



Assemblée générale

Distr.: Limitée
16 septembre 2003

Français
Original: Anglais

**Commission des Nations Unies
pour le droit commercial international**
Groupe de travail IV (Commerce électronique)
Quarante-deuxième session
Vienne, 17-21 novembre 2003

Aspects juridiques du commerce électronique

Contrats électroniques: informations générales

Note du secrétariat*

Additif

Table des matières

	<i>Paragraphes</i>	<i>Page</i>
III. Questions relatives à l'utilisation de messages de données dans les contrats internationaux	1-24	2
D. Systèmes d'information automatisés	1-13	2
1. Responsabilité pour les systèmes d'information automatisés	3-5	2
2. Erreurs dans les messages et les communications	6-13	3
E. Incorporation et accessibilité des clauses contractuelles	14-24	5
1. Incorporation de clauses contractuelles et clauses contradictoires ...	15-18	5
2. Accessibilité des clauses contractuelles	19-24	6

* Le secrétariat de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international a soumis le présent document avec quelques jours de retard à cause d'un manque de personnel.



III. Questions relatives à l'utilisation de messages de données dans les contrats internationaux

D. Systèmes d'information automatisés

1. Les systèmes d'information automatisés, parfois appelés "agents électroniques", sont de plus en plus utilisés dans le commerce électronique et ont amené les juristes, en particulier aux États-Unis d'Amérique, à réexaminer les théories classiques de la formation des contrats en common law afin de déterminer si elles convenaient dans le cas des contrats passés sans intervention humaine¹.

2. Apparemment, les conventions existantes établissant des règles uniformes n'excluent aucunement le recours à des systèmes automatisés, par exemple pour délivrer des bons d'achat ou traiter des commandes. Cela est, semble-t-il, le cas de la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises², qui autorise les parties à établir leurs propres règles³, par exemple dans un accord d'échange de données informatisées entre partenaires commerciaux régissant l'utilisation "d'agents électroniques". La Loi type de la CNUDCI sur le commerce électronique ne comporte pas quant à elle de règle précise à ce sujet. Bien qu'aucune disposition de la Loi type ne semble faire obstacle à l'utilisation de systèmes entièrement automatisés, celle-ci ne traite pas expressément de ces systèmes, si ce n'est qu'elle établit une règle générale relative à l'attribution des messages de données établis dans son article 13-2 b)⁴.

1. Responsabilité pour les systèmes d'information automatisés

3. Lors d'un débat antérieur sur cette question, le Groupe de travail avait estimé que si l'expression "agent électronique" avait été utilisée par souci de commodité, l'analogie entre un système automatisé et un agent commercial n'était pas adéquate. Les principes généraux du droit de la représentation (par exemple les principes concernant la limitation de la responsabilité en raison d'une faute du représentant) n'étaient pas applicables au fonctionnement de tels systèmes. Le Groupe de travail a également estimé que le principe général devait être que la personne (physique ou morale) pour le compte de laquelle un ordinateur avait été programmé devrait demeurer responsable de tout message créé par la machine (A/CN.9/484, par. 106 et 107).

4. Actuellement, l'attribution des actions d'un système d'information automatisé à une personne physique ou morale se fonde sur le principe qu'un tel système ne peut fonctionner que dans les limites techniques prédéfinies lors de sa programmation. Toutefois, on peut envisager, au moins en théorie, que de nouvelles générations de systèmes d'information automatisés ayant la capacité d'agir de façon autonome et pas simplement de façon automatique seront mises au point à l'avenir. Ainsi, grâce aux progrès de l'intelligence artificielle, un ordinateur peut être "capable de tirer des leçons de l'expérience, modifier les instructions de ses propres programmes et même concevoir de nouvelles instructions"⁵. Cette possibilité a amené certains auteurs à aller jusqu'à préconiser l'attribution d'au moins certains éléments de la personnalité juridique aux systèmes d'information automatisés⁶ ou une transposition de la théorie générale de la représentation aux opérations informatisées⁷. Toutefois, d'autres auteurs semblent moins enclins à faire assumer

une responsabilité à des machines et préfèrent se référer à des notions générales de droit telles que la “foi accordée” et la “bonne foi” pour déterminer le lien entre l’ordinateur et la personne pour le compte de laquelle cet ordinateur fonctionne⁸.

