



MAISON DE COURTAGE · CHINE ↔ EUROPE

Nous achetons pour vous,
sur le terrain,
de l'usine au conteneur.

CHAPITRE I

La maison.

Qui nous sommes, pourquoi la maison existe, et ce qui change pour l'acheteur quand le risque change de camp.



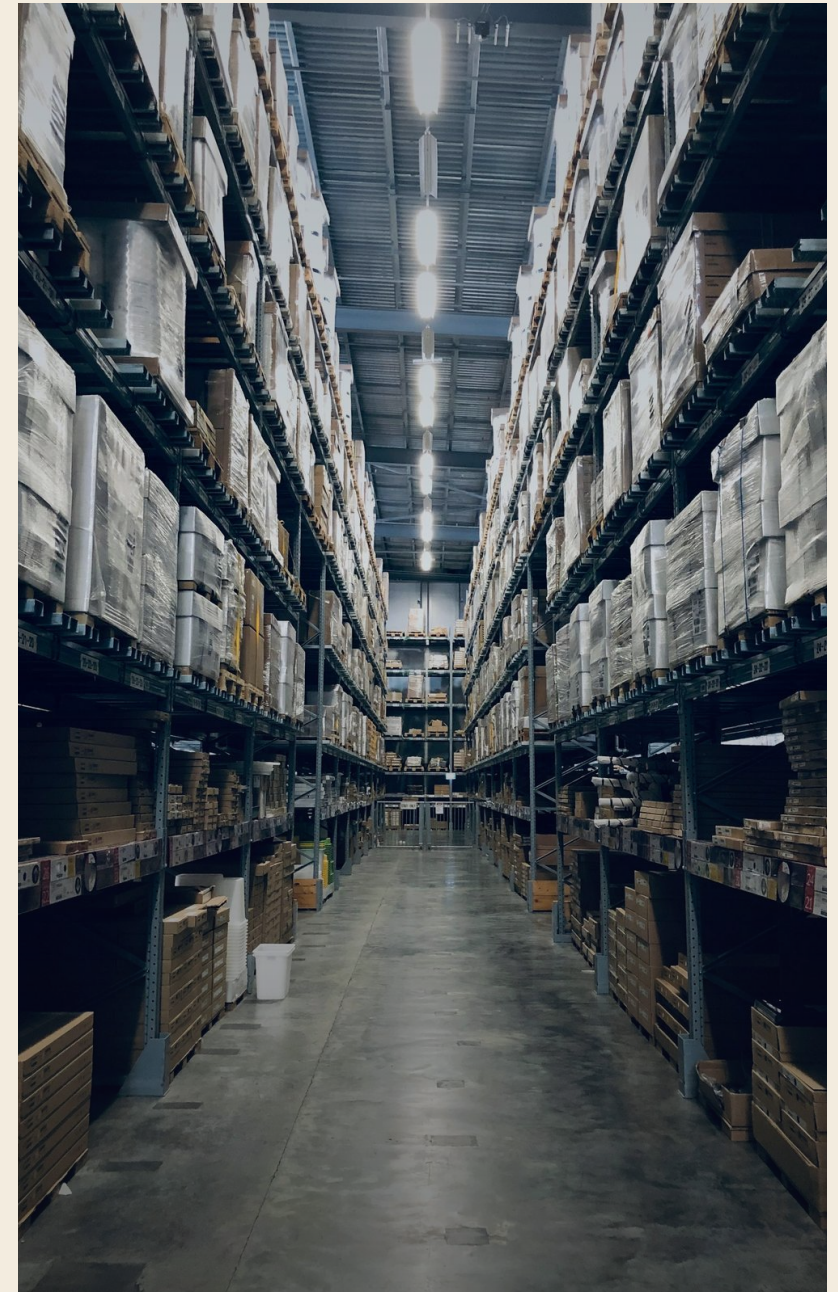
POURQUOI UN ACHAT EN CHINE DÉRAPE

Ce n'est presque jamais le prix qui coûte cher. *C'est la suite.*

Acheter seul en Chine, c'est avancer de l'argent à une société qu'on n'a jamais vue. Le devis est excellent. Ce qui suit l'est rarement.

