

UNIVERSITE D'AIX-MARSEILLE
FACULTE DE DROIT ET DE SCIENCE POLITIQUE
CENTRE DE DROIT MARITIME ET DES TRANSPORTS

LE CONTRAT DE PRESTATIONS LOGISTIQUES

*Mémoire pour l'obtention du Master professionnel Droit des
transports terrestres et de la logistique*

Par Morgane ALBIOL



Sous la direction de M. le professeur Cyril BLOCH

Année universitaire 2013-2014

REMERCIEMENTS

Ce mémoire s'inscrit dans l'année que j'ai eu la chance de passer au sein du service Transport et Distribution du groupe Amer Sports.

Parce que cette problématique me vint au fil des missions qui me furent confiées, je ne peux que commencer par remercier les personnes qui m'ont entourées tout au long de cette aventure.

C'est pourquoi je tiens dans un premier temps à remercier M. David BEARZATTO et M. Stéphane BONNET, mes deux tuteurs pour m'avoir offert la formidable opportunité de travailler parmi eux et de m'avoir fait partager leurs questionnements sans lesquels je n'aurais pu cerner les besoins du milieu.

Dans un second temps, je souhaite témoigner toute ma reconnaissance au service juridique du groupe Amer Sports, qui malgré leur charge de travail, ont su m'accorder le temps nécessaires lorsque j'avais besoin de leurs lumières expertes et aiguisées à la pratique du droit en entreprise. Mes remerciements s'adresseront tout particulièrement à Mme. Delphine SUCHET, pour sa gentillesse et sa grande pédagogie. Une stagiaire m'a dit à la fin de son stage « *écoute Delphine, car crois moi, elle a de quoi t'enseigner* ». J'espère avoir réussi à tirer pleinement avantage de nos multiples échanges.

Merci également à l'ensemble du service Transport, à M. Didier PRODHOMME pour avoir pris le temps de m'aider à la réalisation de certaines tâches et à Mlle. Elise CHAPRON-CARTERON à qui je dois énormément, notamment de m'avoir fait prendre conscience de ce que je souhaitais faire de ma carrière professionnelle. Sans son expérience, je n'aurais peut être pas osée me réorienter comme j'ai finalement eu le courage de le faire.

Enfin, merci à Mlle. Mathilde BOULGARIAN pour m'avoir rendu ses longues soirées à rédiger ce mémoire plus agréables qu'elles étaient sensées ne l'être.

A tous ces gens, un grand merci.

SOMMAIRE

LEXIQUE.....	5
INTRODUCTION	8
CHAPITRE I : L'ANALYSE IN CONCRETO DU JUGE OU L'EXERCICE DE SA PLEINE SOUVERAINETE DANS LA QUALIFICATION DU CONTRAT DE PRESTATIONS LOGISTIQUES	10
Section I : Le contrat de prestations logistiques pour la doctrine, un contrat d'entreprise faute de mieux.....	11
I. L'aboutissement d'un raisonnement par élimination	11
II. La catégorie « fourre-tout » des contrats de louage d'ouvrage au secours des théoriciens	14
Section II : Une qualification doctrinale non suivie par la jurisprudence .	16
I. Une appréciation au cas par cas à l'origine d'une jurisprudence éparse et instable.	16
II. Une réduction contestable du champ d'application du régime du contrat de transport au seul déplacement physique des marchandises	18
CHAPITRE II : LES PRINCIPAUX ENJEUX DE L'ABSENCE DE CONSENSUS SUR LA NATURE JURIDIQUE DU CONTRAT DE PRESTATIONS LOGISTIQUES	21
Section I : L'imprécision juridique à l'avantage des cocontractants.....	22
I. L'enjeux porté par le délai de prescription	22
II. La nature de l'obligation à la charge du débiteur du contrat	22
Section II : Les principaux dangers encourus par les praticiens.....	25
I. L'existence de relations étroites entre le prestataire et son client	25
II. L'implication du prestataire logistique dans le jeu de l'article L132-8 du Code de Commerce.....	30

**CHAPITRE III : LES TATONNEMENTS EN FAVEUR DE LA REDACTION D'UN
« CONTRAT TYPE » PRESTATIONS LOGISTIQUES..... 34**

**Section I : L'émission de conditions générales de vente largement
inspirées des contrats types transport 35**

- I. Le Guide de Bonnes Pratiques pour la Rédaction d'un Contrat de prestations de services logistiques 35
- II. Les Conditions Générales de Vente OTL (CGV OTL)..... 38
 - A. L'instauration d'une présomption de responsabilité « quelque soit la qualité en laquelle le prestataire intervient » 38
 - B. Un délai généralisé de prescription 39

**Section II : Vers un régime statutaire « opérateur de transport et
logistique » ?..... 40**

CONCLUSION 42

SOURCES ET BIBLIOGRAPHIE 45

RESUME..... 47

ABSTRACT 47

TABLE DES MATIERES 48

LEXIQUE

- **Chaîne d'approvisionnement (Supply Chain)** : *définit l'ensemble des ressources, moyens, méthodes, outils et techniques destiné à piloter le plus efficacement possible la chaîne globale d'approvisionnement. Elle se subdivise généralement en trois grandes étapes :*
 - *La logistique amont (gestion des flux d'approvisionnement en matières premières) ;*
 - *La logistique interne ou de production (organisation des encours dans la transformation de matières premières en biens de consommation) ;*
 - *La logistique aval (a trait au conditionnement, emballage, assemblage, au transport, au stockage, à la préparation des commandes, à leur distribution et leur retour éventuel).*

- Elle recouvre principalement, en plus de la logistique, la conception des produits et des processus de production, la gestion des technologies mises en œuvre, la politique d'achat des matières premières et des composants incorporés aux produits ainsi que la politique de qualité à tous les niveaux.*

- **Chaîne logistique** : *ensemble des professionnels (transporteur, manutentionnaire, transitaire) intervenant dans la réalisation d'activités assurant la circulation physique de biens et de services ainsi que la gestion des flux d'informations qui l'accompagnent. Elle intervient en tant que composante de la supply chain.*

- **Contrat innomé** : *contrat ne figurant pas au nombre des variétés spécialement règlementées par la loi, quoiqu'il finisse par recevoir une dénomination propre. Son régime juridique relève exclusivement du droit commun des obligations.*

- **Contrat nommé** : *contrat d'usage courant qualifié et réglementé par la loi pour cette raison (ex : contrat d'assurance, contrat de vente etc.).*

- **Contrat complexe** : *contrat généralement issu de la pratique et composé de plusieurs contrats nommés rendant difficile une qualification globale (ex : contrat d'hôtellerie, contrat de coffre-fort).*

- **Contrat sui generis** : *contrat généralement issu de la pratique mais qui, contrairement aux contrats complexes, n'emprunte à aucune figure contractuelle connue.*

- **Co-packing** : *processus consistant à regrouper des produits dans un même conditionnement, soit parce que ces produits n'ont pas été réunis à l'occasion du*

processus de fabrication, soit parce la marque souhaite organiser une vente promotionnelle (produits similaires qui seront vendus en lot). L'opération peut parfois nécessiter également une intervention à valeur ajoutée, pour modifier légèrement le produit, son conditionnement, son étiquetage etc.

- **Echange de Données Informatisées (EDI) :** *l'échange de données informatisé (EDI) est une technique qui remplace les échanges physiques de documents entre entreprises (commandes, factures, bons de livraison,...) par des échanges, selon un format standardisé, entre ordinateurs connectés par liaisons spécialisées ou par un réseau privatif à valeur ajoutée. Les données sont structurées selon des normes techniques internationales de référence (ex : Edifact).
A titre d'exemple, l'envoi par fax d'une commande puis sa saisie par un opérateur de l'entreprise fournisseur, est remplacé par l'émission d'une information qui est acheminée vers un ordinateur de l'entreprise fournisseur capable d'interpréter la commande.*

- **Groupage :** *activité de commission de transport consistant à réunir en un lot unique des envois en provenance de plusieurs expéditeurs ou à l'adresse de plusieurs destinataires et à faire exécuter le transport du lot ainsi constitué par un transporteur public.*

- **Logistique :** *ensemble des opérations concourant à la distribution physique des produits d'une entreprise (telles que l'entreposage, étiquetage, gestion informatique des stocks, livraisons, voire conditionnement et facturation).*

Stratégie de certaines grosses entreprises de transport, proposant à leurs clients de prendre en charge ces différentes opérations afin de leur permettre de concentrer leurs efforts sur la production et la vente.

- **Manutention :** *action de manipuler, de déplacer des marchandises en vue de leur emmagasinage, de leur expédition, ou de leur mise en vente.*
- **Packaging :** *le packaging est un anglicisme désignant normalement l'emballage extérieur ou le conditionnement visible du produit.*

La notion de packaging sous entend la prise en compte de la fonction de communication, de vente et de séduction exercée par l'emballage dans le lieu de vente et éventuellement après l'achat.

Les missions principales du packaging sont :

- *Attirer l'attention de l'acheteur dans les rayons*
- *Communiquer un message (nature, avantages, forces du produit etc).*
- *Séduire après l'achat*
- *Faciliter l'usage*
- *Faciliter la logistique en aval*

- **Stockage** : *le stockage, ou entreposage, est l'action d'entreposer, c'est-à-dire de placer à un endroit identifié des objets ou des matières dont on veut pouvoir disposer rapidement en cas de besoin.*

Le stock permet de gérer les articles disponibles dans l'entreprise en vue de satisfaire les besoins à venir à l'aide d'outils logistiques et d'un système d'information performant pour l'organisation.

Tout l'art de cette gestion est d'avoir suffisamment de stock pour répondre correctement aux besoins et pas trop pour ne pas supporter les différents coûts du stock (coût d'acquisition, coût de stockage, coût de dévalorisation, etc.).

INTRODUCTION

Avec plus de 2 700 disparitions d'entreprises de transport routier de fret¹ en France pour l'année 2013, le secteur du transport routier semble subir de plein fouet la contraction des échanges que vit l'économie européenne actuellement.

Pour survivre, différentes solutions sont envisagées par les professionnels du secteur : soit se spécialiser et centrer leur activité sur un maillon précis de la chaîne logistique (par exemple, se spécialiser dans l'express, ce qui peut expliquer en partie l'augmentation du nombre de patron-chauffeur), soit, a contrario, "*élargir, de plus en plus, leur champ d'action*"² en proposant des activités connexes au transport et englobées sous l'expression « prestations logistiques ».

L'objet de ce mémoire ne sera pas ici de s'interroger sur la définition de ce que peut être la logistique, ni de livrer aux praticiens la recette d'un "bon" contrat logistique. Il s'agit encore moins de chercher à attribuer à ce contrat une qualification ferme et définitive.

Bien au contraire, la démarche de ce mémoire s'analyse essentiellement comme l'étude des difficultés soulevées par le contrat de logistique que le législateur et le juge peinent à éclaircir.

Qualifié de "*mouton juridique à cinq pattes, aigle à au moins deux têtes*"³, cette convention se compose dans les faits comme une véritable accumulation de contrats qui nous sont familiers. On y retrouve principalement les contrats de dépôt, de mandat, de transport bien sûr, ou encore de prestation de service. Autant de figures contractuelles qui complexifient l'application d'un régime juridique unique.

Avant tout, que faut-il entendre par « logistique » ? Sans remonter toute la généalogie étymologique et sémantique de ce terme, la logistique est définie aujourd'hui par les professionnels du secteur comme « *un ensemble de techniques et moyens matériels mis en œuvre pour assurer en temps opportun et dans les plus brefs délais, au meilleur coût financier et écologique possible, l'écoulement du flux de matières et de marchandises d'une ou plusieurs sources d'approvisionnement vers un ou plusieurs points de production ou de consommation, en assurant sa régulation d'amont en aval et d'aval en amont par un flux d'information* ».

Plus large encore que la gestion de simple flux physiques de matières premières ou de produits finis, la logistique revêt également une dimension immatérielle caractérisée par des flux d'informations échangés le plus souvent sous format informatique (on parle alors dans le jargon EDI soit *Echange de Données Informatisé*).

Transport, manutention, dépôt, mais aussi réalisation de formalités douanières, facturation et transit, le prestataire logistique s'emploie à couvrir toute une palette de

¹ Source : Insee, Esane 2014

² CA Aix en Provence, 19 février 2009 n°07/10153, com. M. Tilche, BTL 2009, n°3262.

³ « *Cadre du contrat de logistique* », sous la direction de Christophe Paulin, Lamy Logistique, ed. Lamy.

LE CONTRAT DE PRESTATIONS LOGISTIQUES

services de nature différente. Un vrai « mille feuille » qui cherche à tenir dans un seul contrat afin d'offrir plus de simplicité au client venu débarrasser ses service de cette encombrante machinerie.

La démarche est louable : il s'agit de proposer un contrat « sur-mesure » regroupant tout un enchaînement d'opérations complexes mais nécessairement dépendantes, dont l'exécution requiert d'importants locaux, un matériel adapté et un personnel formé à sa manipulation. Il n'en demeure pas moins que nous sommes en présence d'un contrat « complexe » pour lequel la loi ne prévoit rien.

Il n'existe pas en effet dans le Code civil ou dans le Code de commerce (pour ne citer que les principaux) de « contrat de prestations logistiques », pas plus qu'il n'existe de « contrat de prestation de service ». Il existe toutefois un contrat de mandat, un contrat de transport, un contrat de dépôt, qui paraissent s'identifier à certaines des activités couvertes par ce con

Ce vide laissé par les textes font subsister une réelle insécurité sur certains points essentiels tels que le délai de prescription ou encore la nature de l'obligation pesant sur son débiteur. Les professionnels n'hésitent pas à en tirer parti pour piocher de ci de là les dispositions découlant de certains régimes impératifs qu'ils considèrent comme avantageuses et s'émanciper de certaines contraintes.

