

SÉNAT

SECONDE SESSION ORDINAIRE DE 1971-1972

Annexe au procès-verbal de la séance du 6 avril 1972.

RAPPORT

FAIT

au nom de la Commission des Affaires économiques et du Plan (1),
sur la proposition de loi, ADOPTÉE PAR L'ASSEMBLÉE NATIONALE,
relative à la protection des consommateurs en matière de
démarchage et de vente à domicile,

Par M. Albert CHAVANAC,

Sénateur.

(1) Cette commission est composée de : MM. Jean Bertaud, *président* ; Joseph Yvon, Paul Mistral, Michel Chauty, Raymond Brun, *vice-présidents* ; Joseph Voyant, Fernand Chatelain, Joseph Beaujannot, Jean-Marie Bouloux, *secrétaires* ; Charles Allès, Octave Bajeux, André Barroux, Aimé Bergeal, Auguste Billiemaz, Maurice Blin, Georges Bonnet, Pierre Bouneau, Amédée Bouquerel, Robert Bouvard, Marcel Brégégère, Pierre Brousse, Albert Chavanac, Jean Cluzel, Francisque Collomb, Jacques Coudert, Maurice Coutrot, Pierre Croze, Georges Dardel, Léon David, Roger Delagnes, Henri Desseigne, Hector Dubois, Charles Durand, Emile Durieux, François Duval, Fernand Esseul, Jean Filippi, Jean Francou, Marcel Gargar, Lucien Gautier, Victor Golvan, Léon-Jean Grégory, Paul Guillaumot, Alfred Isautier, Maxime Javelly, Alfred Kieffer, Pierre Labonde, Maurice Lalloy, Robert Laucournet, Marcel Lucotte, Pierre Maille, Paul Malassagne, Pierre Marzin, Louis Orvoen, Gaston Pams, Paul Pelleray, Albert Pen, Raoul Perpère, André Picard, Jules Pinsard, Jean-François Pintat, Auguste Pinton, Henri Prêtre, Maurice Sambron, Guy Schmaus, Michel Sordel, Raoul Vadepied, Amédée Valeau, Jacques Verneuill, Charles Zwickert.

Voir les numéros :

Assemblée Nationale (4^e législ.) : 1212, 1699, 1889 et in-8° 489.

Sénat : 3 (1971-1972).

SOMMAIRE

	Pages.
Introduction	3
La vente à domicile.....	3
Une réglementation de la vente à domicile.....	7
Les problèmes posés par cette réglementation.....	9
La recherche d'un équilibre.....	12
Examen des articles.....	15
Amendements présentés par la commission.....	27
Le texte de la proposition de loi.....	29

Mesdames, Messieurs,

Le texte qui nous est aujourd'hui soumis et qui est relatif à la protection des consommateurs en matière de démarchage et de vente à domicile est le résultat d'une lente maturation et d'une longue hésitation. Depuis de nombreuses années, en effet, les services ministériels travaillaient à l'élaboration d'une réglementation de la vente à domicile et un texte, commenté par la presse, fut même élaboré en 1970. Il devait toutefois demeurer dans les cartons de l'administration et ne fut jamais présenté au Parlement. En mai 1970, puis en mai 1971, deux propositions de loi furent déposées à l'Assemblée Nationale par M. Denis (n° 1212) et par M. Hoguet (n° 1699). Ces deux propositions furent fondues en une seule par la Commission de la Production et des Echanges.

C'est donc un texte d'origine parlementaire qui nous est aujourd'hui proposé. Mais il convient de se demander tout d'abord pourquoi une réglementation de la vente à domicile est souhaitable.

LA VENTE A DOMICILE

La vente à domicile, souvent appelée vente au porte à porte se caractérise par le fait qu'elle est effectuée à l'initiative du seul vendeur et qu'elle n'est donc liée à aucun contrat préexistant. C'est une méthode de vente fort ancienne qui occupe actuellement dans notre pays environ 35.000 démarcheurs. Son importance dans la distribution est loin d'être négligeable puisque, selon l'Association nationale pour la vente et le service à domicile qui réunit en son

sein les sociétés françaises qui pratiquent ce système de vente, son chiffre d'affaires s'est élevé, en 1969, à 10,5 milliards de francs, les secteurs intéressés étant les suivants :

- automobile : 8.000 millions de francs (50 % du chiffre d'affaires du secteur) ;
- équipement électroménager : 1.536 millions de francs (30 %) ;
- édition : 300 millions de francs (10 % des livres, 70 % des encyclopédies) ;
- machines à coudre et à tricoter : 200 millions de francs (50 %) ;
- textiles : 130 millions de francs ;
- conditionnements plastiques ménagers : 120 millions de francs ;
- produits de beauté : 130 millions de francs ;
- vins : 20 millions de francs ;
- produits de toilette et d'entretien : 7 millions de francs ;
- colporteurs et démonstrateurs ambulants : 47 millions de francs.

On remarquera l'importance, dans la vente à domicile, de l'automobile (8 milliards de francs sur 10,5) qui, nous le verrons, a une position un peu particulière et présente des garanties certaines qui rendent moins utile une réglementation.

Le but de la proposition de loi, comme le précise son intitulé, est la protection du consommateur en matière de démarchage et de vente à domicile. La nécessité d'une protection spéciale et d'une réglementation spécifique pour cette méthode de vente provient des nombreux abus auxquels elle a donné lieu. La vente à domicile, jugée « dynamique » par les uns, « agressive » par les autres, place le consommateur dans une position d'infériorité. C'est une vente de persuasion où un vendeur habile, rompu aux techniques les plus éprouvées, cherche à influencer et à séduire l'acheteur à son domicile ; sans doute la vente en magasin est-elle tout autant persuasive et fait-elle appel à autant de pression, mais l'acheteur a exprimé sa volonté en se rendant de son plein gré à l'endroit où se conclut la vente. Cette volonté traduit le besoin qu'il ressent de l'objet qu'il souhaite acheter. Au contraire, dans le cas de la vente à domicile, l'acheteur n'exerce pas aussi librement sa volonté car le démarcheur se rend chez lui, de sa propre initiative, sans qu'il ait

lui-même souhaité cette venue. En outre, chacun sait, pour en avoir fait soi-même l'expérience, qu'il est infiniment plus aisé de quitter un magasin que de renvoyer de chez soi un démarcheur insistant.

Il n'en est pas de même dans le cas de la vente par correspondance qui s'est fortement développée ces dernières années (Redoute, Trois Suisses, Lin Vosges...). Le client manifeste alors clairement et librement sa volonté en envoyant une commande qu'il peut rédiger à tête reposée. La vente par correspondance pourrait sans doute faire l'objet d'une réglementation, mais ce n'est en tout cas pas l'objet de la présente loi.

Enfin, la vente à domicile ne permet pas au client de comparer plusieurs marchandises ou plusieurs marques afin de fixer son choix en fonction des mérites comparés des différents produits. En cela, elle empêche la concurrence de jouer pleinement son rôle. Sans doute, d'autres méthodes de vente — vente par catalogue, vente en boutique chez les concessionnaires — ne présentent-elles également qu'un type de produit au client, mais elles lui laissent la possibilité de comparer entre plusieurs catalogues ou plusieurs concessionnaires de marques différentes, tandis que la vente à domicile qui oblige à procéder à l'achat après la seule présentation d'une marque ou d'un modèle ne permet pas cette comparaison.

