous versez l'acompte standard de 30% soit 900 \$ pour lancer la production, il vous reste donc 70% soit 2 100 \$ à reverser.

Vous avez la possibilité de faire échelonner les livraisons ainsi que le paiement du montant de 2 100 \$ restant.

Vous pouvez par exemple négocier avec votre fournisseur pour une livraison échelonnée en 3 phases soit :

- 1ère livraison de 1000 pièces en février pour 700\$;
- 2ème livraison de 1000 pièces en mars pour 700\$;
- 3ème livraison de 1000 pièces en avril pour 700\$.

Pourquoi commander 3000 pièces au lieu de commander 3 fois 1000 pièces ?

La première raison est que le tarif est différent si vous commandez 1000 pièces en 3 fois et si vous commandez plutôt 3000 pièces en une fois. Comprenez que plus le volume de votre commande est élevé, plus le prix par pièce diminue et/ou est négociable.

La seconde raison est de pouvoir bénéficier de modifications sur vos produits sans que cela

n'affecte le prix d'achat initial : ce que vous ne pouvez forcément pas faire si vous vous faites livrer en une seule fois. En échelonnant les livraisons, vous aurez le temps de faire modifier vos produits pour les livraisons suivantes.

Recommandations : si vous débutez avec le business d'importation et les transactions sur Alibaba, toutes ces choses peuvent vous paraître nouvelles. C'est pourquoi je vous conseille vivement de commencer par des petites commandes. Cela vous mettra à l'abri de nombreux désagréments.

En effectuant des petites commandes, vous serez non seulement sûr que vous ne perdrez pas beaucoup d'argent si les choses ne se passaient pas comme prévu (ce qui arrive rarement, mais n'est pas un risque à éliminer). Mais cela va aussi vous permettre de vous familiariser avec tout le processus avant de vous engager dans de plus grosses commandes.

CHAPITRE 4:

COMMENT SE FAIT LA LIVRAISON ?

Avant de pouvoir importer quoi que ce soit, il vous faut savoir ces 3 choses.

- **Il vous faut un agrément** : Il s'agit d'une autorisation ou une licence d'importation si vous comptez importer des produits dont la valeur atteint un certain montant (ce montant dépend de votre pays et de la réglementation en vigueur.) Ce document vous permettra de vous faire reconnaître par les autorités administratives comme un importateur. Ce qui va vous permettre de faire les choses dans les règles de l'art. Pour cela, je vous invite à prendre attache avec la chambre de

commerce ou la direction des douanes de votre localité et de leur demander comment avoir une licence d'importation. Ils vous donneront les différentes formalités à remplir pour pouvoir avoir les documents nécessaires. Ce document est facultatif si vous voulez importer de petites quantités, aussi vous pouvez prendre attache avec des particuliers qui ont déjà cette autorisation qui vous aideront à récupérer vos colis.

En annexe, je vous donne les contacts de particuliers qui peuvent vous aider à récupérer vos colis importés de la Chine en Côte d'Ivoire.

- **Vérifiez la conformité du produit selon les normes en vigueur dans votre pays.** Certains produits sont par exemple interdits d'importation. Par exemple, en Côte d'Ivoire, le sucre ou la farine boulangère sont interdits à l'importation. Si vous importez ces types de produits,

vous vous exposez à de gros risques. C'est pourquoi, il vous faut connaître impérativement les normes en vigueur dans votre pays avant de vous lancer dans l'importation de produits. Encore une fois, en prenant attache avec la direction générale des douanes de votre pays, vous aurez accès à la liste des produits interdits à l'importation.

Mais ce n'est pas tout. Pour chacune des marchandises que vous voulez importer, vous devez vous assurer qu'il n'y a aucune restriction et aucune norme spécifique à respecter, parce que votre marchandise risque d'être soit confisquée par la douane soit bloquée sous réserve de paiement de taxes. Ce qui constituera une perte d'argent que vous aurez pu éviter.

- **Les usines, marchands et fournisseurs avec lesquels vous allez travailler peuvent se charger de la livraison jusqu'à chez vous.**

La prise en charge de la livraison à domicile se fait automatiquement lors des achats via Aliexpress.com, mais quand vous utilisez Alibaba.com, c'est un point sur lequel vous devez négocier avec votre fournisseur.

Cependant, vous pouvez vous-même vous charger de la livraison de vos produits en passant par un shipping agent (un service d'envoi de colis) ou un transitaire pour acheminer votre produit. Il y a deux moyens majeurs pour acheminer vos produits depuis la Chine que sont :

- Le fret aérien (l'envoi par l'air) ;
- Le fret maritime (l'envoi par la mer).

I. Le fret aérien

Pour ce type d'envoi, vous disposez de deux possibilités : l'Air EXPRESS et l'Air CARGO.

1. L'Air Express

Vous connaissez sans doute l'Air Express. Il s'agit des services d'envoi express de colis comme DHL, UPS, FedEx, TNT, etc.

C'est sans doute la solution la plus simple et la plus populaire.

C'est une solution appelée généralement « porte à porte », car cette solution se charge de l'expédition de votre produit de la porte de votre usine jusqu'à la destination finale.

C'est un service rapide car la livraison se fait généralement entre 7 et 15 jours en ce qui concerne l'Afrique occidentale.

Les tarifs varient entre 5 à 8\$ le Kg. Et surtout, il n'y a aucune formalité supplémentaire à remplir puisque le service d'expédition se charge de tout le processus d'envoi.

Les seules choses dont vous devrez vous acquitter seront les taxes d'importation et votre TVA lorsque votre marchandise arrivera dans votre pays.

Pour résumer, l'Air express est une solution clé en main qui vous facilite la tâche. Cependant, cette une solution n'est plus avantageuse si le poids de votre cargaison excède 200 Kg.

Si vous comptez importer beaucoup de marchandises et de façon régulière, avec cette solution, il est préférable de prendre attache avec ces services de livraisons (DHL, FedEx ou autres) pour qu'ils vous créent un compte marchand.

Ainsi, chaque mois, trimestre ou semestre, ils vous enverront une facture concernant les frais de transport des marchandises qu'ils ont transporté pour vous et vous n'aurez pas à payer à chaque livraison.

2. Air Cargo

L'Air cargo (ou freight forwarder, en anglais) s'opère par le biais d'un transitaire qui va se

servir de tous les moyens qu'il a à sa disposition pour faire venir le produit du point A au point B (c'est-à-dire, chez vous) en sous-traitant généralement avec des entreprises spécialisées dans le transit international.

Les transitaires utilisent également les avions civils pour acheminer votre marchandise.

Quand vous prenez un avion, par exemple pour aller à Paris, sachez que dans la soute à bagages, à côté de vos bagages, il y a de la marchandise qui voyage en même temps que vous. Cette activité représente d'ailleurs 10% du chiffre d'affaires des compagnies aériennes.

Ce qu'il faut savoir sur l'Air cargo, c'est qu'il s'agit d'un service d'aéroport à aéroport. Et la livraison se fait généralement entre 7 et 15 jours. Le tarif varie de 3 à 5\$ par kilogrammes.

Il va donc falloir vous organiser avec votre transitaire pour qu'il se charge de l'expédition de votre produit de l'usine à l'aéroport. Puis de l'aéroport à la destination finale.

Si vous le désirez, vous pouvez vous-même aller chercher votre marchandise à l'aéroport et l'acheminer chez vous à la maison.

Cependant, vous devez vous préparer à remplir certaines formalités une fois que votre marchandise arrive.

Vous devez, par exemple, prévoir certains frais comme les frais de chargement et de déchargement. Il peut même y avoir des frais de stockage si votre marchandise reste très longtemps sous les hangars avant d'être embarquée.

Vous pouvez également faire appel à un courtier en douane qui va vous aider à payer les frais de douane.

À cause de tous ces coûts et formalités supplémentaires, l'Air cargo n'est avantageux que dans les cas où votre marchandise pèse plus de 200 Kg.

En résumé, si vous envisagez expédier des marchandises de petites tailles ou sur lesquelles

vous allez pouvoir effectuer des démarches très importantes, la voie aérienne est vraiment la voie la plus rapide et la plus adaptée.

Ce qu'il est à noter, c'est que les poids que je vous ai indiqués sont des poids volumétriques. Ce qu'il faut comprendre par-là, c'est que le coût d'une expédition peut être modifié en fonction du volume occupé dans l'avion plutôt qu'en fonction de son poids réel.

Vous ne pouvez par exemple pas expédier un produit qui fait 2 mètres de diamètre pour un poids de seulement 1 Kg et espérer payer 5\$ comme pour un produit de petit diamètre. C'est le poids volumétrique qui sera pris en compte et le prix sera donc plus élevé que dans le cas d'une marchandise de 1 Kg qui occupe moins d'espace dans l'avion.

Il faut donc plutôt opter pour l'envoi par bateau quand il s'agit d'expédition de marchandises volumineuses même si le poids n'est pas très élevé.

II - Le Fret maritime

Avec la livraison par fret maritime, vous avez aussi deux options.

La 1ère option est le FCL (c'est à dire Full Container Load). C'est lorsque vous avez un conteneur pour vous tout seul. La 2ème option c'est le LCL (Less than Container Load). C'est quand plusieurs clients regroupent leurs marchandises dans un même conteneur.

Il faut savoir que la livraison par bateau se fait de port à port.

C'est donc à vous de savoir négocier ce qu'on appelle les incoterms (les termes de livraison) en FOB (Freight On Board). C'est à dire que l'usine devra s'engager à mettre la marchandise jusque dans le bateau.

Si l'usine refuse le FOB, c'est très mauvais signe parce que cela pourrait signifier qu'elle n'a pas tous ses papiers en règle pour pouvoir exporter des marchandises par bateau. Cela implique

alors que la marchandise ne serait pas totalement en règle.

La livraison par Fret maritime prend beaucoup plus de temps que celle par fret aérien.

En effet, il faut compter entre 20 et 60 jours pour vous faire livrer (quand tout se passe bien).

Et comme vous le savez déjà : « Le temps, c'est de l'argent ! ».

Le temps durant lequel vous n'allez pas avoir du stock dans votre boutique, vous serez en train de perdre des clients, des opportunités et donc de l'argent. De ce fait, si votre budget vous le permet, n'hésitez pas à envoyer une partie de votre marchandise par avion et l'autre par bateau cargo.

Pour le fret maritime également, vous devez tenir compte des frais supplémentaires : frais de chargement et de déchargement, l'assurance et les services de courtier en douane pour vous acquitter des droits de douane.

Généralement, les coûts sont de moins de 1 \$ par kilogramme mais quand on y ajoute les frais supplémentaires, la facture peut vite devenir salée.

Cette option devient réellement intéressante à partir de plusieurs centimètres cubes de marchandises.

Voici donc présentées toutes les notions utiles sur la livraison de marchandises lorsque vous commandez vos produits en Chine et principalement sur le site Alibaba.com

Lorsque vous utilisez Aliexpress.com, vous n'avez pas à vous préoccuper de tous ces détails puisque le marchand s'occupe de tout et vous envoie lui-même le colis dans votre boîte postale ou par les services d'envoi express comme DHL ou TNT.

Vous n'aurez qu'à choisir les moyens de transport que vous préférez lors de votre commande. Les frais d'envoi sont donc calculés et ajoutés automatiquement et vous recevrez le produit selon la méthode d'expédition que vous aurez choisi.

CHAPITRE 5:

QUELS SONT LES DÉLAIS DE LIVRAISON ET LES TAXES DOUANIÈRES ?

I. Les délais de livraison

Vous devez savoir que les délais de livraison diffèrent d'une plateforme à une autre.

1. Les procédures et délais de livraison avec AliExpress

Si vous choisissez AliExpress, le délai de livraison est entre 20 et 45 jours en moyenne. Cela dépend notamment du moyen de livraison que vous aurez choisi vu que plusieurs moyens de transport vous seront proposés entre autres

AliExpress standard shipping, DHL, post air mail, TNT et EMS.

Généralement DHL et EMS offre des délais de livraison très court entre 7 et 15 jours quand vous êtes en Afrique occidental. AliExpress standard shipping quant à lui offre des délais de livraison plus long entre 20 et 45 jours.

Plus le délai de livraison est court, plus le coût de la livraison est élevé. Ainsi, si vous choisissez DHL ou EMS, vous verrez que le prix de la livraison sera plus élevé que si vous choisissez AliExpress standard shipping qui lui offre même parfois la livraison gratuitement.

