

## ÉTUDE DROIT ÉCONOMIQUE

## PRESSE

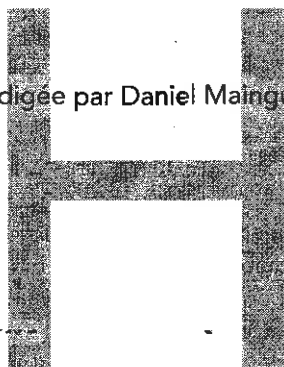
Le régime des vendeurs colporteurs de presse se présente comme un régime original. Une jurisprudence issue de la chambre sociale de la Cour de cassation tend à lui reconnaître le statut de salarié dès lors qu'une forme de subordination apparaît.

1379

# Un statut oublié, les vendeurs colporteurs de presse



Étude rédigée par Daniel Mainguy



Daniel Mainguy est professeur à la faculté de droit de Montpellier

1 - Héritage de l'Ancien droit ou déclaration d'amour pour le particularisme et l'exception, le droit français connaît une myriade de régimes, statuts particuliers, notamment en droit des affaires ou en droit social, sans que l'ordonnancement de ces régimes particuliers avec un régime supposé de droit commun soit toujours clairement fondé, ce qui alimente, et depuis longtemps, la question de savoir si l'opposition entre droit commun et droit spécial obéit à des principes quelconques (nous opinons pour la négative) et en ce cas lesquels. Les techniques de représentation, par exemple, distinguent la représentation légale ou institutionnelle, comme dans le mariage, la famille ou les collectivités territoriales ou les sociétés, ou la représentation conventionnelle. Mais celle-ci a-t-elle pour modèle le contrat de mandat, transparent, du Code civil, ou le contrat de commission, opaque, du Code de commerce et, dès lors lequel présente le régime de droit commun ? Le contrat dit de « mandat d'intérêt commun » est-il un particularisme du mandat, et en ce cas comment classer le contrat d'agence commerciale et bien d'autres mandats spécifiques, le contrat d'agence immobilière, le contrat conclu avec un avocat, etc., à supposer qu'un tel classement soit possible.

2 - Ce petit jeu au sein des techniques de représentation n'est pas inutile si l'on songe que le contrat de mandat – supposons qu'il constitue le modèle type des techniques de représentation conventionnelle – s'oppose au contrat d'entreprise par deux traits, qui devraient s'imposer aisément, d'une part, le fait que le contrat de mandat a pour

objet des actes juridiques, tandis que le contrat d'entreprise aurait pour objet des actes matériels, et, d'autre part, que le contrat de mandat repose sur une technique de représentation alors que le contrat d'entreprise est conclu avec un entrepreneur qui agit en son nom et pour son propre compte. De même le contrat d'entreprise se distingue du contrat de travail en ce que ce dernier permet au salarié d'effectuer des activités, sans indépendance, et au nom de l'employeur, ce qui, dans le même temps, rapproche et isole le contrat de travail du contrat de mandat.

Ce petit jeu à trois figures modèles est particulièrement présent dans le contrat ou les relations de distribution. Les relations de distribution ne sont en effet définies par aucune norme juridique particulière, les juristes qui s'y intéressent se contentent de formuler des hypothèses, des comparaisons, avec des logiques ou des modèles économiques eux-mêmes facilités par quelques figures contractuelles nommées. Par exemple, le fait d'acheter pour revendre, est souvent considéré comme l'acte type de distribution, tout comme le fait de s'entremettre entre un acheteur et un vendeur, d'exercer donc, à titre habituel, l'activité de représentant, mandataire (civil) ou commissionnaire (commercial). Or cette activité d'entreprise, de représentation commerciale n'est elle-même pas très claire dès lors que l'activité d'achat pour revendre emprunte quelques éléments d'identification de l'une des parties : le franchisé qui utilise la marque, le savoir-faire du franchiseur est-il un représentant du franchiseur, le franchiseur lui-même donc, ou bien un intermédiaire revendeur ?

3 - Ces quelques éléments ont simplement pour objectif de montrer que la détermination des situations dites de droit commun, en droit de la distribution, ne repose que sur une forme de compromis entre juristes, compromis simplement langagier, et non normatif, qui permet de s'entendre sur la signification des termes « contrat de franchise » ou « contrat de distribution sélective », sans être cependant absolument certain que tout le monde va respecter le compromis, et notamment des tiers comme le juge ou le législateur. À l'inverse, la présence d'un régime juridique légiféré ou jugé présente un avantage considérable, posé en termes de qualification.