5. Même s’il ne semble pas nécessaire de modifier les règles générales du droit des contrats, il pourrait être utile d’indiquer clairement dans un nouvel instrument international que les actions de systèmes automatisés programmés et utilisés par des personnes lieront. L’utilisateur de ces systèmes, indépendamment de la question de savoir si une opération particulière a fait l’objet d’une vérification humaine.

2. Erreurs dans les messages et les communications

6. La question des erreurs dans le contexte du commerce électronique est étroitement liée à celle de l’utilisation de systèmes d’information automatisés. Ces erreurs peuvent résulter soit d’actions humaines (par exemple erreur de dactylographie), soit d’un mauvais fonctionnement du système d’information utilisé.

a) Erreurs humaines

7. Étant donné que la Loi type n’aborde pas les questions de fond concernant la formation des contrats, elle ne traite pas des conséquences des erreurs dans le contexte des contrats électroniques. Toutefois, certaines lois uniformes récentes donnant effet à la Loi type, par exemple la Loi uniforme sur le commerce électronique du Canada et la loi uniforme sur les opérations électroniques des États-Unis (United States Uniform Electronic Transactions Act (UETA)), contiennent des dispositions concernant les erreurs commises par des personnes physiques lorsqu’elles traitent avec le système d’information automatisé d’une autre personne. Les dispositions pertinentes de loi canadienne (art. 22) et de l’UETA (art. 10) fixent les conditions dans lesquelles une personne physique n’est pas liée par un contrat si elle a commis une erreur importante.

8. Les dispositions telles que celles figurant dans la loi canadienne et l’UETA semblent être justifiées par le fait que le risque qu’une erreur ne soit pas remarquée est relativement plus élevé dans le cas d’opérations faisant intervenir une personne physique d’une part et un système d’information automatisé d’autre part que dans le cas d’opérations faisant intervenir seulement des personnes physiques. Les erreurs commises par une personne physique en pareille circonstance risquent d’être irréversibles une fois que l’acceptation est envoyée.

9. On peut faire valoir en faveur de l’élaboration d’une règle de fond concernant les conséquences des erreurs informatiques que d’autres textes internationaux tels que les Principes d’Unidroit relatifs aux contrats du commerce international traitent, bien que de façon restrictive, des conséquences des erreurs sur la validité du contrat (voir art. 3.5 et 3.6). Toutefois, on peut avancer comme argument contraire qu’une disposition de ce type empiéterait sur des notions bien établies du droit des contrats et ne conviendrait peut-être pas dans un instrument traitant spécialement du commerce, car on risquerait d’aboutir à des régimes juridiques faisant double emploi (voir A/CN.9/WG.IV/WP.96, p. 5, et A/CN.9/WG.IV/WP.101, p. 4).

10. Une solution légèrement différente pourrait être d’envisager uniquement des dispositions destinées à promouvoir de bonnes pratiques commerciales, par exemple en encourageant les entreprises à offrir des moyens de déceler et de corriger les erreurs commises lors de la négociation de contrats électroniques, sans traiter des

conséquences de ces erreurs sur la validité de ces contrats. L'article 11-2 de la Directive 2000/31/CE du Parlement européen et du Conseil du 8 juin 2000⁹ relative à certains aspects juridiques des services de la société de l'information, et notamment du commerce électronique, dans le marché intérieur impose une telle obligation aux prestataires des "services de la société de l'information". Toutefois, lors de l'application de cette directive, les États ont prévu un certain nombre de conséquences supplémentaires en cas de manquement des parties à leur obligation de fournir les moyens de déceler et de corriger les erreurs commises lors de la négociation de contrats électroniques. Par exemple, en Autriche¹⁰, en Irlande¹¹, en Italie¹² et en Espagne¹³, un tel manquement constitue un délit administratif passible d'une amende¹⁴. En Allemagne¹⁵, il a pour effet de prolonger le délai pendant lequel le consommateur peut résoudre un contrat, ce délai ne commençant à courir qu'à partir du moment où le commerçant s'est acquitté de ses obligations. Une conséquence similaire est prévue au Royaume-Uni, où le consommateur est fondé à annuler le contrat, à moins qu'un tribunal compétent pour connaître des litiges portant sur le contrat en question n'en décide autrement à la demande du prestataire de services¹⁶.

