



Contractualisation en ligne

Réussir son projet de signature électronique

Livre blanc

Cryptolog International
6-8, rue Basfroi
75011 Paris
Tél.: +33 1 44 08 73 00
sales@cryptolog.com
www.cryptolog.com

■ ■ ■ ■ ■
CRYPTOLOG

Créateur de Confiance

TABLE DES MATIÈRES

Introduction.....	3
1. Le défi de la signature de contrats en ligne	4
1.1. Description des usages.....	4
1.2. Bénéfices.....	5
1.3. Exigences de confiance.....	6
2. La nécessité d'un mécanisme d'engagement numérique fiable.....	7
2.1. La falsification à l'heure du numérique.....	7
2.2. Une mauvaise idée : la signature manuscrite scannée.....	7
2.3. La cryptographie à la rescousse.....	8
3. Cadre légal : que dit la loi ?.....	10
3.1. Législation.....	10
3.2. La signature électronique dite « simple ».....	10
3.3. La signature présumée fiable.....	11
3.4. La question du certificat.....	11
4. Les critères de choix d'une stratégie de signature électronique.....	13
4.1. Le volume de signatures.....	13
4.2. La fréquence de signatures	13
4.3. La connaissance des signataires.....	13
4.4. La propension à contester la signature.....	13
4.5. Les enjeux en cas de contestation d'une signature.....	14
5. Opter pour le déploiement de certificats en cercle restreint.....	15
5.1. Contexte.....	15
5.2. Certificat matériel ou logiciel.....	15
5.3. Une bonne pratique : la convention de preuve.....	15
5.4. L'insertion de la signature manuscrite numérisée.....	16
6. Une stratégie pragmatique dans un contexte marchand en ligne.....	17
6.1. Contexte.....	17
6.2. L'utilisation d'un certificat à usage unique.....	17
6.3. La constitution d'un chemin de preuve.....	17
6.4. Faire bon usage des conditions générales de vente et de souscription.....	19
6.5. Conserver l'impact psychologique de la signature manuscrite.....	19
6.6. La garantie d'intégrité apportée par l'horodatage électronique.....	19
6.7. Former son service clientèle à ce canal de souscription.....	20
Conclusion.....	21
À propos de Cryptolog.....	22