

Versione anonimizzata

Traduzione

C-593/21 - 1

Causa C-593/21

Domanda di pronuncia pregiudiziale

Data di deposito:

24 settembre 2021

Giudice del rinvio:

Cour de cassation (Corte di cassazione, Belgio)

Data della decisione del rinvio:

10 settembre 2021

Ricorrente:

NY

Resistente:

Herios SARL

Cour de cassation de Belgique (Corte di cassazione, Belgio)

Sentenza

(omissis) [riferimento della sentenza]

(omissis) NY

ricorrente in cassazione,

(omissis) [dati dell'avvocato del ricorrente]

contro

HERIOS, società a responsabilità limitata (omissis) [dati della resistente]

resistente in cassazione,

(omissis) [dati dell'avvocato della resistente]

I. Procedimento dinanzi alla Cour [de cassation] (Corte di cassazione)

Con il ricorso in cassazione viene impugnata la sentenza pronunciata il 16 gennaio 2020 dalla Cour d'appel de Liège (Corte d'appello di Liegi, Belgio).

(omissis)

(omissis) [considerazioni relative al procedimento]

II. Fatti

(omissis) [I] fatti di causa possono essere sintetizzati come segue.

La resistente aveva concluso un contratto di agenzia commerciale con una società tedesca denominata Pöensgen, in forza del quale essa aveva il diritto di vendere i prodotti (omissis) del preponente in esclusiva in Belgio, in Francia e in Lussemburgo.

Nel 2009, mediante contratto verbale, la resistente assumeva il ricorrente come sub-agente retribuito con il compito di vendere nel territorio succitato i prodotti distribuiti dalla Pöensgen.

Tra la fine del 2015 e l'inizio del 2016, il ricorrente, la resistente e la Pöensgen discutevano, senza successo, della prosecuzione diretta dell'agenzia commerciale da parte del ricorrente e della cessazione delle corrispondenti attività della resistente.

L'8 giugno 2016 la società Pöensgen notificava il recesso dal contratto con la resistente concedendo un termine di preavviso di sei mesi; i rapporti contrattuali cessavano quindi il 31 dicembre 2016.

Nel gennaio 2017 il [ricorrente] diveniva l'agente commerciale della società Pöensgen e un contratto tra dette parti veniva stipulato nell'aprile successivo.

Con lettera del 23 febbraio 2017, la resistente risolveva il contratto che la legava al ricorrente per circostanze eccezionali che rendevano definitivamente impossibile ogni collaborazione professionale tra il preponente e l'agente, vale a dire, l'estinzione del contratto principale.

Il 22 maggio 2017 la resistente e la società Pöensgen si accordavano, segnatamente, per il pagamento a quest'ultima di un'indennità di cessazione del rapporto.

Ritenendo di aver diritto a un'indennità di cessazione del rapporto per i nuovi clienti acquisiti a favore della resistente e per i quali quest'ultima era stata

indennizzata dalla società Pöensgen, il ricorrente conveniva in giudizio la resistente chiedendo il pagamento di un'indennità di cessazione del rapporto corrispondente, a suo avviso, al volume d'affari che la resistente aveva realizzato nel 2016 grazie ai nuovi clienti acquisiti.

Il primo giudice riconosceva al ricorrente un'indennità di cessazione del rapporto.

La sentenza impugnata riforma tale decisione negando che il ricorrente abbia diritto a un'indennità di cessazione del rapporto.

III. Motivo di cassazione

Il ricorrente solleva un motivo di cassazione formulato nei seguenti termini:

Disposizioni di legge violate

- *articoli X.5 e X.18, primo comma, del Code de droit économique (codice di diritto economico);*
- *articolo 17, paragrafi 1 e 2, lettera a), primo trattino, della direttiva 86/653/CEE del Consiglio, del 18 dicembre 1986, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, [GU 1986, L 382, pag. 17];*
- *principio generale di diritto del primato del diritto comunitario sulle norme di diritto nazionale.*

Decisioni e motivi contestati

La sentenza (omissis) [impugnata] respinge le domande del ricorrente (omissis) [, in particolare, per i seguenti motivi]:

«Sull'indennità di cessazione del rapporto richiesta

Le parti del procedimento riconoscono di essere state legate da un contratto di agenzia commerciale che l'articolo 1.11 del codice di diritto economico definisce come un contratto con il quale una parte, l'agente commerciale, è incaricata dall'altra parte, il preponente, senza vincolo di subordinazione, a titolo permanente e a fronte di una remunerazione, di negoziare e se del caso concludere transazioni in nome e per conto del preponente.

L'agente commerciale è espressamente autorizzato a servirsi di un sub-agente. L'agente commerciale, [la resistente], diviene così il preponente del sub-agente, [il ricorrente], ed è tenuto altresì a remunerarlo (articolo X.5 del codice di diritto economico).

Con la cessazione del rapporto contrattuale tra la società Pöensgen e [la resistente], è venuto meno anche il fondamento del contratto di sub-agenzia.