D'où le succès des régimes spécifiques, des statuts particuliers, notamment en droit des contrats de distribution. Certains de ces régimes ou statuts sont bien connus : celui de l'agent commercial, remontant à un régime déterminé en 1958 et réformé en 1991 à la suite d'une harmonisation européenne en 1986 et curieusement inséré dans le Code de commerce, (*C. com.*, art. L. 134-1 s.), celui des gérants mandataires, les locataires-gérants, des baux, des VRP vestige des prémices de la distribution du temps du *Bonheur des dames*, et inscrit dans le livre VII du Code du travail qui sert d'ailleurs de refuge à tous les statuts spéciaux par comparaison au statut général du droit du travail fondé sur le principe de la subordination, celui des journalistes, celui des gérants de succursales, etc.

4 - Parmi ces régimes et statuts spécifiques il en est un qui demeure particulièrement discret, celui des « vendeurs colporteurs de presse ». Or, la valeur des régimes ou des statuts n'a de sens que pour autant que ceux qui s'en réclament, sans fraude ni abus, puissent obtenir le respect de ce statut devant les juridictions, et ne subissent pas une requalification intempestive vers un autre régime spécial (ou général d'ailleurs), sauf à éliminer, *de facto*, le régime spécial.

C'est un argument qui ne manque d'ailleurs pas de pertinence : l'une des parties peut estimer que sa situation serait mieux assurée si son statut était requalifié, par exemple en celui d'un salarié, par rapport au régime spécifique qui, précisément, assure une exception à ce régime du salariat. Mais ce peut-être le choix de bénéficier du régime du contrat d'agence commerciale ou du mandat d'intérêt commun, par opposition à celui du contrat de commission, etc. La difficulté, bien entendu, est soit que les parties ont, ensemble, choisi une qualification particulière, soit que la loi a déterminé à leur place ce régime, et que s'il semble alors cavalier de prétendre bénéficier d'un autre régime, ce n'en est pas moins de bonne guerre, guerre perdue, sauf fraude ou abus.

Or, depuis déjà quelques années, par exemple pour le régime de gérant de succursales, un mouvement se dessine en jurisprudence visant à préférer systématiquement le régime juridique du contrat de travail à un régime spécifique connu, réglementé, et choisi par les parties. Sans doute que comme les temps de crise conduisent à une forme de repli vers des zones de sûreté, le refuge vers le droit commun du contrat de travail pourrait sembler légitime, mais il demeure que ce mouvement interroge, voire inquiète, dans la mesure où des stratégies contractuelles globales sont alors mises en danger, de manière totalement imprévisible.

C'est le cas des gérants de succursale (*C. trav.*, art. L. 7321-2), dans une situation bien connue des spécialistes de droit de la distribution, c'est également celui, dans le domaine plus étroit de la distribution de la presse, des vendeurs colporteurs de presse.

## 1. Le régime des contrats de vendeur colporteur de presse

5 - Établi par l'article 22 de la loi n° 91-1 du 3 janvier 1991, essentiellement pour que les vendeurs colporteurs puissent bénéficier du régime général de sécurité sociale, et modifié par une loi du 20 avril 2009, le régime spécifique des vendeurs colporteurs de presse a vocation à se distinguer du contrat de travail<sup>1</sup>. Historiquement en effet, la distribution de la presse sollicitait deux types de collaborateurs, selon l'implication souhaitée de ces derniers. Un premier type de réseau suppose des distributeurs terminaux qui développent une activité commerciale de vente d'abonnement ou de journaux, et dont la rémunération sera fonction de ses résultats ou bien au contraire des porteurs passifs, sans action ou prospec-

1 Comp. Cass. 2<sup>e</sup> civ., 27 févr. 1963 : Bull. civ. 1963, II, n° 195.

## Le régime des vendeurs colporteurs de presse est un régime réglementé, reconnu par la loi

tion commerciale. L'évolution de la distribution a conduit certains réseaux à spécialiser ces collaborateurs dans un mode particulier et ne conclure que des contrats de type mandat de distribution, à l'origine du statut des vendeurs-colporteurs de presse, et tels autres à utiliser des porteurs salariés.

