

# Pack de Lancement Amazon FBA

## Checklist complète et plan d'action pour réussir votre démarrage

---

### Introduction

Félicitations pour votre décision de vous lancer sur Amazon FBA ! Ce pack de lancement a été spécialement conçu pour transformer votre projet en réalité concrète et vous guider pas à pas dans les actions cruciales des premières semaines.

Contrairement à d'autres ressources qui se concentrent uniquement sur la théorie, ce pack est orienté action avec des checklists précises, des modèles de messages, des plannings détaillés et des conseils pratiques issus de notre expérience avec des centaines de vendeurs débutants.

Suivez méthodiquement les étapes de ce guide, et vous éviterez la plupart des pièges qui font échouer les nouveaux vendeurs avant même qu'ils n'aient réellement commencé.

---

### Table des matières

1. [Checklist de préparation pré-lancement](#)
  2. [Calendrier des 30 premiers jours](#)
  3. [Checklist de création de compte vendeur](#)
  4. [Checklist de préparation de produit](#)
  5. [Checklist d'expédition vers Amazon](#)
  6. [Plan d'action marketing de lancement](#)
  7. [Modèles de messages et scripts](#)
  8. [Suivi du lancement et indicateurs clés](#)
  9. [Premières optimisations post-lancement](#)
  10. [Ressources et contacts utiles](#)
- 

### Checklist de préparation pré-lancement

Cette liste de contrôle vous permettra de vous assurer que vous avez bien préparé tous les éléments essentiels avant de créer votre compte vendeur ou d'expédier vos produits.

#### ✓ Aspects administratifs et légaux

- Structure juridique adaptée à votre activité (auto-entrepreneur, EURL, SASU...)
- Immatriculation au registre du commerce (SIRET)
- Numéro de TVA intracommunautaire (si nécessaire)
- Compte bancaire professionnel séparé
- Assurance responsabilité civile professionnelle
- Connaissance des réglementations spécifiques à votre produit (CE, REACH, etc.)

## ✓ Aspects financiers

- Budget initial clairement défini (min. 2000-5000€)
- Répartition du budget (produit, logistique, publicité...)
- Marge minimum de 30% calculée après tous les frais
- Plan de trésorerie sur 6 mois
- Compte d'urgence pour imprévus (10-15% du budget initial)

## ✓ Étude de marché et produits

- Recherche de produits terminée (min. 3-5 options évaluées)
- Analyse concurrentielle complète (10 concurrents principaux)
- Produit final sélectionné avec critères objectifs
- USP (Unique Selling Proposition) clairement définie
- Stratégie de différenciation par rapport à la concurrence

## ✓ Fournisseurs et logistique

- Fournisseur principal sélectionné
- Fournisseur de backup identifié
- Échantillons reçus et validés
- Contrat/conditions négociés (prix, MOQ, délais)
- Plan logistique établi (transport, dédouanement, préparation)

## ✓ Marque et propriété intellectuelle

- Nom de marque défini et disponible
- Recherche d'antériorité de marque effectuée
- Logo et éléments visuels créés
- Dépôt de marque initié (si pertinent à ce stade)
- Propriété du code GTIN/EAN ou inscription au Brand Registry

## ✓ Ressources et compétences

- Formation sur les bases d'Amazon FBA complétée
- Outils de recherche de produits identifiés (Helium 10, Jungle Scout...)
- Compétences manquantes identifiées et solutions trouvées
- Réseau de support établi (groupes, forums, mentors)
- Temps hebdomadaire dédié au projet clairement défini

**Conseil:** Ne passez à l'étape suivante que lorsque tous les éléments de cette checklist sont complétés. Une préparation solide fera toute la différence dans la réussite de votre lancement.

---

## Calendrier des 30 premiers jours

Ce calendrier quotidien vous guide à travers les actions spécifiques à entreprendre pendant le premier mois crucial de votre parcours Amazon FBA.