Qu'est-ce qui se passe si vous n'êtes pas livré à temps ?

Dans le cas où vous n'êtes pas livré à temps, AliExpress vous permet de bénéficier d'un remboursement. Si vous achetez un produit à 20 \$ par exemple et que vous choisissez une livraison standard qui dure de 20 à 45 jours et

qu'après 45 jours vous n'avez toujours pas encore reçu votre produit, ne vous inquiétez pas. AliExpress protège votre argent pendant 60 jours.

Sur AliExpress, quand vous commandez votre produit, vous avez jusqu'à 60 jours pour ouvrir un litige pour percevoir votre remboursement si vous n'avez pas reçu votre produit. Passez ce délai, AliExpress transfère l'argent au vendeur. Lorsque vous ouvrez un litige pour délai de livraison non respecté, le vendeur peut essayer de négocier avec vous une prolongation de la protection client pendant encore 30 jours. C'est-à-dire que l'argent reste au niveau de AliExpress encore 30 jours. Vous pouvez accepter ou refuser cette prolongation de couverture.

Il faut donc dans un délai de 60 jours, ouvrir rapidement un litige si vous ne recevez pas votre produit dans le délai prévu afin d'obtenir un remboursement.

Si l'argent est remboursé, votre carte bancaire n'est pas créditée immédiatement. Entre le

moment de l'accord pour le remboursement et la mise à disposition du montant à rembourser au niveau votre carte bancaire, il s'écoule généralement entre 7 et 15 jours.

Pour entamer une demande de remboursement, c'est très simple. Lorsque vous commandez un produit, vous avez un tableau de bord qui vous permet d'être informé de la position de votre marchandise et du jour de livraison prévu. À partir de ce tableau de bord, vous pourrez cliquer sur l'option ouvrir un litige qui vous permettra de demander votre remboursement. Pour ma part, j'ai toujours été remboursé chaque fois que j'ouvrais un litige sur AliExpress.

2. Les procédures et délais de livraison avec Alibaba

Sur Alibaba les commandes sont des commandes personnalisées. Vous vous accordez donc avec le vendeur sur le délai de livraison. Le fabricant vous donne la période de disponibilité de vos produits. Il peut par exemple vous donner entre 15 et 30 jours.

Si la période annoncée vous convient, vous donnez votre accord. Si non, vous pouvez négocier un délai plus court dans la mesure du possible. Vous proposerez par exemple un délai maximal de 15 jours au lieu de 30 jours.

Si le fabricant n'y trouve pas d'inconvénients et accepte votre proposition, il fera de son mieux pour vous livrer sous ce délai.

Lorsque vous passez votre commande et que vous n'êtes pas livré à temps sur Alibaba, comment être sûr que vous serez remboursé ?

Lorsque vous vous entendez avec un vendeur sur un délai de livraison et qu'après le délai négocié et accepté par les deux parties, vous ne recevez pas votre produit, vous pouvez alors ouvrir un litige et une demande de remboursement. Vous justifierez cette ouverture de litige et de demande de remboursement en montrant les messages de votre discussion avec le fournisseur à la plateforme Alibaba.

C'est pourquoi il est important de bien préciser dans vos messages avec le fournisseur la date de

livraison pour qu'en cas de problème la réclamation soit plus aisée. Soyez ferme sur ce point et que votre entente soit clairement rédigée. Ce sera votre principale preuve pour pouvoir réclamer un remboursement à Alibaba. Cela vous évitera de tomber dans des pièges qui vous feront perdre de l'argent.

II. Les taxes douanières

La première chose à savoir, c'est qu'il n'existe pas de tarifs standards pour les taxes douanières. Les taxes douanières varient en fonction du type de produit que vous importez : les produits sont classés par catégorie. Chaque catégorie a son taux d'imposition. Il est très difficile de mettre un prix fixe sur les taxes douanières car elles sont fonction des catégories des produits.

Certains produits peuvent-être dédouané à 1000 FCFA, pendant que d'autres le sont à 5000 FCFA et d'autres encore ne nécessitent aucun frais de dédouanement. Par expérience, j'ai constaté que les produits qui coûtent généralement à partir de 10 000 FCFA en Chine sont taxés à 5000 FCFA

et les produits qui coûtent en dessous de 5000 FCFA ne sont, eux, pas taxé tant que vous achetez une quantité inférieure à 10 pièces.

Pour plus d'informations, vous pouvez vous rendre sur le site de la douane dont vous trouverez le lien en annexe ou à la direction régionale de la douane de votre localité pour prendre de plus amples informations gratuitement avant de commencer vos activités.

CHAPITRE 6:

QUELS TYPES DE PRODUITS FAUT-IL IMPORTER ?

L'importation des produits de la Chine vers les pays d'Afrique, d'Europe ou d'Amérique est un business extrêmement rentable. Plusieurs personnes l'utilisent pour s'enrichir.

Cependant, il faut le faire dans les règles de l'art et surtout avec une certaine éthique. On n'importe pas uniquement pour gagner de l'argent. On importe aussi pour apporter de la valeur à l'économie locale et à toutes les personnes qui vont acheter nos produits.

C'est pourquoi, nous avons besoin de bien choisir nos produits d'importation. Dans ce

module, nous allons voir 3 conditions de choix de produits à importer.

- **1^{ere} condition :**

Il faut choisir des produits qu'on ne fabrique pas sur place ou qui sont fabriqués mais avec des qualités inférieures. Votre objectif ne doit pas être de créer une concurrence déloyale avec l'économie locale ou avec les entreprises qui fabriquent déjà certains produits dans votre pays.

Avant d'importer un produit, il faut donc s'assurer qu'il n'est pas déjà fabriqué en bonne qualité dans votre pays. Si vous tenez à vendre un produit déjà existant et de bonne qualité, vous devrez plutôt trouver une usine ou une entreprise locale pour leur prendre le produit en gros au prix d'usine et devenir leur détaillant. Cela vous évitera d'autre part les formalités de la douane et de l'importation dont vous pouvez vous passer. En Côte d'Ivoire par exemple, le ciment, le sucre, l'huile sont

des produits de bonne qualité et fabriqués par des usines locales qu'il ne sert à rien d'importer. Vous pouvez en revanche importer les ordinateurs, souris et téléphones qui ne sont, à ma connaissance, pas fabriqués localement.

Cependant, si vous êtes conscients que le produit qui vous intéresse est fabriqué de manière locale mais que la qualité reste à désirer, vous pouvez envisager l'importation de ce produit mais d'une qualité supérieure.

Vous pouvez donc, dans le cas de la Côte d'Ivoire importer des mèches de qualité supérieure puisqu'il y'a certes des entreprises de productions de mèches mais leurs produits sont de qualité standard.

- **2^{ème} condition**

Il vous faut impérativement importer les meilleures qualités de produits. Généralement lorsque les gens entendent qu'un produit vient de Chine, ils sont

sceptiques sur sa qualité. C'est ce qui est à la base de l'appellation Chine toc donnée aux produits d'origine chinoise. Si vous êtes aussi de cet avis, je vous informe que vous faites une erreur très grave. Les chinois ont la capacité de fabriquer tout type de produit de très bonne qualité. La preuve, de nombreux européens et américains importent des produits chinois. Aux États Unis par exemple, la plus part des vélos importés viennent de la Chine tout comme les composants des téléphones, d'ordinateur et autres produits de technologie qui portent tous l'indication « made in china ». Les chinois ont la particularité de pouvoir fabriquer le même produit de différentes qualités pour satisfaire toutes les bourses. Ainsi, un produit chinois pourra exister avec une qualité valant 1000 FCFA et le même produit sera aussi disponible pour une qualité valant 10 000 FCFA ou même

100 000 FCFA. Et ce, en fonction des composants utilisés.

Ce ne sont donc pas tous les produits chinois qui sont de mauvaise qualité. Vous pouvez donc bien trouver en Chine des produits de très bonne qualité et ce sont ceux-là qu'il faudra importer.

Il ne faut pas espérer uniquement le profit sans tenir compte de la qualité du produit à proposer. Le but est d'importer des produits pour satisfaire pleinement votre clientèle. J'ai toujours fait de la satisfaction clientèle mon leitmotiv dans toutes mes activités de revente de produits importés.

Pour vous aider à être plus objectif, demandez-vous si le produit que vous achetez dans l'intention de le revendre, vous auriez pu l'acheter à quelqu'un qui vous le vendait en étant totalement satisfait.

C'est même un principe religieux : « Ne fais pas à autrui ce que tu n'aimerais pas qu'on te fasse. ».

Une autre raison pour n'importer que des produits de très bonne qualité c'est de pouvoir

profiter des recommandations de vos clients : un client ne recommandera que les produits qu'il a testé et dont il est sûr de la qualité à ses proches.

Il faut aussi éviter au maximum les contrefaçons. Les produits contrefaits peuvent vous créer d'énormes soucis avec la douane. Vous devez savoir que quand vous importez un produit de la Chine, dès que ce produit arrive sur votre territoire, vous en êtes responsable. Vous devriez donc répondre devant la loi de tout ce qui concerne le produit. Pour un produit contrefait, vous risquez des peines allant de la confiscation de votre produit à la prison en passant par le paiement d'une amende.

Rappelez-vous que vos produits devront bénéficier à vos frères, sœurs, amis, et compatriotes : importer donc des produits de qualité qui répondent aux besoins de la population, améliorent la qualité de leur vie et ne nuisent pas à leur bien-être.

- **3^{ème} condition**

Il faut que vos produits soient autorisés d'importation : la législation de votre pays doit autoriser leur importation. Une liste non exhaustive de produits interdits d'importation en Côte d'Ivoire est disponible en annexe.

CHAPITRE 7:

COMMENT VENDRE VOS PRODUITS IMPORTÉS ?

Il faut noter qu'il y a 2 façons de vendre les produits que vous avez importés. La première méthode c'est d'être un grossiste qui vend aux détaillants qui n'ont pas la possibilité d'aller acheter en Chine et la 2^e méthode c'est de vendre vous-même vos produits importés dans votre boutique physique ou par le biais d'une boutique en ligne sur Facebook, sur WhatsApp ou sur un site de e-commerce.

I. Première méthode : Devenir un grossiste et travailler avec les commerçants détaillants.

Ce qu'il faut d'abord faire, c'est de prospector le marché en vue de trouver des détaillants à qui vendre vos produits en leur proposant les offres les plus alléchantes en termes de qualité prix par rapport aux autres fournisseurs.

Vous devez échanger avec les détaillants pour connaître leurs besoins et connaître aussi le prix auquel ils achètent chez les autres grossistes.

Si, par exemple, les détaillants prennent un produit à 1000 FCFA chez les grossistes et viennent les vendre à 1500 FCFA, vous pouvez leur proposer de leur fournir le même produit à 800 FCFA.

Si vous achetez le produit à 500 FCFA frais de livraison et de dédouanement compris et que vous revendez à 800 FCFA, vous avez pratiquement 300 FCFA sur chaque produit.

Il faut donc, non seulement recueillir des informations détaillées chez le commerçant mais aussi connaître votre produit et évaluer votre bénéfice éventuel par produit afin de leur offrir le meilleur prix d'achat. Si vous avez déjà importé 1 ou 2 pièces de ce produit, vous pouvez permettre au vendeur de l'examiner. Vous ne risquez rien si vous avez respecté la condition d'acheter des produits de bonne qualité.

II. Deuxième méthode : vendre soi-même dans une boutique physique ou une boutique en ligne.

Cette méthode consiste à vendre vous-même vos produits. Dans ce cas vous créez votre propre boutique physique ou en ligne et vendez vous-même votre produit. Si vous avez déjà une boutique ce sera encore plus facile car il ne vous restera plus qu'à importer les produits que les clients demandent le plus pour les revendre.

Vous pouvez aussi vendre en ligne sur Facebook, sur WhatsApp ou sur un site de e-commerce. Personnellement je vends mes produits sur Facebook et sur WhatsApp et je vous assure que j'ai un très bon rendement. Grâce à internet, avoir une boutique physique n'est plus obligatoire.

Il vous suffit de créer une page Facebook dédiée à votre produit et de vendre tranquillement dans les groupes de vente. Pour la livraison vous pouvez sous-traité avec un service de livraison qui se chargera d'aller le livrer à vos clients.

