



COMMISSION EUROPÉENNE

Bruxelles, le 11.10.2011
COM(2011) 636 final

**COMMUNICATION DE LA COMMISSION AU PARLEMENT EUROPÉEN, AU
CONSEIL, AU COMITÉ ÉCONOMIQUE ET SOCIAL EUROPÉEN ET AU COMITÉ
DES RÉGIONS**

**UN DROIT COMMUN EUROPÉEN DE LA VENTE POUR FACILITER LES
TRANSACTIONS TRANSFRONTIÈRES SUR LE MARCHÉ UNIQUE**

1. CONTEXTE

La création d'un marché unique de 500 millions de consommateurs est l'une des plus grandes réalisations de l'Union européenne. Les libertés fondamentales qu'il a instaurées confèrent aux entreprises et aux citoyens le droit de circuler et d'interagir librement dans une Union sans frontières. La réduction progressive des obstacles entre les États membres de l'UE procure aux citoyens de multiples avantages, tels que la liberté de voyager, d'étudier et de travailler à l'étranger. En tant que consommateurs, ils bénéficient des nombreuses retombées économiques qu'il a générées comme la baisse des tarifs aériens et des tarifs d'itinérance de la téléphonie mobile ainsi que la possibilité d'accéder à un plus large éventail de produits. Les professionnels sont en mesure de développer leurs activités vers les autres États membres, en important ou en exportant des biens, en fournissant des services ou en s'établissant à l'étranger. Ils bénéficient ainsi des économies d'échelle et de l'accroissement des débouchés commerciaux qu'offre le marché unique.

Or, en dépit de ces impressionnantes réussites, les obstacles entre États membres de l'UE persistent. Ils ne permettent pas toujours aux citoyens et aux entreprises de tirer pleinement parti du marché unique et, plus précisément, du commerce transfrontière. Nombre de ces obstacles résultent des différences entre les systèmes juridiques nationaux. Les divergences entre les régimes contractuels des 27 États membres de l'UE constituent l'une des principales entraves au commerce transfrontière.

Les transactions économiques reposent toutes sur des contrats, ce qui explique pourquoi tant les professionnels que les consommateurs ressentent au quotidien les différences existant entre les dispositions relatives à la conclusion ou la résolution d'un contrat, aux moyens de recours en cas de livraison d'un produit défectueux ou aux intérêts à payer en cas de retard de paiement. Pour les professionnels, ces différences génèrent complexité et coûts supplémentaires, surtout lorsqu'ils entendent exporter leurs produits et services vers plusieurs autres États membres de l'UE. Pour les consommateurs, ces différences compliquent leurs achats dans des pays autres que le leur, situation qui se fait particulièrement sentir dans le contexte des achats en ligne.

- Les difficultés rencontrées par les professionnels en raison de l'existence de droits des contrats différents

L'existence d'obstacles liés au droit des contrats est susceptible d'avoir une incidence négative sur les entreprises qui envisagent de faire du commerce dans un contexte transfrontière, et de les dissuader de pénétrer de nouveaux marchés. Lorsqu'il décide de vendre ses produits aux consommateurs ou entreprises établis dans d'autres États membres, le professionnel se retrouve face à un environnement juridique complexe caractérisé par la diversité des législations contractuelles en vigueur dans l'UE. La détermination du droit applicable au contrat figure parmi les premières mesures à prendre. Si un droit étranger s'applique, le professionnel doit prendre connaissance des obligations qui en découlent, consulter un avocat et, éventuellement, adapter son contrat à ce droit étranger. S'il exerce son activité en ligne, le professionnel peut être obligé d'adapter le contenu de son site web pour qu'il soit en conformité avec les obligations qui s'appliquent dans le pays de destination. Pour les professionnels, la difficulté de trouver les textes d'un droit des contrats étranger arrive en tête

des obstacles aux transactions entre professionnels et consommateurs, et à la troisième place en ce qui concerne les transactions entre professionnels¹.

Le franchissement de ces obstacles entraîne des coûts de transaction, et c'est sur les petites et moyennes entreprises (PME), notamment les micro-entreprises et celles de petite taille, que ces coûts pèsent le plus lourd, car le coût d'entrée sur de multiples marchés étrangers est particulièrement élevé par rapport à leur chiffre d'affaires. Ainsi, les coûts de transaction qu'un micro-détaillant devrait exposer pour exporter ses biens vers un autre État membre pourraient atteindre jusqu'à 7 % de son chiffre d'affaires annuel, et monter jusqu'à 26 % s'il voulait exporter vers quatre États membres². Les professionnels que les obstacles liés au droit des contrats découragent d'effectuer des transactions transfrontières renoncent chaque année à un volume d'échanges intra-UE équivalant à 26 milliards d'EUR/perdent chaque année au moins 26 milliards d'euros dans le commerce à l'intérieur de l'Union³.

- Les difficultés rencontrées par les consommateurs du fait de l'existence de droits des contrats différents

44 % des consommateurs affirment que les incertitudes entourant leurs droits les dissuade d'acheter dans d'autres pays de l'UE⁴. Alors qu'un tiers des consommateurs envisagerait d'effectuer des achats en ligne dans un autre pays de l'UE si des règles européennes uniformes s'appliquaient⁵, seuls 7 % d'entre eux le font actuellement⁶. Leurs incertitudes tiennent souvent à des préoccupations concernant les moyens d'action dont ils disposeraient en cas de problème, et à la méconnaissance de la nature de leurs droits s'ils effectuent des achats dans un autre pays. Par ailleurs, les consommateurs que le commerce transfrontière n'effraie pas et qui recherchent activement des produits dans l'ensemble de l'Union, notamment sur l'internet, se voient souvent opposer un refus de vente ou de livraison par le professionnel. Au moins trois millions de consommateurs en ont fait l'expérience sur une période d'un an. Dans la pratique, les tentatives d'achat en ligne de produits dans un contexte transfrontière échouent plus souvent qu'elles n'aboutissent⁷ et se soldent fréquemment par un message décevant tel que «Cet article n'est pas disponible pour votre pays de résidence».