## **Semaine 1: Configuration et préparation**

### **Jour 1-2: Création de votre écosystème Amazon**

- Créer votre compte vendeur professionnel
- Configurer les paramètres fiscaux et de paiement
- Se familiariser avec l'interface Seller Central
- Installer l'application mobile Seller Central

### **Jour 3-4: Préparation de vos fiches produits**

- Créer vos premières fiches produit
- Préparer vos images principales et secondaires
- Rédiger des titres et bullet points optimisés
- Compléter la section description et mots-clés backend

### **Jour 5-7: Préparation logistique**

- Créer votre plan d'expédition FBA
- Imprimer les étiquettes produits et cartons
- Préparer vos produits selon les exigences Amazon
- Expédier votre premier envoi vers les entrepôts Amazon

## **Semaine 2: Lancement et premières optimisations**

### **Jour 8-9: Configuration publicitaire initiale**

- Créer votre première campagne automatique
- Mettre en place une campagne de découverte de mots-clés
- Configurer les enchères initiales (modérées)
- Activer le suivi des performances

### **Jour 10-12: Optimisation initiale des fiches**

- Analyser les premiers retours et recherches clients
- Ajuster les titres et bullet points si nécessaire
- Ajouter des informations manquantes identifiées
- Optimiser les images selon les premiers retours

### **Jour 13-14: Planification de la stratégie d'avis**

- Configurer les emails automatiques post-achat
- Préparer votre stratégie d'Early Reviewer Program
- Planifier vos premiers envois aux reviewers
- Mettre en place un système de suivi des avis

## **Semaine 3: Ajustements basés sur les premières données**

### **Jour 15-17: Optimisation PPC**

- Analyser les données des 7 premiers jours

- Identifier les mots-clés performants
- Ajuster les enchères et budgets
- Créer des campagnes manuelles ciblées

#### **Jour 18-19: Ajustements de prix**

- Tester différentes stratégies de prix
- Analyser l'impact sur le taux de conversion
- Surveiller le positionnement concurrentiel
- Définir une stratégie de prix dynamique

#### **Jour 20-21: Amélioration du taux de conversion**

- Analyser les métriques de performance
- Identifier les points de friction potentiels
- Tester des modifications dans la présentation produit
- Implémenter des améliorations basées sur les données

### **Semaine 4: Expansion et planification**

#### **Jour 22-25: Stratégie d'expansion**

- Évaluer les performances du premier produit
- Planifier le réapprovisionnement si nécessaire
- Identifier des produits complémentaires potentiels
- Commencer la recherche pour le produit suivant

#### **Jour 26-28: Optimisation avancée**

- Affiner votre stratégie PPC
- Implémenter A+ Content si possible
- Optimiser pour les mots-clés à haute conversion
- Analyser et contrer les stratégies concurrentes

#### **Jour 29-30: Analyse et planification à 90 jours**

- Analyser en profondeur les performances du mois
- Créer un plan d'action pour les 90 prochains jours
- Définir des objectifs chiffrés et mesurables
- Planifier les ressources nécessaires pour l'expansion

**Conseil:** Adaptez ce calendrier à votre rythme et à votre situation spécifique, mais essayez de respecter l'ordre général des actions pour maximiser l'efficacité de votre lancement.

---

## **Checklist de création de compte vendeur**

Cette checklist détaillée vous guide dans la création et la configuration optimale de votre compte vendeur Amazon professionnel.

## ✓ Informations et documents à préparer

- Carte d'identité ou passeport valide
- Informations bancaires professionnelles complètes
- Numéro de téléphone professionnel (pour vérification)
- Adresse email professionnelle dédiée
- Numéro SIRET de votre entreprise
- Numéro de TVA intracommunautaire (si applicable)
- Extrait Kbis de moins de 3 mois
- Relevé d'identité bancaire au format IBAN

## ✓ Étapes de création du compte

- Accéder à [sellercentral.amazon.fr](https://sellercentral.amazon.fr)
- Cliquer sur "S'inscrire" et choisir "Créer votre compte Amazon"
- Sélectionner "Compte professionnel" (39€/mois)
- Saisir votre adresse email professionnelle
- Créer un mot de passe sécurisé unique pour Amazon
- Renseigner le nom de votre entreprise (tel qu'il apparaît sur votre Kbis)
- Fournir l'adresse de votre entreprise
- Saisir votre numéro de téléphone et valider par SMS
- Configurer vos informations de facturation (carte bancaire)

