

GUIDE BONUS OFFERT

Contacteur & commander auprès des fournisseurs chinois

La méthode pas à pas, du premier message à la marchandise livrée : quoi écrire, quoi demander, comment se protéger, comment expédier et combien ça coûte vraiment.

Au sommaire :

- Sélectionner les bonnes usines dans votre fichier SourceAtlas
- Choisir le bon canal : email, WeChat, téléphone
- 7 modèles de messages en anglais, prêts à copier
- Les 15 questions à poser avant de commander
- Les signaux d'alerte et les vérifications avant de payer
- Commander : de l'acompte à la livraison
- Transitaire ou fournisseur : qui doit expédier ?
- Les Incoterms simplement : qui paie quoi
- Douane, droits et coût de revient réel

Sommaire

Sommaire	2
Pourquoi passer par les fournisseurs de la Canton Fair ?	3
1. Préparez-vous avant de contacter	4
2. Construisez votre sélection avec SourceAtlas.....	5
3. Choisissez le bon canal	6
4. Écrivez un premier message qui obtient une réponse	8
5. Modèles prêts à l'emploi.....	9
6. Les questions à poser et le vocabulaire à connaître	13
7. Vérifiez avant de payer.....	15
8. Commander : de l'acompte à la livraison.....	16
9. Transitaire ou fournisseur : qui doit expédier ?.....	18
10. Les Incoterms simplement : qui paie quoi	20
11. Douane, droits et coût de revient réel.....	22
12. Suivez et gérez vos fournisseurs	24
Votre checklist	25

Comment utiliser ce guide

Lisez une fois les sections 1 à 3 avant votre premier contact. Gardez les sections 4 à 7 ouvertes pendant que vous écrivez aux fournisseurs : elles contiennent les modèles, les questions et les vérifications. Les sections 8 à 11 couvrent la suite : passer commande, expédier, les Incoterms et la douane.

La checklist à la fin résume tout. Imprimez-la.

Pourquoi passer par les fournisseurs de la Canton Fair ?

Un premier filtre de sérieux

La Canton Fair (Guangzhou) est le plus grand salon d'export de Chine. Pour y exposer, une entreprise doit être **vérifiée et sélectionnée par les organisateurs** : société enregistrée, activité tournée vers l'export, produits conformes aux exigences du salon. Les fournisseurs de votre fichier ne sont donc pas des vendeurs anonymes : ce sont des entreprises admises sur le salon de référence de l'export chinois.

Ce filtre ne remplace pas vos propres vérifications avant de payer (section 7), mais il vous fait partir sur une base bien plus solide que la plupart des plateformes.

Ce que vous gagnez

- **Pas de voyage.** Vols, hôtel, visa, interprète, jours de travail perdus : visiter la Canton Fair coûte facilement plusieurs milliers d'euros. Ici, vous accédez à ses fournisseurs depuis votre bureau.
- **Des semaines de recherche économisées.** Fini les heures passées à faire défiler des annonces et à trier les intermédiaires. Filtrez par catégorie ou par produit, et obtenez une liste de fabricants en quelques secondes.
- **Vous contactez dès aujourd'hui.** Email, téléphone, site web et nom du contact : envoyez votre première demande de devis tout de suite, sans attendre la prochaine session du salon.
- **Le contact direct.** Vous parlez aux fabricants et à leurs équipes export, sans intermédiaire qui prend sa marge.
- **Vous comparez facilement.** Taille de l'entreprise, ancienneté, capital, marchés cibles, OEM / ODM : choisissez les bons fournisseurs avant même de leur écrire.
- **Des fournisseurs habitués à l'export.** Ces entreprises travaillent déjà avec des acheteurs étrangers : elles parlent anglais et connaissent les Incoterms, les échantillons et les commandes internationales.

1. Préparez-vous avant de contacter

Les commerciaux export chinois reçoivent des dizaines de demandes par jour. La plupart sont vagues (« Envoyez-moi votre catalogue et votre meilleur prix ») et reçoivent une réponse copiée-collée, ou rien du tout. Les fournisseurs privilégient les acheteurs qui paraissent **sérieux, précis et faciles à servir**. Dix minutes de préparation suffisent pour faire partie de ce groupe.

Votre fiche produit

Notez ces points avant de contacter qui que ce soit. Vous les réutiliserez dans chaque message.

Élément	Ce qu'il faut définir	Exemple
Produit	Nom, matière, dimensions, couleur, fonction. Ajoutez une photo ou un lien de référence.	Gourde inox 500 ml, double paroi, revêtement époxy
Quantité	Quantité de la première commande, puis volume annuel prévu	1 000 pièces en première commande, environ 10 000 par an
Prix cible	Le prix unitaire qu'il vous faut pour être rentable	2,80 à 3,20 USD FOB
Destination	Pays et port ou ville de livraison	France, port du Havre
Normes	Certifications exigées sur votre marché	Contact alimentaire, REACH
Personnalisation	Votre logo, emballage, couleurs, marque propre ?	Logo gravé laser + boîte cadeau personnalisée
Délai	Quand vous devez avoir la marchandise en stock	Avant le 15 novembre

Ayez l'air d'une vraie entreprise

- **Utilisez une adresse email professionnelle** (nom@votresociete.com). Une adresse Gmail ou Outlook fonctionne, mais une adresse à votre nom de domaine obtient des réponses plus rapides et plus sérieuses.
- **Soignez votre signature** : nom complet, fonction, société, pays, site web, téléphone/WhatsApp.
- **Préparez une présentation d'une ligne**, en anglais : « We are an online retailer of kitchen products in France, selling on our own website and on Amazon EU. »
- **Installez WeChat** sur votre téléphone. C'est la messagerie professionnelle n°1 en Chine. Certaines équipes export utilisent WhatsApp, mais WeChat est universel.

