

3PL CHECKLIST

SUIS-JE PRÊT À PASSER EN 3PL ?

Utilisez cette checklist pour évaluer si votre entreprise est prête à externaliser sa logistique. Plus vous cochez de cases, plus votre transition a de chances d'être un succès.

1. DIAGNOSTIC INTERNE : EST-CE LE BON MOMENT ?

- ☐ Vous gérez plus de 100 à 200 commandes par mois ou prévoyez une forte croissance.
- ☐ Vos coûts logistiques internes (main-d'œuvre, entrepôt, emballage) augmentent trop vite.
- ☐ Votre équipe accumule des erreurs de préparation, des retards ou des heures supplémentaires.
- ☐ Votre espace d'entreposage actuel est saturé.
- ☐ Vos ventes sont saisonnières et les pics d'activité sont difficiles à absorber en interne.
- ☐ Vous visez de nouveaux marchés (autres provinces ou pays).
- ☐ Vous pouvez fournir à un 3PL vos données clés : poids/dimensions des produits, nombre de SKU, panier moyen, zones de

2. PRÉPARATION TECHNIQUE ET OPÉRATIONNELLE

- ☐ Mes produits sont clairement identifiés (SKU uniques, codes-barres, étiquetage standard).
- ☐ Mes procédures (emballage, préparation, retours) sont documentées et standardisées.
- ☐ J'ai une bonne visibilité sur mes niveaux d'inventaire en temps réel.
- ☐ J'ai anticipé mes besoins en emballage (standard ou personnalisé).

Si plusieurs de ces cases sont cochées, il est probablement temps d'évaluer sérieusement un 3PL. Sinon, c'est peut-être le bon moment pour optimiser vos processus internes.

FP Service Expert Ecommerce peut vous accompagner dans un diagnostic complet et adapté à votre réalité.



3PL CHECKLIST (SUITE)

SUIS-JE PRÊT À PASSER EN 3PL ?

3. ANALYSE DES COÛTS ET DE LA RENTABILITÉ

- ☐ J'ai demandé une simulation des coûts de "Pick & Pack" et d'expédition basée sur mes données réelles (adresses clients, formats de boîtes).
- ☐ J'ai évalué le coût du déménagement physique de mes stocks vers le nouvel entrepôt.
- ☐ J'ai anticipé les frais d'intégration logicielle (connexion avec Shopify, Amazon, etc.).
- ☐ Je connais les frais de gestion des retours (réception, inspection, remise en stock).
- ☐ Je suis conscient des surcharges saisonnières possibles (Q4, Black Friday).

4. QUALITÉ DE SERVICE ET RELATION PARTENAIRE

- ☐ J'ai posé des questions précises sur les SLA (Service Level Agreements) : taux d'exactitude du picking, délais de traitement, etc.
- ☐ J'ai validé que le 3PL peut absorber mes pics saisonniers sans dégrader le service.
- ☐ Le 3PL est capable de gérer la logistique événementielle si j'en ai besoin (salons, pop-ups).
- ☐ J'ai vérifié la transparence de la facturation pour éviter les frais cachés.
- ☐ J'ai demandé des références clients et, idéalement, planifié une visite de l'entrepôt.

5. AVANT DE SIGNER LE CONTRAT

- ☐ J'ai comparé plusieurs types de 3PL (généraliste, spécialisé e-commerce, automatisé, etc.).
- ☐ J'ai obtenu un exemple de facture détaillée pour comprendre comment je serai facturé.
- ☐ J'ai bien compris le processus de communication pour la gestion des retours et du service client.
- ☐ J'ai un plan de sortie (clause de réversibilité) défini dans le contrat en cas de changement de prestataire.

Si plusieurs de ces cases sont cochées, il est probablement temps d'évaluer sérieusement un 3PL.

Sinon, c'est peut-être le bon moment pour optimiser vos processus internes.

FP Service Expert Ecommerce peut vous accompagner dans un diagnostic complet et adapté à votre réalité.



FRANÇOIS PARADIS
FP SERVICE | EXPERT ECOMMERCE

☎ +1 (514) 603-7079

✉ support@fp-service.com