



Évaluation de l'action directe en paiement

Loi du 6 février 1998 tendant à améliorer
les conditions d'exercice de la profession
de transporteur routier

Les dispositions de la loi 98-69 du 6 février 1998 permettent au transporteur, en cas d'insolvabilité de son donneur d'ordre de diriger sa demande en paiement vers les autres parties au contrat de transport, c'est-à-dire l'expéditeur ou le destinataire

Sept ans après son introduction, le ministère des transports a souhaité procéder à l'évaluation de l'impact de la loi n°98-69 du 6 février 1998 et a chargé l'IDIT (Institut du Droit International des Transports) et Interface Transport (bureau d'études spécialisé en économie des transports) de mener cette étude.

Cette évaluation a été conduite auprès d'entreprises du transport, de chargeurs ainsi qu'auprès de personnes qualifiées (juristes, experts).

Une analyse des décisions de justice a été menée sur la période 1999-2004.

Ce document reprend les principales conclusions de l'étude

Présentation des outils

L'article L. 132-8 du Code de commerce

«*La lettre de voiture forme contrat entre l'expéditeur, le voiturier et le destinataire ou entre l'expéditeur, le destinataire, le commissionnaire et le voiturier.*

Le voiturier a ainsi une action directe en paiement de ses prestations contre l'expéditeur et le destinataire lesquels sont garants du paiement du prix de transport ».

Ces dispositions de l'article L. 132-8 permettent au transporteur impayé par son donneur d'ordre direct, qu'il s'agisse d'un expéditeur, d'un commissionnaire de transport ou d'un transporteur affrétéur, de **réclamer paiement de sa créance à toute autre partie au contrat de transport**

Les autres outils

1. Action directe fondée sur l'article 1^{er} de la loi n° 75-1334 du 31 décembre 1975 relative à la sous-traitance

Les dispositions de la loi du 31 décembre 1975, dont l'application était réservée au secteur du BTP, ont été étendues par la loi du 6 février 1998 aux opérations de transport.

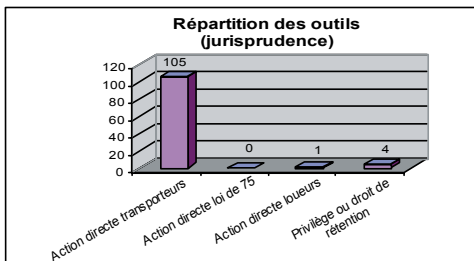
2. Action directe des loueurs fondée sur l'article 34 de la LOTI

La loi du 6 février 1998 a octroyé une action directe en paiement au loueur de véhicules industriels avec conducteur. Cette action directe est limitée au paiement du prix de la location dû par le «transporteur». Elle ne concerne pas la location de véhicules aux entreprises réalisant des transports en compte propre.

3. Privilège élargi et droit de rétention fondés sur l'article L. 133-7 du Code de commerce

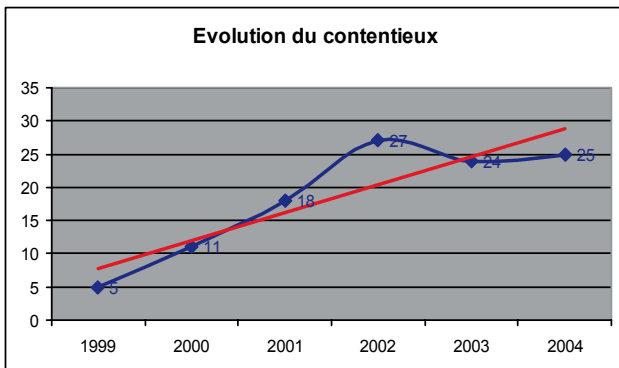
Le privilège garantit toutes les créances du transporteur sur son donneur d'ordres, sur l'expéditeur ou sur le destinataire, même celles nées à l'occasion d'opérations antérieures, dans la mesure où le propriétaire des marchandises sur lesquelles s'exerce le privilège est impliqué dans lesdites opérations.