b) *Erreurs produites par les systèmes d'information*

11. Une autre question qu'il a été suggéré de soumettre à la CNUDCI est celle de savoir si le nouvel instrument devrait traiter des erreurs commises par le système automatisé lui-même. Lors de son premier débat sur cette question, le Groupe de travail de la CNUDCI sur le commerce électronique avait estimé que les erreurs commises par un tel système devraient être imputées en dernier ressort aux personnes pour le compte desquelles ce système était exploité. Néanmoins, le Groupe de travail a reconnu qu'une atténuation de ce principe pouvait être justifiée dans certaines circonstances, par exemple quand un système automatisé génère des messages erronés d'une manière que la personne pour le compte de laquelle il était exploité n'aurait pas pu raisonnablement prévoir. Il a été dit que l'un des éléments à prendre en considération lorsqu'on envisageait la possibilité de limiter la responsabilité de la partie pour le compte de laquelle le système était exploité était la mesure dans laquelle cette partie exerçait un contrôle sur le logiciel ou sur d'autres aspects techniques de la programmation de ce système (A/CN.9/484, par. 108).

12. La complexité des questions qui se posent peut être illustrée par trois affaires très similaires sur lesquelles des tribunaux allemands ont statué de façon opposée¹⁷. Ces affaires avaient trait à la vente de marchandises proposées par erreur sur Internet à un prix inférieur au prix que le vendeur avait l'intention de demander. Dans les trois cas, on avait utilisé des applications interactives qui produisaient des réponses automatiques du vendeur indiquant que la "commande" (*Auftrag*) du consommateur serait immédiatement "exécutée" (*ausgeführt*). On a supposé que les erreurs étaient d'origine informatique et s'étaient produites lors du traitement et de l'affichage des informations fournies par le vendeur sur des sites Internet administrés par des prestataires de services Internet indépendants. Les tribunaux ont affirmé le principe selon lequel les communications automatisées étaient attribuables aux personnes pour le compte desquelles le système avait été programmé et au nom desquelles les messages avaient été envoyés. Ils ont tous considéré que le fait de proposer des marchandises sur Internet constituait une simple invitation à l'offre (*invitatio ad offerendum*) et qu'un contrat liant les parties

n'était conclu qu'une fois que le vendeur avait accepté l'offre de l'acheteur. Ils ont affirmé en outre la valeur juridique des messages envoyés par la fonction de réponse automatique en tant qu'expression de volonté (*Willenserklärung*) liant les parties et acceptation valable aux fins de la formation du contrat.

13. Néanmoins, une cour d'appel a statué que l'erreur de prix dans la publicité sur Internet avait vicié l'acceptation du vendeur et l'avait rendue non valable¹⁸. Deux tribunaux de première instance ont quant à eux considéré l'invitation à entamer des négociations exprimée par la publicité sur Internet comme un acte juridique distinct de l'acceptation finale de l'offre de l'acheteur, de sorte que l'erreur commise dans la publicité n'avait pas d'incidence sur la validité de l'acceptation par le vendeur¹⁹. Bien que certaines différences d'ordre matériel aient pu influencer sur la façon dont il a été statué sur ces trois affaires²⁰, il semblerait que le manque de cohérence entre ces décisions soit dû à des points de vue contradictoires en ce qui concerne la répartition des risques de mauvais fonctionnement des sites Web commerciaux.

E. Incorporation et accessibilité des clauses contractuelles

14. Une autre question qui se pose à propos des contrats formés entièrement ou en partie au moyen de systèmes d'information automatisés est celle de l'effet juridique de l'incorporation par référence de clauses contractuelles accessibles par l'intermédiaire d'un "lien hypertexte". L'accessibilité des clauses contractuelles ainsi que leur conservation ou leur reproduction constituent une autre question.

