

PARIS  
RETAIL  
WEEK

TRENDS & EXPERTISE IN 360° RETAIL

# COMMISSION JURIDIQUE DE L'ACSEL

## *E-COMMERCE INTERNATIONAL, FACTEURS CLEF DE SUCCÈS*



*ME ERIC BARBRY, AVOCAT, POLE NUMÉRIQUE  
ALAIN BENSOUSSAN AVOCATS LEXING*

21 SEPTEMBRE 2015

# INTERNATIONAL FFOM

## Force

- \* Développement économique
- \* Eviter une concurrence locale
- \* Renforcer son leadership

## Faiblesse

- Plus de droit
- Plus de risques (class action)
- Plus d'inconnu

## Opportunité

- Conforter son patrimoine immatériel
- Legal Market
- Capitalisation & Optimisation

## Menace

- \* Illégalité locale
- \* Contentieux du consommateur local
- \* Fiscal / Social
- \* Discrimination

## 3 cas

On a pas le choix on est dictés par nos clients  
On tire d'abord, on discute après  
On discute d'abord pour voir s'il faut tirer

## 3 situations...

Site web  
Place de marchés  
M-commerce

Faire de l'international si ce n'est un facteur  
clef de succès, éviter d'en faire un facteur  
clef d'échec



# LES DONNÉES DU PROBLÈME

# LES DONNEES DU PROBLEME

MORCEAUX CHOISIS... MAITRE...

**Est-ce que je suis obligé de vendre à des étrangers ? (!!)**

**Est-ce que je peux imposer le droit français et les juridictions françaises en cas de problème sur le site ?**

**Si je vends à l'étranger dois-je tout traduire ? Dans toutes les langues ou je livre ?**

**Si je vends dans tous les pays du monde dois-je appliquer toutes les règles du monde (et ensuite ... vous savez bien – maître – que c'est impossible)**

**Y des Cnil(s) chez les autres ? Et la DGCCRF elle peut regarder si je vends pas en France ?**

**Si je vends à l'étranger ça veut dire que je dois tout savoir sur les frais de transport, de douanes, de taxes, ... mais c'est pas possible !**

**Si je vends a l'étranger suis-je obligé de monter une entreprise sur place ou avoir des bureaux ?**

**On m'a parlé de pays sous embargo mais en pratique je fais comment ?**

**Si je vends au Japon (note de l'auteur c'est un exemple), est-ce que mon produit doit correspondre aux normes locales ?**

Pas de droit international du e-commerce

-- des conventions méconnues et assez inapplicables

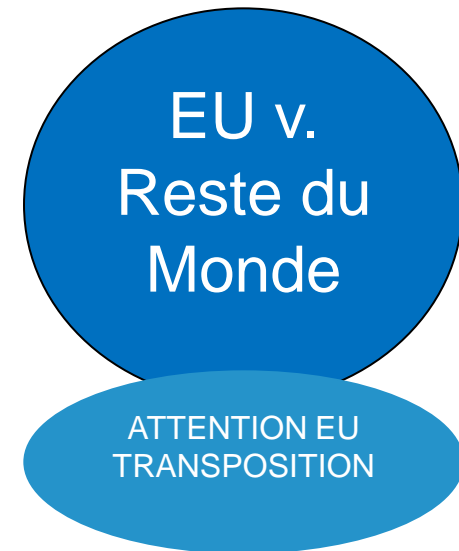
Aspect légal = réponse partielle

-- Droit de l'établissement stable ...sous réserve d'un droit plus protecteur du consommateur local

Aspect jurisprudentiel = réponse locale

-- Droit du « public cible »

Des réponses locales et une souveraineté juridique exacerbée

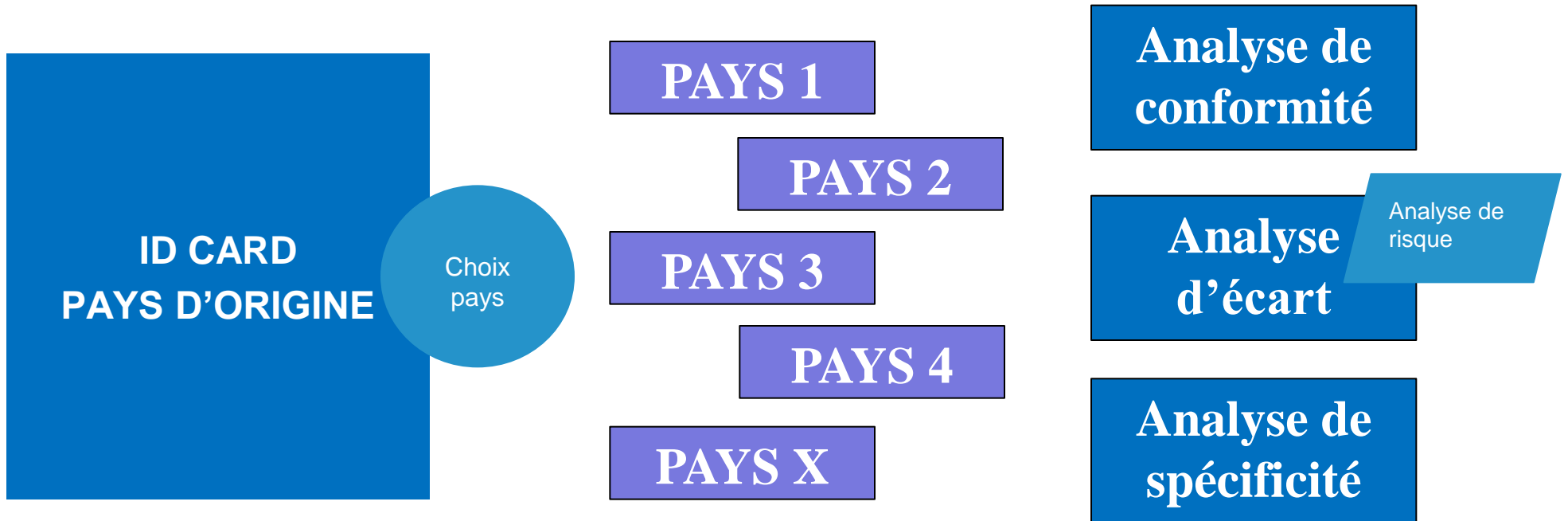






# QUELLES DEMARCHES QUELLES OPTIONS

## QUELLE DEMARCHE



## NE PANIQUEZ PAS...TROP

1. BEAUCOUP DE PAYS DISPOSENT DE LOIS SUR LE COMMERCE ELECTRONIQUE OU CONSOMMATEUR
  
2. PRINCIPES COMMUNS AVANT CONTRAT
  1. Information préalable détaillée
  2. Gestion de la preuve de l'information
  
3. PRINCIPES COMMUNS ENGAGEMENT
  1. Parcours client
  2. Droit du clic
  3. Confirmation commande
  
4. PRINCIPES COMMUNS POST ENGAGEMENT
  1. Rétractation
  2. Garanties

PANIQUEZ UN PEU QUAND MEME...

Solutions ...

Option France uniquement

Un site des sites

Différenciation par URL

Un document, des spécifiques

Des documents par pays ou par zone

Définition d'un droit ou non

Politique active de résolution des litiges ou non



# ACSEL

6 place du Colonel Bourgoïn - 75012 Paris

Tel: 01 49 26 03 04

[info@acsel.asso.fr](mailto:info@acsel.asso.fr)