Pour ma part, via internet je vends des produits à des clients au Burkina Faso, au Mali, au Niger et même au Sénégal. Ce qui signifie que depuis votre domicile, vous pouvez vendre à des clients à travers le monde, il suffit juste de réussir à leur livrer leur produit.

Vous pouvez aussi proposer à vos clients de faire la promotion de votre produit en échange de commissions.

Si vous vivez à Abidjan, vous avez en plus la possibilité de vendre vos produits via le site de e-commerce jumia ou toute autre plateforme de e-commerce.

Passez à l'action maintenant : avoir toutes ces informations ne vous aidera pas tant que vous ne les mettez pas en pratique.

À la fin de cette première partie, vous savez sûrement acheter et importer des produits. Il vous faut maintenant savoir comment vendre ces produits. Vous devez pour ce faire développer vos techniques de vente et de marketing : c'est ce que nous allons voir dans la deuxième partie de ce livre.

Nous allons notamment y voir comment utiliser Facebook et WhatsApp pour vendre efficacement vos articles et gagner des millions.

DEUXIÈME PARTIE :

**COMMENT VENDRE
EFFICACEMENT SUR FACEBOOK
ET WHATSAPP**

CHAPITRE 8:

COMMENT VENDRE SON PRODUIT SUR FACEBOOK ?

I. Les éléments indispensables pour vendre sur Facebook ?

Qu'est-ce que Facebook ?

Facebook est incontestablement le réseau social le plus populaire au monde. Il permet à ses utilisateurs de publier des images, des vidéos, d'échanger des messages, de créer des groupes. L'inscription sur Facebook est gratuite.

Cependant, il y a des personnes qui utilisent Facebook pour avoir des millions par mois.

Comment gagner des millions avec Facebook ?

Les personnes qui utilisent Facebook pour se faire des millions vendent des produits ou services grâce à Facebook. Vous devez savoir que vendre sur Facebook n'est pas un sprint, mais c'est un marathon, il faut être constant sur le long terme.

Pour se faire des millions sur Facebook, il existe des stratégies à suivre et des efforts à faire.

Les éléments indispensables pour vendre sur Facebook sont le profil et la page.

- **Le profil** : C'est ce que tout le monde utilise pour se connecter sur Facebook. Avec le profil vous pouvez partager des photos, des vidéos et des informations avec vos amis. Avec le profil on peut discuter en privé avec le client, on peut aussi faire des publications dans les groupes de vente. Il est cependant impossible de sponsoriser les publications sur le profil.

- **La page :** Elle est conçue pour les entreprises, les business, les boutiques...Elle donne donc une image professionnelle à votre business. Avec la page vous avez des abonnés et des fans. Elle donne droit aux publications sponsorisées pour toucher plus de personnes.

Étant donné que la plupart des gens ne viennent pas sur Facebook pour acheter, mais plutôt pour se divertir et s'informer, **comment arrive-t-on à leur vendre nos produits ou services ?**

II. La méthode de vente sur Facebook

Pour vendre à quelqu'un en général vous devez d'abord connaître ses peurs et lui montrer comment votre produit élimine totalement ses peurs.

Vous devez ensuite connaître ses souhaits et ses désirs les plus ardents et lui montrer que votre produit lui permet de les réaliser

Et enfin, vous devez savoir le problème qu'il a besoin de régler et lui montrer que votre produit le règle.

Pour vendre sur Facebook, vous devez donc connaître les PPSD de votre cible : **Peurs, Problèmes, Souhaits et Désirs.**

Au-delà du PPSD de votre client, il y a encore 5 éléments essentiels pour pouvoir vendre sur Facebook :

- La visibilité du produit ou service ;
- La valeur du produit ;
- La crédibilité du vendeur ;
- L'urgence du besoin chez le client ;
- La disponibilité financière du client.

1. La visibilité de votre produit

Le client doit savoir que vous existez, sinon il ne verra et n'achètera donc pas votre produit.

Que faire pour montrer ses produits sur Facebook ?

Il faut :

- Publier à outrance sur votre profil et ou sur votre page
- Publier à outrance dans les groupes de vente. Des exemples de groupe : zoom-market (738 532 membres), cocovico by kika (348 760 membres), les reines du shopping de Babi (535 139 membres).

Il existe plus de 100 groupes dans lesquels vous pouvez publier à outrance pour montrer vos produits.

- Attirer l'attention des utilisateurs de Facebook en utilisant des photos ou des visuels captivants de votre produit.

2. La valeur de votre produit

Le client doit savoir ce que votre produit ou votre service va lui apporter concrètement. Les gens achètent parce qu'ils veulent ou ont besoin de votre produit. Vous devez donc démontrer la valeur de votre produit en rédigeant des lettres qui vendent.

Qu'est-ce qu'une lettre qui vend ?

C'est un argumentaire que vous allez utiliser pour accompagner la photo ou le visuel de votre produit.

Votre argumentaire peut suivre les structures suivantes :

- **AIDA (Attention, Intérêt, Désir, Appel à l'action).**
 - A (Attirer l'attention) : vous ne pouvez pas attirer l'attention si vous n'êtes pas visible, vous devez donc publier beaucoup et tous les jours sur Facebook
 - I (intérêt) : vous devez susciter de l'intérêt en expliquant aux clients ses PPSD mieux que lui-même
 - D (désir) : vous devez susciter le désir d'acheter en montrant au client comment sa vie sera après avoir utilisé votre produit
 - A (action) Vous devez pousser le client à se décider maintenant en lui proposant une offre irrésistible

Exemple:

Tu as un téléphone Android ?

Quand l'espace de stockage de ton téléphone est plein il devient très lent

Tu dois donc libérer de l'espace sur ton téléphone pour le rendre plus performant. Viens donc prendre une clé USB double connecteur utilisable avec le téléphone et l'ordinateur pour déplacer tes fichiers lourds et rendre ton téléphone plus performant.

Je t'offre la clé avec une garantie d'un (01) mois au prix promo de 8 000 FCFA au lieu de 10 000 FCFA jusqu'à demain 18h. La livraison est gratuite partout à Abidjan.

Pour commander ta clé USB, écris intéressé en commentaire.

Contact : 00225 49 89 55 67

- **PASA (Problème, Aggravation, Solution, Appel à l'action)**

Exemple :

Ton téléphone Android est devenu lent ?

Si tu ne fais rien il va commencer à planter. Imagine qu'il plante pendant que tu dois rapidement prendre un contact d'un investisseur pressé ou même d'une jolie go.

Pour éviter ce genre de désagrément, j'ai la solution à ton problème. Utilise une clé USB double connecteur utilisable avec ton téléphone et ton ordinateur pour stocker tes fichiers lourds et libérer ton téléphone.

Je t'offre cette clé avec une garantie d'un (01) mois au prix promo de 8 000 FCFA au lieu de 10 000 FCFA jusqu'à demain 18h. La livraison est gratuite partout à Abidjan.

Commande ta clé en écrivant intéressé en commentaire.

Contact : 00225 49 89 55 67

- **PSA (Problème, Solution, Appel à l'action)**

Exemple :

Ton téléphone Android est devenu lent ?

Si tu ne fais rien, il va commencer à planter. Pour éviter ce genre de désagrément, j'ai la solution à ton problème.

Utilise une clé USB double connecteur utilisable avec ton téléphone et ton ordinateur pour stocker tes fichiers lourds et libérer ton téléphone.

Je t'offre cette clé avec une garantie d'un (01) mois au prix promo de 8 000 FCFA au lieu de 10 000 FCFA jusqu'à demain 18h. La livraison est gratuite partout à Abidjan.

Commande ta clé en écrivant intéressé en commentaire.

Contact : 00225 49 89 55 67

• **RSA (Résultat, Solution, Appel à l'action)**

Exemple :

Tu veux avoir un téléphone rapide comme l'éclair ?

J'ai la solution : déplace tes fichiers lourds de ton

téléphone sur une clé USB double connecteur utilisable avec ton téléphone et ton ordinateur

Je t'offre cette clé avec une garantie d'un (01) mois au prix promo de 8 000 FCFA au lieu de 10 000 FCFA jusqu'à demain 18h. La livraison est gratuite partout à Abidjan. Commande ta clé en écrivant intéressé en commentaire.

Contact : 00225 49 89 55 67

Vous pouvez essayer plusieurs phrases, plusieurs présentations du problème. Faites plusieurs test jusqu'à trouver les phrases qui attirent le plus de clients.

Soyez, précis, concis et simple car les gens sont toujours pressés sur Facebook.

Vous devez faciliter la lecture de votre argumentaire en faisant des paragraphes courts, pas plus de 3 lignes.

Des phrases simples avec Sujet, verbe et complément. Il faut aérer le texte en mettant de l'espace entre les paragraphes. Si le texte est bien aéré, les gens le liront jusqu'à la fin.

Votre texte doit aussi avoir un titre accrocheur.

Par exemple :

- [comment rendre son téléphone Android rapide comme l'éclair]
- [Comment gagner 1 million / mois en vendant uniquement sur Facebook]

3. La crédibilité

Le client a besoin d'être rassuré que votre produit ou votre service lui apportera ce qu'il espère sinon il ne l'achètera pas. Plusieurs vendeurs ne sont pas crédibles sur Facebook.

Vous devez sortir du lot en étant crédible et en offrant des produits de très bonne qualité. Si vous vendez un produit de bonne qualité votre produit parlera pour vous en votre absence.

Comment montrer votre crédibilité aux yeux des clients ?

Vous devez utiliser des techniques pour montrer votre crédibilité, je vous montre 3 techniques :

- **Le concept de la preuve social :** Faire savoir aux clients que plusieurs personnes ont déjà acheté votre produit et qu'ils sont satisfaits du produit. Montrer les témoignages des clients qui ont déjà acheté le produit.
- **Les garanties :** Quand vous vendez sur Facebook, le client ne vous connaît pas, vous devez donc donner des garanties pour augmenter votre crédibilité aux yeux du client.

Exemple : garantie : 1 mois ou Garantie : satisfait ou remboursé.

- **L'autorité :** Pour paraître crédible aux yeux du client, vous devez démontrer votre autorité. Pour que le client ait confiance en vous, vous devez démontrer que vous maîtriser votre produit, vous devez être un expert du produit. Vous devez démontrer votre expertise en faisant des publications sur votre profil ou

sur votre page en parlant en long et en large de votre produit. Vous devez donner des conseils aux clients dans vos publications.

N'oubliez pas un bon vendeur est avant tout un bon conseiller.

4. L'urgence du besoin

Le client doit avoir besoin urgemment de votre produit ou votre service, sinon il n'achètera pas. Comme le dit Charlie Cook « Votre client n'achète pas du carburant quand sa jauge est pleine, il l'achète quand la jauge indique que son réservoir d'essence est presque vide ». Cette condition est un peu difficile à remplir donc soit vous laissez le client partir après avoir pris son numéro de téléphone ou vous créer l'urgence.

Comment créer l'urgence ?

On crée l'urgence en faisant des offres irrésistibles

C'est quoi une offre irrésistible ?

Je vais vous expliquer de manière simple pour que vous compreniez.

Une offre irrésistible, c'est comme une demoiselle qui est amoureuse d'un charmant jeune homme dans son quartier, mais qui hésite à aller vers ce dernier pour lui avouer son amour de peur d'être traitée de fille facile.

Contre toute attente, un beau jour, ce charmant jeune homme interpelle la fille, genoux au sol pour la demander en mariage.

À la place de la fille, que feriez-vous ?

Eh bien, vous accepterez évidemment : c'est ça une offre irrésistible.

Comment concevoir une offre irrésistible ?

Une offre irrésistible est un argumentaire qui comprend le sujet principal, le ou les bonus et la limitation. Voyons tout ça de plus près.

- **Le sujet principal** : C'est votre produit ou service. C'est ce que vous vendez
- **Le bonus** : Le bonus doit être quelque chose de physique ou de virtuel qui :
 - soit complète le sujet principal ;
 - soit facilite son utilisation ;
 - soit prolonge sa longévité.

Le bonus doit être quelque chose que le client aurait tout compte fait acheté pour un meilleur usage du produit principal

- **La limitation** : La limitation est une tension que vous créez afin de pousser le client à se décider immédiatement.

Il y a généralement 2 grands types de limitations :

- - soit la quantité est limitée ;
- - soit le temps pour se décider est limité.