Astuce : ne dites jamais que c'est votre toute première commande

Restez honnête, mais ne vous présentez pas comme débutant. Dites « we are testing a new product line » plutôt que « je n'ai jamais importé ». Les fournisseurs adaptent leurs prix et leur sérieux à l'acheteur qu'ils pensent avoir en face d'eux.

2. Construisez votre sélection avec SourceAtlas

Utilisez les filtres de la feuille **Suppliers** (Category, Sub-category, Product type, Keyword) pour lister les entreprises qui fabriquent votre produit. Lisez ensuite les colonnes ci-dessous pour ne garder que les meilleurs candidats. Visez une sélection de **10 à 20 fournisseurs** : environ un sur trois vous répondra avec un devis exploitable.

Ce que vous apprend chaque colonne

Colonne	Ce que ça signifie	Bon signe	Attention
company_type	Fabricant (Manufacturer) ou société de négoce (Trading company)	Fabricant pour du sur-mesure ou de gros volumes	Négociant : bien pour de petites commandes mixtes, mais plus cher
main_products	Le vrai cœur de métier de l'entreprise	Votre produit est dans les premiers cités	Votre produit est noyé dans une longue liste sans rapport
register_date	Année d'immatriculation	Plus de 5 ans d'activité	Société très récente + prix très bas
registered_capital	Capital déclaré (en CNY)	Cohérent avec la taille de l'usine	Le capital déclaré n'est pas toujours versé : simple indice
enterprise_scale	Nombre de salariés	51~100 et plus pour de la production	1~10 : sans doute un bureau, pas une usine
factory_space production_lines rd_personnel	Capacité de production réelle	Usine en propre, plusieurs lignes, équipe R&D (utile en OEM/ODM)	Champs vides : demandez une vidéo de l'usine
target_markets	Régions où ils exportent déjà	Ils vendent dans votre région (UE, USA...) et en connaissent les normes	Marché chinois uniquement : risque de non-conformité
trade_forms	OEM / ODM / OBM	OEM ou ODM si vous voulez votre propre marque	Voir le glossaire, section 6
payment	Moyens de paiement acceptés	T/T, L/C	Uniquement Western Union ou comptes personnels
lead_time	Délai de production habituel	Compatible avec votre planning	Toujours à confirmer : varie selon la quantité et la saison

Visitez le site du fournisseur avant d'écrire

Ouvrez l'adresse de la colonne **website**. Vous y trouverez photos produits, certificats et parfois des prix. Citer l'un de leurs produits dans votre message montre que vous avez fait vos devoirs.

Fabricant ou société de négoce ?

Les deux peuvent être de bons partenaires. Un **fabricant** offre de meilleurs prix, plus de contrôle sur la qualité et une vraie personnalisation, mais exige souvent des MOQ (quantités minimales) plus élevés. Une **société de négoce** accepte des commandes plus petites et mixtes, parle mieux anglais et gère la logistique, mais ajoute une marge de 5 à 20 %. Choisissez selon la taille de votre commande, pas par principe.

3. Choisissez le bon canal

Votre fichier SourceAtlas vous donne jusqu'à cinq moyens de joindre chaque fournisseur. Utilisez-les dans cet ordre :

Canal	Colonne	Idéal pour	Délai de réponse
Email	email	Premier contact, devis, documents, tout ce qui doit être écrit	24 à 72 h
WeChat	mobile	Relances rapides, photos, questions courtes, créer la relation	Quelques minutes à quelques heures
WhatsApp	mobile	Comme WeChat, si le fournisseur l'utilise	Quelques heures
Téléphone	telephone / mobile	Débloquer une discussion, questions urgentes	Immédiat, mais barrière de la langue
Site web	website	Vérifier les produits et certificats, formulaires de contact	Variable

L'email : le canal principal

- Écrivez à l'adresse de la colonne **email**, en vous adressant nommément au **contact_person**.
- Les adresses en **@163.com**, **@126.com**, **@qq.com**, **@aliyun.com** sont très courantes en Chine, même pour de grandes usines. Ce n'est pas un signal d'alerte en soi.
- Envoyez **un email par fournisseur**, jamais un envoi groupé avec tout le monde en copie. Personnalisez au moins le nom et un produit.
- Sans réponse après 3 à 5 jours ouvrés, relancez une fois par email, puis une fois sur WeChat.

WeChat : ajouter un fournisseur par son numéro

En Chine, le numéro de mobile sert généralement aussi d'identifiant WeChat. Dans WeChat, touchez **+** → **Ajouter des contacts** et saisissez le numéro de la colonne **mobile** (11 chiffres, commençant par 1). Dans le message de demande, dites qui vous êtes et pourquoi vous écrivez, en anglais, par exemple :

Hello **[contact_person]**, I am **[your name]** from **[your company]**, **[country]**. I sent you an email about **[product]**. Thank you!

