

Bruxelles, le 11 octobre 2011

Droit commun européen de la vente à caractère facultatif: foire aux questions

Droit commun européen de la vente. De quoi s'agit-il?

Les consommateurs et les entreprises – en particulier les petites entreprises – n'utilisent pas pleinement les possibilités offertes par un marché unique de 500 millions de personnes. À l'heure actuelle, 44 % des Européens déclarent ne pas acheter à l'étranger car ils ne connaissent pas précisément les droits qui sont les leurs¹. Selon un nouveau sondage Eurobaromètre publié aujourd'hui, 55 % des entreprises exportatrices déclarent que les divergences entre les droits des contrats constituent l'un des principaux obstacles aux transactions transfrontières avec les consommateurs².

Le droit commun européen de la vente vise à éliminer ces obstacles. Il ouvrira de nouveaux marchés aux entreprises et assurera aux consommateurs un choix plus vaste et un niveau de protection élevé. Il facilitera les échanges en offrant un ensemble unique de règles applicables aux contrats transfrontières dans l'ensemble des 27 pays de l'UE. Si des professionnels proposent leurs produits conformément au droit commun européen de la vente, les acheteurs en ligne auront la possibilité de choisir, en un clic de souris, un contrat européen facile d'utilisation leur offrant un niveau de protection élevé.

Quels problèmes les entreprises rencontrent-elles lorsqu'elles vendent leurs biens ou services dans d'autres États membres de l'UE?

Seuls 9,3 % des entreprises qui vendent des biens effectuent des transactions transfrontières dans l'UE³. En réalité, si une entreprise souhaite exercer ses activités dans un contexte transfrontière, il se peut qu'elle doive s'adapter à un maximum de 26 droits des contrats nationaux différents, les faire traduire et solliciter les services d'un avocat, ce qui représente un coût moyen de 10 000 EUR pour chaque marché d'exportation supplémentaire. L'adaptation de son site internet peut représenter un surcoût de 3 000 EUR en moyenne.

Le problème se pose pour les entreprises qui vendent dans un contexte transfrontière tant à des consommateurs qu'à d'autres entreprises.

Les petites et moyennes entreprises – qui représentent 99 % de l'ensemble des entreprises de l'UE - sont touchées de façon disproportionnée, car elles ne disposent pas, en interne, des compétences juridiques et autres nécessaires pour travailler avec des régimes de droits des contrats nationaux différents.

¹ Eurobaromètre Flash 299a, Attitudes des consommateurs envers les ventes transfrontières et la protection des consommateurs, p. 10.

² Eurobaromètre Flash 321, Droit européen des contrats, transactions avec les consommateurs, p. 20.

³ Base de données Eurostat DS-056329-1: commerce par activité et classe de taille d'entreprise, 2007

Le coût supporté pour faire du commerce sur plusieurs marchés étrangers est particulièrement élevé par rapport au chiffre d'affaires des PME. Les coûts d'exportation vers un autre État membre peuvent atteindre jusqu'à 7 % du chiffre d'affaires annuel d'un microdétaillant, et pourraient monter jusqu'à 26 % de son chiffre d'affaires annuel s'il entendait exporter vers quatre États membres. Les professionnels dissuadés d'effectuer des transactions transfrontières en raison des obstacles engendrés par le droit des contrats renoncent chaque année à un volume d'échanges intra-UE d'au moins 26 milliards d'EUR. Au niveau de l'économie de l'UE, cette perte représente un coût direct pour le commerce - et l'emploi.

En ce qui concerne les transactions entre professionnels et consommateurs, 55 % des entreprises qui vendent ou souhaiteraient vendre à des consommateurs non établis sur leur marché national ont déclaré être freinées par une série d'obstacles liés au droit des contrats⁴.

Les principaux obstacles de cette nature (classés par les entreprises) qui pèsent sur les transactions entre professionnels et consommateurs sont les suivants:

- trouver les textes d'un droit des contrats étranger: 40 %;
- se conformer aux différentes dispositions protégeant les consommateurs du pays étranger: 38 %;
- solliciter des conseils juridiques sur le droit des contrats d'un pays étranger: 35%;
- régler les litiges contractuels transfrontières: 34%;

En ce qui concerne les transactions entre professionnels, 49% des entreprises qui vendent ou souhaiteraient vendre à des professionnels sur d'autres marchés que leur marché national ont déclaré être freinées par une série d'obstacles liés au droit des contrats⁵.

