Repertoriul jurisprudenței

HOTĂRÂREA CURȚII (Camera a patra)

7 aprilie 2016 *

„Trimitere preliminară — Agenți comerciali independenți — Directiva 86/653/CEE — Articolul 17 alineatul (2) — Indemnizație de clientelă — Condiții de acordare — Atragerea de clienți noi — Noțiunea «noi clienți» — Clienți ai comitentului care cumpără pentru prima dată mărfurile a căror desfacere a fost încredințată agentului comercial”

În cauza C-315/14,

având ca obiect o cerere de decizie preliminară formulată în temeiul articolului 267 TFUE de Bundesgerichtshof (Curtea Federală de Justiție, Germania), prin decizia din 14 mai 2014, primită de Curte la 2 iulie 2014, în procedura

Marchon Germany GmbH

împotriva

Yvonne Karaszkiewicz,

CURTEA (Camera a patra),

compusă din domnul L. Bay Larsen, președintele Camerei a treia, îndeplinind funcția de președinte al Camerei a patra, domnii J. Malenovský și M. Safjan și doamnele A. Prechal și K. Jürimäe (raportor), judecători,

avocat general: domnul M. Szpunar,

grefier: domnul C. Strömholm, administrator,

având în vedere procedura scrisă și în urma ședinței din 4 iunie 2015,

luând în considerare observațiile prezentate:

— pentru Marchon Germany GmbH, de C. Stempfle, de C. Nitsche, de A. Zafar și de A. Herbertz, Rechtsanwälte;

— pentru doamna Karaszkiewicz, de G. Heinicke, Rechtsanwalt;

— pentru guvernul german, de T. Henze, de B. Beutler, de J. Kemper și de J. Mentgen, în calitate de agenți;

— pentru guvernul ceh, de M. Smolek, de J. Vláčil și de T. Müller, în calitate de agenți;

* Limba de procedură: germana.

— pentru Comisia Europeană, de K.-P. Wojcik și de E. Montaguti, în calitate de agenți,

după ascultarea concluziilor avocatului general în ședința din 10 septembrie 2015,

pronunță prezenta

Hotărâre

1 Cererea de decizie preliminară privește interpretarea articolului 17 alineatul (2) litera (a) din Directiva 86/653/CEE a Consiliului din 18 decembrie 1986 privind coordonarea legislației statelor membre referitoare la agenții comerciali independenți (JO L 382, p. 17, Ediție specială, 06/vol. 1, p. 176).

2 Această cerere a fost formulată în cadrul unui litigiu între Marchon Germany GmbH (denumită în continuare „Marchon”), pe de o parte, și doamna Karaszkiewicz, pe de altă parte, în legătură cu indemnizația de clientelă solicitată Marchon de către doamna Karaszkiewicz ca urmare a rezilierii contractului său de agent comercial.

Cadrul juridic

Dreptul Uniunii

3 Al doilea și al treilea considerent ale Directivei 86/653 au următorul cuprins:

„întrucât diferențele dintre legislațiile interne privind reprezentarea comercială afectează în mod considerabil condițiile de concurență și de derulare a activității respective în cadrul [Uniunii Europene] și dăunează atât protecției agenților comerciali în raporturile cu comitenții lor, cât și siguranței tranzacțiilor comerciale; întrucât, în plus, diferențele respective inhibă în mod substanțial încheierea și derularea contractelor de reprezentanță comercială în care comitentul și agentul comercial sunt stabiliți în state membre diferite;

întrucât schimbul de mărfuri între statele membre trebuie să aibă loc în condiții similare celor de pe piața unică, iar acest lucru necesită apropierea sistemelor juridice din statele membre în asemenea măsură încât să satisfacă buna funcționare a pieței comune; întrucât, în această privință, regulile referitoare la conflictul dintre legi nu înlătură, în materie de reprezentare comercială, incompatibilitățile sus-menționate și nici nu ar putea să o facă chiar dacă ar fi uniformizate și, prin urmare, armonizarea propusă este necesară făcând abstracție de existența regulilor respective”.

4 Articolul 1 alineatele (1) și (2) din această directivă prevede:

„(1) Armonizarea măsurilor prevăzute în prezenta directivă se aplică actelor cu putere de lege și actelor administrative din statele membre, care reglementează relațiile dintre agenții comerciali și comitenții lor.