Téléphone : formats de numérotation

Numéro dans le fichier	Comment le composer depuis l'étranger	Remarque
Mobile : 13273771392	+86 132 7377 1392	11 chiffres, commence par 1
Fixe : 0794-3613633	+86 794 361 3633	Supprimez le 0 de l'indicatif régional
Déjà international : 86037768356606	+86 377 6835 6606	Retirez le 86 et le 0 qui suit, puis ajoutez +86

Le bon moment compte

- **Fuseau horaire** : la Chine est à UTC+8 toute l'année (pas d'heure d'été). Soit 6 h d'avance sur Paris en été, 7 h en hiver, et 12 à 13 h d'avance sur Montréal.
- **Horaires de bureau** : environ 8 h 30 – 18 h, avec une pause déjeuner vers 12 h – 13 h 30. Beaucoup d'équipes export répondent aussi sur WeChat le soir.
- **Meilleur moment pour envoyer** : votre fin de journée = leur matin. Votre email sera en haut de leur boîte à leur arrivée.
- **Nouvel An chinois** (fin janvier à mi-février) : les usines ferment 2 à 4 semaines et l'activité ralentit un mois avant et après. Anticipez.
- **Fête nationale, « Golden Week »** (1er au 7 octobre) : bureaux fermés.
- **Canton Fair** (mi-avril à début mai, mi-octobre à début novembre) : les commerciaux sont sur le salon et répondent moins vite aux emails.

4. Écrivez un premier message qui obtient une réponse

Un bon premier message est **court, précis et facile à traiter**. Écrivez-le **en anglais** : c'est la langue de travail des fournisseurs chinois à l'export. Vos interlocuteurs parlent souvent anglais comme seconde langue, parfois avec un outil de traduction : restez simple. Au besoin, rédigez en français puis traduisez avec DeepL ou Google Traduction, et relisez.

La structure en 5 parties

Partie	Rôle	Exemple (en anglais)
1. Qui vous êtes	Crédibilité en une phrase	We are a home-goods retailer based in Lyon, France.
2. Ce que vous voulez	Produit + caractéristiques clés + référence	We are looking for a 500 ml double-wall steel bottle like your model [ref] .
3. Les chiffres	Quantité, destination, délai	First order: 1,000 pcs, FOB Ningbo, delivery before November.
4. Vos questions	3 à 6 questions numérotées	1. Unit price? 2. MOQ? 3. Sample cost?
5. La suite	Une demande d'action claire	Please send your quotation by Friday.

Les règles d'écriture

- **Phrases courtes, mots simples.** Pas d'expressions idiomatiques, pas d'humour, pas d'argot.
- **Numérotez vos questions.** Le fournisseur répondra point par point et rien ne sera oublié.
- **Donnez des chiffres**, pas des adjectifs : « 1,000 pcs », pas « a big quantity ».
- **Poli mais direct.** « Dear Ms. Li » → votre message → « Best regards ». Utilisez le nom de la colonne contact_person (souvent un prénom anglais + le nom de famille).
- **Joignez une photo ou un plan** si le produit est spécifique. Une image évite la plupart des malentendus.
- **Un sujet par email.** Ne mélangez pas une nouvelle demande avec une réclamation sur une autre commande.

Des objets d'email qui se font ouvrir

- Inquiry: **[product]** – **[quantity]** pcs – **[country]**
- RFQ: **[product]**, **[key spec]** – **[your company]**
- Sample request: **[product model]** – **[your company]**

Les erreurs à éviter

- « Envoyez-moi votre catalogue et votre meilleur prix. » → classé en priorité basse.
- Un énorme premier email avec 25 questions → personne ne répond.
- Annoncer une quantité irréaliste (« 100 000 pièces ») pour obtenir un prix bas → votre crédibilité s'effondre quand vous commandez 500.
- Demander échantillons gratuits, livraison offerte et exclusivité dès le premier message.

5. Modèles prêts à l'emploi

Copiez, remplacez les parties entre **[crochets]** et envoyez. Gardez la structure, adaptez le ton à votre style.

Pourquoi les modèles sont en anglais

Les fournisseurs chinois travaillent en anglais avec leurs clients étrangers. Un message en anglais simple est compris immédiatement ; un message en français passe par un traducteur et risque d'être mal compris ou ignoré. Au-dessus de chaque modèle, une ligne en français vous indique à quoi il sert.

Les champs à remplacer : **[your name]** = votre nom, **[your company]** = votre société, **[country]** = votre pays, **[product]** = le produit, **[quantity]** = la quantité, **[contact_person]** = le nom du contact dans le fichier.

Modèle A – Premier contact (email)

Votre première demande de prix : vous vous présentez, décrivez le produit et posez 5 questions essentielles.

Subject: Inquiry: **[product]** – **[quantity]** pcs – **[country]**

Dear **[contact_person]**,

My name is **[your name]**, purchasing manager at **[your company]**, a **[type of business]** based in **[country]**. We sell through **[channels: website, Amazon, shops...]**.

We found your company through the Canton Fair and we are interested in your **[product / model reference]**.

Our requirements:

- Product: **[description, material, size, colour]**
- Quantity: **[first order]** pcs, then about **[yearly volume]** pcs per year
- Customisation: **[logo / packaging / none]**
- Destination: **[port or city, country]**
- Certifications needed: **[CE, REACH, FDA...]**

Could you please tell us:

1. Your unit price for **[quantity]** pcs, FOB **[port]** (and for **[larger quantity]** pcs)
2. Your MOQ
3. Production lead time
4. Sample cost and sample lead time
5. Your payment terms

We plan to place our first order in **[month]**. Thank you for your quotation.

