

STARTER KIT CHINE

**Acheter en Chine,
sans improviser.**

Le guide pratique pour préparer votre projet, éviter les premières erreurs coûteuses et savoir quoi valider avant de payer.

PARCOURS A

COMMANDER À DISTANCE

Vous restez dans votre pays et pilotez votre achat depuis la Chine.

PARCOURS B

VENIR EN CHINE

Vous venez comparer, négocier et décider directement sur le terrain.

LE BUT

Prendre de bonnes décisions avant de payer. Pas devenir expert de la Chine en 30 minutes.



Deux façons d'acheter. Un seul objectif : garder le contrôle.

Identifiez d'abord votre situation. Ensuite, suivez le parcours qui correspond réellement à votre projet.

PARCOURS A

A

COMMANDER À DISTANCE

Je reste dans mon pays.

- 01 Définir le produit
- 02 Trouver / vérifier le fournisseur
- 03 Confirmer la commande
- 04 Suivre les délais
- 05 Réceptionner & consolider
- 06 Préparer l'expédition

BON POUR VOUS SI...

Vous voulez acheter sans vous déplacer et garder une vision claire de chaque étape.

PARCOURS B

B

VENIR EN CHINE

Je viens acheter sur place.

- 01 Préparer votre liste d'achats
- 02 Cibler marchés / showrooms / usines
- 03 Organiser les rendez-vous
- 04 Comparer et négocier
- 05 Documenter vos décisions
- 06 Préparer le suivi après votre départ

BON POUR VOUS SI...

Vous voulez voir les produits, comparer sur place et prendre des décisions plus vite.

RÈGLE SIMPLE

Si vous ne savez pas encore quel parcours choisir, ne payez rien au hasard. Commencez par clarifier produit, quantité, budget, destination et délai.

Fixez ces 5 points avant toute recherche.

Plus votre demande est précise, plus les offres fournisseurs seront comparables - et moins vous perdez de temps.

01

PRODUIT EXACT

Modèle, dimensions, matière, finition, photos ou référence.

02

QUANTITÉ

Quantité test, première commande ou volume cible.

03

BUDGET MARCHANDISE

Séparez le prix produit du transport et de la logistique.

04

DESTINATION

Pays, île ou port final : cela influence la solution logistique.

05

DÉLAI

Quand devez-vous réellement recevoir ou expédier ?

FAITES-LE AVANT D'OUVRIR ALIBABA OU WECHAT

Écrivez ces 5 réponses dans une note. Elles deviennent la base de tous vos échanges et de toute comparaison sérieuse.

Commander depuis votre pays : la roadmap complète.

Vous n'avez pas besoin de tout faire vous-même. Vous devez surtout savoir ce qui doit être validé à chaque étape.

1

CADRER

Produit, quantité, budget, destination.

3

VÉRIFIER

Entreprise, produit, conditions, cohérence.

5

COMMANDER

Valider clairement ce qui doit être produit.

7

REGROUPER

Réceptionner et consolider les commandes.

2

CHERCHER

Identifier des fournisseurs adaptés.

4

CONFIRMER

Spécifications, prix, MOQ, délai, emballage.

6

SUIVRE

Délais, modifications, livraisons en Chine.

8

EXPÉDIER

Mesurer, préparer et réserver la logistique.

VOUS ÊTES BLOQUÉ À UNE ÉTAPE ?

N'essayez pas de compenser un manque d'information par un paiement rapide. Clarifiez d'abord.

Un fournisseur n'est pas "bon" parce qu'il répond vite.

Cherchez de la cohérence entre l'entreprise, le produit, les conditions et la communication.

À VÉRIFIER

- ✓ Identité de l'entreprise
- ✓ Activité et produit cohérents
- ✓ Devis clair et spécifications
- ✓ Échantillon si pertinent
- ✓ Bénéficiaire du paiement cohérent
- ✓ Réponses stables dans le temps

SIGNAUX À CREUSER

- Prix anormalement bas sans explication
- Pression pour payer immédiatement
- Informations société changeantes
- Réponses vagues sur spécifications
- Paiement vers un tiers non expliqué
- Refus des informations de base

IMPORTANT

Une vérification réduit le risque. Elle ne transforme jamais un fournisseur en garantie absolue. Décidez avec des preuves, pas avec des promesses.

7 erreurs qui coûtent cher aux nouveaux importateurs.

01 ACHETER UNIQUEMENT SUR LE PRIX

Le moins cher peut cacher une spécification, une qualité ou un service différent.

