

L'action directe en paiement : une arme efficace offerte aux transporteurs contre les impayés

Depuis une décennie, la tendance du législateur français est de protéger ses transporteurs routiers de marchandises. Ce mouvement protectionniste a été initié par la loi du 31 décembre 1992 relative aux relations de sous-traitance, poursuivi par la loi du 1er février 1995 concernant les clauses abusives et la présentation des contrats suivie par la loi du 6 février 1998 qui a sensiblement amélioré les garanties de paiement offertes jusqu'alors au transporteur. Ce courant trouve son couronnement avec la loi du 5 janvier 2006 relative à la sécurité et au développement des transports, injectant dans les contrats de transport une clause d'indexation automatique répercutant le coût du gazole et imposant un délai de paiement impératif à 30 jours à compter de l'émission de la facture.

Depuis la loi de 1998, le transporteur bénéficie, outre d'un véritable privilège sur les marchandises transportées et ce quelle que soit la date du transport, de deux actions directes en paiement. L'une résulte de la loi sous-traitance du 31 décembre 1975. Initialement adoptée pour protéger les sous-traitants du secteur de la construction, elle trouve aujourd'hui application en matière de transport routier. L'autre trouve son fondement dans l'article L.132-8 du Code de commerce selon lequel "la lettre de voiture forme un contrat entre l'expéditeur, le voiturier et le destinataire ou entre l'expéditeur, le destinataire, le commissionnaire et le voiturier. Le voiturier a ainsi une action directe en paiement de ses prestations contre l'expéditeur et le destinataire lesquels sont garants du paiement du prix de transport". Cette disposition permet donc au transporteur impayé par son donneur d'ordre direct, qu'il s'agisse d'un expéditeur, d'un commissionnaire de transport, ou d'un transporteur affrèteur, de réclamer le paiement de sa créance à n'importe quelle autre partie au contrat de transport. C'est ce dernier outil qui est le plus utilisé par les transporteurs comme le montre une récente étude sur l'évaluation de l'impact de la loi du 6 février 1998, et il semble efficace.

La raison de ce succès est sans doute que le législateur a instauré un mécanisme juridique relativement simple à mettre en œuvre. Il est dès lors utile de se demander s'il a pu exercer une influence sur le comportement des différents opérateurs de transport.

Un mécanisme juridique simple

Dès l'apparition de l'article L.132-8 du Code de commerce, le texte étant quelque peu laconique, deux questions ont été immédiatement posées aux juges : quelles personnes peuvent l'utiliser et quelles sont les conditions de sa mise en jeu.

Les titulaires de l'action

Le législateur en utilisant le terme, quelque peu désuet, de voiturier semble viser celui qui déplace la marchandise d'un point à un autre en toute indépendance et avec la maîtrise de l'opération. D'emblée sont exclues du bénéfice de cette action les personnes qui peuvent intervenir à un autre titre dans l'opération de transport, en particulier les manutentionnaires, les dépositaires et les transitaires (mandataires avec représentation).

La question se pose cependant pour le commissionnaire de transport à l'égard duquel la Cour de cassation s'est récemment prononcée. Et, si elle admit la recevabilité de l'action directe à son profit, il ne faut pas se méprendre sur cette jurisprudence et y voir une extension du droit d'action. En réalité, elle s'est appuyée sur un mécanisme classique du droit des obligations, celui de la subrogation légale mécanisme bien connu en droit des assurances. Ainsi, le commissionnaire qui a payé les transporteurs chargés d'exécuter le déplacement, est en droit de réclamer à son tour paiement entre les mains du destinataire en cas de défaillance de son donneur d'ordre car il a hérité de la créance du voiturier et donc de son action directe. Mais le paiement avec subrogation ne transférant légalement la créance que jusqu'à concurrence de la somme payée, le commissionnaire ne pourra pas sur le fondement de l'action directe réclamer aussi le prix de sa part, c'est-à-dire sa propre commission.

On s'est aussi demandé si un transporteur français peut actionner en paiement, dans le cadre d'un transport international, un expéditeur ou un destinataire étranger. En effet, La Convention de Genève du 19 mai 1956 relative au contrat de transport international (Convention CMR) et qui

s'applique aux transports internationaux entre la France et tous les pays européens ne traite pas de la question des modalités de recouvrement du prix du transport et ne prévoit qu'un droit de rétention au profit du transporteur. La Cour de cassation a considéré que l'action directe du transporteur pouvait être exercée, dans la mesure où le contrat de transport, par application de l'article 4.4 de la Convention de Rome du 19 juin 1980 (sur la loi applicable aux obligations contractuelles), présente les liens les plus étroits avec la France. Et au regard de la Convention, le contrat est présumé avoir les liens les plus étroits avec le pays dans lequel le transporteur a son établissement principal au moment de la conclusion du contrat, à la condition que le lieu de chargement ou de déchargement, ou bien encore l'établissement principal de l'expéditeur, se trouve également dans ce pays.

