

UNIVERSITE D'AIX-MARSEILLE

FACULTE DE DROIT ET DE SCIENCE POLITIQUE

CENTRE DE DROIT MARITIME ET DES TRANSPORTS

**LA DIFFERENCE DE TRAITEMENT DES
INTERVENANTS DE LA CHAÎNE DE
TRANSPORT AU SEIN DE LA CHAÎNE DE
DISTRIBUTION :**

**REGIMES JURIDIQUES ET RUPTURE DES
RELATIONS COMMERCIALES**

*ou la rupture d'égalité opérée par le droit entre les divers intervenants de la
chaîne*



Mémoire pour l'obtention du

Master 2 Droit des transports terrestres

Par

Soraya ROUISSI

Sous la direction de Monsieur le professeur Cyril BLOCH

Année universitaire 2013 – 2014

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

**LA DIFFERENCE DE TRAITEMENT DES
INTERVENANTS DE LA CHAÎNE DE
TRANSPORT AU SEIN DE LA CHAÎNE DE
DISTRIBUTION :
REGIMES JURIDIQUES ET RUPTURE DES
RELATIONS COMMERCIALES**

*ou la rupture d'égalité opérée par le droit entre les divers intervenants de la
chaîne*

Mémoire pour l'obtention du
Master 2 Droit des transports terrestres

Par
Soraya ROUISSI

Sous la direction de Monsieur le professeur Cyril BLOCH

Année universitaire 2013 – 2014

Remerciements

A tous ceux qui m'ont soutenu et ont cru en moi durant toutes ces années, merci !

Sommaire

INTRODUCTION	P. 5
Partie 1	La chaîne de transport au sein de la chaîne de distribution : une pluralité de régimes applicables en cas de dommages face au constat d'une pratique unifiéeP. 7
<u>Titre 1</u>	L'évolution de l'offre de transport au regard des nouveaux enjeux de la chaîne de distribution : une pluralité d'opérations et d'intervenantsP. 8
<i>Chapitre 1</i>	<i>Diversification de l'offre de transport : les prestations annexes et la multimodalité</i>P. 8
<i>Chapitre 2</i>	<i>La nouvelle offre de transport globalisée : une opération économique unique mais juridiquement distincte</i>P. 14
<u>Titre 2</u>	Les prémices d'une unification par les stipulations contractuellesP. 19
<i>Chapitre 1</i>	<i>La tentative de prise en compte par le droit des nouvelles offres de transport : le régime de la prestation principale et le recours au contrat unique de commission de transport</i>P. 20
<i>Chapitre 2</i>	<i>Le contrat dit « logistique » ou la recherche d'un régime unifié des prestations connexes au transport de la marchandise</i>P. 25
Partie 2	De la rupture des relations commerciales ou de la nécessaire recherche d'une égalité de traitement juridique des intervenants participant tous à la même opérationP. 29
<u>Titre 1</u>	La rupture des relations commercialesP. 30
<i>Chapitre 1</i>	<i>La rupture et le respect d'un préavis</i>P. 31
<i>Chapitre 2</i>	<i>Les applications jurisprudentielles : le préavis déterminé et le préavis dérogé par le juge</i>P. 36
<u>Titre 2</u>	L'applicabilité de l'article L 442-6, I, 5° du Code de commerce aux relations commerciales propres au transport de marchandises : traitement différencié et rupture d'égalitéP. 41
<i>Chapitre 1</i>	<i>La rupture des relations commerciales dans la chaîne de transport liée à la distribution : une différence de traitement jurisprudentiel fonction du secteur d'activité des parties au contrat</i>P. 42
<i>Chapitre 2</i>	<i>Le contrat-type sous-traitance : une réelle justification de la différence de traitement des intervenants de la chaîne de distribution dans la rupture des relations commerciales</i>P. 48
CONCLUSION	P. 55

Table des abréviations et des sigles

Art.	Article.
<i>BTL</i>	Bulletin des Transports et de la Logistique.
CEE	Communauté économique européenne.
Cons. const.	Conseil Constitutionnel.
DDHC	Déclaration des droits de l'Homme et du Citoyen.
JO	Journal Officiel.
JOUE	Journal Officiel de l'Union Européenne.
<i>Op. cit.</i>	<i>Opus Citatum.</i>
<i>RJDA</i>	Revue de Jurisprudence de Droit des Affaires.

INTRODUCTION

« Les rapports entre concurrence et égalité sont particulièrement ambigus, [...] il est incontestable que sans le minimum d'égalité qui permet à chaque opérateur d'estimer qu'il a une chance de l'emporter dans la compétition, personne ne prendra le départ de la course »¹.

Ainsi, l'égalité des opérateurs économiques évoluant sur un marché où règne désormais une concurrence mondialisée est une des conditions préalables au lancement de leur activité. Cette égalité dont il est question repose sur des critères différents. Si le droit de la concurrence vient réguler les marchés en interdisant certains comportements considérés comme anticoncurrentiels, les ententes sur la pratiques des prix abusivement bas ou les unions d'entreprises afin d'obtenir un positionnement permettant l'exclusion de concurrents par exemple, il ne faut pas négliger la part qu'ont les droits nationaux dans leur participation à la recherche de cette juste égalité. Qu'ils exercent la même activité ou que leur activité soit complémentaire, les opérateurs économiques ne doivent pas être discriminés en droit les uns par rapport aux autres. Sauf, bien-sûr, à établir que cette inégalité de traitement répond à une impérieuse nécessité au regard de l'intérêt général ou des spécificités du secteur en question.

Force est de constater qu'il existe des secteurs d'activité où cette égalité nécessaire n'est pas encore atteinte, le secteur des transports de marchandises en étant une parfaite illustration.

¹ L. de LEYSSAC et G. PARLEANI, *Droit du marché*, Thémis droit, PUF, p. 122.

L'acheminement des marchandises est de nos jours le reflet d'une vaste organisation. Si auparavant chaque opération était considérée de manière différenciée, les nouvelles organisations des systèmes de production ont conduit les professionnels à considérer chaque étape comme étant partie d'un tout, participant chacune à la réalisation dans les meilleures conditions de l'ambition ultime de livraison des marchandises au destinataire final.

Le producteur, le distributeur, le logisticien, le commissionnaire en transport et le transporteur, voici autant d'intervenants que d'opérations que nécessite l'acheminement de la marchandise jusqu'à sa destination finale. Alors qu'ils participent tous à cette opération économique unique le droit différencie ces intervenants par une différence de régime applicable tant aux contrats auxquels ils ont recours que dans les modalités de la rupture de leurs relations commerciales.

Dès lors, l'étude de cette égalité pour une concurrence réelle appliquée à l'activité de transport de marchandises conduit à une réflexion axée sur les différences de traitements opérés par le droit en la matière.

La dissimilitude se rencontre au travers du régime juridique différencié appliqué aux contrats selon la nature des opérations envisagées. C'est la question primordiale de la qualification du contrat opérée par le juge (**Partie 1**).

Par ailleurs, un constat similaire peut être relevé quant aux modalités de la rupture des liens commerciaux. Etape fondamentale pour le partenaire évincé qui verra son activité frappée d'une « sanction » économique si la durée du préavis que respectera l'auteur de la rupture ne lui permet pas de retrouver un marché équivalent (**Partie 2**).

PARTIE 1

**La chaîne de transport au sein de
la chaîne de distribution : une
pluralité de régimes applicables
en cas de dommages face au
constat d'une pratique unifiée**

Titre 1 – L'évolution de l'offre de transport au regard des nouveaux enjeux de la chaîne de distribution : une pluralité d'opérations et d'intervenants

L'évolution des systèmes de production et de distribution additionnés à la prise en compte récente des enjeux environnementaux a profondément modifié la demande de transport pour l'acheminement des marchandises au destinataire final. Désormais, une offre de transport ne consiste plus uniquement au déplacement physique des marchandises, mais englobe diverses prestations annexes pour un transport plus sûr et moins polluant. Ce sont à ces nouvelles problématiques que répondent aujourd'hui les professionnels gravitant autour du transport de la marchandise (**Chapitre 1**). Pourtant, malgré le constat d'une unité économique de l'opération, la réponse juridique à cette opération globale reste divisée (**Chapitre 2**).

Chapitre 1 – Diversification de l'offre de transport : les prestations annexes et la multimodalité

Dans un contexte économique où la demande est de plus en plus exigeante, allant jusqu'à requérir des délais de livraison de plus en plus courts, et où la concurrence est exponentielle, les entreprises de transport se sont vues dans

l'obligation de modifier leur offre de transport **(Section I)**. De plus, le déplacement de la marchandise, enjeu économique fondamental quand il est pris dans l'ensemble plus vaste que constitue la Chaîne de distribution, évolue pour devenir une offre multimodale **(Section II)**.

Section I – L'évolution de l'offre de transport : une réponse aux besoins d'optimisation de la chaîne de distribution des industriels

L'évolution de la demande de transport se traduit par une exigence de livraison des marchandises dans des délais très courts. Les donneurs d'ordre, industriels exigeants qui recourent, pour une meilleure optimisation économique de leur chaîne de distribution, à l'externalisation de certaines prestations, demandent de plus en plus des prestations globales incluant non seulement le transport proprement-dit mais également diverses prestations annexes, telles l'emballage ou le conditionnement des marchandises à transporter. Ils laissent ainsi aux transporteurs le soin de réaliser, par les moyens qu'ils estiment les plus opportuns, l'opération de transport, prestation devenue englobante de transports et de prestations annexes. A tel point que les chargeurs ne se soucient plus du mode de transport utilisé, le seul objectif visé étant que la livraison finale se fasse dans les délais impartis et exempte de toute avarie.

