



Question juridique : e-commerce et chef de projet

Par Visiteur

Bonjour,

Je suis chef de projet dans un projet e-commerce, et j'aurai 3 questions a vous poser auxquelles je voudrais avoir une réponse précise avec documents a l'appui si possible.

1) Nous souhaiterions devenir Escrow & Tiers de confiance entre nos acheteurs et nos vendeurs, l'acheteur nous donnerait l'argent, et lorsque l'acheteur est satisfait nous payons le vendeur.

J'ai vu par hasard qu'aux Etats Unis, ils demandent pour cette procédure des garanties comme avoir dans son staff une personne ayant déjà travaillé dans un système d'Escrow, 50 000\$ de garantie etc...

Je voulais savoir comment cela se passe en France pour devenir Escrow entre un vendeur et acheteur français (et éventuellement a l'étranger entre deux sociétés américaines par exemple).

Quelles sont les garanties requises en France? Auprès de qui faut-il faire la demande?

2) Nous souhaiterions également devenir émetteur de monnaie électronique, comme beaucoup de société le sont, afin de permettre a nos vendeurs et acheteurs de s'envoyer de l'argent en ligne.

Quel(s) document(s) faut t-il fournir pour devenir émetteur de monnaie électronique entre deux personnes françaises?

3) Nous souhaiterions aussi permettre a des vendeurs français de vendre en drop shipping a des acheteurs français, par le biais d'un drop-shipper français envoyant la commande a l'acheteur.

Comment doivent-il calculer la TVA?

(Est ce le vendeur qui doit payer la TVA a partir du prix total de la commande et le drop-shipper ne paye pas de TVA?

Est ce que le drop-shipper et le vendeur doivent payer leur TVA sur leur prix respectif?

Est ce que le drop-shipper doit payer la TVA du prix total de la commande a la place du vendeur, alors qu'il ne connaît pas le prix du vendeur?)

Merci d'avance pour votre reponse. (j'ai pose 3 questions en un message, donc vous pouvez mettre mon solde a 0 apres votre reponse).

Cordialement,

Par Visiteur

Cher monsieur,

Pour des questions pratiques et techniques (dans le cas où ce ne serait pas moi qui m'occuperais de vos trois questions, je vous invite à ouvrir deux nouvelles questions pour les questions 2 et 3.

Je répondrai donc ici à la question une.

1) Nous souhaiterions devenir Escrow & Tiers de confiance entre nos acheteurs et nos vendeurs, l'acheteur nous donnerait l'argent, et lorsque l'acheteur est satisfait nous payons le vendeur.

J'ai vu par hasard qu'aux Etats Unis, ils demandent pour cette procédure des garanties comme avoir dans son staff une personne ayant déjà travaillé dans un système d'Escrow, 50 000\$ de garantie etc...

Je voulais savoir comment cela se passe en France pour devenir Escrow entre un vendeur et acheteur français (et éventuellement a l'étranger entre deux sociétés américaines par exemple).

Quelles sont les garanties requises en France? Auprès de qui faut-il faire la demande?

Pour ce qui est du droit français, le système de tiers de confiance (comme pratiqué sur Amazon par exemple) ne nécessite aucune condition particulière. Vous n'avez pas de déclaration à faire si ce n'est de détenir votre société commerciale, et de prendre éventuellement mais ce n'est pas obligatoire, une assurance garantie financière dans le but d'apaiser vos clients sur la question de la responsabilité.

Juridiquement, une telle opération en France correspond à une opération de mandat et de courtage. Vous signez un contrat électronique avec le vendeur par lequel vous allez le représenter lors de la vente effective. Vous allez prévoir dans ce contrat les modalités du règlement de vendeur (paiement uniquement en cas de bonne livraison par le client etc) ainsi que les différents autres aspects qui seront mis en place.

Vous procéderez de même avec l'acquéreur.

A cette fin, il est important de soigner les conditions générales de vente (qui vont fixer le cadre juridique de l'ensemble de vos relations contractuelles), de soigner les conditions générales (contrats) que vous allez faire conclure à chaque vendeur.

A ce titre, je peux vous conseiller une entreprise spécialisée en la matière:

<http://www.cgv-expert.fr/>

Par contre, si vous souhaitez intervenir à l'étranger hors Europe (parce que dans l'EU, c'est la convention de Vienne qui s'applique donc à peu près les mêmes règles commerciales), ce sera à priori le droit applicable au lieu d'implantation des deux sociétés. Donc si c'est aux États-Unis, vous devrez respecter les conditions requises en Amérique.

En tout état de cause, pour l'intervention hors EU, je déconseille toujours une société française en ce que cela peut toujours poser problème: Douane, fiscalité, TVA, et plus généralement, le droit qui n'a aucune comparaison entre la France et les États-Unis.

Très cordialement.