



**HAL**  
open science

## Sur la condition sociale des chauffeurs routiers et l'importance du transport dans le contrat de vente

Stéphane Carré

► **To cite this version:**

Stéphane Carré. Sur la condition sociale des chauffeurs routiers et l'importance du transport dans le contrat de vente. *Les Cahiers Scientifiques du Transport / Scientific Papers in Transportation*, 2007, 51 | 2007, pp.127-147. 10.46298/cst.12056 . halshs-01408226

**HAL Id: halshs-01408226**

**<https://shs.hal.science/halshs-01408226v1>**

Submitted on 22 Sep 2018

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - ShareAlike 4.0 International License

## **SUR LA CONDITION SOCIALE DES CHAUFFEURS ROUTIERS ET L'IMPORTANCE DU TRANSPORT DANS LE CONTRAT DE VENTE**

STÉPHANE CARRÉ

UMR 6028 « DROIT ET CHANGEMENT SOCIAL »  
IUT DE SAINT-NAZAIRE, UNIVERSITÉ DE NANTES

Lorsque l'on se penche sur la condition sociale des conducteurs routiers transportant des marchandises, sur le métier qu'ils exercent et les difficultés qu'ils rencontrent, il est un aspect que les sociologues et les économistes soulignent souvent, c'est la position du chauffeur dans la chaîne productive et des échanges. Précisément, les particularismes et les exigences du métier sont étroitement corrélés à la situation de l'entreprise dans le secteur des transports routiers et à la situation du transport routier de marchandises (TRM) par rapport aux autres modes de transport et, surtout, face aux chargeurs. Par exemple, les conditions d'exercice du métier de chauffeur routier ne sont pas identiques si le conducteur travaille dans une petite entreprise dont l'essentiel de l'activité dépend des commandes reçues d'un important commissionnaire de transport ou lorsque le conducteur est au contraire employé par un important groupe du secteur de la messagerie. De même, les conditions de travail d'un « *grand routier* » ne sont pas celles d'un chauffeur qui n'assure que des dessertes locales.

Parmi les différentes circonstances qui influent sur la condition sociale du conducteur, il en est une qui est décisive, c'est celle qui sépare les transports exécutés en compte propre de ceux qui sont effectués pour compte d'autrui par des transporteurs publics<sup>1</sup>. Illustration forte de cette distinction, HAMELIN (1999) note que si les conducteurs employés par des entreprises effectuant des transports pour compte propre travaillent en moyenne plus longtemps que leurs collègues sédentaires, ils connaissent néanmoins une durée hebdomadaire du travail nettement plus faible que ceux employés dans le TRM.

Selon HAMELIN (1989 : 251), la séparation entre le transport pour compte propre et pour compte d'autrui est essentielle pour la compréhension des conditions de travail des chauffeurs du TRM : « À la différence du transport aérien ou ferroviaire, dont la production est contrôlée presque entièrement par quelques grands transporteurs », dans le camionnage, « une même fonction de déplacement physique des marchandises peut être réalisée sous deux modalités juridiques, économiques et sociales fondamentalement différentes. Une firme industrielle, une chaîne de magasins (...) ont le choix entre deux solutions pour réaliser les transports nécessaires à leurs approvisionnements et à leurs échanges. Elles peuvent effectuer elles-mêmes (...) le déplacement physique des marchandises, ou avoir recours aux services d'un transporteur routier. Ainsi les chargeurs (...) contrôlent de fait les conditions matérielles de leurs échanges donnant lieu à un transport par route. » Aussi, « ils sont en mesure d'imposer leurs conditions de prix aux transporteurs. »

Au surplus, nous devons ajouter que cette dépendance des camionneurs envers les chargeurs se trouve exacerbée et, en quelque sorte, dédoublée lorsque l'opération de transport est sous-traitée. GRAND (1997) constate ainsi l'existence courante d'une dépendance du sous-traitant envers le donneur d'ordre quand ce dernier peut choisir d'effectuer en direct le transport ou de le sous-traiter aisément alors que le transporteur sous-traitant finalement choisi peut lui-même n'être pas en mesure de se substituer un autre transporteur. Or, cette situation est usuelle quand de petits transporteurs routiers travaillent de façon prépondérante pour d'importants prestataires logistiques (GRAND, 1998). Selon HAMELIN (1989 : 252), ce rapport social général « se traduit pour les entreprises de transport pour compte d'autrui par une pression sur les prix impliquant une sous-rémunération chronique (...), un report de charges entre acteurs économiques (immobilisation de matériel, de capitaux, de main-d'œuvre...), un sur-travail non rémunéré (horaires de travail anachroniques au regard des normes sociales en vigueur...) ».

Pour le dire autrement, si la fonction transport, prise isolément, « consiste à réduire l'espace par le temps » (ARTOUS, 2002 : 7) et si le temps est de l'argent, il apparaît que le coût de l'utilisation du chauffeur devient une variable majeure de la productivité du transport routier quand celui-ci se trouve

---

<sup>1</sup> Il s'agit également d'un discriminant important aux yeux des conducteurs eux-mêmes, ne serait-ce que dans la construction de leur identité professionnelle (LEFEBVRE, 1989).

séparé d'un point de vue économique des fonctions productives et commerciales dont il n'est pourtant que l'annexe. Effectivement, un commerçant ne déplace pas sans raison des marchandises : le transport matériel d'une chose est étroitement imbriqué à la sphère de l'échange marchand (GRESSEL, 1997). Mais c'est aussi pourquoi le coût de la main-d'œuvre assurant le transport d'une marchandise apparaît d'un poids plus relatif quand le producteur ou le distributeur assure lui-même ce déplacement. L'essentiel est alors de réussir coûte que coûte le transport, sans quoi la raison même de l'activité se trouve ruinée : les biens qui entrent dans la production sont absents ou inutilisables, les biens produits ne peuvent plus être échangés<sup>2</sup>.

Il existe une traduction juridique de ces quelques préceptes économiques, ce que cette contribution cherche à mettre en lumière. Partant de l'analyse du contrat de vente, qui constitue le fondement juridique de la plus grande part des échanges économiques<sup>3</sup>, la place du transport apparaît comme inexistante en droit alors qu'elle est en réalité une condition essentielle de la réussite de ce contrat quand il porte sur un bien meuble (1.). Le rôle du chauffeur dans l'activité productive de l'entreprise s'en trouve évidemment valorisé. À l'inverse, l'entremise d'un transporteur fait naître au droit la fonction du transport. Cependant, en externalisant les risques liés au déplacement de la marchandise, originellement supportés par le vendeur ou l'acheteur, le contrat de transport hypertrophie, au regard de ces acteurs, la dimension du coût lié au déplacement, ce que le chauffeur, subordonné au transporteur, supportera finalement (2.).

## 1. LA SITUATION CONTRASTÉE DU TRANSPORT DANS LE CONTRAT DE VENTE : DU TOUT OU RIEN

Dans le droit commun de la vente, le transport n'est pas un élément substantiel du contrat. Il n'entre pas dans la convention alors que, rapporté à un bien meuble matériel<sup>4</sup>, qui peut donc être déplacé, la vente implique en

---

<sup>2</sup> HAMELIN (1999) note que c'est la variable « *prix* » qui explique principalement le recours aux transports publics puisque, par ailleurs, la maîtrise du transport est essentielle pour les chargeurs. Mais ce premier choix ayant été fait, la qualité du service rendu guide également le second choix vers un transporteur donné. À ce niveau, note PACHÉ (1990), les petits industriels recourent souvent à de petits transporteurs routiers, même pour une qualité de service médiocre, parce qu'ils pensent que la dépendance d'un tel transporteur à leur égard ne peut, malgré tout, que favoriser l'excellence de la prestation.

<sup>3</sup> Mais une démarche analogue peut être menée à partir du contrat d'entreprise, qui implique une obligation de faire à titre onéreux, lorsque l'entrepreneur s'engage à produire un bien meuble corporel selon les souhaits du donneur d'ordre.

