

SENTENZA DELLA CORTE (Terza Sezione)

13 ottobre 2022 (*)

«Rinvio pregiudiziale – Direttiva 86/653/CEE – Articolo 17, paragrafo 2, lettera a) – Agenti commerciali indipendenti – Risoluzione del contratto di agenzia da parte del preponente – Indennizzo dell’agente – Indennità di cessazione del rapporto – Sub-agenzia – Diritto del sub-agente alla proporzione dell’indennità di cessazione del rapporto dovuta all’agente principale corrispondente alla clientela procurata dal sub-agente»

Nella causa C-593/21,

avente ad oggetto la domanda di pronuncia pregiudiziale proposta alla Corte, ai sensi dell’articolo 267 TFUE, dalla Cour de cassation (Corte di cassazione, Belgio), con decisione del 10 settembre 2021, pervenuta in cancelleria il 24 settembre 2021, nel procedimento

NY

contro

Herios SARL,

LA CORTE (Terza Sezione),

composta da K. Jürimäe (relatrice), presidente di sezione, N. Jääskinen, M. Safjan, N. Piçarra e M. Gavalec, giudici,

avvocato generale: T. Čapeta

cancelliere: A. Calot Escobar

vista la fase scritta del procedimento,

considerate le osservazioni presentate:

- per NY, da G. Imfeld, Rechtsanwalt e avocat, e J. Oosterbosch, avocate;
- per la Herios SARL, da B. Geuzaine e B. Hübinger, avocats;
- per il governo belga, da M. Jacobs, C. Pochet e L. Van den Broeck, in qualità di agenti;
- per il governo tedesco, da J. Möller, U. Bartl, J. Heitz e M. Hellmann, in qualità di agenti;
- per la Commissione europea, da L. Armati, C. Auvret e M. Mataija, in qualità di agenti,

vista la decisione, adottata dopo aver sentito l’avvocato generale, di giudicare la causa senza conclusioni,

ha pronunciato la seguente

Sentenza

- 1 La domanda di pronuncia pregiudiziale verte sull’interpretazione dell’articolo 17, paragrafo 2, lettera a), della direttiva 86/653/CE 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).

- 2 Tale domanda è stata presentata nell'ambito di una controversia tra NY e la Herios SARL in merito ad un'indennità di cessazione del rapporto richiesta dal primo alla seconda sulla base del fatturato che la Herios avrebbe realizzato per l'anno 2016 grazie ai nuovi clienti acquisiti a suo favore da NY.

Contesto normativo

Diritto dell'Unione

- 3 L'articolo 1 della direttiva 86/653 è così formulato:

«1. Le misure di armonizzazione prescritte nella presente direttiva si applicano alle disposizioni legislative, regolamentari ed amministrative degli Stati membri che regolano i rapporti tra gli agenti commerciali ed i loro preponenti.

2. Ai sensi della presente direttiva per "agente commerciale" si intende la persona che, in qualità di intermediario indipendente, è incaricata in maniera permanente di trattare per un'altra persona, qui di seguito chiamata "preponente", la vendita o l'acquisto di merci, ovvero di trattare e di concludere dette operazioni in nome e per conto del preponente.

(...)».

- 4 Il capitolo IV di tale direttiva è intitolato «Conclusione e estinzione del contratto di agenzia». Nell'ambito di detto capitolo, l'articolo 17 così dispone:

«1. 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.

2. a) 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.

(...)».

- 5 A norma dell'articolo 19 della citata direttiva:

«Le parti non possono derogare, prima della scadenza del contratto, agli articoli 17 e 18 a detrimento dell'agente commerciale».

Diritto belga

- 6 Le disposizioni relative ai contratti di agenzia commerciale sono state inserite nel code de droit économique (codice di diritto economico) dall'articolo 3 della legge del 2 aprile 2014, recante inserimento del libro X, «Contratti di agenzia commerciale, contratti di cooperazione commerciale e concessioni di vendita», nel codice di diritto economico e recante inserimento delle definizioni specifiche del libro X nel libro 1 del codice di diritto economico (Moniteur belge del 28 aprile 2014, pag. 35053).