Des résultats qui confirment le succès de l'action directe



Parmi les outils les plus récents mis à la disposition des transporteurs, l'action directe est sans conteste l'outil le plus utilisé par les transporteurs.

En 2002, l'action directe était utilisée dans 2 cas sur 3. Trois ans plus tard, elle est mise en oeuvre dans plus de 9 cas sur 10.



L'action directe : une procédure que les professionnels se sont appropriés

Les 110 décisions de jurisprudence recensées sur la période 1999-2004 indiquent une augmentation du contentieux judiciaire depuis l'entrée en vigueur de la loi.

Ces chiffres apparaissent d'autant plus marquants que le contentieux «transport» est globalement peu important. L'action directe apparaît donc bien comme un outil largement utilisé.

L'enquête auprès des professionnels fait ressortir une **bonne diffusion de l'outil au sein du secteur des transports.**

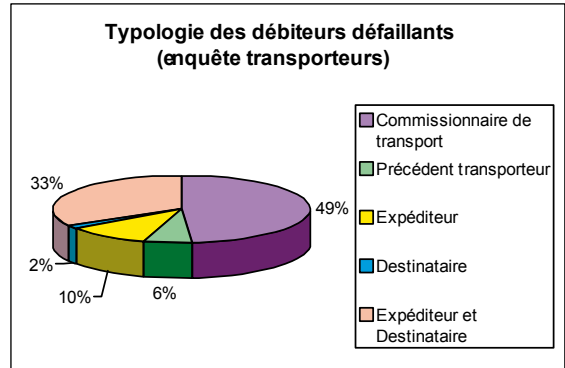
Les organisations professionnelles confirment que les transporteurs ont une très bonne connaissance de cet outil «*entré dans les mœurs*», à l'exception des plus petites entreprises.

Les utilisateurs de l'action directe

Selon la jurisprudence, la majorité des utilisateurs de l'action directe sont des transporteurs (85%). Dans 14% des décisions, l'action directe a été introduite par un commissionnaire de transport.

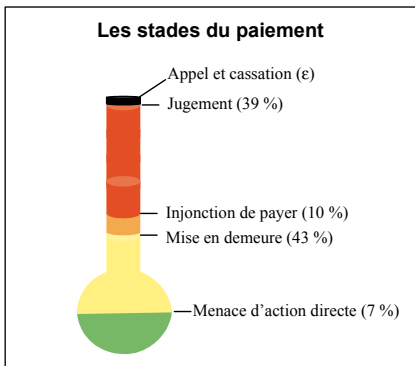
Le nombre de dossiers d'action directe croît avec la taille de l'entreprise. Rapporté au chiffre d'affaires ou au nombre de transports exécutés, le volume de dossiers d'action directe est supérieur pour les petites entreprises

L'outil semble donc utilisé par ceux pour lesquels il a été conçu.



Typologie des débiteurs défaillants

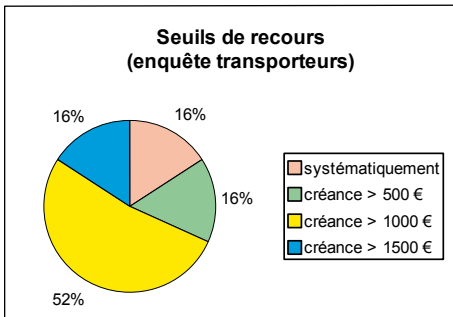
La cause de non-paiement du prestataire la plus fréquemment avancée par les entreprises sondées est la cessation de paiement du débiteur, suivie d'un redressement ou d'une liquidation judiciaire. (voir graphe ci-dessus)