La loi de 1991 avait ainsi vocation à reconnaître la dualité de ces deux régimes, celui de travailleur indépendant sur la base d'un « contrat de commission » et celui de « porteur salarié ». Ainsi, l'article 22, I de la loi de 1991 dispose que « les personnes dénommées : vendeur colporteurs de presse effectuant, sur la voie publique ou par portage à domicile, la vente de publications quotidiennes et assimilées au sens de l'article 39 bis du Code général des impôts et qui répondent aux conditions de l'article 72 de son annexe III sont des travailleurs indépendants lorsqu'elles exercent leur activité en leur nom propre et pour le compte d'un éditeur, d'un dépositaire ou d'un diffuseur. Elles ont la qualité de mandataire-commissionnaire aux termes d'un contrat de mandat. Elles sont inscrites à ce titre au Conseil Supérieur des Messageries de Presse qui leur délivre l'attestation, prévue à l'article 298 undecies du Code général des impôts, celle-ci justifiant de leur qualité de mandataire-commissionnaire ». Ce faisant, le régime des vendeurs colporteurs de presse, travailleurs indépendants mandataires, se distingue de celui des « Porteurs de presse » de l'article 22, II de la même loi, ceux-ci « effectuant, sur la voie publique ou par portage à domicile, la distribution de publications quotidiennes et assimilées au sens de l'article 39 bis du Code général des impôts et qui répondent aux conditions de l'article 72 de son annexe III ont la qualité de salarié au sens du droit du travail lorsque les conditions juridiques de leur activité ne répondent pas à celles visées au paragraphe I ».

En outre le décret du 18 février 2009 pris en application de l'article L. 123-28 du Code de commerce qui définit les obligations comptables et déclaratives des « activités commerciales et artisanales ambulantes » comprend expressément, pour les exclure de cette réglementation, outre les agents commerciaux, les démarcheurs ou les taxis, les vendeurs colporteurs de presse (C. com., art. R. 123-28-1, 2°). Le régime des vendeurs colporteurs de presse n'est donc pas un régime discret ou clandestin, mais au contraire un régime réglementé, reconnu par la loi, mieux dans le Code de commerce, comme catégorie de travailleurs indépendants, par exemple sous le régime du contrat de commission.

6 - Chacun aura compris que l'intérêt du mécanisme juridique repose en outre sur l'inversion de la présomption de subordination que propose l'article 22 de la loi de 1991 et donc sur la considération légale particulière pour le contrat de vendeur colporteur de presse en ce sens que l'accent était clairement marqué en faveur d'une non requalification en contrat de travail. Autre d'ailleurs est

la question de la modération des coûts, moins fonction des cotisations sociales des vendeurs colporteurs de presse, puisque ceux-

ci et les porteurs de presse salariés sont assujettis au régime général de la sécurité sociale, que des techniques logistiques qui dépendent du type de contrat retenu.

Ce régime intéresse ainsi le bout de la chaîne de la distribution de la presse. Le « produit » presse en question, le journal, qu'il soit quotidien, hebdomadaire, mensuel, national ou régional, mais surtout quotidien et régional, passe entre les mains de très nombreux opérateurs. L'éditeur peut ainsi imprimer, ou faire imprimer par un tiers, qui peut être un autre organe de presse, puis être transmis aux messageries de presse, aux dépositaires ou aux diffuseurs, via des centres de tri et d'expédition<sup>2</sup>.

En effet, les deux techniques de distribution, par abonnement, impliquant l'expédition, par portage ou par envoi postal, et de plus en plus, par voie électronique, et par numéro, par les méthodes organisées de distribution, supposent la maîtrise de la fourniture des « produits » presse, journaux et magazines, tant au consommateur terminal qu'aux « diffuseurs de presse », les « marchands de journaux », du kiosque à la Maison de la Presse et les points de diffusion accessoire, de la boulangerie à la grande surface.

Dans ces techniques de distribution, les logiques de distribution de la presse nationale, qui recourt notamment aux services des NMPP (Nouvelles Messageries de la Presse Parisienne, devenues Presstalsy), implique l'utilisation des dépositaires de presse, un peu moins de 200 en France qui alimentent les 30 000 diffuseurs de presse.

Les logiques de la presse régionale utilisent le circuit dit « court », du moins pour la distribution dans leur zone principale de diffusion, via des dépositaires qui sont soit des sociétés filiales, soit plus sûrement des opérateurs liés par contrats, de manière à ce que les journaux soient répartis, notamment chez les abonnés. Cette opération est réalisée par les vendeurs colporteurs de presse ou bien par des porteurs de presse salariés. Les éditeurs se sont cependant organisés, pour des raisons historiques ou économiques, en recourant de manière spécifique et exclusive à un type particulier : un réseau de vendeur colporteur de presse, avec donc des responsabilités commerciales particulières mais parfois simplement pour la réalisation de l'activité de portage, ou un réseau de porteurs salariés. Respectivement un peu plus de 10 000 et 12 000 en France, ils sont principalement utilisés pour la distribution de la presse régionale et locale, dans des groupes de presse, la différence étant, outre le statut et le choix d'organisation, le fait que le contractant du porteur de presse salarié est systématiquement l'éditeur tandis que celui du vendeur colporteur de presse est ou l'éditeur ou un dépositaire selon les cas, lui-même en relation contractuelle avec l'éditeur de presse quotidienne régionale.