- Un acompte versé à un négociant qui se présentait en fabricant.
- Un échantillon parfait, puis une série qui ne lui ressemble plus.
- Un conteneur bloqué en douane pour un document manquant.

Chacune de ces lignes coûte plus cher que la totalité des honoraires d'une maison qui fait le travail correctement.



SORVA EN UNE PHRASE

Nous contractons en notre nom,
nous réglons les usines,
et nous répondons du *résultat livré*.

Une maison de courtage française, une équipe à Guangzhou toute l'année, une filiale chinoise en propre. Le risque de paiement est de notre côté, pas du vôtre.

30 000+

EXPOSANTS PASSÉS AU CRIBLE
À LA CANTON FAIR

9 654 km

ENTRE PARIS
ET GUANGZHOU

FR · EN · ZH

LANGUES DE TRAVAIL, MANDARIN
PAR RELAIS LOCAL

24 h

POUR UNE PREMIÈRE
RÉPONSE OUVRÉE



SAS immatriculée le 29 juin 2026 · 106 789 068 R.C.S. Béziers · TVA FR78 106 789 068. Filiale détenue à 100 % : Guangzhou Sorva Business Consulting Co., Ltd., immatriculée le 23 juillet 2026 à Guangzhou, district de Tianhe (code de crédit social unifié 91440106MAKK868A42).

MARKETPLACE · AGENT · COURTIER

Trois façons d'acheter en Chine.

Une seule où *le risque change de camp.*

La question n'est pas qui trouve l'usine : qui signe, qui paie, et qui répond quand la marchandise arrive.



MARKETPLACE



AGENT DE SOURCING



SORVA · COURTIER

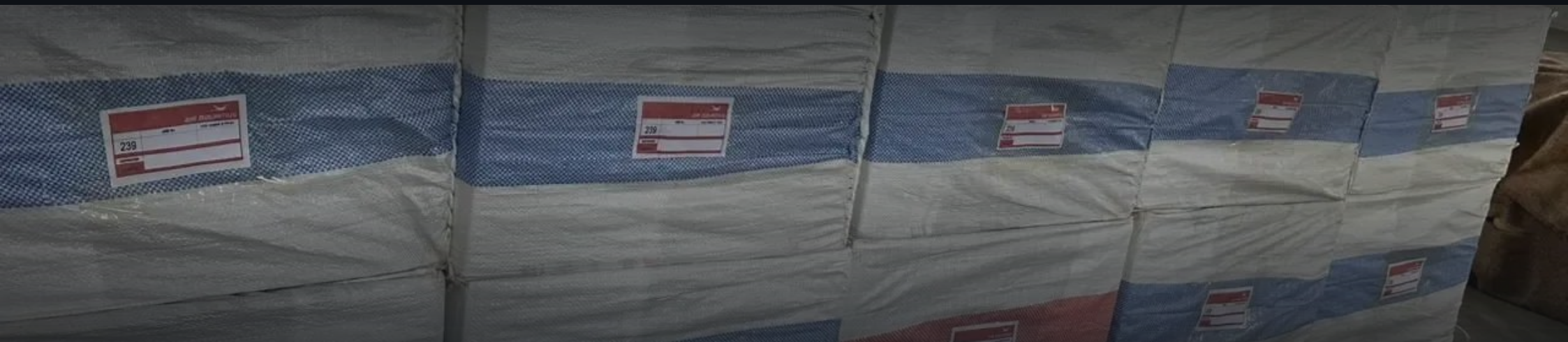
Qui signe le contrat	Vous, avec l'usine	Vous, avec l'usine	Nous, en notre nom
Qui paie l'usine	Vous, par virement	Vous, par virement	Nous, sur notre compte
Qui porte le risque	Vous	Vous	Nous
Qui va voir l'atelier	Personne	Parfois	Nous, avant de valider
Qui contrôle avant chargement	Personne	Selon mandat	Nous, systématiquement
Ce que vous recevez	Un contact	Une mise en relation	Une marchandise conforme
Ce que vous payez	Rien, puis tout seul	Une commission	Un prix ou des honoraires affichés

La plateforme vous met en relation. L'agent vous représente. Nous, nous achetons.