Best regards,

[Full name] – **[Title]** – **[Company]** – **[Website]** – **[Phone / WhatsApp / WeChat]**

Modèle B – Message court (WeChat / WhatsApp)

Version courte du premier contact, pour la messagerie : prix et MOQ, en proposant d'envoyer photos et caractéristiques.

Hello **[contact_person]**, I am **[your name]** from **[your company]** in **[country]**. We are looking for **[product]** for a first order of **[quantity]** pcs. Could you send me your price and MOQ? I can share photos and specs here. Thank you!

Modèle C – Relance sans réponse (3 à 5 jours ouvrés après)

Relance polie : vous rappelez votre demande, fixez une échéance et demandez de transmettre au bon service si besoin.

Subject: Re: Inquiry: **[product]** – **[quantity]** pcs

Dear **[contact_person]**,

I am following up on my email of **[date]** about **[product]**. We are comparing suppliers this week and we would be happy to include your company.

Could you send us your price and MOQ by **[day]**? If you are not the right person, could you forward this message to your sales team?

Best regards, **[your name]**

Modèle D – Demande d'échantillons

Vous demandez le coût des échantillons livrés, s'il est remboursable sur la commande, et la date d'envoi.

Dear **[contact_person]**,

Thank you for your quotation. Before placing an order, we would like to test **[number]** samples of **[model]**, **[colour / spec]**.

1. What is the sample cost, including express shipping to **[city, country]**?
2. Can the sample cost be refunded on our first order?
3. When can you ship the samples?

Our courier account is **[DHL/FedEx account number]** if you prefer freight collect. Please send us your payment details on a Proforma Invoice.

Best regards, **[your name]**

Modèle E – Négociation du prix

Vous validez la qualité, citez les offres concurrentes et proposez votre prix cible en échange d'un ajustement.

Dear **[contact_person]**,

Thank you for the samples, the quality meets our expectations. Your price of USD **[their price]** is above our target. We have received offers between USD **[range]** for a similar specification.

If we order **[quantity]** pcs, can you offer USD **[your target]**? We are also open to adjusting **[packaging / payment terms / quantity]** to help reach this price.

We would like to confirm our order before **[date]**.

Best regards, **[your name]**

Modèle F – Refus poli (garder la porte ouverte)

Vous déclinez en donnant la raison, et gardez le contact pour de futurs projets.

Dear **[contact_person]**,

Thank you for your time and your offer. For this project we have chosen another supplier, mainly because of **[price / MOQ / lead time]**. We keep your details and will contact you again for future projects.

Best regards, **[your name]**

Pourquoi refuser poliment ?

L'usine que vous refusez aujourd'hui sera peut-être celle dont vous aurez besoin dans six mois. Un message poli prend 30 secondes et garde la relation vivante.

6. Les questions à poser et le vocabulaire à connaître

15 questions à poser avant de commander

Ne posez pas tout dans le premier email. Utilisez les questions 1 à 5 au premier contact, puis les autres quand un fournisseur semble prometteur. Les questions sont en anglais, prêtes à copier.

#	Question (à copier)	Pourquoi c'est important
1	What is your unit price for [X] pcs and for [Y] pcs?	Montre les paliers de prix selon la quantité
2	What is your MOQ? Is it per model, per colour or per order?	Un MOQ par couleur peut multiplier votre commande
3	Is the price EXW, FOB or CIF? From which port?	Change beaucoup le coût réel (voir section 10)
4	What is the production lead time after deposit?	Planifier votre stock et votre lancement
5	What are your payment terms?	Usuel : 30 % d'acompte, 70 % avant expédition
6	What is the sample cost and is it refunded on the order?	Souvent remboursé dès la première commande
7	Do you have [CE / REACH / FDA / EN71...] test reports for this product? Issued by which lab?	Obligatoire pour vendre légalement sur de nombreux marchés
8	Can you print our logo? What is the extra cost and MOQ?	La personnalisation augmente souvent le MOQ
9	What is the packaging: units per carton, carton size and weight?	Indispensable pour calculer le transport
10	Are you the factory? Can you show us a video call of the production line?	Confirme à qui vous avez vraiment affaire
11	Which countries do you already export to? Can you share references?	Expérience des règles de votre marché
12	Do you have a factory audit (BSCI, ISO 9001, Sedex)?	Exigé par certains distributeurs
13	How do you control quality? Do you accept third-party inspection?	Un « non » ici est un signal d'alerte
14	What is the HS code of this product?	Permet de calculer les droits de douane
15	What happens if goods are defective?	À convenir par écrit, avant de payer

Glossaire

Terme	Signification
MOQ	Minimum Order Quantity : la plus petite commande acceptée par le fournisseur. Souvent négociable pour une première commande, en échange d'un prix unitaire plus élevé.
RFQ	Request For Quotation : votre demande de prix formelle.
PI	Proforma Invoice : le devis officiel sur lequel vous payez. Vérifiez chaque détail (caractéristiques, quantité, prix, Incoterm, banque) avant de payer.
EXW, FOB, CIF, DDP...	Incoterms : les règles qui fixent qui paie et qui porte le risque à chaque étape du transport. Expliqués en section 10.

