

Avis du Comité économique et social européen sur la «Proposition de règlement du Parlement européen et du Conseil relatif à un droit commun européen de la vente»

COM(2011) 635 final — 2011/0284 (COD)

et la «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»

COM(2011) 636 final

(2012/C 181/14)

Rapporteuse: **M^{me} BONTEA**

Le 11 octobre 2011, la Commission a décidé, conformément à l'article 304 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, de consulter le Comité économique et social sur la:

«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»

COM(2011) 636 final.

Conformément à l'article 114 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE), le Conseil et le Parlement européen ont décidé, respectivement le 16 novembre 2011 et le 25 octobre 2011, de consulter le Comité économique et social européen sur la

«Proposition de règlement du Parlement européen et du Conseil relatif à un droit commun européen de la vente»

COM(2011) 635 final — 2011/0284 (COD).

La section spécialisée «Marché unique, production et consommation», chargée de préparer les travaux du Comité en la matière, a adopté son avis le 8 mars 2012.

Lors de sa 479^e session plénière des 28 et 29 mars 2012 (séance du 29 mars 2012), le Comité économique et social européen a adopté le présent avis par 87 voix pour, 54 voix contre et 7 abstentions.

1. Conclusions et recommandations

1.1 Le CESE se félicite des intentions de la Commission européenne de faciliter le développement du commerce transfrontière pour les entreprises, en particulier pour les PME, à encourager les achats transfrontières pour les consommateurs et à consolider les avantages du marché intérieur.

1.2 Du point de vue de **la forme** du *droit commun européen de la vente* (règlement) et des **options retenues** (du «second régime» optionnel), le Comité se réjouit que ses propositions antérieures aient été prises en considération. Néanmoins, comme il l'a déjà fait entendre dans son avis précédent, le CESE considère qu'il y a lieu de parvenir à ces objectifs de manière progressive, en commençant par les contrats de vente transnationaux concernant le commerce de biens (B2B), conçus comme des opérations pilotes qui seront utiles pour vérifier la coexistence des régimes et leur application réelle⁽¹⁾.

1.3 En ce qui concerne les **principes de subsidiarité et de proportionnalité**, le CESE attire l'attention sur l'importance que le droit commun européen de la vente respecte pleinement ces principes.

1.4 S'agissant du **contenu**, le CESE considère que plusieurs points du règlement proposé nécessitent des améliorations considérables afin:

- de faciliter les transactions dans l'ensemble de l'UE de manière à contribuer résolument au soutien des activités économiques dans le cadre du marché unique et à veiller à valoriser son potentiel dans une plus large mesure;
- d'apporter une véritable valeur ajoutée européenne sur le plan des coûts et des avantages pour les opérateurs économiques et les consommateurs;
- d'offrir des avantages considérables pour mieux légiférer et instaurer un environnement réglementaire qui soit plus simple, compréhensible et convivial;
- de réduire les coûts découlant des transactions transfrontières;
- de garantir la sécurité juridique ainsi qu'une plus grande cohérence entre les réglementations horizontales et verticales;
- de faire en sorte que les PME et les consommateurs bénéficient de manière concrète et certaine des nouveaux règlements.

⁽¹⁾ JO C 84 du 17.3.2011, p. 1.

1.5 Segmenter le droit européen commun de la vente en répartissant dans deux documents séparés (avec calendrier de mise en œuvre clair pour chaque catégorie) les dispositions réglementaires relatives aux contrats entre entreprises (B2B), d'une part, et celles qui concernent les contrats avec les consommateurs, de l'autre, contribuera à réduire les efforts que devront fournir les entreprises et les consommateurs pour connaître la nouvelle réglementation et l'appliquer.

1.6 Le CESE est très attaché au caractère optionnel du nouveau règlement et à la garantie du plein respect de la liberté de négocier s'agissant de l'acceptation du droit commun européen de la vente.

1.7 Le CESE insiste sur les éléments importants suivants:

- l'existence de plusieurs difficultés de taille dans l'application du droit commun européen de la vente;
- l'importance de prendre davantage en considération les spécificités des PME;
- la nécessité d'élaborer, après consultation des organisations d'employeurs, dont celles des PME, et de consommateurs, des modèles européens de clauses contractuelles, spécialement adaptés à certains domaines commerciaux ou secteurs d'activités, contenant des clauses et des conditions standard et disponibles dans toutes les langues officielles de l'UE. Ils offriraient des outils d'application extrêmement utiles dans les relations de type B2B et B2C et devraient être disponibles simultanément à la publication du règlement;
- l'importance de garantir dans une plus grande mesure la sécurité juridique et d'améliorer le contenu du droit commun européen de la vente;
- conformément aux articles 12 et 169 du traité, l'indispensable prise en considération des exigences de protection des consommateurs et des PME dans le cadre de l'élaboration et de la mise en œuvre de l'ensemble des politiques de l'UE et des mesures adoptées.