## ✓ Configuration des paramètres de paiement

- Configurer votre compte bancaire pour les versements
- Vérifier que les informations bancaires correspondent exactement au RIB
- Définir votre cycle de paiement (par défaut: tous les 14 jours)
- Configurer vos préférences de rapports de paiement
- Vérifier le statut de vérification de votre compte bancaire

## ✓ Configuration fiscale et légale

- Compléter le questionnaire fiscal
- Fournir votre numéro de TVA (ou demander l'exemption si applicable)
- Configurer les paramètres de calcul automatique de la TVA
- Vérifier l'exactitude de vos informations fiscales
- Se familiariser avec les obligations de déclaration TVA par pays

## ✓ Paramètres du compte à optimiser

- Compléter votre profil vendeur à 100%
- Personnaliser les informations d'expédition
- Configurer les paramètres de notification email et mobile
- Définir vos préférences de retours et remboursements
- Configurer les utilisateurs et leurs permissions (si plusieurs personnes)
- Configurer les paramètres de réponse automatique aux messages
- Activer l'authentification à deux facteurs (sécurité)

## ✓ Outils et fonctionnalités à explorer

- Se familiariser avec le tableau de bord Seller Central
- Explorer les rapports d'activité disponibles
- Configurer les rapports automatiques selon vos besoins
- Installer l'application mobile Seller Central
- Explorer la section "Aide" et les ressources disponibles
- Rejoindre le forum des vendeurs Amazon
- Explorer les outils de gestion des promotions et coupons

**Conseil:** Conservez soigneusement tous les documents soumis et les confirmations reçues. Créez un dossier dédié (physique et digital) pour votre compte Amazon, incluant tous les identifiants, mots de passe et informations importantes.

---

## Checklist de préparation de produit

Cette checklist couvre toutes les étapes essentielles pour préparer vos produits avant leur expédition vers les entrepôts Amazon.

### ✓ Qualité et conformité du produit

- Contrôle qualité des échantillons reçus
- Vérification de la conformité aux normes européennes (CE, REACH, etc.)
- Documentation de conformité obtenue et archivée
- Test de durabilité et d'utilisation du produit
- Vérification de la qualité de fabrication et des finitions
- Contrôle des matériaux et composants
- Test des fonctionnalités principales du produit

### ✓ Packaging et présentation

- Design de packaging créé et validé
- Packaging conforme aux exigences d'Amazon
- Informations légales présentes sur l'emballage
- Code-barres correctement imprimé et scannable
- Instructions d'utilisation claires (si nécessaire)
- Emballage résistant aux dommages de transport
- Respect des normes environnementales d'emballage
- Design attrayant et cohérent avec l'image de marque

### ✓ Codes-barres et identification

- Achat de codes EAN/UPC officiels (si non fournis par Amazon)
- Vérification de l'unicité des codes-barres
- Impression de haute qualité des codes-barres
- Placement correct sur le produit/packaging
- Test de scannabilité des codes-barres
- Association correcte des codes-barres dans Seller Central
- Création des codes FNSKU Amazon (si nécessaire)

## ✓ **Étiquetage et préparation pour FBA**

- Vérification des exigences spécifiques de préparation Amazon
- Impression des étiquettes FBA sur le matériel approprié
- Application correcte des étiquettes (emplacement, orientation)
- Préparation spécifique selon la catégorie de produit
- Emballage individuel conforme aux exigences Amazon
- Regroupement en lots si pertinent
- Protection supplémentaire pour les produits fragiles

## ✓ **Photographie et contenu visuel**

- Photos professionnelles du produit sur fond blanc
- Photos lifestyle montrant le produit en situation
- Photos détaillées des caractéristiques principales
- Images de dimension et d'échelle
- Infographies explicatives des fonctionnalités
- Vidéo de présentation du produit (si possible)
- Optimisation des images selon les spécifications Amazon

## ✓ **Préparation du premier envoi**

- Quantité initiale déterminée (2-3 mois de stock estimé)
- Cartons d'expédition conformes aux exigences Amazon
- Plan d'expédition créé dans Seller Central
- Étiquettes d'expédition imprimées sur papier approprié
- Organisation logique des produits par carton
- Documentation d'expédition complète et précise
- Transporteur fiable sélectionné pour l'envoi

**Conseil:** La qualité de la préparation de vos produits impacte directement votre succès sur Amazon. Ne précipitez pas cette étape, et investissez le temps nécessaire pour que vos produits soient parfaitement préparés et présentés.

