

Monsieur le président, *de l'AFDH.*

Mesdames, Messieurs ~~les membres de l'AFDH~~,

L'objet de cette conférence, // est / l'étude des rapports entre le contrat de vente et le contrat de transport de marchandises.

Permettez-moi de vous présenter//// les **résultats** d'une recherche que j'ai menée ~~pendant six ans~~ sur ce sujet/// dans le cadre d'une thèse en droit// que j'ai soutenue fin novembre 2009 à l'Université Paris I ^{Sorbonne} sous la direction de M. le Professeur Philippe DELEBECQUE. D'ailleurs, je profite pour renouveler au Professeur DELEBECQUE mes plus vifs remerciements pour avoir accepté de diriger mes travaux de recherche et pour m'avoir continuellement **encouragé, soutenu et conseillé**// tout au long de ce trajet//. Et surtout pour m'avoir proposé ce beau sujet.

J'adresse également mes remerciements les plus sincères à Maître Patrick Simon pour deux raisons : d'abord pour avoir eu la gentillesse de m'inviter à cette conférence// et ensuite pour avoir eu la clairvoyance de saisir l'importance du sujet dans ses deux aspects théorique et pratique, ce qui justifie l'intervention non seulement d'avocats et de praticiens// mais aussi d'universitaires dans le cadre de cette conférence.

C'est d'ailleurs la particularité et l'atout du Droit français par rapport au droit anglo-saxon, par exemple. Alors qu'en droit anglo-saxon, aucune place n'est donnée à la réflexion, le traitement des affaires se faisant au cas par cas, le droit français se caractérise par une certaine dialectique entre la théorie et la pratique. La pratique se nourrit de la théorie et la théorie n'a aucune raison d'être sans la pratique. Ce qui justifie ma présence aujourd'hui en tant qu'auteur d'une thèse intitulée : Vente et transport : indépendance ou interdépendance ?

Mesdames, messieurs,

L'objectif de mon étude était d'approfondir les liens singuliers unissant ces deux contrats, /// et ce, afin de proposer un régime cohérent/// et ainsi apporter des réponses concrètes aux besoins des opérateurs internationaux en la matière.

La vente est aujourd'hui une opération inévitablement complexe. Cela tient au fait qu'elle représente un but que les parties ne peuvent le plus souvent atteindre//// qu'en concluant une variété de contrats complémentaires.

Ainsi, lorsque le contrat de vente est conclu à distance, la remise matérielle de la marchandise au client suppose un déplacement. Lorsque ni le vendeur ni l'acquéreur ne possèdent les moyens de réaliser l'acheminement des marchandises, ce déplacement implique l'intervention d'un transporteur. Le contrat de transport apparaît donc comme un instrument //// permettant de réaliser la remise des marchandises promises dans le contrat de vente antérieurement conclu.

Dès lors, deux contrats juridiquement distincts sont utilisés pour la réalisation d'une opération globale, à savoir la remise d'une marchandise au client.

À ce titre, la vente et le transport entretiennent des rapports économiques indéniables. Ainsi, le vendeur et l'acheteur deviennent respectivement expéditeur et destinataire //// afin de permettre l'acheminement de la marchandise à destination./// Le contrat de transport apparaît comme l'instrument d'exécution de l'obligation de délivrance//// dans les ventes mettant le transport à la charge du vendeur, et de l'obligation de retraitement des marchandises//// dans les ventes dans lesquelles l'acheteur s'oblige à contracter avec le transporteur.

L'exécution du contrat de vente est ainsi subordonnée à celle du contrat de transport. La bonne ou mauvaise exécution du contrat de transport se répercute directement sur le contrat de vente.

Par ailleurs, le contrat de transport affecte profondément la physionomie et le contenu du contrat de vente sur deux plans.

D'une part, les obligations respectives du vendeur et de l'acheteur sont conditionnées par les exigences qu'implique l'opération de transport. Par exemple, dans une vente CAF, le vendeur a en plus de son obligation traditionnelle de délivrer la marchandise, d'autres obligations comme celle de conclure les contrats de transport et d'assurance. Dans une vente FOB, il s'engage à charger la marchandise à bord du navire.

D'autre part, le moment du transfert des risques est souvent déplacé dans les ventes à distance de façon à mieux gérer les dommages causés par l'acheminement de la marchandise. Le transfert des risques se fait à la livraison dans les ventes suivies d'un transport alors que dans les ventes sur place, il est lié au transfert de propriété.

