WYROK TRYBUNAŁU (pierwsza izba)

z dnia 17 stycznia 2008 r. *

W sprawie C-19/07

mającej za przedmiot wniosek o wydanie, na podstawie art. 234 WE, orzeczenia w trybie prejudycjalnym, złożony przez Cour de cassation (Francja) postanowieniem z dnia 19 grudnia 2006 r., które wpłynęło do Trybunału w dniu 23 stycznia 2007 r., w postępowaniu:

spadkobiercy Paula Chevassusa-Marche'ego

przeciwko

Groupe Danone,

Société Kro beer brands SA (BKSA),

Société Évian eaux minérales d'Évian SA (SAEME),

* Język postępowania: francuski.

TRYBUNAŁ (pierwsza izba),

w składzie: P. Jann (sprawozdawca), prezes izby, A. Tizzano, A. Borg Barthet, M. Ilešič i E. Levits, sędziowie,

rzecznik generalny: D. Ruiz-Jarabo Colomer,
sekretarz: R. Grass,

uwzględniając procedurę pisemną,

rozważywszy uwagi przedstawione:

— w imieniu spadkobierców P. Chevassusa-Marche'ego przez SCP Waquet, Farge et Hazan, avocats,

— w imieniu spółek Groupe Danone, Kro beer brands SA (BKSA) oraz Évian eaux minérales d'Évian SA (SAEME) przez SCP Célice, Blancpain et Soltner, avocats,

— w imieniu rządu francuskiego przez G. de Bergues'a oraz A.L. During, działających w charakterze pełnomocników,

— w imieniu rządu niemieckiego przez M. Lummę oraz A. Dittricha, działających w charakterze pełnomocników,

— w imieniu Komisji Wspólnot Europejskich, przez H. Støvlbæka oraz A. Bordes'a, działających w charakterze pełnomocników,

podjąwszy, po wysłuchaniu rzecznika generalnego, decyzję o rozstrzygnięciu sprawy bez opinii,

wydaje następujący

Wyrok

1 Wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym dotyczy wykładni art. 7 ust. 2 dyrektywy Rady 86/653/EWG z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (Dz.U. L 382, s. 17, zwanej dalej „dyrektywą").

2 Pytanie to przedstawione zostało w ramach sporu pomiędzy spadkobiercami P. Chevassusa-Marche'ego ze spółkami Groupe Danone, Kro beer brands SA oraz Évian eaux minérales d'Évian SA w przedmiocie zapłaty prowizji, należnej jakoby od tych ostatnich P. Chevassusowi-Marche'emu.

Ramy prawne

3 Artykuł 1 ust. 2 dyrektywy definiuje przedstawiciela handlowego jako „pośrednika pracującego na własny rachunek, któremu powierzono stałe pośredniczenie przy sprzedaży lub kupnie towarów na rzecz innej osoby, zwanej dalej »zleceniodawcą«, lub zawarcie transakcji w imieniu i na rachunek zleceniodawcy".

4 Zgodnie z art. 4 ust. 1 dyrektywy:

„W stosunkach ze swoim przedstawicielem handlowym zleceniodawca musi postępować sumiennie oraz zgodnie z zasadą dobrej wiary".

5 Artykuł 7 dyrektywy stanowi:

„1. Przedstawiciel handlowy jest uprawniony do prowizji z tytułu transakcji handlowych zawartych w okresie objętym umową agencyjną:

a) gdy zawarcie transakcji wynika z jego działania;

lub

b) gdy transakcja jest zawarta z osobą trzecią, którą on już wcześniej odnośnie do transakcji tego samego rodzaju pozyskał jako klienta.

2. Przedstawiciel handlowy jest także uprawniony do prowizji z tytułu transakcji zawartych w okresie objętym umową agencyjną:

— gdy został mu powierzony określony obszar geograficzny lub grupa klientów, lub

— gdy ma on wyłączne prawo do określonego obszaru geograficznego lub grupy klientów, oraz

gdy transakcja została zawarta z klientem należącym do tego obszaru lub grupy.

