
RECHTBANK VAN KOOPHANDEL BRUSSEL 12 JULI 2013

TUSSENPERSONEN (HANDEL)**Agentuur – Dringende reden – Schending van exclusiviteitsverplichting**

De verkoop van een concurrerend product door de handelsagent, losstaand van enige contractuele exclusiviteitsverplichting, vormt een schending door de agent van diens verplichting om loyaal en te goeder trouw te handelen, dewelke een ernstige tekortkoming uitmaakt en bijgevolg de onmiddellijke beëindiging van de handelsagentuurovereenkomst door de principaal rechtvaardigt. Het optreden als “cliëntaanbrenger” voor beleggingsproducten van een concurrent is in strijd met de wettelijke exclusiviteitsverplichting van de agent.

INTERMEDIAIRES COMMERCIAUX**Agent commercial – Manquement grave – Violation d’une obligation d’exclusivité**

Même en l’absence d’une clause contractuelle d’exclusivité, la vente par l’agent d’un produit concurrent emporte une violation de son obligation légale d’agir de manière loyale et de bonne foi. Pareille violation constitue un manquement grave justifiant la rupture immédiate du contrat d’agence commerciale. L’intervention au profit d’un concurrent comme « apporteur d’affaires » dans le domaine des produits de placement est incompatible avec l’obligation d’exclusivité de l’agent.

Beobank NV / BVBA M.

Zet.: A.-M. Witters, Ph. Matheï en L. Ryckaert (rechters in handelszaken)

Pl.: Mrs. D. Bracke, M. Liese en M. De Feyter loco F. Willems

(...)

III. De feiten en de bespreking

De feiten kunnen als volgt worden samengevat.

Op 9 juli 1997 sloten eiseres en M. een overeenkomst van gevolmachtigd agent en ondertekenden zij twee aanhangsels, ten gevolge waarvan M. als handelsagent verbonden was ten aanzien van eiseres.

Wat betreft de exclusiviteitsverplichtingen van de agent, voorziet de overeenkomst van gevolmachtigd agent d.d. 9 juli 1997 (stuk 1 eiseres) in de volgende bepalingen:

Artikel 3: “*De agent zal, binnen de perken van de volmacht, uitsluitend de NV Citibank Belgium vertegenwoordigen. Hij zal de exclusiviteit zowel rechtstreeks als onrechtstreeks moeten naleven en het principe ervan niet omzeilen door tussenplaatsing van natuurlijke of rechtspersonen. Deze exclusiviteitsregel is toepasselijk op alle spaar- en beleggingsproducten, tenzij deze laatsten niet tot het door de Bank aangeboden gamma zou behoren. Deze exclusiviteitsregel is een essentieel kenmerk van onderhavige overeenkomst en moet steeds worden nageleefd.*”

Het aanhangsel aan de overeenkomst van gevolmachtigd agent (stuk 2 eiseres) voorziet in dit verband in de volgende bepaling:

Artikel 2: “*Er wordt eraan herinnerd dat met betrekking tot de bank- en beursactiviteiten de agent uitsluitend de hier optredende bank zal vertegenwoordigen. Zelfs voor activiteiten die de bank zelf niet uitoefent, zal de agent zich onthouden een andere kredietinstelling te vertegenwoordigen.*”

Het is duidelijk dat artikel 3 van de overeenkomst van gevolmachtigd agent dient samengelezen te worden met artikel 2 van het aanhangsel. Het aanhangsel bepaalt immers dat “*partijen verwijzen naar het contract van gevolmachtigd agent getekend op 9 juli 1997, waarvan de bepalingen onverminderd van kracht blijven voor zover er door onderhavige overeenkomst niet van afgeweken wordt*”.

De verplichting tot exclusiviteit van M. is zelfs een wettelijk opgelegde verplichting. Artikel 10, § 1 van de wet van 22 maart 2006 betreffende de bemiddeling in bank- en beleggingsdiensten en de distributie van financiële instrumenten stelt immers het volgende:

“*Onverminderd het bepaalde bij de artikelen 8 en 9, wordt een tussenpersoon bovendien slechts ingeschreven in de categorie ‘agenten in de bank- en beleggingsdiensten’ en wordt zijn inschrijving in deze categorie slechts gehandhaafd, op voorwaarde dat hij, zowel rechtstreeks als onrechtstreeks, voor het geheel van zijn werkzaamheden voor rekening van een gereguleerde onderneming, in naam en voor rekening handelt van één enkele principaal.*”

Deze verplichting wordt strafrechtelijk gesanctioneerd door artikel 21 van voornoemde wet van 22 maart 2006.