Si les incidences du transport sur la vente sont considérables, inversement, le contrat de transport émane du contrat de vente. Ce sont le vendeur et l'acheteur qui précisent les contours de certains éléments principaux du contrat de transport. Celui-ci est généralement exécuté conformément aux clauses du contrat de vente.

En effet, celui du vendeur ou de l'acheteur qui contractera avec le transporteur, se chargera de répercuter les termes du contrat de vente dans les stipulations du contrat de transport.

Les incidences réciproques de ces deux contrats conduisent à constater que ceux-ci sont conçus dans une perspective de complémentarité économique.

La difficulté du sujet tient au **décalage entre la pratique et le droit**. Ainsi, ces deux contrats sont en principe indépendants l'un de l'autre de sorte que le contenu de l'un ne peut rejaillir sur l'autre. Il reste que cette indépendance juridique de principe est battue en brèche par la pratique commerciale qui lie les deux contrats.

Si la doctrine souligne donc l'intensité du lien économique unissant ces deux contrats, c'est en prenant rapidement soin de relever leur indépendance juridique.

Quant à la jurisprudence, elle retient, au visa de l'article 1165 du Code civil, que les deux contrats de vente et de transport étant indépendants, le transporteur ne peut invoquer des clauses du contrat de vente afin de s'exonérer de sa responsabilité ou contester le droit d'agir du vendeur-expéditeur ou de l'acheteur-destinataire.

À première vue, le principe de l'effet relatif des conventions établit des cloisons étanches entre nos deux contrats de sorte qu'aucun lien juridique ne puisse exister entre eux et ainsi produire des effets de droit.

Ces deux contrats seraient-ils juridiquement indépendants ?

C'est à cette question que j'ai tenté de répondre par un recours aux mécanismes du droit commun des contrats. Ceux-ci permettent de déceler, au-delà des rapports de fait, la présence de **rapports juridiques imbriqués** entre la vente et le transport.

Ces rapports étant très nombreux, il m'est impossible d'en faire ici l'inventaire. Je choisirai deux exemples qui illustrent parfaitement les points de contact et les interférences entre nos deux contrats.

Il s'agit de la livraison sans connaissance et de l'intérêt à agir contre le transporteur.

Le premier exemple que j'ai choisi de développer aujourd'hui, relève du droit maritime et concerne la livraison de la marchandise sans connaissance.

Bon, la question a peut-être déjà été traitée ici. Je signale simplement les aspects nouveaux.

En effet, on sait très bien que le transporteur qui livre la marchandise sans recevoir en contrepartie l'original du connaissance est fautif. Cependant, les Règles de Rotterdam semblent alléger cette obligation. Je rappelle que ces Règles sont issues de la Convention CNUDCI sur le contrat de transport international de marchandises effectué entièrement ou partiellement par mer. C'est une convention adoptée le 11 décembre 2008 et signée en septembre 2009, à l'élaboration de laquelle a participé M. le Professeur PH. DELEBECQUE.

Elle dispose, dans son article 45, c) que si aucun destinataire ne se présente à destination pour demander livraison des marchandises, le transporteur doit s'adresser à la partie « contrôlante » c'est-à-dire à la partie qui bénéficie du droit de disposition sur la marchandise. Si cette dernière n'est pas identifiable, le

transporteur doit aviser le chargeur de la marchandise. Si ce dernier est également non identifiable, le transporteur est autorisé à s'adresser au « chargeur documentaire ». Or, celui-ci n'est que le vendeur FOB de la marchandise qui a imposé la conclusion d'un crédit documentaire afin de garantir le total paiement du prix de vente. Il s'en suit donc que le transporteur est invité, par la Convention CNUDCI à demander instruction pour la livraison, au vendeur FOB étranger au contrat de transport. Par conséquent, l'exécution du contrat de transport se fait, (dans ce cas précis uniquement), par référence au contrat de vente.

Cette position des rédacteurs de la nouvelle Convention n'est qu'une prise de conscience du rôle économique que joue le contrat de transport en tant qu'instrument d'exécution de l'obligation fondamentale du vendeur qui est la délivrance de l'objet vendu.