(...)

La domanda [del ricorrente] verte esclusivamente sull'indennità di cessazione del rapporto prevista dall'articolo X.18 del codice di diritto economico, cui un agente commerciale ha diritto a determinate condizioni a seguito della risoluzione del contratto di agenzia commerciale.

(...)

Resta da esaminare se [il ricorrente] soddisfi le condizioni previste per la concessione di un'indennità di cessazione del rapporto. I relativi requisiti sono stati definiti in maniera rigorosa dal legislatore.

In forza dell'articolo X.18 del codice di diritto economico, l'agente commerciale ha diritto a un'indennità di cessazione del rapporto a seguito della risoluzione del contratto di agenzia commerciale se ha procurato nuovi clienti al preponente o ha sensibilmente sviluppato i rapporti commerciali con i clienti esistenti, a condizione che il preponente ne tragga ancora sostanziali vantaggi.

Dall'elenco dei clienti e dalle quantificazioni delle commissioni forniti [dal ricorrente] emerge che [quest'ultimo] ha ampliato la clientela [della resistente].

In forza della formulazione dell'articolo X.18 del codice di diritto economico, è altresì necessario che i nuovi clienti procacciati continuino a procurare sostanziali vantaggi al preponente anche dopo la cessazione del rapporto contrattuale.

L'indennità di cessazione del rapporto che [la resistente] ha percepito in considerazione della risoluzione del contratto di agenzia commerciale che la legava alla società Pöensgen non costituisce un vantaggio futuro sostanziale che [la resistente] ha ottenuto a fronte dei nuovi clienti procacciati dal [ricorrente], ma è dovuta in forza di legge.

La domanda di un'indennità di cessazione del rapporto non costituisce un vantaggio futuro, ma consegue alla risoluzione del contratto di agenzia commerciale (...).

Posto che la formulazione dell'articolo X.18 del codice di diritto economico appare chiara, non è necessario sottoporre alla Corte di giustizia dell'Unione europea la questione pregiudiziale suggerita [dal ricorrente] nella parte che concerne l'interpretazione della nozione di vantaggio sostanziale.

[La resistente] non potrà, in futuro, beneficiare dei clienti procacciati. In questo senso, l'accordo del 22 maggio 2017 concluso tra [la resistente] e la società Pöensgen conferma espressamente che, con l'esecuzione di detto accordo, [sono] definite tutte le rispettive richieste delle parti in materia di pagamento, di informazioni, di fatturazione e di responsabilità derivanti dal contratto di agenzia commerciale risolto il 31 dicembre 2006 [si legga: 2016], mentre [il ricorrente] e

la società Pöensgen continueranno a collaborare e, inoltre, a beneficiare della clientela acquisita».

Censure

In forza dell'articolo X.5 del codice di diritto economico, in mancanza di diverso accordo, l'agente commerciale può, ai fini dell'espletamento delle mansioni affidategli, servirsi di sub-agenti da esso retribuiti, che agiscono sotto la sua responsabilità e di cui esso diviene il preponente.

Ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 1, della direttiva 86/653/CEE del Consiglio, del 18 dicembre 1986, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, gli Stati membri devono prevedere una forma particolare di indennità per l'agente commerciale, dopo l'estinzione del contratto.

Gli Stati membri potevano scegliere tra un regime di indennità di cessazione del rapporto, finalizzato a risarcire l'agente del valore dell'apporto di clientela da esso realizzato a favore del preponente, e un regime di riparazione del pregiudizio risultante dalla perdita del contratto.

Quanto alla prima parte dell'alternativa, l'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), della direttiva succitata prevede quanto segue:

«L'agente commerciale ha diritto ad un'indennità se e nella misura in cui:

- abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente abbia ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;*
- il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente commerciale perde e che risultano dagli affari con tali clienti. Gli Stati membri possono prevedere che tali circostanze comprendano anche l'applicazione o no di un patto di non concorrenza ai sensi dell'articolo 20».*

Optando per l'indennità di cessazione del rapporto, il codice di diritto economico prevede, nel suo articolo X.18, primo comma, quanto segue:

«A seguito dell'estinzione del contratto di agenzia commerciale, l'agente commerciale ha diritto a un'indennità di cessazione del rapporto se ha procurato nuovi clienti al preponente o ha sensibilmente sviluppato i rapporti commerciali con i clienti esistenti a condizione che il preponente ne tragga ancora sostanziali vantaggi».

Il secondo comma della medesima disposizione precisa che, se il contratto di agenzia commerciale contiene una clausola di non concorrenza, si presume, salvo prova contraria, che il preponente ne riceva vantaggi sostanziali.

Così, fatti salvi i casi di esclusione previsti dall'articolo X.18, quinto comma, non pertinenti nel caso di specie, il sub-agente commerciale ha diritto a un'indennità di cessazione del rapporto a carico del suo preponente (l'agente commerciale nel quadro del rapporto contrattuale principale) se prova di aver procurato clienti a detto preponente o di aver sensibilmente sviluppato gli affari con i suoi clienti esistenti a condizione che detta attività procuri, dopo l'estinzione del contratto di sub-agenzia, vantaggi sostanziali al preponente.