1.8 Le CESE souligne que l'adoption du droit commun européen de la vente ne suffira pas à garantir le développement du commerce transfrontière pour les entreprises, ni des achats transfrontières pour les consommateurs. Il invite la Commission européenne et les États membres à poursuivre les efforts visant à exploiter pleinement le potentiel du marché unique en matière de croissance économique et de création d'emploi.

1.9 Le CESE souligne combien il importe de prendre les mesures d'accompagnement visant à garantir que les parties susceptibles de faire usage du droit commun européen de la vente, s'il est finalement adopté, soient informées sur les modalités de sa mise en œuvre efficace et de son interprétation uniforme.

1.10 Les organisations de consommateurs font observer que, dans sa forme actuelle, la proposition ne devrait pas être appliquée aux transactions effectuées par les consommateurs. Les organisations de PME et d'employeurs soulignent quant à elles que moyennant un certain nombre de modifications et de mesures d'accompagnement, la proposition peut être appliquée aux transactions effectuées par les consommateurs. Les propositions avancées par les organisations représentant les PME et les consommateurs divergent encore sur de nombreux points. Trouver la meilleure solution, qui sera acceptable par tous, est un processus complexe et difficile.

1.11 Le Comité invite la Commission, le Conseil et le Parlement européen à prendre ces aspects en considération lors du

parachèvement du droit commun européen de la vente ou de toute autre initiative visant à réglementer les droits des consommateurs dans l'UE, et à poursuivre le dialogue avec les organisations représentatives de PME et des consommateurs de manière à s'assurer que le droit commun européen de la vente soit en adéquation avec les besoins des bénéficiaires afin de contribuer vigoureusement à faciliter les transactions au sein de l'UE.

2. Contexte

2.1 Cadre juridique en vigueur

2.1.1 Le cadre juridique actuellement en vigueur au sein de l'UE se caractérise par des disparités entre les systèmes juridiques nationaux et entre les législations en matière contractuelle dans les 27 États membres.

2.1.2 La législation européenne comprend une série de normes communes, notamment dans le domaine des contrats conclus entre professionnels et consommateurs (B2C), qui harmonisent le droit matériel des contrats à la consommation. La directive 2011/83/UE relative aux droits des consommateurs ⁽²⁾, adoptée récemment, est parvenue à une harmonisation complète des éléments essentiels des contrats à distance tels que l'information précontractuelle, les conditions formelles, le droit de rétractation, le transfert du risque et la livraison et ne laisse subsister un niveau d'harmonisation minimale que pour les garanties juridiques et les clauses contractuelles abusives.

2.1.3 Les articles 12, 38, 164, 168 et 169, paragraphe 4, du traité garantissent la prévalence des dispositions nationales lorsque celles-ci sont plus favorables aux consommateurs.

2.2 Difficultés rencontrées par les professionnels et les consommateurs

2.2.1 À l'heure actuelle, seul un professionnel européen sur dix exporte des biens à l'intérieur de l'Union et la majorité de ces exportateurs n'œuvre qu'à destination d'un petit nombre d'États membres. Seuls 8 % des consommateurs ont acquis des biens et des services par Internet dans un autre État membre. Le potentiel du marché unique et du commerce transfrontière en ligne est sous-exploité.

2.2.2 Les obstacles actuels ont notamment pour origine les disparités entre les réglementations fiscales, les exigences administratives, les difficultés de livraison, les différences de régimes linguistiques et culturels, le faible niveau de pénétration de la large bande, les normes régissant la protection des données, les modèles, les limitations territoriales de la propriété intellectuelle, les modalités de paiement et les différences de cadre juridique. Les données de la Commission, qui découlent d'autres recherches, révèlent qu'en matière de transactions entre les professionnels et les consommateurs (B2C), l'une des principales entraves empêchant les consommateurs d'acheter à l'étranger tient à l'absence de voie de recours efficace: 62 % des consommateurs n'ont pas effectué d'achat en ligne transfrontière par crainte de malversation, 59 % ne savaient que faire en cas de problème, 49 % s'inquiétaient de la livraison et 44 % ont des doutes sur leurs droits en tant que consommateurs ⁽³⁾.

Les professionnels, et surtout les PME, sont confrontés à des problèmes tels que:

- la connaissance des dispositions d'un droit des contrats étranger,

⁽²⁾ JO L 304 du 22.11.2011, p. 64.

