

L'Outre-Mer, un marché à conquérir pour les retailers

Témoignage : Ingrid Chaine, Business Develop Manager, IMX France

Quel commerçant accepterait de se priver d'un marché de 3 millions de consommateurs ? En ne proposant pas d'expéditions vers l'Outre-Mer, c'est pourtant ce que font près de 80 % des retailers de Métropole. Ingrid Chaine, Business Manager de Colis Expat et Shopîles pour IMX France, nous explique pourquoi et comment y remédier.

Une forte attente des consommateurs pour la livraison Outre-Mer

80 % des retailers de Métropole se privent d'un marché de près de 3 millions de clients potentiels. Pourquoi ? Parce qu'ils ne proposent pas d'expéditions vers l'Outre-Mer. Un manque à gagner d'autant plus fort en période de fêtes de fin d'année, sachant que les consommateurs ultramarins constatent en local des prix jusqu'à 55 % plus importants qu'en Métropole, et veulent donc acheter ailleurs.

Mais pour expédier une marchandise Outre-Mer, les retailers doivent franchir plusieurs obstacles, principalement d'ordre administratif : les expéditions vers l'Outre-Mer sont en effet plus complexes que vers n'importe quel pays de l'Union européenne. Il faut disposer du HS Code pour chaque typologie de produits, qui devra ensuite être déclaré auprès des douanes de la zone adressée, comme s'il s'agissait d'un pays étranger à la France, et ce pour chaque colis envoyé.

Les retailers de la Métropole font également face à une autre problématique, concernant cette fois-ci sa relation avec les clients. Pour ces derniers, le tarif qui s'affiche sur le site ne sera pas celui qu'ils paieront, car il faudra y ajouter les taxes douanières et les octrois de mer. Le montant pourra alors être jusqu'à 30 % supérieur à celui affiché sur le site e-commerce au moment de remplir le panier de commandes.

Outre cette source de déception pour le client final, le retailer qui souhaite malgré tout proposer cette possibilité de livraison, devra aussi partir à la recherche de solutions de transport fiables et représentant un coût raisonnable.

Difficile de satisfaire et de fidéliser des clients dans ces conditions !

Adresser l'Outre-Mer grâce à la réexpédition

Pour l'ensemble de ces raisons, la plupart des retailers préfèrent donc renoncer à proposer une livraison vers ces destinations ultra-marines. Face au manque d'offre du marché, les consommateurs ont fini par demander à leurs connaissances en Métropole de réceptionner pour eux les colis, et de leur réexpédier ensuite. C'est ainsi qu'a été pensée une solution plus large de réexpédition depuis la métropole pour tous les particuliers qui souhaitent envoyer ou recevoir des colis outre-mer.

La réexpédition de colis est donc née d'une demande des consommateurs, qui peut également être appliquée aux e-commerçants. Ils y ont accès par le simple biais d'un partenariat impliquant une communication sur leur site internet. Pour le client, c'est tout aussi simple. Après avoir créé son compte Shopîles ou ColisExpat par exemple, et obtenu une adresse de livraison en Métropole, il ne lui reste plus qu'à passer commande sur autant de sites e-commerce qu'il le souhaite. Le service de réexpédition s'occupe ensuite de massifier et d'expédier, contre un forfait plus faible que d'autres

solutions plus « traditionnelles ». Le client n'a ensuite aucune surprise sur la facture finale, puisque tout est annoncé à l'avance.

Et pour le retailer, c'est un nouveau marché qui s'offre à lui...

ColisExpat

Commandez en Europe et aux USA,
faites livrer chez ColisExpat,

**Nous
réexpédions
partout dans
le monde**



Shopiles
ACHETEZ, NOUS LIVRONS

Comment réexpédier un colis dans les DOM-TOM ?

Le concept de la livraison vers l'Outre-Mer via Shopiles en 4 étapes



Je crée gratuitement mon
adresse Shopiles



J'achète sur mes sites
marchands préférés



Je fais livrer mes colis à mon
adresse Shopiles



Et HOP je paye la livraison chez moi
dans les DOM-TOM !