

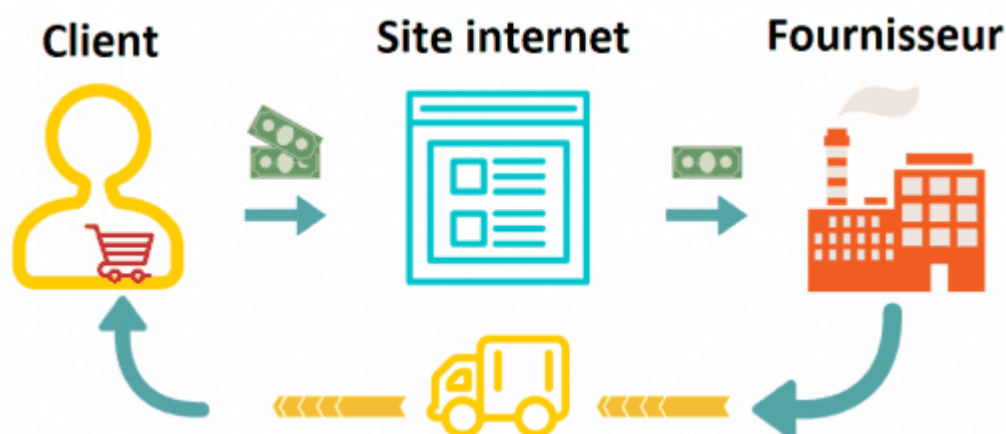


Le dropshipping : qu'est-ce que c'est ? Comment se lancer ?

Que signifie "dropshipping" ? En quoi consiste le dropshipping, quels avantages et quels inconvénients ? Comment mettre en place une stratégie de dropshipping ?

Définition : Le **dropshipping**, « livraison directe » en français, consiste en un modèle de distribution tripartite entre un **client**, un **site marchand** et un **fournisseur**.

Le client effectue sa commande auprès du site marchand qui la transmet à son fournisseur. C'est ce dernier qui assure la **livraison**, tandis que la plateforme de vente ne sert ici que d'intermédiaire.



Le dropshipping s'applique généralement au **commerce électronique**, même si d'autres modes de distribution peuvent aussi être concernés.

Le dropshipping peut être vu comme un **modèle économique** à part entière, comportant ses avantages et ses inconvénients...

Cet article va vous aider à mettre en place concrètement votre **stratégie de dropshipping**.

A noter qu'un site de e-commerce peut proposer la totalité ou seulement une partie de ses produits en mode **dropshipping**.

Dropshipping : quels sont les avantages et les inconvénients ?

Le dropshipping présente d'**importants avantages** sur le plan administratif, logistique et financier. Entrons dans les détails.

Les avantages du dropshipping.

Pour le commerçant, le principal avantage du dropshipping est **le fait de ne pas avoir de stock**.

L'absence de stock est particulièrement intéressante pour la gestion au quotidien et pour les finances de l'entreprise :

- les besoins en terme de **surface de stockage** (locaux) seront bien plus réduits que pour une activité d'achat-revente traditionnelle,
- **pas de stocks à gérer** : pas d'inventaire, pas de risque de rupture,
- le **besoin en fond de roulement** sera moindre car l'entreprise n'aura pas à supporter le coût de stocks immobilisés dans ses locaux, pouvant peser sur la **trésorerie**,
- les **risques** liés à la péremption des produits ou aux détériorations éventuelles seront limités,
- les **coûts de transport** seront réduits, le chemin emprunté par le produit étant plus court,
- des **économies d'assurance** pourront être réalisées.

D'autre part, le **dropshipping** permet un **gain de temps et d'efficacité**, aussi bien pour le fournisseur que pour la plateforme de vente :

- le **fournisseur** voit sa marchandise écoulee sans avoir besoin de s'occuper de la communication ni de la publicité de son produit,
- le **vendeur** peut se concentrer sur ses objectifs de communication et de commercialisation, sans avoir à gérer les aspects productifs ou logistiques,
- enfin et surtout, **le client est livré plus vite**.

Le coût de départ du dropshipping est minime (pas d'investissement particulier à prévoir), ce qui en fait une activité très intéressante pour tout entrepreneur ayant peu de moyens au départ.

Enfin, il est possible de conserver **une marge intéressante** en fonction des produits.

Quels sont les inconvénients du dropshipping ?