L'indennità di cessazione del rapporto, essendo corrisposta all'agente principale dal suo preponente in ragione della clientela procurata all'agente principale dal suo sub-agente, costituisce, in tale misura, un «vantaggio sostanziale» procurato al preponente dal sub-agente dopo l'estinzione del contratto di sub-agenzia commerciale.

Né il fatto, innegabile, che l'indennità di cessazione del rapporto corrisposta all'agente principale «deriva da un diritto sancito dalla legge», né il fatto che il sub-agente – divenuto, dopo l'estinzione del contratto di agenzia principale con il suo preponente e del contratto di sub-agenzia, l'agente principale per gli stessi prodotti – continuerà «a beneficiare della clientela acquisita» nel quadro della sub-agenzia, lo privano del diritto all'indennità di cessazione del rapporto dopo l'estinzione del rapporto di sub-agenzia.

La sentenza che constata, quanto al contratto di sub-agenzia commerciale, (i) che esso è cessato, (ii) che il sub-agente «ha ampliato la clientela» e ha, quindi, procurato una clientela al suo preponente, l'agente principale, non poteva, senza violare gli articoli X.18, primo comma, del codice di diritto economico e 17, paragrafo 2, lettera a), primo trattino, della direttiva 86/653/CEE, respingere la domanda del ricorrente diretta ad ottenere la concessione di un'indennità di cessazione del rapporto, affermando che l'indennità richiesta e ottenuta dalla resistente a carico della Pöensgen non costituisce un vantaggio futuro, che l'indennità di cessazione del rapporto ottenuta dalla resistente era dovuta in forza della legge e che il ricorrente e la società Pöensgen continueranno a collaborare e a beneficiare della clientela acquisita.

In via subordinata, il ricorrente suggerisce alla Cour [de cassation] (Corte di cassazione) di sottoporre, ai sensi dell'articolo 267 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (versione consolidata), la seguente questione pregiudiziale:

(omissis) [questione pregiudiziale riprodotta nel dispositivo]

IV. Decisione della Cour [de cassation] (Corte di cassazione)

A norma dell'articolo 17, paragrafo 1, della direttiva 86/653/CEE del Consiglio, del 18 dicembre 1986, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, gli Stati membri prendono le misure necessarie per garantire all'agente commerciale, dopo l'estinzione del

contratto, un'indennità in applicazione del paragrafo 2 o la riparazione del danno subito in applicazione del paragrafo 3.

Ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), primo trattino, di detta direttiva, l'agente commerciale ha diritto ad un'indennità se e nella misura in cui abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente abbia ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti.

L'articolo X.18, primo comma, del codice di diritto economico, (omissis) che recepisce l'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), della direttiva, stabilisce che a seguito dell'estinzione del contratto di agenzia commerciale, l'agente commerciale ha diritto a un'indennità di cessazione del rapporto se ha procurato nuovi clienti al preponente o ha sensibilmente sviluppato i rapporti commerciali con i clienti esistenti a condizione che il preponente ne tragga ancora vantaggi sostanziali.

La sentenza riconosce che il ricorrente era un sub-agente della resistente, che ha ampliato la clientela di quest'ultima e che, all'estinzione del contratto di agenzia principale, la resistente ha ottenuto un'indennità di cessazione del rapporto da parte del preponente principale e che il ricorrente è divenuto l'agente di detto ex preponente principale.

Con il motivo sollevato si contesta la sentenza nella parte in cui nega un'indennità di cessazione del rapporto al ricorrente in considerazione del fatto che quello ottenuto dalla resistente non sarebbe un vantaggio sostanziale, in quanto non si tratta di un vantaggio futuro bensì di un'indennità dovuta ex lege, e che il ricorrente continuerà a lavorare e a beneficiare della clientela con l'ex preponente principale.

L'esame del motivo presuppone l'interpretazione del citato articolo 17, paragrafo 2, lettera a), primo trattino.

Prima di pronunciarsi, occorre quindi sottoporre alla Corte di giustizia dell'Unione europea la questione formulata nel dispositivo della presente sentenza.

Per questi motivi,

La Cour [de cassation] (Corte di cassazione)

Sospende la decisione sino alla pronuncia della Corte di giustizia dell'Unione europea sulla seguente questione:

«Se l'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), primo trattino, della direttiva 86/653/CEE del Consiglio, del 18 dicembre 1986, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, debba essere interpretato nel senso che, in una situazione come quella controversa, l'indennità

di cessazione del rapporto dovuta all'agente principale nella misura della clientela procurata dal sub-agente non è “un vantaggio sostanziale” procurato all'agente principale».

(omissis) [composizione del collegio giudicante, data, considerazioni di carattere processuale e firme]

DOCUMENTO DI LAVORO