⁽³⁾ Tableau de bord des marchés de consommation, 5^e édition, mars 2011.

- la complexité juridique accrue qui caractérise les échanges transfrontières comparé au commerce intérieur,
- les frais de transaction supplémentaires élevés.

2.2.3 Les entraves aux échanges transfrontières ont des retombées négatives considérables sur les entreprises et les consommateurs.

3. Proposition de la Commission

3.1 La communication de la Commission ⁽⁴⁾ porte sur une proposition de règlement ⁽⁵⁾ instituant un droit commun européen de la vente qui a pour objectif déclaré d'améliorer le fonctionnement du marché intérieur en facilitant le développement du commerce transfrontière.

3.2 La proposition de la Commission représente:

a) du point de vue de l'instrument choisi:

- un «**second régime**» de droit des contrats identique dans tous les États membres et commun à l'ensemble de l'Union, qui coexistera avec les législations nationales en vigueur en matière contractuelle,
- un régime **facultatif**, laissé au libre choix des parties contractantes. L'accord des consommateurs concernant l'application du droit commun européen de la vente doit être donné sous la forme d'une déclaration explicite, distincte de la déclaration exprimant un accord en vue de la conclusion du contrat,

b) du point de vue de la **forme**: de par son statut de règlement, le droit commun européen de la vente aura une portée générale et un effet immédiat,

c) du point de vue du **fond**:

Il s'agit d'un ensemble (183 articles) cohérent mais non exhaustif de règles de droit des contrats comprenant:

- les principes généraux de droit des contrats;
- le droit des parties de recevoir des informations précontractuelles essentielles, des normes régissant la conclusion des contrats, des dispositions spécifiques conférant aux consommateurs un droit de rétractation et portant sur l'annulation des contrats;
- l'interprétation des clauses contractuelles, des dispositions relatives au contenu et aux effets des contrats, ainsi que les critères selon lesquels des clauses peuvent être considérées comme abusives;
- les obligations et moyens d'action des parties;
- des dispositions communes complémentaires relatives aux dommages et intérêts dus en cas de préjudice, aux intérêts à verser en cas de retard;
- des dispositions relatives à la restitution et à la prescription.

Plusieurs aspects demeurent régis par des normes de droit national applicables en vertu du règlement 593/2008 ⁽⁶⁾ (Rome I).

3.3 Le droit commun européen de la vente porte sur les contrats les plus pertinents pour le commerce transfrontière (les contrats de vente entre professionnels et consommateurs et ceux conclus entre professionnels dans le cadre desquels au moins une des parties est une PME, y compris les contrats portant sur la fourniture de contenus numériques ou la prestation de services connexes).

3.4 Le droit commun européen de la vente est limité aux contrats transfrontières (avec la possibilité pour les États membres de l'étendre).

4. Observations générales

4.1 Le CESE se félicite des intentions de la Commission européenne de faciliter le développement du commerce transfrontière pour les entreprises, en particulier pour les PME, à encourager les achats transfrontières pour les consommateurs, et à consolider les avantages du marché intérieur.

4.2 En ce qui concerne les **principes de subsidiarité et de proportionnalité**, le CESE attire l'attention sur l'importance que le droit commun européen de la vente les respecte pleinement.

4.3 Du point de vue de la **forme** (règlement) et des **options** privilégiées (du «second régime» dans chaque État membre, appliqué de manière optionnelle sur la base de l'accord exprès des parties), comme il a déjà été indiqué dans l'avis du Comité susmentionné, «il y a lieu de parvenir à ces objectifs de manière progressive, en commençant par les contrats de vente transnationaux concernant le commerce de biens (B2B), conçus comme des opérations pilotes».

4.4 S'agissant du **contenu**, le CESE considère que plusieurs points du règlement proposé nécessitent des améliorations considérables afin:

- de faciliter les transactions dans l'ensemble de l'UE de manière à contribuer fortement au soutien des activités économiques dans le cadre du marché unique et à veiller à valoriser son potentiel dans une plus large mesure;
- d'apporter une véritable valeur ajoutée européenne sur le plan des coûts et des avantages pour les opérateurs économiques et les consommateurs;
- d'offrir des avantages considérables pour mieux légiférer et instaurer un environnement réglementaire qui soit plus simple, compréhensible et convivial;
- de réduire les coûts découlant des transactions transfrontières;
- de garantir la sécurité juridique ainsi qu'une plus grande cohérence entre les réglementations horizontales et verticales, en veillant tout particulièrement à la nécessité de garantir la transparence, la clarté et la simplicité, non seulement pour les praticiens du droit, mais également et avant tout pour les petites entreprises et le consommateur moyen;
- de faire en sorte que les PME et les consommateurs bénéficient de manière concrète et certaine des nouveaux règlements.

