



**Sylwia Majkowska-Szulc\***

*Uniwersytet Gdański*

## **PRAWO AGENTA DO ODSZKODOWANIA Z TYTUŁU ROZWIĄZANIA UMOWY AGENCYJNEJ W ŚWIETLE PRAWA FRANCUSKIEGO**

Umiejdzynarodowienie przedsiębiorstw unijnych, w tym popularność europejskiej formy działalności, jaką jest spółka europejska<sup>1</sup>, sprzyjają poddawaniu określonego rodzaju stosunków umownych, nawiązywanych przez daną spółkę ponadnarodową na eurorynku, prawu jednego wybranego państwa członkowskiego. Najbardziej adekwatnym wyborem wydaje się w takim przypadku prawo właściwe dla siedziby spółki ponadnarodowej. Za rozwiązaniem tym przemawiają względy praktyczne i ekonomiczne, w tym optymalizacja kosztów działalności gospodarczej. Umowy z zakresu przedstawicielstwa handlowego z kolei ze swej natury doskonale nadają się do poddania prawu obcemu. Między innymi ponadnarodowe spółki mające siedzibę we Francji lub charakteryzujące się dominującym kapitałem francuskim często poddają umowy zawierane z agentami we wszystkich państwach członkowskich prawu francuskiemu, nawet jeśli sądami właściwymi pozostają sądy różnych państw członkowskich, w tym sądy polskie. Minimalne standardy ochrony praw przedstawiciela handlowego są przedmiotem harmonizacji w ramach prawa Unii Europejskiej, a ponieważ środkiem zbliżania ustawodawstw w tym zakresie jest dyrektywa, to państwa członkowskie mają swobodę wyboru środków i formy transpozycji prawa Unii Europejskiej. Celem niniejszej publikacji jest analiza przepisów prawa francuskiego wdrażających prawo Unii Europejskiej w zakresie ochrony agenta na wypadek rozwiązania umowy agencyjnej. Prawo francuskie zawiera odmienne rozwiązania od polskich, a jednocześnie jest prawem stosunkowo często wybieranym przez stro-

\* [sylwia.majkowska@prawo.ug.edu.pl](mailto:sylwia.majkowska@prawo.ug.edu.pl)

<sup>1</sup> We wrześniu 2017 r. w państwach członkowskich Unii Europejskiej zarejestrowanych było 3005 spółek europejskich, z czego 5 w Polsce. Dane pochodzą z bazy spółek europejskich prowadzonej przez Europejski Instytut Związków Zawodowych – The European Trade Union Institute, ETUI’s European Company Database, <http://ecdb.worker-participation.eu/> [dostęp: 23.03.2018].

ny umów agencyjnych w Polsce. Powyższe uzasadnia pogłębioną analizę treści prawa francuskiego na potrzeby polskiej nauki i praktyki prawa.

Przedstawicielstwo handlowe stanowi istotny element prawidłowego funkcjonowania rynku jednolitego Unii Europejskiej, dlatego zawód przedstawiciela handlowego został zakwalifikowany do zawodów podlegających szczególnej regulacji.<sup>2</sup> W 1986 r. przyjęta została dyrektywa 86/653 w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek<sup>3</sup>. Przedmiotem harmonizacji stał się przede wszystkim stosunek prawny między przedstawicielem handlowym a zleceniodawcą<sup>4</sup>. Jednym z argumentów przemawiających za harmonizacją omawianego obszaru było stwierdzenie, że zasady określające kolizję przepisów prawnych w zakresie przedstawicielstwa handlowego nie są w stanie usunąć wspomnianych niezgodności, nawet jeśli zostałyby one ujednolicone<sup>5</sup>.

Dyrektywa wskazuje cel w postaci minimalnych standardów ochrony praw agenta, głównie na wypadek rozwiązania umowy agencyjnej, pozostawiając państwom członkowskim wybór formy i metod osiągnięcia wspomnianego celu. Oznacza to, że pomimo zbliżenia ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych istnieją różnice w poszczególnych krajowych systemach prawnych<sup>6</sup>. Za niedopuszczalne w świetle ww. dyrektywy Trybunał uznał przepis prawa krajowego uzależniający ważność umowy agencyjnej od wpisania się agenta do odpowiedniego rejestru<sup>7</sup>. Rozstrzygnięcie to urzeczywistnia unijne zasady swobodnego przepływu usług i swobody przedsiębiorczości w kontekście działalności przedstawicieli handlowych.

Ograniczenie zakresu stosowania dyrektywy, zwłaszcza ominięcie stosowania przepisów dyrektywy, na przykład poprzez wybór prawa państwa trzeciego, nie jest możliwe. Przedstawiciele handlowi są w szczególności uprawnieni do odszkodowania lub świadczenia kompensacyjnego na wypadek zakończenia ich stosunków z przedsiębiorstwem, które reprezentują na terytorium Unii Eu-

<sup>2</sup> W prawie Unii Europejskiej do zawodów podlegających specjalnemu ustawodawstwu zalicza się ponadto marynarzy i pracowników sektora morskiego, biegłych rewidentów, pośredników ubezpieczeniowych, wybranych operatorów sektora transportowego, wybrane zawody narażone na co dzień na kontakt z produktami toksycznymi oraz prawników.