CHAPITRE II

L'offre.

Quatre lignes de métier et une seule porte d'entrée. Ce que la maison sait faire, ligne par ligne.



CE QUE LA MAISON SAIT FAIRE

Quatre lignes de métier.

Une seule *porte d'entrée*.

La première ligne est le métier. Les trois autres existent parce que les clients les ont demandées.

O1 EN COMPTE PROPRE

Négoce et import-export

Nous achetons en notre nom, importons sous notre EORI et revendons rendu droits acquittés, sur facture française.

Mobilier, textile, emballage, sport, objet promotionnel.

O2 À LA COMMISSION

Courtage de sourcing

Le client paie l'usine en direct ; nous menons recherche, visite et négociation, contre une commission affichée.

Machines, biens d'équipement, pièces techniques.

O3 À L'ABONNEMENT

Marketing et contenus produit

Photo produit, catalogues et contenus sociaux, réalisés à Guangzhou, là où le produit se trouve.

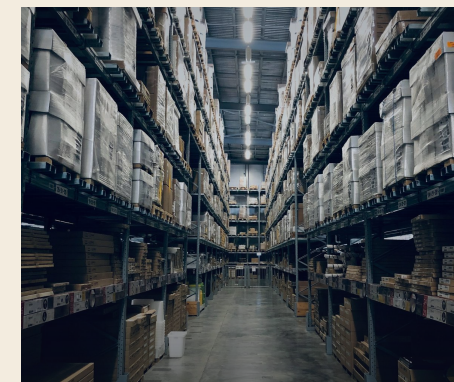
Une marque qui lance une gamme sourcée par la maison.

O4 À LA MISSION

Conseil et pilotage de programme

Audit de chaîne, qualification fournisseurs, coût rendu, seconde source hors de Chine.

Un acheteur qui veut savoir où sa chaîne fuit.



Une cinquième ligne, volontairement petite : site, boutique en ligne et acquisition, proposés aux seuls clients sourcing. Jamais vendus à froid.

OI NÉGOCE ET IMPORT-EXPORT · LE MOTEUR

Nous achetons la marchandise. Vous achetez *un résultat*.

Tout ce qui est difficile dans l'importation depuis la Chine l'est parce que quelqu'un doit être propriétaire de la marchandise. C'est nous.

CE QUE NOUS PRENONS EN CHARGE

- Achat départ usine ou FOB, en notre nom, sur notre compte.
- Fret maritime ou aérien, assurance, plan de chargement.
- Import sous notre propre numéro EORI et dédouanement en France.
- Revente rendu droits acquittés, sur facture française, TVA française.
- Un seul interlocuteur, du premier échantillon au déchargement.

CE QUE CELA CHANGE POUR L'ACHETEUR

- Aucun virement vers une usine jamais vue.
- Aucun stock porté tant que la qualité n'est pas validée.
- Un prix unique, comparable à un prix de fournisseur européen.
- Un recours de droit français, face à une société française.



O2 COURTAGE DE SOURCING · À LA COMMISSION

Quand le client préfère payer l'usine *en direct*.

Sur les biens d'équipement lourds, les machines et les projets où l'acheteur veut son contrat en direct, nous restons à la manœuvre sans prendre possession de la marchandise.

LE TRAVAIL RESTE LE MÊME

- Cartographie des fabricants réels, pas des revendeurs.
- Vérification de la licence d'affaires, de la capacité et des références.
- Visite d'atelier et rapport photo avant toute recommandation.
- Négociation en mandarin, à hauteur d'usine, par notre relais local.
- Suivi de production et inspection avant chargement.

CE QUI CHANGE

- Le contrat est signé entre le client et l'usine.
- Le paiement part du compte du client.
- Notre rémunération est une commission sur la valeur usine, affichée d'avance.
- Aucun fonds de roulement immobilisé, donc une mise en route rapide.