Vous pouvez aussi associer les 2 types de limitation : limiter la quantité et limiter le temps pour en profiter.
Plus vous créez de la tension, plus les clients auront envie de saisir immédiatement votre opportunité.

Exemple d'offre irrésistible

Tu as un téléphone Android ?

Quand l'espace de stockage de ton téléphone est plein, il devient très lent.

Tu dois libérer de l'espace dans ton téléphone pour le rendre plus performant.

Viens donc prendre une clé USB double connecteur 32 Gb utilisable avec le téléphone et l'ordinateur pour déplacer tes fichiers lourds et rendre ton téléphone plus performant.

Actuellement je suis en promo jusqu'à demain soir 18h, la clé coûte 5000 FCFA au lieu de 10000 FCFA. Bonus : la livraison est gratuite partout à Abidjan avec garantie 1mois.

Il reste seulement 2 clés USB
Pour commander ta clé USB, écris intéressé.
Contact : 00225 49 89 55 67

5. La disponibilité financière du client

Le client doit avoir l'argent nécessaire pour payer votre produit ou votre service au prix fixé sinon il n'achète pas au moment où vous communiquez.

Sur Facebook, 99% des visiteurs ne vont pas avec l'intention d'acheter un produit.

Lorsque quelqu'un aime votre publication, vous devez lui envoyer une invitation et lui écrire en privé. Par exemple : « Salut j'ai vu que vous avez aimé ma publication sur (...). Êtes-vous intéressé ? »

Ainsi, même si la personne ne se décide pas, elle peut accepter votre invitation et vous suivre. Quand elle sera prête, elle pourra revenir acheter.

Vous pouvez aussi demander à vos lecteurs de liker votre page ou de s'abonner à votre page dans vos messages de vente dans la partie appel à l'action.

CHAPITRE 9:

COMMENT CRÉER ET SPONSORISER UNE PAGE FACEBOOK COMME UN PRO

Vous pouvez utiliser la publicité Facebook pour augmenter la visibilité de votre produit sur votre page. Il existe des techniques pour utiliser efficacement l'algorithme Facebook, c'est ce que nous allons voir dans cette partie.

Comment Créer Une Page Facebook ?

Si vous vous lancez dans le e-commerce et que vous n'avez toujours pas entendu parler des pages Facebook, alors vous êtes « à côté de la plaque ».

Facebook est le média social le plus populaire dans le monde et peut être un puissant outil pour votre boutique d'e-commerce.

Les pages Facebook sont dédiées aux organisations et aux entreprises et vous permettent d'interagir avec vos fans, connaître vos clients potentiels et bâtir une communauté.

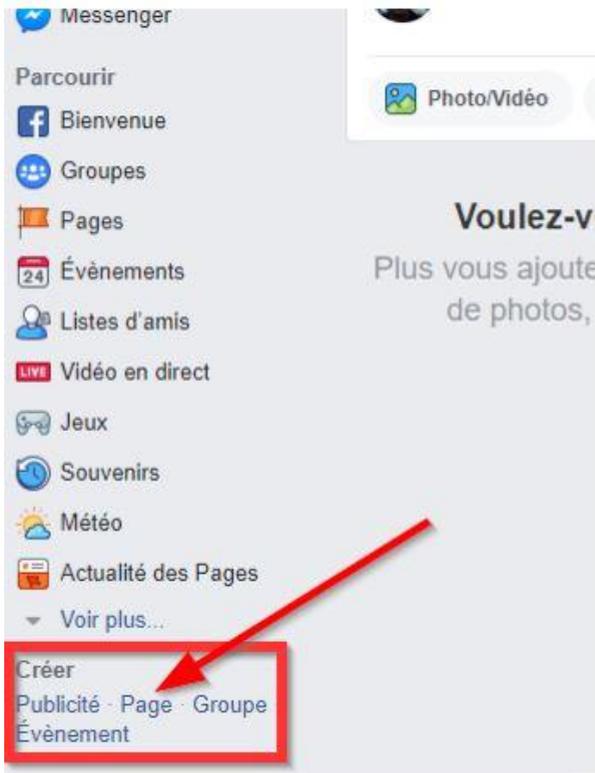
Dans cette partie, nous allons voir comment créer une page pour votre boutique d'e-commerce et ensuite, comment utiliser cette page pour propulser vos résultats.

I. La création d'une page Facebook

La première chose à faire, c'est de créer un compte Facebook si ce n'est pas encore fait. Pour cela, visitez le lien www.Facebook.com. Une fois que vous y serez, remplissez le formulaire d'inscription qui s'y trouve. Suivez les instructions et finalisez votre inscription.

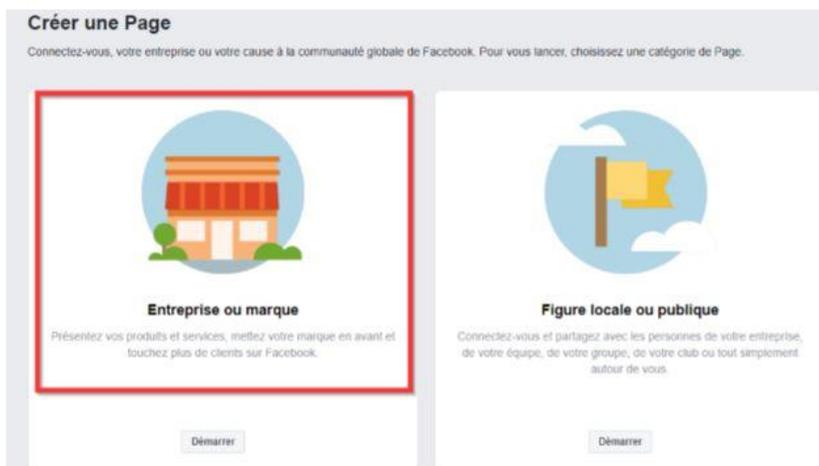
Une fois, votre compte créé, vous pouvez passer à la création de votre page.

Pour ce faire, connectez-vous à votre compte Facebook... Et regardez dans le menu à gauche de votre écran, en bas de la page, vous verrez la rubrique pour créer une page.



Ou visitez directement le lien suivant :
<https://www.facebook.com/pages/create/>

Une fois sur la page, vous devez choisir la catégorie de votre boutique.



Comme il s'agit de la page de votre boutique d'e-commerce, choisissez la catégorie « Entreprise ou Marque », ensuite cliquez sur le bouton « Démarrer ».

Entreprise ou marque

Connectez-vous à vos clients, développez votre audience et présentez vos produits grâce à une Page professionnelle gratuite.

Nom de la page

Category

 ?

Quand vous créez une Page sur Facebook, Pages, Groups and Events Policies s'appliquent.

[Continuer](#)

Dans le champ « Nom de la Page », saisissez le nom de votre page.

Dans le champ « Catégorie », saisissez la catégorie qui décrit le mieux votre page.

Facebook vous fera des suggestions une fois que vous commencerez à saisir. Choisissez donc la

catégorie qui correspond le mieux à votre activité. Puis, cliquez sur « Continuer ».

Configurez votre page et ajoutez quelques contenus intéressants.

Pensez à mettre immédiatement une photo de profil pour votre page, ajoutez une description, et probablement quelques photos.

Animez votre page :

La première règle pour avoir du succès avec votre page c'est de publier : Publier sur votre page est le moyen principal de communiquer avec votre audience (vos clients).

N'oubliez pas de donner une raison aux gens de visiter votre page souvent. Pour cela, publiez du contenu riche, interagissez avec les gens et incitez-les à parler de vous autour d'eux.

II. La Sponsorisation D'une Page Facebook Comme Un Professionnel

Vous devez savoir qu'on ne sponsorise pas une page parce que les autres vendeurs sponsorisent la leur. Aussi, ce n'est pas parce que vous avez sponsorisé votre page que vous allez forcément vendre vos produits.

Quand vous sponsorisez votre page, Facebook montre votre page à plusieurs personnes. Cela ne signifie pas que ces personnes vont acheter immédiatement.

C'est pourquoi lors du paramétrage, vous devez utiliser une publication qui vend déjà. Si votre publication vous a permis de faire des ventes sans mécénat, c'est que si vous la sponsorisez, elle va vous faire vendre plus, puisque Facebook va augmenter la visibilité de cette publication.

Par ailleurs, je vous déconseille de booster vos publication car quand vous booster vous ne maitriser pas le réseau de diffusion.

Vous devez donc sponsoriser la page en paramétrant la publicité en fonction de ce que vous voulez. Vous devez donc répondre à ces 3 questions avant de commencer le paramétrage.

- Quelles sont les bonnes personnes à cibler pour obtenir les meilleurs résultats possibles ?
- Est-ce que ma page de vente convertit suffisamment bien ?
- Quels placements dois-je sélectionner ?

Pour paramétrer votre publicité efficacement, vous devez utiliser un ordinateur et créer un compte business manager.

Créer un compte « Business Manager » vous permettra de créer des publicités sur Facebook, et de gérer votre compte publicitaire de façon professionnelle.

Pour ce faire, rendez-vous sur Google et saisissez l'expression « Business Manager ».



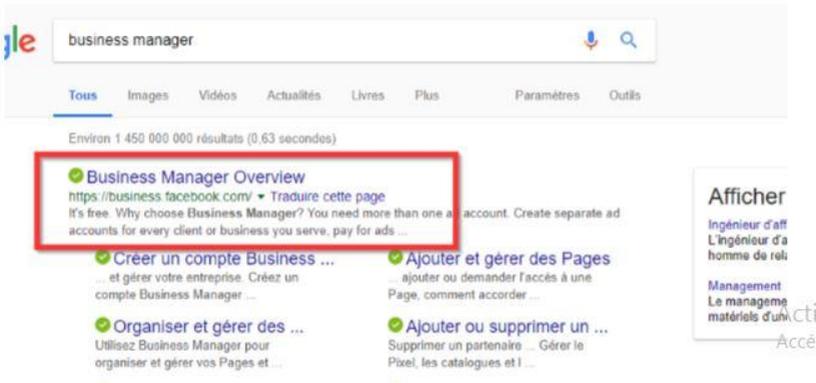
business manager

Recherche Google

J'ai de la chance

Google disponible en : English

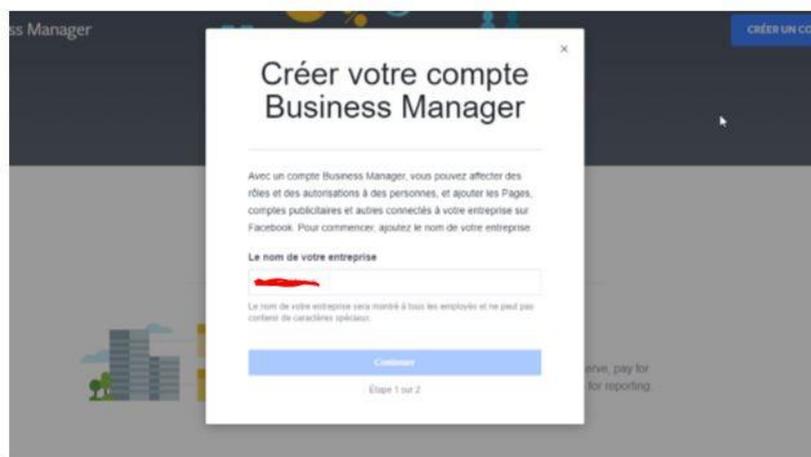
Ensuite, cliquez sur le premier résultat qui s'affiche
« Business Manager Overview ».



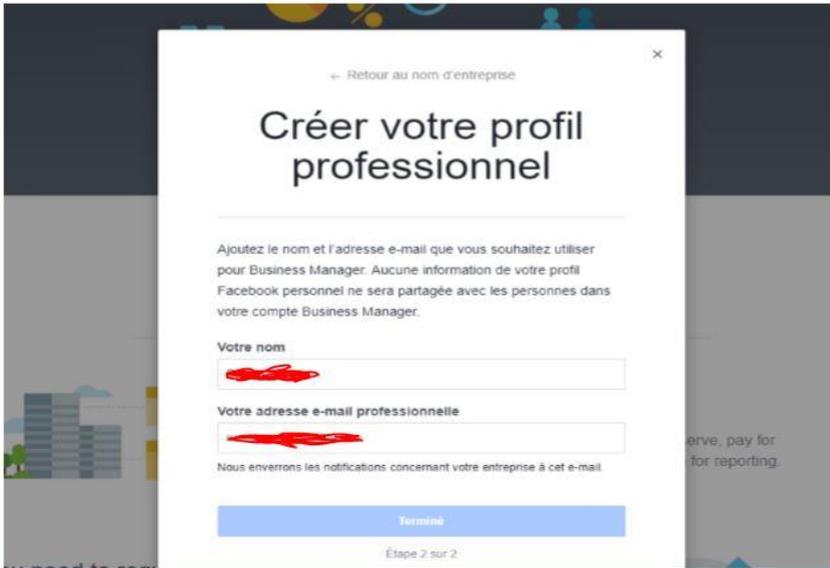
Il vous sera demandé de vous connecter à votre compte Facebook, si vous n'y êtes pas déjà connecté. Une fois connectée à votre compte, la page du « Business Manager » s'ouvre. Il ne vous reste plus qu'à cliquer sur le bouton « Créer un compte ».



