

# L'application des règles civilo-commerciales au gérant de succursale

BJT204j0

Lucas BETTONI

Maître de conférences HDR à l'Institut National Universitaire J.-F. Champollion  
Membre du Centre de droit des affaires (EA780), Université Toulouse Capitole

**La gérance succursaliste est une figure de la distribution bien singulière. Cette singularité se manifeste notamment par la cohabitation du statut social et des règles civiles et commerciales liées aux modalités d'exploitation de la succursale. Cette contribution se propose de réaliser un état des lieux des règles civilo-commerciales applicables au gérant de succursale.**

1. Le statut social de la gérance de succursale s'attire les foudres de la doctrine commercialiste en raison de son application, au-delà de l'organisation succursaliste de la distribution de produits, aux réseaux de commerçants indépendants de type franchise ou concession exclusive<sup>1</sup>. En effet, l'une des particularités du texte de 1941 réside dans le fait que « nulle catégorie juridique n'est par elle-même atraite ni soustraite de son domaine d'application »<sup>2</sup>. La qualification du contrat adoptée par les parties importe peu à cet égard. Il suffit qu'un accord de réseau remplisse les conditions cumulatives posées par l'article L. 7321-2 du Code du travail pour que le statut de gérant de succursale soit reconnu au demandeur. Le régime de la gérance succursaliste a ainsi pu recevoir application en matière de location-gérance<sup>3</sup>, de concession exclusive<sup>4</sup>, de franchise<sup>5</sup>, et même de gérance-mandat, un statut d'ordre public de protection concurrent institué en 2005 à la demande des grandes enseignes dans le but de les mettre à l'abri contre le risque d'application du droit social<sup>6</sup>.

2. L'observation de la pratique décisionnelle montre toutefois que la crainte d'une application incontrôlée du droit du travail aux relations d'affaires est exagérée, les cas de qualification de mandataires ou de revendeurs en gérants de succursales restant peu nombreux et cantonnés à des situations de dépassement manifeste de fonction de l'animateur du réseau<sup>7</sup>. Mais là n'est pas l'objet de la présente contribution. En effet, il s'agit ici de se questionner sur les suites de l'attribution de la qualité de gérant de succursale à un distribu-

teur. Dans la mesure où le quasi-salariat est rarement choisi *a priori* par les parties<sup>8</sup>, l'interrogation porte plus précisément sur le sort du contrat originaire liant le fournisseur au distributeur lorsque le juge reconnaît *a posteriori* cette qualité à ce dernier.

3. Spontanément, la réponse la plus évidente serait que la reconnaissance de la qualité de gérant de succursale au distributeur emporte la disqualification de la relation d'affaires en gérance succursaliste ainsi que la neutralisation des règles civiles et commerciales au profit des règles sociales, et ce de façon rétroactive. Une telle lecture est néanmoins contredite par les textes et la jurisprudence. Pour les succursales de détail alimentaire, l'article L. 7322-5 du Code du travail énonce en effet que « les litiges entre les entreprises et leurs gérants non salariés relèvent de la compétence des tribunaux de commerce lorsqu'ils concernent les modalités commerciales d'exploitation des succursales ». La Cour de cassation a étendu la règle à tous les gérants de succursale<sup>9</sup>. Ainsi, les différends portant sur des sommes provenant d'encaissement de ventes perçues par le gérant<sup>10</sup> ou le paiement des fournitures<sup>11</sup> ou encore des détournements et un déficit d'inventaire<sup>12</sup> sont tranchés par les tribunaux de commerce, qui statuent alors en application des règles civilo-commerciales<sup>13</sup>.

4. Le maintien de la compétence du juge commercial, une juridiction d'exception connaissant exclusivement des contestations en matière commerciale, en dépit de l'attribution du statut de gérant de succursale au distributeur, est particulièrement significatif. Même si le droit du travail s'applique et que les conseils de prud'hommes sont naturellement compétents pour

1 V. not. D. Mainguy, « Faut-il brûler le droit de la distribution ? », D. 2013, p. 1222 ; B. Soltner et J. Boddaert, « Les réseaux de distribution menacés par l'application extensive de l'article L. 7321-2 du Code du travail », D. 2017, p. 368 ; X. Delpech, « Un trouble-fête dans les réseaux de distribution : le statut de gérant de succursale », RDT 2021, p. 702.