<sup>4</sup> Les biens meubles matériels, ou corporels, sont l'ensemble des « choses » qui peuvent être aisément déplacées. La notion juridique des biens meubles corporels entre dans les catégorisations permettant la distinction entre les biens corporels (par exemple, une voiture) et les biens incorporels (par exemple, une créance), d'une part, les biens meubles des biens immeubles (par exemple, une maison), d'autre part.

général un transport qui sera pris en charge par l'acquéreur (1.1.). Le vendeur peut cependant annexer ce service au contrat. Le transport est alors totalement absorbé par la vente : il ne s'en distingue pas et devient un élément de réalisation de cette vente (1.2.). Mais dans un cas comme dans l'autre, le chauffeur routier qui, salarié de l'acquéreur ou du vendeur, exécute le transport pour le compte de son employeur, a un rôle crucial dans le succès de l'opération.

### *1.1. DU RIEN : LE TRANSPORT EFFECTUÉ EN PROPRE PAR L'ACQUÉREUR*

Le droit français qui, dans la vente, oblige l'un à livrer une chose et l'autre à la payer (art.1582 CC), exclut de son champ toute obligation de déplacer la chose vendue, nonobstant l'obligation de retraitement de l'acheteur. Le Code civil pourrait cependant laisser croire à l'existence d'une opération de transport annexée au contrat de vente puisqu'il indique que « *la délivrance est le transport de la chose vendue en la puissance et possession de l'acheteur* » (art.1604 CC). Mais le terme de « *transport* » ne doit pas faire illusion. Il ne s'agit là que de céder la chose, de l'abandonner entre les mains de l'acquéreur, indépendamment de toute question relative à son déplacement. La cession s'opère donc sans que la chose ne soit en principe déplacée mais elle fait présumer l'acquéreur propriétaire (notion de « *possession* ») soit par la remise de la main à la main (« *tradition réelle* »), soit par la remise des clefs des bâtiments qui contiennent les effets mobiliers, soit par le seul consentement des parties si, par exemple, l'acquéreur en était au préalable simplement détenteur (art.1606 CC).

Concernant un bien meuble matériel tel qu'une marchandise, c'est donc l'acquéreur qui doit venir quérir la chose chez le vendeur, à moins qu'il en soit déjà détenteur à un titre quelconque, ce qu'exprime nettement l'article 1609 du Code civil : « *La délivrance doit se faire au lieu où était, au temps de la vente, la chose qui en a fait l'objet* ». Là où se trouve la chose au moment de l'accord de volonté se situe le lieu de délivrance<sup>5</sup>. L'objet ne bouge donc pas dans l'immédiat, tandis que s'opère en principe instantanément le transfert de propriété si la chose a été individualisée lors de cet accord, ce qui est toujours le cas d'une chose d'espèce (par exemple, un objet d'occasion). L'effet principal d'une vente, le transfert de propriété, a donc

---

<sup>5</sup> Le principe est similaire dans la vente internationale. L'art.31 de la CVIM (convention de Vienne du 11-4-1980) pose le principe d'une vente au départ. C'est à l'acheteur de venir retirer la marchandise au lieu de livraison. Le lieu de livraison est le lieu où se trouve la chose au moment de la conclusion du contrat, quand la vente n'implique pas un transport (art.31 -b-) Si la vente implique un transport, l'obligation de délivrance consiste à remettre au premier transporteur (art.31 -a-), ce qui signifie en réalité que le vendeur peut devoir exécuter sous sa responsabilité un pré-acheminement, par exemple jusqu'au port de chargement, et que la livraison a lieu par remise à l'armateur. Rappelons également que lorsqu'un INCOTERM (*International Commercial Terms* : abréviations standardisées, à l'aide de sigles, d'usages commerciaux internationaux) est apposé sur le contrat de vente, tout dépend de la nature de l'INCOTERM utilisé.

lieu avant que le transport de la chose vendue n'ait lieu à la diligence de l'acquéreur<sup>6</sup>. Pour une chose de genre, tel un produit neuf construit en série, le transfert de propriété va certes devoir attendre que l'objet soit individualisé<sup>7</sup>. Mais ce transfert a lieu en pratique avant que la chose ne soit transportée vers le domicile de l'acquéreur, parce que l'étiquetage du produit indiquant tout à la fois sa destination et l'identité de l'acquéreur se fait couramment avant le départ du camion<sup>8</sup>.

L'exclusion du transport de la chose du champ du contrat de vente, alors que ce transport va s'avérer pratiquement toujours nécessaire dans la foulée, est renforcée par la scission des responsabilités qu'opère l'article 1608 CC. Si « *les frais de la délivrance sont à la charge du vendeur* » (par exemple, le conditionnement préalable du produit), « *ceux de l'enlèvement (sont) à la charge de l'acheteur* », ce qui signifie que le transport de la chose vendue, qu'il soit effectué en compte propre ou par l'intermédiaire d'un transporteur public, est du ressort de l'acheteur<sup>9</sup>. Parachevant, en quelque sorte, l'exécution du contrat de vente avant que le transport de la marchandise n'ait lieu, le Code civil précise que « *le vendeur n'est pas tenu de délivrer la chose, si l'acheteur n'en paye pas le prix, et que le vendeur ne lui ait pas accordé un délai pour le paiement* » (art.1612 CC). D'ailleurs, « *S'il n'a rien réglé à cet égard lors de la vente, l'acheteur doit payer au lieu et dans le temps où doit se faire la délivrance* » (art.1651 CC). La délivrance clôt ainsi le contrat pour le vendeur : il donne ce qui a été vendu alors que le versement du prix en contre-partie a déjà eu lieu où s'effectue concomitamment. À la charnière du transport, l'impliquant, mais ne le comprenant pas, l'acquéreur a l'obligation contractuelle de retirer la chose livrée par le vendeur puisque « *en matière de vente de denrées et effets mobiliers, la résolution de la vente aura lieu de plein droit et sans sommation, au profit du vendeur, après l'expiration du terme convenu pour le retraitement* » (art.1657 CC)<sup>10</sup>.

---

<sup>6</sup> Le vendeur doit, durant ce laps de temps, veiller à la garde de la chose, tel un dépositaire (art.1136 et 1137 CC).

<sup>7</sup> Art. 1585 CC : « *Lorsque des marchandises ne sont pas vendues en bloc, mais au poids, au compte ou à la mesure, la vente n'est point parfaite, en ce sens que les choses vendues sont aux risques du vendeur jusqu'à ce qu'elles soient pesées, comptées ou mesurées* ».

<sup>8</sup> En droit international, ni la CVIM, ni les INCOTERMS ne règlent la question du transfert de propriété. Ces textes et ces normes fixent néanmoins le moment du transfert de risque : en principe il s'effectue au lieu de livraison ou par remise au premier transporteur, selon la CVIM (art.67). Quand il n'y a pas individualisation d'une chose de genre, cette chose reste au risque du vendeur (art.67.2.)

<sup>9</sup> Nonobstant les règles fixées dans le cadre des contrats de transports, en particulier dans les contrats-types réglementaires existant en mode routier et fluvial, les frais de chargement incombent à l'acheteur (Douai, 16-6-1988, juris-data n°049206).

<sup>10</sup> L'obligation de retraitement suppose achevée de façon normale l'exécution de l'obligation de délivrance. Aussi, la délivrance avant terme d'un produit n'oblige pas l'acquéreur à venir la retirer de suite (Civ. 1ère, 24-10-2000, JCP éd. E, 2000, pan., p.1934).

Pour le vendeur, le transport de la chose vendue est littéralement sans objet<sup>11</sup>. Pour l'acquéreur d'un bien meuble matériel, il est à l'inverse un moment essentiel<sup>12</sup>. La vente est en principe terminée car nous sommes bien en présence d'une « *vente départ* ». Mais la chose vendue doit être acheminée vers le lieu où elle répondra enfin aux mobiles de son achat, qu'il s'agisse de décorer un logement, de consommer un repas, de revendre en l'état la chose ou de l'incorporer dans une production. Si l'acquéreur transporte donc lui-même cette chose, il risque de tout perdre si celle-ci est détruite ou abîmée durant le voyage. Concernant les rapports entre commerçants, le Code de commerce est d'ailleurs explicite : « *La marchandise sortie du magasin du vendeur ou de l'expéditeur voyage, s'il n'y a convention contraire, aux risques et périls de celui à qui elle appartient* » (art.L.132-7 C. Com.). Il est cependant certain qu'une même solution s'impose en matière civile, dès lors que le transfert de propriété aura déjà eu lieu.