Op 14 mei 2009 heeft eiseres de overeenkomst van gevolmachtigd agent met M. met onmiddellijke ingang beëindigd op grond van artikel 19 van de wet van 13 april 1995 betreffende de handelsagentuurovereenkomst (hierna “WHA”), uit hoofde van ernstige tekortkomingen in hoofde van M.

M. had volgens eiseres haar exclusiviteitsverplichting ten aanzien van eiseres geschonden door enerzijds klanten van eiseres door te verwijzen naar een vertegenwoordiger van K.

voor beleggingen die niet door eiseres werden aangeboden, en anderzijds door actief op te treden als makelaar voor K. Groep NV.

Eiseres – volgens haar eigen zeggen (er wordt geen stuk bijgebracht) – had eind april 2009 via haar ombudsdienst een klacht van een klant ontvangen i.v.m. een belegging in een K.-investeringsproduct, ten gevolge waarvan eiseres begin mei 2009 een intern onderzoek is gestart naar M.

Naar aanleiding van dit interne onderzoek heeft op 7 mei 2009 een onderhoud met de heer M., zaakvoerder van M. plaatsgevonden, waar hij de volgende verklaring heeft afgelegd (stuk 24 eiseres):

“Agent M., te (...), heeft het volgende verklaard:

J.P. ontmoet te hebben in zijn kantoor (2006-2007).

J.P. vroeg M. om geïnteresseerde klanten in K.-producten door te verwijzen naar hem en/of K. J.P. heeft contact genomen met M.

Hij vervolgens klanten X, Y, Z en W in contact heeft gebracht met J.P. Verkoop van producten zelf is buiten weten van hemzelf gebeurd. Te goeder trouw.

Dat hij zelf nooit actief producten van K. verkocht heeft, enkel doorverwezen. Buiten vermelde klanten in punt 2 is er niemand anders aan wie K. werd voorgesteld.

Dat hij zelf nooit enige (noch in commissie, noch in natura) vorm van verloning ontvangen heeft.

Dat hij steeds duidelijk de scheiding heeft gemaakt tussen K. en Citibank (met steeds in het achterhoofd de klanten binnen te halen bij Citibank). Nergens werd er iets op Citibankpapier geschreven, noch ergens stempel gebruikt.

(...)

Dat verkoop van producten van K. steeds plaatsvond buiten het Citibank-agentschap.

Dat hij wel degelijk weet dat hij geen investeringsproducten van andere maatschappen (buiten het Citi-aanbod) mag verkopen.

Dat hij steeds gewerkt heeft met het belang van Citibank voor ogen.

(...)

Dat geen makelaarsovereenkomst heeft met K.

(...)”

(...)

Ingevolge de verklaring afgelegd door de heer M. (zoals hierboven hernomen), alsook ingevolge de telefonische mededelingen van de voorlopig bestuurder van K. Groep NV (bevestigd in een e-mail uitgaande van eiseres d.d. 8 mei 2009), heeft eiseres beslist om de overeenkomst van gevolmachtigd agent met M. te beëindigen met onmiddellijke

ingang, hetgeen zij deed bij schrijven van 14 mei 2009 (stuk 8 eiseres).

(...)

Bij schrijven van 10 juni 2009 van de raadsman van M. aan eiseres, stelt deze dat de opzeg onmiddellijk zou zijn, en formuleert hij daarnaast tevens voorbehoud bij de beëindiging van de agentuurovereenkomst.

Bij gerechtsdeurwaardersexploot d.d. 29 december 2009 werd M. op verzoek van eiseres gedagvaard om te verschijnen voor de rechtbank van koophandel te Brussel.

Eiseres vordert in dit verband een materiële schadevergoeding, voorlopig provisioneel begroot op 1 EUR in hoofdsom en 1 EUR interesten, alsook een morele schadevergoeding van 2.500 EUR.

Verweerster werd failliet verklaard op 26 september 2011 en curator Francine Pauwels heeft onderhavig geding hervat op 10 januari 2012.

IV. Beoordeling

(...)

Met betrekking tot de tegenvordering

Partijen zijn het eens over de toepasselijkheid van de wet op de handelsagentuur van 13 april 1995 zoals gewijzigd.

Eiseres stelt de overeenkomst van 9 juli 1997 met onmiddellijke ingang te hebben beëindigd en dit op grond van ernstige tekortkomingen aan de zijde van verweerster die iedere verdere professionele samenwerking onmogelijk maakten (art. 19 van de wet op de handelsagentuur). Gelet op de beëindiging van de overeenkomst wegens “dringende reden” kan verweerster aldus eiseres geen aanspraak maken op enige vergoeding.