2 J.-M. Mousseron et R. Fabre, « La loi du 21 mars 1941 : une loi en expansion ? », CDE 1978, n° 2, p. 4 et s., spéc. p. 5.

3 Cass. soc., 13 janv. 1972, n° 71-13.529 : Bull. civ. V, n° 28 ; D. 1972, p. 425, note E. Schaeffer.

4 Cass. soc., 16 févr. 1983, n° 82-10.224 : Bull. civ. V, n° 88.

5 Cass. soc., 4 déc. 2001, n° 99-41.265 : Bull. civ. V, n° 373 ; Dr. soc. 2002, p. 158, note A. Jeammaud ; D. 2002, p. 1934, note H. Kenfack.

6 Cass. 2<sup>e</sup> civ., 8 nov. 2012, n° 11-23.638 ; D. 2013, p. 740, obs. D. Ferrier.

7 T. Lambert, « Franchisé ou gérant de succursale : une courte synthèse de dix années d'analyse des critères de qualification par les cours d'appel françaises », D. 2020, p. 1630.

8 Le contre-exemple d'une soumission volontaire est le groupe Casino qui a fait le choix de confier la gestion de ses plus petits points de vente (« supérettes ») à des gérants non-salariés.

9 Cass. soc., 8 mars 2006, n° 04-17.059 : Bull. civ. V, n° 96.

10 Cass. soc., 25 mars 1998, n° 96-16.857, D.

11 Cass. soc., 9 juill. 1974, n° 73-11.650 : Bull. civ. V, n° 429.

12 Cass. soc., 8 mars 2006, n° 04-17.059.

13 V. par ex., CA Douai, 27 sept. 2018, n° 16/01462 : Lettre de la distribution 2018/11, p. 4, obs. L. Bettoni, imputant au gérant de succursale le déficit d'inventaire en faisant application des articles 1932 (régime du dépôt) et 1993 (régime du mandat) du Code civil.

statuer sur la question<sup>14</sup>, la qualification de gérant de succursale laisse donc subsister la relation commerciale originaire entre le fournisseur et l'entreprise chargée de la distribution des produits. Cette survie de droits et obligations de nature civile et commerciale soulève deux questions, l'une théorique, l'autre pratique. En premier lieu, comment justifier cette coexistence des règles civilo-commerciales et du statut social de gérant de succursale reconnu au distributeur ? (I). En second lieu, comment s'opère la cohabitation des règles afférentes au contrat d'affaires conclu *ab initio* avec les dispositions du Code du travail applicables au gérant ? (II)

## I. Le fondement de l'application des règles civilo-commerciales au gérant de succursale

**5. Choix de la co-qualification.** La soumission volontaire ou forcée du gérant de succursale au droit social ne signifie pas que celui-ci entre dans la catégorie des salariés, compte tenu de l'absence de subordination juridique<sup>15</sup>. Depuis le célèbre arrêt *Bardou*<sup>16</sup>, la dépendance économique d'un gérant ne justifie pas en elle-même la qualification de salariat<sup>17</sup>. Par conséquent, il n'y a pas de disqualification du contrat unissant le fournisseur de marchandises à l'intéressé en contrat de travail, pas plus qu'il n'y a, au demeurant, de requalification du contrat de distribution en contrat de gérance de succursale. Comme l'a en effet affirmé la chambre commerciale de la Cour de cassation, « le statut de gérante de succursale reconnu à [une personne physique], bien que caractérisé par la dépendance économique de celle-ci à l'égard [du fournisseur], laissait subsister entre ces deux personnes distinctes l'existence de relations commerciales »<sup>18</sup>. La technique consiste donc en un cumul de qualifications ou une « co-qualification », c'est-à-dire que la qualification de gérant de succursale « s'ajoute à celle issue du droit commercial »<sup>19</sup>. Maintenu, le contrat de franchise, de concession, de location-gérance initialement conclu entre le fournisseur et le gérant de succursale est censé continuer à produire ses effets. Ainsi, nonobstant sa qualité de gérant, un distributeur revendeur est débiteur des sommes dues au titre des

fournitures de marchandises impayées<sup>20</sup>. De même, un distributeur mandataire est responsable du déficit de gestion au titre de l'article 1993 du Code civil si une faute, même simple, lui est imputable<sup>21</sup>.