Après avoir cliqué sur ce bouton, une nouvelle fenêtre s'ouvre, et vous demande d'enregistrer le nom de votre entreprise. Saisissez le nom de votre entreprise ou de votre page dans le champ destiné, puis cliquez sur « Continuer ».



Ensuite, une nouvelle fenêtre s'ouvre où vous devez créer votre profil personnel. Vous devez y insérer votre nom et votre adresse email.



← Retour au nom d'entreprise

Créer votre profil professionnel

Ajoutez le nom et l'adresse e-mail que vous souhaitez utiliser pour Business Manager. Aucune information de votre profil Facebook personnel ne sera partagée avec les personnes dans votre compte Business Manager.

Votre nom

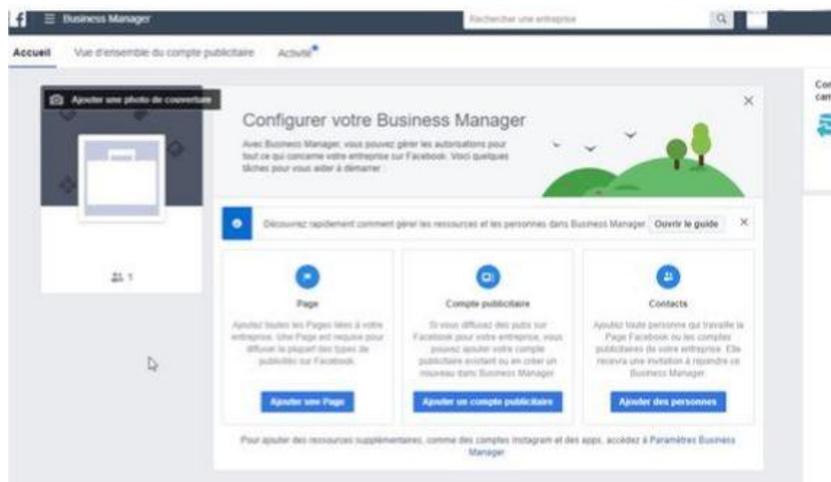
Votre adresse e-mail professionnelle

Nous enverrons les notifications concernant votre entreprise à cet e-mail.

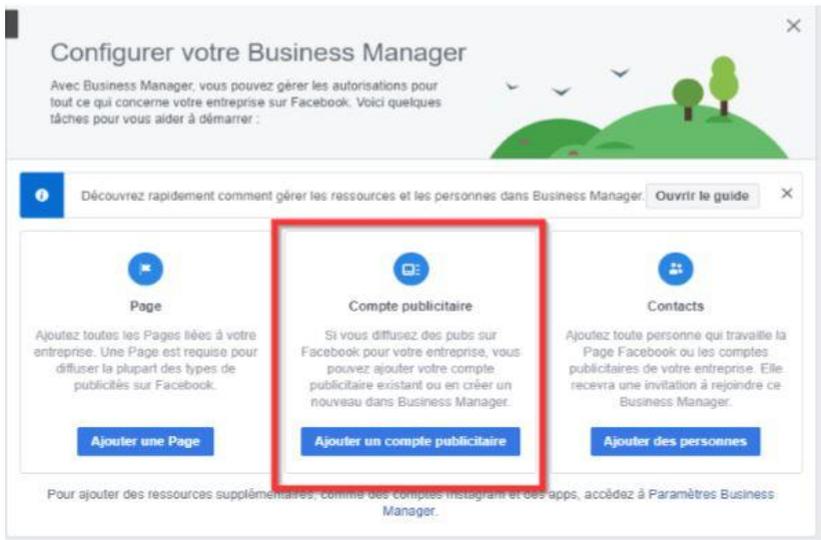
Terminé

Étape 2 sur 2

Et c'est tout, vous venez de créer votre compte business manager. Maintenant que vous avez votre compte « Business Manager », il vous faut créer un compte publicitaire qui vous permettra de créer des publicités sur Facebook pour votre propre page ou pour la page d'une autre personne.

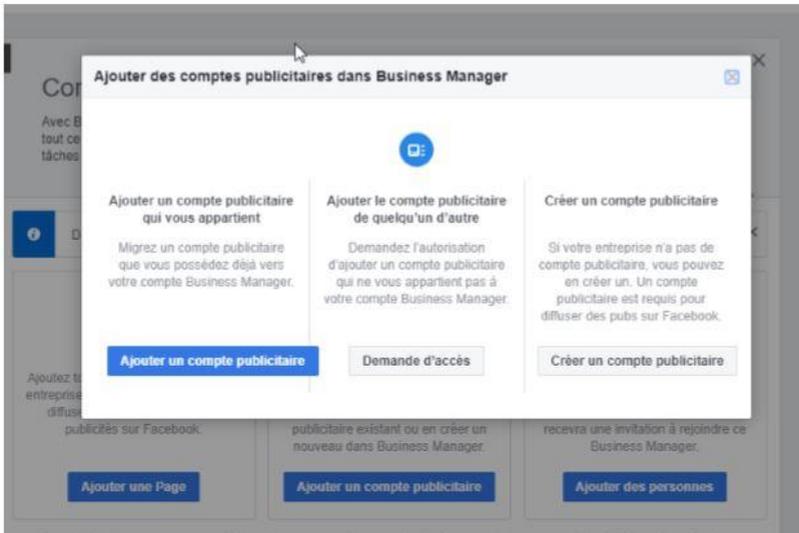


Maintenant, il vous suffit d'ajouter un compte publicitaire à votre compte Business Manager. Pour cela, une fois dans le tableau de bord de votre compte business Manager, cliquez sur le bouton "Ajouter un compte publicitaire".



Une fenêtre s'affiche vous présentant plusieurs options. Choisissez l'option ajouter un compte publicitaire.

Ensuite, cliquez sur créer un compte publicitaire.

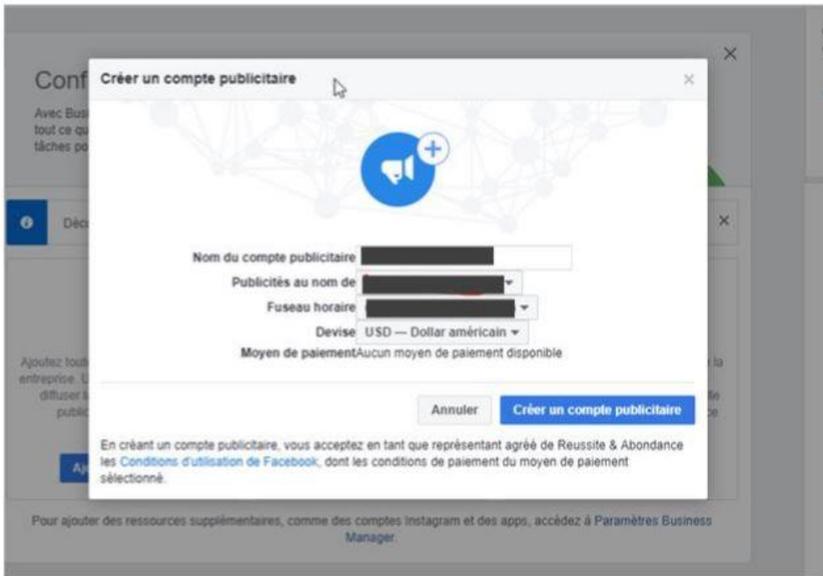


Une nouvelle fenêtre se présente vous demandant des informations sur votre compte.

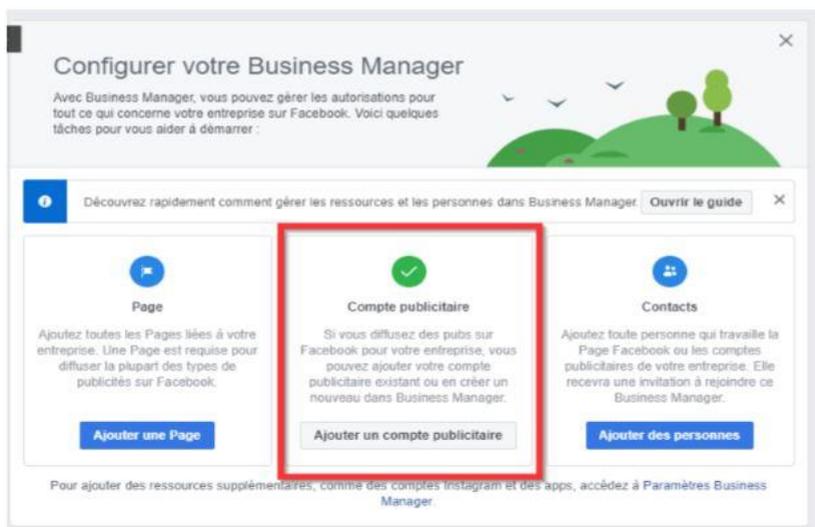
Saisissez le nom de votre compte publicitaire. Puis, réglez le fuseau horaire sur votre fuseau horaire local. Ensuite, choisissez la devise à laquelle vous souhaitez régler vos publicités.

Je vous recommande de choisir le dollar américain comme devise.

Puis, cliquez sur le bouton « Créer un compte publicitaire ».



Et voilà, votre compte publicitaire est créé
Et vous pouvez maintenant commencer à créer
des publicités pour vos produits sur Facebook.



Vous devez d'abord ajouter votre page à votre compte « Business Manager ». Pour cela, connectez-vous à Business manager, et cliquez sur « Ajouter une Page ».

Découvrez rapidement comment gérer les ressources et les personnes dans Business Manager. [Ouvrir le guide](#) X

Page
Ajoutez toutes les Pages liées à votre entreprise. Une Page est requise pour diffuser la plupart des types de publicités sur Facebook.
Ajouter une Page

Compte publicitaire
Si vous diffusez des pubs sur Facebook pour votre entreprise, vous pouvez ajouter votre compte publicitaire existant ou en créer un nouveau dans Business Manager.
Ajouter un compte publicitaire

Contacts
Ajoutez toute personne qui travaille la Page Facebook ou les comptes publicitaires de votre entreprise. Elle recevra une invitation à rejoindre ce Business Manager.
Ajouter des personnes

Pour ajouter des ressources supplémentaires, comme des comptes Instagram et des apps, accédez à Paramètres Business Manager.

Ajouter des Pages à Business Manager

Ajouter une Page qui vous appartient
Ajoutez des Pages Facebook que vous gérez à votre compte Business Manager.
Ajouter une Page

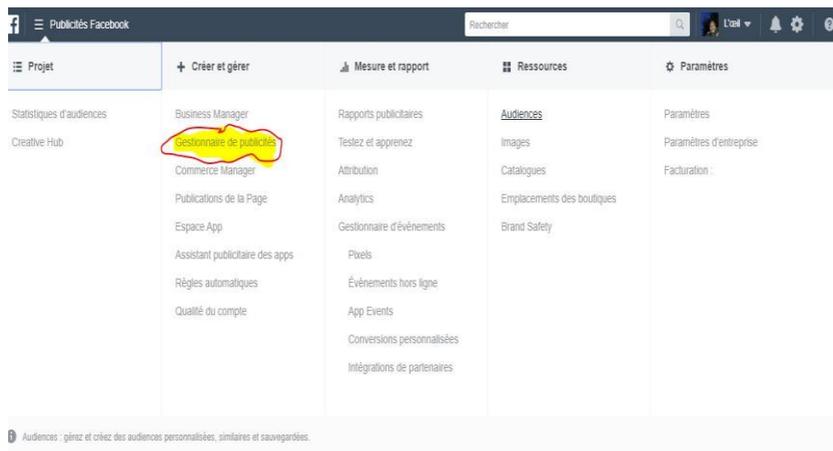
Ajouter la Page de quelqu'un d'autre
Demandez l'autorisation d'ajouter une Page Facebook à votre compte Business Manager.
Demande d'accès

Créer une Page
Si votre entreprise n'a pas de Page Facebook, vous devrez en créer une. Une Page est requise pour diffuser la plupart des types de pubs sur Facebook.
Créer une Page

Et suivez les instructions

Rendez-vous sur votre compte « Business Manager ». Puis, cliquez dans le menu et

choisissez « Gestionnaire de Publicité », et ensuite cliquez sur créer



Une fois dans le gestionnaire de publicité vous devez :

1- choisir l'objectif « trafic »

The screenshot shows the Facebook Ads Manager interface for creating a new campaign. The main heading is "Créer une campagne" (Create a campaign) with a sub-heading "Utiliser une campagne existante" (Use an existing campaign). Below this, it says "Campagne : Choisissez votre objectif." (Campaign: Choose your objective.) and a "Mode création rapide" (Quick creation mode) button.