AUTOUR DE LA MARCHANDISE

Ce qui se vend *après* le conteneur.



03

ABONNEMENT MENSUEL

Marketing et contenus produit

- Photographie et vidéo produit en studio, à Guangzhou.
- Catalogues et fiches techniques à la charte du client.
- Contenus sociaux et gestion de compte.

Le produit est photographié là où il est fabriqué, avant même d'être expédié.



04

À LA MISSION

Conseil et pilotage de programme

- Audit de chaîne d'approvisionnement existante.
- Qualification fournisseurs et coût rendu, référence par référence.
- Étude de seconde source hors de Chine.

Pour les acheteurs qui ont déjà une chaîne, et veulent savoir où elle fuit.

05 · PRESTATIONS NUMÉRIQUES

Site vitrine, boutique en ligne, acquisition. Facturé par la société mère française. Proposé uniquement aux clients sourcing, jamais vendu à froid. Vitrine dédiée : it.sorvatrade.com

CHAPITRE III

La méthode.

Le déroulé d'une mission, du cadrage au déchargement. Rien ne part sans validation.



LE DÉROULÉ D'UNE MISSION

Cinq temps.

Une seule promesse : *votre tranquillité.*

À chaque temps correspond un livrable écrit. L'acheteur sait toujours où en est son dossier.

01



Cadrage

Cahier des charges écrit avec vous : spécification, quantités, budget, calendrier. Rien ne part sans lui.

02



Sélection

Fabricants réels, licence et capacité vérifiées, mise en concurrence. Les négociants déguisés sont écartés.

03



Terrain

Visite d'atelier et négociation en mandarin, sur place. Deux Canton Fair par an, 30 000 exposants.

04



Contrôle

Échantillon de référence signé, suivi de production, inspection avant chargement.

05



Livraison

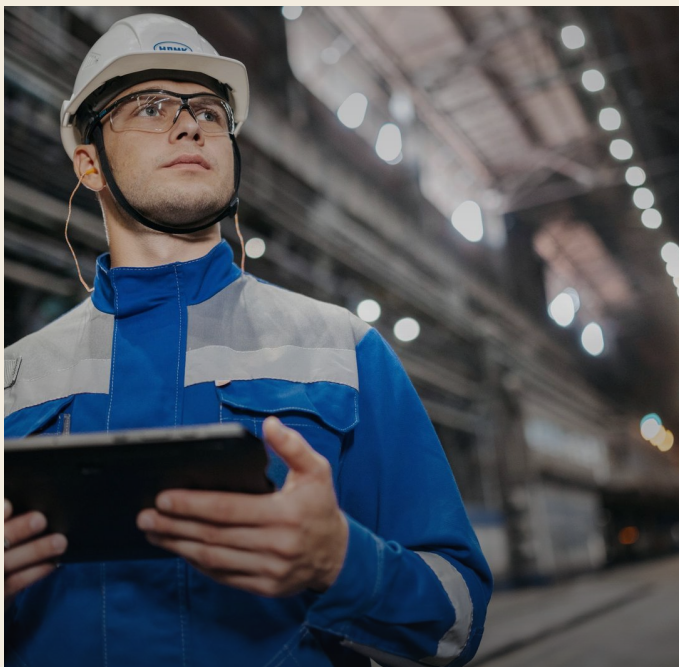
Fret, assurance, dédouanement, livraison à l'entrepôt, documents douaniers complets.



CE QUI SE JOUE AVANT LE CHARGEMENT

Rien ne part *sans validation.*

Le contrôle qualité ne se rattrape pas à l'arrivée. Il se gagne en Chine, avant que le conteneur ne soit fermé.



ÉTAPE 01



Cahier des charges écrit

Tolérances, matières, finitions, emballage, marquage. Ce qui n'est pas écrit n'est pas dû.

ÉTAPE 02



Échantillon de référence signé

Le sealed sample fait foi : conservé, photographié, opposé à la production.

ÉTAPE 03



Inspection en cours de production

Corriger une dérive quand elle coûte une journée d'atelier, pas un conteneur.