¹ Eurobaromètre 321 sur le droit européen des contrats dans les transactions entre consommateurs, p. 23, et Eurobaromètre 320 sur le droit européen des contrats dans les transactions entre entreprises, p. 15. La situation est tout autre aux États-Unis d'Amérique. Malgré l'existence de différents régimes de droit des contrats dans les 50 États fédérés, un commerçant du Maryland, par exemple, peut facilement vendre ses produits à un consommateur installé en Alaska, car en pareil cas, le commerçant a seulement besoin, en vertu du droit des États-Unis, de tenir compte des règles de droit contractuel applicables dans le Maryland, sans se préoccuper de celles en vigueur en Alaska. En outre, le Uniform Commercial Code (code commercial uniforme) a fait étroitement converger les régimes de droit contractuels des différents États. Pour les professionnels américains, la zone économique que forment les 50 États fédérés constitue donc bien davantage un marché intérieur du point de vue du droit des contrats que l'Union européenne ne l'est pour les professionnels européens.

² Estimation reposant sur les réponses fournies par les entreprises à une enquête du panel PME relative aux incidences du droit européen des contrats, qui peut être consultée à l'adresse: http://ec.europa.eu/justice/contract/files/report_sme_panel_survey_en.pdf and Eurostat structural business statistics).

³ Eurobaromètre 320 sur le droit européen des contrats dans les transactions entre entreprises, p. 24 et 25

⁴ Eurobaromètre 299a, Attitudes towards cross-border sales and consumer protection (Attitudes envers les ventes transfrontières et la protection des consommateurs), p. 10.

⁵ Eurobaromètre 299a, p. 14.

⁶ Eurobaromètre Flash 299 — Consumer attitudes towards cross-border sales and consumer protection (Attitudes des consommateurs envers les ventes transfrontières et protection des consommateurs), p. 13.

⁷ SEC(2010)385, troisième édition du Tableau de bord des marchés de consommation, p. 9. Il ressort d'une étude dans laquelle des clients mystères ont tenté d'effectuer près de 11 000 transactions tests que

La Commission a l'ambition de supprimer les entraves persistantes au commerce transfrontière, d'aider les professionnels dans leurs transactions et de faciliter les achats à l'étranger aux consommateurs. L'expérience montre que le commerce bilatéral entre des pays dont les systèmes juridiques respectifs ont une origine commune, telle que la common law ou la tradition juridique scandinave, est supérieur de 40 % au commerce entre deux pays dépourvus de ce trait commun⁸. C'est avec ces éléments à l'esprit, que la Commission européenne a inscrit un instrument juridique de droit européen des contrats à son programme de travail pour 2011⁹, ce qui a été expressément porté à l'attention du Parlement européen dans une lettre que le président Jose Manuel Barroso a adressée à son homologue du Parlement, M. Jerzy Buzek¹⁰. La nécessité de venir à bout des entraves créées par les différences liées au droit des contrats est expressément reconnue dans la *Stratégie Europe 2020*¹¹ et un certain nombre d'autres documents stratégiques pour l'UE, au nombre desquels figurent le *Plan d'action de la Commission mettant en œuvre le programme de Stockholm*¹²; la *Stratégie numérique pour l'Europe*¹³ qui prévoit un instrument de droit des contrats à caractère facultatif parmi ses actions clés pour promouvoir l'économie numérique; le *réexamen du «Small Business Act»*¹⁴ qui vise à s'attaquer aux obstacles, notamment ceux liés au droit des contrats, qui nuisent à la capacité des PME à se développer; et l'*Acte pour le marché unique*¹⁵ qui prône l'idée d'un instrument juridique facilitant les transactions transfrontières. De plus, l'*examen annuel de la croissance* qui a inauguré le premier semestre européen de la coordination des politiques économiques a mis en évidence le potentiel de stimulation de la croissance et des échanges sur le marché unique que recèle un instrument juridique de droit européen des contrats¹⁶. La présidence polonaise du Conseil des Ministres a fait de la poursuite des travaux sur le droit européen des contrats une priorité pour le second semestre 2011¹⁷.

61 % des tentatives d'achat de produits à l'étranger auraient échoué. Dans la moitié des cas, les professionnels ont refusé de desservir le pays du consommateur.

⁸ A. Turrini et T. Van Ypersele, *Traders, courts and the border effect puzzle*, Regional Science and Urban Economics, 40, 2010, p. 82.

⁹ COM(2010) 623 final du 31.3.2010, p. 7.

¹⁰ See <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/10/393&format=HTML&aged=1&language=FR&guiLanguage=en>.

¹¹ Communication de la Commission «Europe 2020 — Une stratégie pour une croissance intelligente, durable et inclusive», COM(2010) 2020 final du 3.3.2010, p. 21. Voir également l'analyse annuelle de la croissance, annexe 1, rapport d'avancement de la stratégie Europe 2020, COM(2011) 11 - A1/2, p. 5.

¹² Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions - Mettre en place un espace de liberté, de sécurité et de justice au service des citoyens européens - Plan d'action mettant en œuvre le programme de Stockholm, COM(2010) 171 final du 20.4.2010, p. 5 et p. 24.

¹³ Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions – Une stratégie numérique pour l'Europe, COM(2010) 245 final du 26.8.2010, p. 13 et p. 37.

¹⁴ Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions – Réexamen du «Small Business Act» pour l'Europe, COM(2011) 78 final du 23.2.2011, p. 11 et p. 13.

¹⁵ Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions, L'Acte pour le marché unique. Douze leviers pour stimuler la croissance et renforcer la confiance. "Ensemble pour une nouvelle croissance", COM(2011) 206 final du 13.4.2011, p. 14 et p. 19.

