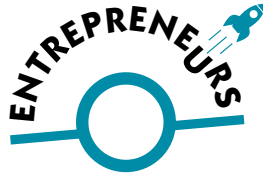


**DROP-  
SHIPPING**





ÉRIC IBANEZ

# DROP- SHIPPING

SE LANCER ET RÉUSSIR  
EN E-COMMERCE

DUNOD

La collection « Entrepreneurs », truffée de conseils pratiques, d'avis d'experts et de témoignages, vous apporte des solutions concrètes pour bâtir durablement votre réussite.

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1<sup>er</sup> juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique

s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du

droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© Dunod, 2019

11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff

ISBN : 978-2-10-079062-3

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2<sup>o</sup> et 3<sup>o</sup> a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

# Sommaire

<b>1</b>	<b>LE FONCTIONNEMENT DU DROPSHIPPING</b>	<b>7</b>
	Qu'est-ce que le dropshipping?	8
	Les avantages du dropshipping	14
	Les inconvénients du dropshipping	15
<b>2</b>	<b>QUEL STATUT JURIDIQUE POUR SE LANCER ?</b>	<b>21</b>
	Les principaux statuts juridiques	22
	Les six étapes de création d'une société	28
<b>3</b>	<b>COMMENT CHOISIR SON CMS ?</b>	<b>31</b>
	Qu'est-ce qu'un CMS ?	32
	Les différents CMS pour le dropshipping	33
	Prestashop <i>versus</i> Shopify	34
<b>4</b>	<b>COMMENT TROUVER SA NICHE ?</b>	<b>43</b>
	Qu'est-ce qu'une niche ?	44
	Les avantages d'une boutique de niche	44
	Comment choisir la catégorie de produits ?	47
	Comment trouver un produit star ?	50
	Un bon produit : les clés du succès	54
<b>5</b>	<b>OÙ TROUVER LE BON FOURNISSEUR ?</b>	<b>59</b>
	Comment chercher un fournisseur ?	60
	Que faire une fois que vous avez choisi votre fournisseur ?	71

<b>6</b>	<b>CRÉER SON SITE E-COMMERCE EN DROPSHIPPING</b>	<b>75</b>
	Faire son site soi-même	76
	Acheter un site déjà lancé	83
	Comment augmenter le taux de conversion ?	87
<b>7</b>	<b>APPROCHE LÉGALE DU SITE</b>	<b>93</b>
	Cookies & RGPD	94
	Obligations légales	98
<b>8</b>	<b>RÉFÉRENCIEMENT NATUREL</b>	<b>105</b>
	Qu'est-ce que le SEO ?	106
	Les outils SEO	118
	Astuces pour générer du trafic	133
<b>9</b>	<b>ACQUISITION PAYANTE</b>	<b>139</b>
	Les outils Google	140
	Les réseaux sociaux	146
	Remarketing	149
	Places de marché	150
	Les influenceurs	151
<b>10</b>	<b>FIDÉLISATION DES CLIENTS</b>	<b>157</b>
	Gestion de la relation client	158
	Traiter les réclamations	161
	Pourquoi et comment fidéliser ?	163
	Comment fidéliser avec l'e-mail marketing ?	166
	<b>CONCLUSION</b>	<b>171</b>
	<b>REMERCIEMENTS</b>	<b>173</b>
	<b>WEBOGRAPHIE</b>	<b>175</b>
	<b>BIBLIOGRAPHIE</b>	<b>177</b>
	<b>GLOSSAIRE</b>	<b>179</b>

# 1

## Le fonctionnement du dropshipping

*« La logique vous mènera de A à B.  
L'imagination vous mènera partout. »*

ALBERT EINSTEIN

### Objectifs

- ▶▶▶ Comprendre comment fonctionne le dropshipping.
- ▶▶▶ Connaître les avantages et pourquoi faire du dropshipping.
- ▶▶▶ Identifier les inconvénients qui vous empêchent de vous lancer.

**S**i vous souhaitez vous lancer dans l'e-commerce, plusieurs solutions s'offrent à vous, que ce soit pour la logistique (gestion des envois entre e-commerçant et client), le stockage (gestion du stock du produit que vous proposez à vos clients) mais aussi pour la technique (choix de la solution technique qui vous permettra d'opérer). Depuis un peu plus d'une dizaine d'années, une nouvelle forme de distribution de produits est apparue. Ce modèle a émergé aux États-Unis avec les grands groupes (Walmart pour ne citer que lui) qui demandaient aux fournisseurs de s'occuper de l'envoi de certaines références aux clients. C'est là que la notion de dropshipping est apparue.

