

## DROIT DE LA DISTRIBUTION

# Conditions générales et logistique de la distribution : nouveaux enjeux

Les impératifs de rentabilité obligent industriels, entrepositaires, transporteurs ainsi que distributeurs, à une meilleure organisation « logistique et transport ». Or, sur ce point, les intérêts des parties sont parfois divergents. Comment les concilier, si ce n'est par la prise en compte de la problématique logistique dans les conditions générales de vente ou d'achat.

Le régime juridique du contrat de vente prévoit, parmi les deux obligations principales qui incombent au vendeur, celle de délivrer la chose vendue, et l'on parle, en pratique, de livraison. De nos jours, la livraison concerne des volumes très importants, en raison notamment de la multiplication des plates-formes de stockage et d'éclatement. Le vendeur (pour les opérations de livraison) et l'acheteur (pour les opérations d'enlèvement) recourent donc dans ce cadre aux services d'un transporteur de leur choix.

Pour éviter les déconvenues, le contrat de transport conclu entre, par exemple, vendeur et transporteur, doit se faire l'écho des obligations contenues dans le contrat de vente conclu entre fournisseur et distributeur, relatives à la délivrance (délais indicatifs ou impératifs d'acheminement des produits, responsabilité des arrimages, chargements et déchargements, conditions des retours des produits, charge des risques en cours de transport, etc.).

Inversement, la rédaction des conditions générales de vente (CGV) ou d'achat (CGA) doit être le résultat d'un travail de concert entre logisticiens et commerciaux. C'est d'ailleurs une étape médiane vers l'atteinte d'objectifs de plus long terme (mise en place de contrats relatifs à l'EDI (1), réflexion ECR en vue d'améliorer la chaîne d'approvisionnement (2), etc.).

Certes le contrat de transport, opération essentielle en vue de la distribution physique des produits, a bien reçu un cadre légal contenu dans le Code civil et le Code de commerce, dans la loi d'orientation des transports intérieurs et les contrats types pris pour son application par décrets, et plus récemment dans la loi dite « sécurité et modernisation des transports » (3), mais ce cadre, lorsqu'il n'est pas impératif, vise simplement à veiller à ce que les parties, à savoir expéditeur, transporteur et destinataire, ne se retrouvent pas dans des situations inextricables en l'absence d'accords entre ces derniers sur tel ou tel problème. Des règles sont alors prévues par les textes précités, pour suppléer au silence des parties.

## Cas concrets

Pour mieux percevoir les enjeux d'un tel débat, citons quelques exemples illustrant l'interconnexion entre les CGV ou CGA, et les opérations en matière de logistique de la distribution.

Premier exemple. Il est bien connu que la grande distribution commande en masse. Or, s'agissant d'un envoi de marchandises de plus de trois tonnes, le contrat type dit « général » (envois de 3 tonnes et plus pour lesquels il n'existe pas de contrat type spécifique) prévoit que le déchargement est effectué par le destinataire, et que le rôle du transporteur se limite à mettre en œuvre les moyens techniques de transfert propres au véhicule (c'est-à-dire hayons élévateurs, bras de manutention

générales de vente ou d'achat ne s'intéressent pas spécifiquement au problème matériel du déchargement de la marchandise parvenue sur la plate-forme ou au magasin. Sauf indications contraires, le transporteur lors de la livraison, agissant sur ordre de son chargeur — à savoir le vendeur —, se limitera conformément au contrat type, à préparer le véhicule au déchargement (sauf à entreprendre, de sa propre initiative et à ses risques et/ou ceux du destinataire, le déchargement). La marchandise n'en sera pas pour autant déchargée. Rappelons, en effet, que, dans ce cas précis, le déchargement du véhicule est considéré comme une « prestation annexe », et doit, donner lieu à une rémunération complémentaire du transporteur en

de produits figurant dans l'un de ses dépliant publicitaires, il semble judicieux de faire figurer, dans le contrat de transport, une clause aux termes de laquelle le transporteur (ou le commissionnaire) relèvera le vendeur du paiement de cette pénalité, prévue par le contrat de vente.