Le chauffeur de l'acquéreur a donc dans cette situation un rôle particulièrement important. Il sera bien souvent le premier à prendre contact avec la marchandise achetée par son employeur. Il devient donc couramment le réceptionnaire de celle-ci. Généralement seul face au vendeur et à son personnel, il va devoir constater de visu la conformité de la chose présentée à la commande passée et par là même vérifier le respect apparent par le vendeur de son obligation de délivrance<sup>13</sup>. Il signera en pratique un document attestant de la bonne exécution de cette obligation (par exemple, un bon de livraison qui, signé, vaut réception). Si un défaut est visible, il lui faut apposer immédiatement des réserves précises sur le bon. Il est également en droit de refuser la marchandise (le « *laissé pour compte* »).

Le chauffeur qui accepte la marchandise aura la responsabilité du chargement du camion car l'obligation de délivrance du vendeur s'arrête en quelque sorte « *aux portes de l'usine* ». Il aura la lourde charge de ramener à bon port cette marchandise au volant de son véhicule et, ce faisant, d'affronter les dangers de la route au risque de perdre ce qu'il transporte aux seuls dépens de l'acheteur. Mieux vaut donc, pour l'employeur de ce conducteur, un chauffeur bien formé, qui ne soit pas exténué par de trop longues heures de travail et par là même indisposé par des règles de sécurité routière qui retardent

---

<sup>11</sup> Sur l'exécution de l'obligation de délivrance du vendeur par remise au transporteur : LE TOURNEAU (1980 : 253).

<sup>12</sup> Exécute son obligation de délivrance, le vendeur qui somme l'acheteur de venir prendre livraison (Douai, 16-6-1988, juris-data n°049206).

<sup>13</sup> L'exécution de l'obligation de délivrance supposant la conformité du produit vendu aux spécifications demandées, une marchandise neuve doit être sans défaut (Civ., 1ère, 4-4-1991, Bull. civ. I, n°130. Sur cette question, cf. notamment ATIAS, 1991), mais une réception sans réserve couvre les défauts de conformité apparents (Civ. 3ème, 22-5-1997, pourvoi n°95-16.629). Le poids de la mission du conducteur envoyé par l'acquéreur est ici particulièrement lourd et les termes du Code civil péremptoires : « *Le vendeur n'est pas tenu des vices apparents et dont l'acheteur a pu se convaincre lui-même* » (art.1642).

l'avancement du camion et l'éloigne donc du moment où il pourra reprendre sa liberté.

## 1.2. DU TOUT : LE TRANSPORT EFFECTUÉ EN PROPRE PAR LE VENDEUR

Le principe de la vente départ peut cependant être adapté ou remise en cause. Pour des raisons commerciales, parce qu'il se trouve en position de faiblesse lors de la négociation, le vendeur peut accepter de prendre en charge lui-même le transport de la marchandise vendue. Mais, à moins qu'il ne fasse appel à un transporteur public ou qu'il se mue en cette qualité et, par un contrat distinct de la vente, exécute cette obligation de faire<sup>14</sup>, cette prestation complémentaire se trouve totalement absorbée par la vente. Ce qui, dans la vente au départ, n'était qu'un élément de fait postérieur au contrat devient une modalité d'exécution du contrat de vente.

Il existe certes des situations où le vendeur paraît prendre en charge le transport sans pour autant l'intégrer dans la vente. De la sorte, la clause de « *vente franco* » met à la charge du vendeur les frais du transport. Le vendeur peut également s'engager à organiser le transport pour le compte et au nom de l'acheteur. Dans de telles situations, on reste néanmoins face à une vente départ. Le lieu de délivrance continue d'être aux portes de l'usine du vendeur et la marchandise voyage bien aux risques de l'acheteur<sup>15</sup>. Le vendeur, en effet, agit comme mandataire de l'acquéreur quand il organise le transport pour ce dernier. L'acquéreur est donc le commanditaire réel du transport. Dans les ventes CAF (ou l'INCOTERM CIF)<sup>16</sup>, supposant un transport maritime, le vendeur s'engage, en contre-partie d'une rémunération, à organiser le transport et à assurer la marchandise vendue. L'obligation de délivrance a lieu dans ce cas au port d'embarquement. Les obligations du vendeur s'en trouvent certes reculées mais n'incluent pas pour autant l'ensemble du transport<sup>17</sup>. Ces situations impliquent de plus le recours à des intermédiaires s'engageant vis-à-vis de la marchandise, tel un commissionnaire ou un transporteur. Au contraire, on conçoit mal qu'un acheteur accepte d'un vendeur exécutant lui-même le transport, qu'il n'en supporte pas les risques.

---

<sup>14</sup> Si, en France, seuls les transporteurs publics, dûment enregistrés au registre des transporteurs et des loueurs, peuvent effectuer des transports pour autrui, rien n'empêche un industriel de devenir un tel transporteur dès lors qu'il démontre réunir les différentes conditions requises par l'administration. Historiquement, d'ailleurs, de nombreux transporteurs routiers sont devenus tels par un processus progressif de spécialisation. Au départ, grossistes ou industriels constituant leur propre flotte de véhicules, ils l'ont progressivement mise au service d'autres entreprises, devenant transporteur public (HAMELIN, 1989 ; BERNADET, 1997).

<sup>15</sup> Une vente franco ne diffère pas le transfert de propriété : Com. 20-5-1986, Bull. IV, n°98.

<sup>16</sup> C'est-à-dire « *Coût, Assurance, Fret* » et « *Cost, Insurance, Freight* ».

<sup>17</sup> Les ventes qui incluent un transport maritime sont régies par la loi du 3-1-1969 relative à l'armement et à la vente maritime. Cette législation, à l'image des INCOTERMS, organise le régime juridique de ces ventes en retenant la possibilité de ventes au départ, de ventes à l'arrivée et de solutions intermédiaires.



Dans une vente à l'arrivée, qui suppose une clause expresse, le vendeur s'occupe du transport parce que le déplacement de la marchandise jusqu'au domicile de l'acheteur entre dans les modalités de la vente. Il s'agit d'un élément accessoire à la vente dont la fourniture entraîne le recul de l'exécution de l'obligation de délivrance. Nonobstant le recours éventuel à un transporteur, le vendeur a donc la garde de la chose, combien même le transfert de propriété a déjà eu lieu, soit parce qu'il s'agit d'une chose d'espèce, soit parce que la chose étant de genre, elle a été au préalable identifiée comme devant être remise à tel acquéreur.

Dans ce cas, le vendeur procédant lui-même à l'acheminement routier de la marchandise jusqu'au domicile de l'acheteur, c'est le chauffeur qui, agissant comme mandataire de son employeur, aura la charge de l'obligation de délivrance. Arrivé à destination, il est normal qu'il décharge lui-même le véhicule afin de présenter la marchandise. On imagine sans mal qu'il renseigne également l'acquéreur sur le fonctionnement ou l'entretien de la chose. Sa tâche va même souvent au-delà. Dans certaines circonstances, il va devoir monter lui-même la chose qu'il a acheminée en pièces détachées. Puis, il fera signer au destinataire un bon de livraison, scellant ainsi la bonne exécution du contrat de vente, pourvu du moins qu'il y ait une conformité apparente entre la chose délivrée et la commande et que le produit soit sans vice caché.