- 7 L'articolo X.5 del codice di diritto economico prevede quanto segue:

«Salvo 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»).

8 L'articolo X.18 di detto codice così recita:

«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 gli affari con i clienti esistenti, a condizione che il preponente ne tragga ancora sostanziali vantaggi.

Se il contratto di agenzia commerciale contiene una clausola di non concorrenza, si ritiene, salvo prova contraria, che il preponente tragga sostanziali vantaggi.

(...)».

Procedimento principale e questione pregiudiziale

9 La Herios ha stipulato un contratto di agenzia commerciale con una società tedesca denominata Poensgen, in forza del quale la prima aveva il diritto esclusivo di vendere i prodotti della seconda in Belgio, in Francia e in Lussemburgo. Come si evince dalla decisione di rinvio, la Herios e NY hanno ammesso di aver stipulato tra loro un contratto nel corso del 2009.

10 Nell'ambito del loro rapporto contrattuale, la Herios è divenuta la preponente di NY e NY è divenuto suo agente commerciale, con l'incarico di trattare la vendita dei prodotti della Poensgen nel territorio di detti Stati membri.

11 Alla fine del 2015 NY, la Herios e la Poensgen hanno avviato discussioni volte a far sì che NY proseguisse direttamente l'agenzia commerciale dopo la cessazione delle attività della Herios. Tali discussioni si sono rivelate infruttuose e la Poensgen ha notificato alla Herios, in data 8 giugno 2016, la risoluzione del contratto che le vincolava. I loro rapporti contrattuali si sono interrotti il 31 dicembre 2016, alla scadenza di un preavviso di sei mesi.

12 Con lettera datata 23 febbraio 2017 la Herios ha risolto, dal canto suo, il contratto stipulato con NY, a causa di circostanze eccezionali che rendevano definitivamente impossibile qualsiasi collaborazione professionale tra il preponente e l'agente, vale a dire la cessazione del contratto principale stipulato tra la Poensgen e la Herios. Nel frattempo NY era peraltro divenuto l'agente commerciale della Poensgen.

13 Il 22 maggio 2017 la Herios e la Poensgen hanno concordato, segnatamente, il pagamento di un'indennità di cessazione del rapporto alla Herios.

14 Poiché NY riteneva di aver anch'egli diritto ad un'indennità di cessazione del rapporto per i nuovi clienti che aveva procurato a favore della Herios e per i quali quest'ultima aveva ricevuto un'indennità dalla Poensgen, egli ha citato la Herios in giudizio per ottenere il pagamento di un'indennità di cessazione del rapporto, valutata con riferimento al fatturato che la Herios avrebbe realizzato nel 2016 grazie ai nuovi clienti acquisiti.

15 La sentenza di primo grado ha accolto la domanda di NY. Per contro, la cour d'appel de Liège (Corte d'appello di Liegi, Belgio) ha riformato tale pronuncia con sentenza del 16 gennaio 2020 e ha stabilito che non era dovuta alcuna indennità di cessazione del rapporto. NY ha impugnato tale sentenza dinanzi alla Cour de cassation (Corte di cassazione, Belgio), nella fattispecie il giudice del rinvio.

16 Nell'ambito della sua impugnazione, NY contesta il fatto che la sentenza della cour d'appel de Liège (Corte d'appello di Liegi) gli abbia negato un'indennità di cessazione del rapporto con la motivazione che l'indennità ottenuta dalla Herios non rappresenterebbe un «sostanziale vantaggio» ai sensi dell'articolo X.18, primo comma, del codice di diritto economico, il quale recepisce l'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), della direttiva 86/653. Ad avviso della cour d'appel de Liège (Corte d'appello di Liegi), non potrebbe trattarsi di un vantaggio siffatto poiché, da un lato, l'indennità percepita dalla Herios non sarebbe un vantaggio futuro, bensì un'indennità dovuta in forza di legge. D'altro lato, NY continuerebbe a lavorare e a beneficiare della clientela costituita con l'ex preponente principale.