Pour pallier cela, les auteurs, suivis par la jurisprudence, ont tenté de rapprocher ce contrat des catégories déjà connues afin de pouvoir appliquer son régime uniformément à l'ensemble de la convention et d'éviter son démantèlement.

C'est cette démarche qui fera l'objet de notre étude. Après avoir abordé dans une première partie la position adoptée par la doctrine et la jurisprudence vis-à-vis du contrat de prestations logistiques (**CHAPITRE I**), nous tenterons de souligner les principales difficultés auxquelles demeurent confrontées les professionnels agissant sous couvert de cette convention (**CHAPITRE II**). Difficultés auxquelles plusieurs organisations professionnelles, face à l'inaction du législateur et l'instabilité des décisions jurisprudentielles, a cherché à contourner en tentant de donner un semblant de stabilité juridique à ses membres, afin d'aider au mieux à l'établissement de relations sereines et un minimum encadrées (**CHAPITRE III**).

CHAPITRE I : L'ANALYSE IN CONCRETO DU JUGE OU L'EXERCICE DE SA PLEINE SOUVERAINETE DANS LA QUALIFICATION DU CONTRAT DE PRESTATIONS LOGISTIQUES

Pour connaître le régime applicable à un contrat, encore faut-il parvenir à le qualifier : avons-nous affaire à un contrat de dépôt, de transport, ou encore de mandat ? Ne pouvant se satisfaire de la théorie générale des contrats posée par le Code civil, la doctrine a tenté de faire rentrer ce « patchwork » contractuel que constitue le contrat de prestations logistiques dans le moule des catégories de contrats dits « nommés » contenues dans nos codes. Procédant par étapes, elle en conclut (faute de mieux ?) qu'à l'évidence, le contrat de louage d'ouvrage semblait être celui avec lequel le contrat logistique présentait les liens les plus étroits **(Section I)**.

Cette démarche, visant principalement à faciliter le travail des juges, ne fut néanmoins pas suivie par ces derniers, qui s'attachent encore à définir, pour chaque espèce, la qualification qui leur apparaît être la plus adaptée aux circonstances mêmes du dommage **(Section II)**

Section I : Le contrat de prestations logistiques pour la doctrine, un contrat d'entreprise faute de mieux

Après avoir comparé les principales caractéristiques du contrat dit de prestations logistiques avec les conventions définies dans les codes de lois (I), la doctrine finit par en déduire que nous nous trouvons en présence d'une nouvelle forme de contrat de louage d'ouvrage (II).

I. L'aboutissement d'un raisonnement par élimination

Afin de donner au contrat de prestations logistiques un nom et le régime juridique qui s'y rattache, la doctrine prit soin au préalable de définir ce qu'il fallait entendre par contrat de logistique. Il est aujourd'hui communément présenté comme « *une convention par laquelle un professionnel, l'entreprise de logistique, s'engage à gérer un stock de produits afin de les remettre à des personnes désignées et en des lieux déterminés, selon un calendrier souvent très précis et contraignant et des procédures préétablies en accord avec l'autre partie, le client, moyennant un prix convenu* ».

Cette définition, qui se veut la plus large possible, nous enseigne dans un premier temps, que nous sommes en présence d'un contrat conclu à titre onéreux, le donneur rémunérant le prestataire pour services rendus. Ce prestataire se présente sous la forme d'une entreprise logistique, un professionnel du secteur. Qu'a-t-on voulu entendre par « *entreprise logistique* » ? Devrions nous y voir ici une distinction très nette entre les opérations logistiques (manutention, gestion de stock etc.) et celles de transport ? Cette notion, qui en dit trop ou pas assez, reviendrait à renier une réalité très largement répandue qui veut que de nombreux transporteurs aient décidé d'élargir leur gamme de prestations en prenant en charge des activités précédant et/ou succédant à l'acheminement de la marchandise. Réduire le contrat de logistique au contrat conclu par un professionnel de la logistique exclurait le transport du champ d'application de cette convention. A tort ou à raison, les contrats types introduits par la loi Gayssot recouvrant déjà largement la matière⁴.

A. Contrat de logistique et contrat de transport et de commission

Toujours est-il que le transport constitue de fait un parent proche de la logistique puisqu'il intervient aux deux bouts de la chaîne, à la fois dans les phases d'approvisionnement et de livraison. C'est pourquoi furent envisagés dans un premier

⁴ Loi n°98-69 du 6 février 1998 tendant à améliorer les conditions d'exercice de la profession de transporteur routier.

temps le contrat de transport et le contrat de commission. Définis respectivement aux articles L133-1 et L132-6 du Code de commerce, ces deux contrats ont pour objet principal le déplacement de la marchandise qui leur serait confiée. Ceci à des degrés divers. Tandis que le transporteur s'engage à réaliser lui-même par ses propres moyens le déplacement de la marchandise, le commissionnaire s'engage quant à lui à réaliser un transport de bout en bout, et ce en son propre nom. Dans les deux cas, la liberté est donnée aux prestataires quant au choix des modes de transport et du trajet à établir.

N'en demeure pas moins que le contrat objet de notre étude ne limite pas son champ d'action au seul transport des biens. Cette dernière phase y apparaît le plus généralement comme une prestation parmi d'autres d'égale importance ou comme celle finalisant le processus logistique par la livraison au client final. En ce sens, les contrats de commission et de transport se révéleraient être des enveloppes trop étroites pour que puissent y contenir la réalité que recouvre le contrat de logistique.

B. Contrat de logistique et contrat de dépôt

L'autre temps fort du processus logistique se situe lors de la phase d'entreposage. Pendant celle-ci, le prestataire va devoir assurer la « garde » de la marchandise dans l'attente qu'elle soit réexpédiée à la demande du donneur d'ordre. Parce qu'il lui incombe de conserver la marchandise en l'état avant de procéder à sa restitution, cet entreposage est généralement assimilé à un dépôt tel que défini à l'article 1915 du Code civil qui le présente comme « un acte par lequel on reçoit la chose d'autrui, à la charge de la garder et de la restituer en nature ». Cette qualification a par ailleurs été préférée à celle de contrat de location d'une aire d'entrepôt puisqu'elle sous-entend une restitution des biens du donneur d'ordre sous forme d'une livraison au destinataire qu'il aura préalablement désigné⁵.

Cependant, cette finalité consistant à en « assurer la remise » a conduit en partie les penseurs à exclure le contrat de dépôt comme potentiel réceptacle du contrat de prestations logistiques. Rappelons que l'objet principal du dépôt consiste à conserver la chose en vue de sa restitution dans son état initial ou du moins équivalent (c'est ce qu'il faut déduire de l'expression « en nature »). En ce qui nous concerne, le dépôt n'apparaît ici que comme une phase préalable, si ce n'est nécessaire au transport, dans l'attente de l'émission d'un ordre de livraison. C'est pourquoi l'obligation essentielle ne réside pas dans le fait de conserver la chose mais dans assurer à terme l'acheminement.

De plus, la logistique suppose généralement que la marchandise soit manipulée pendant ce laps de temps où elle se trouve à la disposition du prestataire. Ce dernier va devoir, à la demande de son client, y réaliser des opérations de packaging, de co-packaging ou de groupage, mais aussi de transmettre au donneur d'ordre un relevé en temps

⁵ Cass. Com. 9 février 2010, n°08-10.574, *Transport Toussaint c/ Cie MGC International*, JurisData n° 2010-003821 ; rev. dr. transp. 2010, com. 124.

(quasi) réel de l'état de ses stocks, fonction des commandes expédiées et des marchandises réceptionnées via un flux EDI. Incombe alors au logisticien, en plus de son obligation de « conserver », des obligations de « faire » bien éloignées de l'essence même du contrat de dépôt. On dira même que, contrairement au dépôt qui ne vise « *qu'à conserver une valeur déjà née en la préservant de tout détérioration* », l'action du prestataire sur la marchandise implique « *la création d'une valeur nouvelle par le travail* »⁶. On fait face à nouveau à la même problématique que devant laquelle se trouve un garagiste à qui on reconnaît la qualité de dépositaire du véhicule dont il est chargé d'assurer l'entretien ou la réparation. En cas de dommage, quelle obligation prend le pas sur l'autre ? Celle de garder et conserver la voiture « en bon père de famille » ou d'y effectuer les réparations souhaitées ? Selon la jurisprudence, approuvée par la doctrine, le contrat de garage, contrat de louage d'ouvrage par nature, donne naissance de façon accessoire mais nécessaire à un contrat de dépôt⁷. N'en demeure pas moins, pour reprendre la formule de Pascal Puig, que dans ces cas, la garde ainsi que la restitution n'apparaissent jamais, « *ni comme la finalité du contrat, ni comme l'obligation principale du débiteur* »⁸.

Le contrat de dépôt se révèle donc lui aussi incapable de couvrir seul la diversité que revêt le contrat de logistique. Les théoriciens, devant la difficulté que leur pose la délimitation de l'objet du contrat, tentèrent finalement de s'appuyer sur les relations entre le logisticien et son client : à savoir s'il disposait d'une certaine latitude face à son donneur d'ordre ou si au contraire, il se trouvait être subordonné à ses ordres. Dans ce cas, une qualification en contrat de travail pourrait être envisagée.

C. Contrat de logistique et contrat de travail

Le contrat de travail peut être défini comme « *le contrat par lequel une partie, le salarié s'engage à réaliser un travail subordonné, cependant que l'autre partie s'engage à lui verser en contrepartie un salaire* »⁹. Trois conditions sont nécessaires pour que cette qualification puisse être retenue : il faut bien sûr un travail, que celui-ci fasse l'objet d'une rémunération, et que découle des relations entre les deux parties un « lien manifeste de subordination ». Ce lien peut revêtir plusieurs aspects, mais depuis l'arrêt Société Générale du 13 novembre 1996¹⁰, c'est une subordination juridique qui l'emporterait sur une dépendance économique que caractériseraient une relation de quasi-exclusivité. L'attendu de principe de cet arrêt nous apprend que « *ce lien de subordination est caractérisé par l'exécution d'un travail sous l'autorité d'un employeur qui a le pouvoir de donner des ordres*

⁶ P. Puig, Les contrats spéciaux, Hyper Cours, 5ème ed. Dalloz 2013, n° 955.

⁷ Cass. 1re civ., 8 oct. 2009, n° 08-20.048, *F-P+B, Sté Garage Courtois c/H.* : JurisData n° 2009-049780 ; JCP E 2010, 1038, note L. Leveneur, note que l'on retrouve à la revue Contrats, conc. consom. janv. 2010, comm. 1, p. 19.

⁸ P. Puig, op. déjà citée.

⁹ C. Wolmark, E. Peskine, Droit du travail, Hyper Cours, 7ème ed. Dalloz 2013, n°37.

¹⁰ Cass. Soc., 13 novembre 1996, n°94-13.187.

et des directives, d'en contrôler l'exécution et de sanctionner les manquements de son subordonné ».

Peut on alors qualifier le logisticien de salarié ? Il est vrai qu'il réalise son activité en étroite collaboration avec son donneur d'ordre qui se doit de lui transmettre des instructions et/ou des ordres de livraison précis.

Toutefois, vient s'opposer à cette qualification la présomption de non salariat du logisticien posée par l'article L8221-6 du Code du travail, déjà parce qu'il revêt le plus souvent sous la forme d'une société immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS), et non en tant qu'indépendant, et d'autre part, qu'il s'agit plus ici d'une collaboration, d'un « partenariat » entre deux professionnels. Il est donc difficile de démontrer l'existence tangible d'un lien de subordination. Si dans certains cas d'espèce, le juge a pu requalifier un contrat portant sur des prestations logistiques¹¹ en contrat de travail, il ne serait pas viable d'en tirer une généralité et de l'étendre à l'ensemble des contrats qui concerneraient le même type de services. Cette problématique fera d'ailleurs l'objet d'un développement propre.

Face à l'échec de ces premières tentatives, il restait encore aux théoriciens la vaste catégorie des contrats de louage d'ouvrage.

II. La catégorie « fourre-tout » des contrats de louage d'ouvrage au secours des théoriciens

Introduit par l'article 1710 du Code civil, le contrat de louage d'ouvrage, plus communément connu sous le nom « *contrat d'entreprise* », désigne un contrat « *par lequel l'une des parties s'engage à faire quelque chose pour l'autre, moyennant un prix convenu entre elles* ». Il consiste donc en une obligation de faire (ou de ne pas faire) pour le débiteur de l'obligation et ce moyennement le versement d'un prix par le créancier.

Définition très large d'une catégorie contractuelle qui regroupe aujourd'hui une pluralité de conventions spécialisées, nées le plus souvent de la pratique. Le plus connu reste celui qui est couramment dénommé le « contrat de prestation de service », et qui prévoit une obligation de faire contre rémunération. Son champ d'application très vaste lui permet ainsi de rassembler autour d'un régime commun une multitude de prestations obéissant à ce principe.

Afin d'être caractérisé, l'objet du contrat doit porter sur l'exécution d'un travail particulier requérant de réelles qualifications et des compétences propres. Le donneur d'ordre doit également, afin d'échapper à une possible requalification du contrat de service en contrat de travail, laisser une marge de liberté à son prestataire. Parce que le logisticien suppose la maîtrise de tout un ensemble d'opérations, allant du conditionnement de la marchandise, passant par sa manipulation (chargement, déchargement, emballage,

¹¹ Cass. Soc. 15 mars 2006, n°04-47.379.

palettisation etc.) requérant l'emploi de matériels (transpalette, gerbeuse) et de logiciels informatiques spécifiques, il répondrait de fait cette exigence de détenir un réel savoir faire. Et c'est toute cette expertise qui va être proposée au client afin d'optimiser sa distribution. Ce véritable partenariat mis en place entre le logisticien et son donneur d'ordre nous avait déjà permis plus haut d'écarter la qualification en contrat de travail.

