

COMPRENDRE AMAZON FBA



LE GUIDE POUR

FAIRE LE PREMIER PAS VERS VOTRE
LIBERTÉ GÉOGRAPHIQUE ET FINANCIÈRE

SEB DE LIBERTÉ DIGITALE - FBA ACCELÉRATEUR



Le sommaire

<i>Devenir libre grâce à son business en ligne</i>	<i>3</i>
<i>3 croyances à oublier pour avancer</i>	<i>5</i>
Réussir sur Amazon FBA, c'est facile !.....	5
Devenir libre grâce à FBA, c'est juste une question de volonté.....	6
On peut réussir seul en appliquant les bonnes techniques	7
<i>Premier produit : les 3 erreurs à éviter.....</i>	<i>7</i>
Erreur 1 : choisir un produit tendance ou populaire	7
Erreur 2 : se baser sur son intuition quand on débute.....	8
Erreur 3 : déléguer la recherche de niche	9
<i>Au cœur de la machine Amazon : l'algorithme A10</i>	<i>10</i>
Au cœur de l'algorithme A10 : les critères d'analyse.....	11
1. Le volume de ventes journalier	11
2. La vélocité des avis clients	12
3. Votre "momentum" sur Amazon	12
<i>De 0 à 300k en 12 mois : mon parcours</i>	<i>13</i>

Devenir libre grâce à son business en ligne

Réussir sur Amazon FBA.

C'est votre objectif.

Et si vous lisez ce mail, c'est que vous me faites confiance pour vous aider à y arriver.

Alors je vais commencer par vous remercier.

Aujourd'hui, que vous soyez :

- Un étudiant qui vise autre chose que le salariat classique
- Un entrepreneur expérimenté à la recherche d'un business model pérenne
- Ou en quête d'une activité pour vous bâtir une vie confortable sans fins de mois angoissantes

Vous sentez qu'Amazon FBA peut être fait pour vous.

Que ça peut tout changer.

C'est l'opportunité d'atteindre ce dont on rêve tous : la liberté.

- La liberté de voyager partout dans le monde, et de ne plus travailler pour quelqu'un d'autre
- La liberté de ne pas passer à côté de sa vie en sortant de la routine métro-boulot-dodo
- La liberté d'avoir une activité stable sur le long terme et d'assurer son avenir

C'est ce besoin de liberté qui m'habitait au moment de me lancer dans le business en ligne.

Maintenant, il faut garder les pieds sur terre : ce n'est pas simple.

Vous me connaissez, je ne suis pas un vendeur de rêves.

Je ne suis pas là pour vous promettre un million d'euros en six mois.

Réussir sur Amazon FBA, ce n'est pas facile. Connaître quelques techniques ne suffit pas.

Mais c'est possible.

Aujourd'hui, vous avez devant vous l'opportunité de **(vraiment) gagner cette liberté.**

- Avec un business qui ne s'effondre pas d'ici 3 mois et vous offre des revenus stables
- En bâtissant une entreprise solide même si vous ne savez pas par où commencer
- Pour faire de votre rêve d'indépendance une réalité et prouver votre valeur

Et oui : Amazon FBA est l'une des meilleures solutions pour y arriver.

Le secteur de l'e-commerce suit une croissance folle. Avec un business aux fondations solides, vous pouvez aller très loin. Mais il faut savoir où aller, et comment y aller.

Et ça passe par :

- La compréhension des logiques profondes derrière la machine Amazon
- La maîtrise de toutes les étapes critiques (*en particulier le choix du premier produit*)
- Un accompagnement pour ne pas foncer en mode loup solitaire et finir bloqué

Le risque, que vous débutiez ou non dans le domaine, c'est de se lancer sans préparation.

Finir par ne plus savoir quoi faire et vous noyer sur YouTube sans avoir de plan précis.

Voir votre motivation diminuer face aux difficultés, jusqu'à l'abandon.

Êtes-vous dans l'une de ces situations ?

Vous avez l'impression de bosser des heures sur votre business, à regarder vidéos sur vidéos, mais vous sentez au fond de vous-même que vous n'avancez pas ?

Vous venez de passer la journée à scroller sur Amazon, et naviguer entre des distributeurs de croquettes électriques et cotons-tiges connectés, les yeux rouges et le ventre vide ?

Il y a de fortes chances que vous soyez dans la phase de "*paralysie analytique*".

