

A LIRE

E-commerce

H. ISAAC, P. VOLLE

Editions Pearson Education, 350 pages, 35 euros.

Mesurer la performance du système d'information

D. AUTISSIER, V. DELAYE

Editions d'Organisation, 216 pages, 28 euros.

Internet et la Chine

P. HASKI

Editions Le Seuil, 124 pages, 14 euros.

Conduite de projet Web

S. BORDAGE

Editions Eyrolles, 394 pages, 35 euros

Réussir son site Web en 60 fiches

J. HARDY, G. PALERMO

Editions Dunod, 160 pages, 19,90 euros.

LES FAQ DU JURISTE

E-Tourisme : affiliation / vente en marque blanche

La vente en marque blanche permet aux éditeurs de sites Internet de tirer profit du trafic que génère leur site, en s'associant aux prestataires d'e-tourisme. Ce procédé d'affiliation permet aux clients d'associer les éditeurs de site ("les affiliés") à l'offre de séjours et de voyages des "affiliés", dès lors que les pages de ces derniers sont aux couleurs de la charte graphique des affiliés. Le cas échéant, l'affiliation en marque blanche permet aux affiliés d'offrir à leur clientèle un forfait ou un package dynamique et, ce faisant, d'accroître l'attrait de leur offre. Si ces sites produisent des services autres que des voyages et séjours individuels ou collectifs, ils sont dispensés des contraintes inhérentes à l'organisation de la vente de voyages et de séjours (Art. L.211-3 2).

Toutefois, le Code du tourisme vise toutes les formes d'intermédiation, y compris les services de commerce électronique. Dès lors, l'affilié qui, du fait de son activité initiale ne relèverait pas des dispositions du Code du tourisme applicables à la commercialisation de services touristiques, devrait observer l'exigence d'une habilitation (Art. L. 213-3), d'une assurance de responsabilité civile professionnelle et d'une garantie financière suffisante voire, s'agissant de la vente de forfaits ou packages dynamiques, d'une licence d'agent de voyages (Art. L. 211-2).

En outre, contrairement à une opinion répandue, les conditions générales de vente devront, forfait ou pas, dès lors que la commercialisation ne se limite pas aux services de leur producteur et réserve faite des voyages et séjours individuels ou collectifs, respecter scrupuleusement les dispositions du même code concernant les contrats de vente, sauf le cas des titres de transports secs et celui de la location de meublés touristiques.

L'inobservation de ces règles est passible de sanctions pénales et le Code du tourisme fait peser sur ces opérateurs une responsabilité de plein droit à l'égard des acheteurs (Art. L. 211-17), sauf en dehors d'un forfait pour les titres de transport aérien ou sur ligne régulière.

Philippe Ballet, Avocat à la Cour, Directeur du Département Internet
Alain Bensoussan - Avocats (www.alain-bensoussan.com)

PROFILS

Tele2

Harri Koponen est le nouveau P-DG de l'opérateur.

La Redoute

Guillaume Darrousez rejoint le vépéciste et prend la direction du marketing et du e-commerce.

Coca-Cola France

Julien Guiraud est nommé directeur de la stratégie en ligne de la marque.

Telemarket

Michel Jourdan est nommé au poste de directeur général du supermarché en ligne.

Orange

Xavier Couture a été nommé directeur de la division "contenus" d'Orange.

Netvibes

Freddy Mini devient P-DG de la société spécialisée dans la création de portails personnalisables et de widgets.



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

SI 124

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 Juillet 2008.

