# Étape 1

# Créer une boutique en ligne



## La création d'un site

Pour démarrer une activité de commerce électronique, la première étape est la création du site internet.

### Comment exister sur internet ?

Aujourd'hui, il peut être important d'apparaître sur la toile, car pour beaucoup de consommateurs, c'est une source naturelle et privilégiée d'information, notamment du fait que les sites sont accessibles 7 jours /7 et 24 heures/24.

Pour le commerçant, c'est une nouvelle vitrine qui peut accroître sa clientèle et lui permettre d'interagir avec ses clients, de les tenir informés rapidement (nouvelles offres, rabais etc.).

On peut créer deux types de sites internet :

– soit créer une simple **vitrine** du magasin sur internet, dans ce cas, le site sera non marchand et sera dit « passif » ;

– soit ouvrir une **boutique en ligne**, permettant au client d'acheter directement sur internet, et ainsi faire du commerce électronique (ou e-commerce) et dans ce cas le site sera marchand et sera dit « actif ».

Bien entendu les deux ne se mettent pas au point de la même façon. Mais surtout, dans le cadre d'une boutique en ligne, il faudra prévoir une organisation logistique supplémentaire pour répondre aux exigences du commerce électronique (cf. *infra*, étape 3).

La nature même du site internet entraîne des spécificités en matière de propriété intellectuelle et de fiscalité.

### Choix d'un prestataire

**Il convient d'être très vigilant lors de la conception du « *pack* » de création du site**

La création du site est une **étape très technique**. Il peut donc être utile de **recourir à un professionnel** qui maîtrisera la réalisation et la mise en ligne du site.

Créer un site ce n'est pas uniquement créer une interface qui soit accessible par tous sur internet. Il convient, dans l'établissement du cahier des charges, de veiller à ce que le site soit opérationnel, facile à actualiser (mise à jour des prix, des produits, des informations) et aisément repérable sur la toile par des clients potentiels.

En effet, l'opération de création du site confiée à un professionnel comporte souvent aussi son référencement auprès d'un moteur de recherche, sa maintenance technologique en cas de dysfonctionnement, voire même la maintenance sur le contenu pour permettre de modifier les pages web.

Il faut ainsi veiller à faire préciser dans le contrat ou à vérifier dans les CGV :

– qui assure les prestations de référencement et de maintenance ;

**- à quelles conditions ;**

**- pour quel prix – si la prestation de création du site est présentée comme gratuite, qu'en est-il des autres services proposés (référencement, maintenance, etc.) ;**

**- pour combien de temps : une durée de plusieurs années avec une clause de tacite reconduction peut représenter un investissement non négligeable ;**

- quels sont les moyens prévus pour mettre un terme à la relation contractuelle. Quels droits et obligations sont stipulés dans le contrat, pour vous et pour votre prestataire ?

### Une pratique fréquente : le démarchage « *one shot* »

Les professionnels que vous sollicitez ou qui vous sollicitent directement par démarchage auront recours à plusieurs arguments pour vous vendre leur produit ou prestation, tels que l'accroissement ou la fidélisation de la clientèle de votre entreprise, le renforcement de l'attractivité et de la visibilité de votre entreprise.

Une façon d'opérer très courante notamment chez les **prestataires de sites internet/agences web** est le démarchage en cycle court. Le commercial a pour objectif de n'effectuer **qu'une seule visite qui doit s'achever par la signature d'un contrat**, d'où le nom de « *one shot* » (une visite = un contrat).

**Par principe, il est préférable de faire appel à la concurrence**. Même si vous êtes intéressé par la prestation qui vous est proposée, n'hésitez pas **à contacter d'autres prestataires du secteur et comparez** ce qu'ils vous proposent pour choisir celui qui répondra le mieux à vos attentes.

**Consultez les fédérations professionnelles sur internet**. Avant de signer, prenez connaissance de ce qui est dit sur le prestataire que vous venez de rencontrer.



## Les précautions à prendre avant de signer

Les contrats qui vous sont proposés peuvent comporter des engagements importants qui n'apparaissent pas toujours clairement.

**Ne signez pas sans vous donner le temps de lire attentivement le contrat. Si une offre correspondant à vos attentes vous est présentée et que vous avez décidé de signer, prenez d'abord connaissance du contrat dans son intégralité.** Chaque clause est importante, veillez à toutes les lire, y compris les dispositions figurant en petits caractères et qui sont peu lisibles. De même, si le commercial vous laisse penser que l'offre qu'il vous fait n'est valable que le jour même, **ne vous laissez pas convaincre de donner un accord immédiat**. Une fois que vous avez signé, **vous ne bénéficiez pas du droit de rétractation réservé** aux consommateurs.

Sachez qu'une offre de prestation de site internet présentée comme gratuite qui en réalité vous engage financièrement sur plusieurs années pour des prestations de maintenance, constitue une pratique commerciale trompeuse prévue à l'article L.121-1-I du Code de la consommation (cf. *infra* partie IV).

Vigilance supplémentaire à apporter : de plus en plus fréquemment, ces contrats sont cédés **à des sociétés de financement (contrat de crédit-bail). Veillez à interroger le commercial sur une éventuelle cession de votre contrat. En effet, la clause prévoyant cette cession peut ne pas figurer dans le contrat mais se trouver dans un autre document dont vous n'aurez pas pris connaissance.**

Dans ce cas de figure, si le prestataire avec lequel vous contractez fait faillite, vous restez lié à la société de crédit-bail à laquelle votre contrat a été cédé pour toute la durée du contrat restant à courir. Ainsi, la société de crédit-bail va continuer à vous réclamer des mensualités que vous devrez acquitter même si vous cessez vos activités.