Un dispositif efficace

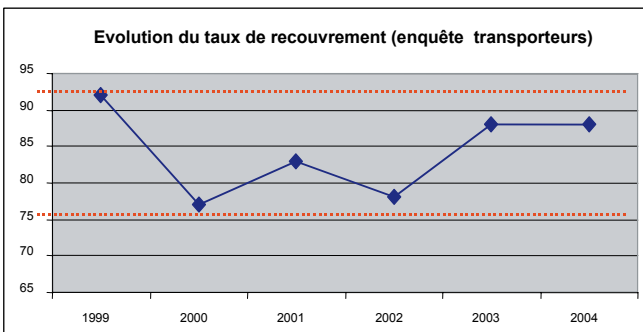
Un fort taux de succès de l'action directe

Selon les enquêtes réalisées auprès des professionnels **une action sur deux aboutit à un paiement avant la phase judiciaire.**



Une utilisation raisonnée de la procédure

La majorité des entreprises se déclarent prêtes à exercer l'action directe devant un tribunal à partir de 1000 euros par dossier. Dans la pratique, la principale cause de renonciation est liée au décalage entre le coût de la procédure et le gain attendu.



Des impacts mesurables pour les transporteurs

Le taux de recouvrement moyen (montants obtenus/ montants demandés), toutes entreprises confondues, oscille entre 77 et 92% sur la période observée.

Si l'on pose comme principe que ces sommes constituaient, avant 1998, des pertes, **l'impact sur la santé financière des entreprises est évident.**

L'impact du dispositif sur la santé financière des entreprises de transport peut également se mesurer par l'évolution de la provision pour clients douteux. L'enquête «transporteurs» montre que cette provision diminue pour 67% des entreprises interrogées.

L'impact du dispositif

Le point de vue des acteurs

L'action directe en paiement est considérée par les transporteurs et les commissionnaires de transport comme un très bon outil et ils estiment qu'il faut le maintenir. C'est un «moyen de pression» efficace. Il participe à la reconnaissance de l'activité de l'entreprise de transport.

Les chargeurs ne rejettent pas le principe d'un dispositif permettant aux transporteurs de recouvrer leurs créances. Ils considèrent cependant comme injuste le fait d'être parfois contraints de payer deux fois le prix du transport. Ils dénoncent la remise en cause, par le mécanisme de l'action directe, des termes de vente convenus avec leurs partenaires commerciaux.

Le refus du double paiement est l'argument le plus souvent invoqué pour contrer l'action directe (43,8% du contentieux judiciaire).

Un dispositif qui a influé sur les pratiques des opérateurs

L'étude fait ressortir une évolution des pratiques des opérateurs :

Les chargeurs, sensibilisés au risque de défaillance de leurs prestataires «transport», ont tendance à être plus sélectifs dans le choix de leurs partenaires. Ils tentent également d'encadrer le recours à la sous-traitance, voire de l'interdire comme peut les inciter la jurisprudence de la Cour de cassation. Certains modifient les termes de vente afin de maîtriser le transport ; la vente n'est plus effectuée à l'expédition mais à la livraison de la marchandise à son destinataire. Enfin, ils mettent en place des procédures de contrôle du paiement des sous-traitants.

Les transporteurs déclarent également porter davantage de soin dans le choix de leurs clients. Ils tentent également de privilégier le travail en «direct» et de négocier des délais de paiement plus courts.

Les affréteurs (commissionnaires ou transporteurs affréteurs) accordent une meilleure attention au paiement de leurs transporteurs pour éviter les actions directes contre leur clientèle.

L'évaluation du dispositif démontre son efficacité tant du point de vue des taux de recouvrement que du stade du paiement.

Cette mesure a contribué à assainir des relations de sous-traitance, de responsabilisation des chargeurs et de rééquilibrage des relations chargeurs-transporteurs.

sous-direction
des Transports
routiers

Hervé SIFFERLEN
tél : 01 40 81 14 48
fax : 01 40 81 10 66

Colette MERESSE
tél : 01 40 81 16 64
fax : 01 40 81 10 66

ou
direction
régionale
de l'Équipement
du siège de
l'entreprise

site internet :
www.transports.equipement.gouv.fr