Il nous fait désormais nous appuyer sur la finalité du contrat logistique, celle là même qui est attendue des parties. Dans une telle convention, le donneur d'ordre entend remettre ses biens au prestataire afin que ce dernier puisse réaliser diverses opérations sur ses marchandises et envisager à terme leur livraison au destinataire final. Il revient donc le plus souvent à l'entrepreneur de réaliser toute une succession de services autour de ces biens, et ce contre une rémunération de la part de son cocontractant.

Ainsi, le contrat de prestations logistiques paraît, il faut le reconnaître, parfaitement s'emboîter dans la catégorie que constitue le contrat d'entreprise. Preuve également de l'abandon des théoriciens quant à la définition des dites prestations logistiques, celles-ci sont regroupées en bloc, elles forment désormais un « tout », un reliquat de ce qui n'aurait pu être qualifié de transport, de dépôt ou encore de mandat. Parce que le contrat tend vers la livraison d'un bien et couvre à la fois toutes les prestations nécessaires quoique secondaires qui lui sont préalables, la doctrine semble avoir renoncé à qualifier cette imbrication d'opérations qui finalement, s'inscrit dans la même continuité.

On s'éviterait alors le « casse tête » que constitue le « contrat complexe », dépourvu de tout cadre réglementé et figures contractuelles bien établies, mais restant soumis aux dispositions impératives régissant certaines d'entre elles. Une telle convention impose au juge une vraie dissection de ses termes afin d'attribuer à chacune des obligations le régime qui s'y applique de droit. On parle dans ce cas, de qualification distributive.

En proposant une dénomination unique regroupant toute la diversité du contrat logistique, la doctrine souhaitait à terme, faciliter le travail du juge dès lors que celui se trouverait être confronté à un litige fondé sur une convention de cette nature.

Pour autant, loin de saisir cette opportunité et d'appliquer de façon systématique le régime relatif aux contrats d'entreprise posé par le Code civil, le juge s'embarrasse encore aujourd'hui d'une gymnastique intellectuelle en analysant pour chaque espèce les faits qui lui sont soumis afin d'en tirer la qualification qui lui paraît la plus appropriée aux circonstances du dommage.

Section II : Une qualification doctrinale non suivie par la jurisprudence

S'inscrivant dans la même démarche que la doctrine, à savoir celle d'attribuer à l'ensemble des obligations contenues dans un contrat de prestations logistiques un même régime juridique, le juge s'efforce encore de s'attacher aux faits de l'espèce. Donnant alors naissance à une jurisprudence foisonnante de laquelle il est difficile de dégager des principes directeurs porteurs d'une plus grande lisibilité (I). Certains arrêts viennent même semer le trouble et complexifier encore un peu plus le rattachement de ce contrat à une catégorie aux contours pourtant bien délimités par les textes (II).

I. Une appréciation au cas par cas à l'origine d'une jurisprudence éparse et instable.

Tout aurait pu être si simple : maintenant que la doctrine avait fixé comme « port d'attache » au brouillon contrat logistique la grande catégorie des contrats d'entreprise, il suffisait au juge de s'économiser en faisant une application automatique de son régime codifié aux articles 1787 et suivant du Code civil.

Pour autant, ce n'est pas ce chemin qu'a décidé d'emprunter le magistrat qui préfère ne pas s'épargner le tortueux cheminement intellectuel avant de dégager le régime qui convient le mieux aux circonstances du dommage réclamant son intervention.

Ce dernier ne cherche pas pour autant à qualifier ces prestations logistiques et à leur offrir un régime propre¹². Il s'appuie également sur un raisonnement analogique visant à rapprocher ce « mille pattes » innomé du contrat bien rangé qui lui semble le plus proche.

Pour cela, le juge tient à sa disposition différentes méthodes de qualification. Il peut, tout d'abord, se contenter de recourir à la catégorie des contrats d'entreprise¹³. Mais il peut également s'appliquer à déterminer la prestation génératrice du dommage quand il parvient à le localiser, ou alors tenter d'extraire de l'architecture du contrat la prestation dominante dans l'esprit des parties.

A. La recherche de la prestation génératrice du dommage

Cette première méthode pose peu de difficulté dès lors qu'a été identifiée la phase pendant laquelle s'est produit le dommage. De façon mécanique, le juge va faire application du régime du contrat déterminé auquel se réfère cette partie du processus

¹² CA Colmar, 2ème civ. 19 février 2014, RG n°13/00508 ; SAS Cid c/ SAS Kuehne + Nagel ; jugement déféré : TGI Strasbourg, 22 octobre 2012.

¹³ CA Paris, 5ème chambre A, 15 décembre 2004, n°03/00847, Axa c/ Sollac et a., BTL 2005 p. 71.

logistique : le dépôt s'il s'agit d'un dommage survenu pendant l'entreposage, le contrat d'entreprise en cas d'avaries causés par les opérations de manutention ou encore le contrat de transport ou de commission de transport si ce dernier a eu lieu pendant la phase d'acheminement de la marchandise. Le juge va alors se soumettre à une qualification distributive du contrat, restituant à chacun de ces éléments constitutifs le régime qui s'y applique de droit.

Citons à titre d'exemple un arrêt rendu par la Cour de cassation du 4 janvier 2000¹⁴ où un bâtiment dans lequel avait été stocké toute une cargaison d'équipements de reprographie et de bureaux avait pris feu. La Cour essaya dans un premier temps d'isoler la prestation objet principal du contrat, avant de se rendre compte qu'aucune de ces prestations, à savoir en l'espèce la « *réception, stockage, prise en charge, préparation des commandes, contrôle des préparations [...] transports, livraisons etc.* », ne se détachait des autres. Afin de déterminer le degré de responsabilité du logisticien, le juge retint les règles du contrat de dépôt en ce que le dommage avait eu lieu pendant la phase de stockage, quand bien même il avait qualifié la convention de contrat de services au regard des autres prestations qu'elle contenait.

Parce qu'il avait su localiser la prestation génératrice du dommage, le juge, certes, alla dans le sens d'une qualification globale du contrat, en extrayant de celui-ci du moins, la phase d'entreposage pendant laquelle la marchandise avait été détruite.

B. L'application de la théorie de l'accessoire

Lorsque l'opération à l'origine de l'avarie ne peut être identifiée, il reste au juge le bénéfice de la théorie de l'accessoire selon laquelle on va faire primer l'obligation dite "principale" sur celles qui lui seraient secondaires, et on va appliquer à ces dernières le régime de la prestation centrale. Si cette théorie dite de "l'accessoire" nous permet de parvenir à une qualification unitaire du contrat, elle suppose néanmoins de parvenir à hiérarchiser les fins poursuivies par les parties dans le contrat. Ainsi par exemple, lorsque le déplacement tend par sa durée (s'il s'agit d'un long trajet), sa complexité ou tout simplement par la part significative qu'il représente dans le prix convenu entre les parties, on adoptera les règles du contrat de transport.

Cette tâche, dans le cas qui nous concerne, n'est pas chose aisée puisque bien souvent, le juge se retrouve face à des prestations d'importance équivalente. Impossible alors pour le magistrat dans cette situation d'isoler un déplacement ou une phase de stockage dont le régime pourrait s'appliquer à l'ensemble des prestations. Dans nombre de cas, cette disproportion n'est pas manifeste.

¹⁴ CA Paris, 7ème chambre A, 4 janvier 2000, *Cie La Préservatrice Foncière c/ Cie La Zurich International France*, BTL 2000, p. 2837.

Au fil de la jurisprudence, les magistrats ont su dégager quelques principes visant à simplifier autant que faire ce peut la détermination d'une obligation principale. Nous l'avons vu, si de façon antérieure un entreposage d'une durée relativement longue au regard de l'intégralité de la prestation due par le débiteur du contrat ne suffisait pas à faire tomber l'ensemble de la convention sous le régime du dépôt, il a pu en être jugé autrement lorsqu'un incendie ravagea l'entrepôt où la marchandise était stockée. Quand bien même ces dernières étaient conservées en vue de leur transport et couvertes par une assurance transport, les juges retinrent la qualification du dépôt dans le sens où le transport n'était qu'un "transport de proximité" et ne pouvait constituer de fait l'obligation principale du contrat¹⁵. S'appuyant sur plusieurs affaires postérieures, il fut possible aux commentateurs de s'entendre sur le fait que le juge faisait peser son appréciation, à la fois sur la durée de l'entreposage¹⁶, mais aussi sur l'existence d'un transport de proximité, ce dernier n'entraînant pas ipso facto la qualification en contrat de transport dans le sens où il devait s'analyser "comme la fin du contrat" et non son objet principal. De même, il fut décidé que l'emploi par le logisticien d'un logiciel de *tracing* permettant à son client de suivre l'évolution de sa livraison, ne suffisait pas à faire basculer le contrat dans la catégorie des contrats d'entreprise, ce suivi étant en effet une prestation inhérente au transport¹⁷.

Le transport lui-même en vient-il à être réduit au seul déplacement de la marchandise, excluant alors de son spectre les opérations préalables à ce dernier (chargement, déchargement du véhicule). Simplification peut être trop extrême au regard des contrats type transport qui intègrent dans leurs conditions le déplacement de la marchandise mais aussi les opérations préalables ou accessoires à ce dernier.

II. Une réduction contestable du champ d'application du régime du contrat de transport au seul déplacement physique des marchandises

En réduisant le transport au seul déplacement de la marchandise, le juge en vient à exclure du champ d'application du régime qui lui est applicable les opérations dites « accessoires » prévues dans les contrats types.

Cela concerne essentiellement les phases de chargement et de déchargement des véhicules dont la charge incombe en transport routier tantôt au transporteur pour les envois inférieurs à 3 tonnes, tantôt au donneur d'ordre pour celles qui y seraient supérieurs. Dans ce cas, celui-ci a le choix soit de demander au transporteur de les réaliser contre paiement, soit de faire appel au service d'un manutentionnaire. Peuvent également être concernées les périodes pendant lesquelles la marchandise est stockée dans les locaux

¹⁵ CA Paris, 7ème chambre, 4 janvier 2000 (arrêt déjà cité).

¹⁶ CA Paris 25ème chambre A, 9 février 2007, n°06/02151, *TMF Operating c/ Laforêt Logistique*, BTL 2008, p. 239.

¹⁷ CA Aix en Provence, 19 février 2009, n°07/10153, *SAS Eurocopter c/ SDV Logistique Internationale*.

du transporteur dans l'attente de sa livraison, que celles-ci aient été prévues ou non par les parties.

La question à se poser serait donc la suivante : doit-on percevoir comme semble le faire le juge ces opérations comme des éléments détachables du contrat de transport, devant alors faire l'objet d'un traitement spécifique ? Ou au contraire, ne seraient-elles pas dépourvues de cause sans être précédées ou suivies d'un transport effectif ?

Certes, il convient de rappeler que le transport constitue l'obligation principale assumée par le transporteur. Nonobstant, la pratique révèle que celui-ci nécessite certaines manipulations sans lesquels le déplacement ne pourrait raisonnablement avoir lieu.

Le doyen Rodière définit ces prestations accessoires au transport comme « *les opérations se limitant à permettre ou faciliter son exécution* »¹⁸. Ces opérations sont donc nécessaires à la réalisation du déplacement mais ne viennent pas pour autant « supplanter » en terme de prix ou de complexité, la phase de transport qui reste l'obligation centrale de la convention conclue entre les parties. Ainsi il a pu être jugé que, même lorsque la phase d'entreposage s'était étendue sur une durée supérieure à un mois, cela ne pouvait justifier une qualification en contrat de dépôt, quand bien même le dommage serait apparu à ce moment là¹⁹. Tant pour la doctrine que pour la jurisprudence, ces prestations, lorsqu'elles ne sont pas d'une importance telle qu'on ressente le besoin de les détacher du reste du contrat, suivent le régime du contrat de transport.

Afin d'illustrer cette problématique, référons nous à un arrêt rendu par la Cour d'appel de Paris rendu le 21 janvier 1998²⁰. Dans cette affaire, il était question d'un accident de manutention survenu lors d'un déplacement de site à site. Un dommage survint alors que la marchandise se trouvait sur un chariot en vue d'être conduite au pied du camion. L'intention réelle des parties à cet instant était bien à ce moment là le déplacement des biens par route, l'incident étant survenu lors de ce qu'on peut appeler les "phases préalables" au transport. La logique aurait voulu que le juge retiennent la qualification du contrat de transport et l'application, par voie de conséquence, de son régime puisque le dommage était localisé lors des opérations de chargement de la marchandise réalisée en vue de son déplacement.

Cependant, les juges préfèrent exclure ces manœuvres du champ d'application du contrat de transport, au motif que l'avarie était arrivée alors même que la marchandise n'était pas au pied du véhicule, et d'autre part que ce transport, réalisé entre deux sites très proches l'un de l'autre géographiquement, ne pouvait constituer l'obligation principale de la convention qui visait "*l'exécution de diverses opérations pour l'exploitation et l'organisation d'expéditions d'armoirs*". Alors même que le dommage avait été localisé lors de phases préalables au transport, ces derniers dissocièrent l'opération de déplacement des manipulations qui lui sont préalables pour finalement retenir l'existence d'un contrat de service.

¹⁸ R. Rodière, *Droit des transports terrestres et aériens*, Dalloz, 2ème ed. 1977, n°228.

¹⁹ Cass. Com. 22 avril 1997, n°94-19.040

²⁰ CA Paris, 5^{ème} ch. A, 21 janvier 1998, n°96/15318, *SA Tailleur Industrie c/ SA Le Continent*.