<sup>3</sup> Dyrektywa Rady nr 86/653 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 z 31.12.1986, s. 1721).

<sup>4</sup> Art. 1 ust. 1 dyrektywy 86/653.

<sup>5</sup> Preambuła do dyrektywy 86/653.

<sup>6</sup> Na temat rozwiązań przyjętych w prawie polskim w ramach transpozycji dyrektywy 86/653: E. Rott-Pietrzyk, *Dopuszczalność pozbawienia agenta prowizji od umów zawartych z pozyskanymi uprzednio klientami* [w:] *Prawo prywatne wobec wyzwań współczesności: księga pamiątkowa dedykowana Profesorowi Leszkowi Ogiegle*, red. M. Fras, P. Ślęzak, C.H. Beck, Warszawa 2017, s. 399–408.

<sup>7</sup> Wyrok Trybunału (pierwsza izba) z dnia 30 kwietnia 1998 r. w sprawie C-215/97 *Barbara Bellone przeciwko Yokohama SpA.*, ECLI:EU:C:1998:189.

ropejskiej, niezależnie od prawa, któremu strony poddały umowę<sup>8</sup>. Przykład ten nie dotyczy sytuacji, gdy strony wybrały prawo francuskie, ponieważ wszystkie państwa członkowskie mają obowiązek pełnej transpozycji dyrektywy do swojego wewnętrznego porządku prawnego. Ponadto wykładnia przepisów dyrektywy dokonana przez Trybunał Sprawiedliwości jest wiążąca we wszystkich państwach członkowskich. W przypadku braku implementacji dyrektywy lub niepełnej implementacji jednostka może żądać zastosowania dyrektywy wprost, kierując swoje roszczenia przeciwko państwu członkowskiemu, które uchybiło obowiązkowi pełnej implementacji dyrektywy<sup>9</sup>.

W rozumieniu prawa UE przedstawicielem handlowym jest pośrednik pracujący na własny rachunek, któremu powierzono stałe pośredniczenie przy sprzedaży lub kupnie towarów na rzecz zleceniodawcy lub zawarciu transakcji w imieniu i na rachunek zleceniodawcy<sup>10</sup>. Każdy element składowy wynagrodzenia przedstawiciela handlowego uznaje się za prowizję bez względu na fakt zmienności wysokości wynagrodzenia w zależności od liczby lub wartości transakcji handlowych<sup>11</sup>. Zarówno przedstawiciel handlowy, jak i zleceniodawca mają obowiązek postępować sumiennie i zgodnie z zasadą dobrej wiary<sup>12</sup>. Trybunał Sprawiedliwości miał okazję wypowiedzieć się na temat wspomnianego nakazu dobrej wiary w kontekście celu dyrektywy, jakim jest zapewnienie ochrony interesów przedstawiciela handlowego. Trybunał stwierdził, że warunek, zgodnie z którym niewykonanie umowy nie może wynikać z okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi zleceniodawca, przyczynia się do realizacji wspomnianych celów dyrektywy, stojąc jednocześnie na przeszkodzie możliwości zwolnienia się zleceniodawcy z obowiązku zapłacenia prowizji agentowi, w sytuacji gdy to niewykonanie umowy nastąpiło z przyczyn leżących po jego stronie<sup>13</sup>.

Prawo agenta do odszkodowania z tytułu rozwiązania umowy agencyjnej pozostaje w ścisłym związku z jego prawem do prowizji. Przedstawiciel handlowy jest uprawniony do prowizji zarówno z tytułu transakcji handlowych zawartych w okresie objętym umową agencyjną, jak i po jej zakończeniu. Przedstawiciel handlowy ma prawo do prowizji z tytułu transakcji handlowych zawartych w czasie obowiązywania umowy agencyjnej, gdy zawarcie transakcji wynika

<sup>8</sup> Wyrok Trybunału (piąta izba) z dnia 9 listopada 2000 r. w sprawie C-381/98 *Ingmar GB Ltd przeciwko Eaton Leonard Technologies Inc.*, ECLI:EU:C:2000:605. W sprawie tej strony poddały umowę prawu Kalifornii.

<sup>9</sup> Zgodnie z doktryną Francovich ukształtowaną na bazie wyroku Trybunału z dnia 19 listopada 1991 r. w sprawach połączonych C-6/90 oraz C-9/90 *Andrea Francovich i Danila Bonifaci i inni przeciwko Republice Włoskiej*, ECLI:EU:C:1991:428. Na temat wpływu ww. doktryny na rozwój odpowiedzialności odszkodowawczej państw członkowskich zob. M. Taborowski, *Konsekwencje naruszenia prawa Unii Europejskiej przez sądy krajowe*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012, s. 56–59, 63–68.

<sup>10</sup> Art. 1 ust. 2 dyrektywy 86/653.

