

CONSEIL
D'EXPERT**GEOFFREY LAURENDEAU**
EXPERT-COMPTABLE À PARIS

Le dropshipping : un business rentable ?

AVEC LE DÉVELOPPEMENT du e-commerce, une nouvelle activité s'est étendue : le dropshipping ou la vente en ligne de produits stockés chez un fournisseur.

En quoi consiste le dropshipping ?

Il s'agit d'un modèle économique basé sur la vente en ligne de produits en stock chez un fournisseur. Le vendeur n'est qu'un intermédiaire chez qui ne transite pas le produit qu'il vend. Le consommateur, lui, passe commande et se fait livrer directement le produit par le fournisseur. Cette activité s'est développée aux États-Unis à partir du début des années 2000. Elle est en forte progression en France depuis 2017. D'après les derniers chiffres, plus d'un tiers des ventes réalisées sur Amazon correspondent à du dropshipping. C'est une activité à la fois simple et rapide. Elle nécessite peu de frais. Tout le monde peut donc se lancer, sans formation spécifique obligatoire.

Est-ce une activité risquée ?

Le dropshipping n'est pas sans danger. Une structure juridique, a minima la microentreprise, est obligatoire sous peine de poursuites. Attention ensuite à la réglementation : conditions générales de vente et d'utilisation, règlement général sur la protection des données (RGPD), droits de douane... Le vendeur n'est qu'un intermédiaire mais il est juridiquement responsable de ce qu'il vend : conformité du produit, respect des délais de transport, etc. Il existe enfin un risque financier car les marges ne sont généralement pas élevées. Dans la majorité des cas, elles ne dépassent pas 4 fois le prix initial du produit. Or, ce calcul n'est pas forcément gage de rentabilité car le vendeur doit prendre en compte un grand nombre de frais : commission bancaire, commission du site de vente en ligne, coûts liés à la publicité, frais de transport à la charge du vendeur, sans oublier son propre salaire.

Comment assurer la rentabilité ?

L'activité ne devient rentable qu'avec un grand volume de transactions : généralement, de l'ordre de plusieurs milliers de pièces vendues par an. Il importe également de proposer des produits innovants ou originaux pour se distinguer de la masse des vendeurs. Pour ce faire, la réalisation d'une étude de marché est indispensable. Autre nécessité : faire appel à un fournisseur fiable, dont on sécurise le partenariat à travers un contrat stipulant les droits et devoirs de chaque partie. Vous devez aussi soigner votre commission. A ce titre, je conseille de trouver une alternative aux plates-formes traditionnelles de vente de type Amazon. Elles prennent elles-mêmes une commission allant généralement de 7 à 15 % et font payer aux vendeurs un abonnement d'environ 40 € par mois. L'idéal est d'avoir son propre site de vente en ligne et de déployer des campagnes webmarketing.

PROPOS RECUEILLIS PAR R.D.

DEV'
DÉVELOPPEMENT

Le succès mondial des colliers connectés

Depuis Olivet, dans le Loiret, Num'Axes conçoit une gamme d'accessoires pour animaux domestiques. L'année 2020 a connu un rebond d'activité, notamment grâce au e-commerce.

PAR RÉGIS DELANOË

MALGRÉ LA CRISE sanitaire, quelques belles réussites s'affichent. Exemple dans le Loiret, où l'entreprise Num'Axes ne s'est jamais aussi bien portée en plus de 30 ans d'existence. Avec un chiffre d'affaires espéré proche des 20 millions d'euros en 2020, le dirigeant Pascal Gouache affiche sa franche satisfaction. « Fin octobre, nous étions sur une croissance de 8 % par rapport à la même période l'an passée », se réjouit-il.

C'est son père Guy Gouache qui, en 1987, fonde à Olivet ce qui est d'abord une petite entreprise familiale de sous-traitance électronique. « Parmi les commandes de l'époque : le collier de dressage pour chiens qui remporte un vif succès. Nous avons donc eu l'idée de nous spécialiser dans l'équipement pour animaux de compagnie », rebobine le fils, à la tête de Num'Axes depuis 1995. Le catalogue de la société s'est considérablement élargi au fil des années : colliers anti-aboieement, laisse connectées et lumineuses, gâchettes pour



NUM'AXES

réguler la nourriture des chats et chiens, fontaines à eau, muselières, harnais, pièges photographiques... Des produits dont le coût s'échelonne d'une dizaine à plusieurs centaines d'euros.

40 % des ventes sont réalisées en ligne

« Récemment, nous avons mis au point un appareil de géolocalisation pour chiens de chasse, avec une première série de 500 articles, facturé à 500 € pièce et déjà en rupture de stock. C'est porteur de beaucoup de promesses. En

2021, ce seul produit pourrait représenter 2 à 4 millions d'euros de chiffre d'affaires », estime Pascal Gouache.

Num'Axes compte aujourd'hui une cinquantaine de salariés dont une majorité basée au siège, à Olivet, et des commerciaux à Toulouse, New York et Hongkong, où l'entreprise est également installée. L'objectif : être revendu en ligne ou en magasin par les acteurs locaux, en plus du site marchand Num'Axes. « Nous vendons dans 65 pays. La fabrication est quant à elle sous-traitée en Tunisie et en Chi-

Le collier de géolocalisation des chiens de chasse signé Num'Axes remporte un grand succès commercial.

ne », précise le dirigeant.

En France, les produits Num'Axes et Eyenimal, autre nom commercial sous lequel sont vendus certains objets conçus par l'entreprise, se trouvent dans les grandes enseignes d'animalerie et d'accessoires, telles que Truffaut ou Decathlon.

« Cette année 2020 de crise sanitaire est propice au développement de l'activité e-commerce, que ce soit pour nos revendeurs ou pour nous. Au total, la vente en ligne affiche une croissance de 30 % sur l'année et représente actuellement 40 % du total de nos ventes », calcule Pascal Gouache. Sa société profite également d'une nouvelle clientèle : les propriétaires de chevaux. « Inquiets de l'affaire des mutilations, ils souhaitent s'équiper en pièges photographiques pour la surveillance des enclos. » Au point que Num'Axes est désormais le leader français en la matière.

DU 26 AVRIL
AU 06 MAI
2021

24ÈME
ÉDITION
MAROC

6 000 KM

3 PAYS

4L TROPHY

ENTREZ DANS LA LÉGENDE
ACTION - PARTAGE - SOLIDARITÉ

4LTROPHY.COM

4L
TROPHY
Desert Adventure!