17 Il giudice del rinvio ritiene che l'esame del motivo dedotto da NY a sostegno della sua impugnazione richieda l'interpretazione dell'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), primo trattino, della direttiva 86/653 al fine di stabilire se l'indennità di cessazione del rapporto percepita dalla Herios costituisca un «sostanziale vantaggio» ai sensi di tale disposizione. In caso affermativo, NY avrebbe quindi la possibilità di chiedere alla Herios, conformemente a detta disposizione, il versamento di un'indennità di cessazione del rapporto a causa dell'estinzione del contratto di agenzia commerciale che li vincolava.

18 Alla luce di tali circostanze, la Cour de cassation (Corte di cassazione) ha deciso di sospendere il procedimento e di sottoporre alla Corte la seguente questione pregiudiziale:

«Se l'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), primo trattino, della [direttiva 86/653] 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».

Sulla questione pregiudiziale

19 In limine si deve ricordare che, nell'ambito della procedura di cooperazione tra i giudici nazionali e la Corte istituita all'articolo 267 TFUE, spetta a quest'ultima fornire al giudice nazionale una soluzione utile che gli consenta di dirimere la controversia di cui è investito. In tale prospettiva, spetta alla Corte, se necessario, non solo riformulare la questione sottoposta, ma anche prendere in considerazione norme del diritto dell'Unione alle quali il giudice nazionale non ha fatto riferimento nella formulazione della sua questione pregiudiziale (v., in tal senso, sentenza del 16 maggio 2019, Plessers, C-509/17, EU:C:2019:424, punto 32 e giurisprudenza ivi citata).

20 Nel caso di specie, poiché la Corte è stata interpellata in merito alla portata dell'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), primo trattino, della direttiva 86/653 nelle specifiche circostanze in cui l'agente commerciale ha percepito un'indennità di cessazione del rapporto dopo che il sub-agente da lui incaricato è divenuto, a seguito della risoluzione del contratto principale di agenzia, l'agente commerciale del preponente principale, occorre intendere la questione sollevata come diretta, in sostanza, a sapere se l'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), primo e secondo trattino, della direttiva 86/653 debba essere interpretato nel senso che l'indennità di cessazione del rapporto percepita dall'agente principale nella misura della clientela procurata dal sub-agente possa costituire, in capo all'agente principale, un sostanziale vantaggio qualora detto sub-agente sia divenuto l'agente principale del preponente.

21 Tanto premesso, ai fini dell'interpretazione di una disposizione del diritto dell'Unione, nel caso di specie dell'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), della direttiva 86/653, si deve tener conto non soltanto della lettera della stessa, ma anche del suo contesto e degli scopi perseguiti dalla normativa di cui essa fa parte.

22 Ai sensi del primo trattino di tale disposizione, l'agente commerciale ha diritto ad un'indennità, dopo l'estinzione del contratto, 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.

23 Dall'uso dei termini «ancora» e «sostanziali», nonché dalla precisazione secondo cui i vantaggi di cui beneficia il preponente devono derivare dagli affari con i clienti procurati dall'agente o che sono stati sensibilmente sviluppati da quest'ultimo, risulta che il preponente deve beneficiare, dopo l'estinzione del contratto, di un vantaggio che presenti, per un verso, una certa entità e che sia, per altro verso, collegato alle precedenti prestazioni dell'agente. Per contro, la lettera di detta disposizione non fornisce alcuna precisazione in merito alla natura di tale vantaggio.

24 Ne consegue che la nozione di «sostanziali vantaggi» di cui all'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), primo trattino, della direttiva 86/653 può ricomprendere tutti i benefici che il preponente trae dagli sforzi dell'agente dopo l'estinzione del contratto, ivi compresa l'indennità di cessazione del rapporto che quest'ultimo ha percepito dal suo stesso preponente.