**6. Portée de la co-qualification.** Une telle analyse est-elle remise en cause lorsqu'une société s'interpose entre le fournisseur et la personne physique réclamant la qualité de gérant de succursale ? Depuis une dizaine d'années, il est acquis que la conclusion du contrat de distribution avec une personne morale n'est pas un obstacle à l'application du régime du gérant de succursale, le statut social pouvant être reconnu au dirigeant personne physique de cette société lorsque le contrat a été conclu en considération de la personne du représentant légal<sup>22</sup>, et même au salarié exerçant la direction de fait de la société partenaire<sup>23</sup>. Selon la Cour de cassation, l'écran d'une personne morale ne change rien à l'analyse : « Le statut de gérante de succursale reconnu à [une personne physique], bien que caractérisé par la dépendance économique de la société [distributrice] à l'égard de la société [animatrice du réseau], laissait subsister la personnalité morale de la société dépendante, et l'existence, entre ces deux personnes morales distinctes, de relations commerciales »<sup>24</sup>. Il en résulte que les droits et les obligations qui peuvent naître de cette relation originaire entre deux personnes morales subsistent ainsi que les sûretés qui y sont attachées<sup>25</sup>. De même, parce que l'identité de la société cocontractante d'origine est maintenue, la nullité pour erreur sur la personne ne saurait être obtenue par le fournisseur du fait que la qualité de gérant de succursale a été reconnue au dirigeant<sup>26</sup>.

## II. L'articulation des règles civilo-commerciales avec le statut social de gérant de succursale

**7. Primauté du droit social en cas d'antinomie.** Par la co-qualification, l'acte juridique conclu à l'origine entre le fournisseur et le distributeur-gérant se trouve soumis à deux corps de règles, en l'occurrence les règles de droit civil ou commercial régissant le contrat de

14 V. dans ce dossier, G. Auzero, « L'application du droit du travail au gérant de succursale », BJT févr. 2025, n° BJT204i1.

15 D'où la dénomination de « quasi-salarié » parfois employée par la doctrine : N. Dissaux et R. Loir, *Droit de la distribution*, 2<sup>e</sup> éd., 2024, LGDJ, n° 1007, EAN : 9782275092355.

16 Cass. civ., 6 juill. 1931 : DP 1931, I, p. 121, note P. Pic.

17 Rappelant clairement la distinction, Cass. soc., 23 nov. 2016, n° 15-21.942, PB ; JCP S 2017, 1002, note T. Lahalle.

18 Cass. com., 4 mai 2017, n° 15-20.689, D : Contrats, conc. consom. 2017, comm. 148, obs. M. Malaurie-Vignal.

19 J.-F. Césaro, « Le gérant de succursale : à propos d'un exercice juridique de co-qualification », in D. Mainguy (dir.), *La crise du contrat de franchise ?*, 2015, ADM, p. 49, spéc. n° 8.

20 Cass. soc., 9 juill. 1974, n° 73-11.650.

21 Contrairement au salarié, l'engagement de la responsabilité pécuniaire du gérant de succursale n'est pas subordonné à la commission d'une faute lourde : Cass. soc., 23 nov. 2016, n° 15-21.942.

22 Cass. soc., 26 nov. 2008, n° 06-45.104 : Bull. civ. V, n° 235. V. dans ce dossier, Y. Idani, « L'interposition de personne morale lors de la qualification de gérant de succursale ».