<sup>11</sup> Art. 6 ust. 2 dyrektywy 86/653.

<sup>12</sup> Art. 3 ust. 1 oraz art. 4 ust. 1 dyrektywy 86/653.

<sup>13</sup> Wyrok Trybunału (czwarta izba) z dnia 17 maja 2017 r. w sprawie C-48/16 *ERGO Poist'ovňa, a.s. przeciwko Alžbecie Barlikovej*, pkt 56, ECLI:EU:C:2017:377.

z jego działania lub gdy transakcja jest zawarta z osobą trzecią, którą on już wcześniej odnośnie do transakcji tego samego rodzaju pozyskał jako klienta<sup>14</sup>. Użyty łącznik „lub” oznacza, że w obu ww. przypadkach występujących niezależnie od siebie przedstawiciel handlowy ma prawo do prowizji. Znamienne jest wskazany w pierwszej z sytuacji warunek podjęcia przez agenta działania, które wywarło skutek w postaci zawarcia transakcji.

Poza tym dyrektywa nakłada na państwa członkowskie obowiązek wprowadzenia do ustawodawstwa krajowego jednej z dwóch opcji, w których przedstawicielowi handlowemu przysługuje prowizja z tytułu transakcji zawartych w okresie objętym umową. Pierwsza z opcji przewiduje prawo agenta do prowizji, gdy został mu powierzony konkretny obszar geograficzny lub grupa klientów. Druga z opcji dotyczy sytuacji, gdy przedstawiciel handlowy ma wyłączne prawo do określonego obszaru geograficznego lub grupy klientów. W obu ww. przypadkach transakcja musi być zawarta z klientem należącym do tego obszaru lub grupy<sup>15</sup>. W tym przypadku znamienne jest fakt, że agentowi przysługuje prawo do prowizji, nawet jeśli transakcje zostały zawarte bez jakiegokolwiek działania ze strony agenta<sup>16</sup>. „Klient należący do określonego obszaru geograficznego”, będący osobą prawną, powinien być identyfikowany poprzez miejsce, w którym rzeczywiście prowadzi działalność handlową. W przypadku gdy prowadzi on działalność handlową w różnych miejscach lub gdy agent działa w kilku obszarach, to w celu określenia miejsca zawarcia transakcji mogą zostać uwzględnione inne czynniki, zwłaszcza miejsce prowadzenia negocjacji z agentem lub, w normalnych okolicznościach, miejsce, w którym towary zostały dostarczone oraz miejsce, w którym znajduje się zakład, który złożył zamówienie<sup>17</sup>.

W odniesieniu do transakcji handlowych zawartych po rozwiązaniu umowy agencyjnej przedstawiciel handlowy ma prawo do prowizji w dwóch przypadkach. Po pierwsze, gdy transakcja jest wynikiem działalności przedstawiciela w czasie trwania umowy agencyjnej, a zawarcie transakcji następuje w stosownym terminie po rozwiązaniu umowy agencyjnej. Po drugie, gdy zamówienie osoby trzeciej dotarło do zleceniodawcy lub do przedstawiciela handlowego przed rozwiązaniem umowy agencyjnej<sup>18</sup>.

Podstawowym celem dyrektywy 86/653 jest wprowadzenie do ustawodawstwa państw członkowskich minimalnych standardów ochrony praw agenta na wypadek rozwiązania umowy agencyjnej<sup>19</sup>. Z tego względu państwa członkow-

<sup>14</sup> Art. 7 ust. 1 pkt a) i b) dyrektywy 86/653. E. Rott-Pietrzyk, *Dopuszczalność pozbawienia agenta prowizji...*, s. 399–408.

<sup>15</sup> Art. 7 ust. 2 dyrektywy 86/653.

<sup>16</sup> Wyrok Trybunału (piąta izba) z dnia 12 grudnia 1996 r. w sprawie C-104/95 *Georgios Kontogeorgas przeciwko Kartonpak AE*, pkt 1 sentencji wyroku, ECLI:EU:C:1996:492.

<sup>17</sup> Wyrok Trybunału (piąta izba) z dnia 12 grudnia 1996 r. w sprawie C-104/95 *Georgios Kontogeorgas przeciwko Kartonpak AE*, pkt 2 sentencji wyroku, ECLI:EU:C:1996:492.

<sup>18</sup> Art. 8 dyrektywy 86/653.