¹⁶ Communication de la Commission au Conseil, au Parlement européen, au Comité économique et social européen et au Comité des régions, Examen annuel de la croissance – Avancer dans la réponse globale apportée par l'Union européenne à la crise, COM(2011)11 final du 12.1.2010.

¹⁷ Voir http://pl2011.eu/sites/default/files/users/shared/o_prezydencja/msz_fra_web.pdf

1.1. Le cadre juridique actuel

Le cadre juridique actuel de l'Union se caractérise par des divergences entre les droits des contrats nationaux. La législation de l'Union contient un certain nombre de règles communes traitant souvent de problèmes particuliers mais, ainsi qu'il ressort de l'annexe I, ces règles harmonisées ne touchent pas à la majorité des domaines du droit des contrats et, lorsqu'elles s'appliquent, elles laissent encore, la plupart du temps, d'importantes marges de manœuvre aux États membres pour appliquer des dispositions différentes. Sur le marché unique européen, il n'existe donc aucun corps unique de règles contractuelles uniformes et complètes dont les entreprises et les consommateurs pourraient faire usage dans le commerce transfrontière.

- Les règles de conflit de lois

Afin de renforcer la sécurité juridique dans les transactions transfrontières, l'UE a adopté des règles *uniformes de conflit de lois*. Le règlement Rome I sur la loi applicable aux obligations contractuelles permet aux parties contractantes de choisir le droit applicable à leur contrat et de déterminer le droit applicable en l'absence d'un tel choix¹⁸. Or, par leur nature, les règles de conflit de lois ne peuvent supprimer les différences entre les dispositions matérielles du droit des contrats. Elles permettent uniquement de déterminer le droit national matériel qui s'applique à une transaction transfrontière lorsque plusieurs législations nationales différentes seraient susceptibles de s'appliquer.

Dans les transactions transfrontières entre professionnels et consommateurs, l'article 6, paragraphe 2, du règlement Rome I impose en outre aux professionnels qui dirigent leurs activités vers le pays de résidence du consommateur – par exemple, en ouvrant un site web dans la langue de ce pays, en offrant de vendre dans la devise utilisée par le consommateur ou en utilisant un nom de domaine de premier niveau autre que celui du pays du professionnel – de se conformer au niveau impératif de protection des consommateurs prévu dans le pays de résidence du consommateur. Le professionnel peut appliquer l'intégralité du droit interne du pays du consommateur, soit choisir un autre droit, dans la pratique et très probablement, son propre droit. Cependant, même dans ce dernier cas de figure, le professionnel doit encore veiller à respecter les dispositions impératives de droit de la consommation prévues dans le droit national du pays du consommateur dès lors qu'elles offrent un degré de protection plus élevé. En conséquence, il se peut que le professionnel doive adapter ses conditions générales aux exigences de différents pays.

- Les règles de droit matériel

L'UE a pris d'importantes dispositions pour réduire les divergences entre les législations matérielles, notamment en droit de la consommation, en adoptant des mesures d'harmonisation. Celles-ci ne vont toutefois pas jusqu'à couvrir tout le cycle de vie d'un contrat et, dès lors, ne dispensent pas le professionnel de devoir tenir compte du régime de droit des contrats de son pays de destination. Ces mesures sont, en outre, principalement limitées aux transactions entre entreprises et consommateurs.

Pour les contrats entre entreprises et consommateurs («B2C»), le cadre juridique de l'Union a conduit à un accroissement sensible de la protection en faveur des consommateurs.

¹⁸

Règlement (CE) n° 593/2008 du Parlement Européen et du Conseil du 17 juin 2008 sur la loi applicable aux obligations contractuelles, JO L 177 du 4.7.2008.

Cependant, malgré les progrès accomplis dans le rapprochement des législations nationales grâce à la directive sur les droits des consommateurs adoptée récemment, il est manifeste que la démarche d'harmonisation complète se heurte à des limites politiques en droit de la consommation et en droit des contrats. En atteste le fait que le Parlement européen et le Conseil ont conservé les directives relatives aux clauses déloyales et aux voies de recours en matière de vente¹⁹, textes qui permettent aux États membres de compléter, à des degrés divers, le socle de droits harmonisés.

Pour les contrats entre entreprises («B2B»), les règles matérielles adoptées par l'UE sont encore plus limitées dans leur portée que pour les contrats B2C, car elles couvrent quelques questions propres au droit des contrats. Ainsi, la directive concernant la lutte contre le retard de paiement²⁰ harmonise les règles relatives au taux d'intérêt de retard en cas de paiement tardif mais permet aux États membres d'appliquer des règles plus strictes. À l'échelle internationale, un corps de règles de portée plus large, applicables aux transactions B2B, a été introduit par la convention des Nations unies de 1980 sur la vente internationale de marchandises (convention de Vienne). Celle-ci n'a toutefois pas été ratifiée par tous les États membres et elle n'est pas applicable au Royaume-Uni, en Irlande, au Portugal et à Malte. Elle ne règlemente pas complètement l'intégralité du cycle de vie d'un contrat et, (en l'absence d'une compétence obligatoire au sein du système des Nations unies, comparable à celle dont est dotée la Cour de justice pour le marché unique européen), ne prévoit aucun dispositif garantissant son application uniforme, puisque des juridictions nationales différentes sont susceptibles d'en donner des interprétations divergentes. Seul un nombre relativement faible de professionnels appliquent la convention de Vienne²¹.

1.2. La nécessité d'agir au niveau de l'Union européenne

L'Union œuvre à l'élaboration d'un droit européen des contrats depuis dix ans. Par sa communication de 2001 sur le droit européen des contrats²², la Commission a inauguré un cycle de vastes consultations publiques sur les problèmes résultant des divergences entre les droits des contrats nationaux. À la lumière des réponses reçues, elle a publié, en 2003, un plan d'action²³ proposant d'améliorer la qualité et la cohérence du droit européen des contrats en créant un cadre commun de référence (CCR), contenant des principes, une terminologie et des modèles de règle communs qui seraient appliqués par le législateur de l'Union lors de l'adoption ou de la modification de textes législatifs.

