

BELGISCHE SENAAT**SENAT DE BELGIQUE****ZITTING 1977-1978****SESSION DE 1977-1978**

12 APRIL 1978

12 AVRIL 1978

Voorstel van wet tot wijziging van de wet van 14 juli 1971 betreffende de handelspraktijken**Proposition de loi modifiant la loi du 14 juillet 1971 sur les pratiques du commerce**

(Ingediend door de heer Akkermans c.s.)

(Déposée par M. Akkermans et consorts)

TOELICHTING**DEVELOPPEMENTS**

Dit wetsvoorstel heeft tot doel een aantal wijzigingen aan te brengen in de artikelen 22 en 23 van de wet van 14 juli 1971 betreffende de handelspraktijken die de verkopen met verlies verbieden.

Deze artikelen zijn te vinden in het Hoofdstuk II, Afdeling 1, van de wet betreffende de handelspraktijken.

De ervaring na 6 jaar toepassing van de wet leert dat deze bepalingen, die tot doel hebben een destructieve concurrentiepraktijk te verbieden, niet alleen aanleiding gaven tot zeer moeilijke interpretatievragen, doch ook kunnen omzeild worden door tal van technieken en afspraken tussen leveranciers en voortverkopers.

Bovendien roept het beteugelingssysteem van de huidige wet, gelet op het bijzonder karakter van deze promotieverkopen, (beperkte duur van de promoties, bewijslast, enz.) specifieke problemen op.

De vastgestelde verkooppraktijken, waarbij een beperkt aantal produkten aan de verbruiker te koop worden aangeboden gedurende een korte periode, aan prijzen die vaak lager zijn dan de aankooprijzen van groothandelaars, is vernietigend voor de kleinhandel. De verbruikers die op het eerste gezicht het voordeel genieten van deze kunstmatig lage prijzen, betalen in feite de kostprijs van deze verkoopstechniek. Het kan niet ontkend worden dat de enorme en kunstmatige prijsverminderingen, op een beperkt aantal lokartikelen — om het even of de vermindering toegestaan wordt

La présente proposition de loi vise à apporter un certain nombre de modifications aux articles 22 et 23 de la loi du 14 juillet 1971 sur les pratiques du commerce, qui interdisent les ventes à perte.

Ces articles figurent au Chapitre II, Section 1, de cette loi.

Après six années d'application, il est apparu, à l'expérience, que ces dispositions destinées à interdire des pratiques destructives en matière de concurrence n'ont pas seulement donné lieu à des questions d'interprétation fort ardues, mais qu'elles peuvent aussi être éludées par les techniques et les ententes les plus diverses entre fournisseurs et revendeurs.

En outre, eu égard au caractère particulier de ces ventes promotionnelles (promotions de durée limitée, charge de la preuve, etc.), le système de répression de la loi actuelle crée des problèmes spécifiques.

Les pratiques de vente que l'on a constatées et qui consistent à offrir au consommateur, pendant une courte période, un nombre limité de produits à des prix souvent inférieurs aux prix d'achat payés par les grossistes ruinent le commerce de détail. Les consommateurs qui, à première vue, tirent profit de ces bas prix factices supportent en réalité le coût de pareilles techniques de vente. Il est indéniable que les énormes réductions artificielles de prix accordées — que ce soit par le producteur, l'importateur, un grossiste ou un détaillant — sur un nombre limité d'articles en réclame sont ré-

door een producent, een invoerder, een groothandelaar of een kleinhandelonderneming — verhaald worden op andere produkten of in andere distributiekanaalen en dus uiteindelijk op de verbruikers.

Het toekennen van economisch niet verantwoorde kortingen of voordelen door producenten of leveranciers aan distributieondernemingen — om het even of dit gebeurt onder druk van economisch machtige distributieondernemingen of op vrijwillige basis — houdt tenslotte een gevaar in voor een gezond beheer en voor de rendabiliteit en het voortbestaan van deze ondernemingen. Het aantal ondernemingen dat ten gevolge van een politiek van overdreven kortingen en bevoordeling van de grootdistributie in moeilijkheden geraakt stijgt voortdurend.