05 OUBLIER L'EMBALLAGE ET LE CBM

Un produit bon marché peut coûter cher à transporter s'il occupe beaucoup de volume.

02 SPÉCIFICATIONS FLOUES

Une photo seule ne suffit pas : tailles, matière, couleur, finition et emballage doivent être clairs.

06 MULTIPLIER LES FOURNISSEURS SANS PLAN

Plus de fournisseurs = plus de suivi, de livraisons et de consolidation.

03 PAYER AVANT DE TOUT CONFIRMER

Le paiement ne remplace jamais une commande bien définie.

07 PENSER À LA DOUANE APRÈS L'ACHAT

Les documents, règles et coûts doivent être évalués avant l'expédition.

04 IGNORER L'ÉCHANTILLON

Quand il est pertinent, il révèle souvent les incompréhensions avant la production.

À RETENIR

La plupart viennent d'une décision prise trop vite ou d'un détail jamais confirmé.

Votre vrai budget ne s'arrête pas au prix usine.

Avant de dire « c'est dans mon budget », regardez le coût du projet dans son ensemble.

1

MARCHANDISE

Prix des produits chez le fournisseur.

2

TRANSPORT EN CHINE

Livraison fournisseur vers entrepôt / consolidation.

3

CONTRÔLE & MANUTENTION

Inspection, reconditionnement ou manipulation si nécessaire.

4

STOCKAGE & CONSOLIDATION

Regroupement de plusieurs commandes avant départ.

5

FRET INTERNATIONAL

Maritime, aérien ou solution adaptée.

6

ARRIVÉE À DESTINATION

Frais portuaires, douane, taxes et livraison locale selon le pays.

QUESTION À POSER AVANT DE COMMANDER

« Quel sera le coût total approximatif jusqu'à l'expédition / l'arrivée, et quelles dépenses restent encore variables ? »

Le CBM : le chiffre qui change votre coût logistique.

Ne demandez pas seulement « le CBM est à combien ? ». Commencez par connaître votre marchandise.

FORMULE SIMPLE

Longueur × largeur × hauteur = CBM

Dimensions en mètres. Pour plusieurs cartons identiques : multipliez par le nombre de cartons.

EXEMPLE

Carton : 0,60 m × 0,40 m × 0,50 m = 0,12 CBM. 20 cartons = 2,40 CBM.

À DEMANDER AU FOURNISSEUR

- ✓ Dimensions des cartons
- ✓ Nombre de cartons
- ✓ Poids brut total
- ✓ Type de marchandise

NATURE DE LA MARCHANDISE

Fragile, dense, réglementée ou hors gabarit.

DESTINATION

Port, île, route et fréquence influencent le coût.

POIDS

Certains modes facturent aussi selon le poids.

EMBALLAGE

Caisses, palettes ou protections peuvent ajouter du volume.

AVANT DE DEMANDER UN TARIF

Envoyez toujours : produit + quantité + nombre de cartons + dimensions + poids + destination. Sans ça, un tarif au CBM peut être trompeur.

Vous venez en Chine ? Préparez le terrain avant le billet.

Un voyage business rentable commence avant l'aéroport : le programme doit être construit autour de décisions à prendre.

AVANT DE RÉSERVER

- ✓ Listez les catégories prioritaires
- ✓ Définissez quantités et budget cible
- ✓ Décidez ce qui doit absolument être vu
- ✓ Identifiez marchés / showrooms / usines
- ✓ Prévoyez du temps pour comparer
- ✓ Préparez le suivi après votre départ

OBJECTIF DU VOYAGE

Un voyage business utile doit vous aider à comparer, négocier et décider.

01

VOIR

Les produits et options réellement pertinents.

02

COMPARER

Prix, qualité, finitions et conditions.

03

DÉCIDER

Repartir avec un plan d'achat clair.

