

Maitre Stéphane Astier (Haas) : e-commerce, « Le juridique est un outil de développement »

Les clients de Maitre **Stéphane Astier**, Docteur en Droit et avocat à la cour, membre de la société d'avocats **Haas**, sont principalement des acteurs du e-commerce. Il a répondu à nos questions.

Silicon.fr : Quel est le rôle de l'avocat pour une activité d'e-commerce ?

Stéphane Astier : L'activité des cabinets d'avocats est trop souvent ressentie comme une pure source de coûts. Nous devons faire comprendre et sensibiliser le client sur le potentiel du juridique dans une logique de levier de développement de l'entreprise.

Silicon.fr : Quelles sont les tendances sur le juridique du e-commerce en France ?

Dans ce domaine, trois tendances émergent : la sécurisation juridique, la valorisation et la concurrence. L'objectif de la sécurisation juridique est de disposer de contrats qui apportent suffisamment de garanties pour éviter des litiges ou d'avoir des désagréments.

La sécurisation juridique doit être entendue au sens large, avec les mentions légales obligatoires, les conditions générales, ainsi que les contrats de prestataires et de partenaires afin de pouvoir établir la chaîne des responsabilités. Par exemple, un sous traitant ne doit pas garantir plus au client...

Silicon.fr : Il semble pourtant simple de disposer de conditions générales qui sont proches d'un site à l'autre...

Les sites d'e-commerce nécessitent des développements et une accessibilité web particuliers. Or le mauvais réflexe lorsqu'on lance un site d'e-commerce est de faire un copier-coller de conditions générales de vente. Il existe une jurisprudence de plus en plus importante qui condamne ce type de pratique.

La DGCCRF et la CNIL ont d'ailleurs signé un accord de partenariat visant à augmenter les contrôles sur la mise en conformité des conditions générales de vente, ou sur certains affichages sur les sites de vente, comme les prix, les frais de livraison, ou encore des obligations imposées dans le droit sur les processus de commandes.

Silicon.fr : La seconde tendance est la valorisation.

Il s'agit d'allier le droit des nouvelles technologies avec le droit de la propriété intellectuelle. La valorisation de l'actif incorporel d'une société est une phase stratégique pour l'entreprise. Y entrent notamment les portefeuilles de marques, les noms de domaines, ainsi que la valorisation des investissements effectués sur les bases de données et sur les développements logiciels.

Une jurisprudence récente intervient sur l'antériorité et la valorisation des droits.

Silicon.fr : La troisième tendance est la concurrence.

La crise, même si elle ne touche pas directement l'e-commerce qui a affiché 20% de croissance en 2012, le contexte de crise fait que les parts de marché se resserrent, ce qui entraîne des frottements, et donc des contentieux.

Pour conquérir des parts de marchés, certains cybermarchands n'hésitent pas à franchir des lignes, à détourner de la clientèle via divers systèmes, comme du dénigrement, de la concurrence déloyale, du parasitisme.

Silicon.fr : Comment pouvez-vous accompagner vos clients ?

Pour assister nos clients, nous mettons en place des systèmes préventifs afin de créer une antériorisation des droits, avec des systèmes de contrats qui permettent de valider l'existant à un temps 't' d'un site web, d'un contenu, et de pouvoir réagir très rapidement si un concurrent vient plagier un contenu, par exemple.

Sans oublier la casquette du contentieux, les actions pré-contentieuses, lettre d'un huissier, lettre d'un avocat, peuvent heureusement déclencher et désamorcer certains litiges sans passer devant les tribunaux. Et des actions judiciaires. En 10 ans, j'ai constaté une inversion des tendances : avant, 60% de nos actions portaient sur le conseil et 40% sur les litiges, aujourd'hui c'est inverse.

Chez les petits créateurs avec de faibles moyens, c'est logique, le juridique vient souvent après. Dans ces conditions, une majorité de petits cybermarchands n'ont pas les moyens de disposer d'un accompagnement personnalisé. C'est pourquoi nous leur proposons des documents modélisés et personnalisables à partir de guides pratiques et éventuellement de consultations personnalisées.

Notre première mission est de sensibiliser aux enjeux du droit.

Silicon.fr : Quels sont les risques ?

Une non-déclaration à la CNIL des traitements effectués sur un site internet peut aller jusqu'à 5 ans d'emprisonnement et 300.000 euros d'amendes. C'est un risque théorique, mais dans la réalité une mauvaise gestion impacte la confiance des internautes.

Un déficit de confiance entraîne un taux de clics inférieur et des pertes de chiffre d'affaires avec un panier moyen à la baisse. C'est là que l'on constate que le juridique est un outil de développement.

Concernant le risque de contentieux sur un concurrent pour parasitisme, les dernières jurisprudences sont de l'ordre de 10.000 à 15.000 euros juste pour un copier-coller de conditions générales. La DGCCRF peut également aller au pénal : les risques sont nombreux et certains, mais le plus important est le risque de déficit de confiance des internautes.

Voir aussi

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)