Le principal inconvénient du dropshipping concerne le fait que **vous perdez le contrôle de certains aspects de votre activité**.

Ainsi, selon les fournisseurs avec lesquels vous travaillerez, vous n'aurez pas de garantie quant à :

- la qualité des produits,
- la conformité des commandes,
- le respect des délais de livraison.

Ces trois points sont pourtant essentiels pour toute activité commerciale : ils sont la clé de la **satisfaction client**. Voilà pourquoi il sera primordial de bien sélectionner vos fournisseurs.

Autre inconvénient majeur du dropshipping : vos fournisseurs auront un accès privilégié à votre **fichier client**, puisque vous leur transmettez toutes les coordonnées permettant d'effectuer les livraisons. La valeur de votre entreprise s'en trouvera potentiellement réduite...

D'autre part, de nombreux sites de fournisseurs proposant des produits en **dropshipping** sont basés en dehors de l'Union Européenne. Attention alors à bien prendre en compte **les frais de douane et la TVA** à rajouter au prix de vente. Vous devrez en informer vos clients. Selon certains lieux d'expédition la livraison peut prendre des semaines : là aussi il faudra en informer clairement le client !

La saturation du marché du dropshipping.

Le marché du dropshipping est en voie de saturation. Avec de plus en plus de sites de ce type, les produits se retrouvent en grand nombre un peu partout sur le net. Pour faire face à ce phénomène, pensez à **cibler une niche** et à choisir vos produits phares avec soin.

Voyons à présent comment se lancer dans une activité de dropshipping.

Comment mettre en place une activité de dropshipping en ligne ?

Voici les principales étapes concrètes pour lancer une activité de **dropshipping**.

1. Trouvez vos fournisseurs.

Cette étape revêt une **importance stratégique**. Pour identifier les meilleurs fournisseurs, faites le tour du net et établissez le contact avec des fabricants, grossistes, créateurs... Démarquez-vous en proposant des produits tendance mais rares. Vous pourriez aussi envisager de devenir une plateforme ne proposant que des **articles de créateurs**.

Prenez grand soin de vérifier la qualité et la conformité des produits ainsi que les conditions de livraison et le sérieux de vos fournisseurs, car ce sont eux qui se chargeront de la livraison !

Vous pourrez trouver sur internet des **annuaires de fournisseurs spécialisés dans le dropshipping**, ainsi que **des places de marché dédiés au dropshipping**, telles AliExpress.

2. Créez votre e-boutique.

Avant toute chose il vous faudra choisir **une plateforme e-commerce**, par exemple Prestashop ou WordPress + Woo commerce. Créez votre site et ajoutez vos fiches produits. Il vous faudra également sélectionner une **solution de paiement en ligne** sécurisée, par exemple *Stripe* ou *Paypal*.

Rendez l'expérience de vente plaisante afin de satisfaire et fidéliser vos clients. N'oubliez pas de laisser à vos clients la possibilité de **laisser des témoignages**.

Voir aussi notre article Créer une boutique en ligne, étapes et conseils.

3. Faites-vous connaître.

Une fois vos produits et articles en ligne, reste à attirer du trafic sur votre site marchand : c'est la partie la plus compliquée.

Pour cela, pensez à :

- soigner vos photos et vos fiches produits,
- produire régulièrement du contenu rédactionnel, par exemple **en créant un blog thématique**,
- développer votre **présence sur les réseaux sociaux**,
- animer vos ventes par des événements, des promotions, des ventes-privées...
- capitaliser sur les **avis et témoignages clients**.

Vendre sur internet est un métier en soi : **formez-vous si nécessaire** avant de vous lancer dans l'aventure.

Voir aussi notre article : Créer une boutique en ligne, étapes et conseils.

Créez ou modifiez votre entreprise directement en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités juridiques en ligne. **Pourquoi Legalstart ?** Tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. **Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.**

Des documents Excel pour gérer votre entreprise (gratuit).

WikiCréa a mis au point des outils Excel bien utiles pour gérer une petite entreprise :

- un **plan financier**, facile à compléter,
- un **facturier** pour devis et factures : **cliquez ici pour y accéder**,
- un **suivi de trésorerie** : **cliquez ici pour y accéder**,
- un modèle de **suivi des recettes et des dépenses**, **obligatoire en micro-entreprise** : **cliquez ici pour y accéder**.