⁽⁴⁾ COM(2011) 636 final

⁽⁵⁾ COM(2011) 635 final

⁽⁶⁾ JO L 177 du 4.7.2008, p. 6.

4.5 Le Comité a déjà souligné par le passé qu'«il y a lieu de parvenir à ces objectifs de manière progressive, en commençant par les contrats de vente transnationaux concernant le commerce de biens (B2B), conçus comme des opérations pilotes qui seront utiles pour vérifier la coexistence des régimes et leur application réelle» (7).

En segmentant le droit européen commun de la vente en répartissant dans deux documents séparés (avec calendrier de mise en œuvre clair pour chaque catégorie) les dispositions réglementaires relatives aux contrats de type B2B, d'une part, et celles qui concernent les contrats de type B2C, de l'autre, il deviendra plus facile pour le législateur de décider quelle technique législative devrait s'appliquer à chaque ensemble de règles, compte tenu du pouvoir de négociation des parties.

4.6 Le contenu actuel du droit commun européen de la vente a conduit à beaucoup d'insatisfaction et d'importantes critiques de la part des organisations de consommateurs et de PME, qui ont remis en question la nécessité réelle d'un instrument facultatif pour stimuler le commerce en ligne et la technique législative, en l'occurrence, le régime facultatif, qui est utilisée dans les contrats de type B2C.

4.7 Le Comité invite la Commission, le Conseil et le Parlement européen à prendre ces aspects en considération lors du parachèvement du droit commun européen de la vente et à poursuivre le dialogue avec les organisations représentatives des PME et des consommateurs de manière à s'assurer que le droit commun européen de la vente soit en adéquation avec les besoins des bénéficiaires.

4.8 Le CESE est très attaché au caractère optionnel du nouveau règlement et à la garantie du plein respect de la liberté de négocier s'agissant de l'acceptation du droit commun européen de la vente.

4.9 En ce qui concerne les grandes entreprises ou les entreprises occupant une position de marché dominante, il est recommandé d'élaborer des mesures complémentaires adéquates afin que les PME puissent plus facilement exercer leur droit de libre choix entre les deux régimes juridiques, dans le respect du caractère optionnel du droit commun européen de la vente.

4.10 Conformément aux articles 12 et 169 du traité, les exigences de protection des consommateurs et des PME doivent être prises en considération dans le cadre de l'élaboration et de la mise en œuvre de l'ensemble des politiques de l'UE et des mesures adoptées.

4.11 Le Comité souligne certaines difficultés majeures dans la mise en œuvre du droit commun européen de la vente:

— il convient de clarifier les relations mutuelles entre l'instrument optionnel et le droit international privé européen, dont les dispositions nationales impératives et les règles relatives à l'ordre public – respectivement l'article 9 et l'article 21, règlement n° 593/2008;

— il est nécessaire de clarifier explicitement le rôle du règlement de la convention Rome I dans le cas des contrats de

type B2C, en tenant compte des orientations fournies en la matière par les récents arrêts de la Cour de justice de l'Union européenne;

— il y a lieu de garantir dans une plus large mesure la sécurité juridique et l'établissement d'un ensemble complet de règles en matière contractuelle qui ne fasse pas référence au droit national différent dans chaque État membre et ne donne lieu à aucun problème d'interprétation ou d'application.

4.12 Le CESE souligne que l'adoption du droit commun européen de la vente ne suffira pas à garantir le développement du commerce transfrontière, ni la pleine mise en valeur du potentiel de croissance économique ou de création d'emplois du marché unique.

4.13 Dans le contexte de crise économique et financière actuel, il y a lieu de déployer tous les efforts possibles pour assurer un cadre favorable aux exportations et éliminer les frais administratifs. S'agissant des consommateurs, il importe de renforcer leur confiance dans le marché unique et de les encourager à effectuer des achats transfrontières en prévoyant des moyens efficaces de recours individuel.

4.14 Le CESE appelle la Commission européenne et les États membres à poursuivre leurs efforts en vue de supprimer les obstacles au commerce transfrontière qui subsistent encore, de promouvoir et de soutenir les exportations des PME et de s'engager activement dans la définition et la mise en œuvre des mesures les plus susceptibles de permettre aux entreprises et aux consommateurs de tirer profit des possibilités qu'offre le marché unique, en insistant sur l'importance d'une coopération et d'un dialogue de qualité entre les pouvoirs publics et les partenaires sociaux, y compris les organisations de PME et de consommateurs.