Là encore, l'intérêt bien compris du vendeur est que son conducteur soit correctement formé et dans la capacité physique d'acheminer à bon port la marchandise qu'il vend. Le conducteur, d'ailleurs, est parfois beaucoup plus qu'un chauffeur quand il conseille ou forme l'acheteur sur le fonctionnement et l'entretien de la chose ou lorsqu'il monte finalement la chose chez l'acquéreur : il devient alors pratiquement un « technico-commercial » ! Pourtant, bien souvent, le vendeur n'est plus propriétaire de la chose et à ce titre n'en supporte pas le risque. Il a cependant la garde de celle-ci tant que l'obligation de délivrance n'a pas été exécutée<sup>18</sup>. Il n'a là certes qu'une obligation de moyen, ce qui oblige en principe l'acheteur à faire la preuve d'une faute<sup>19</sup>. Mais ces arguments sont de peu de poids face à l'obligation de livrer un produit conforme. Car l'obligation de délivrance, qui n'est pas satisfaite en

---

<sup>18</sup> Art.1136 CC : l'obligation de donner une chose emporte celle de la conserver jusqu'à livraison. En principe, l'obligation de délivrer la chose, de la remettre matériellement, débute dès l'accord de volonté parce que cet accord rend le créancier propriétaire (ici, l'acheteur), si la chose est délimitée, et la met donc à ses risques même quand elle n'est pas remise. Cependant, quand il y a un délai de livraison, la chose reste aux risques du débiteur (ici, le vendeur) tant qu'il garde la chose, même si le transfert de propriété a eu lieu. C'est le sens de l'article 1138 CC.

<sup>19</sup> Cf. art.1137 et art.1302 al.1 CC. Il semble cependant que les tribunaux imposent au vendeur de prouver son absence de faute (HUET, 2001), en cohérence d'ailleurs avec l'alinéa 3 de l'article 1302, qui indique que « le débiteur est tenu de prouver le cas fortuit qu'il allègue ».

l'occurrence avant que la marchandise ne soit arrivée à destination, suppose que la chose soit précisément celle de la commande<sup>20</sup>, ce qui ne sera pas si le bien arrive abîmé du fait d'un incident de transport ou si le conducteur omet d'effectuer le montage de la chose alors que cette opération était prévue au contrat<sup>21</sup>.

## 2. L'EXTERNALISATION DU RISQUE TRANSPORT LORS D'UNE VENTE : LE CONTRAT DE TRANSPORT

On affirme souvent que l'un des avantages du transporteur public sur le transport pour compte propre, c'est le « *fret retour* », que l'on ne peut faire sans être transporteur. Cela est vrai. Il y a là un avantage en termes de productivité dont ne bénéficie pas le transport en compte propre par voie routière, à qui est interdit globalement tout complément aux chargements effectués pour soi. Mais n'importe quel industriel ou commerçant peut acquérir la qualité de transporteur et accepter en appoint du transport pour autrui. Il n'empêche que pour ce qu'il vend, quand il le transporte lui-même, il en prend évidemment la responsabilité, dans le cadre d'une vente dont l'obligation de délivrance est repoussée au domicile de l'acheteur.

Un autre avantage du recours au transport public, moins souvent mis en exergue, sera donc de reporter sur une tierce personne le risque d'un transport qui peut venir ruiner l'économie d'une transaction commerciale dont il n'est pourtant que l'appendice. N'est-il pas spécialement fâcheux pour un acquéreur de devoir payer au vendeur ce qui a été détruit au cours de l'acheminement initial, avant même que la chose ne serve, alors que l'achat permettait d'entrer en possession d'un bien dont on entendait user librement<sup>22</sup> ? Symétriquement, n'est-il pas désastreux qu'un vendeur, acceptant de transporter la marchandise jusqu'au domicile de l'acquéreur, doive reprendre toute l'opération à ses frais parce qu'un incident, durant le voyage, l'a rendue impropre à la vente ?

Le recours à un transporteur va permettre, sinon de résoudre la difficulté, du moins d'en atténuer les conséquences. Mais pour cela, encore faut-il que le

<sup>20</sup> Il s'agit de la quantité commandée pour une qualité normale, pour une chose de genre, et du produit même commandé, pour une chose d'espèce.

<sup>21</sup> Dans le cas d'une vente-départ dans laquelle le chauffeur de l'acheteur vient quérir la marchandise, il nous semble à l'inverse impossible d'exiger du conducteur qu'il soit le seul interlocuteur du vendeur, si des explications sont nécessaires pour l'utilisation de la chose. Le chauffeur n'est réceptionnaire du bien que si celui-ci peut être livré sans recommandation particulière, sauf à préciser la question dans la convention. Autrement, il faudra que le vendeur trouve un protagoniste compétent chez l'acheteur pour complètement exécuter son obligation de délivrance. La seule mission qui peut être demandée au banal chauffeur d'un acquéreur est qu'il vérifie l'apparence de la conformité de la chose à la commande.

<sup>22</sup> Par exemple, Civ. 1ère, 19-11-1991, Bull. I, n°325 : le vendeur ayant justifié de la livraison par un bordereau, le risque du transport est supporté par l'acheteur qui doit verser le prix de la marchandise détruite.

contrat de transport permette le dédoublement de l'obligation de délivrance du vendeur dans celle de livraison du transporteur (2.1.). Dès lors, les conséquences néfastes d'un incident né du transport ayant été largement reportées sur le camionneur, reste à le rémunérer pour le service rendu. La variable du coût du transport prend alors toute son importance car le déplacement apparaît comme un élément étranger à la vente (un transfert de propriété contre le versement d'un prix) tandis que l'acheteur ou le vendeur vont devoir en supporter le prix. Bref, si l'essentiel reste de finaliser une vente, le risque du transport étant externalisé, l'important est d'en diminuer le plus possible le coût et non plus de le réussir à tout prix ! Aussi, le conducteur routier du TRM sera l'une des principales victimes de l'hypertrophie de la question du coût du transport parce qu'il en est un élément majeur et incontournable (2.2.).

### *2.1. LE MOYEN : LE DÉDOUBLEMENT DE L'OBLIGATION DE DÉLIVRANCE DU VENDEUR DANS CELLE DE LIVRAISON DU TRANSPORTEUR*

Pour qu'un incident durant le transport ne vienne irrémédiablement et totalement ruiner la vente, soit que le contrat fut déjà parfait (vente au départ), soit que l'obligation de délivrance ne soit pas encore exécutée (vente à l'arrivée), le recours à un intermédiaire tel le transporteur routier permet dans une mesure précise de « rattraper » le préjudice subi. Cette mesure fixe les limites de l'échappatoire. Le contrat de transport par lequel le produit, objet de la vente, va être déplacé ne se substitue pas à cette convention. Si la chose est détruite durant le trajet, l'achat n'en reste pas moins définitif, dans le cas d'une vente-départ et l'obligation de délivrer la chose est mise en échec, dans le cas d'une vente-arrivée. Cependant, parce que le vendeur et l'acheteur seront également parties au contrat de transport, qu'ils aient requis le transporteur ou qu'ils apparaissent à la lettre de voiture (art. L.132-8 CCom), ils pourront se retourner contre le camionneur.

Celui-ci ne peut pas sauver la vente : il n'est pas partie à la convention. Le transporteur va cependant devoir indemniser celui qui subit un préjudice par la perte de la chose achetée ou la destruction de l'objet qu'il devait livrer. Le vendeur ou l'acquéreur agissant comme expéditeur ou destinataire, bref sur le fondement de leur participation au contrat de transport, constate que le transporteur avait pris l'engagement de livrer la chose, ce qu'il n'a pas réalisé. Car l'obligation d'un transporteur n'est pas tant de transporter une chose que de la livrer, c'est-à-dire de la remettre entière et intacte au destinataire, au même titre qu'un vendeur doit remettre une chose en tout point conforme à la commande, dans le cas d'une vente. À ce titre, l'obligation du vendeur et du transporteur sont symétriques et parfois se superposent.

Il y a une parfaite superposition quand on est en présence d'une vente arrivée : le moment de l'obligation de délivrance du vendeur se confond avec celui de la livraison par le transporteur. Dans les deux situations, délivrance

et livraison ne peuvent avoir lieu que lorsque l'acheteur/destinataire a été dans la capacité de constater l'intégrité du produit livré, soit en pratique après le déchargement du véhicule<sup>23</sup>.

