

Vendre des bonbons en ligne : la mini check-list légale

Voici ce que la loi attend de vous (et ce que vos clients aiment retrouver pour avoir confiance).

1. Mentions obligatoires

Votre site doit indiquer clairement :

- Votre identité (nom ou entreprise, adresse, SIRET).
- Un moyen de contact (email).
- L'hébergeur de votre site.

C'est votre « carte d'identité numérique ».

2. CGV (Conditions Générales de Vente)

Elles servent à éviter les malentendus :

- Comment se passe la commande et le paiement.
- Les délais et modalités de livraison.
- Dans quels cas le client peut (ou non) renvoyer le produit.
- Votre responsabilité en cas de problème (allergie, produit abîmé).

Publiez-les sur votre site, pas seulement dans vos dossiers.

3. Hygiène et étiquetage

C'est LA base pour les produits alimentaires :

- Liste complète des ingrédients + allergènes bien visibles.
- DLC ou DDM (date limite ou date de durabilité minimale).
- Emballage adapté, propre et traçable.

Des emballages nets = des clients rassurés.

4. Retours & remboursements

Le droit de rétractation (14 jours) ne s'applique pas aux bonbons périssables.

Mais vous devez rembourser si :

- Le produit arrive cassé, fondu ou périmé.
- La commande ne correspond pas à ce qui a été acheté.

5. Données clients & cookies

- Expliquez ce que vous faites des données personnelles (RGPD).
- Ajoutez un bandeau cookies (statistiques, publicité, etc.).

La transparence inspire confiance.

6. Facture

Toujours : prix HT/TTC, SIRET, TVA si vous y êtes assujetti.

C'est votre « ticket de caisse légal ».

En résumé

Un vendeur de bonbons en ligne sérieux, c'est :

- Un site clair et transparent.
- Des emballages propres et bien étiquetés.
- Des CGV et une politique de retour carrées.