4.15 Le CESE souligne combien il importe de prendre les **mesures d'accompagnement** nécessaires pour veiller à ce que les parties concernées par l'application éventuelle du droit commun européen de la vente, si ce dernier est finalement adopté, sachent comment le mettre en œuvre efficacement et l'interpréter uniformément. En s'appuyant sur le système d'information du marché intérieur (IMI) et les autres canaux d'information, les États membres doivent garantir l'information de toutes les parties prenantes sur le contenu étendu du droit commun européen de la vente et sur les différences entre les législations nationale et européenne, y compris les aspects relatifs à la jurisprudence et aux bonnes pratiques observées.

5. Observations particulières

5.1 *Nécessité de prendre davantage en considération les spécificités des PME*

5.1.1 Le CESE estime nécessaire d'améliorer la proposition de règlement afin qu'elle prenne davantage en considération les spécificités des PME:

— les PME représentent 99,8 % des entreprises et parmi elles, 92 % sont des microentreprises employant en moyenne deux salariés (8);

(7) JO C 84 du 17.3.2011, p. 1.

(8) EUROSTAT

- les microentreprises exportent vers un nombre réduit de pays, après avoir procédé à des études de marché détaillées;
- d'ordinaire, le modèle commercial des microentreprises ne vise pas la conclusion de contrats transfrontières dans les 27 États membres;
- les transactions transfrontières des PME sont entravées par des obstacles considérables, qui ont été relevés au paragraphe 2.2.2.

5.1.2 La proposition n'est pas suffisamment favorable aux PME. L'instrument proposé en matière de droit des contrats, complexe, abstrait et faisant référence à plusieurs aspects du droit national propre à chaque État membre, ne permettra pas aux PME de le mettre en œuvre sans recourir à des services d'assistance ou de conseil juridiques. Les outils d'application sont absolument indispensables et peuvent contribuer à ce que les PME optent pour le droit commun européen de la vente.

5.1.3 Les organisations de PME ⁽⁹⁾ défendent l'idée qu'il faut parvenir à un meilleur équilibre entre les droits et les obligations des parties contractantes dans les relations de type B2C. Elles soulignent qu'il convient de clarifier et de simplifier les points suivants:

- l'article 23 (le paragraphe 1, sur l'obligation de divulguer des informations relatives aux biens et aux services connexes, est trop vague);
- l'article 29 (les sanctions sont trop larges et imprécises);
- l'article 39 (les clauses de l'offrant devraient prévaloir);
- l'article 42, paragraphe 1, point a) (délai de rétractation) (il faut reprendre les dispositions de la directive sur les droits des consommateurs);
- l'article 51 (des «besoins urgents», ou le fait d'être «imprévoyant(e), ignorant(e) ou inexpérimenté(e)» ne peuvent être invoqués comme justification – le principe de «bonne foi et loyauté» couvre les situations envisagées dans cet article);
- l'article 72 (dans le cas de longs processus de négociations, l'ensemble des conventions conclues entre les parties devraient pouvoir être contenues dans un seul contrat, sous peine de créer des charges administratives trop importantes pour les PME, du point de vue du coût et du temps consacré);
- l'article 78 (au paragraphe 1, il faut préciser qu'au cas où un droit est conféré à un tiers, il convient de demander également le consentement de l'autre partie);
- concernant le paragraphe 4 de l'article 78, qui porte sur le rejet d'un droit conféré au tiers et par le tiers, l'expression «implicitement accepté» doit être supprimée, car elle crée une insécurité;
- l'article 97 (il faut mettre en adéquation les obligations des différentes parties);

- l'article 130, paragraphes 3 et 5 (la notion de détention responsable par l'acheteur n'apparaît pas);

- l'article 142, paragraphe 4 (ajouter «au premier» transporteur);

- l'article 159, paragraphe 1 (il convient d'ajouter des clarifications).

5.1.4 Le droit commun européen de la vente doit assurer la pleine application, à chaque étape, du principe «Think small first» (la priorité accordée aux petites entreprises) et du principe de proportionnalité, en réduisant les charges administratives et les frais inutiles pour les PME. Le CESE souligne qu'il est d'une importance cruciale de maintenir à un niveau minimal les coûts réglementaires pour les PME et invite la Commission, le Conseil et le Parlement européen à prendre cet aspect en considération dans le cadre du parachèvement du droit commun européen de la vente.

5.2 Protection des consommateurs

5.2.1 Comme il l'a déjà fait par le passé, le Comité souligne à nouveau qu'il importe de garantir la sécurité juridique «aux citoyens et aux entreprises (...) sur la base des formules de protection les plus avancées», sans «empêcher un État membre de maintenir ou d'établir des mesures plus strictes en matière de protection des consommateurs» ⁽¹⁰⁾ et «en faveur d'un marché unique à «caractère instrumental» au bénéfice du citoyen-consommateur» ⁽¹¹⁾.