Vous réfléchissez trop et ça vous empêche de vous lancer pour de bon.

Dans ce guide, je vais éclaircir pour vous le monde complexe d'Amazon FBA.

On va traverser ensemble la jungle Amazon et je vais vous donner quelques clés pour démarrer en toute confiance sur la plateforme, en particulier si vous démarrez de zéro.

Si vous voulez passer directement à la vitesse supérieure et partir avec une méthode complète et un accompagnement pour construire votre future machine à vente, vous pouvez jeter un coup d'œil à mon [programme FBA Accélérateur](#).

3 croyances à oublier pour avancer

La réussite, c'est aussi une question d'état d'esprit

Alors autant démarrer avec le bon, pour éviter d'abandonner dans 2 mois.

(ce qui arrive à 90% des gens qui se lancent sur FBA...)

Aujourd'hui, on va mettre fin à 3 croyances qui vous empêchent de faire décoller votre business.

Réussir sur Amazon FBA, c'est facile !

Les mecs du web adorent vous vendre une recette simple du genre :

1. Trouver sa niche / 2. Créer son produit / 3. Lancer / 4. Optimiser / 5. Répéter l'opération

Puis partir en courant et vous laisser tomber au moment où vous avez le plus besoin d'aide

La réalité, c'est que la plupart des nouveaux vendeurs abandonnent en quelques mois

Les raisons peuvent être multiples :

1. Ils démarrent avec un budget trop faible
2. Ils se précipitent sans avoir les connaissances suffisantes *(comme je l'ai fait)*
3. Ils se plantent sur le choix de leur premier produit *(je l'ai fait aussi)*

Le choix de votre premier produit est une étape cruciale, mais souvenez-vous d'une chose :

Le produit parfait n'existe pas !

Même si tout est aligné *(budget, produit, marketing)*, il est toujours possible d'échouer.

C'est la loi de l'entrepreneuriat, je ne vais pas vous mettre de la poudre aux yeux.

Et c'est ok de se planter : c'est ce qui m'a permis de comprendre comment réussir.

Mon objectif, c'est de vous donner les armes pour éviter les erreurs de débutants qui vous feront perdre du temps et beaucoup d'argent

Quand j'ai échoué en démarrant sur FBA, j'ai eu du mal à l'avalier.

Mais j'ai compris ce qui n'allait pas : je n'avais aucun système, aucun plan précis.

Je pensais qu'en y allant au talent, avec un peu de chance, ça décollerait du jour au lendemain !

(Je croyais que j'étais plus intelligent que tout le monde, et que j'avais pas besoin de me former ou d'écouter les gens qui ont déjà réussi pour faire la même chose)

Puis j'ai appris de mes erreurs, et trouvé une méthode qui a transformé mes résultats.

Devenir libre grâce à FBA, c'est juste une question de volonté

Non.

Tous les entrepreneurs qui se lancent sur Amazon FBA démarrent plein d'ambition.

Pourtant, la plupart abandonnent et ne lancent aucun produit.

Le vouloir ne suffit pas : si vous vous lancez dans l'euphorie (*comme moi*) en y allant au talent (*et en mode loup solitaire*), vous allez voir vos ambitions se dissiper peu à peu avant de faire face à un échec qui sera difficile à avaler, pour vous, mais aussi pour votre portefeuille...

Quand vous démarrez, il vous manque plusieurs choses :

- Les connaissances (*ce qu'il faut faire et ne pas faire*)
- Une méthodologie solide (*vous avez tendance à partir dans tous les sens*)
- L'expérience du terrain (*même si vous connaissez déjà le milieu*)

Mais s'il y a une chose dont vous ne manquez pas, c'est de motivation.

C'est aussi pour ça que je me suis planté dans mes débuts.

Mon excitation de débutant s'est transformée en précipitation

J'ai pris le volant et j'ai foncé sur l'autoroute, alors que je n'avais pas le permis.

(c'est une métaphore hein, ne faites jamais ça)

Je ne connaissais rien d'Amazon FBA et je me suis lancé avec une confiance aveugle.

Je n'avais personne pour m'attraper par le poignet et m'empêcher de courir vers l'échec.

J'ai compris que sans accompagnement ni plan précis, je n'y arriverais pas

Cette douche froide m'a donné l'humilité pour enfin avancer.

Et l'expérience pour éviter les mêmes erreurs à mes élèves.