(2) În sensul prezentei directive, «agentul comercial» reprezintă intermediarul care desfășoară o activitate independentă și care este în permanență autorizat să negocieze vânzarea sau cumpărarea produselor în numele altei persoane, denumită în continuare «comitent», sau să negocieze și să încheie astfel de tranzacții pentru și în numele comitentului în cauză.”

5 Articolul 3 din directiva menționată are următorul cuprins:

„(1) În exercițiul activității, agentul comercial trebuie să promoveze interesele comitentului său și să acționeze loial și de bună-credință.

(2) Agentul comercial trebuie, în special:

(a) să depună eforturile necesare pentru negocierea și, după caz, încheierea tranzacțiilor de care a fost mandatat să se ocupe;

[…]”

6 Articolul 17 alineatele (1) și (2) din aceeași directivă prevede:

„(1) Statele membre adoptă măsurile necesare pentru a asigura agentului comercial, după expirarea contractului de agenție, o indemnizație potrivit alineatului (2) sau repararea prejudiciului potrivit alineatului (3).

(2)

(a) Agentul comercial are dreptul la indemnizație în cazul și în măsura în care:

— a adus comitentului noi clienți sau a contribuit substanțial la creșterea volumului de afaceri întreprinse cu clienții existenți, iar comitentul continuă să obțină beneficii substanțiale din afacerile cu acești clienți

și

— plata acestei indemnizații este echitabilă având în vedere toate împrejurările și, în special, comisionul pierdut de agentul comercial în afacerea cu clienții. […]

(b) Volumul compensației nu poate depăși echivalentul unei indemnizații pe un an de zile calculată din remunerația anuală medie a agentului comercial în ultimii cinci ani și, în cazul în care respectivul contract datează de mai puțin de cinci ani, indemnizația se calculează cu ajutorul mediei din perioada respectivă.

[…]”

Dreptul german

7 Potrivit articolului 89b alineatul 1 din Codul comercial (Handelsgesetzbuch):

„După rezilierea contractului de agenție, agentul comercial poate solicita comitentului o indemnizație adecvată în cazul și în măsura în care:

1. comitentul continuă să obțină beneficii substanțiale, chiar și după rezilierea contractului de agenție, din relațiile comerciale cu clienți noi atrași de agentul comercial și

2. plata unei indemnizații este echitabilă având în vedere toate împrejurările și, în special, comisionul pierdut de agentul comercial în afacerea cu clienții.

Se asimilează cu atragerea unui nou client dezvoltarea de către agentul comercial a relației comerciale cu un client existent în asemenea mod încât aceasta echivalează, din punct de vedere economic, cu atragerea unui nou client.”

Litigiul principal și întrebarea preliminară

8 În cadrul activității sale de comerț cu ridicata cu rame de ochelari, Marchon vinde o gamă largă de rame de diferite modele, mărci și colecții unei clientele constituite din opticieni.

9 Pentru a asigura distribuția ramelor sale de ochelari, Marchon recurge la serviciile mai multor agenți comerciali. Această societate încredințează astfel fiecăruia dintre ei sarcina de a negocia vânzarea nu pentru ansamblul ramelor din gama sa, ci pentru cele aparținând uneia sau mai multor mărci determinate. Din decizia de trimitere reiese că, pentru același sector geografic, fiecare agent comercial se află în concurență cu cei cărora Marchon le-a încredințat desfacerea ramelor de ochelari aparținând celorlalte mărci ale sale.

10 Doamna Karaszkiewicz, care a exercitat funcțiile de agent comercial al Marchon între luna septembrie 2008 și luna iunie 2009, era mandatată de aceasta cu desfacerea ramelor de ochelari aparținând mărcilor C. K. și F. În acest scop, Marchon pusese la dispoziția sa o listă de opticieni cu care întreținea deja relații comerciale privind alte mărci de rame de ochelari. Doamna Karaszkiewicz negocia vânzarea ramelor de ochelari care îi fuseseră încredințate în principal cu acești opticieni.

