

Tout savoir sur le dropshipping

Description

Tout savoir sur le dropshipping permet de démarrer les ventes avec un faible budget et de maximiser la possibilité de réussir le projet. Ce dernier intéresse toujours aussi bien les personnes évoluant déjà dans le domaine que celles dépourvues d'expérience dans la vente en ligne.

Présentant un certain nombre d'avantages, le dropshipping reste aujourd'hui apprécié des [auto-entrepreneurs](#). En le pratiquant, il faut surtout assurer les aspects marketing et vente. En effet, le dropshipper a pour principale mission de trouver des clients. Avant de se lancer, il est essentiel de comprendre ce mode de commercialisation et de savoir comment bien débiter.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Dropshipping : de quoi s'agit-il ?

Il s'agit d'un **concept permettant au détaillant de vendre des produits sur Internet** sans devoir se soucier du traitement des produits, de l'expédition, de la gestion des stocks.

À chaque commande client, le fabricant, le [grossiste](#) ou le fournisseur se charge lui-même de livrer directement les produits auprès du consommateur final. En effet, **le dropshipper n'a pas à assurer la gestion d'un entrepôt**. Il n'aura pas non plus à réaliser des inventaires. Il agit plus comme intermédiaire.

Il est bon de noter qu'en raison de ses tarifs compétitifs et de ses capacités de fabrication, la Chine s'impose depuis plusieurs années comme un **acteur important dans l'industrie du dropshipping**. Les dropshippers sont nombreux à s'approvisionner auprès de fournisseurs chinois, dont AliExpress et Alibaba, pour pouvoir proposer des produits à des prix intéressants dans le monde.

Quel statut juridique pour faire du dropshipping ?

Il est essentiel de tout savoir sur le dropshipping avant de se lancer dans le domaine. Par exemple, **la réussite du projet dépend en grande partie du choix de la forme juridique**

. Le futur dropshipper peut choisir entre :

- Le [régime de la micro-entreprise](#) ;
- Le statut de société (SASU, EURL, SAS ou encore SARL).

Le statut de micro-entrepreneur **offre la possibilité de tester le marché**. Il présente également l'avantage d'être facilement accessible. D'autre part, il permet de :

- Payer des cotisations sociales sur le chiffre d'affaires ;
- Bénéficier d'[obligations comptables](#) allégées.

Cependant, il est interdit de franchir un certain seuil de chiffre d'affaires pour pouvoir conserver le statut. De plus, ce dernier **ne permet pas la déduction de charges du résultat fiscal**. Quant à la forme de société, elle requiert des démarches de création plus complexes, ainsi qu'une [comptabilité](#) plus complète.

Par ailleurs, elle **permet de séparer clairement le patrimoine professionnel et les biens personnels** de l'entrepreneur. En la choisissant, ce dernier a aussi la possibilité de recruter du personnel. Et en plus de pouvoir déduire ses charges, il n'a aucun plafond de chiffre d'affaires à respecter.

Ce type d'entreprise est-il légal ?

Ce type d'entreprise est bien **légal parce qu'il s'agit de commercialiser des produits, avec l'accord du fournisseur**. Mais le dropshipper est tenu de garantir leur licéité, conformité et sécurité selon la réglementation en vigueur. Il doit également suivre les normes de vente en ligne, incluant des renseignements sur :

- Le [droit de rétractation](#) ;
- Les conditions de livraison.

Bon à savoir : toute pratique commerciale déloyale est à proscrire dans le cadre du dropshipping.

Pourquoi se lancer ?

Absolument tout savoir sur le dropshipping est crucial avant de se lancer. Il est particulièrement important de **s'intéresser aux avantages et inconvénients de la pratique** pour éviter les surprises au cours de l'activité.

Les avantages

Le dropshipping présente plusieurs avantages, parmi lesquels on peut citer :

- Des coûts de démarrage moindres ;
- Une sélection de produits illimitée ;
- Un flux de travail automatisé.

La majeure partie du travail est automatisée. En effet, il est possible de rendre automatique :

- La gestion des stocks ;
- L'acheminement des produits ;
- Le suivi des commandes.

De plus, le dropshipper peut commercialiser autant de marchandises qu'il le souhaite. Il n'est **pas limité par un emplacement géographique**, ce qui lui permet de tester plusieurs produits, sans réaliser un investissement important.