Comme le rappelle M. Bertrand Denis dans la proposition de loi qu'il a déposée et qui est à l'origine de ce texte, les abus de la vente à domicile touchent surtout « une clientèle particulièrement vulnérable, parce que souvent mal informée et peu armée pour résister à l'insistance d'un démarcheur et apprécier en connaissance de cause la valeur objective de son argumentation commerciale : il peut être tentant d'abuser de l'ignorance, de l'isolement, de la crédulité ou tout simplement de la timidité d'une personne âgée ou d'une mère de famille pour lui faire acheter ou commander plus ou moins n'importe quoi ».

La lecture et le dépouillement des plaintes adressées à l'Institut national de la consommation en 1971 montrent, en effet, que les victimes du porte-à-porte se recrutent essentiellement dans les couches les plus défavorisées de la société. Les vieillards, les étrangers, les gens de condition et d'éducation modestes, toutes personnes qui, par méconnaissance du prix des choses, par crainte de défendre leurs droits ou par simple timidité devant la verve

d'un vendeur expérimenté, sont une proie facile pour des démarcheurs peu scrupuleux. Qui d'entre nous n'a pas eu le triste exemple dans sa commune ou dans son département d'un vieillard abusé découvrant avec surprise le montant des traites qu'il devra acquitter ?

Cette proposition de loi a donc avant tout un objectif social puisqu'elle vise à protéger les personnes les plus démunies qui sont généralement les victimes du démarchage à domicile.

Elle va d'ailleurs dans le sens de la loi du 12 juillet 1971 qui réglemente l'enseignement à distance et dont l'article 13 interdit le démarchage en ce domaine. Elle est également dans la lignée des mesures diverses qui ont été adoptées ces dernières années dans le but d'informer et de protéger le consommateur, tel l'étiquetage d'information.

L'exposé des déviations et des abus de la vente à domicile qui sont le fait d'une petite minorité ne doit cependant pas nous faire oublier les avantages et qualités de cette méthode de vente qui se justifie notamment par les services supplémentaires qu'elle rend au client et qui sont loin d'être négligeables.

Et tout d'abord la vente à domicile remédie au sous-équipement commercial dans les zones récemment urbanisées ainsi que dans les agglomérations rurales où les détaillants, en nombre limité, ne présentent pas l'ensemble des produits.

En outre, elle permet un gain de temps appréciable pour les consommateurs des grandes villes. Comme le note le rapport de la Commission Commerce du VI^e Plan : « à côté du pouvoir d'achat, le temps consacré aux opérations d'achat détermine le comportement du consommateur. Ce temps n'a certes pas la même valeur selon les individus, la nature des biens qu'ils désirent acquérir, le lieu où ils se trouvent et les différents moments de la semaine ou de l'année. Il modèlera cependant les habitudes d'achat. Par exemple, les ventes à domicile, les ventes par téléphone et par correspondance sont encore susceptibles de connaître un certain développement ».

Enfin, la vente à domicile peut impliquer la fourniture de services particuliers avant la vente et après la vente. Avant la vente, le client bénéficie d'une démonstration des possibilités et mérites de l'appareil vanté. Un spécialiste lui en explique le fonc-

tionnement et l'utilisation. Dans le cas où une installation est nécessaire (machines à laver par exemple), le client pourra s'en remettre au démarcheur. Enfin, en ce qui concerne le service après vente, la régularité de passage du démarcheur et sa qualification assurent souvent une garantie dont on ne trouve quelquefois pas l'équivalent dans la vente en magasin.

Dans la plupart des cas, la vente à domicile est une forme moderne de distribution pour des entreprises importantes et dynamiques qui souvent vendent simultanément en boutiques et à domicile. Le démarchage n'est, dans ce cas, qu'une forme de promotion et qu'un moyen de populariser leurs produits. Il n'y a pas alors de différence de nature entre cette méthode et le recours aux techniques plus classiques de publicité, mais seulement une différence de degré. Ces firmes sont fréquemment des maisons de très bon renom qui offrent toutes garanties et vendent aux mêmes prix en boutiques et à domicile (tels Electrolux, Singer...).

UNE REGLEMENTATION DE LA VENTE A DOMICILE

Au cours des nombreuses auditions auxquelles il a procédé, il est très rapidement apparu à votre rapporteur que la réglementation de la vente à domicile soulevait de nombreux problèmes. Si, en effet, la protection du consommateur exige des mesures assez strictes, il n'est pas souhaitable que le développement de la vente à domicile soit entravé car, réagissant contre la dépersonnalisation du commerce, elle constitue un balancier nécessaire à la grande surface.

A partir du texte élaboré par l'Assemblée Nationale, votre rapporteur a donc tenté de découvrir une voie moyenne susceptible de contenter les uns sans décourager pour autant les autres.

Afin de découvrir les problèmes qui opposent démarcheurs et consommateurs, il est nécessaire d'exposer les principaux points de la réglementation proposée.

Actuellement, aucune législation particulière ne régit la vente à domicile, mais des textes de natures diverses s'appliquent à cette méthode de vente comme à toute autre.

Ce sont :

— la **loi du 1^{er} août 1905** sur la répression des fraudes dans la vente des marchandises et des falsifications de denrées alimentaires. Cette loi stipule notamment que sera puni d'emprisonnement et d'amende quiconque aura trompé un client sur la qualité d'une marchandise ;

— l'**article 405 du Code pénal**, relatif à l'escroquerie. Cet article sanctionne sévèrement toute personne s'étant fait remettre de l'argent par tout moyen frauduleux ;

— la **loi du 2 juillet 1963** sur la publicité mensongère. Cette loi interdit toute publicité faite de mauvaise foi, c'est-à-dire dans le but d'induire les consommateurs en erreur.

Ces lois sont déjà très strictes et il n'est pas question ici de songer à les renforcer ou les compléter. Si on ne peut les appliquer lorsque les démarcheurs malhonnêtes trompent sur la qualité de la marchandise qu'ils vendent, invoquent un droit de remboursement du consommateur qui est actuellement inexistant ou se recommandent abusivement d'organismes officiels, c'est parce qu'il n'est pas possible d'apporter la preuve de leurs agissements faute de témoins impartiaux, mais non parce que l'arsenal juridique est insuffisant en la matière. Il ne s'agit pas ici de réprimer les faits délictueux (vols, agressions) commis à l'occasion d'une vente à domicile, mais seulement d'assurer la parfaite régularité de cette vente.

La présente loi ne cherche donc pas à remédier à l'escroquerie effectuée à l'occasion de la vente à domicile — les textes actuels étant suffisants à cet égard — mais à clarifier cette dernière, tant il est vrai que « clarifier, c'est moraliser ».

Le **contenu de la proposition de loi** adoptée par l'Assemblée Nationale vise à rétablir la volonté des cocontractants, c'est-à-dire en l'occurrence de celui des cocontractants qui n'a pas l'occasion d'exprimer pleinement sa volonté, l'acheteur. Pour cela, la proposition de loi comporte trois points essentiels : l'obligation d'un contrat, le droit de renonciation et l'absence totale d'acompte.