11 În urma rezilierii contractului său, doamna Karaszkiewicz a solicitat Marchon o indemnizație de clientelă în temeiul articolului 89b din Codul comercial. În această privință, doamna Karaszkiewicz susținea printre altele că opticienii care cumpăraseră pentru prima dată, datorită intervenției sale, rame de ochelari aparținând mărcii C. K. sau F. trebuiau să fie considerați clienți noi, în sensul acestei dispoziții, deși aceștia figurau deja pe lista de clienți pe care această societate o pusese la dispoziția sa.

12 Landgericht München I (Tribunalul Regional München I) a admis cererea doamnei Karaszkiewicz, limitând totuși, în temeiul echității, cuantumul indemnizației acordate la jumătate din cel solicitat de aceasta. Instanța a considerat astfel că munca de negociere realizată de doamna Karaszkiewicz fusese facilitată de faptul că noii clienți pe care susținea că i-a adus societății Marchon cunoșteau deja această societate.

13 Marchon a formulat apel împotriva acestei decizii la Oberlandesgericht München (Tribunalul Regional Superior din München). Întrucât această instanță a menținut decizia amintită, societatea a formulat recurs la Bundesgerichtshof (Curtea Federală de Justiție).

14 Instanța de trimitere consideră că soluționarea recursului depinde de interpretarea articolului 17 alineatul (2) litera (a) din Directiva 86/653 și în special de aspectul dacă trebuie să se considere că un agent comercial a adus noi clienți, în sensul acestei dispoziții, în împrejurări precum cele în discuție în litigiul principal.

15 Potrivit acestei instanțe, noțiunea „noi clienți”, în sensul dispoziției menționate, s-ar putea limita la persoanele care nu aveau, înainte de intervenția agentului comercial în cauză, nicio relație comercială cu comitentul. Cu toate acestea, instanța menționată ridică problema dacă o interpretare mai largă a aceleiași dispoziții nu ar trebui să fie reținută atunci când, având în vedere structura de distribuție a comitentului, agentul comercial asigură distribuția numai a unei părți a mărfurilor acestuia. Astfel, având în vedere spiritul și scopul Directivei 86/653 și în special obiectivul de protejare a agentului comercial în relațiile sale cu comitentul, ar putea fi considerați clienți noi, în sensul articolului 17 alineatul (2) litera (a) din această directivă, persoanele care nu cumpăraseră până la acel moment de la comitent nicio marfă a cărei promovare a fost încredințată agentului comercial, în pofida operațiunilor intervenite între aceste persoane și acest comitent în ceea ce privește mărfuri diferite.

16 În aceste condiții, Bundesgerichtshof (Curtea Federală de Justiție) a hotărât să suspende judecarea cauzei și să adreseze Curții următoarea întrebare preliminară:

„Articolul 17 alineatul (2) litera (a) prima liniuță din Directiva 86/653 trebuie interpretat în sensul că se opune unei reglementări naționale conform căreia «noi clienți» pot fi și acei clienți aduși de agentul comercial care au deja legături comerciale cu comitentul având ca obiect produsele distribuite de acesta dintr-o gamă de produse, însă nu și acele produse cu a căror distribuție exclusivă comitentul l-a însărcinat pe agentul comercial?”

Cu privire la cererea de redeschidere a fazei orale a procedurii

17 Prin act depus la grefa Curții la 18 noiembrie 2015, Marchon a solicitat să se dispună redeschiderea procedurii orale.

18 Această societate susține, în esență, că anumite noțiuni utilizate de avocatul general în concluzii, și anume „produs”, „nouă categorie de produse” și „marcă”, nu ar fi fost dezbătute între părți.

19 În această privință, trebuie amintit că, în temeiul articolului 83 din Regulamentul de procedură, Curtea poate oricând să dispună, după ascultarea avocatului general, redeschiderea fazei orale a procedurii, în special atunci când consideră că nu este suficient de lămurită sau atunci când o parte a invocat, după închiderea acestei faze, un fapt nou de natură să aibă o influență decisivă asupra deciziei Curții sau atunci când cauza trebuie soluționată pe baza unui argument care nu a fost pus în discuția părților ori a persoanelor interesate prevăzute la articolul 23 din Statutul Curții de Justiție a Uniunii Europene.

