

CHECKLIST AMAZON FBA

ÊTES-VOUS VRAIMENT PRÊT ?

Avant d'investir temps et argent sur Amazon, validez si vos produits ont ce qu'il faut pour performer. Cochez chaque point : si vous n'avez pas 100 %, il vaut mieux revoir votre stratégie avant de foncer.

LES 7P FONDAMENTAUX

- ☐ **Petit** : facile à entreposer
- ☐ **Léger** : moins de frais d'expédition
- ☐ **Durable** : pas fragile, moins de retours
- ☐ **Peu de variantes** : tailles/couleurs limitées
- ☐ **Forte valeur perçue**
- ☐ **Prix d'achat bas** vs prix de vente
- ☐ **Personnalisable** ou différencié

4 CRITÈRES CRITIQUES

- ☐ **Catégorie réglementée**: Si possible évitez électronique, auto, produits naturels, nourriture, enfants, pesticides, etc.
- ☐ **Emballage adéquat**: Conforme aux normes Amazon
- ☐ **Marque enregistrée**: et protégée (aucun conflit de brevet/design/nom)
- ☐ **Code-barres**: Chaque variation possède un code GS1 valide et reconnu

3 CONDITIONS OPÉRATIONNELLES

- ☐ **Marge brute**: d'au moins 40–50 % pour absorber frais et pub
- ☐ **PPC**: prévoir 5 à 10 % pour des campagnes publicitaires
- ☐ **Inventaire disponible**: en quantité suffisante, pour ne pas perdre investissement en publicité
- ☐ **Une ressource interne**: quelques heures/semaine pour gérer Amazon

PETIT CONSEIL BONUS

Vendez des ensembles de produits fréquemment achetés ensemble pour augmenter votre prix de vente et vos marges — mais préparez-les d'avance, Amazon ne fait pas l'assemblage.



N'oubliez pas, cette liste est **indicative**. Elle permet de vérifier si vos produits respectent les conditions de base pour vendre sur Amazon FBA. L'étape suivante incontournable : analyser la demande et la concurrence. **Sans validation du marché, même le meilleur produit peut échouer.**



FRANÇOIS PARADIS
FP SERVICE | EXPERT ECOMMERCE

☎ +1 (514) 603-7079

✉ support@fp-service.com