LE CONTRAT DE PRESTATIONS LOGISTIQUES

Ainsi, la frontière entre prestations logistiques et prestations accessoires restent-elles encore incertaine, plus encore lorsqu'elle s'inscrit dans un contrat aussi composite que le contrat logistique.

En renonçant à la qualification du contrat de transport pour ces opérations accessoires au transport, le juge soulève l'interrogation suivante : quel devrait être alors le point de départ de la responsabilité du transporteur ?

On ne peut toutefois de sa réelle volonté de « soumettre à un régime juridique unique et homogène le rapport de droit que les parties ont défini et institué entre elles dans un contrat unique » et dont elles se gardent bien de rattacher à un type de contrat déterminé.

Toutefois, au regard de l'état de la jurisprudence actuelle, il est encore bien difficile de savoir à quel contrat nous avons affaire. Si on peut observer une préférence certaine des magistrats pour l'application de la théorie de l'accessoire, les solutions restent encore trop insatisfaisantes et ne permettent pas d'offrir aux professionnels le minimum de sécurité juridique attendu.

Ces derniers, bien conscients du « vide » qui habite la législation à leur endroit, s'en accommodent tant bien que mal. Car ce contrat, il faut bien le remplir, et ce n'est pas le choix qui leur manque. Conciliant à la fois, le dépôt, le transport ou la commission de transport, le contrat de service ou encore celui de mandant, tous contrats régis par des codes de lois ou ayant fait l'objet d'un minimum de formalisme réglementaire, les entrepreneurs ne sont pas en reste quant aux sources de droit possibles pouvant les inspirer dans la rédaction de leur convention. Une telle démarche n'est pourtant pas sans risque.

CHAPITRE II : LES PRINCIPAUX ENJEUX DE L'ABSENCE DE CONSENSUS SUR LA NATURE JURIDIQUE DU CONTRAT DE PRESTATIONS LOGISTIQUES

Ce "vide" laissé par le législateur et la jurisprudence offre aux praticiens une véritable liberté dans la construction de leur contrat. Puisant largement dans les règles arrêtées pour le transport routier et contenues dans les contrats types, ces derniers n'hésitent pas à prendre quelques libertés et à s'accorder le bénéfice des plafonds d'indemnisation ou encore du délai de prescription annale quand bien même leur activité comporterait une part importante de stockage ou de manutention. Profitant de ce "flou" et se gardant bien d'insérer une clause qui viendrait clarifier la nature de leur relation, les professionnels, en cas de litige, cherchent alors à faire pencher la balance vers le régime qui serait le plus à leur avantage **(Section I)**.

Mais ce jeu est à double tranchant, car en cas de requalification judiciaire, certaines dispositions impératives auxquelles les logisticiens pensaient échapper, vont brutalement reprendre leur droit **(Section II)**.

Section I : L'imprécision juridique à l'avantage des cocontractants

Profitant de l'absence de réglementation impérative applicable à leur convention, les professionnels de la logistique ainsi que leurs clients savent pourtant tirer des régimes contractuels préexistants les dispositions qui, en cas de litige, se révéleront à leur avantage.

Butinant à la fois auprès des règles applicables aux contrats de transport et celles du contrat de dépôt, voici un aperçu des clauses les plus convoitées par l'une ou l'autre des parties à la convention, à savoir le délai de prescription (I) et la nature de l'obligation mise à la charge du prestataire (II).

I. L'enjeux porté par le délai de prescription

L'intérêt ici est primordial : dès lors qu'un transport est envisagé par la convention, ou qu'un dommage survient lors de cette phase, la prescription annale prévue à l'article L133-6 du Code de commerce va pouvoir être invoquée par le logisticien. Ecartant ainsi le délai quinquennale de droit commun de l'article 2219 du Code civil depuis l'entrée en vigueur de la loi du 17 juin 2008²¹.

Si ce délai extrêmement court est fort avantageux au débiteur du contrat, il n'en demeure pas moins que la jurisprudence se montre pointilleuse quant à son application. Elle a d'ailleurs rappelé dans l'arrêt déjà cité du 4 janvier 2000 que "*les courtes prescriptions, dérogoires au droit commun de l'article 2262 du Code civil, doivent être strictement limitées aux actions qu'elles concernent*".

Gare alors à s'assurer que la phase de déplacement prévaut de façon suffisante dans la volonté des parties afin que ne soit pas remis en cause le délai de prescription. Ou au contraire, si le transport constitue son objet principal, de prévoir par voie conventionnelle un délai un peu plus conséquent, le délai de an n'était pas d'ordre public.

II. La nature de l'obligation à la charge du débiteur du contrat

Là encore l'enjeu de la qualification est saisissant : le débiteur est-il tenu de par le contrat de logistique d'une obligation de moyen, de moyen renforcée, de résultat ou de résultat atténué ?

²¹ Loi n°2008-561 du 17 juin 2008, JO du 18 juin 2008.

Cette question, rendue encore plus complexe par l'évolution perpétuelle de la jurisprudence qui tend à attribuer à chaque catégorie de contrat une obligation propre au regard de ce qui était attendu par les parties, du caractère aléatoire ou non dans l'exécution de la prestation etc.

Si nous prenons l'exemple de service, le juge a tendance à retenir une solution très différente selon les cas. Lorsque l'obligation consiste en l'exécution d'une prestation intellectuelle, il aura tendance à reconnaître une obligation de moyen en raison de la possibilité d'un aléa. A contrario, s'il s'agit d'une prestation manuelle, une obligation de résultat sera préférée. Celle-ci pourra être ferme (en excluant même l'exonération de la force majeure) ou bénéficier d'atténuation. N'en demeure pas moins que ces solutions restent très équivoques.

Ainsi, selon qu'il soit qualifié de contrat de dépôt, de contrat d'entreprise ou de contrat de transport, le logisticien sera susceptible d'être tenu d'une obligation de résultat ou de moyen, avec toutes les variations possibles pour chacune d'entre elles.

L'intérêt ici réside principalement dans la charge de la preuve. Lorsque nous sommes face à une obligation de moyen, définie à l'article 1137 du Code civil comme une obligation en vertu de laquelle le débiteur se devra de déployer l'ensemble des moyens à sa disponibilité, de "faire son possible" afin d'atteindre l'objectif fixé, sa responsabilité contractuelle ne pourra être engagée du seul fait que ledit objectif n'ait pas été atteint. Il appartiendra donc au donneur d'ordre d'apporter la preuve que son cocontractant n'a pas été assez diligent dans sa tentative d'exécution. Il se voit de fait appliquer la règle de droit commun selon laquelle il lui appartient d'apporter la preuve d'un préjudice, de l'existence d'une faute de la part de son prestataire et d'un lien de causalité entre ces deux éléments. C'est classiquement de cette obligation que sont tenus les débiteurs d'un contrat de dépôt.

A l'opposé, au titre de l'article L133-1 du Code de commerce, le transporteur routier de marchandises est garant des marchandises transportées, "*hors les cas de force majeure*". De cette formulation, la jurisprudence en a déduit à bon droit que le voiturier était tenu d'une obligation de résultat²², ne pouvant s'exonérer qu'en parvenant à prouver l'intervention d'un événement qui lui aurait été *extérieur, imprévisible et irrésistible*²³. Pèse alors sur lui une présomption de responsabilité selon laquelle le transporteur verra sa responsabilité engagée du seul fait de l'existence de pertes ou avaries constatées à la livraison, sans que son cocontractant n'ait à démontrer que ces dommages résultent d'une faute de leur contractant. A condition bien sûr, qu'aucune réserve n'ait été émise à la prise en charge de la marchandise. Le transporteur sera donc reconnu responsable du simple fait que sa prestation n'ait été exécutée correctement, voire pas exécutée du tout, à moins qu'il ne parvienne à prouver que cette inexécution trouve son origine dans un événement qui ne lui est pas imputable.

Pour contrebalancer ce régime extrêmement sévère à l'égard du voiturier, le législateur a introduit à son bénéfice trois causes d'exonération grâce auxquelles le transporteur va pouvoir se décharger de sa responsabilité. Pour se faire, il se doit

²² Cass. Com. 13 avril 1976, n°74-12.802.

²³ Sur les conditions de la force majeure, deux décisions rendues en Assemblée Plénière en date du 14 avril 2006, n°04-18.902 et n°02-11.168.

LE CONTRAT DE PRESTATIONS LOGISTIQUES

d'apporter la preuve que le dommage résulterait soit de la force majeure, d'un vice propre de la marchandise (toute détérioration du produit liée à sa nature), soit enfin, d'une faute du cocontractant (par exemple, un mauvais conditionnement de la marchandise).

A quoi viennent s'ajouter les limitations d'indemnités introduites par les contrats types transport et depuis peu commission²⁴. Grâce à elles, le transporteur va voir les indemnités dont il est redevable réglementairement plafonnées. Si ces limitations sont supplétives de volonté, c'est-à-dire qu'il est toujours possible pour les parties d'insérer dans leur contrat des montants plus élevés ou plus bas, elles présentent l'avantage non négligeable de s'appliquer automatiquement même en l'absence de référence aux contrats type dans leur convention. Il suffit que l'action en responsabilité soit fondée sur le contrat de transport pour que ce plafonnement s'oppose à tous²⁵.

Il serait donc dans l'intérêt du logisticien qui n'aurait rien prévu de tel dans ses conditions de vente que lui soit faite application du régime du contrat de transport, ce dernier présentant bien d'autres avantages (pour ne citer que son délai de prescription extrêmement court, réduisant considérablement le délai pour agir de son client, et son régime de responsabilité, certes sévère de prime abord mais duquel ce dernier peut s'exonérer ou du moins limiter les conséquences pécuniaires).

Du moins, il ne serait que trop conseillé que ce dernier n'omette pas d'établir une clause soit limitant sa responsabilité, soit fixant un plafond des montants qui seraient dus en cas de dommage, dans le cas où la requalification en contrat de transport lui serait refusée.

Cette grande latitude laissée aux parties dans l'élaboration de leur contrat de prestations logistiques a néanmoins son revers : s'ils peuvent toujours tenter de faire pencher la balance vers la qualification qui leur est la plus avantageuse, il ne faut cependant pas oublier que le juge garde lui le pouvoir souverain de se délier de cette qualification²⁶, privant ainsi les contractants de leurs « pronostics » et les soumettant à de nouveaux risques.

²⁴ Décret n°2013-293 du 5 avril 2013 *portant approbation du contrat type de commission de transport*.

²⁵ Cass. Com. 8 janvier 2002, BTL 2002, p.56.

²⁶ Article 12 alinéa 2 du Code de procédure civile : « *Il doit donner ou restituer leur exacte qualification aux faits et actes litigieux sans s'arrêter à la dénomination que les parties en auraient proposée* ».

Section II : Les principaux dangers encourus par les praticiens

Nous l'avons vu, de plus en plus d'entreprises confient leur logistique à des prestataires extérieurs. Véritable enjeu en terme de compétitivité, une distribution optimisée est à la fois source d'économies mais aussi de démarcation face à la concurrence. Il s'agit désormais de livrer ou fournir plus vite et au moindre coût, afin de limiter une trop forte répercussion de ses frais sur le prix facturés au client final. Exception faite des géants de la logistique (Norbert Dentressangle, DSV, DB Schenker), des prestataires de moindre envergure tentent d'obtenir d'importants contrats avec de gros chargeurs et à les inscrire dans la durée. Ces derniers, soumis à une forte pression concurrentielle, n'hésitent pas à soumettre leur partenaire à un lourd cahier des charges, sans avoir conscience des risques qu'ils font peser sur leur contrat (I).

D'autre part, parce que le contrat de prestations logistiques s'analyse comme une superposition de contrats autonomes dont certains disposent d'un régime défini par les codes de lois, les parties qu'ils obligent peuvent à la fois espérer pouvoir jouir des avantages de chacun (le délai de prescription annale du contrat de transport par exemple) et s'affranchir de leurs charges. Beaucoup en jouent et n'hésitent pas à brouiller les pistes sous couvert d'une prestation globale et simplifiée, mais pour laquelle le juge s'empressera d'apporter la lumière. Gare alors à l'application de certaines dispositions auxquelles les parties ne s'attendaient pas (II).

I. L'existence de relations étroites entre le prestataire et son client

A. La requalification du contrat logistique en contrat de travail

Le logisticien se retrouve le plus souvent étroitement impliqué dans la politique économique de son client. Les opérations de transport et de distribution restent une charge très importante pour les entreprises qui cherchent par tous les moyens à en optimiser les frais. Cela se fait à la fois de façon quantitative (réduire les coûts logistiques afin d'en limiter l'impact sur le prix final) mais aussi de façon qualitative (offrir aux clients une traçabilité de leurs produits, assurer un service « après vente » en cas de défaillance dans la livraison etc.).

C'est pourquoi certains de ces chargeurs exercent sur leur prestataire un véritable pouvoir coercitif. Cela peut se manifester dans les faits par des visites hebdomadaires voire journalières dans les locaux du logisticiens. Généralement, un salarié du donneur d'ordre se trouve littéralement affecté à la gestion de cet entrepôt, disposant le plus souvent en son sein de salles réservés à son usage (bureau, « showroom » etc.).