1. Incorporation de clauses contractuelles et clauses contradictoires

15. La question de l'incorporation des clauses contractuelles est traitée dans l'article 5 *bis* de la Loi type. Cette disposition fixe comme règle générale que l'information n'est pas privée de sa validité ou de sa force exécutoire au seul motif qu'elle a été incorporée par référence. Les lois nationales ne s'en tiennent pas le plus souvent à cette règle générale et fixent les conditions de fond à remplir pour que les clauses incorporées par référence aient force exécutoire. Dans ce contexte, il semblerait que les tribunaux fassent une distinction entre les clauses formulées par une partie qui essaie d'en obtenir l'exécution à l'encontre de l'autre partie et celles établies par un tiers qui sont destinées à être appliquées à toutes les opérations négociées sur un marché donné ou par l'intermédiaire d'un mécanisme donné mis à disposition par ce tiers. S'agissant du premier cas, il semblerait que, dans de nombreux systèmes juridiques, les tribunaux ne considèrent pas automatiquement qu'une partie accepte les clauses incorporées par référence. Certains tribunaux ont en fait exigé un acte d'incorporation spécifique et statué que la simple présence de clauses dans une source facilement accessible (telle que le site Web d'une partie) n'était pas suffisante pour assurer l'incorporation effective de ces clauses à un contrat dans lequel elles n'étaient pas par ailleurs mentionnées²¹. Les tribunaux ne semblent pas avoir exclu catégoriquement la possibilité que des clauses puissent être incorporées par le simple fait de cliquer sur un bouton portant la mention "J'accepte" sur un écran d'ordinateur²². Néanmoins, certains tribunaux ont souvent exigé qu'il soit démontré sans ambiguïté que la partie donnant son acceptation ait soit eu la possibilité de consulter effectivement ces clauses et de les lire, soit été prévenue de façon adéquate, par une note bien visible ou d'une autre façon, de

l'existence de ces clauses et du fait qu'elles s'appliquaient à l'opération en question²³.

16. Dans certains systèmes juridiques, les tribunaux semblent faire une distinction entre les clauses contractuelles élaborées par l'une des parties et celles élaborées par une entité extérieure (un tiers) qui met une plate-forme électronique à la disposition des parties pour la conduite de leurs négociations. Cette question s'est posée par exemple à propos de ventes aux enchères sur Internet en Allemagne. Dans une affaire déjà ancienne, un tribunal de première instance de ce pays a statué qu'une personne offrant des marchandises par l'intermédiaire d'une plate-forme de vente aux enchères sur Internet n'avait pas fait une offre ferme mais seulement invité à faire des offres concernant les marchandises durant une période déterminée²⁴. Le fait que, dans les conditions générales de l'exploitant de la plate-forme de vente aux enchères, il était indiqué que l'offre de vente était "ferme et irrévocable" n'a pas été considéré comme déterminant. Cette décision a été ultérieurement annulée par la cour d'appel, qui a statué qu'il n'était pas nécessaire que les parties mentionnent expressément ou incorporent d'une autre façon dans leurs communications les conditions générales de l'exploitant de la plate-forme de vente aux enchères qui soulignaient le caractère ferme des offres de vente. Les deux parties devaient être réputées avoir accepté auparavant ces conditions générales²⁵. Cette interprétation a été suivie par d'autres tribunaux²⁶ et également confirmée par la Cour fédérale de justice (*Bundesgerichtshof*), qui a statué que le vendeur aurait pu, s'il l'avait voulu, éviter de donner l'impression d'être lié par son offre en insérant une déclaration appropriée dans ses réponses automatiques. En revanche, une réserve aux conditions générales qui n'était pas reconnaissable en tant que telle par les destinataires de l'offre ne pouvait pas leur être opposée²⁷.

17. Une autre question qui se pose à propos de la formation des contrats par l'intermédiaire de systèmes d'information automatisés est celle de l'effet juridique des clauses contractuelles affichées sur un écran mais auxquelles une partie ne s'attend pas nécessairement. Cette question est directement liée à celle des "conflits de formulaire", qui peut constituer un problème sérieux dans le contexte des opérations électroniques, en particulier lorsque des systèmes entièrement automatisés sont utilisés et qu'aucun moyen n'est prévu pour rendre compatibles des clauses contractuelles contradictoires.

18. Aucune de ces questions n'est traitée à l'article 5 *bis* de la Loi type, qui énonce seulement une règle générale visant à confirmer l'effet juridique des informations incorporées par référence. En outre, ni la Loi type, ni la Convention des Nations Unies sur les ventes ne règlent expressément le problème bien connu du "conflit de formulaires"²⁸. Compte tenu de l'importance de ce problème et de la façon très différente, tant sur le plan des principes que dans la pratique, dont les questions susmentionnées sont traitées dans les lois nationales²⁹, on peut penser que d'importants obstacles s'opposeraient à une harmonisation internationale.