Państwo członkowskie wprowadzi do swojego ustawodawstwa jedną z możliwości określonych w dwóch wyżej wymienionych tiret".

6 Jeżeli chodzi o powstanie uprawnienia do prowizji art. 10 ust. 1 i 2 dyrektywy stanowią:

„1. Prowizja przysługuje z chwilą i w razie wystąpienia jednej z następujących okoliczności:

a) zleceniodawca wykonał transakcję; lub

b) zleceniodawca zgodnie z umową z osobą trzecią powinien był transakcję wykonać; lub

c) osoba trzecia wykonała transakcję.

2. Prowizja przysługuje najpóźniej z chwilą, gdy osoba trzecia wykonała lub powinna była wykonać swoją część transakcji, wówczas gdy zleceniodawca wykonał lub powinien był wykonać swoją część transakcji".

7 Jeżeli chodzi o wygaśnięcie prawa do prowizji art. 11 ust. 1 dyrektywy stanowi:

„Prawo do prowizji może wygasnąć wyłącznie wtedy, gdy i o ile:

— ustalono, iż umowa między osobą trzecią a zleceniodawcą nie będzie wykonana, oraz

— niewykonanie umowy nie wynika z okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi zleceniodawca".

Postępowanie przed sądem krajowym i pytanie prejudycjalne

8 W 1987 r. spółka BSN, przekształcona następnie w Grupe Danone zwarła z P. Chevassusem-Marche'em umowę o wyłączne przedstawicielstwo swych spółek zależnych, Brasseries Kronenbourg, przekształconej następnie w Kro beer brands SA oraz Évian eaux minérales d'Évian SA wobec importerów, hurtowników i sprzedawców detalicznych ich produktów na określonym obszarze geograficznym obejmującym wyspy Mayotte i Réunion (odpowiednio francuska zbiorowość zamorska i departament zamorski).

9 W następstwie rozwiązania tej umowy P. Chevassus-Marche zażądał od spółki Groupe Danone, a także od jej spółek zależnych, zapłaty różnych należności, między innymi prowizji od zakupów dokonanych przez dwie spółki działające na jego obszarze geograficznym. Żądania te nie zostały uwzględnione z uzasadnieniem, iż zakupy te dokonane zostały w centrach zakupów i u pośredników mających siedziby we Francji metropolitalnej, poza kontrolą spółki Groupe Danone i jej spółek zależnych oraz bez udziału P. Chevassusa-Marche'ego.

10 Jako że tribunal de commerce de Paris i cour d'appel de Paris oddaliły jego powództwo w odniesieniu do prowizji, P. Chevassus-Marche wniósł skargę do Cour de cassation, która podtrzymana została przez jego spadkobierców po jego śmierci.

11 Cour de cassation uważa, że wydanie orzeczenia w toczącej się przed nim sprawie wymaga wykładni art. 7 ust. 2 dyrektywy. Wskutek tego postanowił on zawiesić postępowanie i zwrócić się do Trybunału z następującym pytaniem prejudycjalnym:

„Czy art. 7 ust. 2 dyrektywy […] należy interpretować w ten sposób, że przedstawiciel handlowy, któremu powierzono określony obszar geograficzny ma prawo do prowizji w sytuacji, gdy transakcja handlowa została zawarta między osobą trzecią a klientem pochodzącym z tego obszaru, bez bezpośredniego lub pośredniego udziału w tej transakcji zleceniodawcy?”.

W przedmiocie pytania prejudycjalnego

12 Przedstawiając to pytanie sąd krajowy pyta w istocie, czy wykładni art. 7 ust. 2 tiret pierwsze dyrektywy należy dokonać w ten sposób, że przedstawiciel handlowy, któremu powierzono określony obszar geograficzny ma prawo do prowizji za transakcje zawarte przez klientów pochodzących z tego obszaru z osobami trzecimi bez bezpośredniego lub pośredniego udziału zleceniodawcy.