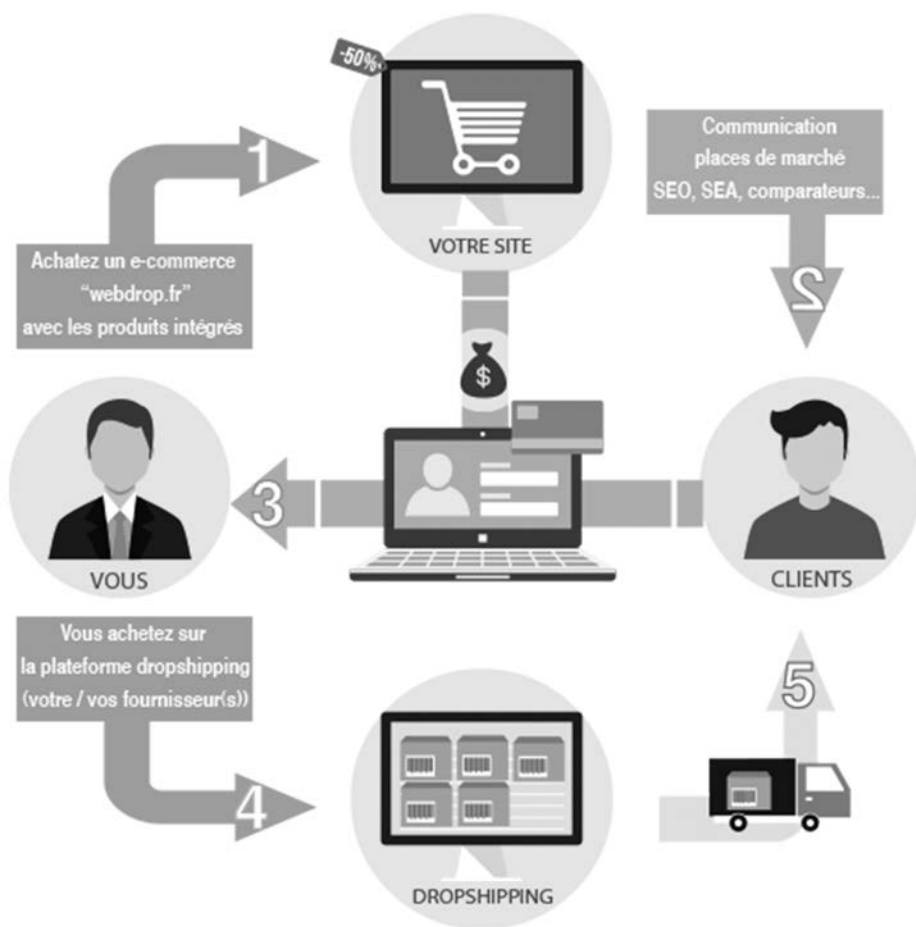
## Qu'est-ce que le dropshipping ?

■ ■ ■ Le dropshipping se traduit en français par « livraison directe ». Il s'agit d'un modèle de distribution où le client passe commande sur un site e-commerce (qui n'a pas le produit en stock) tandis que le fournisseur envoie directement le produit au consommateur. Ainsi, le e-commerçant se concentre sur son cœur de métier premier de conseil/vente et le fournisseur sur la logistique/production et les achats. C'est en quelque sorte une spécialisation des métiers.

Sur le schéma suivant, nous pouvons voir le parcours d'une commande passée sur Internet : le client passe commande sur votre site et vous la relayez à votre fournisseur (selon la technologie utilisée, vous pouvez opter pour un passage de commande automatique).



