

VENDEUR PRO SUR AMAZON

Nicolas Poizot

Copyright © 2016 Nicolas Poizot

All rights reserved.

PRÉSENTATION

Pourquoi ce livre concernant Amazon?

Premièrement début 2015, plus de 2 millions de personnes à travers le monde se sont lancées sur Amazon en tant que vendeur Pro ou Particulier. Si on ne retient que les vendeurs Pro, nous sommes 10.000 français sur la plateforme française, accompagnés du même nombre qui sont des vendeurs étrangers.

Autant dire que vendre sur Amazon intéresse beaucoup.

Deuxièmement je me suis moi-même lancé sur Amazon pendant l'été 2014, sur un marché très concurrentiel et avec un produit que je fabrique moi-même : des posters. J'ai donc parcouru un ensemble de sites, de forums, de groupe afin de comprendre la logique d'Amazon. Ca et l'expérience que j'ai acquise depuis un an et demi seront à votre disposition dans ce livre.

Troisièmement je vous donnerais des informations que j'ai pu compiler au fil du temps afin que ce temps vous puissiez le gagner. Vendre sur Amazon demande de s'y consacrer vraiment. D'expérimenter certaines choses propres à son business. N'hésitez pas à chercher sur l'aide en ligne d'Amazon, énormément de choses sont expliquées. L'objet de ce livre est plus d'expliquer les concepts d'Amazon et de vous montrer les enchainements de certaines phases.

En dernier lieu, cet ebook n'est pas une formule miracle pour gagner votre vie en en faisant le minimum, mais un guide des différentes étapes, de l'interface de gestion d'Amazon, des bonnes pratiques, et des choses qu'il vaut mieux éviter. Je vous indiquerai mon ressenti et surtout des pistes à explorer.

Certains libraires, notamment dans le domaine des livres de collection, sont entrés très rapidement sur les Marketplace telle

qu'Amazon. La notion de vendeur PRO Amazon était, jusqu'à il y a peu, réservée à ceux qui avaient les moyens de gérer la logistique. Amazon a encore changé la donne avec le mode FBA en 2009. Mais c'est vraiment depuis 2012 que ce mode a connu un essor incroyable aux Etats-Unis. Je dirais que nous sommes nous en plein milieu de la phase d'adoption. Tout est fait d'ailleurs par Amazon pour motiver ses vendeurs à passer leur catalogue dans ce mode.

Amazon est quelque chose qui peut faire peur au premier abords. Mais il n'en ai rien. A vous de dimensionner l'effort que vous voulez y consacrer pour le résultat que vous ciblez.

L'époque glorieuse et facile du Dropshipping est finie, bienvenue à de nouveaux produits, aux fabricants :)

Ce livre s'adresse donc à tous ceux qui veulent rentrer par la grande porte sur Amazon : devenir un vendeur Pro.

PARTIE UN
Pourquoi Amazon?

Chapitre 1

Amazon est votre ami

Titre un peu polémique ;)

Alors pourquoi et comment Amazon peut bien être votre ami, en terme de business j'entends.

Déjà pensez bien à une chose, si vous vendez, Amazon prend sa part. Nous verrons plus tard en détail les chiffres. Mais Amazon a clairement intérêt à ce que vous vendiez à vos clients. Ce qui signifie que si vous avez un souci, une question, une incompréhension, ne tournez pas autour du pot. Pas la peine d'errer sur les forums en quête d'une éternelle réponse.

Il y a une chose à faire, ouvrir un CASE, c'est simple, et surtout très efficace. Dans les premiers mois, durant le lancement de ma boutique j'ai du en ouvrir une quinzaine. Mon démarrage a été plutôt compliqué puisque je me suis retrouvé dans une phase de blocage. On me demandait un chiffre (mon capital social il me semble) mais le bloc concerné étant en cours de validation je ne pouvais plus faire quoique ce soit. Le temps de trouver comment ouvrir un CASE et c'était parti.

Ouvrir un CASE va vous prendre quelques minutes afin d'expliquer votre problème et surtout va vous permettre d'en gagner beaucoup. Ne vous posez même pas la question de la langue puisqu'on vous appellera dans votre langue d'origine. Nous verrons en détail comment ouvrir un CASE et comment s'y préparer.

Autre chose et cela concerne le marché que vous allez pouvoir adresser. En partant du principe que vous ouvrez votre compte sur Amazon France, l'Europe est composée de 5 plateformes : France, Angleterre, Allemagne, Italie et Espagne. Ces 5 plateformes présentent l'avantage d'être connectées (En fait il en existe une 6ième les pays-bas mais elle n'est pas connectée pour le moment et donc est indépendante en terme de compte et de gestion). Ce qui signifie que

vous pouvez vendre à travers ces plateformes sur tout le continent européen. En faisant simple et avec un peu de travail sur vos fiches produits, votre marché est de 28 pays.