1° **L'obligation d'un contrat :**

Une vente effectuée à la suite d'une opération de démarchage à domicile devra donner lieu à un contrat écrit comportant de façon très claire un certain nombre d'éléments.

2° Le droit de renonciation :

La vente ne sera réputée parfaite qu'après qu'un délai de sept jours se sera écoulé à la suite de la signature du contrat. Durant ce délai, l'acheteur pourra dénoncer la vente s'il le souhaite.

3° Le paiement de la vente :

Le texte adopté par l'Assemblée Nationale interdit tout paiement ou tout engagement de paiement avant l'expiration du délai de réflexion.

LES PROBLEMES POSES PAR UNE TELLE REGLEMENTATION

Certaines de ces dispositions sont très contraignantes pour les démarcheurs ; elles aboutissent à pénaliser durement la vente à domicile et à la placer en une position d'infériorité par rapport aux autres méthodes de vente. Il convient donc de ne conserver ces dispositions que dans la mesure où elles sont essentielles pour la protection du consommateur.

1° L'obligation d'un contrat :

C'est là une mesure utile pour le consommateur qui est ainsi informé sur les caractéristiques du produit qu'il achète et sur ses droits de renonciation à la vente. C'est en outre une mesure qui ne gêne en rien les praticiens du démarchage et de la vente à domicile.

2° Le droit de renonciation :

Votre rapporteur a pu constater l'importance de cette mesure en examinant les plaintes adressées à l'Institut national de la consommation. Dans la majorité des cas où il y a eu présentation trompeuse du contenu du document à signer, l'acheteur prend conscience de la tromperie à la lecture du double du document (bon de commande, contrat de vente, traites, etc.), alors que le démarcheur est déjà parti.

Les professionnels du démarchage sont conscients de l'intérêt d'une telle mesure et l'acceptent. Toutefois, ils jugent que le délai stipulé dans le texte adopté par l'Assemblée Nationale, soit sept jours, est trop long. Il oblige en effet le démarcheur à rendre visite une seconde fois à son client une semaine après son premier

passage. Or, un représentant demeure généralement cinq ou six jours dans une région. Il ne lui serait donc pas possible de revenir auprès de l'acheteur une semaine après avoir conclu la vente.

Sur ce point, où s'opposent représentants des consommateurs et représentants des démarcheurs, il n'est pas inutile de jeter un regard sur les réglementations étrangères. Il n'existe pas, chez nos voisins, de droit de renonciation applicable dans le seul cas de la vente à domicile mais, le plus souvent, un droit de renonciation qui touche l'ensemble de la vente à crédit. La vente à domicile se trouve concernée par ces réglementations car les produits qui sont vendus au porte-à-porte sont très souvent vendus à crédit, mais le domaine d'application dépasse celui de cette seule méthode de vente.

Le délai pendant lequel peut s'exercer le droit de renonciation est généralement inférieur à sept jours puisqu'il est, pour l'ensemble de la vente à crédit, qu'elle soit faite à domicile ou non :

- en Angleterre, de trois jours (toutefois la procédure est telle que la période peut être portée à quatorze jours) ;
- en Suisse, de cinq jours ;
- en Autriche, de cinq jours ;
- en Suède, de sept jours ;
- au Luxembourg, de deux jours.

Dans le seul cas de la vente à crédit faite à domicile :

- en Belgique, de sept jours.

Il n'existe pas actuellement de réglementation de ce genre en Allemagne ni en Italie.

Les services de la Communauté économique européenne travaillent à la préparation d'une directive dans laquelle serait prévue un droit de renonciation pour la vente à crédit, mais il ne s'agit que d'un projet et aucun délai n'a encore été retenu.

Votre rapporteur, conscient des difficultés qu'entraîne pour les entreprises un trop long délai et constatant que, dans la plupart des cas, l'acheteur abusé prend rapidement conscience de son infortune, proposait de ramener le délai de réflexion à quatre jours. Ce délai semblait en effet suffisant pour que le consommateur puisse résilier à sa volonté le contrat. Après un débat au cours duquel la plupart de ses membres sont intervenus, votre commission a décidé de proposer au Sénat de fixer le délai de renonciation à *cinq jours à compter du jour suivant la commande ou l'engagement d'achat.*

3° L'absence totale d'acompte :

Le texte adopté par l'Assemblée Nationale interdit tout paiement ou tout engagement de paiement avant l'expiration du délai de réflexion.

Les professionnels de la vente à domicile ont fait valoir trois arguments à ce propos :

— la perception d'un acompte est une garantie que l'acheteur a quelques moyens financiers et une présomption de sa solvabilité ;

— un acompte de 20 % est nécessaire pour pouvoir recourir au crédit. Si le démarcheur n'obtient pas cet acompte, la maison qui produit l'article ne pourra pas recourir à un organisme de crédit ;

— enfin, le vendeur encourt le risque de rencontrer des clients peu scrupuleux qui tarderont à lui renvoyer les objets laissés en dépôt ou qui les rendront en mauvais état si aucune caution n'a été versée.

Votre rapporteur n'a guère été convaincu par les deux premiers arguments. En effet, un bon démarcheur qui, par définition, se rend au domicile de l'acheteur peut juger, à l'aspect de la personne qui le reçoit et à l'aménagement de la maison, de la situation de l'acheteur. Pour le cas où l'acheteur éventuel ne dispose que de moyens financiers limités, il n'apparaît guère souhaitable que le vendeur à domicile l'incite à s'endetter exagérément. Enfin, on peut penser que le risque est inhérent au métier de vendeur.

D'autre part, l'objet même de la présente loi étant de ne considérer que la vente n'est réputée parfaite qu'une fois le délai de réflexion écoulé, il va de soi que l'entreprise ne doit demander un crédit qu'après que le délai s'est écoulé. A ce moment, il ne lui est nullement interdit de demander un acompte au client.

Compte tenu du fait que l'existence d'un acompte constitue une pression psychologique très forte pour les gens de condition modeste qui craignent de ne pas obtenir le recouvrement des sommes versées et qu'en cela elle constitue une limitation au droit de renonciation qui, bien que totalement inexistante sur le plan juridique, peut se révéler très importante dans les faits, votre commission n'a pas jugé souhaitable d'autoriser la perception d'un acompte.

En revanche, dans le cas où un appareil est laissé par un démarcheur à la disposition d'une personne et que celle-ci a souscrit un contrat dans les formes prévues par la présente loi, il est apparu souhaitable d'autoriser la perception d'une caution de garantie. Il ne faut pas oublier en effet que si certains démarcheurs se montrent peu scrupuleux, le client peut également être de mauvaise foi. Il ne faut donc pas non plus placer le démarcheur en position d'infériorité vis-à-vis de l'acheteur, ce qui serait le cas si le client gardait chez lui un appareil sans qu'aucune caution lui soit demandée en contrepartie.

LA RECHERCHE D'UN EQUILIBRE

Tout au long de son examen de la présente loi, votre rapporteur a travaillé dans le souci de conserver les avantages accordés aux consommateurs, afin d'éliminer les abus dont ils souffrent, sans pour autant défavoriser la vente à domicile dans la concurrence qui oppose les diverses méthodes de vente.