The question "Quel est votre objectif marketing ?" (What is your marketing objective?) is followed by a table of options:

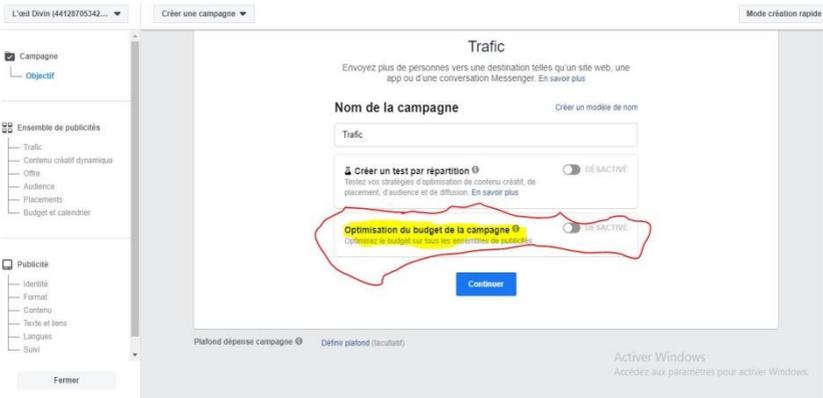
Sensibilisation	Considération	Conversion
Notoriété de la marque	Trafic	Conversions
Couverture	Interactions	Ventes catalogue
	Installations d'app	Trafic en point de vente
	Vues de vidéos	
	Génération de prospects	
	Messages	

The "Trafic" option in the "Considération" column is highlighted in yellow and circled in red. A "Fermer" (Close) button is visible at the bottom left of the sidebar.

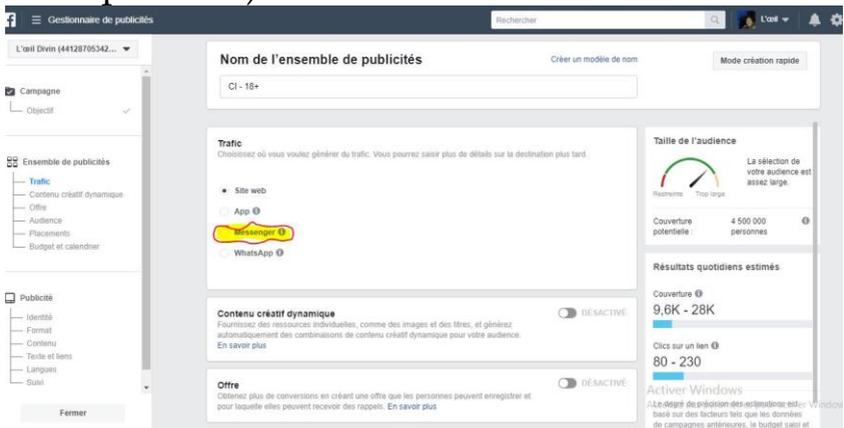
2- Trouver un nom à la campagne

This screenshot is identical to the one above, showing the Facebook Ads Manager interface for creating a new campaign. The "Trafic" option in the "Considération" column is highlighted in yellow and circled in red.

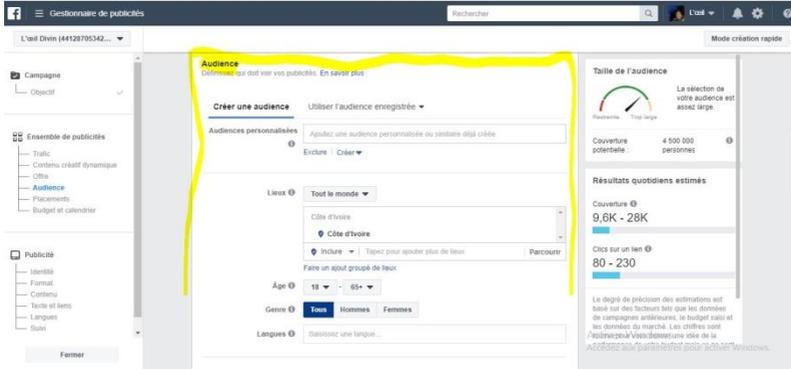
3- Désactivez optimisation du budget de la campagne puis cliquer sur « continuer »



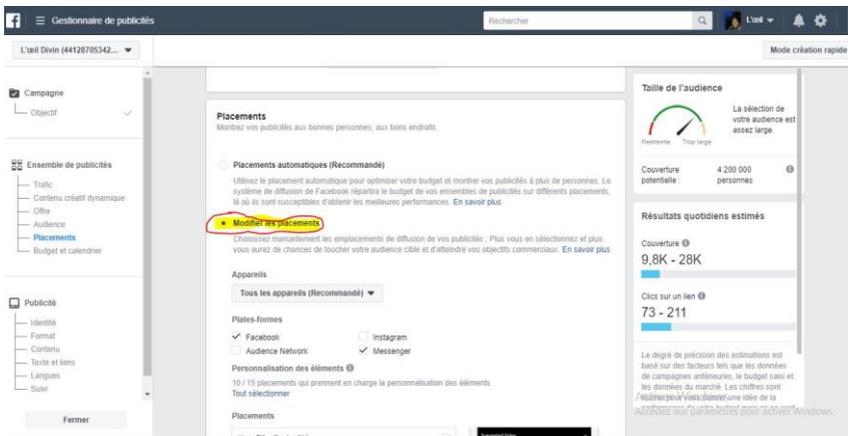
4- Cocher « Messenger » dans l'option « trafic » (ainsi le client sera redirigé vers Messenger quand il clique sur votre publicité)



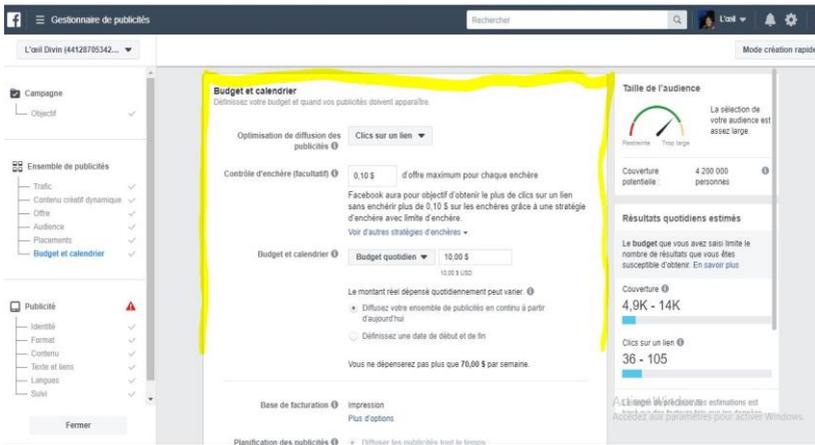
5- Paramétrer dans audience en fonction de la localisation, la tranche d'âge, la langue et le sexe de ceux que vous voulez toucher



6- Paramétrer le placement en cliquant sur modifier les placements et décocher Instagram et audience network

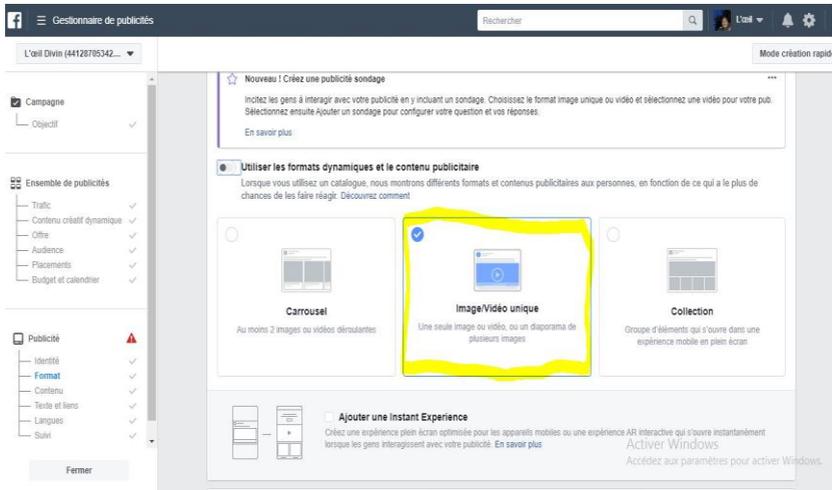


7- Définir budget et calendrier : Choisir coût par clic et coût moyen par clic sur un lien, mettez 0,1 \$, ainsi quand quelqu'un clic sur votre publicité vous serez facturé 0,1 \$. Ensuite, il faudra cliquer sur voir d'autre stratégie d'enchère et sur limite d'enchère. Cochez finalement diffuser votre publicité à partir d'aujourd'hui et terminez en cliquant sur « continuer »

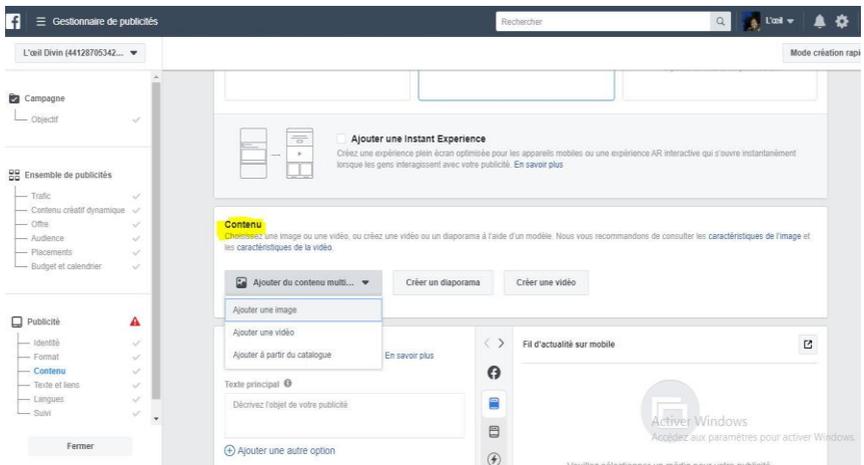


8- Paramétrer votre annonce en sélectionnant image ou vidéo unique ou carrousel si vous avez plusieurs images.

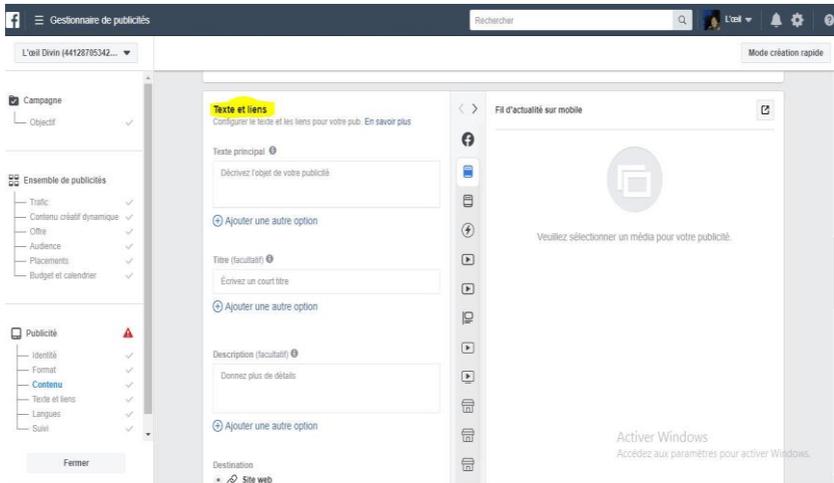
INVESTIR AVEC UN PETIT BUDGET



9- Cliquer dans audience sur « ajouter du contenu multimédia »



- 10 Ajouter votre texte de vente dans texte et lien. Si vous avez un site vous ajoutez le lien du site ou le lien de votre formulaire.