Le client final recherchant un produit de qualité à moindre coût n'en demeure pas moins soucieux d'un service personnalisé de qualité, ce dernier reposant en

dernier ressort sur le transporteur, dernier interlocuteur direct. C'est donc sur le transporteur assurant le déplacement physique de la marchandise que pèse la qualité de l'organisation de la production et de la distribution.

La mondialisation de l'économie, avec les délocalisations des centres productifs, engendre une demande de transport en constante progression. L'acheminement de la marchandise à sa destination finale nécessite aujourd'hui le recours à divers modes de transport : c'est le passage au transport multimodal. C'est ainsi que les transports sont devenus une part intégrante de la stratégie des entreprises. Maîtrise de la chaîne de fabrication et maîtrise de la chaîne transport participent donc à la circulation des produits avec pour objectif une optimisation des coûts pour la plus grande satisfaction du destinataire final qu'est le consommateur.

C'est ainsi que le transporteur, soucieux de conserver un marché en proie à une concurrence mondialisée, se diversifie afin de répondre aux besoins des fabricants, externalisant les prestations ne relevant pas de leur cœur de métier. Le transporteur procédera, pour le compte de son client, au conditionnement, étiquetage et stockage des marchandises pour ensuite procéder à l'acheminement proprement de celles-ci. Il devient ainsi ce qu'on appelle communément de nos jours « logisticien », ce dernier étant spécialisé justement dans ces opérations complémentaires au transport.

Face à la diversification des compétences demandées, les entreprises de transport font elles-mêmes appel à d'autres prestataires afin d'offrir une prestation globale, clé incontournable pour rester le plus concurrentiel et attractif possible. Cette nouvelle offre de transport, nécessitant la sous-traitance de certaines opérations,

une externalisation, est une stratégie adoptée en vue d'une optimisation des coûts et une meilleure prestation de service. Ainsi recentrée sur son cœur de métier, chaque entreprise participant à la même opération économique se spécialise et est en mesure de répondre aux demandes fluctuantes des donneurs d'ordre. Le service proposé devient ainsi intégral et personnalisé.

Ces demandes globales complexifient le secteur des transports. Il n'est plus possible d'isoler le déplacement des marchandises des autres prestations offertes par les transporteurs. Quand une avarie est constatée sur une marchandise c'est toute la chaîne de distribution qui est remise en cause. Est-ce en raison d'un mauvais conditionnement, d'un mauvais arrimage, d'une mauvaise conduite du véhicule, d'une mauvaise manipulation de la marchandise, de l'usage de mauvais matériaux d'emballage ou du transport dans un véhicule inadapté que celle-ci n'arrive pas en bon état ? Sur qui faire reposer la responsabilité et le coût du dommage ?

L'opération de transport englobe donc aujourd'hui, d'une part, le déplacement physique de la marchandise et, d'autre part, des prestations annexes.

A côté de ce nouvel aspect de l'offre de transport, il convient de constater une nouvelle organisation du transport, le transport multimodal, permettant de répondre non-seulement à une demande de transport allant de la chaîne de production au consommateur final, qui, comme nous l'avons vu, sont désormais répartis à travers le monde.

Section II – La multimodalité, une réponse aux besoins d’un transport sûr et « propre »

L’optimisation des coûts de chaque maillon de la chaîne de production, devenue une obligation pour les industriels et producteurs soucieux de rester concurrentiels dans une économie mondialisée, a conduit à de nouvelles stratégies d’entreprise. On compte, parmi ces dernières, la gestion à flux tendu ou encore la tendance à minimiser les stocks. En effet, il est apparu, avec l’évolution technologique, qu’il est désormais possible de produire directement en fonction de la demande et ainsi réduire les coûts de stockage, qui pouvaient se révéler très élevés. Les systèmes d’information, devenant de plus en plus performants, avec la généralisation de l’internet et de l’intranet, permettent une fabrication et un approvisionnement qui répondent à une demande déjà formulée. Cela permet ainsi non seulement de réduire les frais de stockage mais également les pertes dues à la fluctuation de la demande, par nature volatile, avec la diversification de l’offre de produits de même nature ou interchangeables.

Le développement de marchés, répartis sur différents points de la planète, concourt à un accroissement des échanges, conduisant à une augmentation des flux de transports. La prise de conscience contemporaine des enjeux environnementaux a conduit à une réflexion politique afin de limiter les effets polluants des transports. Le transport routier étant le mode de transport le plus polluant (après le transport aérien mais dont nous ne traiterons pas ici les effets en raison de son moindre recours en transport de marchandises), le Conseil

européen a, dans une directive de 1992², fixé pour objectif de : « *réduire le transport routier en développant les transports combinés associant la route au rail, à la navigation intérieure et à la navigation maritime* ». Il est alors apparu que le transport multimodal répondait au mieux à ces objectifs, celui-ci combinant les différents modes de transport.

Il est cependant un constat inévitable : le recours au transport routier est incontournable. Il est le seul mode de transport permettant une livraison au plus près du consommateur, le mode le plus souple permettant la délivrance du bien de consommation directement chez le particulier ou à l'entreprise devant être réapprovisionnée et ne disposant pas des installations *ad' hoc* pour le recevoir directement par transport ferroviaire ou fluvial. Le transport routier occupe donc une grande place au sein de l'économie des transports. Néanmoins, du fait du facteur polluant de ce mode de transport, un encadrement contraignant entoure le transport routier de marchandise qui se voit imposer des mesures visant à « racheter » ses effets négatifs (nous n'aborderons pas ici l'« Ecotaxe », plus récemment nommée « Péage transit PL », mais cette mesure illustre bien quelles contraintes économiques pèsent aujourd'hui sur les entreprises de transport routier).

Si la multimodalité devient un enjeu environnemental, il est avant tout un enjeu économique. La complémentarité des modes de transport, pour l'acheminement d'une même marchandise, sans rupture de charge, réduit conséquemment les risques d'avaries liées au transport ou à la manutention lors des chargements ou

² Directive 92/106/C.E.E. du Conseil du 7 décembre 1992 (*J.O.U.E.*, n° L 368 du 17 déc. 1992, p. 0038-042)

déchargements. Cette nouvelle offre de transport globale permet ainsi, comme nous l'avons développé, à chaque unité de la chaîne de distribution, de se centrer sur son cœur de métier : à l'industriel la production, au transporteur l'acheminement de la marchandise.

L'offre de transport multimodal permet de réduire l'obstacle de la distance entre les lieux de production et ceux de consommation. Cependant, force est de constater que si le transport multimodal répond aux caractéristiques d'une demande de transport de gros volumes, le transport de lots, ou la répartition de ces volumes dans différents centres de distributions ou de livraison, nécessite encore aujourd'hui leur acheminement dans des véhicules où non pas un mais plusieurs envois sont regroupés.

La combinaison des modes de transport et de ses acteurs complexifie la traduction juridique de l'opération globale d'acheminement de la marchandise à destination et son recours n'est pas toujours envisageable, les volumes des marchandises transportées étant variables. Comment combiner différents régimes juridiques, propres à chaque mode de transport, dans cette opération globale incluant dorénavant des opérations annexes de natures diverses ?

Chapitre 2 – La nouvelle offre de transport globalisée : une opération économique unique mais juridiquement distincte

Si l'offre de transport a évolué afin de devenir globale et répondre ainsi aux nouveaux besoins des distributeurs sur lesquels pèsent de nouvelles contraintes,

tant en termes de distance que de coût ou de préoccupations écologiques, cette unité de fait de l'opération d'acheminement de la marchandise, comme participant à la même opération économique (**Section I**), n'en demeure pas moins différenciée sur le plan juridique en raison des régimes juridiques distincts que le droit attribue aux différentes opérations et intervenants de la chaîne transport (**Section II**).

Section I – L'imbrication de prestations et d'intervenants connexes à l'opération d'acheminement de la marchandise, unité juridique ?

Les nouvelles demandes de transport participent à une opération économique vaste. Elles demandent non seulement à l'opérateur de transport d'organiser l'acheminement de la marchandise par les modes de transport assurant une livraison à destination dans les délais impartis mais également la prise en charge de prestations annexes permettant ledit transport, de manière sûre et à moindre coût.

Cette tendance modifie le type de contrat auquel le transporteur était lié, le contrat de transport. C'est un contrat désormais complexe comportant des obligations de nature diverse. Surtout, c'est l'intervention de différents opérateurs tout au long de la chaîne de transport qui fait de l'acheminement de la marchandise une opération collective. Chaque intervenant est spécialisé et aucun

ne pourrait se passer des autres maillons de la chaîne. C'est ainsi qu'un transitaire en douane n'aurait aucune raison d'être si une marchandise n'était pas acheminée de part et d'autre d'une frontière ; ou un manutentionnaire, s'il n'avait aucune opération de chargement ou déchargement à effectuer ; ou encore un transporteur, si aucun producteur ou industriel ne fabriquait de biens de consommation. Somme toute, c'est par la coopération de tous ces intervenants que l'opération finale recherchée, l'arrivée du bien à destination finale, est possible. C'est donc par l'addition des prestations annexes au déplacement physique de la marchandise que son acheminement devient possible³.

La demande de transport s'étant globalisée, une imbrication des obligations contractuelles voit alors le jour et par là-même, une nouvelle forme d'organisation des relations entre le donneur d'ordre et son cocontractant. En réalité, malgré la volonté d'une simplification des relations contractuelles par la signature d'un contrat unique, la multitude des obligations nécessite souvent, en pratique, leur dissociation, le régime juridique applicable étant variable. Ainsi, « *Non seulement les contrats se transforment, mais il cesse d'être possible de les envisager eux-mêmes isolément. Chacun de ces contrats transformés doit, aujourd'hui, être mis en liaison intime, en connexion économique avec d'autres contrats. [...] Et, dans cet équipement, tous les contrats s'imbriquent et se commandent* »⁴. En d'autres termes, la liaison de l'opération unique d'acheminement de la marchandise à destination n'a trouvé d'écho que

³ L. PERU-PIROTTE, B. DUPONT-LEGRAND, C. LANDSWEERDT, *Le droit du transport dans tous ses états*, Larcier, Code économique européen, 2012.