Les propositions qu'il vous soumet au nom de votre Commission des Affaires économiques et du Plan reflètent cette recherche d'un équilibre entre des exigences diverses et, quelquefois, opposées.

Le texte que votre commission vous propose permet une protection efficace du consommateur puisque les trois éléments essentiels (contrat, délai de réflexion, interdiction de percevoir un acompte) sont conservés. En outre, afin de faciliter l'exercice du droit de renonciation, votre commission souhaite que soit joint au contrat un formulaire détachable que le client désireux d'annuler son achat n'aurait qu'à renvoyer au fournisseur. Enfin, pour répondre au désir exprimé par les représentants des consommateurs, votre commission vous propose de fixer un délai précis pour l'application de la loi afin que celle-ci ne soit pas retardée outre mesure par la publication de décrets d'application. Votre rapporteur aurait en outre souhaité que soit créée une carte d'identité professionnelle de démarcheur permettant l'identification rapide et certaine de ceux qui se présentent au domicile d'éventuels acheteurs. Devant les objections que soulevait une telle mesure et les difficultés de sa mise en œuvre, il a paru préférable de ne pas l'inclure dans le texte de la loi.

En revanche, on a cherché à restreindre le plus possible la gêne que cette loi apportera aux démarcheurs. Outre des modifications de détail en ce sens, votre commission vous propose de ramener de sept jours à cinq jours le délai de réflexion au cours duquel la vente peut être résiliée et de permettre au démarcheur qui laisse une marchandise chez un client de percevoir un cautionnement.

Sans doute le texte qui vous est proposé ne satisfera-t-il pas entièrement démarcheurs ni consommateurs ; sans doute chacun regrettera-t-il que satisfaction ne lui soit pas entièrement donnée. Mais il s'agissait de protéger les uns sans paralyser les autres. C'est dans cet esprit que le texte tout entier doit être considéré.

Au terme de cette présentation générale, votre rapporteur se doit d'exprimer des regrets. Cette loi, incontestablement, apporte une certaine gêne aux praticiens du démarchage et de la vente à domicile. Les démarcheurs, qui sont dans leur très grande majorité d'une honnêteté parfaite, souffriront de cette réglementation rendue nécessaire par les abus d'une petite minorité.

Au cours de ses travaux, votre rapporteur a été amené à s'intéresser à certains professionnels de la vente à domicile qui opèrent dans certaines conditions particulières et forment, de ce fait, une catégorie spécifique. Ainsi, les négociants voyageurs, commerçants non sédentaires qui possèdent un portefeuille de clientèle particulière qu'ils visitent régulièrement à domicile. Ils sont inscrits au registre du commerce, payent patente et pourraient presque être assimilés à des détaillants. Ces négociants voyageurs, dont la profession repose sur la réputation, sont totalement étrangers aux abus que la présente loi veut supprimer et il aurait été souhaitable de les exclure du champ d'application de cette loi. Mais la loi est par nature générale et impersonnelle et c'eût été là creuser une brèche dans un dispositif juridique dont le consommateur a besoin. Nous nous devons cependant d'appeler l'attention du Gouvernement sur les difficultés qu'occasionneront ces dispositions à une profession dont les efforts d'organisation sont remarquables et dignes d'être encouragés.

Enfin, votre rapporteur ne peut rester insensible aux douloureuses conséquences que pourra avoir l'adoption de ce texte sur les gens du voyage et les personnes d'origine nomade qui sont environ 100.000 en France actuellement. Ils se plient difficilement à un travail sédentaire et monotone et pratiquent des activités diverses et

successives au nombre desquelles le démarchage et la vente à domicile occupent une place importante. Or cette législation les atteindra beaucoup plus que les autres praticiens de la vente à domicile ; en grande majorité analphabètes, ils ne sont pas en mesure de rédiger ou de lire un contrat. De plus, ils séjournent rarement cinq jours de suite dans une même localité et ne peuvent attendre que le délai de réflexion soit écoulé avant de percevoir le prix de la marchandise vendue.

En réalité, on se trouve ici confronté au problème capital des activités des gens du voyage et de leurs ressources. Ce problème se trouve posé à l'occasion de la vente au porte à porte, mais il est beaucoup plus vaste et doit être envisagé dans son ensemble. Toute une action socio-éducative doit être menée auprès des populations d'origine nomade si l'on souhaite éviter qu'elles demeurent marginales, à leur grand dommage et au détriment de l'intérêt général. Votre rapporteur souhaite attirer l'attention du Gouvernement sur ce problème capital. C'est une action d'ensemble en faveur de ces populations qui doit être menée en fonction des indications que fournira une enquête — ô combien nécessaire — sur les activités des gens du voyage.

*
* *

Ces propositions qu'a inspirées à votre rapporteur et à votre Commission des Affaires économiques et du Plan l'examen du texte adopté par l'Assemblée Nationale vont être précisées au cours de l'examen des différents articles.

EXAMEN DES ARTICLES

Texte adopté par l'Assemblée Nationale.

Article premier.

Quiconque se rend au domicile d'une personne physique, à sa résidence ou à son lieu de travail pour proposer la vente, la location ou la location-vente de marchandises ou objets quelconques ou pour offrir des prestations de services, est soumis aux dispositions du présent texte.

Texte proposé par la commission.

Article premier.

Conforme.

Observations. — Cet article, qui définit de manière très générale le champ d'application de la présente loi, fait tomber sous l'empire de cette loi la vente à domicile et la vente sur le lieu de travail. Dans les deux cas, en effet, l'acheteur n'a pas manifesté sa volonté propre d'achat en se rendant de lui-même sur le lieu où la vente est conclue ; c'est le démarcheur qui est allé à lui et qui lui a présenté les mérites et qualités de la marchandise qu'il voulait lui vendre. De ce fait, il est normal que, dans les deux cas, on fasse bénéficier l'acheteur du délai de réflexion et des garanties que confère la loi.

Texte adopté par l'Assemblée Nationale.

Art. 2.

Les opérations visées dans l'article premier doivent faire l'objet d'un contrat dont un exemplaire doit être remis au client au moment de la conclusion de ce contrat et comporter, à peine de nullité, les mentions suivantes :

— noms et adresses du fournisseur et du démarcheur ;

Texte proposé par la commission.

Art. 2.

Conforme.

— noms du fournisseur et du démarcheur ;
— adresse du fournisseur ;

Texte adopté par l'Assemblée Nationale.

Texte proposé par la commission.

- adresse du lieu de conclusion du contrat ;
- désignation précise de la nature et des caractéristiques des marchandises ou objets offerts ou des services proposés ;
- conditions d'exécution du contrat, notamment les modalités et la date de livraison des marchandises ou objet ou d'exécution de la prestation de services ;
- prix global à payer et modalités de paiement ; en cas de vente à tempérament ou de vente à crédit, les formes exigées par la réglementation sur la vente à crédit ainsi que le taux nominal de l'intérêt et le taux effectif global de l'intérêt déterminé dans les conditions prévues à l'article 3 de la loi du 28 décembre 1966 sur l'usure ;
- faculté de renonciation prévue à l'article 3 ainsi que les conditions d'exercice de cette faculté et, de façon apparente, le texte intégral des articles 3, 4 et 5.