Lorsque vous finissez toutes ces étapes, cliquez confirmer, Facebook va vous demander d'ajouter un moyen de paiement.

Vous utiliserez la carte prépayée visa et vous entrerez le numéro de la carte.

Et c'est tout, vous venez ainsi de sponsoriser votre page Facebook

Par ailleurs, vous pouvez créer un plafond de dépenses pour votre compte.

Vous pouvez définir un plafond de dépenses du compte pour que les dépenses de votre compte publicitaire n'excèdent pas le montant qui vous convient. Vos publicités sont alors désactivées

une fois le plafond atteint, et votre compte cesse toute dépense.

Avant de commencer, il est bon de savoir que :

- Vous devez être administrateur d'un compte publicitaire pour créer un plafond de dépense du compte.
- Toutes les modifications que vous apportez à votre plafond (y compris lorsque vous en créez un) nécessitent environ 15 minutes avant d'être pris en compte.
- Les plafonds de dépenses de votre compte ne sont pas disponibles pour les comptes publicitaires configurés pour les paiements manuels.

Comment créer un plafond de dépense du compte ?

Pour créer un plafond de dépense de compte, il faut :

- 1- Accéder aux paramètres de paiement dans le Gestionnaire de publicités.
- 2- Cliquer sur « Définir le plafond de dépense du compte » dans la section « Définissez le plafond de dépense de votre compte »,
- 3- Saisir le plafond souhaité.
- 4- Cliquer sur « Définir le plafond. »

Le plafond de dépenses de votre compte est ainsi configuré et vous pouvez commencer à contrôler vos dépenses par rapport à votre plafond lorsque vous diffuserez des publicités.

Le plafond de dépenses du compte indique la somme que votre compte publicitaire peut dépenser pour l'ensemble de vos campagnes pendant sa durée de vie. Par conséquent, le montant dépensé n'est pas automatiquement réinitialisé après un certain temps (par exemple, à la fin d'un mois). Pour continuer à diffuser vos publicités une fois votre plafond atteint, vous pouvez soit mettre à jour votre plafond, soit réinitialiser le montant dépensé de votre plafond.

Vous pouvez voir à la suite comment votre publicité se comporte dans la partie gérer les publicités.

Quels peuvent-être les pièges à éviter lorsque vous vendez sur Facebook ?

Lorsque vous publiez à outrance sur Facebook et que vous ne maîtriser par les règles de l'algorithme, Facebook peut bloquer vos publications. Cela va ralentir votre business puisque personne ne verra votre publication.

Pour éviter d'être bloqué, vous ne devez pas publier dans plus de 10 groupes de vente à la fois.

Vous devez donc publier dans 10 groupes maximum et attendre 15 minutes avant de pouvoir publier dans 10 autres groupes et ainsi de suite.

Si vous suivez cette règle vous allez publier sur Facebook sans jamais être bloqué.

CHAPITRE 10:

COMMENT UTILISER WHATSAPP BUSINESS POUR VENDRE EFFICACEMENT

Qu'est-ce que WhatsApp business ?

WhatsApp Business est une application gratuite qui permet à ses utilisateurs de l'utiliser pour être plus efficace dans la vente de leurs produits ou services.

Si vous maîtriser WhatsApp business et si vous l'utiliser efficacement vous allez augmenter considérablement vos ventes. Car cette application contient des fonctionnalités qui facilitent la présentation de son produit au prospect et le suivi du client ou prospect.

Maîtriser WhatsApp business vous permettra d'accroître ses ventes ?

Comment paramétrer son profil WhatsApp business ?

Téléchargez l'application WhatsApp business gratuitement sur Play store. Installez l'application et ouvrez-la. Ensuite mettez votre numéro de téléphone de préférence un numéro dédié à votre entreprise puis renseignez votre nom ou le nom de l'entreprise.

Dans l'application, suivez les étapes suivantes :

- ⇒ Cliquez sur les 3 points en haut à droite ;
- ⇒ Cliquez sur paramètre ;
- ⇒ Cliquez sur la première ligne (votre nom ou le nom de l'entreprise) ;
- ⇒ Cliquez sur le crayon en haut à droite ;
- ⇒ Vous verrez un cercle avec un appareil photo, cliquez sur le symbole de l'appareil photo pour télécharger votre photo ou le logo de votre entreprise ;

- ⇒ Cliquez sur le crayon en dessous pour mettre votre nom ou le nom de l'entreprise ;
- ⇒ Le numéro étant déjà renseigné, renseignez l'adresse ou la localisation de l'entreprise ;
- ⇒ Choisissez service professionnel ;
- ⇒ Cliquez sur la flèche pour choisir la catégorie de service ;
- ⇒ Cliquez sur description pour décrire votre entreprise ;
- ⇒ Cliquez sur le crayon pour choisir l'horaire d'ouverture ;
- ⇒ Renseignez votre adresse email ;
- ⇒ Renseignez le lien de votre site (si vous avez un site) ;
- ⇒ Cliquez sur le crayon pour choisir votre actu ;
- ⇒ Cliquez sauvegarder en haut à droite pour terminer.

Il est aussi possible de paramétrer un catalogue. Le catalogue vous facilite la tâche. En effet, lorsque le catalogue est déjà mis en place, si un client veut connaître le prix de différents

produits vous n'avez qu'à lui envoyer le catalogue. Vous n'avez plus besoin d'aller chercher à télécharger les photos de vos produits dans la galerie de votre téléphone.

Pour créer un catalogue :

- ⇒ Allez dans le menu paramètre ;
- ⇒ Cliquez sur la deuxième ligne (paramètre professionnel) ;
- ⇒ Cliquez sur catalogue ;
- ⇒ Créer des catalogues de vos produits en téléchargeant les images de vos produits avec description et prix à l'appui. Cliquez sur + pour créer plusieurs catalogues

Après avoir mis en place le catalogue, vous verrez le lien court de votre profil. Copier ce lien et utiliser le pour permettre aux clients d'accéder directement à votre messagerie WhatsApp. Utiliser par exemple ce lien dans votre message de vente Facebook dans la partie appel à l'action. Ainsi, quand le client clique sur ce lien, il entre directement sur votre messagerie pour échanger avec vous.

En dessous du lien court vous avez l'outil de messagerie. Vous pouvez par exemple créer un message automatique d'absence. Pour ce faire :

- ⇒ Cliquez sur message d'absence ;
- ⇒ Activer message d'absence pour répondre automatiquement avec un message lorsque vous êtes absent ;
- ⇒ Cliquez sur le crayon pour saisir un message ou laissez le message déjà prédéfini ;
- ⇒ Cliquez sur sauvegarder

Vous pouvez aussi créer un message d'accueil. Il faudra d'abord revenir dans paramètre professionnel puis :

- ⇒ Cliquer sur message d'accueil ;
- ⇒ Activer envoyez un message d'accueil pour saluer vos clients lorsqu'ils vous écrivent pour la première fois ou après 14 jours d'inactivité ;
- ⇒ Cliquez sur le crayon pour saisir un message d'accueil ou laissez le message déjà prédéfini

⇒ Cliquez enfin sur sauvegarder

Vous avez aussi la possibilité de préparer des réponses rapides. Elles vous permettent de travailler rapidement. Si vous avez un message texte ou une image que vous envoyez fréquemment vous pouvez l'enregistrez avec un raccourci et l'envoyez au client au lieu de saisir chaque fois le même message. Pour ce faire, il faudra d'abord revenir dans paramètre professionnel cliquer sur réponse rapide avant de configurer.

Comment créer un raccourci vers la réponse rapide ?

Il faut tout d'abord cliquez sur « + ». Une nouvelle page s'ouvrira et vous devez y saisir un message ou télécharger une photo. Cliquez ensuite sur raccourci. Vous pouvez utiliser des chiffres pour les numéroter. Mettre par exemple 1 pour le premier raccourci, ensuite 2 pour le second et ainsi de suite. Enfin, dans « mot clé » saisissez un mot clé de votre texte et terminez en cliquant sur sauvegarder

Comment utiliser un raccourci ?

Lorsque vous échangez avec le client, si vous devez écrire un message qui revient fréquemment que vous avez mis en raccourci : saisir slash (/) ensuite on vous propose les raccourci que vous avez déjà créé, vous n'avez qu'à saisir le chiffre ou le mot clé que vous avez utilisé lors de la création du raccourci et le texte ou la photo apparaît automatiquement.

Exemple : /2 ; /mot clé

Les autres paramètres de WhatsApp Business comme le compte et les discussions fonctionnent un peu comme WhatsApp Messenger.

Et voilà, vous venez de paramétrer votre profil WhatsApp business, vous n'avez qu'à aller chercher les clients avec le lien court que vous avez copié.

Comment attirer les clients vers son compte WhatsApp business ?

Pour attirer les clients sur son compte WhatsApp business, c'est très simple.

Nous savons tous que la plupart de nos clients sont sur Facebook, alors vous devez utiliser Facebook pour attirer les clients sur votre compte.

Pour attirer les clients qui sont sur Facebook, vous devez insérer le lien de votre compte WhatsApp dans la partie appel à l'action de votre message de vente.

Ainsi, quand le client clique sur le lien, il rejoint directement votre messagerie WhatsApp Business.

Exemple :

[Le secret pour rendre ton iPhone performant]

Comment rendre ton iPhone rapide comme l'éclair ?

Pour rendre ton iPhone performant, tu dois utiliser une clé USB 3 connecteurs.

Tu peux déplacer les fichiers lourds de ton iPhone vers cette clé, pour augmenter la capacité de stockage de ton iPhone pour le rendre très

performant.

La clé USB 3 connecteurs est utilisable avec iPhone, téléphone Android et ordinateur, te donnant ainsi 3 possibilités d'utilisation. Comme après les fêtes c'est la défaite, j'ai décidé de te donner la clé à un prix promo jusqu'au 31 janvier.

Prix promo

32GB à 13000 FCFA

64GB à 16 500 FCFA

La livraison est normalement à 1000 FCFA mais jusqu'au 31janvier, elle est gratuite partout à Abidjan.

Garantie : 1 mois

Le paiement se fait à la livraison.

Commande maintenant ta clé USB 3 connecteurs en cliquant ici

➤ <https://wa.me/22540390774>

Comment proposer ses articles aux clients ?

Lorsque le client clique sur le lien, il est dirigé vers votre messagerie WhatsApp, ensuite il pourra écrire un message pour dire pourquoi il est là.

Dès qu'il écrit le message, WhatsApp lui envoie votre message d'accueil que vous avez paramétré automatiquement.

Ensuite, si vous êtes connecté, vous commencez la discussion avec le client. Vous pouvez aussi envoyer le catalogue de vos articles, précédemment paramétré.

Comment faire le suivi des clients ?

WhatsApp business est un puissant outil, je dirai que c'est un des meilleurs outils gratuit conçu pour aider ceux qui font le e-commerce. WhatsApp business vous donne la possibilité de suivre un prospect qui vous a contacté mais qui n'a pas acheté votre produit, il vous permet aussi de suivre un client qui a déjà acheté un produit chez vous.

Ne dit-on pas qu'il est plus facile de vendre à quelqu'un qui a déjà acheté chez vous que de vendre à un nouveau client ?

WhatsApp business va vous permettre de garder le contact de votre client pour vous permettre de le suivre et lui envoyer les informations concernant votre produit.

Pour suivre vos clients, vous devez créer une liste de diffusion.

Avant d'ajouter le client à la liste de diffusion, assurez-vous qu'il a enregistré votre numéro WhatsApp business, car si votre numéro ne figure pas dans sa liste de contact, il ne pourra pas recevoir les messages que vous allez lui envoyer.

Vous devez donc demander au client d'enregistrer votre numéro afin qu'il soit toujours informé sur les nouveaux produits et les promotions.

Comment créer une liste de diffusion ?