⁴ R. SAVATIER, *Les métamorphoses économiques et sociales du droit civil aujourd'hui*, 1^{ère} série, Panorama des mutations, 3^{ème} éd., 1964, p. 53.

dans son unité économique sans que son homogénéité juridique n'ait encore vu le jour.

Section II – Une distinction juridique de prestations participant à la même opération économique

L'arrivée de la marchandise chez le destinataire, objectif essentiel de cette collaboration hétéroclite d'intervenants, nécessite la bonne exécution des obligations contractuelles de chacun. A défaut, c'est toute l'opération économique qui est remise en cause. En effet, le destinataire final ne considère pas isolément chaque maillon ayant servi à la délivrance de son bien. Si une avarie, un retard, un défaut d'emballage ou encore des frais annexes supplémentaires non prévus surviennent, c'est l'ensemble de l'opération qu'il remet en cause. C'est ainsi qu'une interdépendance de fait existe entre les contrats des différents intervenants de la chaîne d'acheminement de la marchandise, ils réalisent ensemble un objectif commun, le transport de la marchandise. Toutefois, ce dernier n'est réalisable que par cette conjugaison des prestations annexes qui deviennent nécessaires à son bon accomplissement.

En dépit de leur union, par leur participation à la même opération économique, les différents contrats conclus en vue de l'acheminement de la marchandise sont distincts en raison de l'effet relatif des contrats posé par l'article 1165 du Code civil. A chaque contrat son régime propre. Cependant, malgré ce cloisonnement,

il est non-seulement difficile de dissocier les différentes opérations mais encore d'exclure leur rôle fondamental respectif dans l'opération de transport. C'est ainsi que le contrat de transport peut être rapproché d'autres contrats sans lesquels l'opération de transport proprement dite serait impossible. Il en est ainsi, par exemple, du contrat passé avec un transitaire en douane, qui aura pour mission de dédouaner la marchandise à l'import ou à l'export, contrat sans lequel aucun déplacement physique de la marchandise ne serait possible de part et d'autre d'une frontière soumise à droits de douane. De ce point de vue, le contrat de transport peut difficilement être envisagé seul. Il n'en demeure pas moins, d'une part, que la cause principale de tous ces contrats réside dans le transport et, d'autre part, que la défaillance d'un des intervenants empêche la réalisation de l'obligation contractuelle principale.

Ensuite, cette distinction juridique des contrats peut parfois être difficile. En effet, comment distinguer lorsqu'un transporteur agit en tant que tel ou en tant que commissionnaire de transport. Dans le premier cas, il procède lui-même au déplacement physique de la marchandise. Dans l'autre, il passe des contrats de transport avec des opérateurs et auxiliaires de transport afin que ces derniers exécutent les opérations nécessaires à l'acheminement de la marchandise. De même, un transporteur peut sous-traiter une partie de ses contrats de transport à un autre transporteur. Il en va ainsi quand le premier, par exemple, remporte un marché mais dont certaines liaisons de transport lui sont impossibles à réaliser. On se retrouve en définitive avec une sous-traitance en cascade de toutes les opérations inhérentes au déplacement de la marchandise mais qui n'en n'a simplement pas le nom. Le commissionnaire ne contracte-t-il pas plusieurs types

de contrats dans l'unique but d'acheminer la marchandise ? Il sous-traite toutes les opérations matérielles pour ne garder que le côté organisationnel. La liaison de ces contrats est certaine, comme le souligne d'ailleurs M. le professeur PAULIN :

« Comme le transporteur, le commissionnaire sera responsable si la marchandise n'arrive pas à destination, si elle est endommagée ou si elle est livrée tardivement. Ayant pour obligation d'organiser le transport, le commissionnaire n'en est pas moins tenu de sa bonne réalisation ».

C'est ainsi que le contrat de transport reçoit une bonne exécution grâce à ses liens étroits avec d'autres contrats qui en constituent des prestations annexes. C'est en réalité leur unité économique qui les lie bien plus que leur unité juridique, en dépit de leur difficile distinction contractuelle en pratique. L'acheminement de la marchandise au sein de la chaîne de distribution qui nécessite la coordination de moyens et d'opérateurs divers œuvrant tous pour l'arrivée à destination de la marchandise dans les meilleures conditions de sûreté, de coût et de délais appelle aujourd'hui à une unité non seulement économique mais également juridique de tous les intervenants. Une conformité qui serait tant contractuelle que de régime applicable.

Titre 2 – Les prémices d'une unification par les stipulations contractuelles

Les mutations des systèmes de production et de distribution ont fortement fait évoluer le contrat de transport. Au point que les praticiens élaborent de nos jours

des contrats dits « logistiques », dont la nature et le régime restent à définir, mais dont l'attrait unificateur demeure important (**Chapitre 2**). A cette opération économique unique le droit tente, malgré une différence de régime applicable à chaque opération, de les agréger par une qualification juridique globale. Surtout, le recours massif à une sous-traitance des opérations de transport, par le biais du contrat de commission, change la nature des relations entre chargeur (industriel, producteur) et opérateurs ou auxiliaires de transports (**Chapitre 1**).

Chapitre 1 – La tentative de prise en compte par le droit des nouvelles offres de transport : le régime de la prestation principale et le recourt au contrat unique de commission de transport

Face à une demande de prestation globale des chargeurs, les auxiliaires de transport dits « commissionnaires de transport » offrent désormais des prestations plures, « sous-traitant » les prestations de transport ainsi que les prestations annexes indispensables à l'acheminement de la marchandise. Afin d'y répondre au mieux et ainsi de simplifier l'intervention de l'industriel ou du producteur, un contrat unique est conclu : le contrat de commission de transport (**Section II**). Cependant, malgré cette volonté de simplification, en cas de litige, le régime applicable aux différentes opérations est variable, et c'est par le recours

au régime applicable à la prestation principale du contrat que le juge tentera d'appliquer un régime global à l'opération (**Section I**).

Section I – De la qualification juridique au régime applicable : l'intention des parties et la prestation principale

Le contrat unique passé entre un transporteur et l'industriel ou le producteur, incluant non seulement la prestation d'acheminement de la marchandise mais également les prestations annexes, peut soulever la difficulté du régime applicable en cas d'avarie survenue à la marchandise. La survenance du dommage pouvant être intervenue à l'occasion de prestations de nature différente. En effet, le régime imputable à la garde, en cas de stockage par exemple, et celui au transport diffèrent. La jurisprudence a tendance à prendre en considération l'intention des parties en retenant la cause qui les a poussés à conclure le contrat. C'est ainsi que le juge retient, dans de nombreux cas, la qualification de contrat de transport car c'est généralement dans le but d'acheminer la marchandise que les parties se sont engagées.

La difficulté réside dans le fait qu'il est nécessaire, pour que le régime retenu soit celui du contrat de transport, que cette intention des parties soit clairement définie dans le contrat mais, surtout, que l'acheminement de la marchandise en constitue la prestation principale. L'intérêt de la désignation du régime du contrat

de transport, par rapport aux autres régimes imputables demeure dans les avantages, en matière de limitation d'indemnité⁵ et de prescription dont peut bénéficier le transporteur⁶. Ainsi, la Cour d'appel d'Aix-en-Provence a estimé que la qualification de contrat de transport devait être retenue pour un contrat incluant l'acheminement de marchandises et des prestations annexes complémentaires du fait « *qu'il ressort des stipulations contractuelles et surtout, des conditions dans lesquelles le contrat a été exécuté, que l'objet principal du contrat consistait [...] à effectuer de nombreuses opérations de transport liées à l'activité industrielle [...], ainsi que des opérations annexes ou accessoires aux transports facilitant l'activité [...] et la déchargeant de certaines tâches* »⁷.

Le constat inverse est parfois vrai, l'opération de transport n'étant, dans ce cas, que l'accessoire d'une prestation principale autre. C'est, dans ce cas, le transport qui en suivra le régime. Dans ce sens, la Cour d'appel de Paris a considéré que le régime applicable à un contrat qui prévoyait le stockage, la manutention et le transport de bobines relevait du régime du contrat de dépôt, les deux dernières opérations n'étant que l'accessoire de l'entreposage desdites bobines⁸. C'est donc de l'objet de la prestation principale, de l'utilité économique du contrat, que dépendra le régime applicable.

Force est de constater que la règle du régime applicable au contrat en fonction de la prestation dominante n'est pas toujours aisée dans son application à l'occasion d'un litige. Les juges sont alors parfois dans l'obligation de différencier les

⁵ Fonction du poids total de l'expédition ou du nombre de colis.

⁶ Un an au lieu de cinq ans en droit commun.

⁷ Aix-en-Provence, 19 février 2009, *B.T.L.*, 2009, n° 3262, p. 161

⁸ Paris, 9 février 2007, *B.T.L.*, 2008, p. 239.

prestations afin d'appliquer le régime qui leur est propre, les opérations étant réellement différentes. C'est dans ce sens que la Cour d'Appel de Grenoble a détaché de l'opération de transport de celle de dédouanement de la marchandise et a ainsi écarté la prescription annale dont bénéficie le contrat de transport pour lui imputer la prescription de droit commun⁹.

En définitive, la règle de « l'accessoire suit le principal », ou la recherche de la prestation dominante dans le contrat, permet une forme d'harmonie juridique de l'opération économique unique. Cependant, comme nous venons de le voir, les solutions peuvent varier en fonction de l'intérêt des parties dans la rédaction du contrat et de sa qualification par le juge. Ces difficultés tendent à se réduire avec l'apparition de nouveaux contrats, tel le contrat de commission de transport¹⁰.