- Conforme.
- Conforme.
- conditions d'exécution du contrat, notamment les modalités et le *décal* de livraison...
... de services ;
- prix global...
... sur la vente à crédit.
- faculté...
... intégral des articles 2, 3 et 4.

Le contrat doit comprendre un formulaire détachable permettant l'exercice de la faculté de renonciation dans les conditions prévues à l'article 3. Un décret pris en Conseil d'Etat précisera les mentions devant figurer sur ce formulaire.

Le contrat ne peut comporter aucune clause attributive de compétence.

Conforme.

Tous les exemplaires du contrat doivent être signés et datés de la main même du client.

Conforme.

Observations. — Désormais, les contrats conclus à l'issue d'une opération de démarchage à domicile devront être écrits et comporter des indications qui rendront la vente aussi claire et transparente que possible.

Les mentions que contiendra le contrat permettront :

- d'identifier le fournisseur et le démarcheur ;
- de préciser le lieu où a été établi le contrat ;

— de connaître les caractéristiques de la marchandise proposée

— de faire apparaître clairement les modalités de la vente, le prix de la marchandise et le mode de paiement ;

— de prendre connaissance de la faculté de renonciation et des principales dispositions de la présente loi.

Amendements : Le texte voté par l'Assemblée Nationale prévoyait la mention sur le contrat des noms et adresses du fournisseur et du démarcheur. Votre commission a remarqué qu'il y avait là une possibilité d'erreur pour le client qui pouvait gêner l'application de la faculté de renonciation. En effet, l'annulation pourrait être envoyée à l'adresse du démarcheur et non du fournisseur ; elle risquerait alors de n'être transmise qu'avec retard à l'entreprise, le démarcheur se trouvant, de par ses fonctions, fréquemment éloigné de son domicile. En conséquence, votre commission vous propose d'inscrire sur le contrat les noms du fournisseur et du démarcheur, mais la seule adresse du fournisseur auquel doit être adressée la lettre de renonciation à la vente.

Par ailleurs, le texte qui nous est transmis prévoyait la mention de la date de la livraison. Or, celle-ci est soumise à des impératifs (programmation des ventes et des envois, modes de transport) qui échappent le plus souvent au démarcheur et qui l'empêchent de savoir, de façon certaine, le jour où aura lieu la livraison. En revanche, il lui est plus aisé d'indiquer le délai dans lequel celle-ci aura lieu. C'est pourquoi votre commission vous propose de remplacer la mention de la date de livraison par celle du délai de livraison.

La proposition de loi exige, en cas de vente à tempérament ou de vente à crédit, l'inscription sur le contrat des formes exigées par la réglementation sur la vente à crédit ainsi que le taux nominal de l'intérêt et le taux effectif global de l'intérêt. Votre commission, qui reconnaît le bien-fondé de ces précisions, estime qu'elles ne sont pas du ressort de cette loi. En effet, s'il s'avère que ces mentions sont nécessaires pour renseigner le consommateur sur le coût de la vente à crédit, c'est de toute évidence dans la réglementation générale sur la vente à crédit qu'il faut les insérer et non dans la présente loi. Rappelons que le but de cette loi est de protéger le consommateur contre les abus auxquels peut donner

lieu cette méthode spécifique de distribution, mais non de la défavoriser systématiquement par rapport aux autres formes de distribution. C'est pourquoi votre commission vous propose de rédiger ainsi les dispositions concernant les modalités de paiement :

« — prix global à payer et modalités de paiement ; en cas de vente à tempérament ou de vente à crédit, les formes exigées par la réglementation sur la vente à crédit. »

Le texte adopté par l'Assemblée Nationale prévoit que le contrat doit comporter, de façon apparente, les articles 3, 4 et 5 de la loi. Les articles 3 et 4, qui traitent de la faculté de renonciation et du paiement de la vente, intéressent au premier chef l'acheteur puisqu'ils exposent ses droits. Toutefois l'article 5, qui définit les peines dont seront punies les infractions aux dispositions des articles 2, 3 et 4, concerne le démarcheur, mais non le consommateur. Il n'est donc pas utile qu'il figure sur le contrat. En revanche, l'article 2, qui traite du contrat « dont un exemplaire doit être remis au client », doit être porté à la connaissance de l'acheteur puisqu'il vise à l'informer et à le protéger. C'est pourquoi votre commission vous propose de faire apparaître sur le contrat le texte intégral des articles 2, 3 et 4 et non celui des articles 3, 4 et 5.

Enfin, votre commission vous propose un dernier amendement à cet article qui vise à adjoindre au contrat un formulaire détachable permettant l'exercice de la faculté de renonciation prévue à l'article 3 de la loi. L'examen des lettres et des plaintes adressées tant au Service du commerce du Ministère des Finances qu'à l'Institut de la consommation montre que les abus concernant le démarchage touchent généralement des gens de condition et d'éducation très modestes. A leur lecture, on sent combien leurs auteurs ont peiné pour les rédiger. De plus, on peut penser que beaucoup ont été rebutés par cette tâche tant ils se sentent peu sûrs de leur orthographe et de leur français. N'oublions pas que si 58 % de Français ne lisent jamais un livre, il en est certainement au moins autant qui n'écrivent jamais et que c'est parmi ceux-là que se trouvent les victimes des abus du démarchage. Votre commission a donc jugé utile que soit joint au contrat un formulaire que le client désireux d'annuler sa vente n'aurait qu'à renvoyer au fournisseur. Les mentions devant figurer sur ce formulaire ainsi que sa présentation (il pourrait comporter par exemple un bord gommé à rabattre afin de pouvoir être aisément envoyé sous forme de lettre recommandée) seront déterminées par décret.

Texte adopté par l'Assemblée Nationale.

Art. 3.

Dans les sept jours, jours fériés compris, à compter de la commande ou de l'engagement d'achat, le client a la faculté d'y renoncer par lettre recommandée avec accusé de réception. Toute clause du contrat par laquelle le client abandonne son droit de renoncer à sa commande ou à son engagement d'achat est nulle et non avenue.

Texte proposé par la commission.

Art. 3.

Dans les *cinq* jours, jours fériés compris, à compter *du jour suivant* la commande ou l'engagement d'achat...

... est
nulle et non avenue.

Observations. — Cet article, qui est la pierre angulaire de la proposition de loi qui nous est soumise, établit un délai de réflexion pendant lequel le client a toute liberté de renoncer à son achat. Dans la vente à domicile, l'acheteur, qui peut être par trop influencé par le discours habile du démarcheur ou même pressé par les insistances de ce dernier, n'a pas une totale liberté pour contracter l'acte de commerce. Le délai de réflexion qui se trouve ainsi établi lui permet de retrouver sa pleine liberté et restaure sa volonté de contracter.

Amendement : Autant la lecture des lettres des acheteurs abusés nous convainc de la nécessité d'instituer un délai de réflexion, autant elle nous incline à juger trop long un délai de sept jours. Dans la plupart des cas, le client prend conscience des inconvénients de son contrat le soir même ou le lendemain de sa conclusion et cherche dès ce moment à le résilier. En revanche, un délai de 7 jours est gênant pour les entreprises qui recourent à la vente au domicile. Votre Commission vous propose donc de ramener ce délai à 5 jours, terme très suffisant pour l'annulation d'une vente.