Il y a une profonde symétrie entre l'obligation de délivrance et celle de livraison parce qu'elles sont toutes les deux des obligations de résultat. La délivrance du vendeur est évidemment de cette nature<sup>24</sup> puisqu'il s'agit d'une obligation matérielle fort simple, mettre la chose en état d'être prise par l'acheteur. En ce que l'obligation de délivrance est également une obligation de conformité par rapport au produit demandé, il résulte que l'acheteur n'a pas à prouver une faute du vendeur. Il lui suffira de démontrer que la chose livrée n'est pas celle qui avait été commandée<sup>25</sup>. L'obligation de résultat du transporteur, pour sa part, apparaît nettement à l'article L.133-1 CCom. Le demandeur à l'action a donc simplement à démontrer que la chose a été perdue ou avariée durant le voyage, sans avoir à faire la preuve d'une faute du transporteur.

L'indemnisation que doit dès lors le transporteur renforce la permutableté des obligations de délivrance et de livraison. Le camionneur ayant accepté de prendre en charge la marchandise, c'est la valeur de celle-ci qu'il doit en principe rembourser, en cas de perte ou d'avarie. Certes, cette indemnisation ne gomme pas véritablement l'échec fait à la vente : la situation reste en particulier fâcheuse pour la crédibilité commerciale du vendeur qui a eu recours au transporteur, qu'il s'agisse d'une vente à l'arrivée ou qu'il soit intervenu comme mandataire de l'acquéreur/destinataire pour organiser le transport. Ponctuellement, elle n'en est pas moins un excellent palliatif. Aujourd'hui, beaucoup de biens meubles échangés sont des choses de genre, donc substituables, et dont l'achat, pour un professionnel, est en vue d'une revente. L'indemnisation complète du créancier est donc un palliatif spécialement adapté à ces situations mercantiles, à condition que le transport demeure exceptionnellement un fiasco<sup>26</sup>.

Il est exact que le transporteur routier bénéficie de limites de responsabilité : le vendeur ou l'acquéreur du bien perdu ou détruit ne pourra donc être indemnisé que dans la limite des plafonds fixés par la loi. Mais cette borne ne

---

<sup>23</sup> Même si, à notre sens, le déchargement est de la responsabilité du destinataire, notamment dans le transport de lot, selon les dispositions du contrat-type général (art.7.2. in fine).

<sup>24</sup> L'obligation de délivrance serait proche de l'obligation de « *praestere* », d'effectuer une prestation. Elle est également proche de l'obligation de donner, mais s'en détache cependant en ce que l'obligation de donner implique de façon concomitante un transfert de propriété. Sur ces questions, Cf. FABRE-MAGNAN (1996) et PIGNARE (2001).

<sup>25</sup> Par exemple, Com. 3-12-1980, Bull. civ. IV, n°409.

<sup>26</sup> En droit français, l'indemnisation doit être effectivement complète et peut comprendre le préjudice commercial subi par la victime, c'est-à-dire le bénéfice escompté sur la revente du produit. Par contre, pour les contrats de transports internationaux par voie routière, la CMR ne prévoit pas l'indemnisation du préjudice commercial.

remet pas véritablement en question le parallélisme des obligations de délivrance et de livraison. En effet, il n'y a là que des plafonds forfaitaires fixés par des contrats-types réglementaires simplement supplétifs<sup>27</sup>. Ces plafonds ne jouent pas en pratique quand le produit perdu, étant d'une faible valeur, est en dessous des montants fixés à la loi. Ces plafonds réglementaires peuvent également être mis à l'écart par une clause de déclaration de valeur inscrite au contrat de transport.

Mais, singulièrement, il est au surplus interdit au transporteur terrestre d'inclure au contrat une clause exclusive de responsabilité<sup>28</sup>. Ce point est essentiel : admettre une telle clause au profit du transporteur, c'est indirectement reconnaître à celui-ci la possibilité de ruiner le contrat de vente qui existe par ailleurs, sans recours possible. Une telle situation apparaît inique dès lors que le transporteur détient une position de quasi-monopole. Or, c'est bien ce qui justifia l'apparition de cette prohibition. La loi « RABIER » du 17-3-1905, qui instaure l'interdiction de telles clauses, visait précisément à lutter contre les abus des sociétés de chemins de fer à une époque où le train dominait largement le marché des transports terrestres à moyenne et longue distance, tandis que l'exploitation de chaque ligne par une seule compagnie empêchait toute solution alternative (RODIÈRE, 1990)<sup>29</sup>.

Au demeurant, le parallélisme entre les obligations de délivrance du vendeur et de livraison du transporteur ne s'arrête pas à l'étendue de leur responsabilité respective en cas de perte ou de destruction de la marchandise. Accessoirement, la subsidiarité du transport public par rapport au transport en compte propre est facilitée par la simple obligation de moyen qui pèse également sur le vendeur et le transporteur en matière de délai. En dépit des termes de l'article 1610 CC, il a toujours été admis que le vendeur, à défaut d'un délai de livraison fixé au contrat de vente, n'était tenu de délivrer la chose qu'après un laps de temps « raisonnable »<sup>30</sup>. De façon similaire, l'obligation de retraitement qui pèse sur l'acheteur s'apprécie de façon très souple<sup>31</sup>. Or, la règle est analogue pour le transporteur. L'article 19 de la CMR n'oblige qu'à des délais « raisonnables », à défaut d'une clause contractuelle précise. En droit français, seule une clause au contrat fixant un délai convenu autorise à y voir une obligation de résultat qu'exonère unique-

---

<sup>27</sup> Les réglementations routière et fluviale fixent par décret les clauses contractuelles qui s'appliquent aux contrats de transport, dès lors que les parties à la convention ne les ont pas expressément formulées. En cela, ces règles sont supplétives et non pas impératives.

<sup>28</sup> Art. L.133-1, al.3 CCom.

<sup>29</sup> Cf. également CARON (2005).

<sup>30</sup> Civ. 3ème, 10-4-1973, Bull. Civ., II, n°274.

<sup>31</sup> La jurisprudence retient en général que, à défaut d'un délai convenu, la chose doit être retirée avant qu'elle ne s'abîme (Amiens, 26-2-1974, G.P., 1974, 1, p.360) et qu'il est nécessaire de tenir compte des usages commerciaux.

ment le cas de force majeure (L.133-2 C.Com.)<sup>32</sup>. Au demeurant, les contrats-types routiers fixent effectivement des délais. Mais ils restent aisément tenables, pendant que les heures de rendez-vous pour livraison laissent le plus souvent une marge de manœuvre<sup>33</sup>.

Enfin, le recours à un transporteur public se trouve facilité par le fait qu'il peut se substituer au vendeur ou à l'acquéreur pour l'accomplissement de certains actes liés à la délivrance. Le transporteur supplée son donneur d'ordre, en pratique le vendeur ou l'acquéreur, au moyen d'un mandat. D'un point de vue fonctionnel, le transporteur et son préposé, le chauffeur, remplace l'une ou l'autre des parties au contrat de vente et évite leur présence directe. Par exemple, le vendeur peut demander au transporteur de ne livrer la chose à destination que contre le paiement du prix de celle-ci : c'est le contre-remboursement. Mais, par-dessus tout, le transporteur est censé agir pour le compte et au nom du donneur d'ordre. Quand il prend en charge la marchandise dans le cadre du contrat de transport alors qu'il est requis par l'acquéreur, il retire également la chose, en tant que mandataire, dans le cadre du contrat de vente. Est donc présumé avoir rempli son obligation de délivrance le vendeur qui remet la marchandise au transporteur routier, qui accepte sans réserve<sup>34</sup>. A l'inverse, si le camionneur est requis par le vendeur dans le cadre d'une vente-arrivée, c'est le transporteur qui exécutera l'obligation de délivrance à l'arrivée, pour le compte et au nom de son donneur d'ordre. La superposition de l'obligation de délivrance et de livraison se double donc d'une substitution. L'acceptation de la livraison fait présumer parfaite l'obligation de délivrance.

