

Formation : Maîtriser les aspects juridiques du E-commerce

Sécurisez votre site et vos ventes en ligne
Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. EJU
Prix : 1360 € H.T.

Ce cours vous permettra de prendre connaissance de l'environnement juridique de la vente sur Internet. Il vous montrera comment mettre en conformité votre site et vos conditions générales de vente afin de prévenir tout risque juridique.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Maîtriser les la réglementation en matière de vente en ligne
- ✓ Exécuter un contrat de vente en ligne et gérer l'après-vente
- ✓ Appliquer la réglementation sur la protection des données à caractère personnel
- ✓ Sécuriser les transactions et paiements en ligne

Public concerné

Juristes, Webmasters, responsables du développement e-business, responsables informatiques, commerçants en ligne.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Transfert de connaissances, discussions de groupe, cas pratiques.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

PARTICIPANTS

Juristes, Webmasters, responsables du développement e-business, responsables informatiques, commerçants en ligne.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

1 Maîtriser les règles de formation du contrat avec l'internaute

- Les conditions générales de validité des contrats.
- L'obligation d'information du vendeur en ligne.
- Les conditions générales de vente sur le site Internet.

Travaux pratiques

Mise en pratique relative à un contrat de vente en ligne.

2 Savoir faire exécuter un contrat de vente en ligne

- L'acceptation de l'offre de vente et la conclusion du contrat de vente sur Internet.
- Les obligations de l'acheteur et du cybervendeur.
- La mise en jeu des responsabilités dans le cadre du e-commerce.
- Les ventes à l'étranger : la question du droit applicable.
- La gestion du droit de rétractation.

Travaux pratiques

Mise en situation dans une hypothèse de non respect des obligations d'un cybervendeur.

3 Appliquer les règles de protection des données à caractère personnel

- Le cadre juridique : le règlement européen RGPD.
- Les obligations des fumeurs.
- Les droits des personnes fichées.
- Le rôle du correspondant de la Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés (CNIL), le DPO.
- La conservation des données de connexion à Internet.
- Le régime juridique du phishing, des logiciels espions sur Internet et des cookies.

Travaux pratiques

Réflexion autour de la thématique de la protection des données personnelles et des problèmes concrets qui se posent en la matière.

4 Sécuriser efficacement les transactions et les paiements en ligne

- La notion de fourniture de services de paiement.
- L'usurpation d'identité sur Internet.
- La question de la révocabilité de l'ordre de paiement par carte bancaire.
- La responsabilité en matière de sécurité des transactions.
- La protection des paiements (cryptologie).

Travaux pratiques

Exemple de sécurisation efficace des paiements en ligne.

5 Gérer l'après-vente

- La garantie légale et la garantie commerciale.
- La gestion du risque de fraude.

Travaux pratiques

Cas pratique relatif à la gestion de l'après-vente dans une hypothèse de produit défectueux.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émergence par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 11 juin, 24 sep., 23 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 11 juin, 24 sep., 23 nov.