2 Cf. E. Cadou, *La distribution de la presse, Etudes des contrats conclus dans le cadre de la loi du 2 avril 1947, TGDJ, 1998.*



L'importance économique, sociale et humaine de cette catégorie, discrète, d'acteurs n'est ainsi pas à démontrer, d'autant que leur activité cumule deux fonctions, à la fois le portage à domicile, et donc des ventes par abonnement, et la diffusion itinérante au numéro. En général réservée à la distribution des quotidiens, et plus spécifiquement des quotidiens régionaux, l'activité des vendeurs colporteurs de presse est concentrée sur un secteur géographique déterminé par leurs cocontractants, qui peut être un diffuseur, un dépositaire, voire l'éditeur lui-même et se distingue en deux types d'activité, celle de la vente ambulante sur la voie publique et le portage à domicile, plus récemment, pour se concentrer majoritairement aujourd'hui sur cette activité de portage qui apporte une plus-value considérable à l'activité de distribution de la presse, y compris quotidienne et demain peut-être des magazines comme le démontrent les études économiques réalisées<sup>3</sup> et la reconnaissance, discrète, des autorités publiques de la dualité de statut et de l'intérêt de considérer les vendeurs colporteurs de presse comme des travailleurs indépendants<sup>4</sup>.

## 2. Le régime menacé des vendeurs colporteurs de presse

7 - Apparemment bien précisée par la loi de 1991, quand bien même aurait-elle simplement pour objet les logiques d'affiliation à la sécurité sociale, la distinction entre le vendeur colporteur de presse, dans son statut, sous forme d'oxymore, de « mandataire-commissionnaire », et le vendeur salarié de presse, n'est pas si aisée qu'il n'y paraît à tracer.

La logique légale semble pourtant assez claire, les vendeurs colporteurs qui vendent des journaux sur la voie publique ou par portage à domicile sont désignés comme des vendeurs colporteurs de presse, des travailleurs indépendants qualifiés de « mandataire-commissionnaire aux termes d'un contrat de mandat » lorsqu'elles « exercent leur activité en leur nom propre et pour le compte d'un éditeur, d'un dépositaire ou d'un diffuseur ». Ce régime est le régime de principe et, par exception, lorsque les conditions juridiques de leur activité ne répondent pas à ce principe, c'est-à-dire lorsqu'elles n'exercent pas leur activité en leur nom propre et pour le compte d'un éditeur, alors l'activité s'exerce comme salarié.

Cette distinction correspond d'ailleurs à la pratique de la distribution des journaux, certains groupes de presse recourant à des porteurs salariés, via des filiales ou des sociétés de portage, d'autres à des « contrats de commission de vendeur colporteur de presse » sur le modèle de celui proposé par le Syndicat de la Presse Quotidienne Régionale.

De ce point de vue, le régime des vendeurs colporteurs de presse se présente comme un régime original, en ce sens qu'il inverse la logique traditionnelle du droit du travail selon laquelle le principe

est, au contraire, celui du travail subordonné et l'exception le travail indépendant.

8 - Passons alors sur la qualification retenue dans la loi de 1991, celle de mandataire-commissionnaire aux termes d'un contrat de mandat, où le terme « commissionnaire », qui renvoie au contrat de commission des articles L. 132-1 et suivants du Code de commerce, rappelle le titre du contrat-type du Syndicat de la Presse Quotidienne Régionale, « contrat de commission » et qui correspond à la pratique de la quasi-totalité des contrats conclus. Au-delà de la qualification choisie, le vendeur colporteur est un représentant, désigné comme un commissionnaire, qui agit pour le compte d'un dépositaire pour vendre des journaux, sur la voie publique ou à domicile. Dans tous les cas, la distribution de la presse par le canal des vendeurs colporteurs de presse se réalise par une chaîne de contrats homogènes, de représentation, de l'éditeur vers le lecteur.

Ainsi présenté, le régime juridique du vendeur colporteur de presse se présente comme un outil souple, efficace, et globalement peu onéreux, surtout si l'on considère que l'évolution de la distribution de la presse physique nécessite, précisément, de tels outils, notamment pour la presse régionale. Ce régime se présente ainsi, sous réserve toutefois que les juges valident l'ordonnancement posé par la loi de 1991 et l'interprétation de celle-ci telle qu'elle vient d'être présentée.