<sup>19</sup> E. Rott-Pietrzyk, *Ochrona przedsiębiorcy jako strony słabszej na przykładzie agenta handlowego* [w:]

skie są zobowiązane wprowadzić przepisy przyznające przedstawicielowi handlowemu po rozwiązaniu umowy agencyjnej świadczenie wyrównawcze<sup>20</sup> lub odszkodowanie<sup>21</sup>. Z przedstawionej alternatywy ustawodawca francuski wybrał opcję odszkodowania w odróżnieniu od prawodawcy polskiego, który wybrał opcję świadczenia wyrównawczego<sup>22</sup>. System ustanowiony w art. 17 dyrektywy 86/653 ma charakter bezwzględnie obowiązujący, zwłaszcza w kwestii ochrony przedstawiciela handlowego po rozwiązaniu umowy. Trybunał Sprawiedliwości potwierdził rozłączny charakter tych dwóch rodzajów roszczeń, jednoznacznie wskazując, że art. 17 dyrektywy sprzeciwia się kumulacji świadczenia wyrównawczego z odszkodowaniem<sup>23</sup>. Ponadto zleceniodawca nie może obejść powołanych przepisów za pomocą prostego zabiegu polegającego na zastosowaniu klauzuli wyboru prawa bez względu na to, czy wybór został dokonany ze szkodą dla przedstawiciela handlowego, czy też nie<sup>24</sup>. W konsekwencji przepis art. 17 dyrektywy należy do grupy przepisów ujednolicających o charakterze bezwzględnie obowiązującym, a zarazem minimalnym. Adresatami ustanowionych w dyrektywie norm o charakterze ochronnym są zarówno państwa członkowskie, które mogą jedynie zwiększyć zakres przyznanej ochrony, jak i strony umowy agencyjnej, które do czasu jej rozwiązania nie mogą umówić się w sposób odbiegający od tych przepisów na niekorzyść przedstawiciela handlowego<sup>25</sup>.

Ustawodawca francuski wybrał opcję odszkodowania z art. 17 ust. 3 dyrektywy 86/653, wobec czego zasadą jest prawo przedstawiciela handlowego do odszkodowania za szkodę poniesioną w wyniku ustania jego stosunków ze zleceniodawcą. Ewentualne ograniczenia tego prawa muszą mieć oparcie w przepisach prawa i muszą być interpretowane zwężająco, ponieważ stanowią wyjątek od zasady, a ponadto dyrektywa zawiera standardy minimalne, które mogą być modyfikowane przepisami krajowymi wyłącznie na korzyść agenta. Kluczowe w tej sytuacji staje się ustalenie zakresu pojęcia szkody, przy czym dyrektywa wskazuje jako minimalne standardy w tym zakresie pewne okoliczności towarzyszące rozwiązaniu umowy. Po pierwsze, chodzi o szkodę wynikającą z utra-

---

*Ochrona strony słabszej stosunku prawnego: księga jubileuszowa ofiarowana Profesorowi Adamowi Zielińskiemu*, red. M. Boratyńska, Warszawa 2016, s. 701–724.

<sup>20</sup> Art. 17 ust. 2 dyrektywy 86/653. E. Rott-Pietrzyk, *Świadczenie wyrównawcze przysługujące agentowi: nowa instytucja w prawie polskim*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego” 2004, z. 3, s. 767–799.

<sup>21</sup> Art. 17 ust. 3 dyrektywy 86/653.

<sup>22</sup> Oprócz Polski opcję świadczenia wyrównawczego wybrały między innymi Niemcy (np. Wyrok Trybunału z dnia 26 marca 2009 r. w sprawie C-348/07 *Turgay Semen przeciwko Deutsche Tamoil GmbH*) i Włochy (np. wyrok Trybunału z dnia 23 marca 2006 r. w sprawie C-465/04 *Honyvem Informazioni Commerciali Srl przeciwko Mariella De Zotti*).

<sup>23</sup> Wyrok Trybunału z dnia 23 marca 2006 r. w sprawie C-465/04 *Honyvem Informazioni Commerciali Srl przeciwko Mariella De Zotti*, pkt 20 oraz wyrok Trybunału (pierwsza izba) z dnia 26 marca 2009 r. w sprawie C-348/07 *Turgay Semen przeciwko Deutsche Tamoil GmbH*, pkt 15.

<sup>24</sup> Wyrok Trybunału z dnia 23 marca 2006 r. w sprawie C-465/04 *Honyvem Informazioni Commerciali Srl przeciwko Mariella De Zotti*, pkt 23.

<sup>25</sup> Art. 19 dyrektywy 86/653.

ty przez przedstawiciela handlowego prowizji przysługującej mu w przypadku właściwego wykonywania umowy agencyjnej, zapewniającej zleceniodawcy istotne korzyści z tytułu działalności przedstawiciela handlowego. Przepis ten nie stawia warunku „właściwego wykonywania umowy agencyjnej”, a jedynie nakazuje stosować odpowiednio sytuację właściwego wykonywania umowy agencyjnej do sytuacji rozwiązania umowy agencyjnej na potrzeby wyliczenia szkody z tytułu wspomnianego rozwiązania umowy agencyjnej. Pierwszym składnikiem szkody jest więc utracona przez przedstawiciela handlowego prowizja, którą otrzymałby, jeśli do rozwiązania umowy agencyjnej by nie doszło. Po drugie, chodzi o szkodę wynikającą z braku amortyzacji kosztów i nakładów poniesionych przez przedstawiciela handlowego przy wykonywaniu umowy agencyjnej za zgodą zleceniodawcy. W konsekwencji minimalne standardy przewidziane w dyrektywie nakazują państwom członkowskim przyjęcie takich przepisów krajowych, które zagwarantują agentowi odszkodowanie pokrywające co najmniej szkodę w wysokości utraconych prowizji oraz poniesionych kosztów i nakładów z tytułu umowy agencyjnej w zakresie, w jakim zleceniodawca wyraził zgodę na ww. koszty i nakłady.