- 25 Detta conclusione è avvalorata dagli obiettivi perseguiti da tale direttiva.
- 26 Infatti, la direttiva 86/653 mira, in particolare, a tutelare l'agente commerciale nei suoi rapporti con il preponente (sentenza del 19 aprile 2018, *CMR*, C-645/16, EU:C:2018:262, punto 33).
- 27 A tal riguardo, la Corte ha dichiarato che l'articolo 17 della citata direttiva assume un'importanza decisiva. Pertanto, i termini del paragrafo 2 di tale articolo devono essere interpretati in un senso che contribuisca alla tutela dell'agente commerciale e che tenga pienamente conto dei meriti acquisiti da quest'ultimo nell'espletamento delle operazioni affidategli (v., in tal senso, sentenza del 7 aprile 2016, *Marchon Germany*, C-315/14, EU:C:2016:211, punto 33) Qualsiasi interpretazione della disposizione in esame che possa risolversi a detrimento dell'agente commerciale dev'essere esclusa (v., in tal senso, sentenze del 26 marzo 2009, *Semen*, C-348/07, EU:C:2009:195, punto 21, e del 19 aprile 2018, *CMR*, C-645/16, EU:C:2018:262, punto 35).
- 28 Orbene, un'interpretazione secondo cui la nozione di «sostanziali vantaggi», ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), primo trattino, della direttiva 86/653, non comprenderebbe, segnatamente, un'indennità di cessazione del rapporto percepita dal preponente nella misura della clientela procurata dall'agente commerciale e per cui quest'ultimo non è più retribuito, potrebbe arrecare pregiudizio all'agente stesso.
- 29 Infatti, come rilevato da NY nelle sue osservazioni scritte, in ipotesi in cui l'estinzione del contratto è la conseguenza, tra l'altro, di una cessione d'impresa o del trasferimento dell'azienda del preponente e in cui il prezzo varia in funzione della rilevanza della clientela, un'interpretazione restrittiva dell'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), primo trattino, della direttiva 86/653 priverebbe l'agente commerciale di indennizzi relativi all'avviamento che egli ha tuttavia generato a favore del preponente.
- 30 Si deve pertanto ritenere che un'interpretazione secondo cui la nozione di «sostanziali vantaggi», ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), primo trattino, della direttiva 86/653 non comprenderebbe un'indennità di cessazione del rapporto che il preponente ha percepito nella misura della clientela procurata dall'agente commerciale e per cui quest'ultimo non è più retribuito contrasterebbe con l'obiettivo di tutela dell'agente commerciale perseguito dalla direttiva 86/653.
- 31 Dall'insieme delle considerazioni che precedono risulta che l'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), primo trattino, della direttiva 86/653 deve essere interpretato nel senso che l'indennità di cessazione del rapporto corrisposta dal preponente all'agente principale nella misura della clientela procurata dal sub-agente può costituire, in capo all'agente principale, un sostanziale vantaggio.
- 32 Tuttavia, al fine di fornire una risposta completa al giudice del rinvio, occorre altresì stabilire se il fatto che il sub-agente sia divenuto egli stesso agente del preponente principale abbia un'incidenza sul suo diritto a percepire l'indennità di cessazione del rapporto prevista dalla disposizione in esame.
- 33 In proposito, va ricordato che il comportamento dell'agente commerciale è un elemento che può essere preso in considerazione nell'ambito della valutazione intesa a stabilire il carattere equo dell'indennità di cessazione del rapporto (v., in tal senso, sentenza del 28 ottobre 2010, *Volvo Car Germany*, C-203/09, EU:C:2010:647, punto 44), poiché tale carattere equo rappresenta una *conditio sine qua non* del pagamento di detta indennità a norma dell'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), secondo trattino, della direttiva 86/653.
- 34 Invero, conformemente a tale disposizione, l'agente commerciale ha diritto a un'indennità di cessazione del rapporto se e nella misura in cui il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, e in particolare delle provvigioni che l'agente commerciale perde e che risultano dalle operazioni con i clienti che ha procurato o con i quali ha sensibilmente sviluppato gli affari.
- 35 In simili circostanze, la clientela che l'agente può sfruttare per sé stesso o a favore di un altro preponente fa necessariamente parte delle «circostanze» di cui all'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), secondo trattino, della direttiva 86/653 e di cui occorre tener conto ai fini del pagamento dell'indennità prevista da tale disposizione.