Or, précisément, la chambre sociale de la Cour de cassation propose une interprétation différente, plus proche de celle prévalant dans l'analyse travailliste traditionnelle et fondée sur le principe de l'application des règles du contrat de travail.

C'est le cas notamment à travers un arrêt récent du 18 mai 2011<sup>5</sup>. En l'espèce, un contrat de « commission de vendeur colporteur de presse » pour la distribution du quotidien « La Dépêche du Midi » avait été conclu entre un dépositaire et un tel vendeur colporteur de presse, personne physique. Le contrat ayant été résilié sur le fondement d'une faute dans l'exécution du contrat, le vendeur colporteur reprochait à son cocontractant un licenciement abusif d'un contrat de travail. Validé par une cour d'appel, le raisonnement était confirmé par la Cour de cassation : « Mais attendu que la cour d'appel a retenu que M<sup>me</sup> X... livrait les exemplaires du journal qui lui étaient remis et préparés par la société à des clients déterminés par cette dernière, quotidiennement, selon des horaires précis, sur un secteur déterminé, sans procéder à aucun encaissement et moyennant une rémunération directement fonction du nombre de journaux qui lui étaient donnés à distribuer ; que l'intéressée était strictement contrôlée par la société qui lui donnait des instructions précises et avait prononcé à son encontre des sanctions disciplinaires ; qu'elle a ainsi, par ces seuls motifs, légalement justifié sa décision ».

3 V. Etude Roland Berger, DGMIC, 2014.

4 comp. Circ., 15 janv. 2004.

5 Cass. soc., 18 mai 2011, n° 09-43.371 : Juris-Data n° 2011-008946.

## Le régime juridique du vendeur colporteur se présente comme un outil souple, efficace et globalement peu onéreux

Renversant donc la proposition formulée par la loi de 1991, la Cour de cassation considère qu'il suffit que le vendeur colporteur exerce son activité dans des conditions qu'elle assimile à une forme de subordination d'une société disposant d'un pouvoir de direction, pour que le contrat soit considéré comme un contrat de travail. Peu importe alors le texte de la loi de 1991 et son interprétation par une circulaire de 2004 par laquelle est exclue « toute requalification du statut des vendeurs-colporteurs sur des éléments tels que la fixation d'une plage maximale d'horaire pour les tournées, d'un secteur géographique déterminé, ou encore l'encaissement résultant de la vente des journaux fait par le mandant ». Il est vrai qu'une circulaire n'a pas de force normative particulière mais celle-ci ne faisait que préciser les circonstances particulières résultant de l'article 22, I de la loi de 1991. L'arrêt de la Cour de cassation proposait donc une analyse clairement *contra legem* et vraisemblablement à rebours du consensus général établi dans la profession.

Pour la chambre sociale, et peu important la loi de 1991, il suffit donc que le vendeur colporteur de presse exerce son activité selon des horaires précis, selon des ordres définis par des adresses de clients et ne dispose pas d'exemplaires supplémentaires à vendre librement, ou du temps nécessaire pour prospecter de nouveaux clients, pour qu'il soit considéré comme un porteur de presse salarié au sens de l'article 22, II de la loi de 1991, inversant donc la proposition pourtant clairement posée par les articles 22, I et 22, II de la loi de 1991<sup>6</sup>. Il suffirait au contraire que le vendeur colporteur de presse dispose d'une certaine liberté pour qu'il soit considéré comme un mandataire au sens de l'article 22, I de la loi de 1991<sup>7</sup>. C'est faire de l'alternative entre les deux régimes de la loi de 1991 une radicalité fondée sur la primauté au contrat de travail, au rebours du choix fait par le législateur. En effet, la loi de 1991 admet qu'un contrat de vendeur colporteur de presse soit considéré comme tel dès que des opérations de distribution comme mandataire-commissionnaire, sont réalisées sur la voie publique « ou » par portage à domicile, tandis que la jurisprudence de 2011 semble indiquer que, pour que le régime du mandat soit retenu, il convient que les éléments d'un contrat de travail ne soient pas présents. Les positions ne sont donc pas placées sur le même plan, mais l'analyse de 2011 semble condamner l'hypothèse de l'activité de vendeur colporteur de presse pour des opérations de simple portage à domicile, puisque ce dernier ne disposerait alors pas de l'autonomie requise, quand bien même la loi de 1991 présente

les deux hypothèses de vente sur la voie publique et de portage comme des situations alternatives, et non cumulatives.