Terme	Signification
T/T	Telegraphic Transfer : un virement bancaire. « 30/70 » signifie 30 % d'acompte et 70 % de solde avant expédition (ou contre copie des documents d'expédition).
L/C	Letter of Credit (crédit documentaire) : paiement garanti par les banques contre documents. Sûr mais coûteux ; pour les grosses commandes.
OEM	Original Equipment Manufacturer : ils fabriquent votre modèle, sous votre marque.
ODM	Original Design Manufacturer : vous mettez votre marque sur leur modèle existant, avec de petites modifications.
OBM	Original Brand Manufacturer : ils vendent sous leur propre marque.
QC / AQL	Quality Control / Acceptable Quality Limit : la norme utilisée par les inspecteurs pour accepter ou refuser un lot de production.
HS code	Code douanier international du produit (nomenclature SH), utilisé pour calculer les droits.
Lead time	Délai entre l'acompte (ou la validation de l'échantillon) et la marchandise prête à partir. Le transport s'ajoute.

7. Vérifiez avant de payer

Les fournisseurs de votre fichier SourceAtlas ont été vérifiés et sélectionnés par la Canton Fair pour y exposer, ce qui constitue un bon premier filtre. Mais les coordonnées changent et la fraude au paiement existe : faites toujours ces vérifications avant d'envoyer de l'argent.

Les 6 vérifications essentielles

- **Demandez la licence commerciale (business license).** Chaque entreprise chinoise a un numéro unique de crédit social (Unified Social Credit Code) de 18 caractères. Vérifiez le nom et le statut de la société sur le registre officiel : www.gsxt.gov.cn.
- **Comparez les noms.** Le nom de la société sur la licence, sur la Proforma Invoice et sur le compte bancaire doit être identique.
- **Faites un appel vidéo** depuis l'usine. Demandez à voir la ligne qui fabrique votre type de produit.
- **Commandez des échantillons** et gardez un « golden sample » comme référence qualité pour la production.
- **Réservez une inspection** avant de payer le solde. Des sociétés comme SGS, QIMA, Bureau Veritas ou Intertek contrôlent la marchandise à l'usine pour quelques centaines de dollars.
- **Commencez petit.** Passez une première commande test avant d'engager de grosses sommes.

Signaux d'alerte : stop, vérifiez

- Le compte bancaire est au **nom d'une personne** ou d'une **autre société**.
- Vous recevez un email disant « **nos coordonnées bancaires ont changé** ». C'est la fraude la plus fréquente : appelez votre contact sur un numéro connu pour confirmer.
- Le prix est **très en dessous** de tous les autres devis.
- Le fournisseur refuse l'appel vidéo, les échantillons ou l'inspection.
- La pression : « ce prix n'est valable qu'aujourd'hui », « payez 100 % maintenant ».
- Paiement demandé par Western Union, en cryptomonnaie ou en cartes cadeaux.

Mettez l'essentiel par écrit

Avant de verser l'acompte, faites figurer sur la PI ou dans un contrat d'achat simple : caractéristiques, quantité, prix unitaire, Incoterm, délai, emballage, standard de qualité (golden sample, AQL), droit d'inspection et traitement des produits défectueux.

8. Commander : de l'acompte à la livraison

Vous avez choisi votre fournisseur et validé l'échantillon. Voici la suite, étape par étape. Connaître l'enchaînement vous permet d'anticiper chaque paiement et chaque document, au lieu de les découvrir au dernier moment.

Les 10 étapes d'une commande

#	Étape	Qui	Ce qu'il faut vérifier
1	Proforma Invoice (PI)	Fournisseur	Caractéristiques, quantité, prix unitaire, Incoterm, délai, emballage, coordonnées bancaires au nom de la société
2	Acompte (souvent 30 %)	Vous	Payez uniquement sur le compte de la société indiqué sur la PI. Gardez la preuve de virement.
3	Validation avant production	Les deux	Confirmez par écrit visuels, logo, couleurs et emballage avant le lancement de la production
4	Production	Fournisseur	Demandez photos ou courte vidéo à mi-production
5	Réservation du transport	Vous ou le fournisseur	Selon l'Incoterm (section 10). Donnez à votre transitaire le contact du fournisseur 2 semaines avant la fin de production.
6	Inspection finale	Inspecteur	Avant de payer le solde. Comparaison avec le golden sample.
7	Paieement du solde (70 %)	Vous	Après un rapport d'inspection positif
8	Chargement et export	Fournisseur / transitaire	Récupérez les documents d'expédition (ci-dessous)
9	Transport et dédouanement import	Transitaire / commissionnaire en douane	Dédouanement, droits et taxes à l'import payés (section 11)
10	Livraison	Transporteur	Comptez les cartons et vérifiez l'état avant de signer le bon de livraison ; notez toute réserve

Les documents d'expédition à exiger

Document	Ce que c'est	Pourquoi il vous le faut
Commercial Invoice (facture commerciale)	La facture définitive de la marchandise	La douane l'utilise pour calculer les droits. La valeur doit être le prix réellement payé.
Packing List (liste de colisage)	Contenu, nombre, poids et dimensions de chaque carton	Contrôle douanier et vérification de votre livraison
Bill of Lading, B/L (connaissance)	Document de transport maritime. En aérien : Air Waybill (AWB, lettre de transport aérien).	Preuve d'expédition. Le B/L original peut être exigé pour récupérer la marchandise.
Certificate of Origin (certificat d'origine)	Prouve que la marchandise est fabriquée en Chine	Exigé par certains pays, parfois pour bénéficier d'un droit réduit
Rapports de test / certificats	CE, REACH, FDA, EN71... pour votre produit	La douane ou les autorités de contrôle peuvent les demander