Section II – Le commissionnaire de transport : interlocuteur unique pour un régime unifié

La fonction du commissionnaire séduit les producteurs ou industriels par la simplification qu'il apporte dans l'opération de transport. N'étant pas spécialisés dans ce domaine, ils trouvent dans la personne du commissionnaire un interlocuteur unique se chargeant d'organiser, sous sa responsabilité, les opérations nécessaires à l'acheminement de la marchandise. C'est un intermédiaire agissant pour le compte de son donneur d'ordre et qui passe, en

⁹ Grenoble, 11 sept. 2008, *B.T.L.*, 2008, n° 3240, p. 604.

¹⁰ Décret n° 2013-293 du 5 avril 2013 portant approbation du contrat type de commission de transport.

son nom propre, les actes juridiques nécessaires à la livraison de la marchandise à destination. La Cour de cassation a ainsi défini la commission de transport : c'est la "*convention par laquelle le commissionnaire s'engage envers le commettant à accomplir pour le compte de celui-ci les actes juridiques nécessaires au déplacement de la marchandise d'un lieu à l'autre, elle se caractérise par la latitude laissée au commissionnaire d'organiser librement le transport par les voies et moyens de son choix, sous son nom et sous sa responsabilité, ainsi que par le fait que cette convention porte sur le transport de bout en bout* »¹¹. Ainsi, l'expéditeur passant un contrat de commission avec cet auxiliaire de transport n'a plus à se soucier de la recherche d'une responsabilité quelconque d'un des intervenants de la chaîne de transport en cas de survenance d'un dommage à la marchandise. Le commissionnaire est l'intermédiaire qui sera seul responsable envers lui en vertu du contrat de commission. Il se retournera par la suite contre l'auteur réel du dommage. Le fondement de son action dépendra alors de la nature du contrat, contrat de transport, contrat de dépôt ou autre.

Cette responsabilité du commissionnaire de transport se fonde sur les articles L. 132-4¹² et L. 132-5¹³ du Code de commerce. Concrètement, les commissionnaires sont donc responsables de plein droit du dommage causé à leur commettant car ils sont tenus d'une obligation de résultat.

Ce facteur alourdit considérablement le risque de voir leur responsabilité engagée, l'action en responsabilité contractuelle dirigée contre les commissionnaires

¹¹ Com. 16 février 1988.

¹² Art. L132-4 C. com. : « Il est garant de l'arrivée des marchandises et effets dans le délai déterminé par la lettre de voiture, hors les cas de la force majeure légalement constatée ».

¹³ Art. L132-5 C. com. : « Il est garant des avaries ou pertes de marchandises et effets, s'il n'y a stipulation contraire dans la lettre de voiture, ou force majeure

pouvant prospérer sur deux terrains : en cas de faute personnelle des intéressés, mais aussi en cas de faute (ou de responsabilité présumée) de leurs substitués.

La responsabilité du commissionnaire vis-à-vis de son donneur d'ordre est le pendant de la liberté dont il dispose dans l'organisation du transport, tant des modes que des intervenants. Cet acteur du transport passe les actes juridiques adéquats et, parce qu'il est responsable de la bonne arrivée des biens, s'entoure de professionnels dont généralement il s'assure au préalable du sérieux et du professionnalisme. Cette épée de Damoclès pesant au-dessus de sa tête tranquillise pour leur part les chargeurs qui n'auront pas à rechercher, parmi la multiplicité des intervenants dans la chaîne de transport, le responsable de l'avarie.

Il existe un autre type de contrat rassemblant sous son couvert diverses prestations de nature différente, le contrat logistique. Contrat né de la pratique mais dont le but simplificateur mériterait une consécration sinon légale du moins réglementaire.

Chapitre 2 – Le contrat dit « logistique » ou la recherche d'un régime unifié des prestations connexes au transport de la marchandise

L'industriel ou le producteur désireux de faire acheminer sa marchandise privilégie un interlocuteur unique en mesure d'accomplir toutes les prestations nécessaires au transport des marchandises sans avoir à contracter avec une

multiplicité d'entreprises. Cette recherche d'optimisation constante de l'acheminement des marchandises trouve son reflet dans l'activité de la logistique. Cette dernière, sans trouver de définition légale, est souvent régie par un contrat unique, collant à la pratique, et regroupant toutes les prestations offertes dans le contrat. C'est le contrat dit « logistique » (**Section unique**).

Section unique – Les caractéristiques du contrat réunissant les prestations globales d'acheminement des marchandises, le contrat « logistique »

La logistique a pour objet d'organiser tout le processus de circulation des produits, allant de la chaîne de production à la livraison finale. Ce maillon incontournable de la chaîne de distribution s'est spécialisé avec la pratique et on constate de nos jours l'apparition de plateformes logistiques desquelles les marchandises sont dispatchées afin d'atteindre leur destination finale.

Ne se limitant pas au seul transport de la marchandise, la logistique devient un service complet mais demeurant sur le plan juridique complexe. Il n'existe pas de contrat « logistique » à l'image du contrat de commission pour le commissionnaire de transport. Cependant, sous couvert d'un même contrat, les intervenants regroupent des activités aussi diverses que le transport, l'étiquetage ou le dépôt. C'est de cet état de fait que les juges sont parfois amenés, à défaut de réussir à isoler une prestation principale de laquelle découlerait un régime unique,

à rattacher ce type de contrat au contrat d'entreprise. C'est dans ce sens que la Cour d'appel de Versailles a jugé qu'un contrat de comportant des prestations multiples telles la réception, le contrôle, le stockage, le groupage, l'emballage, le colisage et le marquage de matériel relevait du régime du contrat d'entreprise¹⁴. Le contrat d'entreprise est défini à l'article 1710 du Code civil : « *le louage d'ouvrage est un contrat par lequel l'une des parties s'engage à faire quelque chose pour l'autre, moyennant un prix convenu entre elles* ».

Au-delà de cette unicité du régime juridique parfois attribué par les juges au contrat dit « logistique », Marie TILCHE relève cependant qu'une décomposition des opérations est parfois opérée entraînant l'application de régimes différents « *Le mandat pour la réception des livraisons, la gestion des commandes et en général l'accomplissement des actes juridiques, le dépôt pour le stockage ou le louage d'ouvrage, dit contrat d'entreprise alias « prestation de services », qui englobe toutes les opérations « physiques »* »¹⁵.

Somme toute, c'est là encore la méthode de la recherche de la prestation dominante qui permet au juge de qualifier le contrat et par là unifier le régime juridique applicable aux différentes prestations. Si bien que les efforts de rédaction contractuelle des parties cherchant l'unification juridique de leur opération économique unique ne trouve pas d'écho dans les tribunaux.

Cette insécurité juridique que suscite cette approche du contrat « logistique » est en contradiction avec cette nouvelle activité qui regroupe, pour une plus grande simplification, des opérations disparates. Pourtant, c'est en réponse au

¹⁴ Versailles, 21 nov. 2002, *B.T.L.*, 2002, p. 811

¹⁵ M. TILCHE, « Contrat logistique, éviter les « bugs » », *B.T.L.*, n° 3296, p. 701

développement de nouveaux échanges induits par les nouvelles méthodes de production et de consommation, c'est face à cette demande croissante d'un interlocuteur unique permettant une simplification des échanges et une rationalisation des coûts, que les professionnels se spécialisent et créent de nouvelles offres globales.

A côté de ces nouvelles spécificités et des nouvelles demandes en termes d'unification des régimes applicables aux contrats. Une autre particularité est à soulever, participant de cette désunion de fait entre les opérateurs de la chaîne de transport et de distribution, la différenciation opérée par le droit quant aux modalités de rupture des relations commerciales, le point névralgique se situant dans l'indétermination d'un délai de préavis prévisible.

PARTIE 2

**De la rupture des relations
commerciales ou de la nécessaire
recherche d'une égalité de
traitement juridique des
intervenants participant tous à la
même opération**

Si l'objet de notre étude ne consiste pas dans l'étude approfondie de la rupture de la relation commerciale. Il est cependant nécessaire de revenir sur les principes régissant la matière (**Titre 1**). Ce rappel nous permettra d'aborder la question fondamentale de la rupture d'égalité opérée juridiquement, à l'occasion de la rupture des relations commerciales dans le secteur spécifique des transports et de ses opérations connexes, entre les différents opérateurs participant pourtant tous au même à la réalisation du même objet, l'acheminement de la marchandise au destinataire final (**Titre 2**).

Titre 1 – La rupture des relations commerciales

Il convient, à titre liminaire, de définir juridiquement en quoi consiste la rupture d'une relations commerciale afin de dégager l'utilité et la nécessité du respect d'un délai de préavis préalable (**Chapitre 1**). Cette approche nous permettra d'être éclairé afin d'apprécier sur quels critères les juges se fondent, dans la détermination de la durée d'un préavis raisonnable, pour qualifier ou non une rupture d'abusives (**Chapitre 2**).

Chapitre 1 – La rupture et respect d’un préavis

Nous envisagerons tout d’abord le principe de la rupture (**Section 1**) avant d’étudier la notion de préavis, préalable nécessaire à toute rupture des relations commerciales, en dehors des cas de force majeure ou de non-exécution de ses obligations par l’une des parties au contrat (**Section 2**).

Section 1 – Le principe de la rupture

L’exercice du droit de rompre une relation commerciale n’est pas intrinsèquement condamnable. Ce principe a reçu une valeur constitutionnelle par le Conseil constitutionnel dans le cadre de l’examen de la constitutionnalité de la loi relative au PACS. Il a considéré que « *Si le contrat est la loi commune des parties, la liberté qui découle de l’article 4 de la Déclaration de 1789¹⁶ justifie qu’un contrat de droit privé à durée indéterminée puisse être rompu unilatéralement* »¹⁷. Ce n’est donc pas le fait de rompre unilatéralement qui rend responsable l’auteur de la rupture, mais ses circonstances lors de son exercice.