Par ailleurs, dans un souci de clarté, votre Commission souhaite substituer à l'expression « à compter de la commande... » l'expression « à compter du jour suivant la commande... ». Il est en effet très important que l'acheteur, qui n'est pas un juriste, détermine précisément l'étendue du délai au cours duquel il peut résilier la vente. Ainsi, toute ambiguïté sur le point de départ du délai devrait disparaître, conformément au désir exprimé par le Garde des Sceaux lors de la discussion à l'Assemblée Nationale.

Texte adopté par l'Assemblée Nationale.

Texte proposé par la commission.

Art. 4.

Avant l'expiration du délai de réflexion prévu à l'article 3, nul ne peut présenter à l'acceptation du client des effets de commerce, ni lui faire souscrire des billets à ordre en paiement de la commande ou de l'engagement d'achat, ni percevoir aucun versement en numéraire pour quelque motif que ce soit.

Art. 4.

Conforme.

Lorsque des marchandises ou objets quelconques sont laissés par un démarcheur à la disposition d'une personne sans que celle-ci ait souscrit un contrat, il est interdit d'exiger ou d'obtenir d'elle, à quelque titre et sous quelque forme que ce soit, aucune somme d'argent ni contrepartie, ni aucun autre engagement à raison de la remise effectuée.

Lorsque des marchandises ou objets sont laissés par un démarcheur à la disposition d'une personne et que celle-ci a souscrit un contrat dans les formes prévues à l'article 2, un cautionnement dont le montant ne peut excéder vingt pour cent de leur prix de vente peut, par dérogation aux dispositions du premier alinéa du présent article, être exigé du client. En cas d'annulation de la commande, le cautionnement est remboursé, le client pouvant retenir l'appareil jusqu'à remboursement.

Observations. — Le texte de l'Assemblée Nationale prévoit qu'aucun paiement ne peut avoir lieu avant l'expiration du délai de réflexion. Ce paiement pourrait être de trois ordres :

— des arrhes qui, par définition, resteraient la propriété de l'acheteur en cas d'annulation de la vente. Il n'est évidemment pas question d'autoriser la perception d'arrhes.

— un acompte qui serait en réalité un début d'exécution de la vente, ce que l'on veut éviter avant que le délai de réflexion soit écoulé.

— un cautionnement qui ne pourrait exister que dans le cas où un objet serait laissé en dépôt et qui serait sans influence sur l'acceptation finale de la vente.

Amendement : Pour les raisons que nous avons évoquées dans l'exposé général, votre commission a jugé nécessaire — afin que l'équilibre soit sauvegardé entre acheteur et vendeur — d'autoriser la perception d'un cautionnement lorsque les marchandises ou objets qui ont fait l'objet d'un contrat conformément à l'article 2 de la présente loi sont laissés sur place par le démarcheur.

Texte adopté par l'Assemblée Nationale.

Art. 5.

Toute infraction aux dispositions des articles 2, 3 et 4 sera punie d'une peine d'emprisonnement de un mois à un an et d'une amende de 1.000 F à 15.000 F ou de l'une de ces deux peines seulement.

Texte proposé par la commission.

Art. 5.

Conforme.

Observations. — Cet article prévoit les sanctions aux infractions à la réglementation de la vente à domicile telle qu'elle sera établie par la présente loi.

Texte adopté par l'Assemblée Nationale.

Art. 6.

Les dispositions de la loi n° 47-1635 du 30 août 1947 sur l'assainissement des professions commerciales et industrielles sont applicables aux personnes qui effectuent des opérations de vente à domicile.

L'entreprise est civilement responsable des démarcheurs, même indépendants, qui agissent pour son compte.

A l'occasion des poursuites pénales exercées en application de la présente loi contre le vendeur, le prestataire de services ou le démarcheur, le client qui s'est constitué partie civile est recevable à demander devant la juridiction répressive une somme égale au montant des paiements effectués ou des effets souscrits, sans préjudice de tous dommages-intérêts.

Texte proposé par la commission.

Art. 6.

Conforme.

Conforme.

Conforme.

Observations. — Le premier alinéa de cet article soumet les démarcheurs à l'application de la loi du 30 août 1947 qui a moralisé et assaini l'exercice des professions commerciales et industrielles. Cette disposition, qui écarte certaines personnes ayant fait l'objet

de condamnations visées à l'article premier de la loi du 30 août 1947, est tout particulièrement souhaitable dans le domaine de la vente à domicile où le démarcheur pénètre constamment dans les habitations de ses éventuels clients.

Le second alinéa rend l'entreprise civilement responsable des actes des démarcheurs ; sans une telle mesure, le dédommagement financier auquel pourraient prétendre les clients abusés par un démarcheur malhonnête serait très illusoire, ce dernier pouvant disparaître après ses méfaits ou simplement se montrer insolvable.

Le dernier alinéa résulte d'un amendement du Gouvernement lors de l'examen du texte à l'Assemblée Nationale. Il donne au client la possibilité de réclamer le montant des paiements qu'il a pu effectuer ou des effets qu'il a pu souscrire en se constituant partie civile devant le tribunal correctionnel. Comme le soulignait le Garde des Sceaux, cette possibilité, qui doit être rapprochée de celle offerte au bénéficiaire de chèque par l'article 66 *in fine* du décret-loi du 30 octobre 1935, dispensera la victime d'engager un procès civil spécial pour le remboursement des sommes qui lui sont dues.

Texte adopté par l'Assemblée Nationale.

Art. 7.

Quiconque aura abusé de la faiblesse ou de l'ignorance d'une personne pour lui faire souscrire, par le moyen de visites à domicile, des engagements au comptant ou à crédit sous quelque forme que ce soit sera puni d'un emprisonnement de un à cinq ans et d'une amende de 3.600 F à 36.000 F ou de l'une de ces deux peines seulement, lorsque les circonstances montrent que cette personne n'était pas en mesure d'apprécier la portée des engagements qu'elle prenait ou de déceler les ruses ou artifices déployés pour la convaincre à y souscrire, ou font apparaître qu'elle a été soumise à une contrainte.

Texte proposé par la commission.

Art. 7.

Conforme.

Observations. — Cet article prévoit des sanctions pénales beaucoup plus importantes que celles qui se trouvent à l'article 5 lorsque le client abusé est particulièrement vulnérable. Il faut noter en effet que c'est fréquemment parmi les vieillards ou les travailleurs immigrés que l'on trouve les victimes des déviations malhonnêtes de la vente à domicile.

Texte adopté par l'Assemblée Nationale.

Texte proposé par la commission.

Art. 8.

Art. 8.