Pour rappel, il n'a pas non plus besoin de louer un espace de stockage, **car les fournisseurs se chargent d'entreposer les produits pour lui**, ce qui lui évite d'éventuels problèmes logistiques. De plus, il peut gérer son activité où qu'il soit. Il lui faudra tout simplement un accès à Internet.

En somme, le dropshipping **nécessite peu d'investissement et permet de se libérer de la gestion de la logistique** et du stock. Le principal objectif du dropshipper est de gagner suffisamment en visibilité pour bien gérer sa marge et réussir à vendre ses produits. N'ayant pas à s'occuper de l'emballage, l'expédition et l'inventaire, celui-ci pourra ainsi se concentrer pleinement sur son cœur de métier.

Le risque financier est ainsi particulièrement faible. **Aucun capital de départ n'est requis** pour se lancer dans le dropshipping. Le détaillant n'aura pas non plus à penser aux coûts de fabrication des produits et de développement de l'activité. Et il a la possibilité de se lancer seul dans l'aventure entrepreneuriale, sans :

- Fabriquer lui-même les produits ;
- Prendre en charge la gestion des éventuels retours.

Le dropshipping constitue ainsi une **solution pertinente pour tester une nouvelle gamme de produits** et prendre le minimum de risques. Le détaillant n'aura qu'à promouvoir les produits, trouver et fidéliser les clients. Il devra tout simplement se

focaliser sur :

- La maintenance de sa plateforme de vente ;
- La génération de leads ;
- Le marketing.

Les inconvénients

Ne manipulant pas les produits lui-même, le dropshipper n'a pas la possibilité de garantir qu'ils répondent bien à ses normes de qualité. Il faudra alors qu'il prenne le soin d'établir des relations solides avec ses fournisseurs et de **bien s'informer sur les caractéristiques des marchandises** (dimensions, provenance, etc.).

D'autre part, ces derniers collaborent souvent avec plusieurs commerçants à la fois. En effet, une forte concurrence règne sur le marché, ce qui entraîne de **faibles marges bénéficiaires**. Pour y remédier, le détaillant doit trouver un moyen de se distinguer de ses concurrents, en améliorant l'expérience client de son site e-commerce par exemple.

Bon à savoir : il est conseillé au dropshipper de tester chaque produit avant de l'ajouter à sa boutique.

En outre, l'entreprise du dropshipper est **soumise aux conditions générales des fournisseurs**. Elle ne peut pas contrôler certains éléments pouvant impacter la satisfaction des clients. Les politiques d'échange et de retour en font partie.

Or, c'est au détaillant de résoudre le problème si le fournisseur refuse de coopérer. De plus, il ne peut généralement pas assurer une livraison gratuite et rapide, puisque **les délais et les coûts d'expédition ne dépendent pas de lui**. Et si le grossiste est installé hors des frontières de l'Europe, les frais de douane sont souvent difficiles à gérer.

Puis, dans le cas où le fournisseur déciderait de ne plus vendre un produit, il faudra que le détaillant le retire de son site e-commerce. De même, il sera dépendant des stocks du grossiste. Pour ce dernier, le dropshipping peut également présenter un inconvénient majeur parce que la communication faite sur ses marchandises **risque d'affecter son image**.

Pour fonctionner, il doit donc reposer sur une relation de confiance entre le commerçant et le fournisseur. Il ne s'agit pas non plus d'une solution miracle pour gagner de l'argent sans trop travailler. D'ailleurs, pour développer l'activité, il est **toujours préférable de créer des stocks et de gérer les livraisons de manière progressive**

Quels sont les aspects légaux du dropshipping ?

À son lancement, le dropshipper est **tenu d'effectuer des déclarations officielles et de suivre quelques procédures**. La souscription d'assurance ne constitue pas une obligation légale, mais elle reste vivement recommandée.

Les taxes

Un certain nombre de taxes doivent être payées lorsque l'on mène une activité de dropshipping. Concernant la **TVA sur le produit**, le dropshipper peut ne pas s'en acquitter dans le cas où il aurait opté pour le régime de la micro-entreprise. S'il a choisi de créer une société, il est possible qu'il soit tenu de la régler et de la récupérer sur ses achats.

Il a toujours le choix de faire appel au service d'un comptable pour se charger du calcul des taxes. En cas d'importation venant d'un pays hors de l'Union européenne, il faudra payer des **frais de douane** dès que le montant du colis excède les 150 euros.