Choisissez votre mode de transport

Mode	Délai habituel	Idéal pour	Niveau de coût
Express (DHL, FedEx, UPS)	3 à 7 jours porte à porte	Échantillons, très petites commandes (moins de ~100 kg)	Le plus cher au kilo, mais le plus simple
Fret aérien	5 à 10 jours porte à porte	Marchandise urgente ou de valeur, ~100 à 500 kg	Élevé
Train (Chine – Europe)	environ 18 à 25 jours	Europe uniquement, entre l'aérien et le maritime	Moyen
Maritime LCL (groupage, conteneur partagé)	30 à 50 jours porte à porte	D'environ 1 à 15 m ³	Faible
Maritime FCL (conteneur complet)	25 à 45 jours porte à porte	À partir d'environ 15 m ³ : un 20 pieds contient ~28 m ³ , un 40 pieds ~58 m ³ , un 40 pieds High Cube ~68 m ³	Le plus bas à l'unité

Calculez volume et poids avant de demander un devis de transport

- **Volume (m³)** = longueur × largeur × hauteur du carton (en mètres) × nombre de cartons.
Exemple : 50 × 40 × 30 cm = 0,06 m³ ; 100 cartons = 6 m³.
- **L'aérien et l'express facturent le plus élevé entre poids réel et poids volumétrique.** Poids volumétrique (kg) = L × l × H en cm ÷ 6 000 en fret aérien, ÷ 5 000 chez la plupart des transporteurs express.
- Le fournisseur vous donne dimensions et poids des cartons : c'est la question 9 de la section 6.

9. Transitaire ou fournisseur : qui doit expédier ?

Une fois la marchandise prête, quelqu'un doit organiser le transport, les formalités douanières export et import, et la livraison. Vous avez trois options.

	Le fournisseur s'en charge	Votre propre transitaire	Transporteur express
Incoterm	CIF, DAP ou DDP	EXW, FCA ou FOB	DAP ou DDP (porte à porte)
Fonctionnement	Le fournisseur réserve le transport avec son transitaire et l'inclut dans le prix	Vous mandatez un transitaire qui récupère la marchandise en Chine et l'achemine jusqu'à vous	Le fournisseur remet le colis à DHL, FedEx ou UPS
Avantages	Très simple : un prix, un interlocuteur	Prix transparents, vous gardez le contrôle, vous pouvez grouper plusieurs fournisseurs dans un même envoi, douane gérée pour vous	Rapide, simple, suivi inclus
Risques	Marge cachée sur le fret. En CIF : « frais locaux » élevés à l'arrivée, à votre charge. En DDP : risque de valeur sous-déclarée en douane.	Demande un peu plus de coordination	Très cher au-delà de ~100 kg. Droits et taxes parfois facturés à la livraison.
Idéal pour	Une petite commande test, si vous n'avez pas encore de transitaire	Dès votre première vraie commande. L'option recommandée.	Échantillons et très petites commandes

Notre recommandation

- **Échantillons** : transporteur express.
- **Première vraie commande et suivantes** : achetez en **FOB** et passez par votre propre transitaire. C'est ainsi que travaillent les importateurs professionnels.
- **Pas encore de transitaire et très petite commande** : le DDP est acceptable, mais demandez le prix porte à porte complet par écrit, droits et taxes compris.

Comment choisir un transitaire

- Demandez un devis à **2 ou 3 transitaires** pour le même envoi. Les grands réseaux internationaux comme les petits transitaires spécialisés dans l'import depuis la Chine conviennent.
- Exigez un **prix tout compris, porte à porte** : enlèvement en Chine, douane export, fret principal, frais à destination, dédouanement import et livraison. Les droits et taxes s'ajoutent, à leur coût réel.
- Vérifiez qu'ils assurent le **dédouanement** dans votre pays (ou travaillent avec un commissionnaire en douane) et qu'ils peuvent vous conseiller sur votre code HS.
- Vérifiez leur réputation : avis, ancienneté, appartenance à un réseau professionnel (par exemple la FIATA ou une fédération nationale de transitaires).
- Demandez une **assurance marchandise**. Elle coûte peu (souvent bien moins de 1 % de la valeur) et couvre perte ou casse pendant le transport.

Modèle G – Demande de devis de transport (à un transitaire)

Si votre transitaire est francophone, vous pouvez écrire en français. Ce modèle en anglais sert pour les transitaires basés en Chine ou à l'international.

Subject: Quote request: [LCL / FCL / air] from [Chinese city] to [your city]

Hello,

We are importing goods from China and we would like a door-to-door quotation:

- Goods: [product description], HS code [if known]
- Pick-up: [supplier address / city], ready on [date]
- Incoterm with the supplier: FOB [port] / EXW
- Volume and weight: [number] cartons, [m³] m³, [kg] kg
- Delivery address: [your address], [business / private address]
- Value of goods: USD [amount]

Please include all costs: origin charges, freight, destination charges, customs clearance, delivery and insurance. Please also give us an estimate of import duties and taxes and the transit time.

Best regards, [your name] – [company] – [phone]

10. Les Incoterms simplement : qui paie quoi

Les **Incoterms** sont des règles internationales (version en vigueur : Incoterms 2020) qui définissent, pour chaque étape du transport, **qui paie** et **qui porte le risque** en cas de problème. Un prix sans Incoterm ne veut rien dire : « 3,00 USD » peut signifier départ usine ou livré chez vous. Faites-le toujours figurer sur la PI, suivi d'un lieu : « FOB Ningbo », « DDP Lyon ».