ÉTAPE 04



Inspection avant expédition

Contrôle statistique AQL ISO 2859, photos et mesures. Organisme tiers lorsque le projet l'exige.

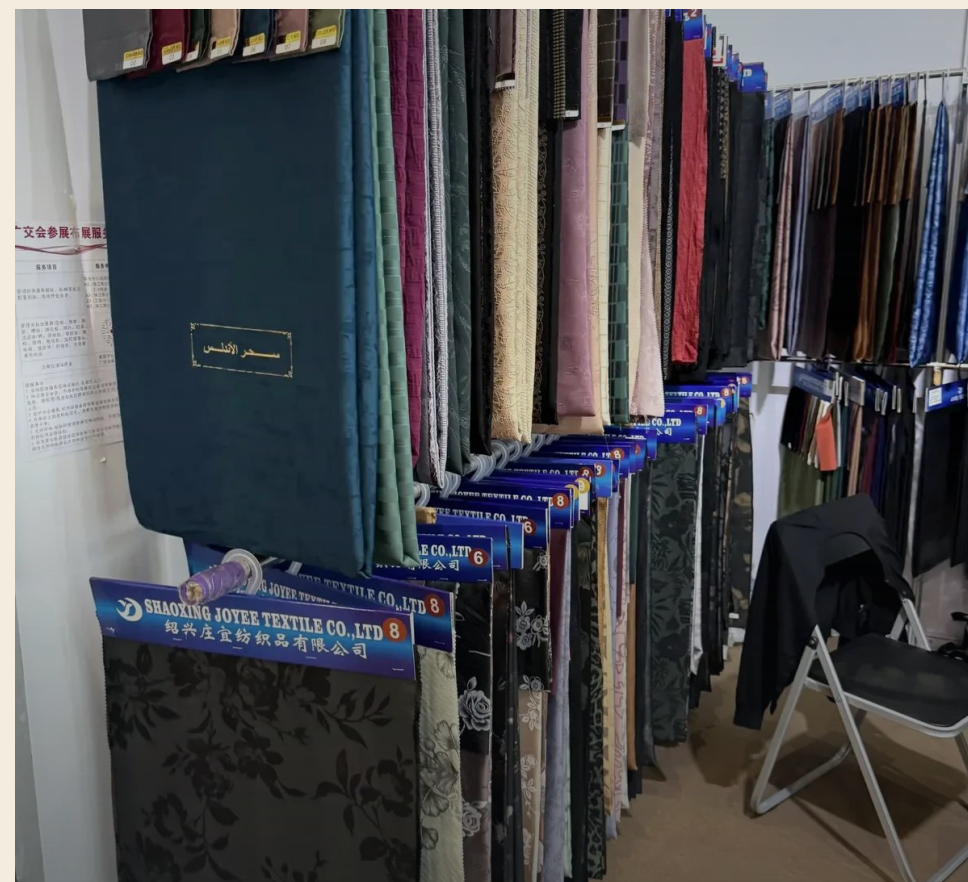
GUANGZHOU · CANTON FAIR · ATELIERS

Une présence physique, pas un *annuaire d'usines*.

Notre équipe est installée à Guangzhou toute l'année et arpente les allées de la Canton Fair deux fois par an. Les photographies de cette planche ont été prises par la maison, sur place.



CANTON FAIR · PAVILLON INTERNATIONAL



CANTON FAIR · ALLÉE TEXTILE

CE QUE NOUS SOURÇONS DÉJÀ

Quatre familles bien connues. Et tout ce qui *se fabrique*.

Les quatre secteurs ci-dessous ont leur page dédiée, leurs normes et leurs pièges documentés. Au-delà, la question n'est jamais le secteur : c'est le volume, la norme applicable et le niveau de finition attendu.

O1

Mobilier et décoration

Mobilier de maison et de collectivité, luminaires, décoration. Attention au volume transporté : le coût rendu se joue en mètres cubes, pas en kilos.

O2

Textile et habillement

Habillement, linge de maison, sacs et accessoires. Droits de douane plus élevés, étiquetage et composition à vérifier de près.