LE CONTRAT DE PRESTATIONS LOGISTIQUES

Cela peut également se manifester par la mise en place de procédures extrêmement précises et pointilleuses portant sur l'usage d'un logiciel informatique précis directement relié à celui utilisé par son client, ou encore par l'absence de choix laissé au prestataires quant aux transporteurs chargés d'acheminer la marchandise. Plus manifeste encore, l'introduction dans les conventions d'indicateurs de performance (généralement sous sa traduction anglophone de « *key performance indicators* ») afin de mesurer la productivité de leur partenaire. Ces indicateurs peuvent porter sur la « mise en stock » des produits perçus par l'entrepôt et qui vise à évaluer la rapidité de ce dernier à intégrer dans ses rayonnages la marchandise et de mettre à jour les quantités disponibles. Ils peuvent encore chercher à mesurer la rapidité avec laquelle le prestataire et ses équipes parviennent à préparer les commandes et à les expédier. Jusque là, cette démarche peut sembler légitime mais d'aucun n'hésite pas à placer très haut leurs exigences (avec un taux de réussite exigé compris entre 95 et 98%) et à faire d'un indicateur non atteint une cause de rupture sans préavis du partenariat.

Autant d'éléments qui peuvent suffire à faire tomber la présomption d'indépendance allouée aux personnes morales par l'article L 8221-6 du Code du travail et permettraient au juge d'exercer son pouvoir de requalification. Celui-ci, dans un arrêt du 15 mars 2006²⁷, nous rappelle que « *l'existence des relations de travail ne dépend ni de la volonté exprimée par les parties, ni de la dénomination qu'elles ont donnée à leur convention, mais des conditions de fait dans lesquelles est exercée l'activité des travailleurs* », mais aussi qu'il « *incombe au juge, pour conclure à l'existence d'un contrat de travail, de constater la réalité du pouvoir de commandement de l'employeur à l'égard de son subordonné* ». Le magistrat va alors se livrer à une analyse approfondie des conditions dans lesquelles le travailleur accomplit son activité, s'il s'exécute conformément aux prescriptions et sous l'autorité de son donneur d'ordre, qui lui-même en dirigerait et en contrôlerait l'exécution, sanctionnant les manquements éventuels notamment par la rupture de la relation commerciale. Ainsi en a-t-il été jugé dans l'arrêt cité relatif à un contrat de transport pour l'exécution duquel « *toute l'activité [du transporteur] était consacrée à la société GLS [le donneur d'ordre], que ses véhicules portaient le logo GLS et ses employés un uniforme et un badge GLS, qu'elle était hébergée dans des locaux mis gratuitement à sa disposition et que celui-ci était son donneur d'ordre exclusif* ». Si désormais le fait pour un prestataire d'être mono-client ne suffit plus à caractériser à lui seul l'existence d'un contrat de travail, plus encore si cela résulte de sa volonté seule, il demeure toutefois un élément déterminant de la dépendance économique du prestataire envers son client.

Il n'existe pas encore aujourd'hui de jurisprudence spécifique propre au contrat de prestations logistiques pour lequel une requalification en contrat de travail aurait été opérée, cependant, l'étroitesse des relations entre les contractants, l'émission de directives précises quant au déroulement des tâches, ainsi que les contrôles scrupuleux réalisés par le donneur d'ordre, amènent à priver le logisticien de toute marge de manœuvre dans

²⁷ Cass. Com. 15 mars 2006, n° 04- 47. 379, *Sté Worldwilde France c/ Epoux Freschi*, Droit social 2006, p. 695, com. J. Savatier Contrat de travail, notion du rapport de subordination.

l'exécution de sa prestation et à le vider de son professionnalisme. La réduction de son autonomie à un simple habit de circonstance peut finir par le placer dans un état de subordination justifiant par conséquent la requalification du contrat en contrat de travail.

Les théoriciens ne sont pas en reste en ce qu'il s'agit de prévenir les principaux concernés de ce risque de requalification, d'autant plus que les sanctions sont sévères : en plus de l'application de la législation sociale régissant le contrat de travail et le paiement des arriérés de salaire, cotisations et autres charges sociales, le donneur d'ordre peut se voir poursuivi pour travail dissimulé (prévu aux articles L8221-1 et suivants et L8224-1 et suivants du Code du travail) et encourir jusqu'à 3 ans d'emprisonnement et 45 000€ d'amende s'il s'agit d'une personne physique, et jusqu'à 225 000€ pour les personnes morales à quoi vient s'ajouter la fermeture et la dissolution de leur société.

A titre d'exemple, il est conseillé aux professionnels du secteur afin de jeter ce risque au loin, de ne pas pousser le prestataire à entretenir avec soi une relation quasi-exclusive, surtout si celle-ci n'est pas réciproque, mais également, en s'abstenant de donner des ordres directement au personnel du prestataire par le truchement de salariés détachés chez ce dernier²⁸.

B. Le sort du personnel du logisticien en cas de rupture du contrat

L'existence de relation quasi-exclusive voire exclusive entre un logisticien et son client n'est pas une chose rare : il est fréquent qu'un prestataire transforme et adapte son activité et ses moyens aux besoins propres de son donneur d'ordre, en adoptant par exemple une méthode de travail élaborée en interne par son client, en installant ses locaux à un point stratégique pour ce dernier ou encore en mettant en place des outils spécifiques à la gestion de ses stocks. Qui dit activité spécifiques dit généralement salariés embauchés et formés en conséquence. Que devient cette main d'œuvre lorsque le partenariat prend fin ?

Dans la pratique, de plus en plus de prestataires logistiques sont tentés d'insérer dans leurs conditions générales de vente une clause requérant du donneur d'ordre qu'il s'engage, soit à récupérer en interne cette masse salariale, soit que celle-ci soit attachée au service de son successeur. Certains vont même jusqu'à réclamer de leur donneur d'ordre qu'ils participent au paiement des indemnités engendrées par la mise en place d'un plan social. De telles clauses placent le donneur d'ordre qui les aurait signé dans une situation délicate : soit il s'engage à imposer à son futur prestataire l'emploi de cette main d'œuvre, soit il se verrait contraint de réintégrer dans ses services ce dont il souhaitait à l'origine se débarrasser, soit enfin, il se retrouve solidaire du paiement d'un plan de licenciement que l'on se doute qu'il sera très onéreux.

²⁸ C. Paulin, *Introduction à la logistique*, Juris-Classeur Transport, Fasc. 614-30, 2007, n°20.

LE CONTRAT DE PRESTATIONS LOGISTIQUES

C'est à cette dernière solution que se trouva contrainte la société ARVATO et sa filiale la SMED par un jugement prud'homal en date du 20 septembre 2009. En l'espèce, la société DHL Express s'était vu confier par la société PARAMOUNT « *la réalisation de prestations telles que la gestion des réceptions et de la mise en stock, préparation d'emballage et expédition des commandes, la gestion de l'expédition et du transport, le conditionnement et l'étiquetage, à quoi s'ajoutaient des services plus spécifiques visant à la promotion des produits PARAMOUNT [...]* ». La société décide de lancer un appel d'offre visant à renouveler ce contrat et auquel DHL se présente. Mais c'est le groupe allemand ARVATO qui lui est préféré, ce dernier déléguant l'exécution de ce marché à sa filiale SMED. DHL propose alors à ce dernier la reprise de ses installations et des 78 salariés employés qui n'avaient pu être reclassés. Face au refus d'ARVATO, l'ex prestataire saisit en référé le conseil des prud'hommes de Fontainebleau sur le fondement de l'article L 1224-1 du Code du travail, selon lequel « *lorsque survient une modification dans la situation juridique de l'employeur, notamment par succession, vente, fusion, transformation du fonds, mise en société de l'entreprise, tous les contrats de travail en cours au jour de la modification subsistent entre le nouvel employeur et le personnel de l'entreprise* ». Après un premier appel formé devant la Cour d'appel de Paris afin de reconnaître la compétence du juge prud'homal, l'affaire fut renvoyée devant le Conseil des prud'hommes de Fontainebleau qui reconnut par un jugement du 20 septembre 2001, la possibilité pour DHL d'invoquer le bénéfice de l'article L 1224-1 du contrat de travail et condamna par conséquent, la société ARVATO et sa filiale à dédommager le groupe DHL « *du plan social que celui-ci avait été contraint de mettre en œuvre pour avoir refusé de reprendre les salariés affectés à l'exécution du contrat de service PARAMOUNT* ».

Cette décision est saisissante : au delà de l'avancée qu'elle apporte en terme de compétence prud'homale, qui se trouve étendue à un différend, même si celui-ci « *n'oppose pas l'employeur au salarié qui l'emploie, dès lors que l'existence, seulement prétendue, d'un contrat de travail existant ou ayant existé a bien été l'occasion de ce différend* », il fait trembler les professionnels du secteur qui, dans l'attente d'une décision de cour d'appel, redoute l'effet de ce jugement sur l'acquisition de futurs marchés. Les conséquences en seraient multiples, car en l'absence de plan social, ne se retrouveraient ils pas contraints de prendre à leur charge ces salariés, quand bien même il disposerait déjà les effectifs et des compétences nécessaires ? D'autre part, la solution peut surprendre, car aucun lien juridique ne relie le nouveau prestataire avec son concurrent.

Habituellement, la jurisprudence ne reconnaît l'existence d'un transfert des contrats de travail seulement lorsqu'il y a eu transfert d'une entité économique autonome dont l'identité est maintenue lors du transfert. Interprété à la lumière de la directive communautaire n°2001/23 du 12 mars 2001 dont il est la transposition, l'entité désigne « *un ensemble organisé de moyens en vue de la poursuite d'une activité économique, que celle-ci soit essentielle ou accessoire* ». Autrement dit, il doit s'agir d'une activité à laquelle doivent être associés de manière significative les moyens corporels, incorporels ou humains, nécessaires à son exploitation²⁹. Pour être considérée comme « autonome »,

²⁹ Cass. Soc. 18 février 2004, n°01-42.626.

encore faut-il que cette activité constitue de par son importance une entreprise disposant d'une organisation interne minimale, démontrant son caractère détachable et individualisable du reste de l'activité. Encore faut-il que cette entité continue à fonctionner et à exercer le même type d'activité sous le règne de la nouvelle direction, maintenant ainsi son identité propre.

Un arrêt rendu en Assemblée plénière le 15 novembre 1985³⁰ vint pourtant limiter le champ d'application de l'article L1224-1 du Code de travail en excluant de sa lettre les transferts de contrats entre les prestataires successifs d'un marché de nettoyage, au motif que « *la modification de la situation juridique de l'employeur ne peut résulter de la seule perte d'un marché* ». Cette lecture très restrictive fut confirmée et affinée par une série d'arrêts rendus le 12 juin 1986, venus ajouter que désormais, la transmission de plein droit des contrats de travail supposera l'existence d'un lien de droit entre les entrepreneurs successifs. Cette nouvelle condition sine qua non freine le jeu de l'article 122-1 du Code du travail (ancien article L1224-1 du même code) qui ne peut plus désormais s'appliquer entre les prestataires successifs d'un marché de services. C'était sans compter le revirement de jurisprudence qu'opéra la Cour de cassation dans trois arrêts d'Assemblée Plénière le 16 mars 1990³¹. Bien que cette évolution désavoue une jurisprudence inaugurée quelques années auparavant, elle s'inscrit dans une volonté de se mettre au diapason avec l'esprit de la directive européenne du 14 février 1977³². Désormais, le juge abandonne l'exigence du lien de droit posée par la Chambre sociale en 1985 et admet dans ses arrêts la transmission des contrats de travail entre les prestataires successifs d'un marché de services. Nonobstant, on est loin de retrouver l'interprétation très large dont jouissait cet article avant l'arrêt de 1985. En effet, l'arrêt SA Onet vient préciser qu'une « *perte de marché ne peut constituer à elle seule une modification dans la situation juridique de l'employeur* ». Après tout, il ne s'agit que de la perte d'un client et la société subsiste bon an mal an en tant qu'entreprise et c'est à elle qu'il revient de reclasser ou de licencier ses salariés. Pour que soit fait application de l'article du Code du travail, cette perte de marché doit donc s'accompagner du « *transfert d'une entité économique autonome constituée d'un ensemble organisé de personnes et d'éléments corporels ou incorporels permettant l'exercice d'une activité économique qui poursuit un objectif propre dont l'identité est maintenue* ».

Mais que dire dès lors que le concurrent évincé se trouvait être en relation d'exclusivité avec son donneur d'ordre ? Dès lors qu'une relation de dépendance économique serait caractérisée, un transfert des salariés formés et des locaux équipés « sur mesure », le jeu de l'article L1224-1 devrait prendre toute son ampleur et justifierait la continuité des contrats de travail avec le nouveau prestataire. C'est d'ailleurs ce que soulignèrent les juges de première instance dans le jugement rendu contre la société

³⁰ Cass. Ass. Pl., 15 novembre 1985, n°82-40.301.

³¹ Cass. Ass. Pl., 16 mars 1990, n°89-45.730 SA *Nîmoise de Tauromachie*, n°86-40.686 Sté *d'exploitation du Touring Club*, n°85-44.518 SA *Onet*.

³² Direction européenne n°77-187 du 14 février 1977 *concernant le rapprochement des législations des Etats Membres relatives au maintien des droits des travailleurs d'entreprises, d'établissements ou de parties d'établissements*.

Arvato, lesquels relevèrent que la demande de transfert concernait « *les contrats de travail des salariés de DHL affectés à l'exécution exclusive* » du contrat conclu avec la Paramount, qui avait de plus exigée d'être « le seul client du site » et définit « un cadre dédié » à sa logistique de distribution. Cela supposait « *un entrepôt dédié au secteur d'activité de la logistique qui représentait 93% de ses heures d'exploitation, [...], l'emploi d'outils spécifiques au groupe, [...] un matériel informatique spécialement customisé à la demande de Paramount* » auxquels les salariés avaient été formés et l'exécution de « *services, atypiques dans le cadre d'une prestation logistique classique* »³³ tels que l'activité promotionnelle ou la gestion des avoirs clients.

