

Programme de formation professionnelle

Savoir rédiger ses contrats de e-commerce

Durée (présentiel/distanciel)	7 heures
Nombre de places	0
Nombre minimum d'inscrits	

Présentation générale :

Malgré le consensualisme des pratiques commerciales, les entreprises doivent respecter un certain formalisme dans la rédaction et la communication de leurs conditions générales de vente pour le E-commerce. Les CGV et CGU doivent contenir un certain nombre de mentions obligatoires et peuvent également prévoir des mentions recommandées afin de les communiquer à la clientèle. À défaut, les sanctions peuvent s'avérer lourdes.

Objectifs :

- Définir les règles régissant le droit des contrats depuis la réforme du Droit des contrats d'Octobre 2016 et du Code de la consommation de Mars 2016
- Appliquer les contraintes de la réglementation du E-commerce
- Articuler et structurer quelques clauses usuelles de contrats commerciaux
- Rédiger ses propres contrats commerciaux

Programme :

1 Qu'est ce qu'un contrat ?

Sa définition depuis la réforme de 2016

Une typologie des contrats et principalement le contrat de E-commerce

Les parties à un contrat : professionnel, consommateur, TPE...

Intérêt particulier : se familiariser avec le vocabulaire du droit des contrats utile à la suite de la formation autour d'exercices

2 Les étapes préalables à la mise en production d'un site de E-commerce

Les contraintes réglementaires du site E-commerce (les mentions légales, les CGU, les mentions de confidentialité des données personnelles...)

Les éléments d'information au E-consommateur (notamment les obligations d'information depuis les réformes de 2016 sur les délais de livraisons, les modes de livraison)

Les conditions de vente via Internet et ses conséquences (les CGV, le droit de rétraction...)

Intérêt particulier et exercice pratique : comment appliquer l'obligation d'information?

3 Les éléments de preuve des contraintes du E-commerce et des contrats en ligne

Comment prouver un contrat ?

Pourquoi constituer des preuves d'un contrat

Etude de cas particuliers : L'intérêt des contrats passés par écrit et les up-in/up-out

5 Quelques clauses usuelles...

Les clauses dites « générales » (acceptation des CGV, interprétation du contrat, loi du contrat...)

La clause de prix,
Les obligations des parties,
Les obligations liées au Droit de rétractation,
La clause de garantie de conformité et des vices cachés,
La clause limitative de responsabilité,
La clause d'attribution de juridiction,
La clause de médiation,
La clause pénale,
La clause résolutoire...

Intérêt particulier : intégration des droits spécifiques dans les contrats commerciaux comme le droit de la consommation et les droits d'auteur ou PI.

Etude de cas pratiques : présentation concrète de ces clauses et leur exemple de rédaction

Exercice : S'essayer à la rédaction d'un contrat commercial

Moyens pédagogiques :

- Ressources documentaire sur la réglementation
- Mises en situation et cas concrets
- Formation dispensée à l'aide d'un support de présentation
- Support de formation fourni en fin de formation

Documents et Équipements nécessaires :

Aucun document n'est nécessaire pour les participants.

Un support sera remis en fin de formation. Ordinateur équipé d'une caméra et microphone avec une connexion Internet stable.

Type de public :

Dirigeant d'entreprise, assistant juridique expérimenté, assistante de direction...

Prérequis :

Aucun prérequis pour cette formation

Méthodes pédagogiques :

Tout au long de la formation, sont alternées plusieurs méthodes de formation : magistrale, découverte et interrogative.

Évaluation, modalités d'évaluation & sanctions :

- Evaluation du niveau des connaissances des stagiaires en début de formation
- Evaluation des acquis des stagiaires en fin de formation

Références du formateur :

Aurélie Joubert - Directrice juridique et Formatrice en Droit

Master 2 Droit des affaires et de l'entreprise

Certificat professionnel en Droit des nouvelles technologies, de l'innovation et de la protection de données

Durée et modalités d'inscription :

Les sessions de formation sont organisées en intraentreprise. Les dates de formation sont convenues d'un commun accord entre l'OF et le client.

Accessibilité :

La formation juridique pour non juriste est pour tous et pour tous les profils de stagiaires. Tout à chacun peut suivre une formation dans notre organisme. Des aménagements pédagogiques peuvent être mis en place et une proposition personnalisée sera réalisée pour que toute demande reçoive une réponse satisfaisante. A ce titre, l'organisme de formation s'est rapprochée et est en contact avec l'Agefiph 45.

Débouchés :

Au terme de la formation, le participant aura développé ses compétences de veille réglementaire pour le e-commerce.

Statistiques :

Évaluation des formations

1. Indice de satisfaction des formations réalisées chez Aurélie Joubert (« *très bon et excellent* ») : **87% en 2021** (100% en 2020, 100% en 2019, 100% en 2018 et 100% en 2017) et (« Satisfaisant ») 13 % en 2021.
2. Indice de satisfaction sur la pédagogie (animation, supports...) : **100% en 2021** (100 % en 2020, 100% en 2019, 98% en 2018 et 100% en 2017)