Artikel 19 WHA maakt het mogelijk de handelsagentuurovereenkomst zonder opzeggingstermijn te beëindigen “wanneer uitzonderlijke omstandigheden elke professionele samenwerking tussen de principaal en de handelsagent definitief onmogelijk maken, of wanneer de andere partij ernstig tekort komt in haar verplichtingen”.

Artikel 19 WHA legt dienaangaande zowel inhoudelijk als formeel na te leven voorwaarden op, dewelke volgens M. niet zouden zijn nageleefd door eiseres.

Voor wat de inhoudelijke voorwaarden voor een beëindiging op grond van artikel 19 WHA betreft, wordt in de parlementaire voorbereidingen verwezen naar het begrip “dringende reden” uit het arbeidsrecht, zijnde “een ernstige tekortkoming die elke professionele samenwerking tussen werkgever en werknemer onmiddellijk en definitief onmogelijk maakt”.

Naar analogie met het arbeidsrecht wordt er in de voorbereidende werkzaamheden op gewezen dat “enkel bij een onherstelbare breuk van de vertrouwensrelatie, de zogenaamde

'definitieve vertrouwensbreuk', (...) de overeenkomst onmiddellijk [kan] worden beëindigd" (*Parl.St.* Senaat 1991-92, nr. 355-3, p. 44; zie tevens A. MOTTET HAYGAARD en T. FAELLI, "Chronique de jurisprudence relative à la loi du 13 avril 1995 sur le contrat d'agence commerciale (1995-2004)", *D.A. O.R.* 2005, p. 230).

In de *memorie van toelichting* bij de wet betreffende de handelsagentuurovereenkomst worden onder meer volgende voorbeelden aangehaald als "ernstige tekortkoming" in de zin van artikel 19 WHA:

- het aanvaarden door de handelsagent van steekpenningen;
- overtredingen van contractuele bepalingen die de handelsagent verbieden transacties te sluiten voor eigen rekening of te handelen voor concurrerende bedrijven;
- aanwijzing door de principaal van een tweede handelsagent terwijl de overeenkomst het alleenrecht toekende (*Parl.St.* Senaat 1991-92, 355-1, p. 18).

In de Belgische rechtspraak werd zelfs reeds geoordeeld dat de verkoop van een concurrerend product door de handelsagent, losstaand van enige contractuele exclusiviteitsverplichting, een schending vormt door de agent van diens verplichting om loyaal en te goeder trouw te handelen (art. 6 WHA), dewelke een ernstige tekortkoming uitmaakt in de zin van artikel 19 WHA en bijgevolg de onmiddellijke beëindiging van de handelsagentuurovereenkomst door de principaal rechtvaardigt (*Gent* 18 juni 2007, *D.A. O.R.* 2007, p. 445).

De bij artikel 19 WHA opgelegde formele voorwaarden zijn de volgende.

Opdat een partij bij de agentuurovereenkomst zich op het regime van artikel 19 WHA kan beroepen, dient hij de overeenkomst te beëindigen binnen de 7 werkdagen na kennisname van de feiten. Deze partij mag dus niet langer dan 7 werkdagen vóór de effectieve beëindiging op de hoogte zijn geweest van de ingeroepen uitzonderlijke omstandigheden of van de ingeroepen ernstige tekortkoming (E. DURSIN, "Beëindiging van de handelsagentuurovereenkomst" in P. NAEYAERT en E. TERRY (eds.), *Beëindiging van overeenkomsten met handelstussenpersonen*, Brugge, die Keure, 2009, p. 176).

Deze termijn van 7 werkdagen begint te lopen de dag na de kennisname van de feiten, en men neemt aan dat de effectieve "kennisname" plaatsvindt op het ogenblik dat de partij die wenst te beëindigen met zekerheid kennis heeft van de feiten en alle omstandigheden die de feiten het karakter geven van een ernstige tekortkoming (of uitzonderlijke omstandigheid) (*Cass.* 8 november 2007, *RW* 2008-09, 276, www.cass.be).

Vervolgens wordt nog een tweede vormvoorwaarde en na te leven termijn opgelegd aan de partij die de agentuurovereenkomst wenst te beëindigen. Op grond van het derde lid van

artikel 19 WHA kunnen alleen de uitzonderlijke omstandigheden of de ernstige tekortkomingen waarvan met een nauwkeurige motivering kennis is gegeven bij gerechtsdeurwaardersexploot of bij een ter post aangetekende brief, verzonden binnen 7 werkdagen na de beëindiging, worden aangevoerd ter rechtvaardiging van de beëindiging.

In casu heeft volgens de stelling van eiseres M. haar conventionele exclusiviteitsverplichting ten aanzien van eiseres geschonden door enerzijds Citibank-cliënteel door te verwijzen naar een makelaar/agent/bediende van K., en anderzijds door zelf actief op te treden als makelaar van K.