Dans son attendu, les juges du fond se contentèrent de constater la réunion des conditions posées par les jurisprudences successives pour reconnaître l'applicabilité de l'article L1224-1 du Code du travail. Néanmoins, il est possible de penser qu'avec 78% du chiffre d'affaire réalisé par DHL auprès de la société Paramount, pour le compte duquel 80% du personnel avait été exclusivement affecté, la relation de quasi exclusivité entretenue par les deux contractants influença pour beaucoup la décision des juges, et ce malgré les distorsions à la concurrence que cela entraînait³⁴.

Cette jurisprudence semble rappeler aux praticiens du secteur de la logistique les dangers représentés par l'existence de relations d'exclusivité ou d'une moins, d'une forte interférence entre leurs deux activités. Afin de limiter au mieux ces effets *desire non gratae*, il reviendrait au donneur d'ordre de tempérer ses directives, en laissant à son prestataire la part de liberté dans sa gestion qui lui revient de droit. Reste que cette image utopique réfléchit mal la réalité du milieu et la tendance actuelle des gros chargeurs à confier à des extérieurs d'importantes plateformes régionales construites en des points stratégiques de leur distribution nationale voire internationale³⁵.

II. L'implication du prestataire logistique dans le jeu de l'article L132-8 du Code de Commerce

Au titre de l'article L132-8 du Code de commerce, le voiturier dispose d'une action directe (ou action en garantie pour être plus juste) à l'encontre de l'ensemble des parties au contrat de transport, à savoir l'expéditeur, le commissionnaire de transport et le destinataire de la marchandise. Cette clause d'ordre public (mais à qui a été refusé le statut de loi de police³⁶) permet au transporteur exécutant d'obtenir paiement du prix et des frais d'éventuelles prestations annexes en cas de défaillance de son débiteur, qui peut être le

³³ Conseil des Prud'hommes de Fontainebleau, jugement rendu le 20 septembre 2009, n° RG : F10/0039.

³⁴ M. Deschamps, *La stratégie anti concurrentielle d'augmentation des coûts rivaux à travers l'exemple du transfert du contrat de travail*, Revue Lamy de la Concurrence, 2010, n°23.

³⁵ *Le marché français des entrepôts logistiques*, Les Focus de Développement Construction, 2012.

³⁶ Cass. Com. 13 juillet 2010, n°10-12.154, BTL 2010, p. 463.

chargeur de la marchandise, le commissionnaire de transport, ou le transporteur ayant sous-traité sa prestation.

L'absence de définition des notions d'expéditeur (seulement mentionné comme « celui qui signe la lettre de voiture » dans l'article L133-1 du Code de commerce) et de destinataire (« celui à qui la marchandise est adressée ») a donné naissance à un véritable contentieux quant à l'implication des plateformes logistiques dans un contrat de transport auxquels elles sont pourtant initialement étrangères.

Cumulant le plus souvent les qualités de « remettant » de la marchandise et celle de « réceptionnaire », des prestataires logistiques se voient régulièrement reconnaître le statut d'expéditeur ou de destinataire « réel ou apparent » lorsqu'ils n'ont pas pris les mesures nécessaires pour éviter ce genre d'implication. Conscients de cette jurisprudence constante, certains incluent dans leurs contrats une clause prévoyant la facturation à leur client de tous les frais qui pourraient être déboursés à raison d'une action directe formulée par un transporteur à son encontre dans le cadre de l'article L132-8 du Code de commerce. Comme le souligne très justement un auteur, cette action « est diabolique et surtout insaisissable. On ne connaît pas exactement son domaine, on ne sait pas exactement quelle est son assiette. On hésite aussi sur ses cibles ». Face à l'inaction du législateur, le rôle du juge prend ici toute son ampleur.

Il n'en demeure pas moins possible d'échapper à ce mécanisme. En ce qui concerne la qualité d'expéditeur, il a été admis dans un arrêt rendu par la Cour de cassation le 13 février 2007³⁷ que si l'expéditeur est celui qui conclut en son nom le contrat de transport avec le voiturier, il « n'est pas nécessairement la personne chez qui la marchandise est enlevée ». Ainsi celui qui se contente de remettre la marchandise au transporteur sans porter son nom sur la lettre de voiture ni conclure de contrat ne peut être reconnu comme étant l'expéditeur. Pour que ce soit le cas, il faudrait que le transporteur apporte la preuve que le prestataire de logistique ait paraphé de son enseigne la lettre de voiture, et ce sans indiquer avoir agit pour le compte de son propre donneur d'ordre, coupant court à la théorie de l'apparence. La qualité d'expéditeur pourrait également être reconnue au logisticien dès lors que lui serait adressé les factures liées au transport³⁸.

Concernant la qualité de destinataire, dernier arrivé dans la grande famille des participants au contrat de transport depuis l'entrée en vigueur de la loi du 6 février 1998, quatre arrêts en date du 22 janvier 2008³⁹ vinrent clore le débat relatif à l'exercice de l'action directe en paiement contre le destinataire réel ou apparent. Pour être reconnu comme garant du prix du transport lorsqu'une lettre de voiture est émise, deux conditions doivent être réunies : il faut d'une part que l'intermédiaire soit mentionné comme destinataire sur le document. Mais seule cette mention ne suffit pas à lui conférer cette qualité et c'est pourquoi il faut en outre que celui-ci accepte la réception des marchandises.

³⁷ Cass. Com. 13 février 2007, n°05-18.950, *Sté Transport Barcos c/ Sté Saint Louis Sucre*.

³⁸ M. Tilche, *Apparence et transparence*, BTL 2008, n°3209.

³⁹ Cass. Com. 22 janvier 2008, n°06-15.957 *SA Transports Kessler c/ SA Allo Fret*, n°06-19.423, *SNC Soufflet et Cie c/ SAS Transports Sarrion Charbonnier*, n°06-18.308, *Sté Location prestations logistique c/ Sté RTE EDF Transport*, n°06-11.083, *Sté Navarro c/ Sté Serta Transports*.

Par cette acceptation, le juge considère que le destinataire a manifesté sa volonté d'adhérer au contrat de transport, devenant alors partie à ce dernier et donc débiteur du prix. A moins qu'il n'indique agir pour le compte d'un mandataire. Ce statut de « mandataire réceptionnaire » qui lui permettrait d'échapper à tout appel en garantie peut se manifester soit par la mention « pour le compte de », soit par l'identification du mandant en qualité de destinataire sur la lettre de transport. Si d'aventure, une action était intentée contre le réceptionnaire alors même que figure sur le document de transport les noms du destinataire réel et du mandataire-, cette action sera considérée comme irrecevable⁴⁰ à l'égard du réceptionnaire.

Et en l'absence de lettre de voiture ? Rappelons que cette dernière n'a qu'un rôle probatoire et ne constitue pas une condition de validité du contrat de transport⁴¹. Dans cette situation donc, la solution est unanime : celui qui remet ou reçoit de la marchandise sans indiquer agir pour le compte d'un mandant sera reconnu comme garant du prix du transport. Cette solution, applicable tant à l'égard de l'expéditeur que du destinataire apparent, reste extrêmement favorable au transporteur pour qui la charge d'apporter la preuve de ces qualités a été considérablement allégée. Instaurant une véritable présomption, il importe essentiellement au juge que le transporteur sache contre qui diriger son action et ainsi pouvoir obtenir le paiement de sa prestation. Pour certains auteurs, une telle entorse au droit de la preuve posé par l'article 1315 du Code civil⁴² porte un coup à la sécurité des transactions et requiert du magistrat l'introduction d'un double tempérament : un tempérament objectif résidant dans la croyance légitime dans la qualité de celui contre qui le transporteur exerce son action (l'erreur du transporteur pouvait elle se justifier ? Le prestataire logistique pouvait il être valablement apparenté au destinataire final ?), et un tempérament subjectif, découlant de la bonne foi du transporteur (au regard de l'ensemble des éléments de l'espèce, le transporteur ne pouvait il pas réellement avoir connaissance de l'existence et de l'identité du destinataire final ? Cette société de groupage n'est elle pas suffisamment reconnue dans le milieu du transport pour éviter ce genre de confusion ?).

Dans l'attente d'une solution jurisprudentielle plus aiguisée, il est recommandé aux chargeurs, logisticiens et plateformes de groupage de quérir de leur donneur d'ordre que ces derniers se portent en qualité d'expéditeur sur la lettre de voiture, ou tout du moins, indiquent agir « pour le compte de ».

⁴⁰ CA Paris, 5ème chambre B, 11 septembre 2008, BTL 2008, p. 652.

⁴¹ Cass. Com. 15 mars 2005, Bull. civ. IV, n° 66.

⁴² Article 1315 du Code civil : « *Celui qui réclame l'exécution d'une obligation doit la prouver. Réciproquement, celui qui se prétend libéré doit justifier le paiement ou le fait qui a produit l'extinction de son obligation.* »

LE CONTRAT DE PRESTATIONS LOGISTIQUES

Autant de recommandations éparses faites aux praticiens découlant à la fois de la jurisprudence et de la doctrine, que certaines organisations professionnelles ont tenté de compiler dans de véritables guides adressés aux principaux agents concernés. S'il s'agissait au départ d'orienter les prestataires logistiques sur la construction de leur contrat en relevant un à un les risques contre lesquels ces derniers devaient se prémunir, apparurent rapidement de véritables tentatives à l'établissement d'un « contrat type » prestations logistiques, dont il nous appartient désormais de nous interroger sur l'opportunité.

CHAPITRE III : LES TATONNEMENTS EN FAVEUR DE LA REDACTION D'UN « CONTRAT TYPE » PRESTATIONS LOGISTIQUES

Il faut le reconnaître, le contrat de prestations logistiques a de quoi effrayer les entrepreneurs : ne faisant pas l'unanimité parmi les juges, ni parmi la doctrine, souffrant d'une jurisprudence instable et ne sachant à quelle catégorie contractuelle se vouer, quelqu'un se devait d'intervenir. Et qui de mieux placer que les professionnels eux-mêmes ?

Plusieurs fédérations s'essayèrent à ce difficile exercice. Citons principalement la Fédération Nationale des Prestataires Logistiques et des Magasins généraux agréés par l'Etat (FEDIMAG), la Fédération des Entreprises de Transport et Logistique de France (TLF) qui établirent chacun leur tour des « conditions générales de vente » afin d'offrir aux entrepreneurs un semblant de sécurité juridique.

Consciente de la diversité des prestations qu'elles tendent à couvrir, ces organisations ont choisi de faire référence à un « opérateur de transport-logistique » (OTL) à qui elles attribuent un champ d'action plus ou moins vaste. Ainsi la FEDIMAG préféra-t-elle se concentrer sur les opérations de stockage, tandis que TLF propose une définition plus large de l'opérateur de transport-logistique et laissant le choix à ses lecteurs d'y intégrer ou non le transporteur et le commissionnaire.

Malgré des champs d'application d'inégale ampleur attribués à leurs textes, ces organisations s'accordent à définir l'OTL comme « *la partie qui conclut un contrat de transport avec un transporteur à qui elle confie l'exécution de la totalité ou d'une partie de l'opération de transport et/ou conclut un contrat de prestations logistiques avec un substitué, quand elle n'exécute pas elle-même lesdites prestations* »⁴³.

L'étude de deux de ces écrits nous apprendra quelles ont été les solutions apportées aux principales obstacles auxquels sont confrontés les professionnels de la logistique et que nous avons développé plus haut **(Section I)**. Pour, dans un second temps, tenter de poser les bases du régime d'un « contrat type de prestations logistiques » unique et autonome **(Section II)**.

⁴³ Conditions générales de vente régissant les opérations effectuées par les opérateurs de transport et/ou logistique, Fédération des Entreprises de Transport et Logistiques (TLF) de France

Section I : L'émission de conditions générales de vente largement inspirées des contrats types transport

I. Le Guide de Bonnes Pratiques pour la Rédaction d'un Contrat de prestations de services logistiques

Elaboré en partenariat avec Cofinter et le cabinet Dupont-Champion, ce guide extrêmement complet, se compose d'un modèle de cahier des charges, d'un contrat cadre, de conditions générales et particulières, ainsi que d'annexes techniques. Véritable syncrétisme entre l'expertise juridique des uns et la connaissance du monde de la logistique des autres, ce document a le mérite d'orienter ses lecteurs sans toutefois se montrer impératif dans ses prescriptions. En effet, chaque clause est accompagnée d'un tempérament ou d'une variante que ces derniers pourront envisager sans craindre de s'égarer.

A. Un objet excluant les opérations de transport et de commission de transport du champ d'application du contrat

Le guide délimite son objet à « toutes les prestations de services logistiques spécifiques et/ou juridiquement détachables de toute opération relative à l'exécution d'un contrat de transport et/ou à l'organisation de celui-ci. [...] Il est expressément convenu entre les Parties que les prestations liées au transport des marchandises sont exclues du champ d'application du présent contrat et font, l'objet d'un contrat de transport ou d'un contrat de commission de transport. Dans ces deux cas, il est explicitement convenu entre les Parties qu'elles se réfèrent aux contrats types ou aux conventions internationales en vigueur, applicables aux transports de marchandises ».

On ne peut faire plus explicite : loin de marcher sur les platebandes de la loi Gaysot pour les transports intérieurs ou des Conventions internationales applicables à la matière, le guide se contente d'intervenir là où le manque se fait sentir. En excluant à la fois le transport et la commission, TLF fait disparaître en partie les incertitudes relatives à la nature juridique du contrat logistique et aux risques que feraient peser une requalification en contrat de transport ou de commission de transport sur les parties.

Le guide se livre également à une généreuse énumération des prestations qu'il cherche à couvrir en les répartissant selon qu'ils s'agissent de logistique amont, aval, industrielle, ou encore administrative. Citons à titre d'exemple les opérations de « *gestion du planning et de suivi des réceptions, filmage des palettes, préparation et expéditions des commandes, personnalisation des produits, déclarations douanières et administratives, plan de prévention des risques etc.* ».