---

## **Checklist d'expédition vers Amazon**

Cette checklist détaillée vous guide dans le processus d'expédition de vos produits vers les entrepôts Amazon FBA.

### ✓ **Préparation de l'expédition dans Seller Central**

- Accéder à "Inventaire" > "Ajouter un produit" si nouveau produit
- Ou sélectionner les produits existants dans votre inventaire
- Cliquer sur "Envoyer/répléter l'inventaire"
- Choisir "Créer un nouveau plan d'envoi"
- Sélectionner "Expédié par Amazon (FBA)"
- Vérifier l'adresse d'expédition de provenance
- Indiquer si les produits sont dangereux ou non
- Spécifier les quantités précises à envoyer

- Confirmer les dimensions et poids des unités

### ✓ Sélection du type de préparation

- Déterminer qui préparera les produits (vous ou Amazon)
- Vérifier les exigences de préparation spécifiques par ASIN
- Choisir qui étiquettera les produits (vous ou Amazon)
- Vérifier les coûts supplémentaires si préparation par Amazon
- Imprimer les étiquettes produits si auto-étiquetage
- Appliquer correctement les étiquettes (sur l'emballage, pas sur les codes-barres existants)
- Vérifier que les étiquettes sont bien scannables

### ✓ Approche d'expédition

- Choisir entre expédition individuelle ou palettisée
- Déterminer la méthode d'envoi (SPD, transport propre)
- Évaluer les options de transporteur proposées
- Comparer les tarifs et délais d'acheminement
- Sélectionner l'option la plus adaptée à votre situation
- Vérifier la répartition des produits entre centres de distribution
- Noter les adresses exactes de chaque centre de distribution

### ✓ Préparation physique des cartons

- Utiliser des cartons de bonne qualité aux dimensions adaptées
- Ne pas dépasser 15kg par carton (recommandation Amazon)
- Placer les produits logiquement dans les cartons
- Protéger adéquatement les produits (papier bulle, etc.)
- Éviter les espaces vides excessifs
- Sceller solidement les cartons avec du ruban adhésif renforcé
- Organiser les cartons par destination si plusieurs centres

### ✓ Étiquetage des cartons

- Imprimer les étiquettes d'expédition pour chaque carton
- Vérifier que chaque étiquette correspond au bon carton
- Placer les étiquettes sur le dessus et un côté de chaque carton
- S'assurer que les étiquettes sont parfaitement lisibles
- Protéger les étiquettes avec du ruban transparent si nécessaire
- Numérotter manuellement les cartons (1/10, 2/10, etc.)
- Vérifier une dernière fois la correspondance étiquettes/contenu

### ✓ Documentation d'expédition

- Imprimer le récapitulatif du plan d'expédition
- Joindre les documents de transport nécessaires
- Préparer les documents de douane si expédition internationale
- Conserver une copie de tous les documents
- Photographier les cartons avant enlèvement (preuve)
- Noter les numéros de suivi et références

## ✓ Suivi et confirmation

- Suivre l'acheminement via le transporteur
- Vérifier la réception dans Seller Central
- Suivre le processus de check-in par Amazon
- Vérifier la concordance entre quantités envoyées et reçues
- Signaler toute anomalie dans les 72h via Seller Central
- Suivre la mise en vente effective des produits
- Documenter tout le processus pour les envois futurs

**Conseil:** Conservez un journal détaillé de chaque expédition avec photos, documents et notes. Cette documentation sera précieuse en cas de problème et vous aidera à optimiser vos futurs envois.

---

## Plan d'action marketing de lancement

Ce plan détaillé vous guide pour maximiser l'impact du lancement de votre premier produit sur Amazon.