La Commission a, par la suite, financé les travaux d'un réseau universitaire international qui a effectué les recherches juridiques préparatoires. Ces travaux se sont achevés à la fin de l'année 2008 et ont abouti à la publication du projet de cadre commun de référence²⁴ sous la forme

¹⁹ Directive 1999/44/CE du Parlement européen et du Conseil du 25 mai 1999 sur certains aspects de la vente et des garanties des biens de consommation, JO L 171 du 7.7.1999, p. 12.

²⁰ Directive 2011/7/UE du Parlement européen et du Conseil du 16 février 2011 concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales (refonte), JO L 48 du 23.2.2011, p. 1.

²¹ Eurobaromètre n° 320 sur le droit européen des contrats dans les transactions entre professionnels, p. 57: seuls 9 % des personnes interrogées ont répondu appliquer fréquemment des instruments internationaux, dont la convention de Vienne et les principes d'UNIDROIT.

²² Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen concernant le droit européen des contrats, COM(2001) 398 du 11.7.2001.

²³ Communication de la Commission au Parlement européen et au Conseil, Un droit européen des contrats plus cohérent: Un plan d'action, COM(2003) 68 du 12.2.2003.

²⁴ Von Bar, C., Clive, E. et Schulte Nölke, H. (eds.), *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference*, Munich, Sellier, 2009.

d'un ouvrage académique²⁵. Parallèlement, des travaux d'analyse ont été également menés par l'Association Henri Capitant des Amis de la Culture Juridique Française et la Société de Législation Comparée qui ont rédigé les *Principes Contractuels Communs*²⁶.

Le 1^{er} juillet 2010, la Commission a lancé, pour une durée de six mois, une consultation publique (sous la forme d'un livre vert) sur différents moyens d'améliorer la cohérence du droit des contrats dans l'UE. Le livre vert présentait une série d'actions envisageables, notamment une «boîte à outils» établissant des définitions, principes et modèles de règle cohérents sur des thèmes relevant du droit des contrats, un règlement qui remplacerait tous les droits des contrats nationaux par une législation européenne unique ou l'idée d'un instrument de l'Union à caractère facultatif auquel les parties pourraient choisir de recourir comme alternative aux législations nationales existantes. La Commission a reçu 320 réponses²⁷ lors de cette consultation. Plusieurs parties prenantes se déclaraient favorables à la «boîte à outils», tandis que l'option 4 (un instrument facultatif de droit européen des contrats) recueillait des suffrages soit individuellement soit en combinaison avec la «boîte à outils», moyennant certaines conditions, telles qu'un niveau élevé de protection des consommateurs ainsi que la clarté et la facilité de consultation et d'utilisation des dispositions.

Préalablement à cette consultation, la Commission avait, par décision du 26 avril 2010²⁸, constitué un groupe d'experts sur le droit européen des contrats, composé d'anciens juges, de praticiens du droit et d'universitaires originaires de toute l'Europe. En s'appuyant sur les recherches effectuées jusqu'alors, le groupe d'experts a été chargé de réaliser une étude de faisabilité d'un éventuel futur instrument de droit européen des contrats qui régirait les principaux aspects qui sont concernés en pratique dans les transactions transfrontières. Pour assurer une étroite interaction entre les travaux du groupe d'experts et les besoins signalés par les consommateurs, les entreprises (notamment les PME) et les professions juridiques, la Commission a mis sur pied un groupe réunissant les principales parties intéressées (faisant office de forum d'expression) qui a donné au groupe d'experts des avis concrets sur la facilité d'utilisation des dispositions élaborées pour l'étude de faisabilité. Cette dernière a été publiée le 3 mai 2011 sous la forme d'une «boîte à outils» destinée à guider les travaux à venir des institutions de l'UE, et elle a donné lieu à de précieuses contributions de la part des parties prenantes et des experts juridiques. Sur les 120 contributions apportées par les parties intéressées, la majorité des observations tournait généralement autour de trois points essentiels relatifs à la proposition: sa facilité d'utilisation et de consultation, l'équilibre entre les intérêts respectifs des professionnels et des consommateurs, et la sécurité juridique. La Commission a retenu un grand nombre des suggestions, qui ont amélioré la proposition et lui ont donné davantage de poids. La Commission a également interrogé les parties prenantes sur l'opportunité d'inclure les contenus numériques dans la proposition; la majorité des réponses était positive.

1.3. Depuis de nombreuses années, le Parlement européen soutient résolument les travaux sur le droit européen des contrats²⁹. Au mois de juin 2011, quatre

²⁵ Les travaux de recherche ont été financés par le 6^e programme-cadre de recherche de la Commission, mais ne constituent en aucun cas un document officiel de la Commission.

²⁶ Fauvarque-Cosson, B. et Mazeaud, D. (eds.), *European Contract Law, Materials for a Common Frame of Reference: Terminology, Guiding Principles, Model Rules*, Munich, Sellier, 2008.

²⁷ Les réponses émanaient de la plupart des États membres, d'un grand nombre d'organisations professionnelles, de plusieurs associations de consommateurs, de nombreuses associations de praticiens du droit et d'un nombre considérable d'universitaires.

²⁸ JO L 105 du 27.4.2010, p. 109.

cinquièmes des parlementaires européens ont, en réponse au livre vert de la Commission, voté en faveur de règles contractuelles européennes à caractère facultatif qui faciliteraient les transactions transfrontières (option 4 du livre vert)³⁰. Le Comité économique et social européen a, lui aussi, émis un avis favorable à l'élaboration d'un nouveau régime optionnel avancé de droit des contrats³¹.