UNE VISITE = UNE QUESTION À RÉSOUDRE

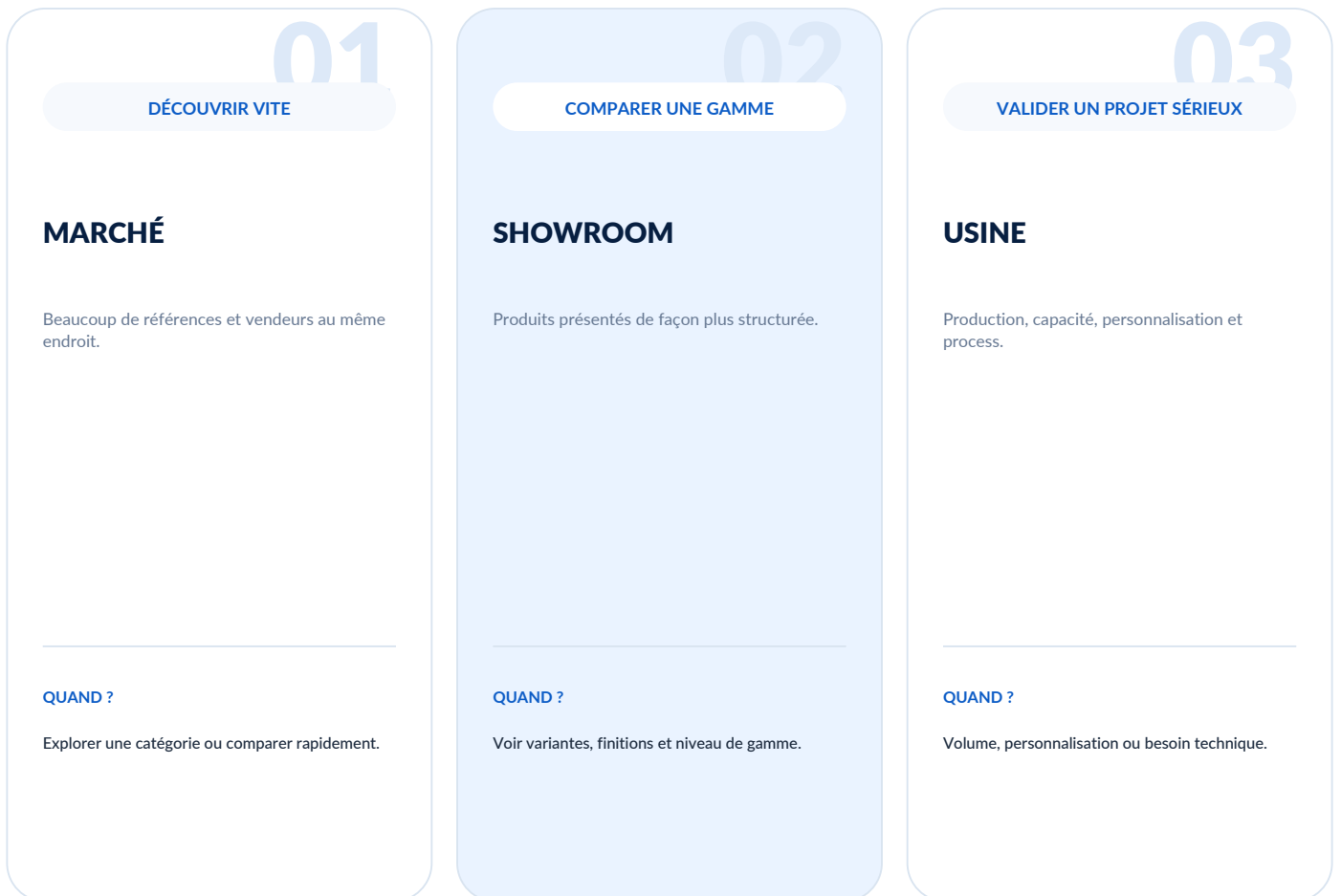
Chaque visite doit répondre à un objectif précis.

NE VENEZ PAS EN CHINE POUR « VOIR ».

Venez pour comparer, négocier et décider. Deux bonnes visites préparées valent mieux que huit visites improvisées.

Marché, showroom ou usine : choisissez selon votre objectif.

Aller « en Chine » ne signifie pas automatiquement visiter des usines. Chaque format répond à un besoin différent.



VOTRE ITINÉRAIRE DOIT PARTIR DE VOS DÉCISIONS

Pas d'une liste de lieux trouvée sur TikTok. Chaque visite doit répondre à une question précise.

La checklist non négociable avant une commande.

Plus le paiement est important, plus la commande doit être précise. Ne validez pas uniquement sur la base d'un échange de messages.



Nom de l'entreprise / fournisseur confirmé



Produit exact et référence confirmés



Quantité et variantes confirmées



Prix unitaire et total confirmés



MOQ et délai de production confirmés



Matière / dimensions / finition confirmées



Emballage et nombre de colis décidés



Adresse de livraison en Chine confirmée



Conditions de paiement comprises



Bénéficiaire du paiement cohérent



Exigences destination identifiées



Plan de contrôle / inspection défini si nécessaire

UNE BONNE COMMANDE EST UNE COMMANDE DOCUMENTÉE

Ce qui n'est pas clairement confirmé peut devenir différent après production.