Les principaux obstacles de cette nature (classés par les entreprises) aux transactions entre professionnels sont les suivants:

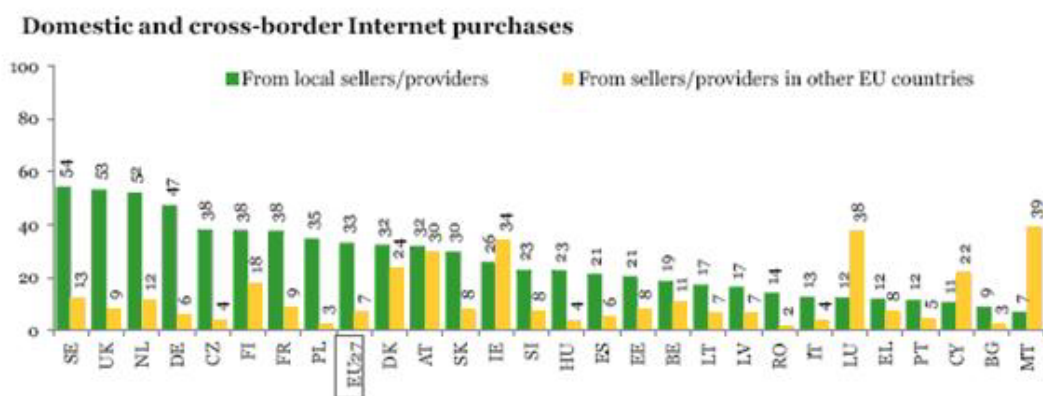
- trouver les textes d'un droit des contrats étranger: 35 %;
- régler les litiges contractuels transfrontières: 32 %;
- solliciter des conseils juridiques sur le droit des contrats d'un pays étranger: 31 %;
- convenir du droit des contrats applicable: 30 %.

⁴ Eurobaromètre Flash 321, Droit européen des contrats, transactions avec les consommateurs, p. 20.

⁵ Eurobaromètre Flash 320, Droit européen des contrats, transactions entre professionnels, p. 16.

Quels problèmes les consommateurs rencontrent-ils lors d'achats transfrontières?

Seuls 7 % des consommateurs achètent en ligne dans un autre État membre, alors qu'ils sont 33 % à acheter par l'internet dans leur propre pays⁶.



Q1. Please tell me if you have purchased any goods or services in the past 12 months, by distance in (YOUR COUNTRY) or elsewhere in any of the following ways...? - Via the Internet (website, email, etc.)
Base: all respondents
% of 'Yes, from a seller/provider located in (OUR COUNTRY)' and 'Yes, from a seller/provider located in another EU country' answers by country

Aujourd'hui, les consommateurs qui achètent en ligne dans un autre pays européen peuvent se voir refuser la vente ou la livraison dans leur pays: 3 millions de consommateurs en Europe sont concernés chaque année. Ce phénomène s'explique par le fait que les entraves au commerce dans un autre État membre de l'UE dissuadent les entreprises de vendre à des clients établis dans toute l'UE.

44% des consommateurs déclarent que l'incertitude entourant les droits dont ils disposent les décourage d'acheter dans d'autres pays de l'UE⁷.

Quels avantages les consommateurs tireront-ils du droit commun européen de la vente?

Les consommateurs jouiront, dans tous les États membres, du même niveau élevé de protection de leurs droits. Ils pourront se fier au gage de qualité que constitue le droit commun européen de la vente. Ils pourront, par exemple, choisir librement leur moyen d'action si un produit défectueux leur est livré. Ainsi, les consommateurs pourraient mettre fin au contrat, demander le remplacement ou la réparation du bien ou une réduction de son prix. À l'heure actuelle, la vaste majorité des consommateurs de l'UE ne jouissent pas d'une telle liberté de choix. Ces moyens d'action pourraient aussi être exercés par des consommateurs ayant acheté des produits à contenu numérique, tels que la musique, les films, les logiciels ou les applications téléchargées de l'internet. Le droit commun européen de la vente serait applicable à ces produits, qu'ils soient ou non stockés sur un support tangible tel qu'un CD ou un DVD.

Ce niveau élevé de protection des consommateurs convaincra ceux-ci d'acheter des produits dans d'autres pays de l'UE.