Les conditions de sa mise en jeu

L'article L.132-8 ne prévoit en réalité aucune condition pour agir. C'est la jurisprudence qui a dû en délimiter les contours, répondant aux arguments évoqués par les demandeurs au pourvoi. Plusieurs solutions semblent aujourd'hui acquises.

Ainsi, l'expéditeur ou le destinataire ne peut pas opposer au transporteur le paiement déjà effectué entre les mains du commissionnaire de transport.

L'action directe du transporteur peut être exercée sans mise en demeure préalable du commissionnaire. Surtout, si le donneur d'ordre est en état de cessation de paiement, le transporteur est dispensé de déclarer sa créance à la procédure collective, comme doivent le faire en principe les autres créanciers pour éviter la perte de leurs créances.

Le transporteur qui exécute, en qualité de sous-traitant, l'expédition, a une action directe en paiement de ses prestations contre l'expéditeur "sauf si ce dernier a interdit à son cocontractant toute sous-traitance". Cette position adoptée par la Cour de cassation a suscité de nombreuses réactions de la part des juristes. Critiquée par les uns en ce qu'elle ajoute une condition qui n'est pas prévue par l'article L.132-8 et alors même que cette disposition est d'ordre public (on ne peut donc pas déroger à ses principes), approuvée par d'autres en ce qu'elle lutte contre les effets néfastes de la sous-traitance sauvage ou en cascade.

Enfin, le transporteur qui actionne en paiement du prix du transport le destinataire, doit, selon une décision récente, rapporter la preuve que le prix de la prestation a bien été convenu entre l'expéditeur, le transporteur, et le destinataire. Voilà qui risque potentiellement de remettre en cause bien des paiements directs !

L'influence du dispositif sur le comportement des acteurs

Contrairement à ce que l'on aurait pu craindre, l'article L.132-8 du Code de commerce n'a pas conduit au développement de comportements abusifs de la part des demandeurs (en recourant systématiquement à l'action directe sans attendre un défaut de paiement de leur donneur d'ordre) ou à la mise en place de parades exagérément échappatoires de la part des défendeurs. Au contraire, il semblerait que ce dispositif ait engendré une forme d'assainissement de certaines pratiques professionnelles. Pour autant, il nous paraît que certains risques réels ou latents peuvent être dénoncés.

Les effets positifs

Si le discours sur l'action directe oppose souvent transporteurs et chargeurs, les impacts du dispositif montrent plutôt une certaine convergence d'intérêt passant par un assainissement du marché, en sélectionnant mieux les partenaires commerciaux. Aux dires des entreprises de transport, le dispositif de la loi a permis de sensibiliser les commerciaux aux risques financiers et, de ce fait, d'améliorer leurs "cibles" ou de "filtrer" la clientèle. En effet, même si les transporteurs disposent d'un outil efficace pour obtenir le paiement de leurs créances, son utilisation est néanmoins largement consommatrice de temps et la meilleure solution pour éviter les impayés reste encore de sélectionner la clientèle. Les chargeurs vérifient aussi la santé financière de leurs clients ou de leurs prestataires transport. On a aussi observé des restrictions d'utilisation de la sous-traitance. Aujourd'hui, certains opérateurs de transport se trouvent contraints par leurs clients de ne pas recourir à la sous-traitance. L'interdiction pure et simple de la sous-traitance n'étant pas toujours compatible avec les impératifs commerciaux, certaines entreprises ne l'interdisent pas, mais surveillent le taux de sous-traitance de leurs prestataires. Un prestataire qui sous-traite une part importante des transports qui lui sont confiés, représente en effet un risque important pour le chargeur en cas de défaillance dudit prestataire.

Les effets négatifs ou les risques potentiels

L'identification des personnes susceptibles d'être actionnées en paiement n'est pas toujours aisée. Ainsi, pour les transporteurs qui interviennent en qualité de sous-traitants, les ordres de transport mentionnent généralement les lieux d'enlèvement et de livraison (adresse d'une autre entreprise

de transport, d'un entrepôt, d'une plate-forme ou d'un chantier), mais ne précisent pas le nom de l'expéditeur ou du destinataire réel de la marchandise. C'est d'autant plus gênant que deux théories juridiques s'opposent au sujet de cette qualification. Celle de l'apparence qui consiste à dire que seules les mentions figurant sur la lettre de voiture doivent être prise en compte, dans cette acception, les plates-formes par exemple, peuvent être inquiétées. L'autre consiste à rechercher qui est l'expéditeur ou le destinataire réels et ne s'attache donc pas nécessairement aux mentions qui peuvent indiquer un simple lieu de chargement ou de déchargement, dans ce cas les plates-formes sont seulement des intermédiaires, pris en tant que mandataires et l'action en paiement est irrecevable à leur encontre. Cette incertitude juridique peut encourager une rédaction volontairement incomplète ou erronée de la lettre de voiture entraînant alors pour l'entreprise de transport des difficultés pour trouver la bonne personne à actionner. Et ce d'autant que l'irrégularité ou même l'absence de la lettre de voiture n'entache pas le contrat de transport de nullité, il demeure donc valable.