23 CA Paris, 15 janv. 2020, n° 17/11510 : Lettre de la distribution 2020/2, obs L. Bettoni.

24 Cass. com., 13 déc. 2017, n° 16-12.477 : Lettre de la distribution 2018/1, obs L. Bettoni.

25 Cass. com., 13 déc. 2017, n° 16-12.477 : Lettre de la distribution 2018/1, obs L. Bettoni.

26 Cass. com., 11 déc. 2019, n° 18-10.790, PB ; D. 2020, p. 51, note C. Grimaldi ; AJ contrat 2020, p. 95, obs. N. Dissaux ; JCP E 2020, 1085, note L. Bettoni – Cet arrêt a été rabattu par Cass. com., 12 févr. 2020, n° 18-10.790, PB ; AJ contrat 2020, p. 201, note D. Mainguy.

franchise, de concession ou de location-gérance et les règles de droit du travail issues de l'article L. 7321-3 du Code du travail. En cas de concours de normes pouvant s'appliquer à un même acte juridique, le principe demeure celui du cumul<sup>27</sup>. Par exemple, si le distributeur-gérant a droit au salaire minimum, il n'en est pas moins responsable du déficit d'inventaire dont il peut être contractuellement tenu<sup>28</sup> ou du déficit de gestion pesant sur les mandataires ou les dépositaires<sup>29</sup>. Toutefois, la combinaison des règles civilo-commerciales et sociales peut s'avérer complexe compte tenu du caractère impératif de ces dernières<sup>30</sup>. En cas d'antinomie entre deux dispositions, la norme d'ordre public prime<sup>31</sup>. Ainsi, en matière de déficit d'inventaire ou de gestion, le gérant doit conserver quelle que soit l'importance du déficit imputable, sauf faute lourde, une rémunération au moins égale au SMIC, de sorte qu'il n'est tenu au remboursement du déficit que sur la partie excédentaire de ses commissions<sup>32</sup>. Afin qu'il ne soit pas porté atteinte au droit au salaire du gérant de succursale, les tribunaux s'assurent que les bénéfices commerciaux tirés de l'exploitation de l'activité commerciale sont au moins égaux au salaire minimal que le distributeur-gérant était en droit de percevoir. De même, la rupture du contrat de distribution obéissant désormais aux règles du droit du travail, le distributeur doit respecter le droit du licenciement et non les exigences de droit commun. Partant, si la rupture d'un accord de distribution est mise en œuvre par le fournisseur sans motif ni indemnité<sup>33</sup>, elle sera rétrospectivement analysée par le juge social en un licenciement sans cause réelle et sérieuse ouvrant droit aux indemnités subséquentes. C'est dire que le statut de gérant de succursale remodèle

le contrat de distribution et déjoue les prévisions initiales des parties.

**8. Cumul des avantages du salariat et des bénéfices commerciaux ?** Selon une jurisprudence de la chambre sociale de la Cour de cassation, le distributeur-gérant ne peut obtenir, au cours d'une même période, le cumul des sommes qui lui étaient dues à titre de salaires et de celles perçues à titre de bénéfice commercial<sup>34</sup>. Concrètement, le gérant est obligé de prouver au moyen de sa comptabilité que les bénéfices obtenus de l'exploitation du point de vente étaient inférieurs au salaire minimal qu'il était en droit de percevoir<sup>35</sup>. Sinon, il doit restituer au mandant les commissions perçues ou ce dernier est en droit de les conserver lorsqu'elles ont été retenues<sup>36</sup>. Toutefois, ce principe de « non-cumul des avantages du salariat et de ceux du travail indépendant »<sup>37</sup> a récemment été ébranlé par la chambre commerciale qui a jugé, en sens inverse, que le fournisseur n'est pas admis à réclamer à la société cocontractante le reversement des sommes ayant rémunéré les prestations qu'elle a effectuées en exécution du contrat de distribution, et ce au nom du caractère d'ordre public du statut de gérant de succursale reconnu au dirigeant de ladite personne morale<sup>38</sup>. Les solutions des deux chambres sont-elles pour autant inconciliables ? Assurément non. Si la chambre commerciale a pu admettre le cumul des rémunérations versées au distributeur et des créances salariales du gérant de succursale, c'est parce que ces droits naissent d'actes juridiques distincts : les premières résultent de la relation de distribution établie initialement et maintenue entre le fournisseur et le distributeur, tandis que les secondes découlent de la relation de « quasi-salariat » reconnue par le juge social entre le fournisseur et le gérant. En somme, la conservation des bénéfices commerciaux trouve une explication technique dans la présence d'une personne morale « écran » entre le fournisseur et le gérant. Il reste que cette approche différenciée, selon qu'une personne morale s'interpose ou non entre le fournisseur et le gérant, est porteuse d'effets indésirables. Afin d'atténuer les conséquences pécuniaires de l'application du droit social, les promoteurs de réseaux auraient tout intérêt à ce que leurs partenaires n'exploitent pas leur entreprise en société. En allant plus loin, des fournisseurs pourraient privilégier les entreprises individuelles au détriment des entre-