Jak chodzi o przewidziane w dyrektywie 86/653 przypadki pozbawienia agenta prawa do odszkodowania, to dyrektywa w sposób enumeratywny wymienia przypadki, w których odszkodowanie nie jest płacone. Dotyczy to trzech sytuacji wskazanych w art. 18 dyrektywy 86/653: 1) zleceniodawca rozwiązał umowę agencyjną z powodu uchybienia przypisywanego przedstawicielowi handlowemu, które na podstawie prawa krajowego uzasadnia natychmiastowe rozwiązanie umowy agencyjnej; 2) przedstawiciel handlowy rozwiązał umowę agencyjną, 3) za zgodą zleceniodawcy przedstawiciel handlowy przenosi swoje prawa i obowiązki wynikające z umowy agencyjnej na inną osobę. Doprecyzowania wymaga przypadek, gdy zleceniodawca skutecznie rozwiązał umowę agencyjną z powodu uchybienia przypisywanego przedstawicielowi handlowemu, które na podstawie prawa francuskiego uzasadnia natychmiastowe rozwiązanie umowy agencyjnej. W tym celu konieczne jest dokonanie wykładni pojęcia „poważnego przewinienia” po stronie agenta (fr. „faute grave”) z art. L 134-13 pkt 1 kodeksu handlowego francuskiego.

Na marginesie należy zaznaczyć, że warunkiem koniecznym dochodzenia odszkodowania przez agenta jest zawiadomienie zleceniodawcy w ciągu roku od rozwiązania umowy agencyjnej o zamiarze dochodzenia odszkodowania, co wynika wprost z art. 17 ust. 5 dyrektywy 86/653. Brak takiego zawiadomienia jest równoznaczny z utratą uprawnienia do odszkodowania. Przepis ten znalazł swe dosłowne odzwierciedlenie w art. L 134-12 akapit 2 Code de commerce, zgodnie z którym agent traci prawo do odszkodowania, jeśli nie notyfikował zleceniodawcy, w terminie roku licząc od rozwiązania/zakończenia umowy, że zamierza dochodzić swych praw. Wspomniany roczny termin nie ma charakteru terminu przedawnienia. Nie istnieje żaden formalizm, jak chodzi o wspomnianą notyfika-

cję, nawet jeśli w praktyce list polecony za potwierdzeniem odbioru jest zalecany dla celów dowodowych<sup>26</sup>. Ciężar dowodu, odnośnie do niedotrzymania przez agenta rocznego terminu na notyfikację, spoczywa po stronie zleceniodawcy<sup>27</sup>. Francuska praktyka sądowa wykazuje w tym zakresie podejście bardziej lub mniej liberalne w zależności od konkretnego przypadku (przesłanie faksem<sup>28</sup>, list polecony za potwierdzeniem odbioru<sup>29</sup>). W konsekwencji brak podstaw do twierdzenia, jakoby art. L 134-12 Code de commerce w związku z przepisami Code de procédure civile (kodeks postępowania cywilnego) narzucał formę notyfikacji, w tym notyfikację listem poleconym za potwierdzeniem odbioru, choć jest to forma zalecana i najczęściej stosowana ze względów dowodowych.

Francja notyfikowała jako krajowy środek wykonawczy do dyrektywy 86/653 Loi n° 91-593 du 25.6.91<sup>30</sup> relative aux rapports entre les agents commerciaux et leurs mandants (Ustawa nr 91-593 z 25 czerwca 1991 r. w sprawie stosunków między przedstawicielami handlowymi a ich zleceniodawcami), przy czym ustawa ta została unieważniona 21 września 2000 r. mocą Ordonnance n° 2000-912 du 18 septembre 2000 relative à la partie Législative du code de commerce (art. 4 ust. I pkt 40) (Zarządzenie nr 2000-912 z 18 września 2000 w sprawie części legislacyjnej kodeksu handlowego). Aktualnie przejawem wdrożenia dyrektywy 86/653 w francuskim porządku prawnym jest art. 134-12 Code de commerce.

Dyrektywa 86/653 jest adresowana do państw, ponieważ wymaga wdrożenia, wobec czego nie wywołuje skutku bezpośredniego, to znaczy jednostki nie mogą powoływać się na dyrektywę bezpośrednio przed sądem krajowym przeciwko innej jednostce. Zasada ta nie zwalnia jednak sądu krajowego z obowiązku dokonywania prowsólnotowej wykładni prawa krajowego, wobec czego przepis art. 134-12 Code de commerce powinien być interpretowany w świetle treści i celów dyrektywy 86/653 z takim ograniczeniem, że wykładnia prowsólnotowa ww. francuskiego przepisu nie może prowadzić do wniosków *contra legem*.

<sup>26</sup> Me Catoni, *La notification des droits en cas de cessation de contrat d'agence : l'Agent commercial avr.* 2005.