¹⁶ Art. 4 DDHC du 26 août 1789 : « La liberté consiste à pouvoir faire tout ce qui ne nuit pas à autrui : ainsi, l’exercice des droits naturels de chaque homme n’a de bornes que celles qui assurent aux autres membres de la société la jouissance de ces mêmes droits. Ces bornes ne peuvent être déterminées que par la loi. »

¹⁷ Cons. Const. Décision n° 99-419 du 9 novembre 1999, *Recueil*, p. 116, J.O. du 16 nov. 1999, p. 16 962 ; *RJDA*, 2000, n° 29, p.31

Il convient tout d'abord de préciser, afin d'éviter toute confusion, que sont à distinguer la rupture brutale de la rupture abusive des relations commerciales. Alors que la première est celle qui intervient « *au mépris des formes convenues pour sa survenance* »¹⁸, la rupture abusive est celle « *qui intervient conformément aux stipulations du contrat ou sous ses formes normales, mais dans des circonstances qui traduisent un comportement indélicat (de l'une des parties) et se révèle préjudiciable (à l'autre partie)* »¹⁹. En d'autres termes, tandis que la rupture brutale reproche une absence, ou un avertissement tardif, d'information préalable à la cessation des relations, la rupture abusive trouve son fondement dans le manque de bonne foi de la rupture.

Le Conseil constitutionnel, conscient qu'une liberté illimitée du droit de rompre unilatéralement une relation commerciale puisse engendrer des abus, a précisé qu'il appartient au législateur, « *En raison de la nécessité d'assurer pour certains contrats la protection de l'une des parties, de préciser les causes permettant une telle résiliation, ainsi que les modalités de celle-ci, notamment le respect d'un préavis* »²⁰.

Aussi, le législateur est-il venu encadrer ce droit unilatéral de rompre les relations commerciales en introduisant à l'ancien article 36 du Code de commerce un point 5 (devenu l'article L 442-6, I, 5°) par la loi du 1^{er} juillet 1996²¹. Cet article interdit « *De rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de*

¹⁸ J. RAYNARD et S. LEBRETON, *L'exclusivité contractuelle et les comportements opportunistes, Etude particulière du contrat de distribution*, Litec, Bibliothèque du droit de l'entreprise, n° 57, 2002, p. 145, §2.

¹⁹ ¹⁹ J. RAYNARD et S. LEBRETON, *L'exclusivité contractuelle et les comportements opportunistes, op. cit.*

²⁰ Décision n° 99-419 du 9 novembre 1999, *op. cit.*

²¹ Loi n° 96-588 du 1 juillet 1996, Sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales.

préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels. Lorsque la relation commerciale porte sur la fourniture de produits sous marque de distributeur, la durée minimale de préavis est double de celle qui serait applicable si le produit n'était pas fourni sous marque de distributeur. A défaut de tels accords, des arrêtés du ministre chargé de l'économie peuvent, pour chaque catégorie de produits, fixer, en tenant compte des usages du commerce, un délai minimum de préavis et encadrer les conditions de rupture des relations commerciales, notamment en fonction de leur durée. Les dispositions qui précèdent ne font pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ou en cas de force majeure. Lorsque la rupture de la relation commerciale résulte d'une mise en concurrence par enchères à distance, la durée minimale de préavis est double de celle résultant de l'application des dispositions du présent alinéa dans les cas où la durée du préavis initial est de moins de six mois, et d'au moins un an dans les autres cas ».

L'appréhension de la rupture abusive des relations d'affaires implique, au regard de la nature commerciale des relations qui en font l'objet, d'englober tout type de contrats commerciaux, depuis les contrats d'achat-vente de produits ou de fourniture de prestations de services contrats de communication de savoir-faire ou de sous-traitance. Cependant, l'assise des relations commerciales finalement rompues n'est pas en revanche subordonnée à leur contractualisation²². C'est en réalité une quête de moralité qui est poursuivie par le législateur et les magistrats, ces derniers exerçant le contrôle des modalités de l'exercice du droit de rompre.

Que les relations soient contractuelles ou extra-contractuelles, les relations commerciales doivent donc être envisagées sous l'angle des liens partenariaux,

²² Com. 28 février 1995, n°90-16.437, Bull. civ. IV n° 63 : la Cour de cassation a considéré en l'espèce que la rupture d'un simple courant d'affaires, non formalisé par un contrat particulier peut entraîner la responsabilité de son auteur.

c'est-à-dire dans leur cadre économique. C'est de la prise en considération de cette nature économique du contrat que l'encadrement du droit de rompre, par le respect d'un préavis suffisant, est venu limiter cette liberté constitutionnelle.

Section 2 – Le préavis

Le préavis est une mesure temporelle appréhendée par le droit. Gérard CORNU le définit comme étant « *le délai d'attente légal ou d'usage, dit délai de prévenance, qui doit être observé entre le moment où une personne est informée d'une mesure qui la concerne et la date à laquelle cette mesure s'appliquera effectivement* »²³. C'est en ce sens un avis préalable. Cependant, cette définition ne rend pas compte de deux éléments constitutifs du préavis qui peuvent par ailleurs être dégagés, c'est d'une part l'information d'une mesure et, d'autre part la suivie d'un certain délai avant son application. Ces deux éléments étant deux conditions cumulatives, le préavis serait donc « *la délivrance par une personne à une autre d'un avis ou d'un avertissement relatif à une mesure qui concerne cette dernière, et ce préalablement à sa mise en œuvre, la finalité du mécanisme étant que le destinataire du préavis dispose d'un laps de temps suffisant pour pouvoir prendre, selon le mode et le secteur d'activité qui sont les siens, les mesures de remplacement qui s'imposent* »²⁴.

Outre le fait d'être une obligation légale, l'octroi d'un préavis au partenaire congédié prend une importance particulière au regard des conséquences économiques et sociales de la rupture du lien commercial. Cependant, avant la loi

²³ G. CORNU, *Vocabulaire juridique*, V° « Préavis – 2 ».

²⁴ S. PETIT, *La rupture abusive des relations commerciales*, Thèse, Université Lille 2, 2007, p. 249.

NRE du 15 mai 2001²⁵, l'article L 442-6, I, 5° du Code de commerce prévoyait que la durée du préavis devait s'apprécier au regard « *des relations commerciales antérieures* ». Aucune référence à une durée-type de préavis à respecter en fonction d'une certaine durée des relations commerciales n'était prévue. Aussi, c'est la jurisprudence qui a dégagé des critères d'appréciation d'une durée de préavis suffisante. A côté de l'ancienneté de la relation commerciale, les juges prenaient en considération l'importance du volume d'affaire échangé²⁶, les investissements effectués par la victime au profit de l'auteur de la rupture²⁷, l'état de dépendance économique de la victime par rapport à l'auteur de la rupture²⁸ ou encore le temps nécessaire à la reconversion pour remédier à la désorganisation résultant de la rupture²⁹.

Cependant, force est de constater que malgré la promulgation de la loi NRE³⁰ et l'instauration d'un critère légal d'appréciation d'un préavis régulier : « *la durée des relations commerciales* », la lecture de la jurisprudence fait ressortir l'application par le juge des préceptes de l'article 1160 du Code civil qui dispose : « *On doit suppléer dans le contrat les clauses qui y sont d'usage, quoiqu'elles n'y soient pas exprimées* ». C'est ainsi que le juge continue souvent d'appliquer les anciens critères et fixe la durée du préavis qui aurait dû être respecté en tenant compte de paramètres étrangers à la durée de la relation commerciale.

²⁵ Loi n° 2001-420 du 15 mai 2001, relative aux Nouvelles Régulations Economiques.

²⁶ Versailles, 27 avril 2000, n° 99-210, *RJDA* 9-10/00 n° 834.

²⁷ Versailles, 16 septembre 2004, *RJDA* 4/05, n° 394.

²⁸ Montpellier, 11 août 1999, *RJDA* 11/99, n° 1176.

²⁹ Versailles, 7 avril 2000, *RJDA* 9-10/00, n° 834.

³⁰ *Op. cit.*

Chapitre 2 – Les applications jurisprudentielles : le préavis déterminé et le préavis dégagé par le juge

Si l'article L 442-6, I, 5° du Code de commerce, de par sa rédaction, laisse un pouvoir d'appréciation au juge quant à la détermination de la durée d'un délai de préavis raisonnable (**Section 1**). L'encadrement de cette liberté par des textes de nature réglementaire ou issus de négociations au sein de branches professionnelles, trouve une application mitigée (**Section 2**).

Section 1 – Le préavis raisonnable déterminé par la jurisprudence

L'article L 442-6, I, 5° du Code de commerce procède d'une approche économique et non véritablement juridique de la relation d'affaire. Parce qu'il saisit moins le contrat que la relation commerciale, cet article « *semble s'inscrire dans une perspective de régulation concurrentielle* »³¹. D'ailleurs, le texte prend place dans un développement du Code de commerce sanctionnant les « pratiques restrictives de concurrence ». La référence à la concurrence ne doit toutefois pas tromper car « *la finalité de ces dispositions a peu à voir avec la raison d'être du droit de la concurrence, qui est d'assurer le bon fonctionnement des marchés. La perspective paraît plutôt emprunter à celle*

³¹ E. FLAICHER-MANEVAL et A. REYGROBELLET, Dossier la rupture des relations commerciales établies, Journal des sociétés, n° 85, mars 2011, p. 10.

du droit de la consommation, qui tente de rééquilibrer une relation jugée déséquilibrée en protégeant la partie faible »³². Si bien que le juge, malgré le seul critère de la « durée des relations commerciales » retenu par la loi NRE de 2001³³ se fonde non-seulement sur ce critère mais également des autres circonstances de l'espèce.