⁶ Eurobaromètres Flash 299, Attitudes des consommateurs envers les ventes transfrontalières et la protection des consommateurs, p. 15.

⁷ Eurobaromètre Flash 299a, Attitudes des consommateurs envers les ventes transfrontières et la protection des consommateurs, p. 10.

Comme le droit commun européen de la vente réduira le coût des ventes transfrontières pour les professionnels, ceux-ci seront encouragés à exporter vers davantage de marchés étrangers. Les consommateurs bénéficieront ainsi d'offres plus nombreuses et plus avantageuses à un prix inférieur. Les acheteurs en ligne ne devraient plus recevoir des messages tels que «cet article n'est pas disponible dans votre pays» en raison de divergences entre les droits des contrats nationaux. D'après les estimations, près de la moitié (44 %) des consommateurs qui achètent en ligne n'ont pas une connaissance précise des droits dont ils disposent. Collectivement, ces consommateurs pourraient économiser 380 millions d'EUR s'ils effectuaient au moins un achat transfrontière en ligne.

La moyenne des différences de prix des biens de consommation à l'échelle de l'UE est d'environ 24 %⁸. Dans les pays plus petits de l'UE, comme Malte, Chypre, la République tchèque, la Slovaquie et la Slovénie⁹, les consommateurs sont particulièrement désavantagés par les prix plus élevés. Une récente étude client mystère ayant pour but de tester la disponibilité des offres en ligne de biens de large consommation a révélé que, dans 50 % des cas au minimum, les consommateurs pourraient acheter, dans d'autres pays de l'UE, des produits à un prix inférieur d'au moins 10 %¹⁰. Les consommateurs installés au Portugal, en Italie, en Slovénie, en Espagne, au Danemark, en Roumanie, en Lettonie, en Grèce, en Estonie, en Finlande, en Hongrie, à Chypre et à Malte obtiendraient de bien meilleurs prix s'ils faisaient leurs achats dans d'autres pays de l'UE¹¹.

Cette même étude client mystère a également révélé que le choix de produits est plus limité dans la moitié environ des pays de l'UE. Pour la majorité des recherches de produits [Chypre (98 % des cas), Malte (98 %), Luxembourg (80 %), Lituanie (76 %), Lettonie (72 %), Irlande (71 %), Belgique (65 %), Estonie (61 %), Portugal (59 %), Finlande (58 %), Slovénie (54%), Roumanie (51 %) et Grèce (51 %)]¹² provenant d'un panier de 100 biens de large consommation, les produits n'étaient pas disponibles en ligne dans le pays considéré.

Quel est l'enjeu pour les entreprises?

Alors que toutes les entreprises pourraient faire du commerce transfrontière à un coût moins élevé, ce sont surtout les petites et moyennes entreprises qui seraient gagnantes: elles auraient la possibilité de pénétrer de nouveaux marchés. Le coût du commerce électronique transfrontière diminuerait, dès lors que les entreprises ne devraient plus adapter leur site internet au droit de chacun des pays de l'UE dans lequel elles vendent leurs biens ou services. Cette évolution stimulera le secteur du commerce électronique et, en général, les petites et moyennes entreprises qui représentent 99 % des entreprises de l'UE.

⁸ Eurostat, Statistiques en bref 50/2009.

⁹ Rapport Eurostat (Borchert 2009), comparaison des niveaux de prix de 2 500 biens de consommation.

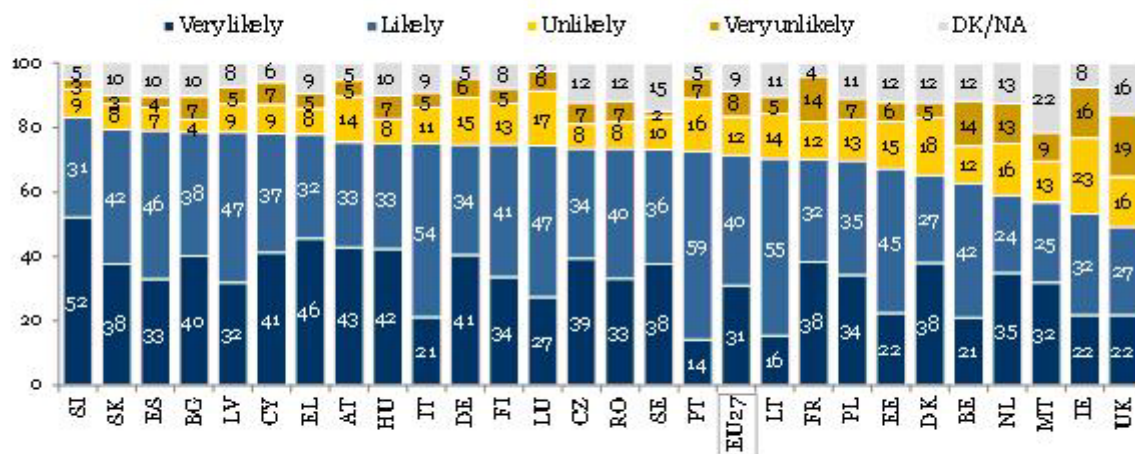
¹⁰ YouGovPsychonomics, «Évaluation par visites mystères du commerce électronique transfrontalier au sein de l'UE», octobre 2009, p. 40.