<sup>27</sup> Etude Cahier pratique rédigé par : Inforeg, *Les conséquences juridiques et financières de la fin de la relation contractuelle entre l'agent commercial et son mandant*, Cahiers de droit de l'entreprise n° 1, Janvier 2012, prat. 3, Service d'information réglementaire, aux entreprises de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris. Fragment : « L'agent commercial perd le droit à réparation s'il n'a pas notifié au mandant son intention de faire valoir ce droit dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat. Il incombe au mandant d'établir que la réclamation de l'agent commercial est tardive. Il n'existe aucun formalisme quant à cette notification, même si en pratique l'envoi en LRAR est recommandé pour des questions de preuve. » (LRAR – lettre recommandée avec accusé de réception » lub « lettre recommandée avec avis de réception » oznacza list polecony za potwierdzeniem odbioru.

<sup>28</sup> T. com. Paris, 7e ch., 6 mars 2007, Société SKS Autozubehör Vertrieb GMBH c/ SAS Valeo SA Systèmes d'essuyage : JurisData n° 2007-339154.

<sup>29</sup> CA Lyon, 1re ch. civ., 7 janv. 2010, Société SOREC Sarl c/ Société Boiron SA : JurisData n° 2010-027743 – CA Paris, pôle 5, 5e ch., 24 nov. 2011, Sarl Agence Alain Auclair c/ Henri Benollol : JurisData n° 2011-030606.

<sup>30</sup> Oficjalna baza notyfikowanych krajowych środków wykonawczych, źródło: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/NIM/?uri=CELEX:31986L0653&qid=1522050268418> [dostęp 23.03.2018].

Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem Trybunału Sprawiedliwości, mimo że ustanowiony przez art. 17 dyrektywy system ma charakter bezwzględnie obowiązujący, zwłaszcza w kwestii ochrony przedstawiciela handlowego po rozwiązaniu umowy, to jednak nie daje on szczegółowych wskazówek dotyczących sposobu obliczania wymiaru świadczenia wyrównawczego lub odszkodowania z tytułu rozwiązania umowy. Trybunał orzekł zatem, że w tym zakresie państwa członkowskie mogą wykonywać swoje uprawnienia dyskrecjonalne w kwestii wyboru metod obliczania świadczenia wyrównawczego lub odszkodowania<sup>31</sup>.

Odszkodowanie przewidziane w art. L 134-12 Code de commerce nie jest odszkodowaniem z tytułu utraty klienteli<sup>32</sup>. Odszkodowanie to kompensuje utracone prowizje związane z eksploatacją klienteli należącej do kogoś innego. Specyfika tego odszkodowania wynika między innymi z tego, że może się ono kumulować z odszkodowaniem z innych tytułów, np. z tytułu wypowiedzenia umowy agencyjnej ze skutkiem natychmiastowym czy też z tytułu wcześniejszego rozwiązania umowy zawartej na czas określony<sup>33</sup>. Zakończenie umowy agencyjnej, nawet zawartej na czas określony, daje prawo do naprawienia szkody wynikającej z utraty w przyszłości przychodów czerpanych z eksploatacji wspólnej klienteli, podczas gdy wcześniejszy charakter zakończenia umowy agencyjnej daje prawo do naprawienia szkody wynikającej z utraty prowizji aż do daty umownie przewidzianej<sup>34</sup>.

Prawo francuskie nie reguluje wysokości odszkodowania, którego beneficjentem jest przedstawiciel handlowy w związku z rozwiązaniem umowy. Prawo wskazuje jedynie, że odszkodowanie to ma na celu naprawienie szkody poniesionej przez agenta w sytuacji, gdy agent zostaje pozbawiony prowizji, których byłby beneficjentem w przypadku normalnego wykonywania umowy, oraz gdy agent nie może amortyzować kosztów i nakładów, które poniósł w związku z wykonaniem umowy i za zgodą zleceniodawcy. Po pierwsze, jeśli chodzi o wyliczenie szkody, to sędziowie orzekający posiadają w tym zakresie suwerenne kompetencje ocenne<sup>35</sup>. Po drugie, Sąd Najwyższy (la Cour de cassation) nie wykonuje w tym zakresie kontroli<sup>36</sup>. Po trzecie, utarta praktyka stosowana przez sądy pro-

<sup>31</sup> Wyrok Trybunału (czwarta izba) z dnia 3 grudnia 2015 r. w sprawie C-338/14 *Quenon K. SPRL przeciwko Beobank SA i Metlife Insurance SA.*, pkt 24.

<sup>32</sup> Cass. com., 25 juin 2002: Bull. civ. 2002, IV, n° 109; JurisData n° 2002-01499; Contrats, conc. consom. 2002, comm. 152, obs. L. Leveneur; D. 2002, p. 2467, obs. E. Chevrier; RTD com. 2003, p. 158, obs. B. Bouloc.

