

Fiches pratiques



Le dropshipping

Vous voulez vous lancer dans le e-commerce ? Vous préférez acheter les produits au fur et à mesure et les faire expédier directement à vos clients par vos fournisseurs ? C'est du *dropshipping* !
Attention, vous êtes soumis à la réglementation relative à la vente à distance et devez respecter un certain nombre d'obligations. Renseignez-vous avant de vous lancer !

Qu'est-ce que le *dropshipping* ?

Le *dropshipping* ou « livraison directe » est une vente sur internet dans laquelle le vendeur ne se charge que de la commercialisation et de la vente du produit.

C'est le fournisseur du vendeur qui expédie la marchandise au consommateur final.

Le consommateur n'a généralement ni connaissance de l'existence du fournisseur ni de son rôle.

Le *dropshipping* permet donc de se lancer dans le e-commerce avec un faible investissement de départ, puisque le vendeur ne gère ni le stock, ni la logistique. Ses seules dépenses sont liées à la création de la boutique en ligne et à la mise en avant de ses produits sur le web.

LE MODELE ECONOMIQUE DU DROPSHIPPING

- ▶ Facilité de création d'une boutique en ligne grâce à des modules vendus clé en main
- ▶ Pas de locaux en propre ou d'infrastructure
- ▶ Pas de stock de produits
- ▶ Possibilité de proposer un grand nombre de références

Ce modèle économique n'a aucune incidence sur l'application des dispositions du code de la consommation qui encadrent les contrats conclus à distance.

Même s'il ne se charge pas de la livraison, le vendeur reste responsable de plein droit de la bonne exécution de la commande passée par le consommateur !

Le vendeur doit donc s'assurer de travailler avec un fournisseur fiable qui est capable d'assurer les délais de livraison annoncés, la gestion des retours, la disponibilité, la qualité des produits au regard de leur description sur le site de vente, etc.

Le dropshipping est-il légal ?

Le professionnel peut bien évidemment avoir recours au *dropshipping* qui n'est pas interdit par la réglementation.

Comme pour toute forme de vente, qu'elle soit à distance ou en magasin, le vendeur doit s'assurer de proposer des produits licites, conformes et non dangereux au regard de la réglementation en vigueur.

De même, le professionnel doit être inscrit au registre du commerce et des sociétés ([article R123-32 du Code de commerce](#)), même s'il s'agit d'un particulier. Il doit aussi respecter les règles applicables à la vente à distance, notamment en matière d'information précontractuelle du consommateur (droit de rétractation, conditions de livraison, ...) et ne pas mettre en œuvre de pratiques commerciales déloyales.

Les obligations d'information du vendeur

Les professionnels qui proposent un contrat de vente à distance doivent communiquer au consommateur, **les informations en langue française, de manière lisible et compréhensible**, prévues par l'article [L.221-5 du Code de la consommation](#), parmi lesquelles, les informations spécifiques suivantes :

- **l'identité du professionnel** (nom et prénoms s'il s'agit d'une personne physique, dénomination sociale s'il s'agit d'une personne morale), ses coordonnées postales (son adresse géographique), une adresse électronique et un numéro de téléphonique permettant d'entrer effectivement en contact avec lui, lorsqu'il communique avec les consommateurs par l'intermédiaire de tels moyens de communication, et son numéro SIRET pour les sociétés immatriculées en France ;
- **l'identité de l'hébergeur**, ce dernier est peut être tenu responsable en cas de contenu délictueux lui ayant été signalé et en l'absence de mesure de blocage ou suppression ;
- **l'information sur la date de livraison du bien ou d'exécution du service** ;
- **les caractéristiques des produits ou services proposés** doivent être décrites précisément par tous moyens : texte et/ou photo et/ou fiche technique ([article L.221-5 du code de la consommation](#)) ;
- **l'information sur le prix en euros toutes taxes comprises** ([article L.221-5 du Code de la consommation](#)). En cas d'achat à l'étranger, hors Union européenne, le prix doit inclure les taxes payées par le consommateur y compris les droits de douane ([arrêté du 3 décembre 1987](#)) ;
- **l'information sur les garanties** légales et contractuelles incluant les modalités de mise en œuvre ;
- **les conditions, les délais et les modalités d'exercice du droit de rétractation** ainsi que le formulaire type de rétractation.

Attention ! Le pré-cochage d'options payantes (souscrites par défaut, sauf décochage par le consommateur) et l'utilisation de numéros d'appel surtaxés (pour les clients qui souhaitent se renseigner sur leur contrat) sont interdits.

Les obligations du vendeur en matière de livraison

Le professionnel doit livrer le bien ou fournir le service à la date ou dans le délai indiqué au consommateur, comme le précise l'[article L.216-1](#) du Code de la consommation.

Si le bien commandé n'est pas disponible, le vendeur s'expose à une sanction au titre de la pratique commerciale trompeuse. Ainsi, il convient de s'assurer a priori de la disponibilité des produits offerts à la vente.