2. UN DROIT COMMUN EUROPEEN DE LA VENTE A CARACTERE FACULTATIF

2.1. Le fonctionnement du droit commun européen de la vente

À la suite de la vaste consultation des parties prenantes, et s'appuyant sur une analyse d'impact, la Commission a décidé de présenter une proposition de règlement du Parlement européen et du Conseil relatif à un droit commun européen de la vente. Cette proposition vise à contribuer à la stimulation de la croissance et des échanges sur le marché intérieur, en se fondant sur la liberté contractuelle et un niveau de protection élevé des consommateurs, dans le respect des principes de subsidiarité et de proportionnalité. La proposition intègre la «boîte à outils» conçue par le groupe d'experts sur le droit européen des contrats et le forum d'expression des parties prenantes, tout en tenant compte des contributions apportées par celles-ci et les experts.

La proposition de la Commission créant un droit commun européen de la vente prévoit un corps complet de règles contractuelles uniformes régissant tout le cycle de vie d'un contrat, qui ferait partie intégrante du droit national de chaque État membre au titre de «second régime» de droit des contrats. Ce «second régime» cible spécifiquement les types de contrats qui sont le plus fréquemment conclus dans le commerce transfrontière et pour lesquels la nécessité de lutter contre les obstacles recensés est la plus évidente. Il se distingue par les caractéristiques suivantes:

un régime de droit des contrats commun à tous les États membres: le droit commun européen de la vente constituera un «second régime» de droit des contrats identique dans tous les États membres. Il sera commun à l'ensemble de l'Union;

un régime facultatif: le choix du droit commun européen de la vente sera volontaire. Conformément au principe de liberté contractuelle, il est loisible à un professionnel de proposer un contrat soumis à ce régime (système de consentement préalable explicite ou «opt-

²⁹ Résolution du 26 mai 1989 sur un effort de rapprochement du droit privé des États membres, JO C 158 du 26.6.1989, p. 400; résolution du 6 mai 1994 sur l'harmonisation de certains secteurs du droit des États membres, JO C 205 du 25.7.1994, p. 518; résolution du 15 novembre 2001 concernant le rapprochement du droit civil et commercial des États membres, JO C 140 E du 13.6.2002, p. 538; résolution du 2 septembre 2003 sur la communication de la Commission au Parlement européen et au Conseil, Un droit européen des contrats plus cohérent: Un plan d'action, JO C 76 E du 25.3.2004, p. 95; résolution du 23 mars 2006 sur le droit européen des contrats et la révision de l'acquis: la voie à suivre, JO C 292 E, du 1.12.2006, p. 109 à 112; résolution du 7 septembre 2006, sur le droit européen des contrats, JO C 305 E du 14.12.2006, p. 247 et 248; résolution du 12 décembre 2007 sur le droit européen des contrats, JO C 323 E du 18.12.2008, p. 364 et 365, et résolution du 3 septembre 2008 sur le cadre commun de référence pour le droit européen des contrats, JO C 295 E du 4.12.2009, p. 31 et 32.

³⁰ Résolution de juin 2011 sur les actions envisageables en vue de la création d'un droit européen des contrats pour les consommateurs et les entreprises, procédure 2011/2013 (INI).

³¹ JO C 84 du 17.3.2011, p. 1.

in») ou de conserver le droit des contrats national en vigueur. Ni les entreprises ni les consommateurs ne sont tenus de conclure un contrat régi par le droit commun européen de la vente;

un régime axé sur les contrats de vente: Le droit commun européen de la vente introduira un corps autonome et complet de règles applicables aux opérations de vente. Il sera notamment, mais pas exclusivement, utile pour régir l'offre de biens en ligne. Les professionnels vendant des biens et offrant des services qui y sont directement liés, par exemple l'installation d'éléments de cuisine, pourraient également en faire usage. Puisque les achats et ventes de biens représentent la part la plus élevée des échanges au sein de l'UE³², la levée des obstacles aux transactions commerciales se répercutera positivement sur l'ensemble des activités commerciales exercées au sein de l'Union. Pour tenir compte de l'importance croissante de l'économie numérique et faire en sorte que le nouveau régime ne soit pas dépassé par les évolutions futures, les contrats portant sur la fourniture de contenus numériques relèveront également du champ d'application des nouvelles dispositions. En d'autres termes, le droit commun européen de la vente pourrait aussi être appliqué lorsque sont achetés, par exemple, de la musique, des films, des logiciels ou des applications téléchargés sur l'internet. Ces produits seraient soumis au droit commun européen de la vente, qu'ils soient ou non stockés sur un support tangible tel qu'un CD ou un DVD;

un régime limité au contrats transfrontières: le champ d'application du droit commun européen de la vente se limite aux situations transfrontières dans lesquelles se posent les problèmes de coûts de transaction supplémentaires et de complexité juridique. Ce droit cible par conséquent les domaines dans lesquels un besoin se fait sentir et il ne sert pas de substitut général aux législations nationales en vigueur en matière contractuelle. Il est laissé aux États membres le soin d'apprécier l'opportunité de conférer à ce régime un champ d'application plus étendu. Ils ont ainsi le choix de prévoir l'applicabilité du droit commun européen de la vente aux contrats de droit interne, ce qui pourrait réduire davantage les coûts de transaction supportés par les entreprises présentes sur le marché unique.

un régime axé sur les contrats «B2C», d'une part, et les contrats «B2B», d'autre part lorsqu'une partie au moins est une PME: le champ d'application du droit commun européen de la vente se limite aux aspects réellement problématiques dans les transactions transfrontières, c'est-à-dire dans les relations entre entreprises et consommateurs, d'une part, et dans celles entre entreprises, d'autre part, lorsque l'une au moins des parties contractantes est une PME. Les contrats conclus entre particuliers («C2C») et ceux conclus entre professionnels, lorsqu'aucune des parties n'est une PME, ne relèvent pas du champ d'application de ce droit commun, car la nécessité d'une action à l'échelle de l'Union en ce qui concerne ces types de contrats transfrontières n'est, à l'heure actuelle, nullement démontrée, puisque les professionnels ont la possibilité de réduire leurs coûts de transaction en convenant d'appliquer le droit des contrats qui répond le mieux à leurs besoins communs. Le droit commun européen de la vente laisse toutefois aux États membres la faculté de permettre également d'appliquer ce droit aux contrats conclus entre des professionnels dont aucun n'est une PME. La Commission restera attentive à cette question dans les années à venir pour apprécier l'opportunité éventuelle de légiférer dans le domaine des contrats C2C et B2B;