13 W sprawie C-104/95 Kontogeorgas, zakończonej wyrokiem z dnia 12 grudnia 1996 r., Rec. s. I-6643, zwrócono się do Trybunału o wykładnię art. 7 dyrektywy w kontekście, w którym zleceniodawca sam sprzedawał towary klientom pochodzącym z obszaru geograficznego, który powierzony został przedstawicielowi handlowemu. Zapytany czy przedstawiciel ten mógł domagać się prowizji od transakcji zawartych bez jego udziału, Trybunał orzekł w pkt 16 tego wyroku, że art. 7 dyrektywy przewiduje w odniesieniu do prowizji dwie sytuacje. Ustęp 1 tego artykułu dotyczy bieżącej lub wcześniejszej działalności przedstawiciela, podczas gdy jego ust. 2 stanowi, że przedstawicielowi handlowemu należy się wynagrodzenie za wszystkie transakcje, zawarte na określonym obszarze lub w obrębie pewnej grupy osób, bez odniesienia do jakiegokolwiek działania przedstawiciela.

14 W sytuacji będącej przedmiotem rozważań w ww. wyroku w sprawie Kontogeorgas, Trybunał orzekł zatem, że wykładni art. 7 ust. 2 tiret pierwsze dyrektywy należy dokonać w ten sposób, że gdy przedstawicielowi powierzono obszar geograficzny, ma on prawo do prowizji wynikającej z transakcji zawartych z klientami pochodzącymi z tego obszaru, nawet jeżeli zawarte zostały bez jego udziału (ww. wyrok w sprawie Kontogeorgas, pkt 19).

15 Niniejsze odesłanie prejudycjalne stawia pytanie, czy wykładnia taka również winna przeważyć w sytuacji, w której, podobnie jak w sporze przed sądem krajowym, umowy sprzedaży towarów zawarte z klientami, mającymi siedzibę na obszarze geograficznym powierzonym danemu przedstawicielowi handlowemu zawarte zostały nie tylko bez udziału przedstawiciela, ale także bez bezpośredniego czy pośredniego udziału zleceniodawcy.

16 W tej kwestii należy przyznać, że — jak podnoszą spadkobiercy P. Chevassusa-Marche'ego — art. 7 ust. 2 dyrektywy ogranicza się tylko do wskazania „transakcji zawartych w okresie objętym umową agencyjną", nie dodając innego uściślenia, poza tym dotyczącym zawarcia transakcji z klientem pochodzącym z sektora geograficznego lub należącym do grupy osób, powierzonych przedstawicielowi handlowemu. Udział zleceniodawcy nie jest, w większym stopniu niż udział przedstawiciela handlowego, w wyraźny sposób wymagany.

17 Jednakże art. 7 ust. 2 dyrektywy należy odczytywać w powiązaniu z art. 10 tej dyrektywy, który wskazuje przesłanki, od spełnienia których uzależnione jest prawo przedstawiciela handlowego do prowizji.

18 Artykuł 10 dyrektywy określa zdarzenia, które powodują powstanie tego prawa. Z tego tytułu, jego ust. 1 rozróżnia trzy różne sytuacje, które — każda z osobna — mogą

stanowić okoliczność powodującą powstanie prawa do prowizji. Ta ostatnia przysługuje zatem wtedy, gdy zleceniodawca wykonał transakcję lub powinien ją był wykonać zgodnie z umową z daną osobą trzecią, lub też gdy ta osoba trzecia wykonała transakcję. Artykuł 10 ust. 2 dyrektywy stanowi, że prowizja przysługuje najpóźniej wtedy, gdy owa osoba trzecia wykonała swoją część transakcji lub powinna była ją wykonać gdy zleceniodawca wykonał swoją część tejże.