2. Accessibilité des clauses contractuelles

19. Exception faite des conventions purement orales, la plupart des contrats négociés par des moyens classiques laissent une trace tangible quelconque à laquelle les parties peuvent se référer en cas de doute ou de litige. S'agissant des contrats électroniques, cette trace, qui peut revêtir la forme d'un message de données, peut n'être conservée que temporairement ou n'être accessible qu'à la partie dont le

système d'information a été utilisé pour la conclusion du contrat. Par conséquent, certaines dispositions législatives récentes concernant le commerce électronique comme la Directive de l'Union européenne exigent qu'une personne offrant des biens ou des services par l'intermédiaire de systèmes d'information accessibles au public mette à disposition des moyens permettant de conserver ou d'imprimer les clauses contractuelles.

20. La création de telles obligations spécifiques semble répondre à un souci d'accroître la certitude juridique, la transparence et la prévisibilité lorsqu'il est fait appel à des moyens électroniques pour des opérations internationales. Il n'est donc peut-être pas déraisonnable d'exiger que soient communiquées certaines informations ou que soient fournis certains moyens techniques afin de faire en sorte que les clauses contractuelles soient accessibles sous une forme qui permette de les conserver et de les reproduire, en l'absence de convention préalable entre les parties, telle qu'un accord de partenariat commercial ou un autre type d'accord.

21. Aucune obligation similaire n'est prévue par la Convention des Nations Unies sur les ventes ni par la plupart des instruments internationaux traitant des contrats commerciaux. Le Groupe de travail a dû examiner la question de savoir si, à priori, il devrait proposer de soumettre les parties qui utilisent des moyens électroniques pour la conduite de leurs affaires à des obligations spécifiques qui ne leur sont peut-être pas imposées lorsqu'elles passent contrat par des moyens plus classiques. L'un des arguments avancés contre l'incorporation d'obligations d'information dans un nouvel instrument international établissant des règles uniformes était que les conséquences du non-respect d'une telle obligation par une partie devraient être raisonnables et bien définies (voir A/CN.9/WG.IV/WP.96, annexe, p. 8).

22. Pour l'instant, deux points de vue coexistent au sein du Groupe de travail. Selon une opinion, la question de l'obligation de révéler certaines informations devrait être régie par des normes ou des principes directeurs sectoriels internationaux ou, au niveau national, par les régimes réglementaires applicables à la fourniture de services en ligne, en particulier la réglementation visant à protéger le consommateur, et non dans une convention internationale traitant des contrats électroniques (A/CN.9/509, par. 63). Selon l'autre point de vue, l'obligation de révéler certaines informations essentielles concernant une entreprise commerciale encouragerait de bonnes pratiques commerciales et accroîtrait la confiance dans le commerce électronique (A/CN.9/509, par. 64).

23. La mise en application de la Directive de l'Union européenne n'a pas permis de déterminer quelles devaient être les conséquences si les "services de la société de l'information" ne se conformaient pas aux dispositions de la Directive sur ce point. En l'absence de sanctions uniformes, les États membres de l'Union européenne ont prévu différentes conséquences dans leurs lois nationales³⁰. Les lois de l'Autriche³¹, de l'Irlande³², de l'Italie³³ et de l'Espagne³⁴, par exemple, prévoient que le fait de ne pas mettre à disposition les clauses contractuelles constitue un délit administratif passible d'une amende³⁵. Au Royaume-Uni, la loi établit une distinction entre l'obligation d'information et l'accessibilité des clauses contractuelles. Dans le premier cas, l'exécution d'une telle obligation peut être obtenue au moyen d'une action en dommages-intérêts pour violation d'une obligation légale intentée contre le prestataire de services par n'importe quel bénéficiaire du service³⁶. Dans le deuxième cas, le client peut demander à tout tribunal compétent pour connaître des litiges portant sur le contrat d'ordonner au prestataire de services de se conformer à

cette exigence³⁷. En Allemagne, un tel manquement a pour effet de prolonger le délai pendant lequel le consommateur peut résoudre le contrat, qui ne commence à courir qu'à partir du moment où le commerçant s'est acquitté de ses obligations³⁸. Dans la plupart des cas, ces sanctions n'excluent pas d'autres conséquences qui peuvent être prévues par la loi, par exemple celles imposées en cas de manquement aux règles relatives au libre jeu de la concurrence³⁹.