<sup>33</sup> Cass. com., 14 juin 2005, n° 03-14.401; Lettre distrib. juill./août 2005. – CA Amiens, 2 avr. 2009: JurisData n° 2009-377817; Contrats, conc. consom. 2009, comm. 218, obs. N. Mathey. – Cass. com., 23 avr. 2003: Bull. civ. 2003, IV, n° 55; Contrats, conc. consom. 2003, comm. 121, obs. L. Leveneur.

<sup>34</sup> CDE 2003, n° 5, obs. Ph. Gri-gnon; JCP E 2004, 464, obs. Ph. Grignon; D. 2003, p. 1362, obs. E. Chevrier et p. 2883, note D. Ferrier.

<sup>35</sup> Cass. com., 20 mai 1969 : JCP G 1970, II, n° 16189 bis, note P.L. – Cass. com., 20 mars 1972 : JCP G 1973, II, n° 17297, note J. H. - Cass. com., 24 mai 2011 : JurisData n° 2011-010304; Contrats, conc. consom. 2011, comm. 165, obs. N. Mathey.

<sup>36</sup> Cass. com., 25 mars 2003, n° 01-15.507.



wadzi do wyliczenia odszkodowania równego dwuletnim prowizjom wyliczonym jako średnie z ostatnich trzech lat wykonywania umowy<sup>37</sup>. W konsekwencji z orzecznictwa sądów francuskich wynika, że odszkodowanie jest wyliczane poprzez odniesienie do wszystkich prowizji brutto (w tym VAT) agenta w trakcie trwania ostatnich lat umowy agencyjnej, na przykład ostatnich trzech lat, i co do zasady jest równe wysokości dwuletniej prowizji<sup>38</sup>.

Dyrektywa 86/653 nie narusza zastosowania ustawodawstw państw członkowskich, które przewidują natychmiastowe rozwiązanie umowy agencyjnej z powodu niespełnienia obowiązków w całości lub częściowo przez jedną ze stron oraz w przypadku wystąpienia wyjątkowych okoliczności<sup>39</sup>. Oznacza to, że dyrektywa nie ogranicza zakresu zastosowania art. L 134-13 pkt 1 Code de commerce przewidującego natychmiastowe rozwiązanie umowy agencyjnej w przypadku poważnego przewinienia (fr. *faute grave*) agenta. W konsekwencji ww. przepis kodeksu handlowego francuskiego może być przedmiotem wykładni autonomicznej dokonanej w obrębie francuskiego systemu prawa. W konsekwencji, przywoływane pojęcia języka prawnego i prawniczego są wynikiem tłumaczenia na język polski wyrażen typowych dla francuskiego języka prawnego i prawniczego, które to wyrażenia zakresowo nie zawsze znajdują swój dokładny ekwiwalent znaczeniowy w innym języku. W każdym razie nie jest to język polskich aktów prawnych, a wszystkie pojęcia powinny być przedmiotem autonomicznej wykładni przyjętej w systemie prawnym, z którego dane pojęcie pochodzi.

Pojęcie „*faute grave*” agenta użyte w art. L 134-13 pkt 1 francuskiego kodeksu handlowego może być tłumaczone w różny sposób, w tym przede wszystkim jako „ciężkie/poważne niedbalstwo” lub „ciężkie przewinienie”, a także jako odpowiednik łacińskiego *culpa lata*<sup>40</sup>. Słowo „grave” jest przymiotnikiem o znaczeniu: ciężki, poważny, ważny, istotny, natomiast słowo „faute” jest rzeczownikiem o znaczeniu bardziej wieloznacznym i wielokontekstowym. W języku ogólnym prawniczym słowo „faute” oznacza: 1) błąd, pomyłka, nieuwaga; 2) wina, czyn zawiniony; 3) wykroczenie, uchybienie, zawinienie; 4) niedbalstwo, brak staranności; 5) brak, niedostatek; 6) błąd, wada<sup>41</sup>.

Za poważne przewinienie agenta francuskie sądy uznawały: 1) każde uchybienie obowiązkowi lojalności, które może wpływać na wspólną celowość umo-

<sup>37</sup> Na przykład wyrok Sądu Apelacyjnego w Rouen z dnia 1 października 2015 r. oraz wyrok Sądu Najwyższego (Cour de cassation), Izba Handlowa, z dnia 20 października 2015 r. Najczęściej przywoływane w doktrynie: V. par ex. CA Aix-en-Provence, 2 mai 1975 et CA Paris, 6 nov. 1975: D. 1976, jurispr. p. 344, obs. J. Hémard. – V. aussi Cass. com., 9 oct. 1990: JCP E 1991, II, 211, note J.-J. Hanine).

<sup>38</sup> Etude Cahier pratique rédigé par : Inforeg, *Les conséquences juridiques et financières de la fin de la relation contractuelle entre l'agent commercial et son mandant*, Cahiers de droit de l'entreprise n° 1, Janvier 2012, prat. 3, Service d'information réglementaire, aux entreprises de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris.

<sup>39</sup> Art. 16 dyrektywy 86/653.

<sup>40</sup> J. Pieńkoś, *Francusko-polski leksykon – Prawo, Ekonomia, Handel*, PWN, Warszawa 1995, s. 457.