Ne sont pas soumis aux dispositions des articles premier à 5 :

Conforme.

a) Les ventes à domicile de denrées ou de produits de consommation courante, effectuées par des commerçants ou leurs préposés, au cours de tournées fréquentes ou périodiques dans l'agglomération où est installé leur commerce ou dans son voisinage ;

Conforme.

b) Les activités pour lesquelles le démarchage fait l'objet d'une réglementation par un texte législatif particulier ;

Conforme.

c) Le démarchage pour la vente des véhicules automobiles neufs lorsqu'elle est assortie de la reprise par le vendeur d'un véhicule usagé ;

c) Le démarchage pour la vente des véhicules automobiles neufs ;

d) Les produits provenant uniquement de la fabrication ou de la production personnelle du démarcheur ou les prestations de services effectuées immédiatement par lui-même ;

Conforme.

e) L'ensemble des articles, pièces détachées et accessoires se rapportant à l'utilisation du matériel principal et constituant le service après vente ;

Conforme.

f) Les ventes, locations ou locations-ventes de marchandises ou objets ou les prestations de services lorsqu'elles sont proposées pour les besoins d'une exploitation agricole, industrielle ou commerciale ou d'une activité professionnelle.

Conforme.

Observations. — L'article premier donnant une portée très générale à la présente loi, il est nécessaire de prévoir certaines exceptions pour des ventes qui ne ressortent pas exactement au domaine du démarchage ou qui ne pourraient subir sans dommage une application brutale de la loi.

L'alinéa a exclut du domaine d'application de la loi les ventes à domicile de denrées ou de produits de consommation courante. Il s'agit là des ventes effectuées par des commerçants connus dans le voisinage de leur commerce. On voit mal en effet comment la vente de denrées périssables, par exemple, pourrait être soumise à la loi. De plus, ces ventes donnent satisfaction à tous et ne donnent lieu à aucun abus.

L'alinéa *b* exclut les activités pour lesquelles le démarchage fait déjà l'objet d'une réglementation, c'est-à-dire le démarchage en vue d'opérations mobilières (à propos duquel un projet de loi a été voté lors de la dernière session parlementaire), le démarchage en matière d'assurances et de prêts d'argent ainsi que les ventes au profit des handicapés.

L'alinéa *c* exclut la vente des véhicules automobiles neufs lorsqu'il y a reprise d'un ancien véhicule par le vendeur.

L'alinéa *d* exclut les produits provenant de la fabrication ou de la production personnelle du démarcheur — tels les produits livrés par des agriculteurs dans certaines régions — ainsi que les prestations de services effectuées immédiatement par le démarcheur. Dans ce dernier cas, le délai de réflexion est en effet inapplicable.

L'alinéa *e* exclut les articles, pièces détachées et accessoires constituant un service après-vente. Il n'y a, en effet, aucun inconvénient à ce que le paiement soit alors immédiatement effectué.

L'alinéa *f* exclut les ventes proposées pour les besoins d'une exploitation ou d'une activité professionnelle. En effet, l'acheteur est alors parfaitement capable d'apprécier la qualité et le prix de la marchandise proposée et l'intérêt qu'il peut avoir à conclure une vente. Il n'est donc nullement nécessaire de rétablir une égalité entre démarcheur et acheteur puisque celle-ci existe déjà.

Amendement : Le texte adopté par l'Assemblée Nationale retire du domaine d'action de la loi, entre autres, « le démarchage pour la vente des véhicules automobiles neufs lorsqu'elle est assortie de la reprise par le vendeur d'un véhicule usagé ». Il n'est pas apparu évident à votre commission que le démarchage d'une automobile devait être soumis à des règles différentes suivant qu'il y ait ou non reprise d'une automobile usagée. En conséquence, il restait à faire sortir du domaine de la loi l'ensemble du secteur automobile ou au contraire à l'y laisser tout entier.

Il est indéniable que le démarchage pour la vente des véhicules automobiles présente des caractéristiques particulières. En effet, lorsqu'un démarcheur contacte un client à ce propos, celui-ci décide généralement de se faire confier le véhicule afin de procéder à un essai. En outre, la vente n'est pratiquement jamais

conclue immédiatement, mais seulement après ces essais et une période de réflexion en sorte qu'on ne peut dire que quiconque achète une automobile neuve sous la seule pression d'un démarreur.

De plus, votre rapporteur a pu constater qu'aucune des plaintes adressées aux services ministériels ou à l'Institut national de la consommation ne concernait le secteur de l'automobile. Cela s'explique aisément. Le produit concerné est d'un prix élevé et connu du client ; ce prix est toujours le même dans le cas de la vente à domicile que dans celui de la vente auprès du concessionnaire ; enfin, le produit est toujours strictement standardisé et il ne peut y avoir la moindre tromperie sur la marchandise.

Aussi, votre commission, jugeant qu'il n'y a là aucun inconvénient pour le consommateur, vous propose d'exclure du champ d'application de la présente loi l'ensemble de la vente des véhicules automobiles à condition que ceux-ci soient neufs. Les véhicules usagés, d'un prix moins élevé et surtout d'une qualité variable, n'ont pas ce caractère d'homogénéité et de standardisation que présentent les véhicules neufs.

Texte adopté par l'Assemblée Nationale.

Art. 9.

Des décrets pris en Conseil d'Etat pourront régler en tant que de besoin les modalités d'application de la présente loi.

Texte proposé par la commission.

Art. 9.

Sous réserve de la disposition concernant le formulaire obligatoire prévu à l'article 2, la présente loi entrera en vigueur le premier jour du sixième mois qui suivra sa promulgation.

Observations. — Cet article renvoyait, en tant que de besoin, à des décrets pris en Conseil d'Etat afin d'établir les modalités d'application de la loi.

Amendement : Du fait de l'institution d'un formulaire détachable à l'article 2 de la présente loi, le renvoi à un décret en Conseil d'Etat est obligatoire. Toutefois, votre Commission a pensé qu'il était préférable de prévoir immédiatement le moment où commencera de s'appliquer la présente loi afin que les fournisseurs et démarreurs puissent dès à présent prendre des dispositions en conséquence. Pour des raisons d'adaptation, votre Commission a fixé la date d'entrée en vigueur de la loi au premier jour du sixième mois suivant la promulgation.

Texte adopté par l'Assemblée Nationale.

Texte proposé par la commission.

Art. 10.

Art. 10.

Les dispositions des articles 6 et 7 sont applicables dans les territoires de la Nouvelle-Calédonie, de la Polynésie française, de Saint-Pierre-et-Miquelon et des îles Wallis et Futuna.

Conforme.

Observations. — Cet article étend l'application des articles 6 et 7 à des territoires qui, a rappelé le Garde des Sceaux, comptent des catégories de population qui ont particulièrement besoin d'être protégées.

C'est dans ces conditions que, sous réserve des amendements ci-après, votre Commission vous demande d'adopter la proposition de loi votée par l'Assemblée Nationale.

AMENDEMENTS PRESENTES PAR LA COMMISSION

Art. 2.

Amendement : Remplacer le deuxième alinéa de cet article par le texte suivant :

- noms du fournisseur et du démarcheur ;
- adresse du fournisseur ;

Amendement : Dans le cinquième alinéa, deuxième ligne, remplacer les mots :

... la date...

par les mots :

... le délai...

Amendement : A la fin du sixième alinéa, supprimer les mots :

... ainsi que le taux nominal de l'intérêt et le taux effectif global de l'intérêt déterminé dans les conditions prévues à l'article 3 de la loi du 28 décembre 1966 sur l'usure.