### Phase 1: Pré-lancement (1-2 semaines avant disponibilité)

#### Recherche de mots-clés finale

- Finaliser votre liste de mots-clés principaux et secondaires
- Organiser les mots-clés par pertinence et volume de recherche
- Déterminer les mots-clés prioritaires pour le lancement
- Identifier les mots-clés peu compétitifs pour victoires rapides

#### Configuration des campagnes PPC initiales

- Préparer la structure de vos campagnes publicitaires
- Créer des groupes d'annonces thématiques
- Préparer des enchères modérées initiales
- Configurer un budget journalier prudent mais suffisant (25-50€/jour)

#### Préparation du lancement

- Configurer le prix de lancement (stratégie à déterminer)
- Préparer des coupons de lancement si pertinent
- Configurer le système de suivi des métriques
- Préparer votre plan de communication externe si applicable

### Phase 2: Lancement initial (Jours 1-7)

#### Activation des campagnes automatiques

- Lancer une campagne automatique avec budget modéré
- Objectif: collecter des données sur les termes de recherche
- Paramétrer des enchères conservatrices

- Configurer les rapports de termes de recherche

### **Premières campagnes manuelles**

- Activer une campagne manuelle ciblant vos 10-15 mots-clés principaux
- Utiliser une correspondance large ou exacte selon la stratégie
- Maintenir des enchères légèrement supérieures aux campagnes automatiques
- Surveiller quotidiennement les performances

### **Surveillance et ajustements quotidiens**

- Vérifier les impressions, clics et ventes chaque jour
- Ajuster progressivement les enchères sur les mots-clés prometteurs
- Désactiver rapidement les mots-clés trop coûteux sans conversion
- Noter tous les ajustements pour analyse ultérieure

## **Phase 3: Optimisation initiale (Jours 8-14)**

### **Analyse des données initiales**

- Extraire les rapports de termes de recherche des 7 premiers jours
- Identifier les termes performants avec bon ACOS
- Repérer les termes qui génèrent des clics mais pas de ventes
- Analyser le taux de conversion par mot-clé

### **Ajustement de la stratégie PPC**

- Créer de nouvelles campagnes manuelles avec les termes performants
- Ajouter les termes non performants en négatifs
- Augmenter progressivement les enchères sur les mots-clés rentables
- Réduire ou pauser les mots-clés avec ACOS trop élevé

### **Optimisation des fiches produits**

- Renforcer l'intégration des mots-clés performants dans le titre
- Ajuster les bullet points selon les termes qui convertissent
- Optimiser les recherches backend avec les nouveaux mots-clés découverts
- Améliorer les visuels si des points faibles sont identifiés

## **Phase 4: Expansion et croissance (Jours 15-30)**

### **Expansion des campagnes PPC**

- Créer des campagnes de remarketing (Sponsored Display)
- Lancer des campagnes de type Sponsored Brands si éligible
- Tester des campagnes ciblant les produits concurrents
- Développer des campagnes sur les mots-clés de longue traîne découverts

### **Stratégie d'avis clients**

- Activer les demandes d'avis automatiques via "Demander un avis"

- Préparer un suivi post-achat conforme aux règles Amazon
- Considérer le programme Early Reviewer si éligible
- Mettre en place une stratégie pour gérer les avis négatifs

### Ajustements de prix et promotions

- Tester différentes stratégies de prix selon les performances
- Créer des promotions ciblées pour augmenter la vélocité des ventes
- Évaluer l'impact du prix sur le classement organique
- Surveiller les ajustements de prix des concurrents

## Phase 5: Analyse et planification (Après 30 jours)

### Analyse complète des performances

- Évaluer les KPIs clés (taux de conversion, ACOS, classement organique)
- Comparer les résultats aux objectifs initiaux
- Identifier les forces et faiblesses du lancement
- Calculer la rentabilité globale de la campagne de lancement

### Planification à moyen terme

- Définir les objectifs pour les 90 prochains jours
- Planifier le réapprovisionnement selon les projections de vente
- Structurer une stratégie PPC optimisée basée sur les données
- Considérer l'expansion vers d'autres produits ou marketplaces

**Conseil:** Documentez méticuleusement toutes les actions et leurs résultats pendant la phase de lancement. Ces données seront extrêmement précieuses pour vos futurs lancements de produits.

---

## Modèles de messages et scripts {#modeles}

Cette section fournit des modèles prêts à l'emploi pour diverses communications liées à votre activité Amazon FBA.

### Communication avec les fournisseurs

#### Première prise de contact

Objet: Demande d'information sur vos produits [CATÉGORIE]

Bonjour,

Je représente [VOTRE ENTREPRISE], une société de distribution basée en France, spécialisée dans la vente en ligne de produits [CATÉGORIE].