Par ailleurs, une sentence arbitrale récente retient une solution très remarquable qui ne fait qu'illustrer l'imbrication contractuelle entre la vente et le transport. Il s'agit de la sentence n° 1155 de la Chambre Arbitrale Maritime de Paris, rendue dans l'affaire « Djebel el Onk II », le 22 mai 2008. En l'espèce, Suite à un contrat de vente FOB, un contrat d'affrètement a été conclu par l'acheteur avec un armateur. (le vendeur est donc tiers au contrat d'affrètement). La charte-partie comportait la clause suivante : « Si aucun connaissance original n'est disponible au port de déchargement, et si l'affréteur le demande, l'armateur acceptera de décharger la cargaison contre une lettre de garantie ».

Le navire arrive à destination. Or, le connaissance n'était pas disponible à l'arrivée. L'affréteur demande néanmoins à l'armateur de lui livrer la marchandise, en application de la clause précitée. L'armateur refuse de décharger la marchandise au motif que le vendeur lui a notifié qu'il n'a pas été payé du prix de vente de la marchandise par l'affréteur-acheteur, et qu'il retient donc les connaissances originaux couvrant la cargaison. Le vendeur demande

donc à l'armateur de ne pas décharger la marchandise sauf sur présentation des connaissements originaux ou sur avis contraire de sa part.

Deux semaines plus tard, le vendeur adresse une télécopie à l'armateur confirmant que son client, l'acheteur avait finalement payé le prix de vente et qu'il ne s'oppose plus à la livraison des marchandises. L'armateur procède donc au déchargement, mais réclame à l'affréteur-acheteur le paiement des surestaries pour les jours de retard. Le *timesheet* fixé par l'armateur n'a pas été contesté par l'affréteur mais celui-ci refuse de payer lesdites surstaries en arguant qu'il n'était pas responsable du retard.

L'affaire a été portée devant la Chambre arbitrale maritime de Paris. Les arbitres déclarent l'affréteur responsable du retard causé au navire et le condamne à ce qu'a demandé l'armateur comme surestaries.

Pour déterminer si le refus de livrer la marchandise est fautif ou pas, les arbitres retiennent qu'ils ne peuvent « ignorer le fait que si le retard a pour cause immédiate le refus de l'armateur de livrer la marchandise, la cause originelle réside dans le fait que l'affréteur n'avait pas réglé son fournisseur. Dès lors, les conventions s'exécutant de bonne foi, l'affréteur est mal venu de reprocher à l'armateur sa réticence à livrer alors que lui-même ne s'est pas acquitté de sa dette vis-à-vis de son fournisseur ».

L'apport de cette sentence est considérable. La décision est judicieuse parce qu'elle consacre l'idée d'imbrication des rapports juridiques entre la vente et le transport.

En effet, si l'armateur a refusé le déchargement, c'est parce qu'il a reçu de la part du vendeur, une lettre lui demandant de suspendre toute livraison en attendant le paiement du prix de vente par l'acheteur-affréteur. Or, pour l'armateur, le vendeur est juridiquement un tiers avec qui il n'entretient aucun

rapport contractuel. Par ailleurs, ladite lettre lui a été adressée postérieurement à la conclusion du contrat d'affrètement, lequel ne l'envisage pas. Elle est donc restée hors du champ contractuel. Si le principe de l'effet relatif des contrats avait été privilégié, ladite lettre n'aurait pas pu constituer un motif justifiant le refus par l'armateur d'autoriser le déchargement. Il est donc clair que les relations de fait ont été prises en compte par les arbitres dans cette affaire.

Par ailleurs, les arbitres consacrent tacitement la théorie des groupes de contrats. Un contractant doit, dans l'exécution de ses obligations, prendre en compte l'opération globale dans laquelle s'inscrit son propre contrat.

En l'espèce, le contrat d'affrètement a été conclu en exécution du contrat de vente entre le vendeur et l'acheteur, pour permettre l'acheminement de la marchandise à ce dernier. Les deux contrats de vente et d'affrètement visent donc à réaliser une opération globale consistant à faire parvenir une marchandise à un client. Le refus de l'armateur de livrer est, par conséquent, parfaitement justifié, dans la mesure où le vendeur, son « partenaire » dans le groupe de contrats auquel il est partie, n'a pas été payé et doit donc être protégé par le gage qu'il détient sur la marchandise par le biais du connaissance.