Ainsi, dans le cadre d'un contrat de fourniture de pièces détachées pour grues et ponts roulants, la Cour d'appel de Lyon a fixé un préavis de cinq mois pour une relation ayant duré quatre ans et demi compte tenu de la part du chiffre d'affaire réalisé avec l'auteur de la rupture et de l'importance économique du fournisseur auteur de la rupture³⁴.

Dans une autre affaire, il a été jugé que le préavis de trois mois était nécessaire pour la rupture d'une relation ayant duré deux ans et demi dans le cadre d'un contrat de fourniture de produits, toujours en référence à la part du chiffre d'affaire réalisé³⁵.

La prise en compte de la réorganisation nécessaire des activités suite à la rupture a conduit les juges à fixer un délai de préavis suffisant à neuf mois pour une relation ayant duré neuf ans dans le cadre d'un contrat de distribution de matériel publicitaire³⁶.

Nous citerons enfin un délai de préavis fixé à un an dans le cadre d'une relation d'affaire ayant duré vingt-trois ans, compte tenu de l'importance de l'activité de

³² E. FLAICHER-MANEVAL et A. REYGROBELLET, Dossier la rupture des relations commerciales établies, *Journal des sociétés*, *op. cit.*

³³ *Op. cit.*

³⁴ Lyon, 30 avril 2008, n° n° 07-791.

³⁵ Paris, 13 décembre 2007, n° 04-7626.

³⁶ Paris, 28 octobre 2005, n° 03-2005, *RJDA* 4/06, n° 464.

l'auteur de la rupture dans le chiffre d'affaire de la victime et de la saisonnalité de l'activité économique concernée³⁷.

Quoique la balance faite de l'ancienneté des relations commerciales et du délai de préavis accordé doive en principe garantir une juste appréciation de l'adéquation du préavis, il semble que le pouvoir d'appréciation souverain du juge du fond aboutisse à autant de solutions différentes qu'il n'y a de ruptures de relations commerciales. Aucun barème n'est fixé en la matière et les solutions jurisprudentielles varient selon les particularités de chaque espèce et au regard de la durée initiale du contrat. En outre, les parties à un contrat, espérant échapper à la fixation par le juge d'un préavis raisonnable pour rompre leurs relations commerciales, ont toujours la possibilité de fixer contractuellement ce délai. Pourtant, alors même que le contrat est la loi des parties³⁸, la durée contractuellement prévue d'un préavis doit être suffisante au regard de la durée de la relation commerciale, à défaut, l'auteur de la rupture engage sa responsabilité³⁹.

Il est cependant des cas où le juge est lié car la durée du préavis suffisant a été fixée, comme le dispose l'article L 442-6, I, 5° du Code de commerce, par « accords interprofessionnels » ou « arrêtés du ministre chargé de l'économie ».

³⁷ Paris, 6 mai 2009, n° 07-4848, *RJDA* 1/10 n° 83.

³⁸ Article 1134 alinéa 1^{er} du Code civil : « Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites ».

³⁹ Com., 21 septembre 2010, n° 09-15.716, *RJDA*, 1/11, n° 86.

Section 2 – Le préavis déterminé par des accords interprofessionnels, arrêtés ministériels ou contrats-types

Si le Ministre chargé de l'économie n'a, à ce jour, pris aucun arrêté ministériel venant fixer une durée de préavis et encadrer la condition de la rupture des relations commerciales pour une catégorie de produit, trois accords interprofessionnels peuvent être recensés : l'accord des usages professionnels de la Fédération de l'imprimerie et de la communication graphique de 2007, l'accord relatif à l'exploitation en location-gérance des fonds de commerce des stations –service de société pétrolière du 12 janvier 1994 et l'accord conclu dans le secteur du bricolage entre l'Union des industries du bricolage et la Fédération française des magasins du bricolage du 12 janvier 2001.

Ce dernier établit une durée de préavis, en cas de déréférencement, en fonction de la durée de la relation et du chiffre d'affaires déréféréncé en pourcentage du chiffre d'affaire total entre le distributeur et le fournisseur concerné par la rupture. Il compte quatre paliers de chiffres d'affaire déréféréncé et trois tranches de durées de relations commerciales, catégories permettant d'embrasser un grand nombre de cas particuliers.

Cependant, force est de constater que si les accords interprofessionnels réduisent la difficulté constituée par le calcul de la durée du préavis, la difficulté de la détermination de son amplitude demeure et l'insécurité juridique inhérente à la détermination par le juge d'un délai raisonnable réside dans la possibilité que s'est

laissée le juge de déterminer si, au cas particulier, le préavis, qui respecte le délai fixé par l'accord, tient compte de la durée de la relation commerciales et des autres circonstances de l'espèce⁴⁰. Si la conclusion des accords interprofessionnels ne se révèle finalement pas à même de résoudre les problèmes de la détermination du délai de préavis applicable, il en va autrement quand le délai de préavis est fixé par un usage professionnel traduit par un contrat-type.

Ainsi donc, le préavis à respecter pour rompre la relation commerciale fixé par un contrat-type suffit⁴¹. Le contrat-type étant par nature-même supplétif de volonté, les parties à un contrat prévoyant la fixation d'un délai de préavis y dérogeant ne devraient pas, en principe, se voir imposer par le juge une révision dudit délai. Cependant, la portée règlementaire du contrat-type pousse les juges, qui constatent la fixation contractuelle d'un délai de préavis inférieur à celui prévu par le contrat-type, à écarter le préavis contractuel jugé insuffisant et retenir celui du contrat-type, ayant alors force obligatoire car instauré pour la protection minimale des parties au contrat : « *Mais attendu qu'après avoir constaté que le délai de préavis contractuel était prévu dans le contrat [...] et écarté l'application du contrat-type, la cour d'appel a, sans encourir le grief du moyen, retenu que le délai de préavis était manifestement insuffisant* »⁴².

Au final, à défaut de convention dérogeant au contrat-type mais le respectant *a minima*, les usages professionnels traduits dans le contrat-type ont force de loi entre les parties et le juge s'y réfère dès lors qu'il constate que les conditions de

⁴⁰ Com. 2 février 2008, n° 08-10.731, *RJDA* 3/09, n° 273.

⁴¹ Com. 22 janvier 2008, n° 06-19.440, *RJDA* 3/09, n° 649.

⁴² Com. 21 septembre 2010, n° 09-15.716, *RJDA* 1/11, n° 86.

prise en compte de l'ancienneté des relations pour la détermination du préavis préalable à la rupture des liens commerciaux est bien respecté.

Le dénouement des relations commerciales s'opère donc au regard de facteurs divers participant par là à une juste considération des facteurs économiques créés par la relation contractuelle. Cependant, l'existence d'accords professionnels ou de contrats-types interfèrent entre la liberté du juge dans la détermination d'un préavis raisonnable et la relation commerciale relevant d'un contrat-type, par exemple. C'est ainsi que va s'opérer dans le secteur spécifique des transports une rupture d'égalité dans la fin du lien contractuel entre des opérateurs de transport.

Titre 2 – L'applicabilité de l'article L 442-6, I, 5° du Code de commerce aux relations commerciales propres au transport de la marchandise : traitement différencié et rupture d'égalité

L'existence du contrat-type sous-traitance entraîne l'application de son régime aux professionnels qui y sont visés. Cependant, le manque d'harmonie des différents contrat-types traitant des modalités du transport entraîne, pour les opérateurs visés, une différence de traitement (**Chapitre 1**). Inégalité qui pourrait pourtant être retrouvée par l'adoption d'une solution adéquate (**Chapitre 2**).

Chapitre 1 – La rupture des relations commerciales dans la chaîne de transport liée à la distribution : une différence de traitement jurisprudentiel fonction du secteur d’activité des parties au contrat

La participation à la même opération économique des professionnels de la chaîne de transport, que sont, entre autre, les chargeurs, les logisticiens, les commissionnaires et les transporteurs, n’entraîne pas pour autant leur égalité face à la volonté de rompre leurs relations commerciales. On retrouve plusieurs types de relations. D’un côté les relations chargeur, logisticien ou commissionnaire/transporteur ou client/logisticien, et d’un autre celle entre transporteurs, le « *transporteur sous-traiteur* » et le « *transporteur sous-traité* »⁴³. Alors que la relation commerciale des derniers est, à titre supplétif de volonté, régie par le contrat-type sous-traitance⁴⁴, les premiers, soit ne bénéficient pas d’un contrat-type élaboré pour sécuriser leurs relations, soit le contrat-type leur étant applicable ne prévoit rien quant au préavis à respecter avant toute rupture de leurs liens contractuels.

Aussi, la balance faite par le juge afin de fixer un délai de préavis raisonnable préalable à toute rupture des relations commerciales se fera-t-elle à l’aune des percepts des critères de détermination dégagés la jurisprudence de l’article L 442-

⁴³ Pour reprendre les termes de L. GUIGNARD, *Sous-traitance et transport, Litec*, Bibliothèque du droit de l’entreprise, n° 54, 2001.

⁴⁴ Décret n°2003-1295 du 26 décembre 2003, portant approbation du contrat type applicable aux transports publics routiers de marchandises exécutés par des sous-traitants.

6, I, 5° du Code de commerce dans la première catégorie de relations (**Section I**). Alors que pour la seconde catégorie, le délai instauré par le contrat-type sous-traitance prévaudra, sauf, comme on l'a vu, en cas de préavis contractuellement prévu qui y serait inférieur (**Section II**).

Section I – Le traitement jurisprudentiel de la rupture des relations commerciales dans les relations chargeur, logisticien, commissionnaire et transporteur

La sécurité juridique que nécessitent, tant le déroulement des relations contractuelles, que leur dénouement est mis à mal par la fixation par le juge du délai de préavis raisonnable à respecter en cas de volonté de rompre unilatéralement la relation commerciale. Ainsi, c'est non seulement le critère de la durée des relations, seul retenu par l'article L 442-6, I, 5° du Code de commerce, mais également les considérations extracontractuelles de ladite relation qui seront pris en compte par les juges dans l'appréciation du délai de préavis qui a été effectivement réalisé.