24. Le Groupe de travail voudra peut-être se poser la question de savoir si l'avant-projet de convention devrait établir un régime uniforme de conséquences en cas de manquement au projet d'article 15 et, dans l'affirmative, examiner quel type de conséquence pourrait être approprié. Prévoir l'invalidité des contrats commerciaux en cas de manquement à des obligations d'information serait certainement une solution sans précédent dans un texte de la CNUDCI étant donné que d'autres textes comme la Convention des Nations Unies sur les ventes ne traitent pas de la validité des contrats. Par ailleurs, en prévoyant d'autres types de sanctions, fondées par exemple sur la responsabilité extracontractuelle, ou encore des sanctions administratives, on sortirait probablement du cadre des travaux accomplis jusqu'à maintenant par la CNUDCI. Une autre solution que le Groupe de travail pourrait envisager serait d'élaborer des règles limitant le droit d'une partie d'invoquer ou de faire exécuter des clauses contractuelles qui n'ont pas été mises à la disposition de l'autre partie conformément au projet d'article 15.

Notes

- ¹ Voir Anthony J. Bellia, Jr., "Contracting with electronic agents", *Emory Law Journal*, vol. 50, automne 2001, p. 1047 à 1092.
- ² Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 1489, n° 25567, (également consultable à la page suivante: www.uncitral.org/french/texts/sales/CISG.htm).
- ³ Convention des Nations Unies sur les ventes, art. 9.
- ⁴ L'article 13-2 b) de la Loi type dispose qu'en ce qui concerne la relation entre l'expéditeur et le destinataire, un message de données est réputé émaner de l'expéditeur s'il a été envoyé "par un système d'information programmé par l'expéditeur ou en son nom pour fonctionner automatiquement".
- ⁵ T. Allen et R. Widdison, "Can computers make contracts?", *Harvard Journal of Law and Technology*, vol. 9, hiver 1996, p. 25 à 52.
- ⁶ Par exemple, B. Solum, "Legal personhood for artificial intelligences", *North Carolina Law Review*, vol. 70, 1992, pp. 1231 à 1287, et Leon E. Wein, "The responsibility of intelligent artifacts: toward an automated jurisprudence", *Harvard Journal of Law and Technology*, vol. 6, 1992, p. 103 à 154.
- ⁷ David D. Wong, "The emerging law of electronic agents: e-commerce and beyond", *Suffolk University Law Review*, vol. 33, 1999, p. 83 à 106.
- ⁸ Voir Jean-François Lerouge, "The use of electronic agents questioned under contractual law: suggested solutions on a European and American level", *John Marshall Journal of Computer and Information Law*, vol. 18, hiver 1999, p. 403 à 433. Pour une analyse de la même question du point de vue de la common law, voir C. C. Nicoll, "Can computers make contracts?", *The Journal of Business Law*, janvier 1998, p. 42.
- ⁹ *Journal officiel des Communautés européennes*, n° L 17, 17 juillet 2000, p. 1 à 16.
- ¹⁰ *Bundesgesetz mit dem bestimmte rechtliche Aspekte des elektronischen Geschäfts- und Rechtsverkehrs geregelt werden (E-Commerce-Gesetz—ECG) und Änderung des Signaturgesetzes sowie der Zivilprozessordnung (Bundesgesetzblatt für die Republik Österreich, 2001, p. 1977), sect. 26, par. 4.*
- ¹¹ European Communities (Directive 2000/31/EC) Regulations 2003, regulation 13 (5).
- ¹² *Decreto legislativo 9 aprile 2003, n. 70, art. 21, par. 1.*