On peut réussir seul en appliquant les bonnes techniques

Si vous voulez réussir sur Amazon FBA, vous devez comprendre son fonctionnement

Si vous êtes là pour appliquer 2/3 techniques et faire de l'argent facile, vous allez être déçus.

Dans mes vidéos YouTube, mes e-mails et en particulier ma [formation FBA Accélérateur](#), j'essaie de vous transmettre les connaissances pour comprendre en profondeur la plateforme.

Si vous restez sur des connaissances de surface, vous n'aurez pas de résultats

Et vous risquer de vous planter dès le début, en particulier pour la première grosse étape :

Trouver votre premier produit "gagnant"

Vous ne pouvez pas y aller les yeux fermés.

Beaucoup grillent les étapes et pensent trouver (*à tort*) la solution en un claquement de doigts.

Premier produit : les 3 erreurs à éviter

Bien choisir son premier produit, c'est indispensable pour démarrer avec succès

Peu importe votre expérience actuelle dans le business en ligne, si vous voulez sortir du lot sur Amazon FBA (*et ne pas rejoindre la longue liste de ceux qui ont abandonné*) vous devez faire le bon choix sur votre premier produit.

Vous ne pouvez pas prendre cette étape à la légère

La recherche d'un premier produit gagnant demande un investissement conséquent en analyses et en recherches. Ça ne se fait pas en 10 minutes, et même si vous avez envie d'enclencher la machine à ventes au plus vite, vous devez garder la tête froide et prendre le temps nécessaire pour faire les bons choix.

Voici les 3 erreurs principales que je vois en coaching et mes conseils pour les éviter :

Erreur 1 : choisir un produit tendance ou populaire

Quand je me suis lancé, j'ai commis une erreur qui m'a coûté très cher

J'ai tout misé sur une poignée de vidéos YouTube et ma motivation sans limites.

J'ai choisi un produit fitness (*la tendance du moment*) et je me suis pris le mur de l'échec.

Le produit me semblait cool et attractif : j'ai manqué de réflexion...

Ce que j'en ai retenu ?

Quand vous démarrez, il faut laisser votre ego de côté pour viser un business rentable

Évitez les produits "sexy" en apparence mais qui vont vous poser beaucoup de problèmes.

Même si vous avez déjà entrepris dans l'e-commerce, il est bien plus judicieux de démarrer en se faisant la main plutôt que de foncer tête baissée et aveuglé par la confiance.

J'aime bien le comparer à l'apprentissage de la conduite : mieux vaut commencer sur une Clio plutôt qu'une Ferrari si vous ne voulez pas finir dans le décor !

Se lancer sur Amazon avec un produit déjà saturé par la concurrence, et sans méthodologie solide, c'est la voie royale vers l'échec, la démotivation....et un trou béant dans votre portefeuille.

Les produits populaires ne vont pas vous aider à faire décoller votre business

Oui, c'est attirant d'aller vers des produits à succès mais n'oubliez pas que plus un produit fait de ventes, plus vous aurez de la concurrence. Et dans cette concurrence, il y a des vendeurs bien plus expérimentés que vous, avec une méthodologie béton qui leur permet de savoir comment dominer le marché.

Erreur 2 : se baser sur son intuition quand on débute

Choisir un produit que vous connaissez bien ne vous aidera pas à vendre

Vous devez avoir la tête froide au moment de faire vos choix.

(Et c'est toujours bon de se remettre en question dans tous les cas).

Oubliez votre "feeling" et faites confiance aux données et aux outils spécialisés.

C'est la force d'Amazon FBA, et la clé pour éviter d'y aller à l'aveugle.

Amazon n'est pas un monde intuitif

Surtout quand on y met les pieds pour la première fois.

Si vous voulez que votre business soit un succès, vous devez suivre une méthodologie en béton et vous entraîner en permanence à repérer les bonnes opportunités

L'intuition n'est pas à jeter, mais ce n'est pas suffisant, surtout au début...

Il y a plus d'une dizaine de facteurs techniques à prendre en compte.

Tout ça ne s'improvise pas.

Les solutions les moins évidentes sont parfois les meilleures

Choisir un produit qui vous plaît peut sembler évident, mais je vous le déconseille.

Si vous voulez éviter les erreurs fatales, il est peut-être plus avantageux de cibler un produit méconnu du grand public, encore sous les radars.