Pour le tribunal arbitral, **l'exécution de l'obligation essentielle du transporteur, à savoir la livraison des marchandises, est désormais étroitement liée à la bonne exécution par le destinataire de son obligation de payer au vendeur le prix de vente.**

En poussant l'analyse, il est légitime de penser que **les arbitres dans la présente affaire ne font que consacrer une sorte d'«exception d'inexécution» à l'échelle du groupe.**

La livraison sans connaissance ne représente qu'un aspect des interférences entre la vente et le transport. D'autres aspects méritent d'être soulignés entre autres, l'épineuse question de l'intérêt à agir contre le transporteur.

Alors//// la figure contentieuse est la suivante :

L'article 31 du Code de procédure civile ouvre l'action en justice « à tous ceux qui ont un intérêt légitime au succès... d'une prétention... ».

S'agissant d'une action en responsabilité contractuelle, dispose de l'intérêt à agir contre le transporteur, son cocontractant **qui a subi un préjudice résultant du transport**. A posé problème la question des droits du vendeur de marchandises résultant d'un contrat de vente au départ, vente FOB ou CAF. Les Incoterms font peser les risques du transport dans un tel type de contrat sur le seul acheteur. Celui-ci supporte ces risques dès l'instant où la marchandise a franchi la lisse du navire. Ainsi lorsque la marchandise subit des pertes ou avaries au cours du transport maritime, la logique commanderait que seul le destinataire, l'acheteur FOB ou CAF, se voit investi du droit d'agir contre le transporteur maritime.

Cependant, il n'en est pas toujours ainsi. En effet, ce schéma théorique n'est pas toujours, dans les faits, suivi d'application. Il n'est pas rare que l'acheteur FOB ou CAF dont la marchandise est perdue ou détruite en cours de transport, refuse d'acquitter le prix de la vente, au mépris des obligations résultant du contrat de vente. Il est clair qu'en pareille hypothèse, l'acheteur-destinataire qui devrait disposer de l'intérêt à agir perd celui-ci en refusant d'honorer ses obligations d'acheteur. Il revient donc, tout naturellement, au vendeur-chargeur de disposer du droit à réparation puisque, du fait de la défaillance de l'acheteur, c'est bien lui qui subit le préjudice imputable au transporteur. C'est donc bien lui qui justifie de l'intérêt à agir. Or, la jurisprudence apprécie parfois cette

question de manière purement objective circonscrite au seul contrat de transport, méconnaissant impertinemment les interférences existant entre la vente et le transport.

A ce propos, un arrêt de principe de la Cour de cassation est à signaler. C'est un arrêt de la Chambre commerciale de la Cour de cassation en date du 21 février 2006.

Dans cette affaire, il s'agit d'une vente FOB et les marchandises transportées sous connaissement ont été avariées en cours de transport. Le destinataire-acheteur qui était en possession d'un connaissement à son nom (à personne dénommée) assigne le transporteur en responsabilité. Celui-ci se défend en contestant l'intérêt à agir du destinataire dans la mesure où celui-ci n'a pas payé le prix de vente à son vendeur.

Au visa des articles 27 de la loi du 18 juin 1966 et 49 du décret du 31 décembre 1966, la Chambre commerciale de la Cour de cassation retient que « dans le connaissement à personne dénommée, le destinataire inscrit au connaissement dispose d'un droit d'action à l'encontre du transporteur maritime ».

Cette solution est le moins que l'on puisse dire surprenante. En effet, dire le transporteur responsable des dommages et le condamner à payer ne suffit pas car il faut également résoudre la question de savoir qui doit bénéficier de cette condamnation. On ne peut faire abstraction des principes directeurs et des notions les plus évidentes du droit de la procédure civile. On ne peut éviter, *in fine*, de poser la question de savoir si le paiement du prix de la marchandise a été effectué : l'a-t-il été, alors le destinataire a bien subi le préjudice né des avaries subies par la marchandise ; ne l'a-t-il pas été, alors on se demande en vain, de quoi ce destinataire peut se plaindre.

Certes, la Cour n'a pas voulu remettre en cause le droit d'agir du destinataire porteur du connaissance. Or, ne s'agit-il pas ici d'une confusion flagrante entre l'intérêt à agir et la qualité pour agir ????

Si l'intérêt est l'avantage procuré par l'action, la qualité est en revanche « le titre juridique permettant à une personne d'invoquer en justice le droit dont elle demande la sanction » ou encore « le titre juridique conférant le pouvoir d'agir, au sens de faculté ». Avoir la qualité pour agir ne confère donc pas automatiquement l'intérêt à agir.