On relève alors une disparité d'appréciation de la durée estimée raisonnable du préavis en fonction de critères disparates.

Ainsi, les juges du fond, constatant que la durée de la prestation de stockage de dix-sept ans et celle afférente au transport de dix-neuf ans, ont porté le délai de

préavis respectivement à douze et neuf mois. Ils ont en effet considéré que dans les relations client (producteur) – logisticien et client (producteur) – transporteur le contrat-type sous-traitance, prévoyant un délai de préavis de trois mois pour une durée des relations commerciales supérieures à un an, était inapplicable, les parties au contrat n'étant pas tous transporteur. Pourtant il s'agissait bien que s'agissant de sous-traitance d'opérations de transport ou connexes audit transport.⁴⁵

Dans le même esprit, la rupture des relations commerciales, entre un chargeur et un logisticien, intervenue après une durée de préavis de quatre mois a été jugée insuffisante par les juges au regard de la durée des relations commerciales, six ans, et du fait que la rupture soit intervenue durant une période de pleine activité⁴⁶.

Enfin, il est intéressant de relever l'arrêt de la Cour d'appel de Paris où a été jugée brutale la rupture des relations commerciales après le respect d'un préavis contractuel de trois mois pour une collaboration de 23 ans entre un chargeur et un transporteur. En l'espèce, le préavis a été porté à 15 mois en raison de la spécificité de la marchandise transportée, du bitume.

En définitive, malgré une relation commerciale, entre les intervenants dont il est l'objet dans cette section, considérée par la pratique comme étant une relation de sous-traitance, et donc par extension dont les usages professionnels seraient applicables au regard de ceux consacrés par le contrat-type sous-traitance, la référence à de tels usages dans un contrat de sous-traitance, autre qu'entre transporteurs, n'emporte pas, aux yeux des juges, force de loi entre les parties. Et,

⁴⁵ Paris, Pôle 5, ch. 4, 9 avril 2014, *BTL*, n° 3503.

⁴⁶ Versailles, 12^{ème} ch., 3 décembre 2013, *BTL*, n° 3487.

ce dernier, se réserve toujours le droit de réviser un préavis qu'il estime insuffisant au regard des critères que nous avons définis.

Pourtant, cette appréciation de la durée du préavis nécessaire à la cessation unilatérale des relations commerciales n'est pas opérée par le juge à l'occasion de telles ruptures entre transporteurs, le contrat-type en régissant le dénouement *a minima*.

Section II – Le traitement jurisprudentiel de la rupture des relations commerciales dans les relations transporteur sous-traité et transporteur sous-traité

Le contrat-type sous-traitance⁴⁷, dans son article 12-2, stipule : « *Le contrat de sous-traitance à durée indéterminée peut être résilié par l'une ou l'autre partie par l'envoi d'une lettre recommandée avec accusé de réception moyennant un préavis d'un mois quand le temps déjà écoulé depuis le début d'exécution du contrat n'est pas supérieur à six mois. Le préavis est porté à deux mois quand ce temps est supérieur à six mois et inférieur à un an. Le préavis à respecter est de trois mois quand la durée de la relation est d'un an et plus* ».

La rupture unilatérale des relations commerciales, entre un transporteur sous-traité et un transporteur sous-traité, ne peut, dès lors que le préavis ainsi fixé

⁴⁷ *Op.cit.*

est respecté en tenant compte de la durée des relations commerciales, être considérée par les juges comme étant abusive.

C'est par l'arrêt dit « GEFCO »⁴⁸ que la Cour de cassation en a posé la règle. Quand les relations entre les parties relèvent du contrat-type sous-traitance, le préavis qui y est stipulé doit être appliqué.

Cette solution a été confirmée par la suite, jugeant que le préavis prévu contractuellement par les parties dans le respect des stipulations du contrat-type sous-traitance est suffisant : « *Les clauses contractuelles conformes aux dispositions du contrat-type de transport [...] sont licites ; qu'une résiliation intervenue dans le respect du préavis prévu à ce contrat type ne peut être abusive* »⁴⁹. Et, par ailleurs que « *l'article L442-6, I, 5° du code de commerce qui instaure une responsabilité de nature délictuelle ne s'applique pas dans le cadre des relations commerciales de transports public routiers de marchandises exécutés par des sous-traitants, lorsque le contrat-type qui prévoit la durée des préavis de rupture institués par la LOTI⁵⁰ régit, faute de dispositions contractuelles, les rapports du sous-traitant et de l'opérateur de transport* ».

Et c'est ainsi qu'une relations commerciale ayant duré vingt-huit ans a été unilatéralement rompue suivant le respect d'un préavis de trois mois sans que les juges n'examinent si du fait de la durée mais également d'autres critères tels le volume du chiffre d'affaire de l'auteur de la rupture dans celui du partenaire évincé ou les investissements effectivement réalisés par ce dernier ne soient pris

⁴⁸ Cass. Com., 27 septembre 2011, *BTL*, p. 587.

⁴⁹ Cass. Com. 19 novembre 2013, n° 13-26.404, *BTL*, p. 701.

⁵⁰ Loi n° 82-1153, du 30 décembre 1982, d'orientation des transports intérieurs

en compte pour la détermination d'un préavis qui serait suffisant⁵¹. Dans les relations entre le transporteur sous-traité et le transporteur sous-traité le préavis ne peut donc excéder les prévisions de l'article 12-2 du contrat-type sous-traitance⁵²

Au final, l'instauration d'un contrat-type venant réguler les rapports de sous-traitance entre transporteurs, ayant à dessein de protéger la partie faible au contrat dans les modalités de la rupture des liens commerciaux, prive au contraire ces derniers du bénéfice d'appréciation par les juges du fond de la suffisance du préavis rupture. Et le transporteur sous-traité, taillable et corvéable à merci, ne peut ressurgir de ses contraintes et s'envoler vers d'autres horizons économiques.

Alors faut-il en conclure que les objectifs de protection des transporteurs sous-traité, par le contrat-type sous-traitance, n'est pas atteint quant à la reconnaissance du caractère abusif de la rupture des relations commerciales ? Est-ce un cadre rigide immuable ou bien des évolutions souhaitables pourraient-elles y être apportées ?

⁵¹ Com. 22 janvier 2008, n° 06-19.440, *Bull. civ.* IV, n° 12 RTD com. 2008, p. 618.

⁵² *Op. cit.*

Chapitre 2 – Le contrat-type sous-traitance, une réelle justification de la différence de traitement des intervenants de la chaîne de distribution dans la rupture des relations commerciales ?

Les dispositions du contrat-type sous-traitance justifient que soient appliqués des régimes juridiques différents entre les opérateurs participant à l'opération économique unique d'acheminement de la marchandise (**Section I**). Pour autant, une évolution pour une meilleure égalité entre les différents intervenants n'est-elle pas souhaitable ? (**Section II**).

Section I – La justification du préavis dans le cadre de la relation de sous-traitance entre transporteurs ?

La sous-traitance est présente dans tous les modes de transport depuis fort longtemps. Cependant, le mot « sous-traitance » n'est apparu dans le vocabulaire professionnel qu'en 1982 dans l'article 33 de la LOTI⁵³. Si plusieurs contrats-

⁵³ *Op. cit.*

types procédant de la LOTI ont été ensuite élaborés, il a fallu attendre le 21 juillet 2001 pour qu'un contrat-type sous-traitance voit le jour⁵⁴.

Cela a été considéré par les praticiens comme une parution tardive car la sous-traitance est devenue, avec l'évolution de la nouvelle demande de transport globale, indispensable à l'exercice du développement des secteurs liés, telle la logistique, demandant une rationalisation croissante des rapports et des coûts, mais dont la consécration juridique n'est pas intervenue.

Pour que le contrat-type soit applicable entre les parties, il faut, selon l'article 2 dudit contrat-type, que les relations s'opèrent entre un « *opérateur de transport* », ou selon l'article 3-1 un « *commissionnaire de transport ou un transporteur public principal* », que nous appelons pour plus de clarté « transporteur sous-traité », et un « *transporteur public sous-traitant* », le « transporteur sous-traité ».

Le transporteur public sous-traité « *s'engage à réaliser, pour le compte d'un opérateur de transport, tout ou partie d'une opération de transport qu'il accomplit sous sa responsabilité* » (article 3-4). C'est donc une forme de contrat de transport mais qui ne s'opère pas entre un transporteur et un logisticien ou entre un transporteur et un chargeur.

C'est ici que réside la différence de traitement soulevée dans nos propos. Alors qu'un logisticien ou un chargeur va « sous-traiter » ses opérations de transport, seul le régime du contrat de transport sera applicable et non celui du contrat-type sous-traitance. La différence entre le contrat de transport de marchandises générales et le contrat de transport de sous-traitance réside dans le fait que, pour

⁵⁴ Date de parution au JO du décret n° 2001-659 du 19 juillet 2001, portant approbation du contrat-type applicable aux transports routiers de marchandises exécutés par des sous-traitants.

le premier, le régime applicable sera celui du contrat-type dit « marchandises générales »⁵⁵ et pour le second celui du contrat-type sous-traitance. Alors que ce dernier règle la question du préavis à respecter en cas de volonté de rupture de la relation commerciale⁵⁶, le premier reste silencieux sur ce point.

Aussi, comme nous l'avons développé, la partie évincée à un contrat verra s'apprécier différemment le caractère abusif ou non de la rupture du lien commercial en fonction du contrat-type applicable.