Quatrième exemple, enfin. Au niveau du processus logistique proprement dit (opérations qui traitent les flux de produits et les flux d'informations correspondants, au travers et à l'extérieur de l'entreprise, hormis les opérations de production proprement dites) (5), en raison de la vague des externalisations, de la multiplication des partenaires et donc des relations contractuelles qui s'ensuivent (contrat d'achat-vente, contrats d'entreposage incluant diverses prestations de manutention, préparation de commande ou divers travaux relatifs à la marchandise, contrat de transport, contrats d'échanges etc.), il apparaît de plus en plus comme essentiel d'établir des liens entre la vente et les opérations qui l'entourent, souvent génératrices d'économies d'échelle pour les intervenants. En relation avec ce processus, l'intégration dans les conditions générales de vente ou d'achat,

## Il apparaît de plus en plus comme essentiel d'établir des liens entre la vente et les opérations qui l'entourent.

de sa rémunération de base. Par prestations annexes, on entend les prestations autres que la conduite du véhicule, la préparation du celui-ci aux opérations de chargement et de déchargement et la mise en œuvre des matériels spécialisés attachés aux véhicules. Des discussions entre transporteur et acheteur-destinataire, peuvent ainsi naître sur le lieu même du déchargement, alors qu'il eût suffi de prévoir dans les conditions générales de vente ou d'achat, à qui incombait la mise en œuvre du déchargement, puis de traduire cette prévision dans le contrat de transport.

Dans le même ordre d'idée, dans une affaire où un expéditeur prétendait qu'un transport avait été réalisé en port dû, alors que le destinataire affirmait que la marchandise avait été vendue en franco, et face à l'impossibilité pour le transporteur de recouvrer le prix de sa prestation, la cour d'appel d'Aix-en-Provence est venue préciser que « lorsque les conditions de paiement du port ne sont pas déterminées, son paiement incombe au donneur d'ordre, en l'occurrence l'expéditeur... » (4).

Deuxième exemple. La récupération des palettes chez les clients est un sujet souvent épineux. L'obligation de mise à la charge du transporteur de se faire remettre, lors des livraisons, les palettes laissées chez l'acheteur lors de livraisons précédentes, ne sera utilement stipulée dans le contrat de transport, qu'autant que les CGV auront prévu que l'acheteur est tenu à pareille restitution.

Troisième exemple. Dans l'hypothèse où l'acheteur fait figurer dans ses CGA, pouvant revêtir des formes diverses comme un contrat de référence, un contrat d'achat, un bon de commande, etc., une clause selon laquelle

de données de bases relatives à la logistique de la distribution (préparation de commande, modification de la marchandise, services divers à la clientèle), est alors la première phase d'une réflexion devant amener les différents intervenants vers le développement contractualisé de partenariats divers ou de synergies.

Tous ces cas de figure établissent qu'en lieu et place de la seule relation fournisseur-distributeur essentiellement limitée aux négociations tarifaires annuelles, le vendeur peut en théorie adopter un mode d'organisation de son activité en fonction de ses contraintes propres, mais aussi et, bien sûr, en fonction des contraintes de l'acheteur, et vice versa. Les conditions générales de vente ou d'achat peuvent alors être le support matériel de ce mode d'organisation.

Par la suite, il s'agira de répercuter ce qui a été convenu entre vendeur et acheteur, à l'occasion de contrats conclus avec les différents partenaires concernés (entrepositaire, transporteur), afin que les modalités d'exécution du contrat de vente correspondent exactement aux attentes contractualisées du fournisseur et de son client.

Il existe donc de sérieux avantages à tendre vers une vision globale des relations contractuelles entourant la vente, afin de clarifier les responsabilités de chacun, et ainsi accroître la fluidité des échanges tout en réduisant les coûts d'exploitation.

JEAN-MICHEL VERTUT (\*)

(\*) Avocat, Montpellier.

(1) Echanges de données informatisées.

(2) Efficient Consumer Response.

(3) Loi n° 95-96 du 1<sup>er</sup> février 1995.

(4) CA d'Aix-en-Provence, 9 janvier 1997. *Sté Tradinar c/Sté Benhamou.*