## Parcours d'une commande sur Internet



## Trois types de profils professionnels qui ont recours au dropshipping

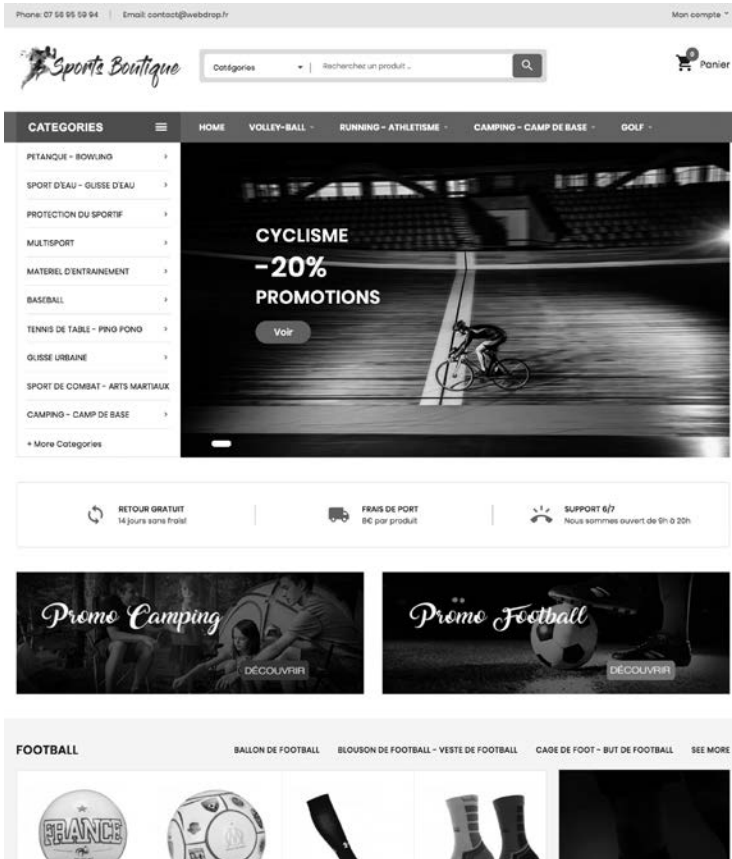
### Les créations de sites

Pour ceux qui veulent se lancer dans une activité de e-commerce, le dropshipping permet de faire le premier pas sans investir de grosses sommes. Il est ainsi possible de tester un catalogue quasi infini de produits. Vous pouvez également acheter des sites e-commerce clé en main à des agences comme Webdrop ou Webcession, ou alors le faire vous-même. Nous aborderons ce sujet dans le chapitre 10.

### Les e-commerçants

Les e-commerçants professionnels qui disposent déjà d'un site mais d'un espace de stockage ou d'une trésorerie limités, et qui souhaitent augmenter leur offre sans prendre de risque peuvent ainsi, grâce au dropshipping, tester de nouveaux produits afin de favoriser la vente croisée. Par exemple, un vendeur de smartphones peut ajouter des accessoires, comme des coques, afin d'augmenter le panier moyen de son client sur son site, c'est-à-dire le nombre d'articles achetés. C'est pour cette raison que la plupart des grands sites e-commerce, comme Cdiscount ou Amazon, lancent des places de marché (la vente de produits de marchands tiers sur leur propre site), en plus de leur stock, afin de monétiser leur audience, ce qui peut s'apparenter à du dropshipping.

## Exemple d'un site en dropshipping créé par la société Webdrop, sportsboutique.fr



Source: <http://sportsboutique.fr/>

### Blogs, sites médias, influenceurs

Les blogs et sites médias peuvent intégrer le dropshipping dans le but de monétiser leur audience. En plus de le faire par la publicité, ils peuvent en parallèle créer un site e-commerce afin de vendre à leur audience les produits qui correspondent à leurs attentes.

Nous pouvons prendre l'exemple du site média Rustica.fr, qui a intégré une boutique e-commerce utilisant la solution Prestashop (solution technique permettant la réalisation de sites e-commerce) dans son site qui s'appelle laboutiquejardinmaison.fr.

## Site média et boutique e-commerce de Rustica

**Site média**

# Rustica

ARTICLES VIDÉOS FORUM SERVICES BOUTIQUE PLANTES BLOG MAGAZINES BONS PLANS

[Mes plantes favorites](#)

Trouvez facilement la plante qui vous plaît

### Salvia chamaedryoides

**Sauge**

*Le sol ne doit pas retenir l'eau, surtout en hiver. La plante drageonne et porte des fleurs bleues. Un sol bien drainé est nécessaire et renforce la résistance au froid. Floraison bleue.*

**Type de plante**  
☀️ 🌿

**Exposition conseillée**  
☀️ ☀️ ☀️

**Couleur des fleurs**  
●

**Période de floraison**  
Juillet - août - septembre

### Jardiner avec la lune

🌙 Lune descendante  
🌸 Jour fleurs

Nos conseils de jardinage de J à J+8

**VOUS AUSSI. ACCEPTEZ LES PAIEMENTS PAYPAL**

[S'inscrire](#)

### Nos dernières vidéos

Que faire en décembre au jardin ? Ne rien oublier  
3min 58s

Protéger les plantes vivaces contre le gel  
2min 10s

# Boutique

La boutique  
**JARDINMAISON**  
de Rustica « Système D »

Entrez votre recherche...