Le fait que l'expéditeur ou le destinataire soit amené à payer deux fois pour le même transport est considéré comme particulièrement injuste par les chargeurs. Ce sentiment ressort aussi très nettement de l'étude précitée. S'il peut amener à mieux sélectionner ses partenaires commerciaux, il peut aussi encourager le recours à des transporteurs étrangers qui pour l'heure encore ne disposent pas de ce type d'outil ! De plus, il peut conduire à une **judiciarisation** de l'action. On ne paiera pas au cours de la phase pré-contentieuse, espérant trouver des parades en phase judiciaire comme une lettre de voiture irrégulière ou encore le comportement négligent du transporteur qui laisse sa dette s'accumuler au bénéfice d'un commissionnaire. Et il est vrai que les juges condamnent parfois le voiturier négligent dans le recouvrement de sa créance au paiement de dommages intérêts au profit de l'expéditeur ou du destinataire. Il y aura alors compensation entre la créance issue de l'action directe et celle représentative des dommages intérêts dus par le transporteur.

Pour conclure, nous aimerions souligner que l'article L.132-8 du Code de commerce favorable aux transporteurs, est aussi très original. Tant au regard de notre droit national, le législateur se souciant peu en général de cette question de paiement pour les autres contrats spéciaux, qu'au regard des droits étrangers. Combien de transporteurs belges, espagnols ou allemands souhaiteraient bénéficier eux aussi d'une action directe en paiement ! Efficace, simple, elle n'est cependant pas à l'abri d'éventuelles modifications législatives ou de revirement de jurisprudence. La question s'était posée lorsque la loi Perben sur la sécurité et le développement des transports était encore en discussion, et la Cour de cassation n'hésite pas à imposer des conditions à sa mise en œuvre, qui peuvent engendrer certains problèmes pratiques.

Aujourd'hui le transporteur devra être attentif à certains éléments de la formation et de l'exécution du contrat. Il en est ainsi de la rédaction de la lettre de voiture, le transporteur a tout intérêt à vérifier que les cases destinées à l'identification de l'expéditeur ou du destinataire soient correctement remplies. Le prix du transport devrait aussi être mentionné et porté à la connaissance de toutes les parties au contrat. Une mention telle que "prix convenu" semble appropriée, et la signature de la lettre de voiture par l'expéditeur, le transporteur et le destinataire vaudra preuve de son acceptation.

Enfin, il serait illusoire de penser que l'action directe est à elle seule efficace pour se prémunir contre toute défaillance. Et, elle ne saurait faire oublier que d'autres moyens existent pour assainir un secteur d'activité, particulièrement marqué par un taux important de faillites.

Ne serait-il pas nécessaire également d'instaurer un meilleur contrôle du processus de création des entreprises de transport et de commissionnaires ? Ne serait-il pas également souhaitable de renforcer le contrôle de la capacité financière de ces mêmes entreprises ? Ne serait-il pas enfin pertinent qu'il y ait une véritable harmonisation européenne tant au plan social que fiscal ?

Notes :

1: Étude commandée par la Direction générale de la Mer et des Transports (DGMT) et menée par l'IDIT (Institut de droit international des transports) et Interface transport (bureau d'études spécialisé en économie des transports). Ce constat résulte tout à la fois de l'analyse de décisions de justice de 1999 à 2004 et d'enquêtes "Utilisateurs" et "Chargeurs".

2: Ainsi, l'enquête diligentée par la DGMT nous apprend que, avant même la phase judiciaire une action sur deux aboutit à un paiement. L'analyse de la jurisprudence révèle que, sur les 110 utilisateurs de l'action directe, 77 ont réussi à obtenir paiement de leur créance lors de la phase judiciaire. Ce chiffre doit néanmoins être relativisé dans la mesure où l'analyse jurisprudentielle n'a pas été menée à partir de l'intégralité des décisions rendues en la matière, mais seulement à partir de celles qui sont accessibles au public. L'étude exhaustive de l'intégralité de la jurisprudence rendue en la matière révélerait sans doute une efficacité moindre.

Isabelle Bon-Garcin