¹¹ YouGovPsychonomics, «Évaluation par visites mystères du commerce électronique transfrontalier au sein de l'UE», octobre 2009, p. 40.

¹² YouGovPsychonomics, «Évaluation par visites mystères du commerce électronique transfrontalier au sein de l'UE», octobre 2009, p. 38.

Au total, 71 % des entreprises ont déclaré qu'elles appliqueraient probablement ou très probablement un droit des contrats européen unique aux ventes transfrontières aux consommateurs¹³ et 70 % aux transactions transfrontières avec des professionnels¹⁴.

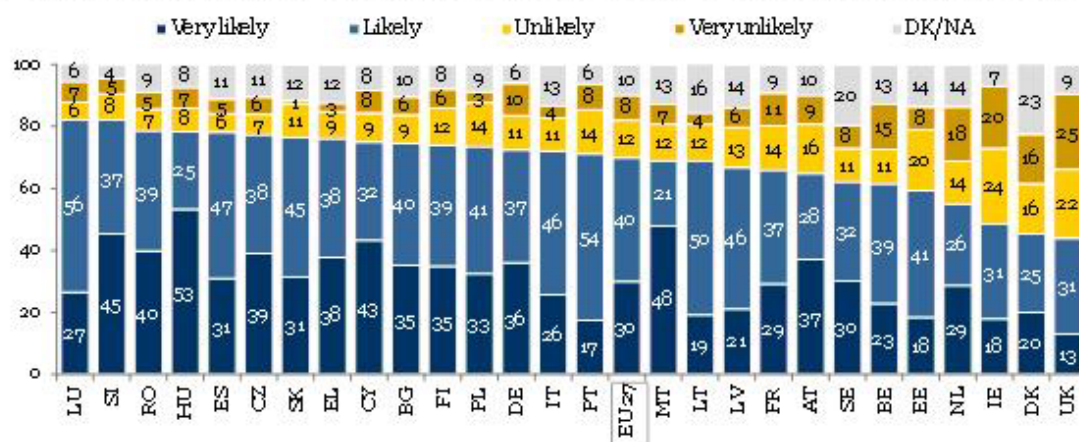
Likelihood of using the European consumer contract law for EU cross-border sales to consumers



Q5. If you were able to choose, for ALL your cross-border sales to consumers from other EU countries one single European contract law, how likely would it be that you would use it?

Base: all companies, % by country
Graph sorted by 'very likely' + 'likely' responses

Likelihood of using the European contract law for B2B EU cross-border transactions



Q4. If you were able to choose, for your business-to-business cross-border transactions with a partner from another EU country one single European contract law, how likely would it be that you would use it?

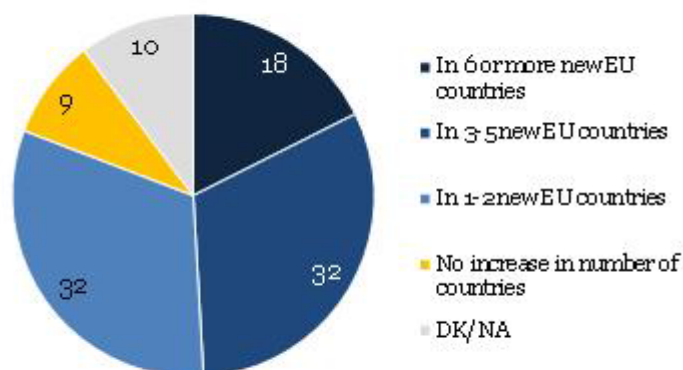
Base: all companies, % by country
Graph sorted by 'very likely' + 'likely' responses

¹³ Eurobaromètre Flash 321, Droit européen des contrats, transactions avec les consommateurs, p. 32.