B. L'affirmation de l'indépendance du prestataire dans l'exécution de ses obligations

A la limite de la redondance, c'est en ces termes que le guide définit les obligations de l'opérateur : « *En sa qualité de société indépendante, le prestataire assurera l'exécution de son activité en totale liberté et économie. Le présent contrat ne crée aucun lien de subordination entre les Parties [...]. Pour atteindre ses objectifs, le prestataire a l'entière responsabilité de la définition et de la mise en œuvre des moyens et processus aptes à traiter les flux de marchandises [...]* ».

Ici encore, les rédacteurs entendent échapper à une possible requalification en contrat de travail, en prenant soin de faire allusion faite à la présomption d'indépendance des personnes morales inscrites au Registre du Commerce et des sociétés et au lien de subordination juridique caractéristique du contrat de travail. Il laisse également au logisticien la pleine possession de ses moyens dans l'exécution de sa charge, le laissant libre des méthodes et procédés utilisés et dont il devra répondre.

De plus, en attribuant au prestataire une mission de conseil, il est clairement fait état ici de sa compétence en terme de gestion de la chaîne logistique. Contre rémunération et à la demande de son client, celui-ci devra mettre à sa disposition des « *experts en logistique ainsi que des logiciens d'analyse* », remettant par là chacune des parties à sa place. Si le donneur d'ordre a choisi de déléguer sa logistique de distribution à un extérieur, c'est bien qu'il reconnaissait le savoir faire de son prestataire, considéré comme plus à même d'en assurer la gestion au regard des moyens et des connaissances dont il dispose.

Notons cependant que, malgré toutes les précautions prises, rien ne fera obstacle à ce que le juge, appuyé par l'article 12 du Code de procédure civile, décide de requalifier la convention des parties en contrat de travail s'il considère que toutes les conditions se trouvent réunies.

C. Une obligation de résultat tempérée par des causes exonératoires de responsabilité et des plafonds d'indemnités.

Le prestataire se doit également de mettre en œuvre et d'exploiter « *les moyens décrits dans les conditions particulières, dans les règles de l'art, conformément aux connaissances actuelles et aux informations transmises par le bénéficiaire. [...] Il mettra tous les moyens dont il dispose pour traiter de façon optimale les prestations qui lui sont confiées* ».

Grâce à une telle rédaction, le guide laisse le choix aux futurs contractants entre la stipulation d'une obligation de moyen ou d'une obligation de résultat, à peine voilée derrière les expressions « *dans les règles de l'art* » et « *il mettra tous les moyens dont il dispose pour traiter de façon optimale* ».

LE CONTRAT DE PRESTATIONS LOGISTIQUES

Les commentateurs s'accordent cependant à dire que cette formule reviendrait en réalité à poser une présomption de responsabilité du prestataire, le soumettant alors à une obligation de résultat⁴⁴.

Cette hypothèse tend à se confirmer avec l'introduction de causes exonératoires de responsabilité autres que la force majeure, elle-même définie en des termes très vastes et trouvant à s'appliquer à des situations de grèves, de carence ou retard des moyens de transport ou de communication, ainsi qu'à une panne d'ordinateur.

Parmi ces autres causes exonératoires de responsabilité, nous retrouvons de façon assez classique le vice propre de la marchandise (« la responsabilité du Prestataire sera entièrement dérogée en cas d'altération ou de pollution des marchandises [...] résultant d'un vice propre de la marchandise »), la faute du cocontractant lorsque le dommage résulte du conditionnement des biens ou d'un défaut d'information relatif à la nature du produit, ou par un manquement de ce derniers aux obligations qu'il détient de la convention.

Si toutefois l'opérateur ne parvenait pas à prouver l'existence d'un cas d'exonération pouvant le dégager de sa responsabilité, il est prévu que celle-ci soit strictement limitée, selon qu'il s'agisse d'une perte, d'une avarie, d'un retard ou tout autre source de dommage. Les dommages qui seraient survenus au cours d'un acte de transport ou de commission de transport restent soumis « *aux dispositions légales ou réglementaires en vigueur* » (référence faite aux contrats types et conventions intervenant en la matière), tandis que des plafonds spécifiques, à défaut de dispositions légales, sont prévus pour les opérations logistiques. Ainsi, en cas de perte et d'avarie, le prestataire devra indemniser son client à hauteur de 14€ par kilogramme de poids brut de marchandises manquantes ou avariées sans pouvoir excéder une somme supérieure au produit du poids brut de la marchandise, exprimée en tonnes, multipliées par 2 300€ avec un maximum de 50 000€ par événement.

Bien qu'excluant le transporteur et le commissionnaire de son champ d'intervention, l'influence du droit applicable aux opérations de transport est prégnante. Des rapprochements peuvent encore être relevés en terme de délais de paiement (le délai de 30 jours de l'article L 441-6 du Code de commerce est ici repris). Mais cela est encore plus flagrant dans les conditions générales de vente OTL, également élaborées par TLF.

⁴⁴ M. Tilche, *Logistique : comment contractualiser ?*, BTL 2009, n°3263

II. Les Conditions Générales de Vente OTL (CGV OTL)

Rédigées de façon beaucoup plus succincte que leur cadet, les CGV OTL ont d'abord été initiées par la FFOCT en 1994, avant de subir plusieurs mises à jour en 2001 et 2008.

Elles se dotent pour leur part d'un champ d'application beaucoup plus étendu que ses comparses puisqu'elles intègrent à la fois « *l'agent de fret aérien, l'agent maritime, commissionnaire de transport, courtier de fret, entrepositaire, manutentionnaire, transporteur [...]* » (pour ne citer que les principaux car la liste est encore longue)

Plus audacieuses, elles s'efforcent encore plus que les autres à répondre à ce double objectif que constitue à la fois la volonté de couvrir tous les intervenants de la chaîne logistique sous un même texte, et ce afin de combler le vide réglementaire laissé par les lois nationales et les conventions internationales pour nombre des activités concernées.

L'intérêt principal de ces conditions réside dans son souhait de parvenir à soumettre à la fois les prestations de transport et celles d'entreposage associées au contrat de dépôt à un régime commun, et ce malgré les profondes dissemblances portées par ces deux conventions.

A. L'instauration d'une présomption de responsabilité « quelque soit la qualité en laquelle le prestataire intervient »

Si les CGV sont peu bavardes quant à la nature de la responsabilité pesant sur le prestataire, les termes employés laissent cependant peu de place au doute : « *les limitations d'indemnités indiquées ci-dessous constituent la contrepartie de la responsabilité assumée par l'OTL* ».

Comme pour le contrat de transport, l'OTL jouirait en contrepartie de son obligation de résultat de plafonds d'indemnisation. Lorsque engagé sa responsabilité des dommages survenus lors d'opérations de transport, les CGV renvoient expressément aux limites définies par les contrats types régissant les modes de transport empruntés, tandis que les avaries subies lors de prestations logistiques se voient attribuer des butoirs spécifiques de l'ordre de 17,25€ de poids brut avec un maximum du tonnage avarié ou perdu multiplié par 2 850€, ne pouvant toutefois excéder 60 000€ par événement. Les commentateurs y voient non sans raison « une quasi-décalcomanie » du contrat type général pour les envois de plus de 3 tonnes⁴⁵.

Cette clause mettrait donc fin à la perpétuelle indécision lorsque peuvent constituer le siège du dommage les opérations de transport et d'entreposage. Si les premières sont soumises à une obligation de résultat de la part de leur auteur, les secondes jouissent d'une responsabilité plus modérée (obligation de moyens). Désormais, l'opérateur

⁴⁵ M. Tilche, *Conditions TLF : un peu de sang neuf*, BTL 2011, n°3387

serait soumis, quand bien même le fait générateur du dommage résiderait dans une phase de stockage en entrepôt et « en quelque qualité qu'il intervienne », à une obligation de résultat.

Pareille simplification fut opérée en terme de délai de prescription.

B. Un délai généralisé de prescription

Rappelons que du fait de l'article L133-6 du Code de commerce, toute action fondée sur le contrat de transport doit être formulée dans un délai d'un an à compter de la date de remise réelle ou supposée des marchandises. Celui agit sous le couvert d'un contrat de dépôt aura quant à lui, 5 ans pour agir.

Les CGV retiennent pour leur part un délai de un an pour toutes les actions menées contre la convention qu'elles régissent. Le juge n'a alors plus à s'attacher à la qualification du contrat avec tout le cheminement intellectuel que cela implique (localisation du dommage, analyse de la volonté des parties au regard de la convention établie entre elles) puisqu'une prescription annale s'appliquera pour toutes les actions auxquelles le contrat donnera lieu.

Grâce au champ d'application très large qu'elles se sont octroyées, les CGV TLF se sont efforcées de rassembler dans le moule unique de « l'opérateur de transport – logistique » l'ensemble des intervenants de la chaîne logistique, facilitant alors le travail du juge à qui il appartiendra seulement de constater leur opposabilité et faire application de leur contenu.

Ne serait-il pas alors dans l'intérêt du législateur de s'en inspirer et d'ériger ces conditions informelles nées de la pratique en un contrat type de nature réglementaire comme il le fit pour les opérations de transport ?

Section II : Vers un régime statutaire « opérateur de transport et logistique » ?

Pour qu'elles soient applicables, encore faut-il que ces conditions soient opposables au donneur d'ordre du prestataire. Si la théorie générale des contrats exige que ces conditions aient été connues lors de la formation de la convention et acceptées par chacune des parties afin que ne soit pas caractérisé un vice de consentement (article 108 du Code civil), la jurisprudence a eu tendance à faciliter la preuve du consentement du donneur d'ordre aux CGV TLF. Il fut ainsi décidé que, dès lors que les parties se trouvaient en relations d'affaires suivies depuis plusieurs années sous le régime OTL, ces conditions étaient présumées sues du cocontractant qui ne pouvait s'en défaire au motif qu'il n'en avait pas eu connaissance lors de la formation du contrat⁴⁶. En est-il de même lorsqu'elles tendent à régir les rapports entre deux opérateurs de transport et/ou de logistique entre eux. Ainsi, le juge considère-t-il que, lorsque des professionnels appartiennent une même organisation commerciale, ces conditions étaient réputées connues et il n'y avait pas alors besoin de les reproduire lors des échanges successifs pour être opposables.

Parce qu'elles simplifient la résolution des litiges nés du contrat complexe que constitue le contrat logistique, les juges ne peuvent qu'encourager le recours à ces textes qui le libèrent de ce pesant devoir de requalification. Peut-on pour autant se contenter de ces CGV ? Après tout, elles paraissent apporter toute satisfaction, offrant un minimum de stabilité aux parties et allégeant la charge des magistrats.

Cependant, leur nature informelle les place dans une position fragile. Leur effet reste conditionné par la reconnaissance de leur opposabilité et lorsqu'elles sont écartées, rien ne vient pallier le vide qu'elles laissent derrière elles. Ni contrat type supplétif de volonté, ni conventions internationales.

C'est pourquoi l'élaboration d'un contrat type « prestations logistiques » nous paraît encore indispensable. Il reviendrait donc au législateur de reprendre pour soi la démarche initiée par les organisations professionnelles en cherchant à instaurer un régime juridique propre à cette convention hybride. La tâche n'est certes pas aisée, il s'agit toujours de rassembler une multiplicité d'intervenants aux activités variées, dont certaines sont déjà régies par un régime impératif aux modalités parfois contradictoires (référence ici faite aux contrats de transport et de dépôt) ou aux contours encore mal dégrossis (bien qu'un léger mieux soit attendu avec l'entrée en vigueur cette année d'un contrat-type commission) autour de dispositions applicables à tous et toutes.

Mais pourquoi ne pas commencer par s'émanciper de ce concept de « prestations logistiques » ? L'ensemble de ces opérations, faisant partie de ce qui est appelée « la chaîne logistique » et regroupant à la fois manutention, stockage, transport, commission, est mue au demeurant par une même finalité : convoyer un bien A afin en vue de sa transformation avant d'être acheminé vers son destinataire final. Intervenant à des degrés différents, il

⁴⁶ Cass. Com. 8 juillet 2014, n°13-18.700, *Sté Multilingual Graphic c/ Sté Schenker*, BTL 2014, n°3515.

n'en demeure pas moins que ces professionnels se trouvent liés par une même opération et voient leurs activités reliées entre elles par une relation de quasi-interdépendance. Ne faudrait donc t-il pas abandonner cette notion vague et sans contour de « prestations logistiques » , source de perpétuelle de questionnement, et le troquer contre le concept plus général « d'opérateur de transport-logistique » ? Cette idée semble parfaitement se résumer dans la formulation utilisée par les CGV OTL dans son objet « *les présentes conditions ont pour objet de définir les modalités d'exécution d'un OTL, à quelque titre que ce soit* ». Peu importe que ce dernier agisse en qualité de manutentionnaire, de transporteur ou de dépositaire. Parce qu'il se retrouve impliqué dans ce maillage, on lui appliquerait un régime propre, synthèse équilibrée des obligations propres à chacun. Ainsi ne serait-il plus question d'un contrat de prestations logistiques mais d'un contrat logistique dans lequel, il ne serait plus fait de distinction entre le transport, la manutention, ou le dépôt. Exit les notions de transporteurs, commissionnaires ou de dépositaires, désormais ils seront tous des « opérateurs de la chaîne logistique ».

