

Droit commun européen de la vente

2011/0284(COD) - 11/10/2011 - Document annexé à la procédure

La présente communication de la Commission accompagne la proposition de règlement du Parlement européen et du Conseil relatif à un droit commun européen de la vente (*pour les détails, se reporter au résumé de la proposition de base daté du même jour*).

1) Obstacles persistants au commerce transfrontières : en dépit du succès du marché unique de l'UE, la communication note qu'il subsiste des entraves au commerce transfrontières. 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.

- **Pour les professionnels** (notamment les PME et les micro-entreprises), ces différences génèrent complexité et coûts supplémentaires, surtout lorsqu'ils entendent exporter leurs produits et services vers plusieurs autres États membres de l'UE. 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.
- **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. 44 % des consommateurs affirment que les incertitudes entourant leurs droits les dissuadent d'acheter dans d'autres pays de l'UE. 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'appliquaient, seuls 7 % d'entre eux le font actuellement. Au moins trois millions de consommateurs qui recherchaient des produits sur l'internet dans l'UE ont fait l'expérience refus de vente ou de livraison par le professionnel sur une période d'un an.

2) 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 contrats](#), la Commission a inauguré un cycle de consultations publiques sur les problèmes résultant des divergences entre les droits des contrats nationaux. Par la suite, elle a financé les travaux d'un réseau universitaire international qui se sont achevés à la fin de l'année 2008 et ont abouti à la publication du **projet de cadre commun de référence** sous la forme d'un ouvrage académique. Le 1^{er} juillet 2010, la Commission a lancé une consultation publique - sous la forme d'un [livre vert](#) - sur différents moyens d'améliorer la cohérence du droit des contrats dans l'UE.

Depuis de nombreuses années, le Parlement européen soutient résolument les travaux sur le droit européen des contrats. Au mois de juin 2011, quatre cinquièmes des parlementaires européens se sont prononcés dans une [résolution](#), en faveur de règles contractuelles européennes à caractère facultatif qui faciliteraient les transactions transfrontières (option 4 du livre vert). 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 contrats.

À la suite de la 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. La proposition 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» facultatif 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.

3) Efficacité du droit commun européen de la vente : la Commission estime qu'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.

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 ;
- le droit commun européen de la vente permettra aux entreprises de **réduire sensiblement leurs coûts de transaction**. Une fois choisi le droit commun européen, 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 ;
- pour les contrats B2B, le recours au droit commun européen présentera 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.

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 ;
- 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 ;
- l'accroissement des offres transfrontières bénéficiera aux consommateurs ; une concurrence accrue sur le marché intérieur se traduira par un **choix plus vaste de produits et la perspective de meilleurs prix**.

4) Mesures d'accompagnement : 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.

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.