Il existe 11 Incoterms. Ces 6 couvrent presque toutes les commandes depuis la Chine :

Étape	EXW	FCA	FOB	CIF	DAP	DDP
Emballage export à l'usine	Vendeur	Vendeur	Vendeur	Vendeur	Vendeur	Vendeur
Douane export en Chine	Acheteur	Vendeur	Vendeur	Vendeur	Vendeur	Vendeur
Transport jusqu'au port chinois	Acheteur	V/A*	Vendeur	Vendeur	Vendeur	Vendeur
Fret principal (mer ou air)	Acheteur	Acheteur	Acheteur	Vendeur	Vendeur	Vendeur
Assurance transport	Acheteur	Acheteur	Acheteur	Vendeur (min.)	Risque vendeur	Risque vendeur
Frais au port d'arrivée	Acheteur	Acheteur	Acheteur	Acheteur	Vendeur	Vendeur
Dédouanement import, droits et taxes	Acheteur	Acheteur	Acheteur	Acheteur	Acheteur	Vendeur
Livraison jusqu'à chez vous	Acheteur	Acheteur	Acheteur	Acheteur	Vendeur	Vendeur
Le risque passe à l'acheteur...	À l'usine	À la remise au transporteur	À bord du navire en Chine	À bord du navire en Chine	Chez vous	Chez vous

Bleu = payé par le fournisseur (vendeur). Jaune = payé par vous (acheteur). *FCA : dépend du lieu convenu (usine ou entrepôt du transitaire).

Incoterm	En une phrase	Notre avis
EXW – Ex Works (départ usine)	Vous récupérez la marchandise à l'usine et gérez tout, y compris la douane export chinoise.	À éviter : la douane export en Chine est difficile à gérer pour un acheteur étranger. Préférez FCA ou FOB.
FCA – Free Carrier (franco transporteur)	Le fournisseur fait la douane export et remet la marchandise à votre transporteur au lieu convenu.	Bonne alternative à l'EXW, notamment en aérien.
FOB – Free On Board (franco à bord)	Le fournisseur livre la marchandise chargée sur le navire au port chinois. Vous payez le reste.	Le meilleur choix avec votre propre transitaire. L'Incoterm le plus courant.
CIF – Cost, Insurance & Freight (coût, assurance et fret)	Le fournisseur paie le fret et une assurance minimale jusqu'à votre port, mais le risque est à vous dès le chargement en Chine.	Attention aux frais d'arrivée, souvent gonflés. Couverture d'assurance minimale.
DAP – Delivered At Place (rendu au lieu de destination)	Le fournisseur livre à votre adresse. Vous payez droits et taxes à l'import.	Courant avec les transporteurs express.
DDP – Delivered Duty Paid (rendu droits acquittés)	Le fournisseur livre chez vous, droits et taxes payés.	Le plus simple. Bien pour des échantillons ou des tests, mais moins de contrôle et risque de valeur sous-déclarée.

Un prix « pas cher » peut cacher des coûts

Ne comparez jamais un prix EXW avec un prix DDP. Demandez à tous les fournisseurs le **même Incoterm** (le FOB est le plus simple), puis ajoutez vous-même le transport et les frais d'import. La section 11 vous montre comment.

11. Douane, droits et coût de revient réel

À l'arrivée, la marchandise doit être dédouanée. Vous (ou votre transitaire ou commissionnaire en douane pour votre compte) la déclarez et payez les **droits de douane** et, dans la plupart des pays, la **TVA à l'import** (ou taxe équivalente). Les règles dépendent de votre pays : cette section vous donne la méthode, vérifiez ensuite les détails auprès de votre administration des douanes ou de votre transitaire.

Les 5 choses à savoir

- **Trouvez le code HS (nomenclature SH) de votre produit.** Les 6 premiers chiffres sont identiques dans le monde entier. Votre fournisseur ou transitaire peut vous le suggérer, et l'outil officiel de votre pays donne le taux exact (par exemple TARIC dans l'Union européenne, le tarif des douanes de l'ASFC au Canada).
- **Les droits sont un pourcentage de la valeur en douane.** Dans l'Union européenne, cette valeur comprend le prix de la marchandise plus le transport et l'assurance jusqu'à la frontière de l'UE (valeur CIF).
- **La TVA à l'import** s'ajoute (20 % en France, 21 % en Belgique, 8,1 % en Suisse pour le taux normal ; TPS/TVH au Canada). Si votre entreprise est assujettie, elle est en général récupérable. En France, elle est autoliquidée sur votre déclaration de TVA : vous n'avez pas à l'avancer.
- **Enregistrez-vous comme importateur.** Dans l'UE, il vous faut un **numéro EORI** (gratuit, auprès des douanes ; en France, sur douane.gouv.fr). Hors UE, chaque pays a son propre enregistrement : demandez à votre transitaire.
- **Des droits supplémentaires peuvent s'appliquer aux produits chinois** (par exemple des droits antidumping dans l'UE sur certains produits). Les taux évoluent souvent : vérifiez toujours avant de commander.