La partie que les débutants oublient : la logistique commence.

Acheter n'est pas la moitié du projet. Ensuite, chaque colis doit arriver au bon endroit, être identifié, regroupé et préparé pour l'expédition.



1

RÉCEPTION

Les marchandises arrivent des fournisseurs.

2

CONTRÔLE SIMPLE

Photos, état apparent et références.

3

STOCKAGE

Attente organisée avant regroupement.

4

CONSOLIDATION

Plusieurs fournisseurs, un projet coordonné.

5

CBM & PACKING

Mesure du volume et préparation des informations.

6

EXPÉDITION

Choix de la solution logistique et départ.

PLANIFIEZ LA CONSOLIDATION AVANT LES LIVRAISONS

Si vos achats viennent de plusieurs fournisseurs, organisez le point de réception et le regroupement avant que les marchandises commencent à arriver.

Un projet sérieux suit une chaîne claire.

Flashlink ne vend pas seulement des contacts. Nous structurons les étapes pour réduire l'incertitude et garder des preuves.

F1**BRIEF**

Produit, budget, destination, délai.

F2**SOURCE**

Recherche ou vérification adaptée.

F3**COMPARE**

Prix, MOQ, délai, emballage, risques.

F4**DECIDE**

Négociation et commande documentée.

F5**CONTROL**

Quantité, emballage, photos / vidéo.

F6**SHIP**

Consolidation, CBM, packing, fret.

F7**REORDER**

Réception, incidents, prochaine commande.

NOTRE RÔLE

Rendre votre projet plus clair, plus documenté et plus facile à suivre - de la première décision jusqu'à la préparation export.

Quand Flashlink doit-il prendre le relais ?

Vous n'avez pas besoin de tout déléguer. Le bon niveau dépend de votre budget, de vos fournisseurs et de votre besoin réel.

< 3 000 €

SE PRÉPARER

Starter Kit + contenu éducatif. Clarifiez le projet avant de lancer du sourcing.

3 000 - 10 000 €

START / ASSIST

Pour trouver / vérifier ou gérer des fournisseurs déjà identifiés.

10 000 - 50 000 €

IMPORT 360

Pour déléguer une part importante du projet en Chine.

50 000 €+ / MACHINE

360 / INDUSTRIAL

Pour projets importants, machines et besoins techniques.

PAS BESOIN DE CHOISIR SEUL

Envoyez votre projet : produit + quantité + budget + destination + délai. Flashlink vous indique simplement par où commencer.

Votre plan d'action en 5 minutes.

Remplissez cette page avant de contacter un fournisseur ou Flashlink. Elle vous fera gagner du temps dans tous vos premiers échanges.

PRODUIT / CATÉGORIE

QUANTITÉ ENVISAGÉE

BUDGET MARCHANDISE

DESTINATION

DÉLAI SOUHAITÉ

FOURNISSEUR DÉJÀ TROUVÉ ? Oui / Non

VOYAGE EN CHINE PRÉVU ? Oui / Non

BESOIN PRINCIPAL

PHOTOS / LIENS / NOTES IMPORTANTES

CONSEIL

Prenez une photo de cette page remplie. Elle devient votre brief de départ.



FLASHLINK - OPERATIONS TERRAIN EN CHINE

Guangzhou / Foshan



ETAPE SUIVANTE

VOUS AVEZ LE PLAN. PASSEZ À L'ACTION.

Envoyez votre projet à Flashlink. Nous vous indiquons simplement par où commencer et quel niveau d'accompagnement correspond à votre situation.

MESSAGE PRÊT À COPIER SUR WHATSAPP

Bonjour Flashlink, j'ai lu le Starter Kit Chine.

Mon produit est : ___ | quantité : ___

budget : ___ | destination : ___ | délai : ___

CONTACT FLASHLINK

WhatsApp Chine	+86 130 0319 9231
WhatsApp International	+971 56 920 2252
Email	contact@flashlinklogistics.com
Web	www.flashlinklogistics.com
Base	Guangzhou / Foshan, Chine



Fouad M. El-Anrif
Votre interlocuteur Flashlink en Chine
Guangzhou / Foshan



SCANNER POUR WHATSAPP

UN PROJET. UN INTERLOCUTEUR. UNE ÉQUIPE SUR LE TERRAIN.

Sourcing - Coordination - Logistique - Export depuis la Chine