¹⁴ Eurobaromètre Flash 320, Droit européen des contrats, transactions entre professionnels, p. 29.

Selon les sondages Eurobaromètre publiés ce jour par la Commission, les entreprises déclarent que, s'il existait un droit des contrats européen unique, elles exporteraient davantage: la moitié d'entre elles environ ont affirmé qu'elles étendraient leurs activités à trois pays supplémentaires au moins (50 % pour les ventes aux consommateurs et 48 % pour les ventes aux entreprises).

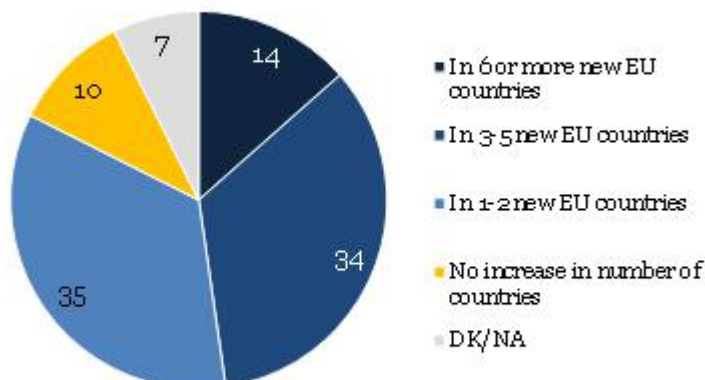
If companies were able to choose one single European consumer contract law, in how many additional EU countries do they estimate they would sell to final consumers?



Q7. If you were able to choose one single European contract law, in how many additional EU countries do you estimate you would sell to final consumers?

Base: companies' EU cross-border operations would increase if they were able to choose one single European contract law, % EU27

If companies were able to choose one single European contract law, in how many additional EU countries would they make cross-border B2B transactions?



Q6. If you were able to choose one single European contract law, in how many additional EU countries do you estimate you would make business-to-business cross-border transactions?

Base: companies' EU cross-border operations would increase if they were able to choose one single European contract law, % EU27

En outre, le droit commun européen de la vente procurerait aux entreprises la sécurité juridique nécessaire: elles pourraient s'appuyer sur un corps unique de règles qui seraient valables dans l'ensemble des 27 États membres, pour les contrats de vente conclus tant avec des consommateurs qu'avec d'autres entreprises.

Le droit commun européen de la vente remplacera-t-il les droits des contrats nationaux?

Non. Le droit commun européen de la vente constituera une option, le droit des contrats national restant en vigueur. Les vendeurs pourront recourir de leur plein gré à un ensemble de dispositions identiques dans les 27 États membres. Ceux qui ne veulent pas appliquer le droit commun européen de la vente peuvent simplement continuer d'appliquer les dispositions nationales. Les consommateurs seront toujours clairement informés et devront expressément donner leur consentement préalable à l'utilisation d'un contrat régi par le droit commun européen de la vente.

Qu'en est-il de la liberté contractuelle? Comment est-elle respectée?

Le principe de la liberté contractuelle est respecté, puisque les deux parties doivent consentir à l'application du droit commun européen de la vente. Nul n'y est contraint. Le droit commun européen de la vente serait un corps unique de règles contractuelles, un second régime, auquel les parties pourraient recourir de leur plein gré lors de transactions transfrontières. Le droit commun européen de la vente n'occasionnerait aucun coût aux entreprises qui ne veulent pas l'appliquer. C'est seulement si les avantages économiques l'emportent sur les coûts que les entreprises décideraient d'y recourir.

Comment le droit commun européen de la vente fonctionnerait-il en pratique?

Exemple 1

Bísaro-Salsicharia Tradicional, petite entreprise installée dans le nord du Portugal, vend des produits locaux à base de viande de porc. Elle les vend actuellement à des professionnels et des consommateurs de six autres États membres. Ces exportations représentent 8 % de son chiffre d'affaires annuel. Les entreprises étrangères auxquelles elle vend ses produits insistent toujours pour que leur propre droit national soit appliqué au contrat. La société veut pénétrer le marché néerlandais, mais les divergences entre les législations néerlandaises et portugaises en matière de contrats et de consommation la retiennent. Jusqu'à présent, elle a consacré 5 % environ de son chiffre d'affaires à la conquête de marchés étrangers. L'entreprise pense qu'un droit des contrats à l'échelle de l'UE simplifierait les transactions et en accroîtrait la fluidité. En utilisant un droit commun européen de la vente, elle espérerait exporter vers davantage de pays et augmenter son chiffre d'affaire annuel de 15 %.