En cas de défaut de livraison, le client peut demander par au professionnel d'effectuer la livraison ou de fournir le service dans un délai supplémentaire raisonnable. Dans ce cas, la demande doit se faire par écrit.

Si le professionnel ne s'est pas exécuté dans ce nouveau délai, le client pourra demander, toujours par un écrit, la résolution du contrat.

Pour respecter les délais de livraison, veillez à ce que votre fournisseur dispose de stocks suffisants et de la logistique nécessaire pour préparer et envoyer les commandes.

Les règles générales relatives aux pratiques commerciales

Dans le cas du *dropshipping* comme pour toute vente, les pratiques commerciales des professionnels ne doivent pas être déloyales.

LES DIFFERENTES PRATIQUES DELOYALES OBSERVEES

La diffusion d'informations fausses ou de nature à induire en erreur en matière de ...

- ▶ Promotion (pourcentage de réduction et durée)
- ▶ Origine du produit
- ▶ Nombres de visites et commandes en cours ou passées
- ▶ Avis clients
- ▶ Dépôt de marque
- ▶ Délais de livraison

... sont autant de pratiques prohibées régulièrement constatées au sein des boutiques en *dropshipping*.

Une pratique commerciale est déloyale quand elle est contraire aux exigences de la diligence professionnelle et qu'elle est susceptible d'amener le consommateur à prendre une décision d'achat qu'il n'aurait pas prise autrement. Les pratiques commerciales trompeuses (articles [L.121-2](#) à [L.121-4](#) du code de la consommation) constituent des pratiques commerciales déloyales, en particulier, celles visant à diffuser des informations inexacts ou incomplètes ayant pour but d'inciter le consommateur à acheter rapidement.

Les pratiques commerciales déloyales constituent des délits sanctionnés d'une amende de :

- **300 000 euros et de deux ans de prison pour une personne physique ;**
- **jusqu'à 1,5 millions d'euros ou à un montant proportionné à l'avantage tiré du délit pour une personne morale.**

Quelques conseils aux professionnels désireux de se lancer

- **Soyez vigilants** face à des promesses alléchantes : gains financiers et volumes de ventes ;
- Il n'existe **aucune solution ou pack juridique miracles** permettant de s'exonérer de la réglementation en vigueur ou des contrôles de la DGCCRF ;

- **Attention aux faux avis positifs** utilisés par certains formateurs et aux vidéos promettant des gains faciles et rapides ;
- Les gains affichés sont souvent le fait de la vente des formations et non des produits vendus en ligne ;
- **Attention aux sites vendus clé en main**, vérifiez qu'ils incluent bien toutes les informations précontractuelles obligatoires (identité du vendeur, descriptif des produits, prix, garantie, délai de livraison, droit de rétractation, etc.), **sous peine d'amendes pouvant atteindre 3 000 euros pour une personne physique et 15 000 euros pour une personne morale ;**
- **Votre responsabilité peut être engagée** si les produits ne respectent pas la réglementation française, notamment en matière de sécurité ; vous êtes en effet responsable de la qualité, de la conformité et de la sécurité des produits vendus ;
- **La vente à distance est soumise à une réglementation particulière**, elle ne peut s'exonérer de TVA, le cas échéant des droits de douanes, ou de l'information sur l'existence ou l'absence du droit de rétractation pour le consommateur ;
- La vente à titre habituel de produits sur internet ne peut se faire en tant que particulier ; **l'inscription au registre du commerce est obligatoire.**

TEXTES DE REFERENCE

- [Loi n° 2004-575 pour la confiance en l'économie numérique \(LCEN\) – article 19](#)
- [Directive 2005/29/CE du Parlement européen et du Conseil du 11 mai 2005 relative aux pratiques commerciales déloyales](#)
- [Directive n° 2011/83/UE du 25 octobre 2011 relative aux droits des consommateurs](#)
- **Code de la consommation**
 - [articles L.111-1 et 2 obligations d'information du consommateur](#)
 - [articles L.121-2 et suivants pour les pratiques trompeuses](#)

- [article L.221-5 et suivants-pour les contrats conclus à distance](#)
- [articles L.221-18 et suivants pour le droit de rétractation](#)

- Code civil

- [articles 1125 à 1127-4 pour le régime du contrat conclu par voie électronique](#)

LIENS UTILES

[Fiche pratique de l'E-commerce \(règles applicables au commerce électronique\)](#)

[Guide de l'e-vendeur](#)

[Affiche de la campagne](#)

[Le dropshipping expliqué par notre expert](#)

Les éléments ci-dessus sont donnés à titre d'information. Ils ne sont pas forcément exhaustifs et ne sauraient se substituer aux textes officiels.

Vous pouvez signaler votre problème ou votre difficulté à la DGCCRF, en toute transparence avec l'entreprise, sur le site gouvernemental SignalConso en cliquant sur le lien <https://www.signal.conso.gouv.fr>

Crédit photo : © Adobe Stock