

A LIRE

Management des systèmes d'information

M. DELMOND, Y. PETIT

Editions Dunod, 232 pages, 25 euros.

Organisation 2.0 : Le knowledge management nouvelle génération

M. ROULLEAUX DUGAGE

Editions d'Organisation, 260 pages, 29 euros.

Organiser sa veille avec les logiciels libres

X. DELENGAIGNE

Editions Territorial, 116 pages, 49 euros.

LES FAQ DU JURISTE

Vingt-huit nouvelles clauses abusives

Le 24 décembre dernier, la Commission des clauses abusives a publié une nouvelle recommandation "relative aux contrats de vente mobilière conclus par Internet" qui préconise d'éliminer, dans les contrats de commerce électronique passés avec des consommateurs ou des non professionnels, pas moins de vingt huit clauses, dont certaines assez courantes.

Cette recommandation pourrait être considérée simplement comme une recommandation de plus, sans impact majeur sur les conditions générales de vente en ligne puisque la Commission des clauses abusives n'a qu'un simple pouvoir consultatif. En effet, pour qu'une clause soit déclarée comme "abusive", encore faut-il qu'elle passe devant un juge qui la déclare comme telle. L'unique sanction est alors la nullité de la clause, nullité qui ne s'étend pas à l'ensemble du contrat.

Mais au vu de ce qui a été relevé par la Commission au sein des "modèles de convention habituellement proposés par des vendeurs professionnels de biens mobiliers", il est sans doute temps d'auditer vos propres conditions de vente en ligne, car la présence de certaines de ces clauses risque surtout d'anéantir les contrats électroniques passés en application de ces conditions générales de vente. Ainsi, la Commission vise la clause "qui a pour objet ou pour effet de permettre au professionnel de refuser [...] au consommateur la possibilité de confirmer l'acceptation de l'offre". Or, l'article 1369-5 du Code civil soumet la validité du contrat électronique à la faculté du consommateur de confirmer le détail de sa commande après l'avoir vérifiée selon la procédure dite du "double clic", qui nécessite que "le destinataire de l'offre doit avoir eu la possibilité de vérifier le détail de sa commande et son prix total, et de corriger d'éventuelles erreurs, avant de confirmer celle-ci pour exprimer son acceptation". A défaut de respecter cette procédure, le commerçant s'expose donc au risque de nullité du contrat électronique lui-même.

**Philippe Ballet et Alice Collin, Avocats à la Cour
Alain Bensoussan - Avocats (www.alain-bensoussan.com)**

PROFILS

Yahoo! France

Brigitte Cantaloube est nommée directrice commerciale du portail Internet.

PayPal France SAS

Laurent Le Moal est nommé au poste de directeur général du spécialiste du paiement en ligne, filiale du Groupe eBay.

AOL Europe

Paul Cutter est nommé vice-président technologie du portail.

Ask.com

Jim Safka est nommé au poste de P-DG du moteur de recherche.

Eyeka

François Pétavy prend en charge la direction marketing et des contenus de la plateforme en ligne.

ebuzzing

Pierre Chappaz fondateur de Kelkoo et Wikio, devient président et chairman d'ebuzzing, une plateforme de mise en relation entre blogueurs et annonceurs.



Pour s'abonner à *stratégie internet*



**Retourner ce document à Benchmark Group
69/71 Av. Pierre Grenier 92517 Boulogne-Billancourt ou le faxer au 01 47 79 50 01.**

Je m'abonne pour un an (10 numéros) à *Stratégie Internet* pour **415 € (1)** au lieu de 460 € HT Net à payer TTC : 437,83 €

Je vous règle par chèque bancaire ci-joint à l'ordre de Benchmark Group.
 Je souhaite recevoir une facture.

Etranger 445 € au lieu de 490 €

Je souhaite en complément recevoir la collection complète des **10 derniers numéros (un an) pour 290 € HT**

Nom Prénom

Fonction

Société

Secteur d'activité

E-mail

Tél. Fax.

Adresse

Code Postal Ville

Date Signature

Garantie Au cas où je souhaiterais interrompre mon abonnement, les numéros à paraître me seront remboursés au prorata. **(1) Offre spéciale** valable jusqu'au 31 Mars 2008.

SI 120