Exemple 2

Laboratorium Kosmetyczne Dr Irena Eris, entreprise polonaise de taille moyenne qui vend des produits cosmétiques, pense que les divergences entre les droits des contrats occasionnent des coûts considérables et constituent un obstacle important à ses ventes destinées à la Roumanie. L'entreprise est particulièrement lésée par les divergences entre les dispositions sur les retards de paiement des détaillants. Le droit commun européen de la vente, qui existe dans toutes les langues de l'UE, prévoit un ensemble complet de dispositions sur les retards de paiement (taux d'intérêt, date d'échéance, dommages et intérêts, etc.). L'entreprise polonaise pourrait l'appliquer à tous les contrats qu'elle conclut avec des entreprises établies en Roumanie ou dans tout autre pays de l'UE, sans devoir prendre en compte les législations nationales.

Exemple 3

Un **résident bulgare, Kalin**, décide d'acheter une liseuse pour l'anniversaire de son épouse. Il se rend dans un magasin local de matériel électronique, mais ne trouve que trois modèles de liseuse. Le moins cher coûte environ 100 EUR et les deux autres coûtent près de 250 EUR chacun. Kalin veut savoir s'il existe d'autres modèles. Un ami lui parle de sites d'achat en ligne réputés. Étonné par le choix proposé, Kalin décide d'acheter un modèle particulier à 160 EUR. Toutefois, lorsqu'il arrive à l'étape où il doit indiquer son pays de résidence, le site internet précise que la Bulgarie ne fait pas partie de la liste des pays dans lesquels l'entreprise vend ses articles.

Kalin essaie une autre entreprise en ligne et trouve un autre modèle équivalent de liseuse pour un prix encore plus avantageux. Il se heurte de nouveau au même problème: l'entreprise ne permet pas l'achat du produit sur son site internet britannique, et Kalin est redirigé vers un site internet qui lui permet d'acheter la liseuse aux États-Unis.

Kalin parvient finalement à acheter la liseuse, mais il se demande tout de même pourquoi il était plus facile d'acheter le produit qu'il voulait aux États-Unis qu'en Europe.

Exemple 4

Un apiculteur allemand qui produit et vend du miel a acheté une machine auprès d'une entreprise française. La machine se révèle défectueuse. Le fournisseur français accepte de réparer le défaut mais refuse de payer le transport de la machine d'Allemagne en France. L'entreprise allemande veut savoir qui doit payer et s'il est possible de résoudre le contrat, mais il lui faudrait pour cela solliciter un conseil juridique qui serait onéreux. Le droit commun européen de la vente prévoit un ensemble clair et complet de droits et d'obligations pour les deux parties contractantes en cas de livraison d'un produit défectueux. Il prévoit notamment que le coût du transport doit être pris en charge par le vendeur.

Exemple 5

Une **entreprise établie en Pologne**, qui veut pénétrer d'autres marchés, se heurte à des problèmes dus aux divergences entre les droits des contrats **polonais, tchèque, slovaque et hongrois**. En effet, en raison des dispositions divergentes en matière de livraison, il est difficile de rédiger des contrats qui seraient valables simultanément sur les quatre marchés. Le droit commun européen de la vente, qui existe dans toutes les langues de l'UE, prévoit un seul ensemble clair de dispositions que l'entreprise pourrait appliquer dans tous ses contrats transfrontières, notamment pour définir le lieu, la date et le mode de livraison, les obligations du vendeur responsable du transport des biens, les droits et obligations des parties contractantes en cas de livraison anticipée ou de livraison d'une quantité erronée.

Quelles sont les prochaines étapes?

La proposition doit à présent être transmise au Parlement européen et au Conseil de l'UE pour adoption selon la procédure législative ordinaire et à la majorité qualifiée. Une fois adopté, le règlement entrera en vigueur 20 jours après sa publication au Journal officiel de l'UE. La base juridique de la proposition est l'article 114 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE) relatif au marché intérieur.