Nous sommes intéressés par les produits suivants que vous proposez:

1. [PRODUIT 1]
2. [PRODUIT 2]
3. [PRODUIT 3]

Pourriez-vous me fournir les informations suivantes:

- Prix unitaire pour des commandes de 100, 300 et 500 unités
- Délai de production et d'expédition
- Conditions de paiement
- Possibilité de personnalisation avec notre marque
- Échantillons disponibles et leur coût

Nous prévoyons de lancer notre gamme sous 60 jours et recherchons un partenaire fiable pour une collaboration à long terme.

Cordialement,  
[VOTRE NOM]  
[VOTRE ENTREPRISE]

## **Négociation de prix**

Objet: RE: Devis pour [PRODUIT]

Bonjour [NOM DU CONTACT],

Merci pour votre devis détaillé. Après analyse, nous sommes très intéressés par votre produit mais notre modèle économique nécessite un ajustement des conditions.

Voici ce que nous proposons:

- Commande initiale de 300 unités à [PRIX CIBLE] par unité
- Paiement: 30% à la commande, 70% avant expédition
- Emballage personnalisé avec notre logo
- Un délai de production maximum de 25 jours

En échange, nous nous engageons à:

- Passer des commandes régulières (prévisionnellement tous les 45-60 jours)
- Augmenter progressivement les volumes (objectif: 500+ unités par commande d'ici 6 mois)
- Partager les retours clients pour amélioration continue
- Établir un partenariat à long terme

Seriez-vous ouvert à ces conditions pour démarrer notre collaboration?

Cordialement,  
[VOTRE NOM]

## **Suivi qualité produits**

Objet: Contrôle qualité commande #[ RÉFÉRENCE ]

Bonjour [NOM DU CONTACT],

Nous avons bien reçu les échantillons/produits de notre commande #[ RÉFÉRENCE ] et avons procédé à un contrôle qualité approfondi.

Points positifs:

- [POINT POSITIF 1]
- [POINT POSITIF 2]

Points à améliorer:

- [PROBLÈME 1]: nous avons constaté [DESCRIPTION]. Solution suggérée: [SUGGESTION]
- [PROBLÈME 2]: [DESCRIPTION]. Pourriez-vous [DEMANDE SPÉCIFIQUE]?

Ces ajustements sont importants pour répondre aux attentes de nos clients et aux

standards de qualité européens. Pouvez-vous confirmer que ces modifications seront intégrées pour notre prochaine commande?

Dans l'attente de votre retour,  
Cordialement,  
[VOTRE NOM]

## Communication avec les transporteurs

### Demande de devis transport

Objet: Demande de cotation transport - [ORIGINE] vers Amazon FBA France

Bonjour,

Je souhaite obtenir un devis pour l'expédition de marchandises depuis [VILLE/PAYS D'ORIGINE] vers les entrepôts Amazon FBA en France.

Détails de l'envoi:

- Nature de la marchandise: [DESCRIPTION]
- Dimensions totales: [X] cartons de [DIMENSIONS]
- Poids total: [POIDS] kg
- Valeur déclarée: [MONTANT] €
- Adresse d'enlèvement: [ADRESSE COMPLÈTE]
- Destination: Centre de distribution Amazon (sera précisé ultérieurement)
- Date d'enlèvement souhaitée: [DATE]

Services requis:

- Transport [AÉRIEN/MARITIME/ROUTIER]
- Dédouanement import
- Livraison finale aux entrepôts Amazon
- Assurance transport

Merci de détailler dans votre devis les délais estimés, les frais annexes éventuels, et toute documentation nécessaire.

Cordialement,  
[VOTRE NOM]  
[VOTRE ENTREPRISE]  
[COORDONNÉES]

### Instructions d'expédition

Objet: Instructions pour expédition #[RÉFÉRENCE] vers Amazon FBA

Cher transporteur,

Veillez trouver ci-dessous les instructions détaillées pour l'expédition #[RÉFÉRENCE] à destination des entrepôts Amazon FBA.

INFORMATIONS GÉNÉRALES:

- Référence Amazon: [FBA SHIPMENT ID]
- Nombre de cartons: [