Alors faut-il considérer, à l'instar de la jurisprudence étudiée, que la justification de l'impossibilité de l'invocation des dispositions du contrat-type sous-traitance, notamment des modalités de la rupture des liens commerciaux, par d'autres intervenants de la chaîne de transport réside dans le fait qu'il n'est applicable qu'entre professionnels ? Le logisticien, le chargeur et le distributeur ne le sont-ils pas par ailleurs ?

Que le droit de la consommation protège le consommateur contre le professionnel est une nécessité, mais que le rapprochement des notions de professionnel/non-professionnel entre intervenants participant à la même opération économique, ayant par là des notions économiques certaines et un accès facilité aux particularités de chaque opération, semble critiquable.

Pourquoi le transporteur sous-traité serait-il bien moins protégé à l'occasion de la rupture de la relation commerciale qu'il entretient avec un transporteur, sous-

⁵⁵ Décret n°99-269 du 6 avril 1999, portant approbation du contrat type applicable aux transports publics routiers de marchandises pour lesquels il n'existe pas de contrat type spécifique

⁵⁶ Un mois de préavis pour une relation inférieure à six mois, deux mois pour une relation entre six mois et inférieure à un an, trois mois pour une relation d'un an ou plus.

traitant ses opérations de transport, que le transporteur qui se voit sous-traité l'acheminement de la marchandise par un chargeur ? Par ailleurs, une confusion des rôles est à soulever. Comme nous avons pu le constater, le transporteur, afin de répondre à une demande de transport globale, a diversifié ses activités, il est alors amené à devenir non-seulement commissionnaire de transport, logisticien mais aussi transporteur et parfois même transporteur sous-traité. Ces considérations posées, cet opérateur unique, exerçant différentes activités et pour lesquelles différents contrats seront conclus se verra non seulement contraint d'appréhender les différences de régimes juridiques qui seront applicables en cas de dommage survenu à la marchandise en fonction de la nature de l'opération où il est intervenu, mais également quelles modalités de rupture des relations commerciales sera retenue par le juge selon le rôle qu'il a effectivement tenu dans l'opération d'acheminement de la marchandise. Existerait-il alors une solution juridique permettant une simplification par l'unification des régimes pour une plus grande égalité des différents intervenants de la chaîne globale d'acheminement des marchandises, poursuivant tous le même objectif, la livraison de la marchandise dans les délais de livraison convenus, exempt de toute avarie ?

Section II – Une évolution souhaitable

Trois solutions paraissent envisageables à la recherche de l'égalité de traitement des différents intervenants de la chaîne de transport participant à la même opération de distribution des marchandises.

Tout d'abord, ne pourrait-on pas adopter le raisonnement de la Cour d'appel de Versailles qui, le 6 mai 2010, a rendu un arrêt considérant que, pour une relation contractuelle de trente-six ans, le préavis raisonnable est de vingt mois. La Cour, afin de quantifier cette durée minimale devant être respectée pour que la rupture de la relation commerciale ne soit pas abusive, le préavis raisonnable, a considéré, que le décret de 2003⁵⁷ vise à protéger les sous-traitants et qu'il n'est donc pas envisageable que ce texte édicte des dispositions moins favorables que celles qui s'appliqueraient sans l'intervention d'un sous-traitant. Par ailleurs, la Cour relève que l'article L 1432-4 du Code des transports dispose : « *A défaut de convention écrite et sans préjudice de dispositions législatives régissant les contrats, les rapports entre les parties sont, de plein droit, celles fixées par les contrat-types prévus à la section 3* ». Ainsi donc le décret de 2003 n'exclurait pas les dispositions du Code de commerce, ces dernières ayant pour logique, comme nous l'avons vu, la protection de la partie faible au contrat.

Cette solution consistant à la détermination, par le juge, du délai de préavis raisonnable à respecter avant la rupture des relations commerciales par le recours à la recherche des facteurs contractuels, mais également extracontractuels,

⁵⁷ Décret n°2003-1295 du 26 décembre 2003, *op.cit.*

factuels, concourt à l'égalité de traitement des opérateurs et par là à la protection du transporteur sous-traité. Cependant, comme nous l'avons soulevé, cette méthode employée par le juge participe de l'insécurité juridique dans laquelle se trouvent les différents opérateurs. Les parties ne pouvant, avec certitude, déterminer contractuellement l'issue de leurs relations commerciales, le sceau de la justice pouvant à tout moment y apporter des modifications, se retrouve dans une incertitude quant à la détermination des coûts liés à certains partenariats, élément de fait en contradiction totale avec les nouvelles préoccupations managériales d'optimisation.

Ensuite, il pourrait être envisagé une unification par l'ajout, dans les autres contrats-types traitant du transport de la marchandise, d'un article traitant de la résiliation du contrat et fixant une durée de préavis en fonction de la durée de la relation commerciale qui serait identique à celui du contrat-type sous-traitance. Ainsi, quelque soit le métier des parties à un contrat concernant le transport de la marchandise, les modalités de rupture de la relation commerciale seraient prévisibles. Cette option permet, à la différence de la première, une plus grande sécurité juridique, une plus grande prévisibilité des rapports, constituant le socle nécessaire à toute relation d'affaire devant nécessairement être éclairée. Mais alors, comment traiter du logisticien dans ses rapports avec ses clients, aucun contrat-type ou même de reconnaissance juridique n'existant de nos jours ? Et surtout, la fixation du respect d'un préavis de trois mois pour des relations commerciales ayant été poursuivies au-delà d'un an est ressentit par les partenaires évincés comme étant trop court, il suffit de se pencher sur la pléthore

de contentieux pour l'illustrer parfaitement. Tant et si bien qu'une telle mesure paraît être, à elle seule, insuffisante.

Une troisième option alors se dessine. A la mise en place de la deuxième solution pourrait s'ajouter la fixation d'une quatrième tranche de durée des relations commerciales. Par exemple, porter le délai de préavis de huit ou neuf mois en cas de durée des relations commerciales s'étant poursuivies au-delà de cinq ans.

Cette solution mérite, d'une part, l'unification des régimes applicables à tous les opérateurs participant à l'opération de transport, standardisation nécessaire pour l'établissement d'une juste égalité des opérateurs et, d'autre part, la prise en compte de la durée des relations commerciales se poursuivant sur une longue période.

Conclusion

Les nouvelles caractéristiques de la demande et de l'offre de transport entraînent une liaison étroite entre les différents intervenants de la chaîne de transport.

Cette collaboration, œuvrant pour une simplification des rapports, ne trouve pas d'écho sur le plan juridique. Les différentes qualifications opérées par le juge quant à la nature des contrats conjugué à une différence de traitement dans les modalités de la rupture des liens commerciaux aboutissent à un foisonnement de régimes rendant la matière non seulement incertaine mais également inadaptée à la volonté des praticiens de voir leurs rapports économiques pris en considération par le droit.

Les tentatives de mise en place de contrat unique sont avortées par l'impossibilité pour le juge d'en dégager un régime unique. De même, là où devrait régner une égalité en droit, quant aux modalités de rupture des liens commerciaux, une inégalité de fait demeure à l'égard de la partie la plus faible de la chaîne de distribution, le transporteur sous-traité.

Pourtant des solutions existent. La mise en place d'un contrat logistique, englobant non seulement les prestations connexes au transport mais également les opérations d'acheminement permettrait d'engager un pas vers cette unification des régimes. De même, la fixation, pour toutes les parties à un contrat ayant trait à ces opérations, de la durée d'un délai de préavis identique à respecter préalablement à la rupture des liens commerciaux participerait au rééquilibrage

des relations commerciales. Ainsi une égalité de traitement serait mise en place et une concurrence éclairée et égalitaire sur le marché de la distribution et des transports prendrait forme.

A ce souci de juste équilibre au niveau national de ces rapports interdépendants, il faudrait cependant y apporter une réponse internationale. C'est en ce sens que les Règles de Rotterdam⁵⁸ ont été élaborées. Si des difficultés existent encore sur l'articulation des différents régimes applicables, on ne peut que saluer une telle tentative et espérer qu'à son image soient élaborées d'autres conventions unificatrices posant clairement un régime unique pour les contrats conclus en vue du transport de la marchandise par voie terrestre.

⁵⁸ Convention des Nations Unies sur le contrat de transport international de marchandises effectué entièrement ou partiellement par mer, adoptée par l'Assemblée générale le 11 décembre 2008.

Bibliographie

I. Manuels et ouvrages

- F. LEFEBVRE, *Droit commercial, Mémento pratique*, 21^{ème} édition, 2013
- J. REYNARD et S. LEBRETON, *L'exclusivité contractuelle et les comportements opportunistes, Etude particulière aux contrats de distribution*, Bibliothèque du droit de l'entreprise, *Litec*, n°57, 2002
- L. GUIGNARD, *Sous-traitance et transport*, Bibliothèque du droit de l'entreprise, *Litec*, n° 54, 2001
- L. PERU-PIROTTE et B. DUPONT-LEGRAND et C. LANDSWEERDT, *Le droit des transports dans tous ses états, enjeux et perspectives nationales, internationales et européennes*, Code économique européen, *Larcier*, 2012

II. Thèse

- S. PETIT, *La rupture abusive des relations commerciales*, Université Lille 2, 2007

III. Articles et revues

- M. BERNADET, *L'influence des contraintes économiques, sociales, environnementales et du souci de développement durable : régulation des transports et développement durable*, in *Le droit des transports dans tous ses états, enjeux et perspectives nationales, internationales et européennes*, Code économique européen, *Larcier*, 2012
- M. TILCHE, *Bulletin des Transports et de la Logistique*, divers articles

- *Dossier La rupture des relations commerciales établies*, Journal des sociétés, n° 85,
Mars 2011

IV. Sites internet

- Lamy, www.lamyline.fr
- Légifrance, www.legifrance.gouv.fr
- Répertoire de droit commercial, www.dalloz.fr