Aangezien op basis van de huidige wet niet kan opgetreden worden tegen de aangeklaagde praktijken, stellen de indieners de volgende wijzigingen voor :

1. Het opschrift van Afdeling 1 zou moeten gewijzigd worden als volgt :

« Verkoop met verlies of met uitzonderlijk beperkte winstmarge. »

Reeds volgens de huidige wet wordt een verkoop met uitzonderlijk beperkte winstmarge gelijkgesteld met een verkoop met verlies. Het begrip verkoop met uitzonderlijk beperkte winstmarge dient voor alle duidelijkheid opgenomen te worden in het opschrift van de afdeling.

2. Het eerste lid dient een principieel verbod te bepalen van verkoop met verlies of met een uitzonderlijk beperkte winstmarge en dit zowel voor de verkoop van produkten als voor de prestaties van diensten.

3. Het tweede lid dient te bepalen wanneer een produkt geacht wordt met verlies of met uitzonderlijk beperkte winstmarge te zijn verkocht, respectievelijk een dienst met verlies of met uitzonderlijk beperkte winstmarge te zijn gepresteerd.

Voor wat betreft de diensten en de produkten rechtstreeks verkocht door een producent aan verbruiker moet de verkoopprijs minstens gelijk zijn aan de reële kostprijs, vermeerderd met een niet uitzonderlijk beperkte winstmarge.

De wet zelf of uitvoeringsbesluiten kunnen bepalen welke de elementen zijn voor de berekening van de reële kostprijs.

Voor wat de voortverkoop van produkten betreft dient de verkoopprijs minstens gelijk te zijn aan de faktuurprijs :

— Uitsluitend verminderd met de op de faktuur vermelde, op het ogenblik van de fakturering vaststaande en krachtens de afdeling « handelsdiskriminaties » (zie verder) toegelaten kortingen;

— En vermeerderd met een percentage van algemene onkosten en met een aanvaardbare winstmarge.

Voor het berekenen van het percentage van algemene onkosten, dat gevoegd wordt bij de faktuurprijs moet in de wet een klare, gemakkelijk hanteerbare, formule opgenomen worden. Deze formule zou het principe moeten bevatten dat de

cupérées sur d'autres produits ou dans d'autres secteurs de distribution, et retombent donc en dernière analyse sur le consommateur.

L'octroi, par des producteurs ou des fournisseurs, de remises ou d'avantages sans justification économique à des entreprises de distribution — que ce soit sous la pression de puissantes entreprises de distribution ou en toute liberté — compromet finalement la bonne gestion de ces entreprises ainsi que leur rentabilité et leur survie. Le nombre d'entreprises mises en difficulté par une politique de remises excessives et de faveurs pour les grandes firmes de distribution ne cesse d'augmenter.

Comme la loi actuelle ne permet pas de combattre les pratiques incriminées, nous proposons d'y apporter les modifications suivantes :

1. L'intitulé de la Section 1 devrait être libellé comme suit :

« Des ventes à perte ou à marge bénéficiaire exceptionnellement réduite ».

La loi actuelle assimile à la vente à perte déjà la vente à marge bénéficiaire exceptionnellement réduite. Pour plus de clarté, il est nécessaire de faire figurer la notion de vente à marge bénéficiaire exceptionnellement réduite dans l'intitulé de ladite section.

2. Il faut prévoir, au premier alinéa, une interdiction de principe de la vente à perte ou à marge bénéficiaire exceptionnellement réduite, et ce tant pour les ventes de produits que pour les fournitures de services.

3. Le deuxième alinéa doit préciser quand un produit est censé avoir été vendu, ou un service avoir été fourni, à perte ou avec une marge bénéficiaire exceptionnellement réduite.

Pour les services et produits directement fournis par le producteur au consommateur, le prix de vente doit être au moins égal au prix de revient réel, augmenté d'une marge bénéficiaire non exceptionnellement réduite.

La loi même ou ses arrêtés d'exécution pourront déterminer les éléments à prendre en considération dans le calcul du prix de revient réel.

En ce qui concerne la revente des produits, le prix doit être au moins égal au prix de facture.

