

THEME D3 L'environnement juridique de la production et de la fourniture de services**D3.3.3 Le commerce électronique BtoB****Mots clés** : contrat d'échange de données informatisé, contrat entre professionnels, places de marché.**Fiche synthèse**

Idée clé →	Les échanges entre professionnels dans le cadre de l'EDI ou des places de marché sont encadrés.
Donner du sens →	Les technologies ont favorisé l'émergence du BtoB. Aujourd'hui, les places de marché réunissent des entreprises de tout secteur d'activité et de toute taille.

Le sous-thème D3.3 « le commerce en ligne » traite du site marchand, du commerce électronique en BtoC et du commerce électronique en BtoB. Le sous-thème fait donc l'objet de 3 sous-fiches : D3.3.1 / D3.3.2 / D3.3.3.

1. Les relations « BtoB » (business to business)

Ce sont des échanges entre professionnels : industriels, distributeurs... Ces ventes électroniques entre entreprises sont, intervenues dans un premier temps dans le cadre de la chaîne d'approvisionnements. Aujourd'hui elles se développent dans le cadre de relations partenariales, souvent plus durables, entre entreprises qui y trouvent des avantages en termes d'efficacité, de gestion des coûts et des délais.

Le marché du BtoB est donc un marché inter-entreprises dans lequel les acteurs échangent (sur catalogue ou hors-catalogue) des biens d'équipement (machines-outils, pièces détachées...) et des services (formation, solutions logicielles, maintenance informatique... mais aussi location de biens, maintenance industrielle...) nécessaires à leur activité.

Les contrats dans le cadre du « BtoB » sont soumis aux règles du code civil et du code de commerce. La législation protectrice du consommateur (fiche D3.32) ne s'applique pas. Ainsi, par exemple, la réglementation des clauses abusives et le droit de rétractation ne concernent que les contrats BtoC.

2. Les relations « BtoB » et l'EDI

Les professionnels recourent de plus en plus à des transactions *on-line* au moyen d'ordinateurs. On parle d'échanges de données informatisé ou EDI (bien sûr, les données sont, elles-aussi, informatisées). Elles constituent la base des transactions commerciales entre entreprises. Les infrastructures EDI permettent l'envoi d'informations commerciales normées (bons de commandes, factures...) de machine à machine. En France, depuis 2012, les entreprises peuvent transmettre des factures dématérialisées à l'État, peuvent saisir en direct des factures sur un portail dédié et consulter le statut de leur traitement *on-line*.

Des solutions combinées de type web-EDI vont se développer et permettre davantage de souplesse.

- **Les aspects juridiques, techniques et de sécurité de l'EDI**

L'EDI doit permettre :

- l'authentification des cocontractants et la signature électronique (au moyen d'un code) afin d'authentifier le document et de garantir que l'émetteur a consenti au contrat ;
- la datation automatique (jour et heure) : les parties s'engagent à implanter un système de datation et d'horodatation. Ce dispositif est déterminant lorsqu'il s'agit de satisfaire aux exigences fiscales de conservation quinquennale des documents ;
- des dispositifs de constitution de preuve : la preuve est libre entre professionnels qui peuvent conclure une convention de preuve dans le cadre des EDI et mettre en place des dispositifs permettant la production de preuve ultérieure en cas de litige ;
- le chiffrement pour assurer la confidentialité des échanges.

- **Les obligations des parties dans le cadre d'un EDI :**

Les contrats conclus entre les parties comportent des clauses qui traitent principalement :

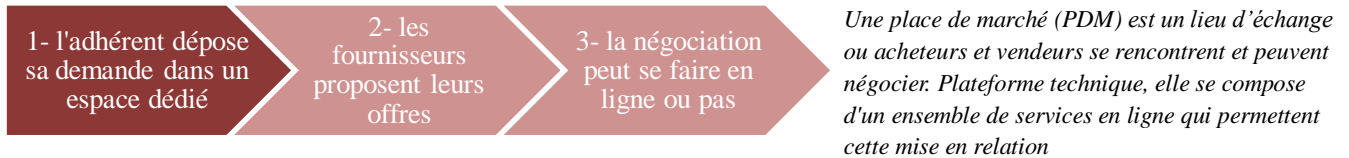
- de la formation du contrat conclu par EDI : les parties conviennent à l'avance qu'elles seront juridiquement liées par les contrats conclus par EDI. Elles peuvent également décider que le contrat est réputé conclu dès que le message EDI d'acceptation de l'offre est reçu par le SI de l'offrant.
- des conditions de conservation des données : respect des normes d'échange (les documents sont normalisés) ;
- de la valeur probante des messages EDI : les parties s'engagent à archiver tous les messages et documents dématérialisés échangés. Cet enregistrement permet de prévenir les litiges et peut constituer une preuve dans la mesure où les parties sont convenues que les documents et messages échangés avaient valeur d'originaux ;
- des modalités de règlement des litiges (clause compromissoire, clause attributive de juridiction) ;

- de la sécurité des messages EDI et des spécifications opérationnelles de l'EDI : installation des logiciels *ad hoc*, des programmes de chiffrement, implantation de dispositifs de sécurité visant à garantir la confidentialité et à éviter les transmissions vers des tiers non autorisés, vérification de la compatibilité des systèmes informatiques ...