Un destinataire qui a donc forcément la qualité pour agir contre le transporteur du fait de sa qualité de partie au contrat de transport, n'a pas toujours l'intérêt à agir parce qu'il peut ne pas subir le dommage. Un destinataire-acheteur qui n'a pas payé le prix de vente de la marchandise transportée, ne peut pas demander réparation pour un préjudice qu'il n'a pas subi, préjudice résultant des avaries subies en cours de transport.

Cet arrêt est dans la droite ligne d'une jurisprudence constante. Par exemple, par un arrêt du 7 avril 2004, et en matière de **transport routier**, la même chambre affirme au visa de l'article 1165 du Code civil que « le contrat de vente et le contrat de transport étant indépendants, le transporteur ou son assureur ne peuvent se prévaloir des effets de la vente quant aux droits et obligations de l'acheteur pour soutenir que celui-ci ou son ayant droit serait dépourvu d'intérêt à agir contre lui à défaut de paiement du prix de la marchandise ». Les mêmes termes sont répétés dans l'attendu de principe d'un arrêt très récent de la Chambre commerciale du **24 juin 2008**.

La position de la jurisprudence précédemment exposée ne concerne pas uniquement l'intérêt à agir du destinataire-acheteur mais aussi celui du chargeur-vendeur. Plusieurs arrêts ont décidé que le transporteur ne peut pas invoquer les effets du contrat de vente pour soutenir que le vendeur n'a aucun intérêt à agir

contre lui. Ainsi, dans la célèbre affaire « Mercandia Transporter II », l'Assemblée Plénière de la Cour de cassation a-t-elle retenu le 22 décembre 1989, que le transporteur maritime « n'étant pas partie au contrat de vente... ne peut se prévaloir des effets de cette vente FOB quant aux droits et obligations de la venderesse, pour soutenir que celle-ci serait dépourvue d'intérêt à agir contre lui ».

Cette position a été confirmée, très récemment, par la Chambre commerciale de la Cour de cassation dans un arrêt en date du 16 juin 2009 qui reprend presque mot pour mot les termes de l'attendu de principe de l'arrêt Mercandia.

Ces solutions sont critiquables. L'article 132-7 du Code de commerce dispose en effet que « la marchandise sortie du magasin du vendeur ou de l'expéditeur voyage, sauf convention contraire, aux risques et périls de celui à qui elle appartient ». Cet article invite donc les juges à rechercher au sein du contrat de vente, à qui incombent les risques de transport pour déterminer le titulaire du droit d'action contre le transporteur.

La Cour devrait donc rattacher des conséquences juridiques au non-paiement du prix par l'acheteur-destinataire. Elle doit se référer au contrat de vente pour y puiser des éléments lui permettant d'apprécier des questions juridiques relevant du contrat de transport.

Lorsque le destinataire est en même temps acheteur et le chargeur en même temps vendeur, l'intérêt à agir contre le transporteur ne peut être apprécié qu'à la lumière de certains effets du contrat de vente comme le transfert des risques et le paiement du prix par l'acheteur.

Le contrat de vente demeure ainsi une réalité sociale et un fait juridique. Les magistrats doivent donc l'analyser en tant que tel en le confrontant à tous les éléments que le demandeur, sur lequel pèse le travail probatoire, va leur présenter pour démontrer son intérêt à agir.

Cette référence au contrat de vente ne porte nullement atteinte au principe de l'effet relatif des conventions. Rappelons simplement qu'il est depuis longtemps admis que les tiers à un contrat peuvent invoquer la situation de fait créée par celui-ci pour y « piocher » des éléments de preuve. Le contrat constitue alors, selon l'expression du Professeur DELEBECQUE, une sorte de « **banque de données pour les tiers** ». Le principe de l'effet relatif des conventions doit ainsi être tempéré par celui de l'opposabilité des contrats.

Comme vous l'avez pu remarquer, le lien instauré entre les deux contrats de vente et de transport de marchandises est à la fois économique et juridique. Les rapports de fait entretenus entre ces deux contrats ont des répercussions juridiques. L'intérêt de ce constat est de pouvoir qualifier la relation juridique entretenue et ce afin de proposer un régime juridique cohérent.