(Si vous connaissiez le premier produit qui a fait décoller mon business FBA, vous comprendriez pourquoi je vous dis ça)

Certes, c'est attirant de se lancer avec un produit qui nous plaît.

Mais le plus important, c'est qu'il plaise à votre marché et qu'il vous permette de faire décoller votre business sur Amazon FBA sans galérer pendant des mois !

Choisir un produit qu'on aime peut vous donner confiance.

Mais vous risquez de partir dans le mauvais sens.

Voici 5 piliers sur lesquels s'appuyer pour avancer dans la bonne direction :

- Avoir une démarche scientifique *(basée sur des données)*
- Se faire accompagner par quelqu'un d'expérience
- Comprendre et maîtriser l'algorithme A10

Erreur 3 : déléguer la recherche de niche

Déléguer l'étape cruciale pour la réussite de votre business n'est pas une bonne idée

Oui, trouver sa niche, c'est fastidieux, et on peut être tenté de vouloir gagner du temps.

En le confiant à quelqu'un d'autre, ou avec des listes trouvées sur Internet.

Mais c'est un mauvais choix, pour une raison simple...

Maîtriser la recherche de niche est la compétence clé pour décoller sur Amazon FBA

Vous avez bien plus à gagner en apprenant à chercher et sélectionner vos produits.

Les listes "déléguées" sont souvent d'un très mauvais niveau et vous feront perdre du temps.

Et même si vous souhaitez le déléguer à l'avenir, vous devez pouvoir vérifier par vous-même.

C'est la pierre angulaire d'un business solide et rentable sur le long terme

Trouver un produit gagnant ne se fait pas en 10 minutes et nécessite une grosse analyse de votre part et une compréhension parfaite de la niche.

Déléguer cette étape, c'est prendre le risque de se retrouver avec des produits choisis sur des critères de surface, et mettre en péril votre business.

Vous pouvez faire bien mieux en maîtrisant vous-même le processus !

Vous devez investir le temps qu'il faut si vous voulez enclencher la machine à ventes

Je pourrais vous promettre de devenir riche en quelques mois, mais la réalité est tout autre.

Vous devez maîtriser chaque étape et comprendre comment l'ensemble fonctionne.

Car à la fin, les résultats potentiels sont énormes

Pour finir, 3 conseils pour ne pas rater vos débuts :

- Utiliser des outils dédiés (*je vous en parle en détail dans un prochain e-mail*)
- Garder en tête que c'est le marché qui décide (*il faut donner aux gens ce qu'ils veulent*)
- Commencer par des sous-catégories moins évidentes mais qui permettent de vous lancer facilement (*moins compétitif, stock plus facile à gérer, meilleur potentiel*).
- Démarrer en étant accompagnés avec [une méthode solide et prouvée](#).

Au cœur de la machine Amazon : l'algorithme A10

Si vous voulez réussir sur Amazon FBA, vous devez garder en tête une chose fondamentale :

Comme toute entreprise, Amazon cherche le profit.

Et cela passe par des clients satisfaits.

Les clients sont la priorité absolue d'Amazon, pas les vendeurs comme vous et moi

Ça semble évident, mais c'est la première chose à comprendre pour réussir.

C'est ce qui conditionne chaque rouage de la machine.

Vous avez une poignée de secondes pour convaincre !

Amazon doit s'assurer que lorsqu'un de ses utilisateurs tape "brosse à dents en bambou", les premiers résultats qui apparaissent soient les plus pertinents possibles.

Le temps de réflexion d'un visiteur est très court : si en quelques secondes, il ne trouve pas ce qu'il cherche, il va voir ailleurs : c'est ce qu'Amazon veut éviter à tout prix.

Pour illustrer tout ça, quelques statistiques

- 70% des visiteurs ne vont jamais au-delà de la première page de recherche
- 35% cliquent sur le premier produit
- Enfin, les 3 premiers produits concentrent 64% des clics

Comme sur Google, la première page est celle des vainqueurs

Et si vous voulez en faire partie, c'est là que vous devez vous trouver.

Pour mettre la main sur votre produit gagnant, vous devez donc comprendre comment Amazon évalue chaque produit : c'est à ça que sert l'algorithme A10.

Au cœur de l'algorithme A10 : les critères d'analyse

Pour éviter que vos premiers produits finissent dans les abysses de la plateforme, vous devez absolument comprendre le fonctionnement de l'algorithme.