<sup>41</sup> Tamże, s. 457.

wy i które czyni niemożliwym dalsze utrzymywanie stosunku umownego; 2) fakt reprezentowania przez agenta spółek konkurencyjnych przy obowiązywaniu klauzuli wyłączności, która zakazywała agentowi sprzedaży produktów konkurencyjnych bez zgody zleceniodawcy<sup>42</sup>; 3) obniżenie obrotów lub utrata klientów, o ile zleceniodawca udowodni, że są one wynikiem niewystarczającej aktywności agenta, który nie wykonywał umowy z należyтым profesjonalizmem. Dodatkowo zleceniodawca nie może powoływać się na niewystarczającą aktywność agenta ani na spadek sprzedaży, jeśli w umowie nie została przewidziana klauzula ustalająca wskaźniki celów<sup>43</sup>.

Powyższa praktyka wynika ze specyfiki umowy agencyjnej, w szczególności wzajemnych obowiązków stron przewidzianych w art. L 134-4 Code de commerce, zgodnie z którym umowy pomiędzy przedstawicielami handlowymi a zleceniodawcami są zawierane we wspólnym interesie obu stron, stosunki między przedstawicielem handlowym a zleceniodawcą podlegają obowiązkowi lojalności i wzajemnemu obowiązkowi informacyjnemu, przedstawiciel handlowy musi wykonywać umowę z należyтым profesjonalizmem, a zleceniodawca musi umożliwić przedstawicielowi handlowemu wykonywane umowy. W rezultacie najczęściej pojawia się definicja „poważnego przewinienia” jako tego, które stanowi poważne zagrożenie dla celowości wspólnej umowy. Dekret z 1958 r. mówił o „przewinieniu” bez kwalifikowania go, ale z czasem orzecznictwo sądów francuskich dodało, że przewinienie pozbawiające odszkodowania musi być poważne<sup>44</sup>, co z kolei z czasem zostało skodyfikowane.

Podsumowując, jedną z konsekwencji finansowych zakończenia umowy agencyjnej jest prawo agenta do odszkodowania kompensującego poniesioną szkodę, z wyjątkiem sytuacji, w której agent nie zawiadomił zleceniodawcy w ciągu roku od rozwiązania umowy agencyjnej, że zamierza dochodzić swych praw, lub agent dopuścił się poważnego przewinienia (fr. *faute grave*). Postanowienia umowne przewidujące inne przyczyny odmowy przyznania odszkodowania byłyby obarczone sankcją nieważności. W tym kontekście ocena powagi „przewinienia” jest pozostawiona suwerennej decyzji sędziego orzekającego w danym przypadku, a wysokość odszkodowania z tytułu utraconych prowizji może wynieść maksymalnie równowartość dwuletnich prowizji wyliczonych jako średnie prowizje z kilku (np. trzech) ostatnich lat normalnego wykonywania umowy agencyjnej. Oprócz odszkodowania z tytułu utraconych prowizji agentowi przysługuje odszkodowanie tytułem poniesionych kosztów i nakładów, na które zgodę wyraził zleceniodawca.

<sup>42</sup> Por. I. Mycko-Katner, *Umowa agencyjna*, Wolters Kluwer business, Warszawa 2012, s. 279.

<sup>43</sup> Etude Cahier pratique rédigé par : Inforeg, *Les conséquences juridiques et financières de la fin de la relation contractuelle entre l'agent commercial et son mandant*, Cahiers de droit de l'entreprise n° 1, Janvier 2012, prat. 3, Service d'information réglementaire, aux entreprises de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris.

<sup>44</sup> V. Paris, 30 janv. 1965: JCP 65, éd. G, IV, 73 i orzecznictwo cytowane przez J.-M. Leloup, *Les agents commerciaux: statuts juridiques, stratégies professionnelles*, Delmas, 1995, s. 202–204.

Sylwia Majkowska-Szulc

## AGENT'S RIGHT TO COMPENSATION FOR THE TERMINATION OF THE AGENCY CONTRACT IN THE LIGHT OF FRENCH LAW

Agent's right to compensation for the termination of the agency contract in the light of French law is different than in the light of Polish law despite the harmonization measures prescribed by the directive 86/653 on the coordination of the laws of the Member States relating to self-employed commercial agents. One of the consequences of the financial termination of an agency contract is the agent's right to compensation for the damage suffered, except the situation where the agent has not notified the principal, within one year after the termination of the agency contract, that the agent intended to claim his/her principal for the compensation where the agent has committed a serious misconduct (fr. "*faute grave*"). Contractual clauses providing for other grounds for refusal to award damages would be subject to a sanction of nullity. In this context, the assessment of the gravity of the „offense” (fr. "*faute*") is left to the sovereign decision of the adjudicating judge in the case in question. Moreover, the amount of compensation for lost commissions can amount to a maximum of two years commissions calculated as average commissions from several (e.g. three) past years of normal performance of the agency contract. Finally, the agent is entitled to compensation for costs and expenses incurred by the principal.