Si la vente et le transport ne sont pas juridiquement indépendants, seraient-ils alors interdépendants ?

Une réponse négative s'impose. En effet, ni les conditions de la théorie de l'interdépendance contractuelle ni son résultat ne sont réalisés par le couple vente/transport.

L'interdépendance contractuelle est la combinaison de plusieurs contrats conclus et exécutés dans le but de la réalisation d'un objectif économique commun. Certes, la vente et le transport sont conçus dans une finalité commune, celle de faire parvenir des marchandises au destinataire. Ces deux contrats sont donc en apparence, interdépendants.

Néanmoins, en réalité, il n'en est rien. En effet, le critère économique consistant à associer des contrats dans une finalité commune, ne suffit pas à caractériser la notion d'interdépendance contractuelle. Encore faut-il que le but réalisé soit voulu par tous les participants aux contrats de l'ensemble.

En l'espèce, le transporteur ne vise pas le même but que celui du vendeur et de l'acheteur. Si ceux-ci adhèrent au contrat de transport afin d'assurer l'exécution de l'obligation de livraison découlant du contrat de vente, le transporteur ne vise qu'à exécuter son obligation d'acheminement des marchandises jusqu'à un destinataire.

Par ailleurs, la conséquence principale de la théorie de l'interdépendance contractuelle qui est l'anéantissement en cascade des contrats ne concerne pas les rapports de la vente et du transport. En effet, si l'interdépendance établit une dépendance réciproque entre deux contrats de telle sorte que la disparition de l'un entraîne celle de l'autre, les deux contrats de vente et de transport n'entretiennent pas une telle dépendance parce que la disparition de l'un de ces deux contrats n'affecte en principe ni la validité ni l'exécution de l'autre.

Le rejet de la théorie de l'interdépendance ne doit pas être considéré comme un échec. En effet, les rapports juridiques au sein du couple vente/transport sont si particuliers que la relation instaurée entre ces deux contrats doit être considérée comme sui generis. Nos deux contrats se situent en effet à la croisée de l'indépendance et de l'interdépendance.

L'intérêt de cette qualification est de pouvoir contrecarrer certaines décisions jurisprudentielles appliquant avec beaucoup de rigidité le principe de l'effet relatif des contrats pour interdire au transporteur d'invoquer des clauses du contrat de vente.

Une meilleure prise en compte de la singularité des liens étudiés commande d'affiner la distinction entre le principe de l'effet relatif des contrats et celui de l'opposabilité des conventions.

Si le premier signifie que le contenu obligationnel d'un contrat ne concerne que les parties, le second « envisage les simples conséquences qui découlent naturellement de l'existence de l'acte juridique ».

Pour un tiers, un contrat est un fait juridique qui lui est opposable. En cela, l'opposabilité de la situation contractuelle aux tiers apparaît comme « le complément nécessaire de la force obligatoire des contrats ». Ainsi, les tiers sont tenus de s'abstenir de tout comportement qui pourrait faire obstacle à l'exécution des prestations découlant du contrat.

Inversement, le contrat est opposable par les tiers. Le contrat est un fait juridique et les tiers doivent pouvoir l'invoquer en tant que moyen de preuve.

Appliquée au couple vente/transport, cette distinction transforme-t-elle le transporteur, tiers au contrat de vente en créancier en vertu de ce contrat ? À l'évidence, une réponse négative s'impose. **Il n'est pas question de créer ici une action directe au profit du transporteur contre le vendeur ou l'acheteur. L'acheteur demeure le seul débiteur du vendeur et inversement. Le transporteur ne dispose d'aucun droit envers le vendeur ou l'acheteur. Il ne connaît que deux parties : l'expéditeur et le destinataire, bien que la qualité juridique de ceux-ci se dédouble en respectivement vendeur et acheteur.**

Dans un tel schéma, nos deux contrats sont imbriqués mais, pourtant, ils s'exécutent entre leurs seules parties contractantes. Le principe de l'effet relatif des contrats est donc respecté par le lien juridique instauré entre la vente et le transport. Il n'est donc pas possible de prétendre que les effets obligatoires d'un contrat sont étendus au-delà de la sphère de ses parties contractantes. Pourtant, le contrat de transport va indéniablement avoir une influence sur le contrat de vente et inversement. Il s'agit bien d'effets indirects, de répercussions qui relèvent ainsi de l'opposabilité du contrat aux tiers.