L'autorisation de vendre des marques

Il est courant de **vendre des marques en dropshipping**. Par ailleurs, cette pratique nécessite une autorisation spéciale et une licence explicite. Pour en obtenir, il faut tout simplement souscrire des offres préétablies proposées sur le site officiel de la marque.

Le numéro EORI

Le numéro EORI **sert à identifier les paquets** du dropshipper. Lié à l'entreprise de ce dernier, il peut permettre de tracer le colis en cas de problème. Il donne aussi la possibilité de régler la TVA et les frais de douane. Il est bon de noter qu'il s'obtient lors de la [création de la société](#).

Les micro-entrepreneurs doivent généralement effectuer une demande particulière pour avoir un numéro EORI. Il est aussi **possible de l'obtenir en se connectant au site des douanes** et de renseigner un formulaire dédié. Le demandeur le recevra en quelques jours par courrier postal.

S'assurer

Le moindre conflit avec un client risque de coûter cher. C'est pourquoi il vaut toujours mieux s'assurer. Une bonne **garantie RC pro** protégera le dropshipper en cas de problème de disponibilité ou de livraison. Il peut en souscrire auprès de la compagnie d'assurance de son choix.

Comment bien débuter dans le dropshipping ?

Avant de débuter dans le dropshipping, il est important de s'assurer d'être fait pour exercer le métier. Une fois que l'on est certain que c'est bien le cas, il **faudra créer un site e-commerce et commencer à trouver un fournisseur**. Ensuite, il ne restera plus qu'à choisir les produits et à en faire la promotion sur les réseaux. Bien entendu, le dropshipper devra fixer également un prix de vente rentable.

Étudier le meilleur produit

Si le détaillant ne sait pas encore du tout quel produit il veut vendre, il peut tout simplement suivre les tendances actuelles afin de découvrir les secteurs porteurs. Il a le choix également de **se servir de Google Trends** pour explorer la fréquence de recherche de divers termes, ce qui lui donnera une idée du volume mobilisé par une marchandise.

Bon à savoir : il est tout aussi intéressant de trouver des produits, dont le coût réel n'est pas connu par les clients afin de réaliser une bonne marge bénéficiaire.

Trouver son fournisseur

Pour bien débuter dans le dropshipping, il est tout aussi important de **savoir trouver des fournisseurs**. Au cours de cette étape, le dropshipper doit prendre en compte un certain nombre de critères, tels que :

- L'originalité et la qualité des articles ;
- La gestion logistique (surtout les délais de livraison).

Ensuite, il peut s'orienter vers AliExpress ou Amazon, mais il a aussi la possibilité de collaborer avec des grossistes comme BigBuy et Brandsdistribution, voire avec des fournisseurs français. Il faut savoir qu'aujourd'hui, de nombreuses plateformes de gestion proposent des **catalogues de grossistes préétablis**.

Fixer un prix qui rapportera du bénéfice

Pour fixer un prix rentable, il sera nécessaire également de **mener une analyse détaillée du marché**. Il faudra prendre en compte le prix d'achat des marchandises et y ajouter les frais de fonctionnement pour les vendre. Ensuite, le détaillant n'aura plus qu'à évaluer les bénéfices qu'il souhaite réaliser sur les articles et à comparer ses tarifs à ceux proposés sur les sites concurrents.

Créer son site e-commerce

Pour créer son site marchand, le dropshipper peut utiliser WooCommerce, le plugin de vente en ligne fonctionnant avec WordPress. Il a le choix également de se tourner vers des **éditeurs de sites e-commerce**, tels que Wix et Dropizi.

Faire la promotion du produit sur les réseaux sociaux

Une fois les produits mis en ligne, il est **indispensable de passer par les réseaux sociaux pour faire leur promotion** et :

- Se construire une visibilité ;
- Stimuler le trafic vers le site e-commerce.

Quels sont les sites les plus pertinents en 2024 ?

Depuis quelques années, les plateformes proposées par les éditeurs deviennent de plus en plus intuitives. Basées sur le système SaaS, **elles permettent de créer tout seul un site internet sans avoir aucune connaissance en codage** et installer des programmes. Wix fait partie des plus pertinentes. Dans la liste figure également :

- Shopify,
- Hostinger ;
- Dropizi.

Wix

Wix **permet au dropshipper d'entrer en relation avec un nombre important de fournisseurs** et d'accéder à plusieurs templates lui offrant la possibilité de personnaliser son site internet. Grâce à la plateforme, il pourra également avoir accès à :

- Une interface simple ;
- Un support client de qualité ;
- Des outils nécessaires à l'ajout de produits et à la bonne gestion des paiements.