Amendement : Dans le septième alinéa, troisième ligne, remplacer les mots :

... articles 3, 4 et 5...

par les mots :

... articles 2, 3 et 4...

Amendement : Après le septième alinéa, insérer un nouvel alinéa ainsi conçu :

Le contrat doit comprendre un formulaire détachable permettant l'exercice de la faculté de renonciation dans les conditions prévues à l'article 3. Un décret pris en Conseil d'Etat précisera les mentions devant figurer sur ce formulaire.

Art. 3.

Amendement : A la première ligne, remplacer les mots :

... sept jours...,

par les mots :

... cinq jours...

Amendement : A la première et à la deuxième lignes, remplacer les mots :

... à compter de la commande ou de l'engagement...,

par les mots :

... à compter du jour suivant la commande ou l'engagement..

Art. 4.

Amendement : Compléter cet article *in fine* par deux alinéas nouveaux ainsi conçus :

Lorsque des marchandises ou objets quelconques sont laissés par un démarcheur à la disposition d'une personne sans que celle-ci ait souscrit un contrat, il est interdit d'exiger ou d'obtenir d'elle, à quelque titre et sous quelque forme que ce soit, aucune somme d'argent ni contrepartie, ni aucun autre engagement à raison de la remise effectuée.

Lorsque des marchandises ou objets sont laissés par un démarcheur à la disposition d'une personne et que celle-ci a souscrit un contrat dans les formes prévues à l'article 2, un cautionnement dont le montant ne peut excéder vingt pour cent de leur prix de vente peut, par dérogation aux dispositions du premier alinéa du présent article, être exigé du client. En cas d'annulation de la commande, le cautionnement est remboursé, le client pouvant retenir l'appareil jusqu'à remboursement.

Art. 8.

Amendement : Dans le c de cet article, deuxième et troisième ligne, supprimer les mots suivants :

... lorsqu'elle est assortie de la reprise par le vendeur d'un véhicule usagé.

Art. 9.

Amendement : Rédiger comme suit cet article :

Sous réserve de la disposition concernant le formulaire obligatoire prévu à l'article 2, la présente loi entrera en vigueur le premier jour du sixième mois qui suivra sa promulgation.

PROPOSITION DE LOI

(Texte adopté par l'Assemblée Nationale.)

Article premier.

Quiconque se rend au domicile d'une personne physique, à sa résidence ou à son lieu de travail pour proposer la vente, la location ou la location-vente de marchandises ou objets quelconques ou pour offrir des prestations de services, est soumis aux dispositions du présent texte.

Art. 2.

Les opérations visées dans l'article premier doivent faire l'objet d'un contrat dont un exemplaire doit être remis au client au moment de la conclusion de ce contrat et comporter, à peine de nullité, les mentions suivantes :

- noms et adresses du fournisseur et du démarcheur ;
- adresse du lieu de conclusion du contrat ;
- désignation précise de la nature et des caractéristiques des marchandises ou objets offerts ou des services proposés ;
- conditions d'exécution du contrat, notamment les modalités et la date de livraison des marchandises ou objets ou d'exécution de la prestation de services ;
- prix global à payer et modalités de paiement ; en cas de vente à tempérament ou de vente à crédit, les formes exigées par la réglementation sur la vente à crédit ainsi que le taux nominal de l'intérêt et le taux effectif global de l'intérêt déterminé dans les conditions prévues à l'article 3 de la loi du 28 décembre 1966 sur l'usure ;
- faculté de renonciation prévue à l'article 3 ainsi que les conditions d'exercice de cette faculté et, de façon apparente, le texte intégral des articles 3, 4 et 5.

Le contrat ne peut comporter aucune clause attributive de compétence.

Tous les exemplaires du contrat doivent être signés et datés de la main même du client.

Art. 3.

Dans les sept jours, jours fériés compris, à compter de la commande ou de l'engagement d'achat, le client a la faculté d'y renoncer par lettre recommandée avec accusé de réception. Toute clause du contrat par laquelle le client abandonne son droit de renoncer à sa commande ou à son engagement d'achat est nulle et non avenue.

Art. 4.

Avant l'expiration du délai de réflexion prévu à l'article 3, nul ne peut présenter à l'acceptation du client des effets de commerce, ni lui faire souscrire des billets à ordre en paiement de la commande ou de l'engagement d'achat, ni percevoir aucun versement en numéraire pour quelque motif que ce soit.

Art. 5.

Toute infraction aux dispositions des articles 2, 3 et 4 sera punie d'une peine d'emprisonnement de un mois à un an et d'une amende de 1.000 à 15.000 F ou de l'une de ces deux peines seulement.

Art. 6.

Les dispositions de la loi n° 47-1635 du 30 août 1947 sur l'assainissement des professions commerciales et industrielles sont applicables aux personnes qui effectuent des opérations de vente à domicile.

L'entreprise est civilement responsable des démarcheurs, même indépendants, qui agissent pour son compte.

A l'occasion des poursuites pénales exercées en application de la présente loi contre le vendeur, le prestataire de service ou le démarcheur, le client qui s'est constitué partie civile est recevable à demander devant la juridiction répressive une somme égale au montant des paiements effectués ou des effets souscrits, sans préjudice de tous dommages-intérêts.

Art. 7.

Quiconque aura abusé de la faiblesse ou de l'ignorance d'une personne pour lui faire souscrire, par le moyen de visites à domicile, des engagements au comptant ou à crédit sous quelque forme que ce soit sera puni d'un emprisonnement de un à cinq ans et d'une amende de 3.600 à 36.000 F ou de l'une de ces deux peines seulement, lorsque les circonstances montrent que cette personne n'était pas en mesure d'apprécier la portée des engagements qu'elle prenait ou de déceler les ruses ou artifices déployés pour la convaincre à y souscrire, ou font apparaître qu'elle a été soumise à une contrainte.

Art. 8.

Ne sont pas soumis aux dispositions des articles premier à 5 :

a) Les ventes à domicile de denrées ou de produits de consommation courante, effectuées par des commerçants ou leurs préposés, au cours de tournées fréquentes ou périodiques dans l'agglomération où est installé leur commerce ou dans son voisinage ;

b) Les activités pour lesquelles le démarchage fait l'objet d'une réglementation par un texte législatif particulier ;

c) Le démarchage pour la vente des véhicules automobiles neufs lorsqu'elle est assortie de la reprise par le vendeur d'un véhicule usagé ;

d) Les produits provenant uniquement de la fabrication ou de la production personnelle du démarcheur ou les prestations de services effectuées immédiatement par lui-même ;

e) L'ensemble des articles, pièces détachées et accessoires se rapportant à l'utilisation du matériel principal et constituant le service après vente ;

f) Les ventes, locations ou locations-ventes de marchandises ou objets ou les prestations de services lorsqu'elles sont proposées pour les besoins d'une exploitation agricole, industrielle ou commerciale ou d'une activité professionnelle.

Art. 9.

Des décrets pris en Conseil d'Etat pourront régler en tant que de besoin les modalités d'application de la présente loi.

Art. 10 (nouveau).

Les dispositions des articles 6 et 7 sont applicables dans les territoires de la Nouvelle-Calédonie, de la Polynésie française, de Saint-Pierre et Miquelon et des îles Wallis et Futuna.