Pour créer une liste de diffusion il faut :

- ⇒ Cliquer sur les 3 points en haut à droite de votre écran dans l'application WhatsApp Business ;
- ⇒ Cliquer sur nouvelle diffusion.
- ⇒ Cliquer sur le « + » en vert pour ajouter les clients à la liste de diffusion.

Vous pourrez modifier le nom de la liste, ajouter une photo, ajouter des clients et étiqueter votre liste.

Pour modifier le nom :

- ⇒ Entrez dans la liste ;
- ⇒ Cliquez sur la barre en haut ;
- ⇒ Cliquez sur le crayon.

Pour ajouter des clients, il faut juste cliquer sur « + » dans la liste de diffusion.

Sous le symbole sous forme de flèche, WhatsApp vous propose 5 étiquettes standard (nouveau client, nouvelle commande, paiement en attente, payé, commande terminé) qui vous permettront d'étiqueter vos clients.

Vous pouvez aussi étiqueter individuellement chaque client de votre liste de contacts.

Pour ce faire, appuyez longtemps sur le numéro du client, une barre s'affichera au-dessus. Il ne vous restera plus qu'à cliquer sur le symbole de l'étiquette puis sauvegarder

Ainsi quand vous regardez dans vos contacts, vous savez la position du client.

Enfin, vous pouvez aussi mettre les photos de vos produits en statuts chaque matin pour permettre à vos amis ou clients de voir vos produits.

Quelles sont les astuces pratiques pour vendre efficacement sur Facebook et WhatsApp ?

Facebook et WhatsApp sont avant tout des réseaux sociaux. Pour les utiliser pour vendre efficacement, vous devez savoir que 90% des utilisateurs viennent pour se distraire.

Vous devez donc bâtir une communauté pour pouvoir vendre facilement.

Sur votre profil Facebook, sur votre page Facebook ou dans votre liste de diffusion

WhatsApp, vous ne devez pas publier seulement des messages de vente.

Vous pouvez publier des informations, des astuces concernant votre produit, des jeux, des blagues...

Dans tous les cas, faites des publications pour informer, distraire, amuser votre public. Votre public ne doit pas vous voir uniquement en vendeur. Vous devez aussi démontrer votre expertise dans votre domaine avec des conseils et astuces.

N'oubliez pas, les meilleurs vendeurs sont les meilleurs conseillers.

Après avoir bâti la communauté vous devez passer au plan de vente. Tout comme un maçon a besoin d'un plan pour construire une maison, si vous voulez vendre efficacement sur Facebook et WhatsApp, vous devez établir un plan de vente et le respecter à la lettre afin d'avoir les résultats escomptés.

Pour établir votre plan de vente vous devez répondre à ses 7 questions

- 1- **Que vendez-vous ?**
- 2- **Quel est le prix ?**
- 3- **Qui vous l'achètera ?**
- 4- **Quel est le chiffre d'affaires que vous devez atteindre dans le mois ?**
- 5- **Combien de ventes vous devez faire pour atteindre ce chiffre d'affaire ?**
- 6- **Combien de clients vous devez trouver ?**
- 7- **Quels sont les actions à mener pour atteindre cet objectif ?**

Cas pratique : Comment j'ai fait 1000 000 de chiffre d'affaires en décembre 2019

- 1- **Que vendez-vous ?**

Des vêtements d'enfants

- 2- **Quel est le prix ?**
13000 FCFA
- 3- **Qui vous l'achètera ?**
Les parents qui veulent bien habiller leurs enfants
- 4- **Quel est le chiffre d'affaire attendu**

1 000 000 FCFA

5- Combien de ventes vous devez effectuer

$1000\ 000 / 13000 = 77$ ventes

6- Combien de clients vous devez trouver

Au moins 77 personnes

7- Quels sont les actions à mener ?

- Faire des préventes en faisant les statuts WhatsApp et stories Facebook 2 semaines avant le lancement.
- Au lancement :
 - Mettre les vêtements en statuts WhatsApp chaque matin en indiquant l'appel à l'action ;
 - Faire 10 publications sur mes profils Facebook chaque jour ;
 - Publier à outrance dans les groupes de ventes chaque 15 minutes pour accroître ma visibilité ;
 - Faire 3 publications sur ma page chaque jour

- Écrire à chaque personne qui like mes publications et lui envoyer une demande d'ami.

Comment multiplier son chiffre d'affaires ?

Pour multiplier son chiffre d'affaires vous devez prendre en compte 3 éléments

- 1- Augmenter le nombre de clients ;
- 2- Augmenter le volume de ventes par client ;
- 3- Augmenter la fréquence d'achat : inciter les clients à revenir plus souvent.

Pourquoi ?

On sait que : chiffre d'affaires = nombre de clients × volume de vente × fréquence d'achat

Cas pratique :

Si vous avez 10 clients actuellement qui dépensent en moyenne 1000 FCFA/achat et qui font 1 seul achat/ mois

On a $CA/mois = 10 \times 1000 \text{ FCFA} \times 1 \text{ achat} = 10\,000 \text{ FCFA}$

Pour doubler ce chiffre d'affaire, vous devez jouer sur 1 élément des 3 éléments cités.

- 1ere option : doubler le nombre de clients : chercher à obtenir 20 clients.

$CA/\text{mois} = 20 \times 1000 \text{ FCFA} \times 1 \text{ achat} = 20\,000 \text{ FCFA}$

- 2e option : doubler le volume de vente : mener le client à dépenser 2000 FCFA.

$CA/\text{mois} = 10 \times 2000 \text{ FCFA} \times 1 \text{ achat} = 20\,000 \text{ FCFA}$

- 3e option : doubler la fréquence d'achat : pousser le client à acheter 2 fois dans le mois.

$CA/\text{mois} = 10 \times 1000 \text{ FCFA} \times 2 \text{ achats} = 20\,000 \text{ FCFA}$

Vous voyez que cela n'est pas du tout évident. Pour doubler efficacement son chiffre d'affaire vous devez agir légèrement sur les 3 éléments simultanément.

Voyons voir ce que ça donne.

- 1- Vous arrivez à attirer 3 nouveaux clients, donc on passe à 13 clients
- 2- Vous amenez chaque client à dépenser seulement 100 FCFA en plus, donc chaque client dépense 1100 FCFA

3- Vous amenez le client à acheter 3 articles chaque 2 mois, d'où une fréquence de 1,5 achat/mois

Le chiffre d'affaire devient :

$$CA/\text{mois} = 13 \times 1100 \times 1,5 = 21\,450 \text{ FCFA}$$

Vous venez de doubler votre chiffre d'affaire. Je dirai même que vous venez de faire mieux car $21450 \text{ FCFA} > 20\,000 \text{ FCFA}$

Voici donc comment faire pour augmenter son chiffre d'affaires.

CONCLUSION

Vous voilà maintenant doté de connaissances que 90% des gens n'ont pas. Vous savez désormais comment vous approvisionnez à partir de la Chine et comment vendre vos articles sur Facebook et WhatsApp en utilisant votre smartphone. Faire le e-commerce avec un petit budget n'a plus de secret pour vous.

Si vous mettez en pratique ce que vous avez appris dans ce livre, je vous assure que vous allez réussir dans votre nouvelle aventure.

Malheureusement beaucoup de gens vont lire ce livre et oublier ce qu'ils y ont appris, ils hésiteront à passer à l'action. La seule différence qui pourra exister entre vous et les autres lecteurs de ce livre c'est l'action, car comme le disait Friedrich Engels, « une once d'action vaut

mieux qu'une tonne de théorie ». Si vous avez toutes ces informations et que vous ne passez pas à l'action c'est que vous n'avez rien fait.

Commencez dès aujourd'hui, en achetant votre carte visa prépayée et inscrivez-vous sur les sites Alibaba.com et AliExpress.com.

Je vous souhaite le meilleur dans cette aventure !

Annexe 1

Si vous avez déjà un fournisseur en Chine ou quand vous serez prêt à acheter beaucoup de produits sur Alibaba. Vous aurez besoin de transitaire pour venir avec vos colis en Côte d'Ivoire. Je vous donne les contacts de 2 dames qui vont fréquemment en Chine et qui peuvent vous aider à envoyer vos colis rapidement en Côte d'Ivoire.

Grâce à elles vous n'aurez pas à fournir d'autorisation d'importation et vous n'aurez pas avoir des documents administratifs avant de commencer à acheter et à recevoir vos colis en Côte d'Ivoire .

- **Contacts 1 : Madame Joceline.**

Elle est à la riviera Faya, vers Coqivoire et est joignable au 88 35 91 07 par appel, SMS et messages WhatsApp.

Ses tarifs pour les envois de colis à Abidjan sont les suivants ::

▪ **Par avion :**

Les frais d'expédition et de dédouanement sont à 6500 FCFA /kilogramme.

Pour les colis qui pèsent à partir de 23 kilogrammes la facturation est à 5500 FCFA/kilogramme. Elle livre les colis au maximum au bout de 3 semaines pour les colis qui pèse moins de 23 kilogrammes et au bout de 2 semaines maximum pour les colis de plus de 23 kilogrammes.

▪ **Par bateau :**

240 000 FCFA/ CDM. Le CDM c'est en fonction du volume et du poids du colis. Le colis arrive dans maximum de 45 jours pour un colis volumineux de 500 Kg vous pouvez payer autour de 240 000 FCFA.

Madame Joceline propose un service d'achats sur place pour tous ceux qui n'ont pas encore de fournisseurs en Chine. L'offre est valable à partir d'achat d'un

minimum de 100 000 FCFA. Sa commission est de 10%.

- **Contact 2 : Madame Irié (née Coulibaly)**

Elle dispose de sa structure en Côte d'Ivoire et en Chine. Sa structure est située à Angré château et elle est joignable au 01 00 08 34 (appel et SMS) et 04 35 76 28 (Appel, SMS et WhatsApp).

Elle ne propose que des services de livraison par avion à 8000 FCFA/ kilogrammes : frais d'expédition + dédouanement. Pour certains produits elle a une tarification particulière :

Téléphone : 10 000 FCFA/ pièces
Ordinateur : 10 000 FCFA/ pièces
Mèche : 10 000 FCFA/ kilogramme

Les colis sont livrés au bout d'une semaine.

Vous pouvez donc rentrer en contact avec ces dames et échanger avec elles surtout si vous voulez vous lancer avec de petits moyens.

Annexe 2

Liens utiles pour vous documenter davantage :

Cliquez simplement sur les liens bleus ci-dessous pour vous rendre sur les pages correspondantes et voir les informations qui s'y trouvent

Comment se faire rembourser sur AliExpress ?

<https://www.aliaddict.com/comment-se-faire-rembourseraliexpress/>

Alibaba vs AliExpress : quelles différences entre ces sites d'import chinois ?

<https://www.aliaddict.com/comment-se-faire-rembourseraliexpress/>

Sites de la Douane Burkina :

<https://www.douanes.bf/>

Site web de la Douane Côte d'Ivoire :

<http://www.douanes.ci/>

Site web de la Douane Mali :

<http://www.douanes.gouv.ml/>

Les tarifs douaniers en Afrique de l'Ouest :

<http://www.izf.net/upload/TEC/afrique%20de%20l'ouest/index%20ao.htm>

Vous verrez sur ce site la nomenclature tarifaire et statistique de l'UEMOA.

Les liens des vidéos :

Pour s'inscrire sur le site aliexpress :

<https://youtu.be/CS4YATCKinQ>

Pour utiliser l'application aliexpress :

<https://bit.ly/38Upeld>

pour utiliser l'application alibaba :

<https://bit.ly/3dnKwAH>

Pour utiliser l'application whatsapp business :

<https://bit.ly/videowhatsappbusiness>

Annexe 3

Le décret n° 93-313 du 11 mars 1993 déterminant les conditions d'entrée en Côte d'Ivoire des marchandises étrangères de toute origine et de toute provenance, ainsi que les conditions d'exportations et de réexportation des marchandises à destination de l'étranger.

Annexe 4

Liste de quelques produits interdits à l'importation

Produit alimentaires :

- sucres de canne et de betteraves ainsi que d'autres sucres en poudre ou en granule (position tarifaire : 17.01 du sh)

produits électroménagers :

- postes téléviseurs et équipements terminaux analogiques ;

- postes téléviseurs et équipements terminaux analogiques non conformes aux normes mpeg-4 avc pour la compression et dvb-t2 pour la diffusion.

Mise en forme et Achevé d'imprimer chez
SORE REPROGRAPHIE - Abidjan R.C.I.