Bon à savoir : le service client de Wix est disponible 24/7.

Shopify

Shopify compte aussi parmi les leaders de la création de sites de vente en ligne. En plus d'être facile à utiliser, la plateforme est **optimisée pour le dropshipping**. Elle est également appréciée pour ses :

- Tarifs attractifs ;
- Templates modernes.

D'autre part, elle **permet de créer un site e-commerce en seulement quelques minutes**. Son utilisation coûte entre 29 \$ et 299 \$ mensuels. Mais chaque utilisateur bénéficie aussi gratuitement d'une période d'essai de 14 jours.

Dropizi

Entreprise française, Dropizi appartient au groupe WiziShop. **Spécialisée dans le dropshipping**, elle propose un catalogue de produits intégré. Elle permet de créer de manière simple un site e-commerce sans posséder des connaissances particulières en informatique.

La plateforme présente aussi l'avantage de proposer une **formation en dropshipping**. Et ses utilisateurs peuvent profiter d'un essai gratuit de 15 jours avant de souscrire une offre payante coûtant entre 27 euros et 297 euros par mois.

Hostinger

Outre la **boutique en ligne**, Hostinger permet de créer un blog et un site :

- Vitrine ;

- De réservation.

Cette **plateforme basée en Lituanie** permet de créer un site, soit :

- À partir d'un template prédéfini ;
- En recourant à un générateur de site reposant sur l'IA.

Se basant sur le glisser-déposer, elle est à la fois fiable et simple à utiliser. D'autre part, elle se distingue de la concurrence en proposant des **services additionnels**, en plus de son éditeur web. Un créateur de logo en fait partie. Dans la liste, on peut citer également :

- Une carte thermique ;
- Un générateur de contenus.

Aucune connaissance technique n'est utile pour construire un site e-commerce à l'aide de la plateforme Hostinger. Le système de conception de cette dernière est tout à fait **pratique pour les débutants**. Grâce à des outils d'IA, elle les aide à créer le site de manière rapide.

Elle offre aussi un **guide de démarrage rapide** aux clients. Celui-ci contient entre autres, les étapes à suivre pour publier et optimiser le site internet. Et en choisissant d'utiliser Hostinger, le dropshipper bénéficiera d'un prix intéressant situé entre 2,89 euros et 11,99 euros mensuels.

Le dropshipping est-il rentable ?

Pour faire des bénéfices, le dropshipper doit **opter pour un secteur d'activité rentable**. Il faudra ensuite qu'il prenne le soin de :

- Tenir compte du budget marketing ;
- Équilibrer les revenus avec les coûts ;
- Prendre en compte les prix de gros ;
- Fixer un prix rentable.

Quels sont les pièges à éviter ?

Tout savoir sur le dropshipping permet aussi d'éviter certains pièges. En effet, les débutants ont **tendance à être impatientes** et à négliger les :

- Fiches produits ;
- Travaux de référencement ;
- Places de marché ;
- Risques.

FAQ

Comment démarrer son activité de dropshipping ?

Pour se lancer en dropshipping, il faut respecter quelques étapes. La première consiste à identifier un marché de niche et monter une entreprise. Ensuite, il sera nécessaire de trouver des fournisseurs et d'importer les premiers produits. Avant de définir ses prix et créer son site e-commerce, le dropshipper devra également tester sa marchandise. Après, il ne lui restera plus qu'à ajouter du contenu au site et à démarrer l'activité.

Qui sont les meilleurs fournisseurs en dropshipping ?

Brandsdistribution figure dans le top 10 des meilleurs fournisseurs en dropshipping. Dans la liste, on distingue également : BigBuy, Dropship Direct ; Salehoo ; InventorySource ; AliExpress. Marketplace appartenant au groupe Alibaba, cette dernière propose aujourd'hui des millions de produits. Leader international du e-commerce chinois, AliExpress est spécialisé dans la vente à bas prix.

Quels sont les principaux avantages du dropshipping ?

Le dropshipping ne demande pas un important investissement de départ. En effet, il permet de créer une boutique en ligne avec peu d'argent. Pourtant, les marges bénéficiaires du dropshipper sont élevées. Il n'a pas à gérer la logistique ni le stock. Il doit surtout mettre en avant ses produits sur Internet.