Qu'est-ce qui est analysé pour déterminer si votre produit mérite d'être mis en avant ?

1. Le volume de ventes journalier

C'est simple : plus le produit se vend, plus Amazon va vous aider à le vendre.

Un produit qui se vend bien leur rapporte de l'argent et satisfait leurs clients.

Alors ils vont le mettre en avant. Plusieurs facteurs vont déterminer votre volume de ventes :

• Le ranking (positionnement)

Quand votre produit est bien positionné, vous aurez plus de visibilité organique, de clics, et de ventes. Vous avez besoin de vendre pour ranker... mais aussi de ranker pour vendre.

C'est un peu l'œuf ou la poule.

• La qualité du SEO

Votre listing doit être optimisé pour qu'Amazon comprenne bien ce que vous vendez et sur quel mot-clé vous placer. Ça passe par le copywriting de la fiche produit et l'optimisation du back-end.

• Le taux de conversion

Combien de personnes achètent votre produit après l'avoir vu ? C'est à cette question que répond le taux de conversion. Plus il est haut, plus Amazon vous mettra en avant. Il est influencé

par l'attractivité de votre produit (*est-ce qu'il plaît*), la qualité du listing (*images, copywriting, est ce que ça donne envie*) et la qualité de vos avis clients (*photos, vidéos, explications claires*).

Une fois ces trois points optimisés, vous êtes sur la bonne voie pour profiter de l'algorithme A10.

Et c'est un cercle vertueux : quand vous êtes bien placés, les choses s'accélèrent et votre machine à vente est enclenchée.

2. La vélocité des avis clients

C'est ce qu'Amazon va regarder pour comprendre si vos clients sont satisfaits de votre produit. Vous devez donc avoir une stratégie pour récolter des avis, et vous assurer qu'ils soient positifs.

Attention : soyez prudents sur vos méthodes, si Amazon découvre que vous manipulez les commentaires, vous risquez de perdre votre compte vendeur.

3. Votre "momentum" sur Amazon

Ce n'est pas un facteur aussi précis que les précédents, mais ça découle de mon expérience.

Ce que j'ai remarqué, c'est que lorsque votre produit performe bien, Amazon vous récompense avec plus de visibilité, pas seulement dans les recherches, mais un peu partout dans leur vaste univers : (*e-mails et autres endroits du site*).

C'est un effet boule de neige qui remplit de dopamine.

Si vous réunissez tout ça, vous assemblez les éléments de votre future machine à ventes

Vous devez viser cet effet d'engrenage qui vous mettra sur les rails du succès.

Pour garder ce momentum, vous devez éviter certaines choses :

- Les ruptures de stock
- Les mauvais avis clients
- Les taux de retour trop élevés
- Les hausses de prix soudaines

Sinon, vous risquez de mettre un coup d'arrêt à votre progression, et vous devrez repartir du début pour retrouver la lumière des premières positions.

Amazon FBA est un écosystème complexe, et il y aurait beaucoup de conseils à donner pour éviter de commettre ces erreurs.

De 0 à 300k en 12 mois : mon parcours

Ceux qui découvrent l'opportunité Amazon FBA se posent des questions

- Est-il possible d'en tirer des revenus stables à long terme ?
- Est-ce un choix idéal pour avoir une entreprise qui tourne bien ?
- Est-ce que j'aurai du temps pour moi ?

Toutes ces questions sont légitimes, et même très importantes

Personne n'a envie d'investir du temps et de l'argent à perte.

Et la dernière chose que je conseille, c'est de se lancer sur un coup de tête.

Alors le mieux que je puisse faire, c'est de vous raconter comment j'en suis arrivé là.

Pour vous motiver et vous partager :

- La réalité du terrain
- Ce qui se cache derrière les chiffres
- Les coulisses d'un business FBA qui génère de l'argent

Tout est parti d'un constat : l'emploi de bureau de 9h à 17h ? C'était pas pour moi

Je l'ai réalisé en 2017 quand je vivais à Londres : je me sentais mal.

En plus, la vie était très chère, et je sentais qu'il y avait d'autres possibilités.

C'est ce que je me disais en observant mon reflet dans la vitre du métro.

1h30 de transport, entassé comme une sardine avec 200 personnes.

Pour aller bosser dans une grosse boîte, à l'étroit dans mon costard cravate Zara.

Et rentrer le soir dans ma chambre qui me coûtait un SMIC Français.