- ¹³ *Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico*, art. 38 et 39.
- ¹⁴ *Bundesgesetz mit dem bestimmte rechtliche Aspekte des elektronischen Geschäfts- und Rechtsverkehrs geregelt werden (E-Commerce-Gesetz—ECG) und Änderung des Signaturgesetzes sowie der Zivilprozessordnung (Bundesgesetzblatt für die Republik Österreich, 2001, p. 1977)*, sect. 26, par. 4.
- ¹⁵ *Bürgerliches Gesetzbuch*, sect. 312e, par. 1, première phrase.
- ¹⁶ Electronic Commerce (EC Directive) Regulations 2002 (Statutory Instrument 2002 n° 2013), regulation 15.
- ¹⁷ Oberlandesgericht Frankfurt, 20 novembre 2002, *JurPC—Internet Zeitschrift für Rechtsinformatik*, JurPC WebDok 91/2003 (www.jurpc.de/rechtspr/20030091.htm); Landgericht Köln, 16 avril 2003, *JurPC—Internet Zeitschrift für Rechtsinformatik*, JurPC WebDok 138/2003 (www.jurpc.de/rechtspr/20030138.htm); et Amtsgericht Westerbürg, Affaire No. 21 C 26/03, 14 mars 2003, *JurPC—Internet Zeitschrift für Rechtsinformatik*, JurPC WebDok 184/2003 (www.jurpc.de/rechtspr/20030184.htm). Sites consultés le 9 septembre 2003.
- ¹⁸ Oberlandesgericht Frankfurt: “Die unrichtige Übermittlung der ‘invitatio ad offerendum’ wirkte bei der infolge der entsprechenden Programmierung automatisch erstellten und dann an den Rechner des Klägers elektronisch übermittelten Annahmeerklärung der Beklagten noch fort.” (www.jurpc.de/rechtspr/20030091.htm).
- ¹⁹ Landgericht Köln: “Eine auf diesen Irrtum gestützte Anfechtung kommt gleichwohl nicht in Betracht, weil der Irrtum nach dem klägerischen Sachvortrag allenfalls bei der Einstellung der Preisangaben ins Internet, nicht aber zum massgeblichen Zeitpunkt der Abgabe der Willenserklärung vorgelegen hat.” (www.jurpc.de/rechtspr/20030138.htm). Voir aussi Amtsgericht Westerbürg (www.jurpc.de/rechtspr/20030184.htm).
- ²⁰ Par exemple le fait que, dans l’affaire de Francfort, le prix annoncé par erreur représentait seulement 1 % de la valeur habituelle du produit, alors que dans l’affaire de Cologne, le tribunal a déterminé que le prix, bien qu’étant sans doute inférieur de quelque 50 % au prix normal du marché, n’était pas inhabituel (keine Seltenheit) pour une vente sur Internet.
- ²¹ Hanseatisches Oberlandesgericht Hamburg, Affaire n° 3 U 168/00, 13 juin 2002, *JurPC—Internet Zeitschrift für Rechtsinformatik*, JurPC WebDok 288/2002 (disponible à la page www.jurpc.de/rechtspr/20020288.htm, consultée le 1^{er} septembre 2003).
- ²² Voir *Lawrence Groff v. America Online, Inc.*, Superior Court of Rhode Island, 27 mai 1998, LEXIS 46 (R.I. Super., 1998) (disponible à la page <http://legal.web.aol.com/decisions/dlother/groff.html>, consultée le 3 septembre 2003); *Hotmail Corp. v. Van\$ Money Pie*, United States District Court for the Northern District of California, 16 avril 1998, U.S. Dist. LEXIS 10729 (U.S. Dist., 1998); *Steven J. Caspi et al. v. The Microsoft Network, L.L.C., et al.*, Superior Court of New Jersey, Appellate Division, 2 juillet 1999 (New Jersey Superior Court Reports, vol. 323, p. 118); et *I. Lan Systems, Inc. v. Netscout Service Level Corp.*, United States District Court, District of Massachusetts, 2 janvier 2002 (Federal Supplement, 2nd series, vol. 183, p. 328).
- ²³ Voir par exemple affaire *Specht v. Netscape Communications Corp.*, Federal Supplement, 2nd series, vol. 150, p. 585, jugement confirmé dans *Specht v. Netscape Communications Corporation and America Online, Inc.*, United States Court of Appeals for the Second Circuit, 1^{er} octobre 2002, Federal Reporter, 3rd series, vol. 306, p. 17.
- ²⁴ Landgericht Münster, 21 janvier 2000, Affaire n° 4 O 424/99, *JurPC—Internet Zeitschrift für Rechtsinformatik*, JurPC WebDok 60/2000 (disponible à la page www.jurpc.de/rechtspr/20000060.htm, consultée le 1^{er} septembre 2003).
- ²⁵ Oberlandesgericht Hamm, 14 décembre 2000, Affaire n° 2 U 58/00, *JurPC—Internet Zeitschrift für Rechtsinformatik*, JurPC WebDok 255/2000 (disponible à la page www.jurpc.de/rechtspr/20000255.htm, consultée le 1^{er} septembre 2003).
- ²⁶ Amtsgericht Hannover, 7 septembre 2002, Affaire n° 501 C 1510/01, *JurPC—Internet Zeitschrift für Rechtsinformatik*, JurPC WebDok 299/2002 (disponible à la page www.jurpc.de/rechtspr/20020299.htm, consultée le 1^{er} septembre 2003).
- ²⁷ Bundesgerichtshof, 7 novembre 2001, Affaire n° VIII ZR 13/01, *JurPC—Internet Zeitschrift für Rechtsinformatik*, JurPC WebDok 255/2001 (disponible à la page www.jurpc.de/rechtspr/20010255.htm, consultée le 1^{er} septembre 2003).