5.2.2 Le contenu du droit commun européen de la vente a généré des mécontentements et des critiques de la part de nombreuses associations de consommateurs (concernant le faible niveau de protection par rapport à l'article 169, paragraphe 4, du traité, la mise en œuvre du droit commun européen de la vente qui s'effectue sans prendre véritablement en considération la volonté des consommateurs, etc.). Elles demandent l'exclusion des contrats de type B2C du droit commun européen de la vente.

5.2.3 Il existe de nombreux exemples montrant que la proposition n'offre pas le plus haut niveau de protection des consommateurs:

- article 5 (la question de l'objectivité du «caractère raisonnable»);
- article 13, paragraphe 1 (signification exacte des termes «d'une manière claire et compréhensible»);
- article 13, paragraphe 3, point c) (absence de définition du terme «support durable»);
- article 19, paragraphe 5 («délai raisonnable» non défini);
- article 20, paragraphe 2 (signification exacte de «transaction intéressant la vie quotidienne»);
- article 28, paragraphe 1 (signification exacte d'«attention raisonnable»);

⁽⁹⁾ Documents de synthèse de l'UEAPME (Union européenne de l'artisanat et des petites et moyennes entreprises):
http://www.ueapme.com/IMG/pdf/120119_pp_General_Remarks_CESL.pdf
http://www.ueapme.com/IMG/pdf/120119_pp_Specific_Remarks_CESL.pdf

⁽¹⁰⁾ JO C 84 du 17.3.2011, p. 1.

⁽¹¹⁾ JO C 132 du 3.5.2011, p. 3.

- article 30, paragraphe 1 point c) (ce qu'on entend précisément par «présente un contenu suffisant et est suffisamment certain»);
- article 42, paragraphe 2 (la sanction pour la non-fourniture de l'information devrait être que le contrat soit réputé nul et non avenu);
- article 45 (le consommateur ne devrait jamais supporter le coût du renvoi du bien);
- article 52, paragraphe 2 (les délais devraient être d'au moins une année dans le cas de figure du point a) et de deux ans dans celui du point b);
- article 53 (la confirmation ne devrait jamais être implicite);
- article 71 (la formulation devrait être plus claire);
- article 74 (signification de «manifestement déraisonnable»);
- article 79, paragraphe 1 (pas de définition de la nature du vice entraînant l'effet non contraignant);
- article 79, paragraphe 2 (la directive n'aborde pas la différence entre les éléments essentiels et non essentiels du contrat);
- article 82 (la directive ne fait pas mention des règles relatives à la communication des clauses, des devoirs d'information et des règles devant être automatiquement exclues des contrats, indépendamment de la nature déloyale ou non de leur contenu, parce qu'elles vont à l'encontre de la bonne foi);
- article 84 (la «liste noire» des clauses interdites est trop courte et en retard par rapport aux réglementations nationales les plus progressistes);
- article 85 (il en va de même de la «liste grise» des clauses présumées abusives);
- article 99, paragraphe 3 (disposition totalement inacceptable);
- article 105, paragraphe 2 (le délai doit être d'au moins deux ans);
- article 142 (la signification juridique et la nature de la «prise de possession physique de biens» ne sont pas équivalentes dans les traductions en différentes langues, conformément aux différents régimes juridiques nationaux);
- article 142, paragraphe 2 (signification de «contrôle de contenu numérique»);
- article 167, paragraphe 2 (la possibilité d'anticiper la notification devrait être supprimée);
- articles 179 et 180 (il y a lieu de clarifier la formulation).

5.2.4 Pour renforcer la confiance des consommateurs, il convient de prendre des mesures spéciales garantissant l'engagement de la responsabilité et des poursuites transfrontières en cas de fraude et d'escroquerie. En effet, ils sont 59 % à mentionner le manque de garanties dans ce domaine comme un obstacle aux transactions transfrontières.

5.3 *Nécessité d'élaborer des modèles européens de clauses contractuelles*

5.3.1 Le CESE insiste sur l'importance d'élaborer plusieurs modèles européens de clauses contractuelles qui devront:

- être disponibles, simultanément à la publication du droit commun européen de la vente et à son entrée en vigueur;
- être spécialement adaptés à certains domaines commerciaux ou secteurs d'activités;
- contenir des clauses et des conditions normalisées globales, qui mettront en valeur l'acquis, garantiront un très haut niveau de protection du consommateur dans les contrats de type B2C, et la liberté contractuelle pour ceux de type B2B, et assureront la pleine mise en œuvre du Small Business Act;
- être disponibles dans toutes les langues officielles de l'UE;
- être suivis et régulièrement réexaminés afin d'être améliorés sur la base des bonnes pratiques ainsi que de la doctrine judiciaire et la jurisprudence.