Un contrat comporte un objet et engage les deux parties. Assurez-vous donc avant de signer que l'objet du contrat est précis et correspond à vos besoins (contenu et usage, etc. d'un site) et que le professionnel s'engage pleinement à remplir cet objectif.

Lisez avec attention les conditions de résiliation du contrat : bien souvent en cas de résiliation anticipée, des pénalités, voire la totalité du solde peuvent vous être réclamées.

## Une fois que vous avez signé

Si vous avez contracté, vérifiez dès la livraison du site que celui-ci est conforme à vos attentes et que le prestataire a rempli ses obligations (vérifiez notamment si vous êtes référencé comme prévu). La livraison d'un site non conforme peut entraîner la résiliation du contrat conclu avec le prestataire (cf. arrêt de la aour d'appel de Bordeaux du 15 février 2012).

Souvent conclus pour une longue durée (48 mois en moyenne), ces contrats peuvent prévoir en outre une tacite reconduction. Dans ce cas, le contrat est automatiquement reconduit (pour un ou deux ans) si vous ne manifestez pas, en respectant strictement les délais de résiliation (le plus souvent de trois mois) et selon les formalités prévues au contrat, votre volonté de le rompre.

# Droit et fiscalité

## Les droits de propriété intellectuelle sur le site internet

Lorsque vous confiez la création de votre site internet à un prestataire, il établit l'identité visuelle du site : l'architecture technique (mise en forme des pages, arborescence, navigation, fonctionnalités, applications), la charte graphique, la création d'un logo si nécessaire, de pictogrammes, etc.). Il réalise des créations graphiques et des créations rédactionnelles et détient de ce fait des informations capitales sur le fonctionnement du site (codes sources, programmes grâce auxquels le site fonctionne etc.).

La conception du site web ainsi que les éléments contribuant à cette conception sont reconnues comme étant des œuvres de l'esprit protégées par le droit d'auteur, en vertu des articles L 111-1 et suivants du code de la propriété intellectuelle.

C'est donc le prestataire lui-même qui est titulaire de ces droits de propriété intellectuelle, **à moins qu'il en soit convenu autrement dans un contrat écrit** (pour plus d'informations vous pouvez consulter le site de l'Institut national de la propriété intellectuelle à l'adresse suivante : www.inpi.fr)

Ainsi, si vous décidez ultérieurement de rompre vos relations avec le prestataire, et que vous n'avez pas conclu en votre faveur un contrat de cession de tous les droits de propriété intellectuelle se rattachant à la conception de votre site, sachez qu'il conservera ses droits sur les éléments qu'il a créés pour vous et pourra donc les réutiliser.

Cela signifie que vous ne pourrez pas reprendre, reproduire, modifier, utiliser dans le cadre de votre activité professionnelle ces éléments sans vous rendre coupable d'un acte de contrefaçon (art. L 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle).

Souvent, les prestataires, qui n'ont pas informé leur client sur l'existence de ces droits d'auteur, leur demandent à la sortie du contrat une somme importante pour leur céder ces droits.

### La cession des droits d'auteur

Pour éviter ces mauvaises surprises, vous pouvez demander à votre prestataire qu'il vous **cède ses droits sur les éléments de votre site** et ce dès la conclusion du contrat. Cette cession des droits est prévue par la loi (article L.131-3 du Code de la propriété intellectuelle) qui l'encadre de manière stricte.

En effet, l'acte de cession doit :
– comporter une mention distincte pour chaque droit cédé ;
– délimiter l'étendue et la destination du domaine d'exploitation des droits cédés ;
– et délimiter la cession dans le temps et dans l'espace.

Cette cession peut être totale ou partielle (ne porter que sur certains éléments). Pour éviter tout désagrément, une cession totale sur l'ensemble du site et pour une durée indéterminée est la solution la plus judicieuse.



### Le nom de domaine

Pour créer un site internet, le prestataire va acheter un nom de domaine. Il faudra alors veiller à ce qu'il vous fasse apparaître comme le contact administratif associé à ce nom de domaine.

À défaut, le nom de domaine ne vous appartiendrait pas. Pire encore, le prestataire pourrait vous réclamer de l'argent pour vous revendre votre propre nom de domaine !

## Le traitement comptable et fiscal du site internet

Lorsque vous faites appel à un prestataire extérieur à l'entreprise pour créer votre site internet, cette opération est assimilée à l'acquisition de logiciels. Le site constitue un **élément de l'actif immobilisé de votre entreprise**. Ainsi, les dépenses liées à cette acquisition doivent être comptabilisées dans **un poste d'immobilisations incorporelles et amorties sur une durée qui ne doit pas dépasser cinq ans**. Vous pouvez toutefois opter pour **le régime de l'amortissement exceptionnel** sur douze mois (**article 236 II** du Code Général des Impôts).

**A noter que :**

• l'acquisition **des noms de domaine** ne peut pas faire l'objet d'un amortissement pour dépréciation, parce que les droits attachés à l'enregistrement du nom ne sont pas limités dans le temps et que ses effets bénéfiques sur l'exploitation ne prennent pas fin à une date déterminée (instruction fiscale du 9 mai 2003, BOI 4 C-4-03). Toutefois, les redevances annuelles payées à l'organisme attribuant les noms de domaine constituent des charges déductibles.

• en revanche, **lorsque votre entreprise crée elle-même un site dit « actif »**, c'est-à-dire une boutique en ligne, les **dépenses correspondant à la phase de développement et de production du site** peuvent être inscrites à **l'actif de l'entreprise** si elles répondent à **certains critères** (notamment : capacité d'utiliser ou de vendre le site, création d'avantages économiques futurs ou encore ressources techniques et financières suffisantes pour assurer la création du site).