27 « Lorsque le droit positif met deux moyens juridiques à la disposition du même individu, le sens élémentaire de ce double don est le cumul » : J. Carbonnier, obs. ss. Cass. 2<sup>e</sup> civ., 19 juill. 1960 : RTD civ. 1961, p. 322.

28 Cass. soc., 20 janv. 1993, n° 89-45.262 : D. 1993, p. 414, notes J. Ghestin et P. Langlois.

29 Cass. soc., 22 oct. 1980, n° 78-14.596 : Bull. civ. V, n° 757.

30 C. trav., art. L. 7321-5.

31 Une difficulté va cependant surgir lorsque la co-qualification met en présence d'autres règles d'ordre public que celles du droit du travail. Tel est le cas lorsque l'intéressé cumule les conditions d'application des statuts de gérant de succursale et de gérant-mandataire de fonds de commerce (C. com., art. L. 146-1 et s.). Les auteurs sont divisés sur la question. Pour les uns, la *ratio legis* commande une application exclusive des règles des gérants mandataires dès lors que les parties ont voulu opter pour un statut créé pour offrir aux entreprises organisées en réseaux une alternative aux règles du droit du travail (JCl. Travail Traité, fasc. 4-5, spéc. n° 33, v° Gérants de succursales, F. Césaro). Pour d'autres, les deux qualifications doivent s'appliquer de concert, en retenant pour chaque question le régime le plus favorable (JCl. Commercial, fasc. 323, n° 113, v° Contrat de gérance-mandat, N. Ferrier). La Cour de cassation a déjà appliqué le statut de la gérance de succursale à un contrat de gérant-mandataire (Cass. 2<sup>e</sup> civ., 8 nov. 2012, n° 11-23.638).

32 Cass. soc., 22 oct. 1980, n° 78-14.596 : Bull. civ. V, n° 757 – Cass. soc., 20 janv. 1993, n° 89-45.262, D.

33 Par jeu d'une clause résolutoire insérée au contrat de distribution ou de la faculté légale de résiliation unilatérale d'un CDI.

34 Cass. soc., 7 mars 1979, n° 77-10.382 : Bull. civ. V, n° 213.

35 Cass. soc., 6 févr. 1980, n° 78-15.147 : Bull. civ. V, n° 114.

36 Cass. soc., 13 avr. 2023, n° 21-13.757, PB : Lettre de la distribution 2023/5, obs. L. Bettoni.

37 Expression empruntée à M. Behar-Touchais et G. Virassamy, *Les contrats de distribution*, 1999, LGDJ, n° 433.

38 Cass. com., 11 déc. 2019, n° 18-10.790, rabattu par Cass. com., 12 févr. 2020, n° 18-10.790 – v. aussi Cass. com., 27 mai 2021, n° 19-11.903 : Lettre de la distribution 2021/7, obs. L. Bettoni.

prises sociétaires dans le choix de leurs distributeurs. Une telle différence de sort s'ajoute aux nombreuses incohérences affectant actuellement le régime de la gérance succursaliste qui, plus que jamais, mérite d'être profondément réformé<sup>39</sup>.

---

39 V. à cet égard, L. Bettoni et S. Ranc, « Plaidoyer pour une réforme du statut de gérant de succursale », in *Mélanges en l'honneur de Daniel Tomasin*, 2022, Dalloz, p. 605 et s.