Concrètement, le transporteur peut par exemple s'exonérer de sa responsabilité en faisant état de la faute commise par le vendeur dans l'exécution de ses obligations dans la mesure où cette faute a contribué à la réalisation des pertes ou des avaries. Il peut ainsi invoquer la faute d'emballage du chargeur-vendeur. En fournit une illustration, un arrêt récent de la Chambre commerciale du 8 janvier 2008.

Malheureusement, dans plusieurs arrêts, la Cour de cassation et les juges du fond n'ont pas pris en considération cette idée d'opposabilité du contrat en tant qu'élément de fait. Le transporteur n'a donc pas pu, dans ces différentes affaires, invoquer une clause du contrat de vente pour s'exonérer de sa responsabilité. Ainsi, dans un arrêt de la Chambre commerciale de la Cour de cassation en date du 16 juin 2009, un vendeur charge un transporteur d'acheminer des marchandises à son acheteur. Les marchandises ayant été volées en cours de transport, le vendeur et ses assureurs assignent le transporteur en responsabilité. Celui-ci rétorque que les biens transportés dérobés ne voyageaient pas aux risques du vendeur et qu'il n'est pas justifié d'une cession de droits de l'acheteur au profit du vendeur. La Cour d'appel de Versailles lui donne gain de cause. Mais, la cassation ne s'est pas fait attendre. La Haute juridiction juge que le contrat de vente et le contrat de transport étant indépendants, le transporteur ou son assureur ne peuvent se prévaloir des effets de la vente quant aux droits et obligations du vendeur... ». (Dans cette affaire, c'est donc l'acheteur qui a effectivement subi le dommage, mais c'est le vendeur qui a assigné le transporteur. La Cour a interdit au transporteur d'invoquer le contrat de vente).

Cette solution est inexacte car le transporteur était défendeur à une action en responsabilité et pouvait ainsi invoquer l'absence de droit du demandeur, même si cette situation n'était que la conséquence du contrat auquel il n'était pas partie. L'idée d'opposabilité du contrat, en tant qu'« événement », fondait la défense du transporteur.

Rien donc ne justifie ce cloisonnement des deux contrats de vente et de transport, imposé par la Haute juridiction, surtout que dans d'autres domaines, le principe de l'opposabilité des contrats est souvent respecté et bien distingué du principe de l'effet relatif des conventions. L'impératif d'équité commande de traiter le transporteur comme n'importe quel contractant.

Ce qui vaut pour le transporteur vaut *mutatis mutandis* pour les parties au contrat de vente. Ainsi, la faute contractuelle du transporteur peut être invoquée par le vendeur dans les relations qu'il entretient avec l'acquéreur. Dans ce sens, un arrêt de la Chambre commerciale de la Cour de cassation du 29 janvier 1973 a fait supporter au transporteur la charge d'une indemnité versée par le vendeur à l'acheteur en raison de l'inexécution partielle du contrat de vente, conséquence de la mauvaise exécution du transport.

De même, dans le cadre d'une action en justice intentée par un acquéreur contre son vendeur pour non-conformité des marchandises aux stipulations du contrat de vente, le vendeur peut prouver qu'il n'a commis aucune faute, en faisant état d'une **prise en charge** de la marchandise par le transporteur maritime **sans aucune réserve**. En effet, si le transporteur n'a fait aucune observation sur la qualité de la marchandise, le vendeur peut en tenir argument pour soutenir qu'il a correctement rempli ses obligations.

En définitive, l'examen de cette liaison singulière a conduit à revisiter certains principes du droit commun des contrats. D'une part, cette étude a permis d'affiner la distinction entre le principe de l'effet relatif des contrats et celui de l'opposabilité des conventions. Le commerce international exige un rétrécissement du domaine du premier en faveur d'un élargissement de celui du second.

D'autre part, l'analyse des liens unissant la vente au transport bouleverse la dichotomie « contrats indépendants/contrats interdépendants ». Il existe en effet, une catégorie intermédiaire de contrats dont les liens se situent à la croisée de l'indépendance et de l'interdépendance. Les deux contrats de vente et de transport illustrent parfaitement cette catégorie.

Voilà pour l'essentiel, quel a été mon cheminement dans l'élaboration de ma thèse. Et c'est avec plaisir que je suis prête à en débattre avec vous.