Très vite, mon état d'esprit a évolué...

J'ai commencé à rêver de liberté géographique et financière

D'une vie que je mène comme je veux, avec assez d'argent pour me faire plaisir.

Mon rêve, ce n'était pas d'empiler des voitures de sport dans un parking à Dubai.

Je vous parle de choses simples, mais qui valent tout l'or du monde :

- Travailler sur la terrasse d'un café par 25 degrés en plein février
- Contrôler mon emploi du temps et oublier l'enfer du métro

- Pouvoir visiter des endroits fantastiques aux heures creuses si je le décide

J'ai vite ressenti de l'impatience à l'idée de faire de ce rêve une réalité.

Je voyais des entrepreneurs faire fortune partout sur le web.

Je me suis dit : pourquoi pas moi ?

Je voulais que ce soit enfin à mon tour de réussir : et le plus vite possible

C'est normal d'être pressé quand on démarre dans l'entrepreneuriat.

Si vous me lisez en ce moment, vous ressentez sûrement la même chose

Mais quand je me suis lancé, tout ne s'est pas passé comme prévu...

J'ai démarré à 100km/h sans formation ni accompagnement

Ce qui devait arriver est arrivé : j'ai fini dans le décor.

C'était mon premier échec dans le business en ligne.

J'ai compris que la détermination n'était pas suffisante

J'ai perdu de l'argent, et gâché un temps fou : c'était douloureux...

Malgré mon échec, j'ai refusé d'abandonner : je savais que c'était possible.

J'ai pris mon sac à dos et je suis parti direction la Thaïlande

J'ai commencé par un job en ligne alimentaire pour financer ma vie sur place.

Je ne suis pas passé de zéro à millionnaire d'un coup grâce au business en ligne.

Méfiez-vous des promesses scintillantes : le chemin vers le succès est périlleux.

Mais quand on a le courage d'avancer même en échouant, on peut aller loin.

En commençant à réseauter sur place, j'ai eu un énorme déclic.

J'ai rencontré des entrepreneurs qui avaient réussi sur Amazon FBA

Avec des business à plusieurs millions d'euros de chiffre d'affaires.

Tout à coup, ce rêve s'est matérialisé devant mes yeux.

J'avais des exemples de réussite en chair et en os.

Comme tu l'imagines, ça m'a motivé à fond.

Le rêve devenait accessible.

J'avais confiance en ce business model pour atteindre l'indépendance.

Je me suis lancé en cumulant mon autre job en ligne, qui me prenait déjà du temps.

C'est là que j'ai compris ce qu'était le vrai "hustle" dont parlent les Américains...

Les semaines de 50 heures, et ses instants peu glamours absents d'Instagram

J'ai commencé à ne penser qu'au business, jusqu'à ne plus en dormir la nuit

Jusqu'au moment où j'ai sauté le pas et investi toutes mes économies.

En novembre 2018, j'ai lancé avec ma copine notre premier produit.

C'était l'instant de vérité, le moment clé qui allait tout définir.

Au final ? Numéro 1 des ventes, plein d'avis positifs : tout ce travail avait payé

On décida de réinvestir tout de suite pour scaler en allant sur d'autres marketplaces.

Alors que tout s'accélérait, j'avais encore mon job à gérer

J'ai continué à travailler à côté pendant un an.

Au bout d'un an d'effort, on atteignait les 300 000 euros de chiffre d'affaires

Et même si notre vie avait changé, je savais qu'on pouvait faire encore mieux.

On aurait pu exploser ce plafond en évitant plein d'erreurs de débutants.

Mais dans tous les cas, voir son travail payer était une immense source de bonheur.

Vous avez aussi le droit de réussir : je ne suis pas bien différent de vous.

Bien sûr, vous n'aurez pas un parcours identique, chaque individu est unique.

Mais le processus reste le même, et j'ai envie de vous le partager.

Amazon FBA est une opportunité bien réelle, ce n'est pas un énième scam.

Ça a changé ma vie et aujourd'hui, je veux pouvoir changer la vôtre.

Si vous souhaitez démarrer votre projet entrepreneurial et atteindre votre liberté financière et géographique avec Amazon FBA, vous pouvez mettre toutes les chances de votre côté en me rejoignant sur FBA Accélérateur.

[Toutes les informations sont accessibles ici.](#)

En attendant, je vous souhaite le meilleur pour la suite.

À très vite,

Seb