ACCUEIL

JARDINAGE

BRICOLAGE

OUTILLAGE

MAISON

LIVRES

MAGAZINES



MON PANIER

Découvrez notre sélection  
de rosiers

 **MEILLAND  
RICHARDIER**  
ROSIERS & JARDINS

JE DECOUVRE



©MeilandRichardier

EN CE MOMENT

Découvrez notre sélection  
De livres de cuisine

Réalisez vos propres conserves,  
gâteaux, fromages, produits fumés...

JE DECOUVRE



Retrouvez les bulbes

Lys, Tulipes, Jacinthes, Nacisses  
et bien plus encore...

JE DECOUVRE



Découvrez notre sélection  
de Hors-séries Rustica

Déco du jardin, des massifs, et bien + encore...

JE DECOUVRE



Retrouvez les éco-fertilisants

MON JARDIN bio

Ils améliorent le rendement et le goût  
de vos fruits, légumes et plantes

JE DECOUVRE



## Les avantages du dropshipping

■ ■ ■ Nous allons à présent entrer dans le vif du sujet, en abordant les avantages du dropshipping.

→ **Stock.** Le principal avantage est le stock car, par définition, vous n'avez pas à vous en soucier. Il faut «juste» trouver le bon fournisseur (nous verrons par la suite comment) afin de pouvoir vendre vos produits.

→ **Capital.** Étant donné que vous n'avez pas de stock, vous n'allez pas immobiliser de l'argent dans un entrepôt et dans les produits et vous éliminez également les risques d'invendus.

→ **Importance du catalogue.** Vu que vous n'achetez pas de stock, vous pouvez tester de nombreux produits, voire des catégories entières de produits, en limitant les risques. Bien évidemment, vous n'achetez pas ces produits mais vous allez devoir communiquer dessus ; il y a donc quand même le risque de ne pas rencontrer un public cible, d'où la nécessité de réfléchir à la niche (cf. chapitre 4) et à votre stratégie de commercialisation avant de choisir votre univers.

→ **Besoin en fonds de roulement positif.** Également appelé BFR, il sera toujours positif, c'est-à-dire que vous n'allez jamais avancer l'argent pour vos clients vu que vous n'achetez pas de stock. Donc vous encaissez d'abord votre client avant de passer commande chez votre fournisseur.

→ **Gain de temps.** Vous allez avoir du temps du fait que vous n'avez pas à vous occuper de la gestion du stock, de la manutention pour les envois, de l'expédition, etc. Mais prudence : compte tenu du fait que vous ne vous occupez pas de toutes ces étapes, il va falloir s'attendre à des marges plus faibles car vous allez en quelque sorte payer le fournisseur pour le faire à votre place.

## TÉMOIGNAGE

**Sammy El Khaldi**, fondateur de [www.123bain.fr](http://www.123bain.fr)

« Ne soyez plus restreint dans la constitution de votre catalogue par vos finances, votre espace de stockage ou un nombre de partenaires limité. Offrez à chaque client le produit qui lui correspond le mieux ! Donnez-vous la dimension d'un spécialiste en proposant des gammes de produits étoffées. »

Il y a de nombreux avantages à vendre sans avoir de stock et il est important de les connaître afin de pouvoir évoluer dans son secteur d'activité. Mais le dropshipping présente des risques et des inconvénients qu'il faut prendre en compte, car il n'est pas aisé de l'implanter et de le développer. Il faut bien analyser la situation avant de se lancer et savoir où l'on met les pieds.

## AVIS D'EXPERT

**Alexandre Ignatoff**, fondateur du site [www.paris-yorker.fr](http://www.paris-yorker.fr)

### ■ Quel est pour vous l'avantage majeur du dropshipping ?

Pouvoir s'adapter rapidement à la demande des clients est un atout majeur du dropshipping. Le risque lié au stock est écarté ; le commerçant peut se concentrer sur la vente et le développement de son chiffre d'affaires.

## Les inconvénients du dropshipping

■ ■ ■ Lorsque nous évoquons le dropshipping, il est souvent plus facile de déterminer les avantages que les inconvénients.

Ce modèle de distribution présente pourtant des inconvénients. Il s'agit d'en avoir conscience et de les contourner ou de