NB il existe des contrats types EDI proposés par le Cigref notamment, et qui ont pour objectif de faciliter la ratification dans la mesure où le standard sera reconnu par les directions juridiques des entreprises.

3. Les relations « BtoB » et les places de marché (PDM)

Les places de marché (*markets places*) se développent grâce aux technologies du numérique. Les entreprises, notamment les petites, vont pouvoir réaliser des transactions à distance sans avoir à supporter le coût des infrastructures EDI (plutôt réservées aux envois de données en grande quantité).



La PDM permet la dématérialisation et l'automatisation des flux d'informations et offre des mécanismes de cotation, de *matching*, et de transaction sécurisées permettant à des entreprises de sélectionner des fournisseurs grâce à des systèmes d'enchères ou d'appels d'offres. Une PDM est donc bien davantage qu'une plateforme de commerce BtoB. Le modèle économique de la PDM se fonde sur l'abonnement et sur les commissions payés par ses membres.

• Les différentes PDM

On distingue les places de marché ouvertes (publiques) ou fermées (privées). Divers services sont disponibles : à dominante informationnelle (*e-catalogue*) ou à dominante transactionnelle (*e-procurement*).

• Responsabilité et obligations de la PDM

La responsabilité de la PDM (ou plus précisément du maître de la place) dépend de son régime et de son statut :

- Courtier en ligne : en proposant de mettre les parties en relation commerciale, la PDM est liée par une obligation de moyen. Elle sera donc responsable si les moyens mis en œuvre pour permettre la mise en relation des parties étaient insuffisants ou inadaptés. Elle n'est pas responsable si les parties mises en présence n'ont pas exécuté leurs obligations ;
- Mandataire : la PDM peut engager sa responsabilité si elle agit pour le compte d'un tiers mandant ;

La PDM doit garantir la confidentialité des données échangées. Elle devra respecter et faire respecter :

- le droit des marques, des modèles et la propriété intellectuelle. Elle peut être tenue responsable en matière de contrefaçon de marque (CJUE 12 juillet 2011) dès lors qu'elle joue un rôle actif ;
- le droit du commerce : la rupture brutale et abusive de l'accès à la PDM est interdite (affaire Pixmania 13 septembre 2011) ;
- le droit de la concurrence : les discriminations à l'entrée et les pratiques anti-concurrentielles (entente illicite, abus de position dominante, clauses instaurant un déséquilibre significatif ...) sont interdites.

• Responsabilité et obligations des membres :

Les membres doivent respecter le contrat d'affiliation, la Charte et les conditions d'adhésion. Ces textes peuvent prévoir :

- un agrément préalable ou un libre accès ;
- le paiement d'un prix d'entrée ; le prix de l'abonnement
- des règles d'identification sur la place : logo, descriptif de la société membre, de ses produits et de ses conditions d'achat/vente ;
- les règles de transaction *on-line* ;
- les règles de gestion des identifiants (sous la seule responsabilité du membre) ;
- la reconnaissance de la valeur probante des messages échangés.

En résumé : Les transactions entre entreprises ont évolué grâce aux EDI qui permettent aux acteurs d'échanger de gros volumes de données à condition d'implanter les infrastructures adéquates, de respecter les règles et également grâce aux places de marché qui empruntent internet. La convergence internet/EDI devrait encore faciliter ces échanges entre professionnels.

Les exemples pour illustrer :

ProgOnline est une PDM internationale dédiée aux prestations informatiques. Des exemples de projet sont disponibles : <http://pro.01net.com/editorial/404178/8-800-euros-ht-pour-creer-un-site-de-rencontres/> ; http://www.progonline.com/Recherche-prestataire-pour-ameliorer-site-deGeo-localisation-pr_en_attente-16126.html

Axway propose une plateforme permettant d'organiser les solutions logicielles en BtoB.

EUROEDI est une SSII spécialisée dans le domaine des Echanges de Données Informatisés (EDI et Web-EDI) interentreprises.