Ne sous-déclarez jamais la valeur

Certains fournisseurs proposent d'inscrire une valeur plus basse sur la facture « pour économiser des droits ». Refusez. C'est une fraude douanière, c'est l'importateur (vous) qui en est responsable, et la marchandise peut être saisie avec amende. Ne comptez pas non plus sur les exonérations pour petits colis : elles ont été supprimées ou réduites sur plusieurs marchés, dont l'UE et les États-Unis.

Calculez votre coût de revient (« landed cost »)

Le **coût de revient rendu** est le coût réel d'une unité une fois dans votre entrepôt. C'est ce chiffre qu'il faut comparer à votre prix de vente, pas le prix usine. Exemple avec des taux illustratifs (1 000 gourdes, fret maritime vers la France) :

Poste	Calcul	Montant (USD)
Marchandise, prix FOB	$1\,000 \times 3,00$	3 000
Fret maritime + assurance jusqu'au port de l'UE	Devis du transitaire	615
Valeur en douane (CIF)	$3\,000 + 615$	3 615
Droits de douane (taux d'exemple 2,7 %)	$3\,615 \times 2,7 \%$	98
Dédouanement + frais d'arrivée	Devis du transitaire	150
Livraison jusqu'à votre entrepôt	Devis du transitaire	200
Coût de revient total	$3\,000 + 615 + 98 + 150 + 200$	4 063
Coût de revient unitaire	$4\,063 \div 1\,000$	4,06
TVA à l'import (exemple 20 %, récupérable si assujetti)	$(3\,615 + 98) \times 20 \%$	743

Règle empirique

En maritime, le coût de revient dépasse souvent le prix FOB de 15 à 40 %, selon le volume, la valeur et le taux de droits du produit. Les produits encombrants et bon marché sont les plus touchés : calculez toujours avant de commander.

12. Suivez et gérez vos fournisseurs

Suivez vos contacts

Quand on contacte 10 à 20 fournisseurs, on s'y perd vite. Ajoutez quelques colonnes à côté de votre sélection (ou dans une feuille à part) et mettez-les à jour à chaque échange :

Fournisseur	Date de contact	Canal	Statut	Prix / MOQ	Échantillon	Prochaine action
Société A	02/10	Email	Devis reçu	3,10 USD / 500	Commandé	Tester l'échantillon
Société B	02/10	Email + WeChat	Relance envoyée	–	–	Appeler le 09/10
Société C	03/10	Email	Refusé (MOQ)	2,70 USD / 5 000	–	Garder pour plus tard

Comparez les devis équitablement

- Comparez sur le **même Incoterm** (FOB contre FOB, jamais FOB contre EXW).
- Additionnez le **coût réel** : prix unitaire + personnalisation + emballage + échantillon + transport + droits.
- Notez la **réactivité et la clarté** : un fournisseur qui répond précisément aujourd'hui communiquera en général bien pendant la production.

Construisez la relation

- Gardez le même interlocuteur. Remerciez-le, et dites-lui quand les produits se vendent bien.
- Payez à temps. Les bons payeurs passent en priorité en production pendant les périodes chargées.
- Passez vos commandes bien avant le Nouvel An chinois : tout le monde se précipite pour expédier en décembre et janvier.

Votre checklist

Avant de contacter

- ☐ Fiche produit prête : caractéristiques, quantité, prix cible, destination, certifications, délai
- ☐ Email professionnel, signature et compte WeChat en place
- ☐ 10 à 20 fournisseurs sélectionnés dans SourceAtlas (company_type, main_products, target_markets, trade_forms)
- ☐ Site web de chaque fournisseur sélectionné consulté (produits, certificats)

Premier contact

- ☐ Email personnalisé au contact_person, court, en anglais, avec questions numérotées (modèle A)
- ☐ Envoyé en fin de journée chez vous = matin en Chine
- ☐ Relance après 3 à 5 jours ouvrés par email, puis WeChat (modèles B et C)

Sélection

- ☐ Devis comparés sur le même Incoterm et le coût total réel
- ☐ Certifications et rapports de test reçus
- ☐ Échantillons commandés et testés, golden sample conservé (modèle D)
- ☐ Prix négocié avec des faits (modèle E)

Avant de payer

- ☐ Licence commerciale vérifiée sur gsxt.gov.cn
- ☐ Même nom de société sur la licence, la PI et le compte bancaire
- ☐ Appel vidéo de l'usine effectué
- ☐ Toutes les conditions écrites sur la PI ou le contrat d'achat
- ☐ Inspection réservée avant le paiement du solde

Commande et expédition

- ☐ Même Incoterm sur chaque devis (FOB recommandé) et inscrit sur la PI
- ☐ Volume (m³) et poids connus, mode de transport choisi
- ☐ 2 ou 3 devis porte à porte de transitaires, assurance comprise
- ☐ Code HS, taux de droits et numéro EORI (ou équivalent local) vérifiés
- ☐ Coût de revient unitaire calculé et comparé à votre prix de vente
- ☐ Facture commerciale, liste de colisage et B/L ou AWB reçus

Bon sourcing !

Chaque fournisseur de votre fichier SourceAtlas a exposé à la Canton Fair, le plus grand salon commercial de Chine. Vous avez maintenant la méthode pour les contacter comme un acheteur professionnel et commander en confiance. Commencez dès aujourd'hui par votre sélection.

Avertissement : ce guide est une information générale et ne constitue pas un conseil juridique, fiscal ou financier. Les coordonnées proviennent de données publiques de fournisseurs de la Canton Fair et peuvent changer ; vérifiez toujours un fournisseur avant de payer.