O3

Électronique grand public

Marquage CE, directives applicables, déclaration de conformité et dossier technique. Un produit non conforme ne passe pas la frontière.

O4

Agroalimentaire

Agréments sanitaires, traçabilité, étiquetage réglementaire. Un circuit exigeant, où l'accompagnement vaut son prix.

CE QU'ON VÉRIFIE

Norme feu sur le rembourré, essences de bois, formaldéhyde.

CE QU'ON VÉRIFIE

Composition, entretien, origine, substances réglementées.

CE QU'ON VÉRIFIE

CE, RoHS, REACH, DEEE, batteries et transport aérien.

CE QU'ON VÉRIFIE

Agrément établissement, contact alimentaire, chaîne du froid.

Également traités : emballage, quincaillerie, outillage, articles de sport, objet promotionnel, pièces techniques et biens d'équipement.

LE COÛT DE REVIENT RENDU

Le prix usine ne veut rien dire. Le *coût rendu*, si.

C'est le seul chiffre qui permet de fixer un prix de vente. Un devis d'usine comparé à un prix rendu européen est une comparaison faussée.

Un devis d'usine n'est pas un prix de revient. C'est une ligne sur cinq.

Ce que nous remettons

Un tableau de coût rendu, référence par référence, avec l'hypothèse d'Incoterm retenue et le détail des postes. Le client peut le contredire ligne à ligne. Un calculateur public est disponible sur soratrade.com/estimation.

DÉCOMPOSITION DU COÛT RENDU

**Prix départ usine ou FOB**

Le chiffre annoncé par l'usine. Le point de départ, jamais le point d'arrivée.

+

**Transport et assurance**

Maritime dans la plupart des cas, trois à cinq semaines vers l'Europe. Conteneur complet ou groupage.

+

**Droits de douane**

Selon le code tarifaire du produit. Attention aux droits antidumping sur certaines familles.

+

× 1,20

TVA à l'import

20 % en France, autoliquidée sur la déclaration depuis 2022. Un numéro EORI est requis pour importer.

+

**Frais annexes**

Dédouanement, manutention portuaire, livraison finale, stockage éventuel.

=

Coût de revient rendu entrepôt

CHAPITRE IV

Les engagements.

Ce sur quoi la maison s'engage, ce qu'elle affiche, et ce qu'elle refuse de faire.



CE SUR QUOI LA MAISON S'ENGAGE

Quatre engagements qui tiennent *dès la première mission.*

ENGAGEMENT 01

Inspection avant chargement

Aucun conteneur ne part sans contrôle. Nous suivons la production et inspectons la marchandise avant le chargement ; lorsque le projet l'exige, nous mandatons un organisme tiers indépendant.

ENGAGEMENT 02

Vous ne portez aucun stock

Nous réglons les fournisseurs sur le compte de la maison et endossons les contrats. Vous payez la marchandise livrée, pas un entrepôt qui dort.

ENGAGEMENT 03

Un seul interlocuteur

Du premier échantillon au déchargement, vous traitez toujours avec un associé. Pas de relais junior, pas de service client anonyme.

ENGAGEMENT 04

Réponse sous 24 heures

Chaque demande reçoit une première lecture et des prochaines étapes claires sous 24 heures ouvrées.

Propriété des moules · Les moules et l'outillage financés par le client lui appartiennent, dès lors que c'est écrit au cahier des charges et au contrat, même en cas de changement d'usine.

HONORAIRES AFFICHÉS, SÉPARÉS DU PRIX D'ACHAT

Nous ne prenons pas de marge cachée sur le prix *fournisseur*.

Trois lignes, annoncées avant de commencer. Selon le dossier, une seule s'applique, ou deux se combinent. Chaque projet est cadré sur devis après un premier échange.

AU DÉMARRAGE

Pack initial

1 500 à 3 500 €

Cadrage du projet, cartographie des fournisseurs, qualification, échantillonnage et premier audit. Facturé en une fois.