Les outils d'application sont extrêmement utiles pour les PME désireuses de conclure des contrats transfrontières avec des consommateurs.

5.3.2 Il convient d'associer au processus les organisations d'entreprises, de PME et de consommateurs et de coopérer avec ces mêmes organisations dans le cadre de l'élaboration des modèles européens de clauses contractuelles.

5.4 *Nécessité de garantir une sécurité juridique accrue*

5.4.1 La proposition de règlement soulève les questions de la détermination du fondement juridique, de l'interprétation et de l'application.

5.4.2 Pour de nombreux aspects, le règlement proposé renvoie au droit national (par exemple en ce qui concerne la personnalité juridique, la nullité du contrat consécutive à l'incapacité, à l'illégalité ou à l'immoralité, la détermination de la langue du contrat, les questions liées à la non-discrimination, la représentation, la pluralité de débiteurs ou de créanciers, le changement de parties en cas de cession, compensation ou fusion, le droit de la propriété, y compris le transfert de propriété, le droit de la propriété intellectuelle et le droit de la responsabilité délictuelle); de ce fait, il obligera les professionnels à étudier le cadre législatif de l'État concerné et se traduira par des frais de conseil juridique en hausse et une incertitude juridique.

5.4.3 Il n'existe pas de mécanismes pour garantir une interprétation uniforme du règlement sur l'ensemble du territoire de l'UE. Une base de données reprenant les décisions judiciaires n'établira pas un acquis juridique valable pour les tribunaux nationaux, compétents pour interpréter et appliquer le règlement, ouvrant la porte à des interprétations divergentes qui, à leur tour, seront source d'incertitude juridique.

5.4.4 Il est à recommander de suivre les décisions judiciaires, de promouvoir les bonnes pratiques et de rédiger un rapport annuel, au moins durant les cinq premières années de l'application du règlement, dans le but d'évaluer en permanence les résultats enregistrés, d'assurer la promotion des bonnes pratiques et de prendre les mesures qui s'imposent pour favoriser son interprétation uniforme dans l'ensemble de l'UE.

5.5 Autre observation

En période de crise, il est peu probable que l'échelon national consacre des montants importants à l'organisation d'actions d'information et à la promotion des nouvelles dispositions. Il est recommandé de compléter le point 4 («Incidence budgétaire») de l'exposé des motifs en prévoyant de futures mesures de soutien consistant en des sessions de formation organisées par la Commission et destinées aux représentants des organisations d'entreprises, de PME et de consommateurs, qui informeront ensuite les membres de leur organisation sur le droit commun européen de la vente. Il y a également lieu de prévoir les mesures de soutien qui s'imposent pour aider ces organisations à assurer gratuitement le conseil nécessaire à la mise en œuvre du règlement.

Bruxelles, le 29 mars 2012.

Le président
du Comité économique et social européen
Staffan NILSSON

ANNEXE

à l'Avis du Comité économique et social européen

I. Les paragraphes suivants de l'avis de section ont été modifiés pour refléter les amendements adoptés par l'Assemblée bien que plus d'un quart des suffrages exprimés aient été en faveur du texte sous sa forme originale (article 54, paragraphe 4, du règlement intérieur):

a) **Paragraphe 1.2**

1.2 Du point de vue de **la forme** du droit commun européen de la vente (règlement) et des **options retenues** (du «second régime» optionnel), le Comité se réjouit que ses propositions antérieures aient été prises en considération. Néanmoins, comme il l'a déjà fait entendre dans son avis précédent ⁽¹⁾, le CESE considère que, dans le cadre de son initiative, la Commission devrait commencer par mettre en place une «boîte à outils» qui aura vocation à être un cadre commun de référence à la disposition des parties établissant des contrats transfrontières et qui pourrait accessoirement offrir un instrument facultatif pour les contrats de vente transnationaux concernant le commerce de biens (B2B), en fonctionnant comme une opération pilote, utile pour mettre à l'épreuve la coexistence des régimes et suivre leur application réelle.