De aanleiding voor de beëindiging met onmiddellijke ingang was voor eiseres inderdaad de expliciete mededeling van de heer M. dat hij (minstens 4) Citibank-klienten naar een agent/makelaar/bediende van K. had doorverwezen, alsook de telefonische mededeling van de voorlopige bewindvoerder van K. Groep NV dat M. als makelaar ingeschreven stond in de boekhouding van K. Groep NV.

Deze feiten vormden voor eiseres inderdaad de aanleiding voor de definitieve beëindiging van de agentuurrelatie met M. met onmiddellijke ingang per 14 mei 2010.

In tegenstelling tot wat M. stelt in besluiten (p. 44) stonden deze feiten wel degelijk zeer duidelijk vermeld in het door eiseres op 14 mei 2009 aan M. verzonden schrijven.

Het (eerste) feit dat M. cliënten heeft doorverwezen naar een agent/makelaar/bediende van K., heeft haar zaakvoerder, M., zelf erkend in zijn verklaring d.d. 7 mei 2009, waarin hij onder meer het volgende stelt:

"J.P. ontmoet te hebben in zijn kantoor (2006-2007).

J.P. vroeg M. om geïnteresseerde klanten in K.-producten door te verwijzen naar hem/en/of K. J.P. heeft contact genomen met M.

Hij vervolgens klanten X, Y, Z en W in contact heeft gebracht met J.P. Verkoop van producten zelf is buiten weten van hemzelf gebeurd. Te goeder trouw.

Dat hij zelf nooit actief producten van K. verkocht heeft, ***enkel doorverwezen. Buiten vermelde klanten in punt 2 is er niemand anders aan wie K. werd voorgesteld.***" (eigen benadrukking)

Hierover bestaat bijgevolg geen betwisting. Ook in besluiten erkent M. werkzaam te zijn geweest als cliëntenaanbrenger en klanten van Citibank te hebben doorverwezen naar een agent/makelaar/bediende van K. (bv. besluiten M. p. 45, onder punt 8.2.4.), doch stelt zij eenvoudigweg dat dergelijke activiteiten niet als "bankbemiddeling" kunnen worden gekwalificeerd en daardoor geen schending van haar exclusiviteitsverplichting ten aanzien van eiseres zouden kunnen bewerkstelligen.

De rechtbank treedt de stelling van eiseres bij dat ook het optreden als "cliëntenaanbrenger" voor beleggingsproduc-

ten van concurrent K. *in casu* in strijd is met de contractuele/wettelijke exclusiviteitsverplichting van M. Die maakt, onder meer, geen onderscheid tussen actieve of passieve benadering van cliënteel en is ruim geformuleerd.

(...)

In tegenstelling tot wat verweerster voorhoudt heeft zij zich met de 2 hogervermelde feiten wel degelijk bezondigd aan een ernstige inbreuk op de loyauteitsverplichting die elke verdere samenwerking onmiddellijk en definitief onmogelijk maakte.

Bijgevolg dient niet verder ingegaan te worden op de andere door eiseres aangehaalde tekortkomingen temeer daar deze slechts later (lees na beëindiging) aan eiseres bekend werden en dus niet voldoen aan de vereisten van artikel 19 WHA.

Gelet op wat voorafgaat maakt verweerster ten onrechte aanspraak op een vervangende opzegvergoeding en op een uitwinningsvergoeding.

(...)

M. vordert ten slotte de veroordeling van eiseres tot betaling van een schadevergoeding op grond van artikel 21 WHA

voor de door haar gemaakte kantoorkosten en geleden schade naar aanleiding van de beëindiging van het door eiseres toegekende krediet. Zij begroot haar vordering provisioneel op 1 EUR.

Artikel 21 WHA bepaalt nochtans het volgende:

“Voor zover de handelsagent recht heeft op de uitwinningsvergoeding bepaald in artikel 20 en het bedrag van deze vergoeding de werkelijk geleden schade niet volledig vergoedt, kan de handelsagent, mits hij de werkelijke omvang van de beweerde schade bewijst, boven deze vergoeding schade-loosstelling verkrijgen ten belope van het verschil tussen het bedrag van de werkelijk geleden schade en het bedrag van die vergoeding.”

Eiseres heeft reeds aangetoond dat M. geen recht heeft op de uitwinningsvergoeding van artikel 20 WHA. Aangezien M. geen recht heeft op dergelijke uitwinningsvergoeding, heeft zij ook geen recht op de bijkomende vergoeding op grond van artikel 21 WHA.

(...)

Note

Ce jugement est coulé en force de chose jugée.