Chapitre 2

Avoir un compte Amazon

Première étape pour devenir vendeur sur Amazon, aussi bête que ça puisse être il faut un compte Amazon.

Un compte c'est un compte client.

Vous êtes client sur la plateforme sur laquelle vous voulez démarrer votre activité, alors votre premier pré requis est bon.

Si ça n'est pas le cas, rien de plus simple, un email et un mot de passe, 30 secondes et vous avez créé votre compte.

Même s'il s'agit de votre compte personnel sur Amazon cela ne vous empêchera pas d'acheter comme d'habitude sur Amazon. La seule limite étant que vous ne pourrez pas ajouter de produits de votre boutique dans le panier. Amazon repère automatiquement ce genre d'opération. Même si votre objectif est juste de vérifier les codes promos ou les frais de port cela ne sera pas possible avec le compte associé au compte PRO. Qu'à cela ne tienne, il vous faudra créer un autre compte Amazon pour réaliser vos tests.

Sur Amazon, vous pouvez ouvrir 2 types de comptes le compte BASIC (avec certaines limitations qui en font surtout le compte associé aux particuliers) et le compte PRO (pas de limite mais un coût mensuel). Vous sentirez à la lecture de ce livre que je parle souvent du mode Expédié par Amazon (dit FBA). Or comme le mode FBA, le compte PRO est de plus en plus mis en avant. La volonté d'Amazon est je pense d'augmenter ce type de compte et de pousser très fortement à l'utilisation du mode FBA. C'est pourquoi ce livre est plutôt à destination des vendeurs qui à court ou moyen terme sont intéressés par la partie PRO Amazon.

Voilà pas trop dure cette étape, maintenant passons à l'étape suivante, le compte PRO.

Créer un compte vendeur PRO

Voilà on y est, le but ultime, le premier pas, devenir vendeur PRO Amazon.

Alors sur cette partie je vous suggère d'y aller mollo, d'être organisé, et d'arriver à séduire Amazon.

Il y a 2 cas dans lequel Amazon est sensible, la création du compte, et les retours clients. N'oubliez pas que vous essayez de créer votre corner chez quelqu'un d'autre. Quelqu'un qu'il va falloir persuader de vous laisser entrer.

Dans ce cadre, préparez tout.

Premièrement votre structure. Pas la peine d'essayer de créer un compte PRO si votre structure n'existe pas. Après quelque soit votre structure vous arriverez à négocier avec Amazon, à discuter, et à les persuader de vous laisser entrer. Il y a des cas ou cela va prendre du temps et une belle dose de patience, mais à vous de vous rappeler l'objectif.

Dans mon cas par exemple ma structure est dans l'objet libellée plutôt services informatiques, avec l'ajout de prestations photographiques. Or ce que je voulais faire entrer chez Amazon, c'est la vente de posters photographiques. Et évidemment ça n'apparaît pas sur le KBIS. Il a fallu donc argumenter, calmement. Au moment ou je suis entré sur Amazon, je n'avais pas de page Facebook, pas de site web. Je n'avais que des visuels de la première dizaine de posters existants.

Ils existaient vraiment mais la relation étant principalement par téléphone ou par mail c'était évidemment compliqué à démontrer.

A noter que pour 2 problèmes dont un relativement bloquant il m'a fallu 2 semaines pour que mon compte PRO soit opérationnel. Je me suis retrouvé dans une situation bloquante de devoir modifier un élément d'information dans un bloc auquel je n'avais plus accès parce qu'il était en cours de validation. Simple j'ai ouvert un CASE puisque dès cette étape là vous y avez accès et heureusement.

1) Faire une demande de compte PRO

Je vous mets les ressources sur le sujet, mais faire la demande est extrêmement facile

<https://www.amazon.fr/gp/help/customer/display.html?nodeId=10385161>

<https://services.amazon.fr/services/vendre-sur-internet/comment-ca-marche.html?ld=AZFRSOAHelp>

Si par malheur les liens venez à changer, n'hésitez pas à me demander ou comme on dit souvent google est votre ami.

Mais si nous reprenons les éléments du dernier lien :

- Une carte de crédit. Comme vous êtes professionnel, une Visa ou une Mastercard classique fonctionnera très bien.

- Votre numéro de téléphone. Impératif puisque c'est sur celui là qu'Amazon essaiera de vous joindre. Je vous conseille très fortement de leur fournir le numéro de mobile sur lequel vous êtes le plus disponible. Evitez le fixe, car si vous êtes en déplacement ça ne vous servira pas à grand chose.