³²

D'après Statistiques en bref d'Eurostat 37/2010 et l'annuaire 2009 d'Eurostat du commerce extérieur et intérieur à l'UE, le volume des échanges de biens à l'intérieur de l'UE était, en 2008, 4 fois supérieur à celui des échanges de services.

un corps de règles identiques en matière de protection des consommateurs: pour tous les domaines du droit des contrats, le règlement définira le même niveau commun de protection des consommateurs. Impératif politique et juridique, cette harmonisation repose sur le principe d'un degré élevé de protection des consommateurs. Elle aboutira à un régime harmonisé qui garantira la protection et la sécurité du consommateur chaque fois qu'il est fait usage du droit commun européen de la vente;

un corps complet de règles contractuelles: le droit commun européen de la vente prévoit des dispositions qui régissent des questions de droit des contrats revêtant une importance pratique au cours du cycle de vie d'un contrat transfrontière. Ces questions intéressent les droits et obligations des parties et les moyens d'action possibles en cas d'inexécution, les obligations d'information précontractuelle, la conclusion du contrat (y compris les conditions formelles), le droit de rétractation et ses conséquences, l'annulation du contrat pour cause d'erreur, de dol ou d'exploitation déloyale, l'interprétation, le contenu et les effets du contrat, l'appréciation du caractère abusif de clauses contractuelles et les conséquences de celui-ci, la restitution consécutive à l'annulation et à la résolution, ainsi que la prescription. Il définit les sanctions applicables en cas de manquement aux obligations qu'il prescrit. En revanche, le droit commun européen de la vente n'abordera pas certains thèmes qui soit sont très importants pour les droits internes, soit intéressent moins les contrats transfrontières, tels que les règles relatives à la capacité juridique, à l'illégalité/l'immoralité, à la représentation et à la pluralité de débiteurs et de créanciers. Ces thèmes continueront d'être régis par les règles du droit national applicable en vertu du règlement Rome I;

un instrument à dimension internationale: la proposition a également une vocation internationale en ce que, pour qu'elle soit applicable, il suffit qu'une seule partie soit établie dans un État membre de l'UE. Les professionnels pourraient appliquer le même ensemble de clauses contractuelles lorsqu'ils traitent avec d'autres professionnels implantés dans et en dehors de l'UE. Les consommateurs européens pourraient profiter d'un plus vaste choix de produits, tout en jouissant du niveau de protection élevé garanti par le droit commun européen de la vente, si des professionnels de pays tiers sont disposés à vendre leurs produits sur le marché unique en appliquant ce droit spécifique. Cette vocation internationale permettra au droit commun européen de la vente de devenir une norme de référence pour les transactions internationales objet de contrats de vente.

2.2. L'efficacité du droit commun européen de la vente

L'approche choisie par la Commission traite les problèmes que les divergences entre les droits des contrats posent aux consommateurs et aux professionnels de la manière la plus respectueuse des principes de proportionnalité et de subsidiarité, par rapport à d'autres possibilités de solution analysées. Un droit commun européen de la vente à caractère facultatif sera plus efficace que des solutions législatives non contraignantes («soft law») telles qu'une simple «boîte à outils» (qui, étant un instrument non contraignant, ne serait pas en mesure d'apporter aux professionnels et consommateurs la sécurité juridique nécessaire à leurs transactions), parce qu'il créera un corps uniforme et unique de règles contractuelles auquel entreprises et consommateurs pourront recourir directement. En même temps, la combinaison des caractéristiques décrites ci-dessus, notamment le fait que le droit commun européen de la vente soit un corps facultatif mais identique de règles applicables uniquement dans un contexte transfrontière, signifie qu'il peut aplanir les obstacles au commerce transfrontière sans porter atteinte aux méthodes et traditions juridiques profondément ancrées dans les États membres. Ainsi permettra-t-il à ces derniers de maintenir différents niveaux de protection des consommateurs dans leur droit des contrats interne en vigueur, dans le respect de l'acquis de

l'UE. Le droit commun européen de la vente viendra s'ajouter aux dispositions contractuelles préexistantes, sans les remplacer. La mesure législative se bornera donc à ce qui est nécessaire pour créer de nouvelles possibilités pour les professionnels et les consommateurs sur le marché unique. En outre un corps de règles identiques fondé sur un niveau de protection élevé, tel qu'il est prévu dans le droit commun européen de la vente, offre de plus grandes perspectives d'accord, précisément en raison de la nature volontaire du régime. Une entreprise peut opter pour ce régime parce qu'elle souhaite s'associer au degré de protection élevé qu'il prévoit, mais rien ne l'y oblige.

- Avantages pour les entreprises

Si un professionnel opte pour le droit commun européen de la vente, seules les dispositions de celui-ci s'appliqueront dans les matières relevant de son champ d'application. Le professionnel n'aura dès lors qu'un seul corps de règles à considérer: celles du droit commun européen de la vente. Il n'aura plus à envisager d'autres dispositions nationales obligatoires comme il devrait normalement le faire lorsqu'il conclut un contrat avec un consommateur établi dans un autre État membre. Ce seront généralement les vendeurs qui prendront, dans la pratique, l'initiative d'opter pour le droit commun européen de la vente. Les acheteurs devront ensuite donner leur consentement exprès avant qu'il puisse être fait usage de ce type de contrat.