20 În speță, Curtea, după ascultarea avocatului general, consideră că dispune de toate elementele necesare pentru a răspunde la întrebarea adresată de instanța de trimitere și că nu este necesară soluționarea cauzei prin prisma unui fapt nou care ar fi de natură să exercite o influență decisivă asupra deciziei sale sau a unui argument care nu ar fi fost dezbătut în fața sa.

21 În ceea ce privește, în particular, noțiunile „produs”, „nouă categorie de produse” și „marcă”, utilizate de avocatul general în concluzii, este necesar să se arate că părțile au avut pe deplin ocazia, în observațiile lor scrise și în ședință, să dezbată aceste noțiuni.

22 În aceste condiții, cererea formulată de Marchon având ca obiect redeschiderea procedurii orale nu trebuie primită.

Cu privire la întrebarea preliminară

23 Înainte de a proceda la analiza întrebării adresate de instanța de trimitere, trebuie amintit că, astfel cum reiese din articolul 1 din Directiva 86/653, aceasta armonizează actele cu putere de lege și actele administrative din statele membre care reglementează relațiile dintre părțile la contractul de agenție și, în special, la articolele 13-20, pe cele care reglementează încheierea și rezilierea unui astfel de contract.

24 În ceea ce privește încetarea contractului de agenție, articolul 17 din această directivă impune statelor membre să instituie un mecanism de despăgubire a agentului comercial permițându-le să aleagă între două opțiuni, fie o indemnizație stabilită potrivit criteriilor menționate la alineatul (2) al acestui articol, și anume sistemul indemnizației de clientelă, fie repararea prejudiciului în funcție de criteriile enumerate la alineatul (3) al acestuia, și anume sistemul reparării prejudiciului (Hotărârea Quenon K., C-338/14, EU:C:2015:795, punctul 24).

25 Este cert că Republica Federală Germania a optat pentru sistemul indemnizației de clientelă.

26 În acest context, prin intermediul întrebării formulate, instanța de trimitere solicită, în esență, să se stabilească dacă articolul 17 alineatul (2) litera (a) prima liniuță din Directiva 86/653 trebuie interpretat în sensul că clienții atrași de agentul comercial pentru mărfurile cu a căror vânzare a fost mandatat de comitent pot fi considerați clienți noi, în sensul acestei dispoziții, deși acești clienți întrețineau deja relații comerciale cu acest comitent cu privire la alte mărfuri.

27 Potrivit articolului 17 alineatul (2) litera (a) prima liniuță din Directiva 86/653, agentul comercial are dreptul la indemnizație în cazul și în măsura în care a adus comitentului noi clienți sau a contribuit substanțial la creșterea volumului de afaceri întreprinse cu clienții existenți, iar comitentul continuă să obțină beneficii substanțiale din afacerile cu acești clienți. Plata acestei indemnizații trebuie să fie echitabilă, având în vedere toate împrejurările și, în special, comisionul pierdut de agentul comercial în afacerea cu clienții.

28 Termenii înșiși ai acestei dispoziții, în măsura în care disting între clienți noi și clienți existenți, ar putea, desigur, să sugereze că trebuie să fie considerați clienți noi numai cei cu care comitentul nu avea, până la intervenția agentului comercial și în general, nicio relație comercială. Totuși, acești termeni nu pot, în sine, să determine cu certitudine dacă caracterul „nou” sau „existent” al unui client trebuie apreciat în raport cu ansamblul gamei de produse a comitentului sau în raport cu anumite mărfuri în special.

29 Se impune, prin urmare, să se interpreteze articolul 17 alineatul (2) din Directiva 86/653 ținând seama de contextul în care se înscrie această dispoziție și de obiectivele urmărite de această directivă (a se vedea prin analogie Hotărârea Csonka și alții, C-409/11, EU:C:2013:512, punctul 23, precum și Hotărârea Vnuk, C-162/13, EU:C:2014:2146, punctul 42).

30 În ceea ce privește, în primul rând, contextul în care se înscrie dispoziția menționată, aceasta constituie una dintre măsurile care armonizează, astfel cum s-a amintit la punctul 23 din prezenta hotărâre, normele aplicabile contractului de agenție. În legătură cu acest subiect, reiese din articolul 1 alineatul (2) din Directiva 86/653 că, în cadrul unui astfel de contract, agentul comercial este cel care, în calitate de intermediar independent, este în permanență autorizat să negocieze vânzarea sau cumpărarea de mărfuri în numele comitentului sau să negocieze și să încheie astfel de tranzacții pentru și în numele acestuia.

