

MODULE 2 – TROUVER DES PRODUITS RENTABLES AVEC DES AGENTS CHINOIS

(le cœur du business)

Introduction du module

Le choix du produit représente **la partie la plus importante** de toute activité d'achat-revente.

Un mauvais produit ne se vendra pas, même avec une bonne annonce.

Un bon produit peut se vendre même avec une annonce moyenne.

1. Rôle d'un agent chinois

Un agent chinois est un intermédiaire qui permet :

- d'accéder aux plateformes chinoises
- d'éviter les barrières linguistiques
- de centraliser les commandes
- de gérer l'expédition internationale

Exemple : Litbuy.

👉 Sans agent, la majorité des débutants font des erreurs coûteuses.

2. Où chercher les produits

Les plateformes chinoises offrent un **catalogue immense**, mais tout n'est pas vendable.

Sources courantes :

- 1688 (prix bas, logique grossiste)
- Taobao (plus visuel)
- catalogues agents

Le travail du vendeur est de **filtrer**, pas de tout tester.

3. Critères PROFESSIONNELS d'un produit rentable

Un produit rentable respecte au minimum :

- prix d'achat faible
- livraison maîtrisée
- forte demande sur Vinted
- visuel attractif
- description simple

👉 Si un produit coche 4 critères sur 5, il mérite un test.

4. Produits à éviter absolument

- produits électroniques (AU DÉBUT)
- produits fragiles
- tailles complexes

5. Calcul de rentabilité

Toujours calculer AVANT d'acheter.

Exemple :

- achat : 5 €
- poids : 100g/pièce
- quantité : 10
- poids total : 1kg
- coût total : $50 + 12 = 62€$
- revente : $30€ / pièce = 300€$
- marge brute : 238€ €

👉 Sans calcul, ce n'est pas un business.

Checklist Module 2

- ☐ Produit simple
- ☐ Prix bas
- ☐ Demande existante
- ☐ Marge calculée
- ☐ Risque limité