Le droit commun européen de la vente fera en sorte que les entreprises puissent sensiblement réduire leurs coûts de transaction. En pratique, une entreprise s'efforçant d'accéder à de nouveaux marchés n'aura besoin de se familiariser qu'avec un seul régime de droit des contrats en plus de celui qu'elle connaît déjà. Une fois choisi le droit commun européen de la vente, celui-ci permettra un gain de temps et d'argent par rapport aux 26 droits des contrats nationaux sur lesquels les entreprises devraient sinon se documenter pour commercer dans l'ensemble de l'UE. Les professionnels peuvent, dès lors, tirer parti de cet environnement juridique commun simplifié et être plus confiants dans leur capacité de trouver de nouveaux débouchés. Lorsqu'ils vendent des biens ou des services à des consommateurs résidant dans d'autres pays, les professionnels peuvent faire valoir leur adhésion au droit commun européen de la vente comme un gage de qualité.

Pour les contrats B2B, le recours au droit commun européen de la vente présenterait une valeur ajoutée en facilitant, pour les PME, les négociations relatives au droit applicable. Il pourrait être plus aisé de s'accorder sur un droit neutre auquel les deux parties peuvent accéder dans des conditions identiques et dans leur propre langue. Après s'être familiarisé une fois pour toutes avec le droit commun européen de la vente, les professionnels n'engageraient plus de frais à l'occasion de son application. Le problème des coûts touchant surtout les PME, le droit commun européen de la vente cible les contrats B2B dans lesquels l'une au moins des parties est une PME. Pour garantir que les PME puissent en tirer un bénéfice maximal, la Commission incitera les États membres, par des voies appropriées, à informer les professionnels de l'existence du droit commun européen de la vente et des avantages qu'il offre. Il est en outre loisible à chaque État membre de décider de permettre également d'appliquer le droit commun européen de la vente aux contrats B2B lorsqu'aucune des parties n'est une PME, si l'État membre considéré le juge approprié.

- Avantages pour les consommateurs

Le droit commun européen de la vente est conçu pour assurer aux consommateurs un degré de protection élevé; il est identique dans tous les États membres de sorte à être perçu comme un gage de qualité auquel les consommateurs peuvent se fier lorsqu'ils effectuent des achats à

l'étranger. Le fait que le droit commun européen de la vente donne aux consommateurs le choix entre plusieurs moyens d'action en cas de livraison d'un produit défectueux en est l'une des meilleures illustrations. Il leur offre ainsi la possibilité de mettre immédiatement fin au contrat. À l'heure actuelle, la vaste majorité des consommateurs européens ne jouit pas d'une telle liberté de choix³³. Ce degré de protection élevé des consommateurs les convaincra et les incitera à acheter des produits dans d'autres pays de l'UE.

Par souci de transparence, la proposition garantira qu'un consommateur reçoive toujours les informations requises et consente à la conclusion d'un contrat régi par le droit commun européen de la vente. C'est le professionnel qui doit lui communiquer ces informations au consommateur, ainsi qu'un résumé des principaux droits protégés, en lui remettant un avis d'information normalisé. Ce dernier aidera les consommateurs à comprendre leurs principaux droits et, ce faisant, remédiera à l'incertitude qui dissuade nombre de consommateurs d'effectuer des achats dans un contexte transfrontière. L'avis d'information étant présenté sous une forme claire et concise et existant dans toutes les langues officielles de l'Union, il aidera les consommateurs qui ne lisent pas les conditions générales de leur contrat en raison de leur longueur et de leur complexité.

L'accroissement des offres transfrontières bénéficiera aux consommateurs sur les marchés dont les professionnels font peu de cas à l'heure actuelle en raison de la complexité des législations contractuelles en présence ou parce que, pour les entreprises, la taille modeste du marché ne justifie pas l'engagement de coûts de transaction élevés pour y pénétrer. Ces consommateurs en profiteront, car une concurrence accrue sur le marché intérieur se traduira par un choix plus vaste de produits et la perspective de meilleurs prix.

2.3. Relation avec l'acquis

La proposition relève d'une démarche complémentaire de celle qui caractérise l'acquis existant en matière de droit de la consommation. D'une part, elle intègre ces mesures et y est conforme, sans toutefois être limitée par les niveaux de protection minimaux qui y sont fixés. D'autre part, puisqu'elle porte uniquement sur les contrats transfrontières, la proposition ne remplace pas l'acquis de portée générale. Il restera, dès lors, nécessaire d'élaborer des normes de protection des consommateurs en recourant à la technique traditionnelle de l'harmonisation, qui est d'usage en la matière. À cet égard, on peut s'attendre à ce qu'à terme, les deux approches évoluent parallèlement et s'inspirent mutuellement.

La proposition est conforme aux autres politiques de l'UE. Ainsi, elle prévoit que les professionnels envisagent le mode alternatif de règlement des différends comme un moyen efficace, rapide et peu onéreux de résoudre les éventuels litiges sans aller en justice. Les justiciables souhaitant, malgré tout, saisir les tribunaux pour des litiges dont la valeur n'excède pas 2 000 euros peuvent recourir à la procédure européenne de règlement des petits litiges qui a été instituée pour faciliter le recouvrement transfrontière de créances.

La proposition ouvre également la voie aux futures initiatives qui viseront à réduire les obstacles aux échanges sur le marché unique, que ce soit par des directives d'harmonisation

³³

Le libre choix des moyens d'action, tel que prévu dans le droit commun européen de la vente, n'existe pas en Allemagne, en Autriche, en Belgique, en Bulgarie, à Chypre, au Danemark, en Espagne, en Estonie, en Finlande, en Hongrie, en Italie, à Malte, aux Pays-Bas, en Pologne, en Roumanie, en Slovaquie, en Suède et en République tchèque. En réalité, seuls cinq États membres prévoient dans leur législation un résultat identique à celui du droit commun européen de la vente (la France, la Grèce, la Lituanie, le Luxembourg et le Portugal) tandis que quelques autres ont adopté une formule intermédiaire (l'Irlande, la Lettonie, la Slovaquie et le Royaume-Uni).

ou par d'autres mesures appropriées. Elle comprend des dispositions spéciales en matière de vente applicables aux contrats de fourniture de contenu numérique qui pourraient, à l'avenir, servir de base à une politique et à des mesures plus élaborées de protection des consommateurs sur le marché numérique. D'ici 2018, les dispositions du règlement lui-même seront réexaminées, compte tenu, entre autres, de la nécessité d'élargir encore son champ d'application en ce qui concerne les contrats B2B, des évolutions technologiques et de marché relatives aux contenus numériques, et des évolutions futures de l'acquis de l'Union.