- 36 Il diritto all'indennità sancito dall'articolo 17, paragrafo 2, della direttiva 86/653 ha infatti, dal punto di vista dell'agente, una finalità essenzialmente retributiva. Una siffatta indennità mira quindi a retribuire l'agente per gli sforzi profusi, nei limiti in cui il preponente continua a beneficiare dei vantaggi economici derivanti da detti sforzi anche dopo l'estinzione del contratto di agenzia (v., in tal senso, conclusioni dell'avvocato generale Wahl nella causa Quenon K., C-338/14, EU:C:2015:503, paragrafi 35 e 36).
- 37 Sebbene tale disposizione non possa essere oggetto di un'interpretazione restrittiva, come rilevato al punto 35 della presente sentenza, al fine di non privare l'agente commerciale di indennizzi relativi all'avviamento che egli ha comunque apportato al preponente, l'indennità prevista da detta disposizione non può, per contro, coprire danni che non siano direttamente connessi alla perdita di clientela in capo all'agente.
- 38 Orbene, come precisato nella relazione sull'applicazione dell'articolo 17 della direttiva 86/653 presentata dalla Commissione il 23 luglio 1996 [COM(96) 364 def.], se l'agente continua a rispondere alle esigenze degli stessi clienti per gli stessi prodotti, ma per conto di un altro preponente, il pagamento di un'indennità sarebbe iniquo, atteso che il danno specifico che essa è volta a riparare non sussiste, dato che l'agente non perde il beneficio della propria clientela.
- 39 Pertanto, laddove il sub-agente prosegua le proprie attività di agente commerciale nei confronti degli stessi clienti e per gli stessi prodotti, ma nell'ambito di un rapporto diretto con il preponente principale, e ciò in sostituzione dell'agente principale da cui era stato precedentemente incaricato, tale sub-agente non subisce, a fortiori, alcuna conseguenza negativa dall'estinzione del suo contratto di agenzia commerciale con detto agente principale.
- 40 Spetta tuttavia al giudice nazionale valutare l'equità del pagamento dell'indennità di cessazione del rapporto alla luce di tutte le circostanze del caso di specie di cui è investito.
- 41 Da tutti i suesposti motivi risulta che occorre rispondere alla questione sollevata dichiarando che l'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), della direttiva 86/653 deve essere interpretato nel senso che l'indennità di cessazione del rapporto corrisposta dal preponente all'agente principale nella misura della clientela procurata dal sub-agente può costituire, in capo all'agente principale, un sostanziale vantaggio. Tuttavia, il pagamento di un'indennità di cessazione del rapporto al sub-agente può essere considerato iniquo, ai sensi di tale disposizione, qualora quest'ultimo prosegua le sue attività di agente commerciale nei confronti degli stessi clienti e per gli stessi prodotti, ma nell'ambito di un rapporto diretto con il preponente principale, e ciò in sostituzione dell'agente principale da cui era stato precedentemente incaricato.

Sulle spese

- 42 Nei confronti delle parti nel procedimento principale la presente causa costituisce un incidente sollevato dinanzi al giudice nazionale, cui spetta quindi statuire sulle spese. Le spese sostenute da altri soggetti per presentare osservazioni alla Corte non possono dar luogo a rifusione.

Per questi motivi, la Corte (Terza Sezione) dichiara:

L'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), della direttiva 86/653/CEE del Consiglio, del 18 dicembre 1986, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti,

deve essere interpretato nel senso che:

l'indennità di cessazione del rapporto corrisposta dal preponente all'agente principale nella misura della clientela procurata dal sub-agente può costituire, in capo all'agente principale, un sostanziale vantaggio. Tuttavia, il pagamento di un'indennità di cessazione del rapporto al sub-agente può essere considerato iniquo, ai sensi di tale disposizione, qualora quest'ultimo prosegua le sue attività di agente commerciale nei confronti degli stessi clienti e per gli stessi prodotti, ma

nell'ambito di un rapporto diretto con il preponente principale, e ciò in sostituzione dell'agente principale da cui era stato precedentemente incaricato.

Firme

* [Lingua processuale: il francese.](#)