- ²⁸ La Convention des Nations Unies sur les ventes résoud cette question de façon implicite dans son article 19-2. Des règles précises figurent dans les Principes d'Unidroit relatifs aux contrats du commerce international (Unidroit, Rome, 1994).
- ²⁹ Une vue d'ensemble des différences entre le droit des États-Unis et le droit européen est présentée dans James R. Maxeiner, "Standard terms contracting in the global electronic age: European alternatives", *Yale Journal of International Law*, vol. 28, n° 1 (hiver 2003), p. 109 à 182.
- ³⁰ Cela a été l'un des arguments avancés par la Chambre de commerce internationale dans sa critique de la disposition correspondante de l'avant projet de convention (A/CN.9/WG.IV/WP.101).
- ³¹ *Bundesgesetz mit dem bestimmte rechtliche Aspekte des elektronischen Geschäfts- und Rechtsverkehrs geregelt werden (E-Commerce-Gesetz—ECG) und Änderung des Signaturgesetzes sowie der Zivilprozessordnung (Bundesgesetzblatt für die Republik Österreich, 2001, p. 1977), sect. 26, par. 4.*
- ³² European Communities (Directive 2000/31/EC) Regulations 2003, regulation 7 (2).
- ³³ *Decreto legislativo 9 aprile 2003, n. 70, art. 21, par. 1.*
- ³⁴ *Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico, art. 38 et 39.*
- ³⁵ *Bundesgesetz mit dem bestimmte rechtliche Aspekte des elektronischen Geschäfts- und Rechtsverkehrs geregelt werden (E-Commerce-Gesetz—ECG) und Änderung des Signaturgesetzes sowie der Zivilprozessordnung (Bundesgesetzblatt für die Republik Österreich, 2001, p. 1977), sect. 26, par. 4.*
- ³⁶ Electronic Commerce (EC Directive) Regulations 2002 (Statutory Instrument 2002 n° 2013), sect. 11 (2), regulation 13.
- ³⁷ Electronic Commerce (EC Directive) Regulations 2002 (Statutory Instrument 2002 n° 2013), sect. 11 (2), regulation 14.
- ³⁸ *Bürgerliches Gesetzbuch, sect. 312e, par. 1, première phrase.*
- ³⁹ Les tribunaux allemands ont statué par exemple que le fait pour une société de ne pas révéler son nom et son adresse comme l'exige la loi allemande sur la vente à distance (*Fernabsatzgesetz*), qui se fonde dans une large mesure sur une directive de la Commission européenne, représentait un acte de concurrence déloyale qui justifiait que les concurrents de cette société puissent demander qu'une injonction lui soit adressée. (Oberlandesgericht Frankfurt, Affaire n° 6 W 37/01, 17 avril 2001, *JurPC—Internet Zeitschrift für Rechtsinformatik*, JurPC WebDok 135/2001 (www.jurpc.de/rechtspr/20010135.htm)).