Résultat du vote

Voix pour: 93
Voix contre: 41
Abstentions: 6

b) **Paragraphe 1.7**

1.7 Le CESE insiste sur les éléments importants suivants:

- l'existence de plusieurs difficultés de taille dans l'application du droit commun européen de la vente;
- l'importance de prendre davantage en considération les spécificités des PME;
- la nécessité d'élaborer, après consultation des organisations d'employeurs, dont celles des PME, et de consommateurs, des modèles européens de clauses contractuelles, spécialement adaptés à certains domaines commerciaux ou secteurs d'activités, contenant des clauses et des conditions standard et disponibles dans toutes les langues officielles de l'UE. Ils offriraient des outils d'application extrêmement utiles dans les relations de type B2B et B2C et pourraient être promus indépendamment de l'entrée en vigueur du droit commun européen de la vente;
- l'importance de garantir dans une plus grande mesure la sécurité juridique et d'améliorer le contenu du droit commun européen de la vente;
- conformément aux articles 12 et 169 du traité, l'indispensable prise en considération des exigences de protection des consommateurs et des PME dans le cadre de l'élaboration et de la mise en œuvre de l'ensemble des politiques de l'UE et des mesures adoptées.

Résultat du vote

Voix pour: 75
Voix contre: 68
Abstentions: 7

c) **Paragraphe 1.9**

1.9 Le CESE souligne combien il importe de prendre les mesures d'accompagnement visant à garantir que les parties susceptibles de faire usage du droit commun européen de la vente, s'il est finalement adopté, soient informées sur les modalités de sa mise en œuvre efficace et de son interprétation uniforme. Le Comité fait toutefois observer que, dans sa forme actuelle, la proposition ne devrait pas être appliquée aux transactions effectuées par les consommateurs.

Résultat du vote

Voix pour: 85
Voix contre: 53
Abstentions: 5

d) **Paragraphe 4.3**

4.3 Du point de vue de **la forme** (règlement) et des **options privilégiées** (du «second régime» dans chaque État membre, appliqué de manière optionnelle sur la base de l'accord exprès des parties), comme il a déjà été indiqué dans l'avis du Comité susmentionné, l'instrument pourrait se limiter aux contrats purement commerciaux, laissant de côté pour le moment les contrats avec les consommateurs.

⁽¹⁾ JO C 84 du 17.3.2011, p. 1 (paragraphes 1.2 et 1.3)

Résultat du vote

Voix pour: 93
Voix contre: 41
Abstentions: 6

e) Paragraphe 4.13

4.13 *Dans le contexte de crise économique et financière actuel, il y a lieu de déployer tous les efforts possibles pour assurer un cadre favorable aux exportations et éliminer les frais administratifs. S'agissant des consommateurs, il importe de renforcer leur confiance dans le marché unique et de les encourager à effectuer des achats transfrontières en prévoyant des moyens efficaces de recours individuel et collectif.*

Résultat du vote

Voix pour: 71
Voix contre: 66
Abstentions: 8

f) Paragraphe 5.3.1

5.3.1 *Le CESE insiste sur l'importance d'élaborer plusieurs modèles européens de clauses contractuelles qui devront:*

- être disponibles, indépendamment de l'entrée en vigueur du droit commun européen de la vente;*
- être spécialement adaptés à certains domaines commerciaux ou secteurs d'activités;*
- contenir des clauses et des conditions normalisées globales, qui mettront en valeur l'acquis, garantiront un très haut niveau de protection du consommateur dans les contrats de type B2C, et la liberté contractuelle pour ceux de type B2B, et assureront la pleine mise en œuvre du Small Business Act;*
- être disponibles dans toutes les langues officielles de l'UE;*
- être suivis et régulièrement réexaminés afin d'être améliorés sur la base des bonnes pratiques ainsi que de la doctrine judiciaire et la jurisprudence.*

Les outils d'application sont extrêmement utiles pour les PME désireuses de conclure des contrats transfrontières avec des consommateurs.

Résultat du vote

Voix pour: 75
Voix contre: 68
Abstentions: 7

II. Le paragraphe suivant de l'avis de section a été supprimé pour refléter l'amendement adopté par l'Assemblée mais plus d'un quart des suffrages exprimés étaient favorables à son maintien (article 54, paragraphe 4, du règlement intérieur):

a) Paragraphe 5.4.1

5.4.1 *Le Comité souligne que l'un des principaux soucis des consommateurs en ce qui concerne les transactions transfrontières est le manque de moyens de recours efficaces. Si les récentes propositions de la Commission concernant une directive relative au règlement extrajudiciaire des litiges de consommation et un règlement relatif au règlement en ligne des litiges de consommation représentent une avancée importante, un mécanisme juridique de recours collectif européen fait néanmoins toujours défaut.*

Résultat du vote

Voix pour: 71
Voix contre: 71
Abstentions: 7

L'article 56, paragraphe 6, du règlement intérieur dispose que si, au cours d'un vote, il y a partage des voix pour et des voix contre, le président de séance dispose d'une voix prépondérante. Conformément à cette disposition, le président a décidé de soutenir l'amendement.