PAR MOIS

Honoraires de suivi

690 à 1 900 €

Pilotage opérationnel continu : production, inspections, ajustements fournisseurs, point hebdomadaire. Réajusté selon le volume.

DE LA VALEUR LIVRÉE

Commission au succès

6 à 12 %

Aligne notre rémunération sur le résultat livré, pas sur le nombre d'heures passées.

Sur la ligne négoce en compte propre, l'acheteur ne voit ni honoraires ni commission : il voit un prix rendu droits acquittés, unique et comparable.

Les fourchettes ci-dessus correspondent à nos engagements types et sont publiées sur sorvtrade.com/tarifs. Elles ne se négocient pas en rendez-vous : elles se cadrent sur devis.

COMMENT UN DOSSIER COMMENCE

Trois informations suffisent pour une *première lecture*.

Personne n'a besoin d'un cahier des charges parfait pour nous saisir. Trois lignes suffisent, et la maison prend la suite sous 24 heures ouvrées.

01

Quoi

Le produit, même décrit en une phrase. Une photo, un lien ou un concurrent suffisent à démarrer.

02

Combien

Un ordre de grandeur de quantité et un budget cible, même approximatifs. C'est ce qui décide si le dossier est sourçable.

03

Quand

La date à laquelle la marchandise doit être en entrepôt. Le Nouvel An chinois ferme les ateliers une à deux semaines, cela se planifie.

UN CALENDRIER TYPE, DE LA DEMANDE AU DÉCHARGEMENT

SEMAINE 1

Cadrage et première sélection de fournisseurs

SEMAINES 2 À 4

Devis usines, négociation, échantillons

SEMAINES 4 À 10

Production et inspections

SEMAINES 10 À 15

Transport maritime vers l'Europe

SEMAINE 15

Dédouanement et livraison à l'entrepôt

Ordre de grandeur pour une commande standard. Le calendrier ferme est remis au démarrage, après cadrage.

CE QUE NOUS NE FAISONS PAS

Un dossier bien refusé vaut mieux qu'un dossier *mal accepté.*

Savoir dire non fait partie de l'offre. Ces lignes sont écrites pour être lues à haute voix devant un prospect : elles rassurent bien plus qu'elles ne coûtent.

-
- 01 **Nous ne faisons pas de mise en relation sèche**
Donner un contact d'usine puis disparaître, c'est le modèle que nous remplaçons.
-
- 02 **Nous ne prenons pas de marge cachée**
Nos honoraires sont affichés et séparés du prix d'achat. Un acheteur peut vérifier le prix usine.
-
- 03 **Nous ne promettons pas le prix le plus bas du marché**
Nous promettons un prix rendu tenu, une marchandise conforme et un interlocuteur qui répond.
-
- 04 **Nous ne lançons pas une production sans cahier des charges**
Ni sans échantillon validé. C'est non négociable, y compris quand le client est pressé.
-
- 05 **Nous ne sourçons pas de contrefaçon**
Ni de produit dont la conformité réglementaire européenne est hors d'atteinte.

Un prospect qui entend cela sait à qui il parle. C'est souvent la phrase qui déclenche le rendez-vous.

CONTACTER LA MAISON

Parlons de *votre projet.*

Trois lignes suffisent pour une première lecture. La maison répond sous 24 heures ouvrées, avec les prochaines étapes.

QUOI

Le produit, même décrit en une phrase.

COMBIEN

Un ordre de grandeur de quantité et de budget.

QUAND

La date de mise en entrepôt souhaitée.

Sorva · Société par actions simplifiée · 106 789 068 R.C.S. Béziers · TVA FR78 106 789 068
10 rue du Labech · 34630 Saint-Thibéry · France · Équipe terrain : Poly Finance Plaza · quartier financier de Tianhe · Guangzhou
Léo Thuel, Directeur Général · Guangzhou · Thomas Magnier, Président · France



Sorva

DE L'USINE AU CONTENEUR



Sorva

MAISON DE COURTAGE · CHINE ↔ EUROPE



SITE sorvatrade.com/contact
E-MAIL contact@sorvatrade.com