Cette analyse nouvelle inversant la proposition de la loi de 1991 fai-

sant du vendeur colporteur de presse, par principe, un mandataire quand bien même son activité serait principalement du portage à domicile et marginalement de la vente au public<sup>8</sup> pose alors difficulté, alors même que l'on peut penser que si le juge naturel du contrat de commission, une juridiction commerciale, avait vocation à se prononcer, elle validerait très vraisemblablement l'analyse du contrat de vendeur colporteur en un tel contrat de représentation<sup>9</sup>. Or c'est précisément ce revirement qui rompt avec la définition issue de la loi de 1991 et avec le consensus de la profession.

9 - Ce choix est, hélas, conforme à l'analyse de la chambre sociale qui, plus généralement, tend à assurer une promotion générale de l'application des règles du droit du travail à des contrats qui, par l'application de règles légales de droit commercial, ou par la logique de la technique contractuelle appliquée à ces contrats<sup>10</sup>, devraient lui échapper, au risque de paralyser des règles et des mécanismes ordinaires choisis par des contractants.

Peu importe alors, pour la chambre sociale, la logique qui semble pourtant clairement posée par le législateur, par la reconnaissance du régime des vendeurs colporteurs ou l'intérêt voire la faveur faite à la souplesse du contrat de représentation par comparaison au contrat de travail. Pour l'avenir, alors, et sauf à imaginer un nouveau revirement de jurisprudence de la chambre sociale de la Cour de cassation, la situation n'est pas aisée pour les éditeurs, dépositaires ou diffuseurs de presse qui ont réalisé des choix complexes fondés sur la confiance dans l'alternative de la loi de 1991.

On peut observer cependant que l'arrêt de 2011 n'a pas été publié, ce qui pourrait être le signe que la chambre sociale n'a pas entendu rendre un arrêt de principe sur le sujet.

Une première analyse qui se fonderait sur l'idée que la jurisprudence entamée en 2006 et poursuivie en 2011 aboutit à une condamnation, certes peu revendiquée par la Cour, du régime du vendeur colporteur, qui devrait aboutir à retenir que le principe posé par la loi de 1991 est inversé : le contrat de vendeur colporteur de presse devient un contrat présumé de travail, chaque fois que le vendeur colporteur se présente comme sous le pouvoir de direction de son cocontractant, notamment si les clients qu'il visite sont déterminés, que ses horaires sont fixés sur un secteur déterminé, qu'il ne procède à aucun encaissement et qu'il ne dispose

6 V. Cass. soc., 14 juin 2006, n° 04-47.510 : *Juris-Data* n° 2006-034114. - Cass. soc., 22 févr. 2006, n° 04-43.384 : *JurisData* n° 2006-032355.

7 Cass. soc., 31 mai 2006, n° 04-48.190 et comp. Cass. 2<sup>e</sup> civ., 9 déc. 2010, n° 09-68.395 : *Juris-Data* n° 2010-023255 et Cass. 2<sup>e</sup> civ., 22 févr.

2007, n° 06-11.705, en matière de droit de la sécurité sociale.

8 comp. Cass. soc., 14 mars 2001, n° 99-40.585. - Cass. soc., 28 févr. 2001, n° 98-44.383.

9 V. implicitement, Cass. com., 20 févr. 2007, n° 05-18.444 : *D.* 2007, p. 867 ; *JCP E* 2007, 1946, note L. Leveneur ; *JCP E* 2008, 1467, obs.

Ph. Grignon ; *JCP E* 2008, 1638, obs. J.-L. Respau. - Cass. com., 29 févr. 2000 : *JCP G* 2000, II, 10355, note E. Cadou.

10 comp. D. Mainguy, *Faut-il brûler le droit de la distribution* : *D.* 2013, p. 1222.

