Droit de la distribution - droit de la consommation

Les bases du droit du E-commerce

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | JUR-8920063 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 755 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

Identifier le cadre juridique du e-commerce
Cerner les obligations pesant sur le vendeur à distance
Sécuriser et optimiser ses pratiques de vente à distance en adoptant les bons réflexes juridiques

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Prérequis

Avoir déjà été confronté à des contrats de e-commerce

Public concerné

Responsables juridiques et juristes
Responsables commerciaux et marketing
Webmasters

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Identifier le cadre juridique de la vente à distance et du e-commerce

Repérer les obligations imposées par la loi " Hamon " sur la consommation

- Maîtriser les notions juridiques clés de la vente à distance : professionnel, consommateur
- Identifier les particularismes du e-commerce et de la LCEN, du RGDP et de la loi pour une République Numérique
- Lister les pré-requis avant de se lancer dans le e-commerce : les contrats informatiques indispensables, cloud computing...
- Repérer les nouvelles obligations encadrant les relations entre fournisseurs et distributeurs

Maîtriser les obligations générales et particulières pesant sur le vendeur à distance

Concevoir son site, son application en tenant compte des différentes informations précontractuelles obligatoires

- La formalisation du contrat à distance
- Les caractéristiques de la marchandise et de son prix : politique d'affichage des prix, notamment lors de soldes ou d'opérations promotionnelles
- Les mentions obligatoires prévues par la loi " Hamon "
- Bâtir ses conditions générales de vente ou de servicesExercice d'application : rédaction des CGV adaptées au e-commerce **Limiter sa responsabilité dans le cadre de l'exécution du contrat**
- Les modalités d'exécution de la commande
- Le délai de livraison et les paiements supplémentaires
- L'augmentation du délai de rétractation pour le consommateur
- La responsabilité du vendeur à distance : apprécier les possibilités d'exonération totale ou partielleÉtude de cas : analyse de l'articulation entre la responsabilité du vendeur et celle du transporteur **Assurer la sécurité lors du tunnel de commande**
- Sécuriser et optimiser les mentions légales lors de chaque phase du process de commande
- Créer la confiance dans le site

Adopter les bons réflexes juridiques face aux consommateurs

Éviter les pratiques abusives

- Les clauses abusives : impacts de la réforme du droit des contrats, mesurer les pouvoirs du juge
- Les faux avis de consommateurs : identifier les sanctions
- Le renforcement de la protection du consommateurÉtude de cas : analyse des clauses abusives et de la jurisprudence à la suite de la réforme du droit des contrats**Différencier les méthodes licites et illicites de communication**
- Différencier l'opt in et l'opt out et obtenir le consentement aux opérations de prospections : e-mailing, SMS publicitaires, bloctel
- Maîtriser la publicité sur son site internet
- Les limites à la liberté d'expression : droit de la presse, propriété intellectuelle, vie privée

- Les outils juridiques pour protéger sa e-réputation**Mesurer le renforcement des moyens d'action en matière de protection du consommateur**
- Le durcissement des sanctions par la loi " Hamon "
- L'action renforcée de la DGCCRF notamment dans le cadre de bloctel
- Médiation et conciliation : définir les obligations
- Une nouvelle voie d'action en justice : l'action collectiveÉtude de cas : analyse de litiges transfrontaliers **Maîtriser la preuve et les enjeux de la collecte des données à caractère personnel (RGDP)**
- Maîtriser le nouveau cadre issu de la loi pour une République Numérique
- Maîtriser les principaux enjeux du RGDP dans le cadre du e-commerce
- La politique de confidentialité et de gestion des cookies
- Les impacts des transferts de données personnelles hors UE : cas des États-Unis

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases :Pendant la formation : un bilan quotidien effectué par l'intervenantÀ chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifsÀ froid : à J +3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.