



LA VALIDATION DE LA COMMANDE DANS L'E-COMMERCE

Finaliser la Commande

Pour que la commande soit valide, elle doit être effectuée en quatre étapes obligatoires :

- Visualisation du détail de la commande et du prix total à payer ;
- Correction d'éventuelles erreurs ;
- Acceptation des conditions générales de vente (CGV) ;
- Confirmation de la commande.

Ces étapes doivent apparaître sur le site avec les mentions suivantes :

- Les moyens techniques permettant à l'utilisateur d'identifier et de corriger les erreurs avant la conclusion du contrat.
- Les langues proposées pour la conclusion du contrat.
- Les modalités d'archivage de la commande.
- Les moyens de consulter les règles professionnelles et commerciales auxquelles le vendeur est soumis.

Les Informations Précontractuelles Obligatoires

En B2C (Professionnel à Consommateur)

Le vendeur doit communiquer de manière lisible et compréhensible (**dans les CGV**), avant la conclusion du contrat à distance :

- Les caractéristiques essentielles des biens ou services vendus.
- Les prix des biens ou services vendus.
- La date ou le délai de livraison.
- Le droit de rétractation et ses modalités.
- L'adresse et les coordonnées du professionnel.
- Le cas échéant, la durée minimale des obligations du consommateur.
- Le cas échéant, les cautions ou garanties et leurs conditions.
- Si c'est le cas, l'existence de codes de conduite applicables.
- Si le coût est calculé différemment du tarif de base, le coût de la technique de communication à distance.
- Le cas échéant, la possibilité de recourir à des procédures extrajudiciaires pour régler les litiges.

En B2B (Professionnel à Professionnel)

Le professionnel doit communiquer à tout client professionnel qui en fait la demande :

- Ses conditions de vente.
- Son barème des prix unitaires.
- Ses réductions de prix.
- Ses conditions de règlement.