Bien entendu, le contrat de transport et le contrat de vente restent distincts. Délivrance et livraison sont juridiquement séparées. Le dédoublement de l'obligation de délivrance du vendeur dans celle de livraison du transporteur ne doit effectivement pas entraîner de confusion mais uniquement permettre que le seul risque du transport subséquent ou lié à une vente, et supporté par

---

<sup>32</sup> Le développement d'une logistique basée sur le « *juste à temps* » ne remet pas fondamentalement en cause le parallélisme entre l'obligation de délivrance du vendeur et l'obligation de livraison du transporteur. L'existence de délais impératifs pour le transporteur a généralement pour corollaire les mêmes obligations dans le contrat de vente. Par contre, s'il est vrai qu'une vente peut être résiliée parce que le vendeur n'a pas respecté des délais impératifs, un transporteur n'est pas tenu, sauf clause expresse, d'indemniser l'expéditeur/vendeur sur la base du prix de vente de ce produit parce que le retard lui serait imputable. À moins que ce retard n'ait entraîné une détérioration matérielle de la chose, l'échec du transporteur n'est sanctionné qu'à concurrence du prix du fret, i.e. du transport, selon les dispositions réglementaires fixées aux différents contrats-types routiers (ex. : contrat-type général, art.22-3.).

<sup>33</sup> Par exemple, le contrat-type général (art.22-1) dispose d'un délai d'un jour par tranche de 450 km et débutant à 0 H. le jour suivant l'enlèvement. Concernant les heures de livraison, en cas de rendez-vous précis fixé au contrat, la sanction d'un non respect est d'abord un allongement de la durée de mise à disposition du camion, quand il s'agit d'un transport de lot. En messagerie, le contrat-type général ne retient pas l'existence d'heures de rendez-vous (art.11).

<sup>34</sup> Com. 8-10-1996, Bull. Civ., IV, n°229.

l'acquéreur ou le vendeur, soit reporté sur le transporteur.

Cette distinction s'exprime notamment par les délais qui prescrivent l'action en justice dans le cadre du contrat de vente et de transport. La non-conformité d'un produit par rapport à la commande peut n'apparaître que tardivement. Plus encore, il en est ainsi d'un vice caché. Combien même doit-il agir rapidement dès lors qu'il découvre un défaut, l'acheteur peut donc contester la vente bien après qu'elle se soit opérée<sup>35</sup>. Au contraire, le transporteur ne peut être responsable que d'un dommage résultant du transport et non de la substance même de la chose. C'est pourquoi, en contre-partie de sa responsabilité de plein-droit, similaire à l'obligation de conformité du vendeur, il est nécessaire que le destinataire constate immédiatement l'avarie ou la perte, surtout lorsqu'elle est apparente. À défaut de quoi, le transporteur est présumé avoir correctement réussi sa prestation, tandis que, très rapidement, il devient même impossible de le mettre en cause<sup>36</sup>.

## 2.2. LA CONSÉQUENCE : LE CHAUFFEUR DU TRM, VICTIME DE L'HYPERTROPHIE DE LA VARIABLE « COÛT » DANS LE TRANSPORT

Le vendeur ou l'acheteur, de fait, et parfois en droit, doit donc le plus souvent supporter le risque d'un transport à l'occasion de la vente d'un bien meuble, dès lors qu'aucun transporteur ni commissionnaire ne s'interpose. Le déplacement de la marchandise vendue apparaît ainsi comme la face cachée du phénomène puisque le droit de la vente le méconnaît alors qu'une avarie durant le voyage ruine en pratique cette transaction commerciale pour l'une ou l'autre des parties. Le contrat de transport, en permettant le dédoublement de l'obligation de délivrance du vendeur dans celle de livraison du transporteur, neutralise en partie ce risque. Reste à payer le transporteur pour sa prestation pour un prix que le donneur d'ordre peut souhaiter le plus bas possible puisque, en tout état de cause, le camionneur s'engage à atteindre un résultat,

<sup>35</sup> La contestation de la conformité de la chose vendue à la commande doit être effectuée dans un délai raisonnable, mais qui n'est enfermé dans aucun laps de temps précis si ce n'est, théoriquement, les prescriptions de droit commun, de trente ans en droit civil, de dix ans en droit commercial (sur cette question, HUET, 2001). La contestation des vices cachés doit certes se faire « dans un bref délai » (art.1648 CC), mais à compter de sa découverte et non de la date de la vente.

<sup>36</sup> Le destinataire peut refuser de prendre livraison, ce qui laisse le transporteur responsable de la marchandise dès lors qu'il l'a prise en charge sans réserve. Le destinataire peut réceptionner les marchandises, malgré des pertes, mais en apposant immédiatement des réserves précises sur la lettre de voiture. Le transporteur routier n'est dès lors plus présumé avoir correctement rempli sa mission. La CMR admet cependant que le destinataire fasse une protestation dans les sept jours, quand l'avarie n'est pas apparente (art. 30). En droit français, à défaut de réserves immédiates, le destinataire a trois jours pour notifier au transporteur une protestation motivée (L.133-3 CCom). Cette protestation préserve la possibilité d'une action en justice mais oblige le destinataire qui n'a pas émis de réserves à faire la preuve de la faute du transporteur. Enfin, l'article L.133-6 CCom édicte que « Les actions pour avaries, pertes ou retards, auxquelles peut donner lieu contre le voiturier le contrat de transport, sont prescrites dans le délai d'un an ».

qu'il est responsable en l'absence même de faute, et qu'il promet en principe, en cas d'échec, une indemnité équivalente à la valeur du produit perdu.

L'équivalence qui s'établit ainsi entre le risque transport supporté par l'acquéreur ou le vendeur et les obligations du transporteur modifie les termes du choix entre un transport en compte propre et le recours à un transporteur public. Rappelons d'ailleurs nos propos introductifs : qu'une firme industrielle ait le choix entre effectuer elle-même le déplacement physique des marchandises ou recourir aux services d'un camionneur, elle contrôle de fait les conditions matérielles des échanges et se trouve donc en mesure d'imposer ses conditions de prix aux transporteurs. Cependant, le fait que le transporteur accepte de reprendre à lui le risque transport dans des conditions proches de celles qu'auraient dû supporter le chargeur non seulement permet à la variable « *prix* » de s'exprimer pleinement mais autorise au surplus le chargeur à mesurer encore l'intérêt d'un recours au transport public, combien même serait-il coûteux. Car c'est un avantage certain, mais qui pourrait se monnayer si l'industriel n'était pas capable d'assurer lui-même le transport, que de reporter aisément le risque lié au déplacement de la marchandise sur un tiers.

Or, les transporteurs routiers, nonobstant la meilleure organisation possible de leur entreprise, ne peuvent guère compter que sur l'exploitation la plus souple et la moins onéreuse possible de leur main-d'œuvre pour espérer emporter un marché face à un « *confrère* ». La technique routière a ses avantages (distribution fine en porte à porte) et ses limites. Les dimensions, poids et vitesses limites d'un camion ne peuvent être modifiés aisément sans d'importantes répercussions en termes de sécurité routière, de coût de construction et de coût d'entretien de l'infrastructure... et il faut bien un chauffeur par camion ! Il n'y a donc rien d'étonnant à ce que les conducteurs regroupent aisément plus de 70 % du personnel des entreprises du TRM et que la masse salariale qu'ils représentent soit une dimension primordiale des performances de l'établissement<sup>37</sup>.

On conçoit dès lors que les transporteurs routiers et les organisations patronales du secteur n'aient eu de cesse d'obtenir du Législateur la mise en place de règles dérogatoires en matière de conditions de travail, et principalement à destination des chauffeurs routiers. On conçoit également que la stricte observance des règles sociales ou de sécurité routière de la part des professionnels du secteur ait toujours posé problème, notamment quand l'administration ne parvient pas ou n'entend pas parvenir par des contrôles adéquats à imposer une correcte application de la règle.

<sup>37</sup>En 2002, la part des ouvriers dans le secteur du TRM atteint 80 % des effectifs salariés, soit deux fois plus que dans l'ensemble de l'économie française. Les conducteurs représentent en moyenne 52 % des salariés. Mais cette proportion passe à 71 % dans le TRM de proximité et interurbain. Toutefois, les chauffeurs s'avèrent proportionnellement moins nombreux dans les grandes entreprises, notamment dans la messagerie. Enfin, les entreprises de transport routier connaissent un taux de marge extrêmement faible : 1 % en moyenne seulement (SES, 2005).