CONCLUSION

Secteur aujourd'hui en pleine expansion, le monde de la logistique continue d'évoluer sans réel « abri juridique » solide. Les théoriciens et les juges ont cherché à « soumettre ce rapport de droit à un régime juridique unique et homogène » sans toutefois parvenir à une solution pérenne. Ballotés au gré d'une jurisprudence indécise et aux décisions imprévisibles, les professionnels ont tenté de se doter par eux même d'un semblant de sécurité juridique en tirant les leçons des arrêts des cours de justice et en s'inspirant des contrats types transport. Les Conditions Générales de Vente de l'Opérateur de Transport-Logistique de la Fédération des entreprises de Transport de France (TLF) restent pour le moment le projet le plus abouti. Elles proposent, non plus de s'arrêter à la qualité de l'opérateur, mais de réunir tous les intervenants sous un même statut.

Afin de mettre un point final aux turpitudes soulevées par ce contrat atypique aux contours en perpétuelle évolution, la solution pourrait être que cette initiative des professionnels soit reprise par le législateur. Sans remettre en cause les outils ayant déjà été mis en place pour les opérations de transport et de commission de transport, le législateur pourrait légiférer uniquement sur les points sujet à contentieux. Sont visés tout particulièrement le délai de prescription, la nature de l'obligation à la charge du débiteur du contrat, la prise en compte ou non des opérations de transport et de commission dans leur étude etc.

Pour autant, faut-il impérativement légiférer ? Une grande partie du chemin a déjà été faite par des organisations professionnelles. Peut on être mieux servi que par soi-même ? Il apparaît évident que ces dernières sont les plus compétentes dès qu'il s'agit de cerner leurs besoins et d'y apporter une solution appropriée.

Il est vrai, ces conditions générales que nous avons eu l'occasion d'étudier souffrent d'une faiblesse et non des moindres : elles ne s'appliquent que lorsqu'elles ont été expressément invoquées par les parties lors de la formation du contrat. Sans ce consentement initial, elles seront balayées d'un revers de main par le juge à qui il appartiendra une fois encore de disséquer la convention à la recherche d'une prestation caractéristique. Aucun modèle supplétif de volonté, à l'image de ce qui se produit pour les contrats de transport ou de commission en l'absence de convention clairement établie, ne viendra rattraper le vide ainsi créé.

Cependant, de telles situations justifient elles nécessairement une intervention du législateur ? Le monde de l'entreprise est unanime sur ce point : la réglementation française pèse sur l'esprit d'entrepreneuriat. A trop vouloir protéger les « parties faibles », celle-ci a mis en place tout un corpus de textes contraignants qui, certes, apportent la protection nécessaire à ceux qui en bénéficient, mais qui s'accompagnent également d'un effet contre-productif. En voulant par exemple protéger l'entrepreneur d'une rupture contractuelle trop brutale, le législateur, suivie par une jurisprudence « plus royaliste que le

Roi » a introduit l'article L442-6 du Code de commerce pénalisant qui manquerait de loyauté dans ses relations commerciales.

L'idée est loin d'être mauvaise, mais si on adopte le point de vue pratique d'un chargeur qui, face à l'incapacité de son transporteur à apporter la flotte nécessaire à son activité, souhaite en changer. Il devra attendre parfois jusqu'à six mois avant de pouvoir espérer contracter avec un plus gros prestataire, sans quoi, gare au couperet que constitue la rupture brutale des relations commerciales établies ! Il existe dans la pratique des affaires, notamment internationales, des clauses autorisant un donneur d'ordre de jouir des conditions qu'il jugerait plus avantageuses. Nous pensons ici à titre d'exemple, à la clause de l'offre concurrente qui lui permet de soumettre à son prestataire actuel les conditions plus favorables offertes par l'un de ses concurrents. Son partenaire peut soit décider de conserver son marché en s'alignant sur ce tarif (ou même le surenchérir), soit de mettre en application le processus de sortie de contrat qui aurait été stipulé au préalable dans leur convention. Nous pouvons encore envisager la clause du client le plus favorisé qui autorise le fournisseur a bénéficié des mêmes conditions dont jouit l'un de ses rivaux si elles s'avèrent plus avantageuses. Largement inspirées du droit anglo-saxon, ces pratiques n'ont toutefois pas profité de l'assouplissement du droit des discriminations tarifaires initié par la loi LME du 4 août 2008⁴⁷ et sont désormais frappées de nullité au visa de l'article L442-6 du Code de commerce. Preuve encore du conflit de conscience du système juridique français, tiraillé entre faire le choix de l'efficience économique et celui de l'équité. Tandis que le choix du premier supposerait de laisser plus de liberté aux opérateurs économiques dans la limite où ils sont les plus à même de parvenir à un fonctionnement optimum du marché, le second voudrait au contraire que soit perpétuellement assuré un traitement identique des opérateurs. C'est cette dernière politique qui gouverne encore, malgré quelques tempéraments, l'ensemble de notre pratique des affaires.

Le droit semble évoluer à contretemps : d'une part la concurrence internationale croissante pousse les entreprises à s'adapter , d'autre part ces dernières sont soumises à des réglementations lourdes. réduisant leur liberté d'action. Le droit devient un facteur de rigidité économique ligotant la liberté de négociation et de gestion des entreprises.

A l'échelle du transport, les chargeurs avancent sur la pointe des pieds dès lors qu'il s'agit de négocier avec un transporteur : en plus des dispositions générales du Code de commerce et des conventions impératives internationales, ils doivent se méfier des délais particuliers de paiement, intégrer qu'ils ne disposent que d'un an pour agir contre leur prestataire, s'assurer de la solvabilité de leur cocontractant afin que ne vienne pas un beau jour toquer à sa porte un transporteur inconnu de ses services lui réclamant le prix de sa prestation. La France, réticente à l'ouverture de ses frontières au cabotage, continue à se murer derrière de nouvelles lois venant encore renforcer la coresponsabilité des expéditeurs qui devront désormais s'assurer de la conformité du contractant de leur propre cocontractant⁴⁸.

⁴⁷ Loi n°2008-776 du 4 août 2008.

⁴⁸ Loi n°2014-790 du 10 juillet 2014 *visant à lutter contre la concurrence sociale déloyale*.

LE CONTRAT DE PRESTATIONS LOGISTIQUES

Le point d'équilibre entre une réglementation stricte entrave à l'entrepreneuriat et une liberté contractuelle sans limite source de litiges n'est jamais facile à trouver, en tout état de cause au regard de la mondialisation des échanges et donc des flux de transport, il pourrait être utile de raisonner si ce n'est d'un point de vue international au moins à un niveau européen.

SOURCES ET BIBLIOGRAPHIE

▪ **Traité, dictionnaires et ouvrages généraux :**

Lamy Transport tome 1, ed. Lamy, 2014 sous la direction de C. PAULIN.

Lamy Logistique, ed. Lamy, 2014 sous la direction de C. PAULIN.

Contrats Spéciaux, P. PUIG, coll. Hyper Cours, Dalloz 5^{ème} ed., 2013.

Droit du travail, C. WOLMARK et E. PESKINE, coll. Hyper Cours, Dalloz 7^{ème} ed., 2013.

Droit des transports terrestres et aériens, R. RODIERE, Dalloz 2^{ème} ed., 1977.

Lexique des termes juridiques 2014-2015, S. GUINCHARD, T. DEBARD, Dalloz 22^{ème} ed. 2014.

Droit des transports, I. BON-GARCIN, B. BERNADET, Y. REINHARD, coll. Précis Dalloz, 1^{ère} ed., 2010.

▪ **Mémoires et thèses :**

Thèse « *Le contrat de prestations logistiques, contrat complexe ou contrat sui generis ? Etude de la notion et du régime du contrat de prestations logistiques* », J. KEMBEU, Ecole doctorale de droit de l'université de Rouen, 2009.

Mémoire « *Le contrat de logistique* », Samia KHEZAMI, Centre de droit maritime et des transports, 2007.

Mémoire « *L'externalisation logistique* », R. GHEEAERT, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, 2010.

▪ **Rapports et articles :**

C. MOULY-GUILLEMAUD, « *L'obligation de garde du garagiste, divination ou pragmatisme ?* », Recueil Dalloz, 2010 p. 480.

C. PAULIN, « *Introduction à la logistique* », Juris-Classeur Transport, Fasc. 614-30, 2007.

B. PETIT, « *Contrats et obligations : Définition et classification des contrats* », Juris-Classeur Civil, article 1101 à 1108-2, 2013.

J. DEPREZ « *La nouvelle jurisprudence de la Cour de cassation sur la reprise des contrats de travail dans les marchés de services et les concessions d'activités* », La Semaine juridique Entreprise et Affaires, n° 29, 26 juillet 1990.

M. DESCHAMPS, « *La stratégie anticoncurrentielle d'augmentation des coûts rivaux à travers l'exemple du transfert du contrat de travail* », Revue Lamy de la concurrence, 2010, n°23.

« *Chiffre clés du transport Edition 2014* », Service de l'observation et des statistiques, Commissariat général au développement durable, publication du Ministère de l'Ecologie, du développement durable et de l'énergie.

L. VOGLE, « Discrimination tarifaire : quelle marge de manœuvre pour les entreprises ? », Revue Lamy Contrats concurrence consommation, n°5, mai 2013, dossier 5.

▪ **Revue** périodiques :

Bulletin des Transports et de la Logistique.

La Semaine juridique Entreprise et Affaires.

Revue Lamy de la Concurrence.

Revue Lamy de Droit des transports et de la mobilité

Revue Lamy Contrats concurrence consommation

▪ **Sites internet :**

www.definitions-marketing.com

www.e-marketing.com

www.legifrance.fr

www.insee.fr

www.dalloz.fr

www.lexisnexis.com

RESUME

Crise du secteur oblige, nombre de transporteurs tentent la grande aventure de la logistique et proposent à leur client de nombreuses prestations dites de logistique. Sous ce vocable se dissimule une pluralité d'opérations, allant du conditionnement à l'entreposage, passant par la gestion de stocks et la réalisation des formalités douanières propres à la circulation de la marchandise. Autant d'activités que la pratique contractualisa sous la forme d'une convention unique : le « contrat de prestations logistiques ».

Si certaines de ces opérations peuvent être aisément rapprochées d'une figure contractuelle bien connue et au régime réglementé par des textes de lois, d'autres cependant sont dépourvues de moule juridique, laissant la doctrine et la jurisprudence perplexes face à une convention aussi composite.

Ce mémoire a pour principal objet de s'intéresser à l'état actuel du droit à l'égard de ce curieux contrat, pour finir par s'interroger sur l'opportunité d'en réglementer les contours.

ABSTRACT

Because of the crisis, many carriers have decided to expand their activity by providing their customers with different services connected to the transportation of the goods (like packing, storage, customs formalities etc.).

All these services are commonly gathered under the expression "logistics services". However, as no specific regulation under French law is applicable to this new business practice, jurisprudence and doctrine have to face a lot of legal difficulties notably in case of dispute.

The aim of this dissertation is to study how this type of contract is legally treated and decide whether or not it is worth regulate it .

TABLE DES MATIERES

LEXIQUE.....	5
INTRODUCTION	8

CHAPITRE I : L'ANALYSE IN CONCRETO DU JUGE OU L'EXERCICE DE SA PLEINE SOUVERAINETE DANS LA QUALIFICATION DU CONTRAT DE PRESTATIONS LOGISTIQUES	10
---	-----------

Section I : Le contrat de prestations logistiques pour la doctrine, un contrat d'entreprise faute de mieux..... 11

I. L'aboutissement d'un raisonnement par élimination	11
A. Contrat de logistique et contrat de transport et de commission	11
B. Contrat de logistique et contrat de dépôt	12
C. Contrat de logistique et contrat de travail	13
II. La catégorie « fourre-tout » des contrats de louage d'ouvrage au secours des théoriciens	14

Section II : Une qualification doctrinale non suivie par la jurisprudence . 16

I. Une appréciation au cas par cas à l'origine d'une jurisprudence éparse et instable. 16	
A. La recherche de la prestation génératrice du dommage.....	16
B. L'application de la théorie de l'accessoire	17
II. Une réduction contestable du champ d'application du régime du contrat de transport au seul déplacement physique des marchandises	18

CHAPITRE II : LES PRINCIPAUX ENJEUX DE L'ABSENCE DE CONSENSUS SUR LA NATURE JURIDIQUE DU CONTRAT DE PRESTATIONS LOGISTIQUES.....	21
---	-----------

Section I : L'imprécision juridique à l'avantage des cocontractants..... 22

I. L'enjeux porté par le délai de prescription	22
II. La nature de l'obligation à la charge du débiteur du contrat	22

Section II : Les principaux dangers encourus par les praticiens	25
I. L'existence de relations étroites entre le prestataire et son client	25
A. La requalification du contrat logistique en contrat de travail	25
B. Le sort du personnel du logisticien en cas de rupture du contrat.....	27
II. L'implication du prestataire logistique dans le jeu de l'article L132-8 du Code de Commerce.....	30

CHAPITRE III : LES TATONNEMENTS EN FAVEUR DE LA REDACTION D'UN « CONTRAT TYPE » PRESTATIONS LOGISTIQUES..... 34

Section I : L'émission de conditions générales de vente largement inspirées des contrats types transport 35

I. Le Guide de Bonnes Pratiques pour la Rédaction d'un Contrat de prestations de services logistiques	35
A. Un objet excluant les opérations de transport et de commission de transport du champ d'application du contrat.....	35
B. L'affirmation de l'indépendance du prestataire dans l'exécution de ses obligations	36
C. Une obligation de résultat tempérée par des causes exonératoires de responsabilité et des plafonds d'indemnités.....	36
II. Les Conditions Générales de Vente OTL (CGV OTL).....	38
A. L'instauration d'une présomption de responsabilité « quelque soit la qualité en laquelle le prestataire intervient »	38
B. Un délai généralisé de prescription	39

Section II : Vers un régime statutaire « opérateur de transport et logistique » ? 40

CONCLUSION	42
SOURCES ET BIBLIOGRAPHIE	45
RESUME	47
ABSTRACT	47
TABLE DES MATIERES	48