31 Pe de altă parte, rezultă din articolul 3 alineatele (1) și (2) din această directivă că, în cadrul contractului menționat, agentul comercial trebuie să promoveze interesele comitentului, în special prin depunerea eforturilor necesare pentru negocierea și, după caz, încheierea tranzacțiilor pentru care a fost mandatat de acesta.

32 Astfel cum a subliniat, în esență, guvernul german în observațiile sale scrise, obiectul activității agentului comercial depinde, așadar, de termenii contractului încheiat cu comitentul și, în special, de acordul părților cu privire la mărfurile pe care comitentul intenționează să le vândă sau să le cumpere prin intermediul acestui agent.

33 În ceea ce privește, în al doilea rând, obiectivele urmărite de Directiva 86/653, trebuie amintit că aceasta vizează, printre altele, protejarea agentului comercial în raporturile cu comitentul (a se vedea în acest sens Hotărârea Honyvem Informazioni Commerciali, C-465/04, EU:C:2006:199, punctul 19, și Hotărârea Quenon K., C-338/14, EU:C:2015:795, punctul 23). Curtea a statuat deja că articolul 17 din directiva menționată este, în această privință, de o importanță determinantă (a se vedea în acest sens Hotărârea Unamar, C-184/12, EU:C:2013:663, punctul 39). În consecință, se impune ca termenii alineatului (2) al acestui articol să fie interpretați într-un sens care să contribuie la această protecție a agentului comercial și care, în consecință, să ia pe deplin în considerare meritele acestuia în îndeplinirea operațiunilor cu care este mandatat. Noțiunea „noi clienți”, în sensul acestei dispoziții, nu poate, așadar, să fie interpretată în mod restrictiv.

34 În lumina elementelor care precedă, este necesar să se considere că aspectul dacă un client este nou sau existent, în sensul articolului 17 alineatul (2) din Directiva 86/653, trebuie apreciat în raport cu mărfurile pe care agentul comercial este mandatat de comitent să le negocieze și, după caz, să încheie tranzacțiile de cumpărare sau de vânzare a acestora.

35 Astfel, într-o situație precum cea din litigiul principal, în care, în conformitate cu termenii contractului său de agenție, agentul comercial este mandatat să negocieze vânzarea unui segment din gama de mărfuri a comitentului, iar nu ansamblul acesteia, împrejurarea că o persoană întreținea deja relații comerciale cu respectivul comitent cu privire la alte mărfuri nu exclude posibilitatea ca aceasta să fie considerată un client nou atras de agentul comercial amintit, în cazul în care acesta din urmă a reușit, prin eforturi proprii, să stabilească o relație comercială între această persoană și comitentul menționat pentru mărfurile pe care este mandatat să le comercializeze.

36 Marchon susține însă că, în speță, clienții de care se prevalează doamna Karaszkiewicz nu pot fi considerați noi, în sensul articolului 17 alineatul (2) din Directiva 86/653, pentru mărfurile comercializate de aceasta. Astfel, clienții respectivi întrețineau deja cu Marchon relații comerciale având ca obiect rame de ochelari analoage cu cele a căror vânzare era mandatat să o negocieze agentul comercial menționat, aceste rame de ochelari purtând numai mărci diferite.

37 În această privință, simplul fapt că, în împrejurări precum cele din litigiul principal, clienții atrași de un agent comercial pentru comitentul său cumpărau deja de la acesta mărfuri comparabile, prin natura lor, cu cele a căror vânzare către clienții respectivi a fost negociată de acest agent comercial nu este suficient pentru a considera că mărfurile respective intrau deja în cadrul relațiilor comerciale preexistente cu clienții menționați.

38 În asemenea împrejurări, ținând seama de activitatea de negociator de vânzări a agentului comercial, astfel cum este descrisă la punctele 30 și 31 din prezenta hotărâre, trebuie analizat dacă desfacerea mărfurilor în cauză a necesitat, din partea agentului comercial în cauză, eforturi de negociere și o strategie de vânzare particulare, vizând stabilirea unei relații comerciale specifice, în special în măsura în care aceste mărfuri fac parte dintr-un segment diferit din gama de produse a comitentului.