19 Z połączenia tych dwóch ustępów art. 10 dyrektywy wynika, że prawo przedstawiciela handlowego do prowizji powstaje bądź wtedy, gdy zleceniodawca wykonał lub powinien był wykonać swe zobowiązanie, bądź wtedy, gdy osoba trzecia w stosunku do umowy agencyjnej, tj. klient wykonał lub powinien był wykonać swoje zobowiązanie. We wszystkich tych sytuacjach obecność zleceniodawcy w transakcjach, z tytułu których przedstawiciel handlowy może domagać się prowizji, jest niezbędna.

20 Takie odczytanie art. 10 dyrektywy wzmocnione jest brzmieniem jej art. 11 ust. 1, zgodnie z którym prawo przedstawiciela handlowego do prowizji może wygasnąć wyłącznie wtedy, gdy i o ile ustalono, iż umowa między osobą trzecią a zleceniodawcą nie będzie wykonana, oraz niewykonanie umowy nie wynika z okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi zleceniodawca. Ten jedyny przypadek wygaśnięcia, który wymaga zaistnienia dwóch okoliczności, wyraźnie odsyłających do zleceniodawcy, podkreśla rolę tego ostatniego w powstaniu prawa do prowizji.

21 Zatem z lektury art. 7 ust. 2, w związku z art. 10 ust. 1 i 2 oraz w związku z art. 11 ust. 1 dyrektywy wynika, że przedstawiciel handlowy może domagać się prowizji od transakcji tylko wtedy, gdy zleceniodawca brał udział, bezpośrednio lub pośrednio, w zawarciu tej transakcji.

22 Do sądu krajowego należy ustalenie czy dowody, którymi on dysponuje, ocenione z troską o zapewnienie ochrony przedstawiciela handlowego, stanowiącą jeden z celów dyrektywy (wyroki: z dnia 30 kwietnia 1998 r. w sprawie C-215/97 Bellone, Rec. s. I-2191, pkt 13, z dnia 9 listopada 2000 r. w sprawie C-381/98 Ingmar, Rec. s. I-9305, pkt 20, z dnia 23 marca 2006 r. w sprawie C-465/04 Honyvem Informazioni Commerciali, Zb.Orz. s. I-2879, pkt 19), a także z uwzględnieniem obowiązku sumienności i dobrej wiary ciążącym na zleceniodawcy na mocy art. 4 dyrektywy, pozwalają mu lub nie na stwierdzenie istnienia takiego udziału, czy to o charakterze prawnym, np. przez pośrednika lub przedstawiciela, czy faktycznym.

23 W świetle powyższego na zadane pytanie należy odpowiedzieć w ten sposób, iż wykładni art. 7 ust. 2 tiret pierwsze dyrektywy należy dokonać w taki sposób, że przedstawiciel handlowy, któremu powierzono określony obszar geograficzny nie ma prawa do prowizji od transakcji zawartych przez klientów pochodzących z tego obszaru z osobą trzecią bez bezpośredniego lub pośredniego udziału zleceniodawcy.

W przedmiocie kosztów

24 Dla stron postępowania przed sądem krajowym niniejsze postępowanie ma charakter incydentalny, dotyczy bowiem kwestii podniesionej przed tym sądem, do niego zatem należy rozstrzygnięcie o kosztach. Koszty poniesione w związku z przedstawieniem uwag Trybunałowi, inne niż poniesione przez strony postępowania przed sądem krajowym, nie podlegają zwrotowi.

Z powyższych względów Trybunał (pierwsza izba) orzeka, co następuje:

Wykładni art. 7 ust. 2 tiret pierwsze dyrektywy Rady 86/653/EWG z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek należy dokonać w taki sposób, że przedstawiciel handlowy, któremu powierzono określony obszar geograficzny nie ma prawa do prowizji od transakcji zawartych przez klientów pochodzących z tego obszaru z osobą trzecią bez bezpośredniego lub pośredniego udziału zleceniodawcy.

Podpisy