d'aucun exemplaires supplémentaires, « libres » en quelque sorte, sauf à démontrer que le vendeur colporteur de presse disposait d'une véritable autonomie ou bien que, en réalité, les horaires, le secteur, l'absence d'encaissements des sommes correspond à un choix d'organisation de son activité par le vendeur colporteur de presse pour des raisons d'efficacité, de sécurité et de satisfaction des lecteurs qu'il livre. L'analyse serait *contra legem* car la distinction entre les articles 22, I et 22, II de la loi de 1991 ne repose pas sur l'objet du contrat ou l'activité du vendeur colporteur ou du porteur salarié, mais sur une logique de principe et de subsidiaire fondé sur le choix des parties, les personnes qui se disent vendeurs colporteurs de presse sont des mandataires-commissionnaires, pour autant qu'elles soient inscrites au CSMP. C'est en ce sens que les arrêts de 2006 et 2001 opèrent un bouleversement structurel. Une seconde analyse, cependant, laisse entendre que, même si la position de la Cour s'est durcie, comparée à l'analyse prévalant avant 2006, la charge de la preuve de l'absence de lien de subordination repose sur le dépositaire ou sur le diffuseur, étant entendu que la Cour s'en remet à l'appréciation de la cour d'appel qui, en l'espèce avait identifié l'existence d'un contrôle strict et de sanctions disciplinaires. En effet, la Cour laisse ouverte, semble-t-il, la possibilité de décider l'inverse<sup>11</sup>, à charge pour le dépositaire de le démontrer.

Or c'est précisément dans les cas où le vendeur colporteur de presse est utilisé principalement pour assurer le portage à domicile, tout en disposant d'une autonomie réelle, bien plus que celle qui résultait des faits de l'arrêt de 2011, qu'il demeure une interrogation et qu'on peut se demander si la jurisprudence vise, ou non, cette situation.

**10** - Deux difficultés, plus générales apparaissent alors. La première est que ce régime, s'il devait continuer d'être ainsi interprété, condamnerait le portage à domicile. Celui-ci en effet, correspond, pour l'essentiel, à la livraison d'exemplaires vendus sur abonnement. Toutefois, si le vendeur colporteur est, dans cette situation, un livreur, un transporteur, on peut se demander pourquoi la requalification de son contrat, si requalification il doit y avoir, n'est pas celle d'un contrat de transport. Si on admet en effet que le vendeur colporteur est un opérateur indépendant, puisque la loi en dispose ainsi, la requalification éventuelle du contrat pourrait sans difficulté basculer d'un contrat d'indépendant, le mandat, vers un contrat d'indépendant, un contrat d'entreprise. Refuser ce raisonnement suppose, et c'est la seconde difficulté, que ce soit précisément ce caractère indépendant qui est expressément rejeté par les juridictions sociales.

Or ce rejet, clairement *contra legem*, repose sur la seule interprétation du texte telle que la chambre sociale l'a retenue. Nous avons déjà eu l'occasion d'observer un mouvement voisin, s'agissant de l'interprétation du statut de « gérant de succursales » de l'article L. 7321-2 du Code du travail qui interprète de manière

très large l'application de ce texte qui propose dans certaines situations particulières, que des contrats de distribution puissent être considérés comme des contrats intégrant ce régime de gérant de succursales et donc se voient appliquer le régime du droit du travail, y compris dans des situations qui, manifestement, en sont très éloignées<sup>12</sup>. Le raisonnement est d'autant plus à corréluer que l'article L. 7321-2 du Code du travail assimile au gérant de succursale celui dont la profession consiste « (...) b) Soit à recueillir les commandes ou à recevoir des marchandises à traiter, manutentionner ou transporter, pour le compte d'une seule entreprise, lorsque ces personnes exercent leur profession dans un local fourni ou agréé par cette entreprise et aux conditions et prix imposés par cette entreprise » situation qui pourrait, outre la qualification directe en contrat de travail, emporter la qualification en gérant de succursales impliquant une « coqualification », de contrat de mandat et de contrat de gérant de succursale, situation qui semble-t-il n'a jamais été présentée, et pour cause, la Cour de cassation retient directement l'hypothèse d'une requalification.

Comme pour l'appréciation de l'interprétation choisie de l'article L. 7321-2 du Code du travail, celle de l'article 22 de la loi de 1991 doit être considérée comme de droit positif en tant qu'elle émane d'une cour souveraine, quand bien même un regard extérieur considérerait, comme nous le faisons ici, que cette interprétation semble – ou est – *contra legem*. Il reste que si on admet, en positiviste réaliste, que les textes légiférés ou réglementaires ne disposent pas de sens normatif en eux-mêmes tant que celui-ci n'est pas déterminé par une Cour souveraine, la considération de l'interprétation *pro legem* ici proposée, supposerait une décision qui restitue au moins une part de la réalité légale de ce régime.

**11** - Il demeure que la considération de l'état du droit positif, à la suite de l'arrêt de 2011, en la matière peut faire l'objet d'observations critiques. Or ces critiques portent sur l'opportunité d'une telle interprétation privilégiant l'application des règles du droit du travail, alors, répétons-le, que la loi propose la solution inverse et surtout qu'elle n'incite pas à une application automatique, première, et unique, du droit du travail.