39 În această privință, astfel cum a arătat avocatul general la punctul 52 din concluzii, faptul că comitentul încredințează unui agent comercial comercializarea unor mărfuri noi către clienți cu care întreținea deja anumite relații comerciale poate constitui o indicație că aceste mărfuri sunt cuprinse într-o parte a gamei diferită de cea pe care acești clienți o cumpărau până la acel moment și că desfacerea noilor mărfuri menționate către aceștia impunea acestui agent comercial stabilirea unei relații comerciale specifice, aspect a cărui verificare este însă de competența instanței de trimitere.

40 Această analiză este susținută de faptul că distribuția mărfurilor se efectuează în general într-un cadru diferit în funcție de mărcile cărora le aparțin. În această privință, Curtea a statuat deja că o marcă constituie deseori, în afara unei indicații a proveniență produselor și a serviciilor, un instrument de strategie comercială folosit în special în scopuri publicitare sau pentru a dobândi o reputație în vederea fidelizării consumatorului (Hotărârea Interflora și Interflora British Unit, C-323/09, EU:C:2011:604, punctul 39).

41 Astfel, circumstanțe precum cele din litigiul principal, în care, după cum rezultă din decizia de trimitere, oferta de mărfuri a comitentului este segmentată în diferite mărci, fiecare dintre agenții săi comerciali fiind mandatat să negocieze vânzarea numai a uneia sau a câtorva dintre aceste mărci, par să indice, aspect a cărui verificare este însă de competența instanței de trimitere, că aceștia trebuie să stabilească, cu fiecare client, o relație comercială specifică mărcilor cu a căror vânzare sunt mandatați.

42 În ceea ce privește, în sfârșit, argumentul Marchon potrivit căruia ar fi mai ușor pentru agentul comercial să plaseze mărfuri noi la persoane care întrețineau deja relații comerciale cu comitentul, această afirmație, dacă este confirmată, va putea fi luată în considerare pe deplin de instanța națională

în cadrul analizei vizând stabilirea, conform articolului 17 alineatul (2) a doua liniuță din Directiva 86/653, a caracterului echitabil al indemnizației sale (a se vedea prin analogie Hotărârea Volvo Car Germany, C-203/09, EU:C:2010:647, punctul 44).

43 Având în vedere ceea ce precedă, trebuie să se răspundă la întrebarea adresată că articolul 17 alineatul (2) prima liniuță din Directiva 86/653 trebuie interpretat în sensul că clienții atrași de agentul comercial pentru mărfurile pe care este mandatat de comitent să le vândă trebuie să fie considerați clienți noi, în sensul acestei dispoziții, chiar și în cazul în care acești clienți întrețineau deja relații comerciale cu acest comitent cu privire la alte mărfuri, atunci când vânzarea, de către acest agent, a primelor mărfuri a necesitat stabilirea unei relații comerciale specifice, aspect a cărui verificare este de competența instanței de trimitere.

Cu privire la cheltuielile de judecată

44 Întrucât, în privința părților din litigiul principal, procedura are caracterul unui incident survenit la instanța de trimitere, este de competența acesteia să se pronunțe cu privire la cheltuielile de judecată. Cheltuielile efectuate pentru a prezenta observații Curții, altele decât cele ale părților menționate, nu pot face obiectul unei rambursări.

Pentru aceste motive, Curtea (Camera a patra) declară:

Articolul 17 alineatul (2) litera (a) prima liniuță din Directiva 86/653/CEE a Consiliului din 18 decembrie 1986 privind coordonarea legislației statelor membre referitoare la agenții comerciali independenți trebuie interpretat în sensul că clienții atrași de agentul comercial pentru mărfurile pe care este mandatat de comitent să le vândă trebuie să fie considerați clienți noi, în sensul acestei dispoziții, chiar și în cazul în care acești clienți întrețineau deja relații comerciale cu acest comitent cu privire la alte mărfuri, atunci când vânzarea, de către acest agent, a primelor mărfuri a necesitat stabilirea unei relații comerciale specifice, aspect a cărui verificare este de competența instanței de trimitere.

Semnături