Mais surtout, rien n'explique l'existence de ces règles particulières par la seule présence d'impératifs techniques liés aux déplacements routiers, auquel cas tous les chauffeurs routiers, y compris les « *comptes propres* », auraient eu à subir les conséquences de cette situation<sup>38</sup>. Or tel n'est pas le cas. Les conducteurs routiers employés dans le « *compte propre* » bénéficient du droit commun du travail et des conventions collectives des secteurs d'activités où ils travaillent (chimie, métallurgie...) tandis que les règles dérogatoires fixées aux nouveaux articles L.212-18 et L.213-11 du Code du travail et au décret n°83-40 du 26-1-1983 relative à la durée du travail dans le TRM s'appliquent tout spécialement aux chauffeurs du transport public de marchandises. Il s'agit donc bien avant tout de favoriser les entreprises de ce secteur d'activité, et indirectement les chargeurs ayant recours aux transporteurs publics, par une réglementation du travail permettant l'allègement du coût de la main-d'œuvre.

Le biais a d'ailleurs toujours été le même. D'un point de vue fonctionnel, il s'agit d'augmenter la durée de présence du travailleur au service de son employeur, sur la semaine, en évitant qu'il soit rémunéré dans les mêmes conditions qu'un salarié ordinaire (majorations pour heures supplémentaires...) <sup>39</sup>. Du point de vue de la pratique juridique, les solutions retenues ont longtemps été d'inclure des « forfaits tout horaire » dans les contrats de travail, autorisant, aux yeux des parties, le versement d'une rémunération préfixe et déconnectée du temps réel de travail. Elles ont été d'assortir ce fixe de primes au rendement. Elles restent de prévoir des indemnités forfaitaires de frais professionnels, aisément déductibles de l'impôt sur le revenu et non assujetties aux cotisations de sécurité sociale, que le conducteur cherchera à ne pas dépenser<sup>40</sup>.

---

<sup>38</sup> Depuis le décret du 27-4-1937 relatif à la durée du travail dans les entreprises de transport par terre et pris en application de la loi du 21-6-1936 instituant la semaine de quarante heures, les règlements successifs fixant des dispositions particulières en matière de temps de travail à l'adresse des conducteurs routiers ont seulement visé les entreprises de transport routier. Les dérogations (notamment les « *dérogations permanentes* » à la durée quotidienne de travail) qui pouvaient exister dans les décrets d'application de la loi de 1936 à destination des conducteurs du « *compte propre* » ont toutes disparu. Pour un historique de cette réglementation : CARRÉ (2006).

<sup>39</sup> Constatation essentielle, les mesures mises en œuvre ont principalement pour cadre la semaine de travail, sinon le mois ou le trimestre, et non la journée de travail. Il ne s'agit donc pas de favoriser l'achèvement d'un trajet routier ponctuel, tant pour des raisons de sécurité routière que d'évidentes raisons pratiques, que d'augmenter le temps de présence du conducteur pour de multiples périodes de conduite correspondant le plus souvent au cumul de diverses prestations de transport.

<sup>40</sup> Ainsi, traditionnellement, de dormir dans la cabine de conduite plutôt que de prendre une chambre d'hôtel pour laquelle « *l'indemnité de repos journalier* » (chambre et casse-croûte) conventionnelle ne permet d'ailleurs pas de compenser aisément le coût (taux minimum de 25,03 € au 1-1-2006 ; protocole relatif aux frais de déplacement des ouvriers, CCN des transports routiers).

Du point de vue de la réglementation, de ce qu'officiallement l'Etat autorise, deux mécanismes complémentaires ont longtemps été mis en œuvre : les temps de service et des heures d'équivalence. Ils sont aujourd'hui fondus en un seul outil juridique, l'expression « *temps de service* » renvoyant à un mécanisme d'heures d'équivalence (CARRÉ, 2006). Mais l'important, pour notre propos, est de retenir que les combinaisons retenues sont fondées sur l'existence supposée de périodes d'inaction du chauffeur routier dans le seul transport public. Il en fut ainsi des « *temps à disposition* » de l'employeur pour les grands routiers du TRM durant les années mille neuf cent quatre-vingts. Il en est évidemment ainsi des heures d'équivalence. En effet, le dernier alinéa de l'article L.212-4 CT établit que, lorsqu'il existe des périodes d'inaction dans des professions et pour des emplois déterminés, il peut être prévu un mécanisme d'heures d'équivalence. Ce mécanisme fait apparaître un forfait d'heures légalement non rémunérées sur la semaine puisque le salarié n'est pas juridiquement dans le cadre de la durée effective du travail<sup>41</sup>. Il permet le recul tant du déclenchement du paiement des heures supplémentaires que de la durée maximale du travail. Mais la réglementation ne visant que les seuls conducteurs du TRM, il s'établit donc une préférence au bénéfice des employeurs de ce secteur d'activité plus qu'il n'ait rendu compte d'une réalité spécifique aux chauffeurs du dit secteur.

Certes, les enquêtes menées par l'INRETS auprès des chauffeurs du TRM comme ceux travaillant dans le « *compte propre* » démontrent que les conducteurs, dans le transport public, connaissent, par exemple, des temps d'attente plus importants que dans le « *compte propre* »<sup>42</sup>. Cependant, les conducteurs du « *compte propre* » connaissent également ces périodes de latence<sup>43</sup>. De plus, les temps d'attente entrent bel et bien dans la durée du travail effectif. Une période de latence sur le lieu de travail n'est plus considérée par la loi comme sortant du temps de travail effectif, sauf pour l'Etat à vouloir délibérément trouver une application à l'exception posée au dernier alinéa de l'article L.212-4 CT. Le 1er alinéa de l'article L.212-4 CT pose en effet que « *la durée du travail effectif est le temps pendant lequel le salarié est à la disposition de l'employeur et doit se conformer à ses directives sans pouvoir vaquer librement à des occupations personnelles* ».

Ce faisant, les périodes d'attente d'un chauffeur, à moins qu'il puisse vaquer à une occupation personnelle, doivent à l'évidence être décomptées dans la durée du travail effectif. Depuis que la notion de « *temps à disposition* » a disparu du décret du 26-1-1983 pour ces périodes, elles font d'ailleurs l'objet

<sup>41</sup> Seul un contrat, telle une convention collective, peut permettre de façon licite la rémunération de ces heures, ce qui d'ailleurs est le cas (accord du 23-4-2002).

<sup>42</sup> Attentes avant déchargement, attentes avant embarquement sur un ferry, attentes éventuelles aux frontières...

<sup>43</sup> 1,4 H. pour 43,2 H. de durée totale de travail total pour les chauffeurs routiers du « *compte propre* » rentrant chaque jour à leur établissement contre 2,6 H. pour 47,2 H. de durée totale de travail dans le TRM, en 1999 (HAMELIN, 2000).

d'une rémunération intégrale<sup>44</sup>. Il est également impossible de tenir compte des interruptions de conduite imposées par la réglementation communautaire<sup>45</sup> puisqu'elles sont déjà exclues du décompte du temps de travail. Au surplus, la rationalisation de la production, du moins pour les entreprises les plus importantes du secteur du TRM (organisation de navettes « *calibrées* » entre plates-formes, contrôle de l'évolution du véhicule par GPS...) remet en question l'autonomie dont bénéficiaient les conducteurs dans l'organisation de leur travail (DEFONTAINES, 2005). On ne peut dès lors comprendre l'accroissement très sensible des heures d'équivalence dans les récentes réformes et l'assouplissement considérable des règles présidant au décompte de la durée légale et maximale du travail pour les conducteurs que par la volonté du pouvoir politique d'accorder un nouvel avantage concurrentiel aux transporteurs routiers<sup>46</sup>. De fait, ces dernières années, les temps d'attente sont restés stables et leur importance réelle est moindre que le forfait d'heures d'équivalence fixé par la réglementation, du moins pour les grands routiers<sup>47</sup>.

\*

\*                    \*

Les conducteurs routiers du TRM subissent donc les conséquences du positionnement des transporteurs publics, à la charnière des procès de production des multiples clients qu'ils desservent : « *dans le secteur des transports pour compte d'autrui, le procès de travail des conducteurs est*

---

<sup>44</sup> Décret n°96-1082 du 12-12-1996.