En premier, il n'est pas certain que l'application des règles du droit du travail corresponde à un besoin particulier de protection des vendeurs colporteurs de presse. L'application du droit du travail est typiquement un renfort non réclamé. De même qu'il n'est rien de plus inutile et intrusif qu'un conseil non demandé, l'application « forcée » du droit du travail, hormis des cas de fraude au régime du droit du travail, est une contrainte inutile. On pourrait rapprocher ce débat de celui impliquant la considération des activités professionnelles en situation de crise : où la chambre sociale semble considérer qu'une telle situation impose une application large des logiques protectrices du droit du travail, on pourrait considérer à l'inverse que l'invasion du droit des affaires par le droit du travail est au contraire de nature à emporter un effet mul-

<sup>11</sup> Cass. soc., 31 mai 2006, n° 04-48.190.

<sup>12</sup> comp. D. Mainguy, *Faut-il brûler le droit de la distribution*, préc.



## Il n'est pas certain que l'application des règles de droit du travail corresponde à un besoin particu- lier de protection des vendeurs colporteurs de presse

tipicateur de la tension, résultat de la situation de crise. C'est en outre une réflexion cyclique que celle qui consiste à savoir si une activité professionnelle doit, par principe, obéir au régime de droit commun du contrat de travail ou si ce régime est au contraire, et par nature, une exception.

Ensuite, l'application des règles du droit du travail pourrait être considérée comme non nécessaire. En effet, le domaine des contrats de mandat, dans l'environnement du droit de la distribution est, comme nous l'exposons en introduction, complexe, multiple, mais connu et souvent considéré comme suffisant. Le mandataire en effet, dispose de toute une série d'outils utiles et souvent suffisants pour assurer sa protection, celui d'agent commercial qui emporte une protection plus vaste, à condition toutefois de considérer que ces outils offrent des solutions efficaces ce qui, dans le domaine du droit de la distribution repose sur un consensus.

Enfin, mais c'est un argument extrajuridique, auquel les juridictions sociales sont en général peu sensibles, cette intrusion du droit du travail est sans doute de peu de secours pour le secteur de la distribution de la presse, et notamment de la presse quotidienne régionale qui, au contraire, utilise largement ce régime juridique et

espère – ou espérait – l'utiliser encore plus largement pour défendre son activité, rendue difficile par la désaffection des lecteurs et la concurrence de la presse électronique. Or, les contrats conclus entre les éditeurs et les dépositaires ou les diffuseurs comportent généralement l'obligation de développer un réseau de vendeurs colporteurs. L'économie de ce contrat est donc établie en ce sens qu'elle impose la conclusion de contrats d'aval, sur la base du statut tel que posé, ou compris, du régime de vendeur colporteur tel qu'il résulte du statut reconnu par la loi de 1991. Considérer alors que ces contrats sont des contrats de travail a des conséquences, en amont, considérables sur l'économie des contrats de diffuseur et sur toute l'économie de la presse. ■

### Actualité des techniques sociétaires 2014

Réformes et récentes évolutions jurisprudentielles

Intervenant : Bruno DONDERO

#### Objectifs :

- **Mettre à jour** vos pratiques au regard de la réforme de juillet 2014
- **Réévaluer** vos stratégies sociétaires à la lumière de l'actualité jurisprudentielle récente
- **Actualiser** votre pratique à l'aide de cas concrets

 LexisNexis®



LexisNexis® Formations

**VENDREDI 26 SEPTEMBRE 2014 À PARIS**  
8h30 – 12h30

#### Programme

##### I - Les évolutions importantes au niveau des textes

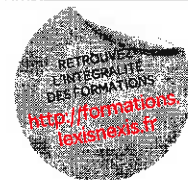
- L'ordonnance « sociétés » de juillet 2014
- La sécurisation renforcée des opérations
- L'ordonnance du 12 mars 2014 réformant les procédures collectives et le droit des sociétés
- Les autres textes

##### II - Les questions soumises : Un apport jurisprudentiel constant

- Focus sur la SAS et les pactes d'actionnaires
- Le fonctionnement des organes sociaux
- Fusions-acquisitions : avancées diverses

#### Inscriptions & renseignements

- LexisNexis® Formations - 141, rue de Javel - 75747 Paris cedex 15
- Tél. 0821 200 700 • Fax 01 45 58 94 35 • [formations@lexisnexis.fr](mailto:formations@lexisnexis.fr)
- (0,112€ puis 0,09€/min à partir d'un poste fixe)



CP-140228-07/2014 058 028 431 RCS Paris