- Les détails de votre entreprise : rien de compliqué. Préparez votre KBIS et les statuts de votre structure. Avec ça vous êtes paré.

- Les informations de contact : tout dépend de la taille de la structure mais globalement c'est l'interlocuteur privilégié d'Amazon. Ces informations (nom, mail, numéro etc) vous seront demandé lors du démarrage de la communication avec un nouvel interlocuteur. Il vérifie que vous êtes bien la bonne personne. A noter qu'on vous demandera une copie de votre pièce d'identité (passeport ou carte d'identité valide bien sur).

- Les informations du bénéficiaire : Dans mon cas la même personne. Mais évidemment si vous êtes plusieurs ça peut être une personne différente que la première. A vous de voir.

- Les informations bancaires : Vous êtes professionnel donc vous avez un compte Pro, donc vous avez un RIB. Ces informations seront bien évidemment vitales pour faire des virements suite à vos ventes, ou pour prélevez les abonnements ou les frais.

Maintenant les trucs un peu particulier selon votre structure, la TVA. Dans le cas d'Amazon et parce que vous allez pouvoir vendre dans différents pays, je vous suggère fortement d'avoir un numéro de TVA intra communautaire.

Ce numéro vous évitera les taxes sur différentes choses :

- Votre abonnement
- Les frais liés aux promotions

Préparez tous vos documents au format scan, car vous devrez les uploader dans l'interface. Cette phase va se passer ou très facilement ou vous allez tourner en rond car il y aura blocage. A vous de voir, mais là je vous conseille d'être très patient et je vous renvoie à la gestion de CASE. En face vous avez quelqu'un qui est là pour vous aider. Ne l'oubliez pas et discutez. Pas la peine de hurler. On peut toujours trouver une solution, surtout sur le ton de la plaisanterie.

Voici l'enchaînement des écrans à partir du démarrage.

<https://services.amazon.fr/services/vendre-sur-internet/comment-ca-marche.html>

Cliquez sur le bouton « Mettre en vente ». Attention par défaut l'option vendre sur toutes les plateformes européennes est coché. Vous pouvez si vous le souhaitez limiter votre secteur d'activité à la plate-forme FR. Dans ce livre je parlerai souvent du mode FBA (Expédié par Amazon) et ce mode fonctionne très bien pour vendre la plupart des catégories de produits en dehors de frontière de France. Il y a bien des catégories qui ne sont pas faits pour ou très limitées comme la boutique Vin et spiritueux ou le passage d'une frontière est extrêmement surveillé et soumis à des lois strictes. Lors de la création de votre compte, vous aurez de toute manière à indiquer le type de produits que vous voulez vendre. Et si vous sentez une complexité que vous n'aviez pas prévu, rien ne vous empêche d'arrêter.

Juste pour faire le distinguo entre le compte BASIC (a mon sens réservé aux particuliers) j'ai cliqué sur le lien en bas à droite ce qui affiche les caractéristiques de ce compte.

Allez on clique sur le lien du premier écran :)

Si vous êtes déjà un acheteur sur Amazon, je suis sûr que vous allez reconnaître cet écran. C'est très exactement le même qui sert à se connecter à son compte acheteur.

Et d'ailleurs votre compte acheteur peut devenir aussi un compte vendeur.

A vous de voir si vous voulez utiliser le même compte ou si vous avez une adresse professionnelle la prendre comme référence de votre compte. Je vous conseille effectivement de séparer les deux, même si cela vous obligera à utiliser plusieurs navigateurs pour être soit acheteur, soit vendeur.

J'ai simplifié mais au-dessus vous avez tout un texte vous rappelant ce qui doit être important pour un vendeur professionnel. De plus on vous cite quelques textes de lois et un peu de rappel fiscal. En gros il faut montrer patte blanche.

Vous noterez aussi en rouge une alerte pour certaines catégories de produits. Si vos produits entrent dans ces catégories, vous allez devoir passer par des étapes de validation plus poussées.

La première vraie question de cet écran est votre pays de référence. J'ignore l'impact que cela peut avoir sur la suite, mais je pense qu'il vaut mieux entrer le pays de référence de domiciliation de votre entreprise qu'il s'agisse d'une entreprise type SAS, SARL ou le mode auto-entrepreneur.

L'étape suivante commence à être plus sérieuse car on va vous demander des informations concernant votre entreprise et le régime associé.

Une aide contextuelle à droite vous donnera les informations si nécessaire. Mais cela reste simple à ce niveau là. Attention à vos réponses, ça commence à compter. Notamment demander à avoir un compte pro et répondre non à la première question me semble dénué d'intérêt. L'adresse commerciale, même si vous venez de déménager et que votre société est toujours enregistré à l'ancienne adresse, c'est le KBIS qui fait foi. Ne prenez pas non plus de risque.