<sup>45</sup> Aujourd'hui, art. 7 du règlement CE n°561/2006 du 15-3-2006 (JOUE, L102, 11-4-2006).

<sup>46</sup> Le décret n°83-40 du 26-1-1983, dans son état antérieur à la réforme opérée par le décret du 27-1-2000 ne retenait plus l'existence d'heures d'équivalence pour les « *courtes distances* » mais maintenait une durée maximale de service égale à 52 H./sem. pour les « *grands routiers* ». Le décret du 27-1-2000 fait passer la durée maximale de service à 56 H./sem. pour ces « *grands routiers* » et maintient une durée maximale de travail à 48 H./sem. pour les « *courtes distances* ». Le décret modificatif n°2005-306 du 31-3-2005 garde, sur la semaine, une durée maximale de service à 56 H./sem. mais accroît cette durée quand elle est calculée en moyenne sur un trimestre (53 H./sem.). Il autorise un employeur à faire travailler son chauffeur « *courte distance* » 52 H. sur une semaine isolée et 50 H./sem. en moyenne sur un trimestre (nouvel article 5 §.6 du décret du 26-1-1983).

<sup>47</sup> La comparaison entre les enquêtes INRETS de 1993 et 1999 fait apparaître une complète stabilité des temps d'attente pour les conducteurs du TRM rentrant chaque jour à leur établissement, une variation positive (+1,2 H.) pour ceux absents de une à trois nuits par semaine, mais négative (-0,8 H.) pour ceux absents au moins quatre nuits par semaine. Les bilans sociaux annuels présentés par l'Observatoire Social des Transports font également apparaître une grande stabilité de ces heures pour les années 2001, 2002, 2003 (SES, 2005). En 2003, selon ce bilan social, la durée des temps d'attente hebdomadaires était de 5,8 H. pour les chauffeurs « *courte distance* » et de 5,9 H. pour les « *grands routiers* ». alors que la réglementation fixe le temps d'équivalence à 4 H. pour les « *courtes distances* » et 8 H. pour les « *grands routiers* », quand on prend pour base la semaine de travail (par exemple, durée normale de service de 43 H. au lieu de 35 H.)

*largement dépendant des rythmes sociaux de production des clients (...). En effet, l'objet même du procès de production organisé par les transporteurs est de relier des procès de production ou de commercialisation qui ont chacun leur propre mode d'organisation* » (HAMELIN, 1989 : 254). Du coup, grâce à la flexibilité de leurs rythmes de travail et de repos, les conducteurs du TRM établissent un perpétuel arbitrage entre les exigences des clients de leur employeur, souvent au détriment des règles de sécurité routière. Au contraire, « *dans les entreprises agricoles, industrielles ou commerciales, transportant leurs propres produits, le procès de travail des conducteurs est intégré au procès de production de l'entreprise* » (HAMELIN, 1989 : 254).

Il nous suffit d'ajouter que, au regard du droit, le conducteur d'un transport en compte propre se trouve également en situation soit de parfaire l'obligation de délivrance du vendeur, son employeur, soit de ne pas ruiner par sa faute un achat réalisé par l'entreprise qui l'emploie. Sa position est donc, en quelque sorte, stratégique. À l'inverse, un chauffeur du TRM doit assurer de multiples prestations de transports concurrentes qui, en cas d'échec, rendront de plein droit son employeur responsable. Que le risque d'une avarie étant en grande partie reporté sur le camionneur, il autorise les clients de celui-ci à réclamer la prestation de transport la moins coûteuse, sachant qu'ils pourront toujours, le cas échéant, l'exécuter elle-même. Les conducteurs du TRM, dont la rémunération représente une part importante du coût de revient des prestations de transport, subissent dès lors le poids d'une position excentrée dans les rapports économiques et juridiques qui se tissent entre vendeurs et acheteurs et entre chargeurs et transporteurs.

Il nous semble, au surplus, que peu de choses sont à attendre du droit commercial pour remédier à cette situation. L'obligation de résultat du transporteur est, somme toute, normale puisque l'expéditeur perd toute maîtrise sur le risque du transport en laissant au transporteur une marchandise. La responsabilité de plein droit du transporteur est d'ailleurs la solution juridique quasi-générale, même si parfois les causes d'exonération sont plus nombreuses, comme en maritime. Le droit n'est que la caisse de résonance des rapports sociaux et économiques. Il clarifie ces rapports. Parfois, il les atténue et souvent les amplifie. Aussi, indépendamment des questions de sécurité routière et des relations sociales qui s'établissent entre employeurs et salariés, l'amélioration des conditions de travail des conducteurs du TRM n'interviendra que si les rapports entre chargeurs et transporteurs évoluent profondément, notamment par une remise en cause des prémisses qui fondent le choix économique entre le recours au compte propre et un transporteur routier. La dissolution du contrat de transport dans des prestations logistiques plus amples, une dépendance accrue des chargeurs envers ces prestataires logistiques<sup>48</sup>, la difficulté croissante d'un recours exclusif au mode routier pour

<sup>48</sup> À condition que la prestation de transport, au sens strict (la traction), ne soit pas systématiquement sous-traitée à de petits transporteurs incapables de s'organiser ou de s'allier en vue d'offrir une offre logistique plus globale aux chargeurs (PACHÉ, 1990).

cause de carburant cher et polluant, sont peut-être à même de transformer ces rapports.

#### **BIBLIOGRAPHIE**

ARTOUS A. (2002) L'aménagement et la réduction du temps de travail dans le transport routier de marchandises. **Les études du SES**, n° 142.

ATIAS Ch. (1991) L'obligation de délivrance conforme. **Rec. Dalloz**, chro., pp. 1-3.

BERNADET M. (1997) **Le transport routier de marchandise**. Paris, Economica.

CARON F. (2005) **Histoire des chemins de fer en France. t. 2**. Paris, Fayard.

CARRÉ S. (2006) Influence communautaire et ratifications nationales dans l'évolution du droit social applicable au secteur du transport routier de marchandises. **Droit Ouvrier**, pp. 417-429.

DESFONTAINES H. (2005) Le travail des chauffeurs routiers de marchandises. **Travail et Emploi**, n° 104, pp. 29-39.

FABRE-MAGNAN M. (1996) Le mythe de l'obligation de donner. **R.T.D.C.**, pp. 85-107.

GRAND L. (1997) L'équilibre de la sous-traitance en transport routier de marchandises en question : analyse au travers des théories des organisations. **Les Cahiers Scientifiques du Transport**, n° 31, pp. 31-54.

GRAND L. (1998) **Rôles et places des très petites entreprises en transport routier de marchandises : un facteur d'instabilité**. Paris, CNT.

GRESSEL R. (1997) L'emploi dans les activités de transport. **Recherche Transport Sécurité**, n° 54, pp. 27-41.

HAMELIN P. (1989) Le monde des routiers, histoire et images d'un groupe professionnel composite. **Culture Technique**, n° 19, pp. 250-259.

HAMELIN P. (1999) **La durée de travail des conducteurs. Les aspects sociaux du transport routier**. Paris, CEMT, pp. 72-96.

HUET J. (2001) **Les principaux contrats spéciaux**. Paris, L.G.D.J.

HAMELIN P. (2000) **Les conditions temporelles de travail des conducteurs de poids lourds. Résumé des premiers résultats de l'enquête INRETS de 1999**. Paris, notes de synthèse du SES.

LEFEBVRE B. (1989) Les risques du métier. **Culture Technique**, n° 19, pp. 241-249.

LE TOURNEAU Ph. (1980) Conformités et garanties dans la vente d'objets mobiliers corporels. **Rev. Trim. Droit Com.**, pp. 231-276.

PACHÉ G. (1990) Stratégies d'adaptation de la petite entreprise. **Revue Française de Gestion**, n° 78, pp. 52-60.

PIGNARE G. (2001) A la redécouverte de l'obligation de praestare. **R.T.D.C.**, pp. 41-75.

RODIÈRE R. (1990) **Droit des transports terrestres et aériens**. Paris, Dalloz.

SES (2005) **Bilan social annuel du TRM**. Paris, SES, DAEI, Ministère de l'équipement et des transports.