La Commission continuera également d'examiner des aspects plus larges du droit de la consommation tels que l'éventuelle mise à jour ou extension des dispositions intéressant les consommateurs, par exemple à la faveur de la révision de la directive sur les pratiques commerciales déloyales et de celle sur la publicité mensongère. Elle poursuivra en outre sa réflexion sur les pratiques commerciales dans les relations entre entreprises, notamment dans leur dimension contractuelle.

2.4. Mesures d'accompagnement

Afin d'assurer l'application effective et l'interprétation uniforme du droit commun européen de la vente, la proposition prévoit de futures mesures de soutien.

À la suite des suggestions faites par le Parlement européen, les entreprises, les praticiens du droit et les associations de consommateurs, la Commission coopérera étroitement avec toutes les parties prenantes pour élaborer des «clauses contractuelles européennes types» pour des domaines commerciaux ou secteurs d'activité spécialisés. Un modèle de contrat comportant des conditions générales types et existant dans toutes les langues officielles de l'Union européenne pourrait aider les professionnels désireux de conclure des contrats transfrontières pour lesquels l'option du droit commun européen de la vente est retenue. Dans les trois mois suivant l'entrée en vigueur du droit commun européen de la vente, la Commission entamera ce processus en instituant un groupe d'experts qui représentera notamment les intérêts des utilisateurs du droit commun européen de la vente. Les parties prenantes pourraient apporter les connaissances et l'expertise nécessaires sur les pratiques commerciales et élaborer des conditions générales types dans leur secteur d'activité tout en appliquant les enseignements tirés de leurs premières expériences personnelles d'application du droit commun européen de la vente.

Pour garantir l'interprétation et l'application uniformes du droit commun européen de la vente, la proposition envisage également la création d'une base de données, accessible au public, des décisions judiciaires européennes et nationales relatives à l'interprétation des dispositions de cet instrument. Les États membres seront invités à notifier, sans délai, ces décisions à la Commission.

Afin de favoriser une compréhension commune des dispositions du droit commun européen de la vente, la Commission organisera des séances de formation à l'intention des professions juridiques faisant usage de ce droit³⁴.

3. CONCLUSION

³⁴ Communication de la Commission «Susciter la confiance dans une justice européenne: donner une dimension nouvelle à la formation judiciaire européenne», COM(2011) 551 final.

Le droit commun européen de la vente constitue une solution concrète à un problème qui l'est tout autant pour les entreprises et les consommateurs: les coûts et l'insécurité juridique qui accompagnent les transactions transfrontières de vente ou d'achat sur le marché intérieur européen. C'est également une solution innovante parce que, conformément au principe de proportionnalité, elle préserve les traditions et cultures juridiques nationales tout en donnant aux entreprises le choix de recourir à ce droit spécifique. Il est bénéfique aux consommateurs non seulement par la confiance qu'il suscite grâce à son degré de protection élevé mais aussi parce que sa mise en œuvre fera baisser les prix et élargira le choix de produits. Pour les professionnels, il est synonyme d'allègement des formalités administratives et des coûts de transaction, et concourt ainsi à augmenter le commerce transfrontière et stimuler la croissance de l'économie européenne.

La Commission coopérera étroitement avec le Parlement européen et le Conseil ainsi qu'avec les parlements nationaux pour aboutir à un accord rapide sur le droit commun européen de la vente, avant le 20^e anniversaire de la création du marché unique. Elle poursuivra également son étroite collaboration avec les parties prenantes, notamment avec les utilisateurs du droit commun européen de la vente (PME et consommateurs) ainsi qu'avec les professions juridiques pour parvenir à une acceptation générale du droit commun européen de la vente dans toute l'Union européenne parce que, compte tenu de son caractère facultatif, le succès du droit commun européen de la vente dépendra, en définitive, de l'effectivité et de l'ampleur de son application par les professionnels et les consommateurs aux transactions intervenant sur le marché intérieur.

ANNEXE I

Cadre juridique de l'UE en rapport avec la proposition sur le droit commun européen de la vente

Contrats entre entreprises et consommateurs				Contrats entre entreprises		
Domaine du droit des contrats	Directive sur les droits des consommateurs	Autres législations de l'UE en matière de consommation	Directive sur le commerce électronique	Directive sur le commerce électronique	Directive concernant la lutte contre le retard de paiement	Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises
Informations précontractuelles et négociation	OUI	OUI	OUI	OUI	NON	NON avec quelques exceptions
Conclusion du contrat	NON	NON	OUI partiellement	NON	NON	OUI
Droit de rétractation	OUI	OUI	NON	NON	NON	NON
Vices du consentement	NON	NON	NON	NON	NON	NON
Interprétation	NON	NON (sauf une exception)	NON	NON	NON	OUI
Contenu et effets	NON	NON	NON	NON	NON	NON avec quelques exceptions
Clauses contractuelles abusives	NON	OUI	NON	NON	OUI partiellement	NON
Obligations et moyens d'action des parties à un contrat de vente	NON	OUI	NON	NON	NON	OUI
Livraison et transfert des risques	OUI	NON	NON	NON	NON	OUI
Obligations et moyens d'action des parties à un contrat de services connexes	NON	NON	NON	NON	NON	NON
Dommages-intérêts, paiements stipulés en cas d'inexécution et intérêts de retard	NON	NON	NON	NON	OUI	OUI

Restitution	NON	NON	NON	NON	NON	OUI
Prescription	NON	NON	NON	NON	NON	NON