— Diminué exclusivement des remises mentionnées sur la facture, définitives au moment de la facturation et autorisées en vertu de la section « Des discriminations commerciales » (voir ci-dessous).

— Et augmenté d'un pourcentage de frais généraux ainsi que d'une marge bénéficiaire acceptable.

En vue du calcul du pourcentage de frais généraux à ajouter au prix de facture, la loi doit prévoir une formule claire et d'application facile. Cette formule devrait énoncer le principe que le total des frais généraux d'une entreprise de dis-

globale algemene onkosten van een distributiebedrijf (zoals financieringskosten, afschrijvingen, huur, algemene administratieve onkosten, enz.) gelijkmatig verdeeld worden over de te koop aangeboden produkten.

Wat betreft het al dan niet uitzonderlijk beperkt karakter van de winstmarge zou in de wet kunnen gespecificeerd worden dat deze winstmarge minstens de helft moet bedragen van de winstmarge die de firma voor gelijke produkten gewoonlijk heeft. Onder winstmarge dient verstaan te worden : de brutowinstmarge, verminderd met de algemene onkosten.

4. Afdeling I « Verkoop met verlies of met uitzonderlijk beperkte winstmarge » dient te worden aangevuld met een nieuwe afdeling, getiteld : « *Handelsdiskriminatie* ».

Diskriminaties ten aanzien van verschillende distributievormen of ten aanzien van verschillende distributieondernemingen kunnen zowel het gevolg zijn van een vrijwillig door een producent gekozen verkoopspolitiek als van een uitoefening van economisch machtsmisbruik van een distributieonderneming.

Handelsdiskriminaties betreffen op de eerste plaats handelspraktijken die de loyale concurrentie verstoren en dienen bijgevolg in deze wet te worden verboden. Dit verbod is bovendien het noodzakelijk complement van het verbod van verkoop met verlies.

Het is immers al te gemakkelijk het verbod van verkoop met verlies te omzeilen door de kost van dit verkoopssysteem te verleggen naar het produktie- of distributiestadium dat aan de einddistributie voorafgaat.

De faktuurprijs, die als basis dient voor het bepalen van een verkoop met verlies of met uitzonderlijk beperkte winstmarge, wordt immers beïnvloed door alle mogelijke kortingen (kwantumkortingen, eindejaarskortingen) en andere rechtstreekse of onrechtstreekse voordelen die sommige distributieondernemingen genieten (betalingsfaciliteiten, terbeschikkingstelling van personeel, tussenkomst in reclamekosten, tussenkomst in vervoerkosten, enz...).

Het verbod van verkoop met verlies dient derhalve te worden aangevuld met een verbod van handelsdiskriminaties.

Het volstaat echter niet in de wet een principieel verbod op te nemen dat niet gekoncretiseerd wordt.

Daarom stellen de indieners voor dat de kortingen en de tegenwaarde van rechtstreekse of onrechtstreekse voordelen nooit meer mogen bedragen dan een bepaald percentage van de verkoopprijzen van de te leveren produkten. Dit percentage dat een orde van grootte van 10 pct. niet zou mogen overtreffen zou eventueel per sektor kunnen vastgesteld worden. Om een doeltreffende controle mogelijk te maken zouden de te verlenen kwantumkortingen en betalingsvoorwaarden, enz., vooraf aan alle afnemers moeten bekend zijn.

5. Tenslotte zou in de wet de bewijslast moeten verlegd worden naar de firma die een verkoop tegen sterk verminderde prijzen toepast.

P. AKKERMANS.

**

tribution (frais de financement, amortissements, locations, frais généraux d'administration, etc.) est à répartir uniformément entre les produits offerts en vente.

Quant à savoir si la marge bénéficiaire est exceptionnellement réduite ou non, la loi pourrait spécifier que celle-ci doit atteindre au moins la moitié de la marge bénéficiaire ordinaire de la firme pour des produits identiques. Par marge bénéficiaire, il faut entendre la marge bénéficiaire brute, diminuée des frais généraux.

4. Il y a lieu d'insérer dans la loi, à la suite de la Section 1 (« Des ventes à perte ou à marge bénéficiaire exceptionnellement réduite »), une section nouvelle, intitulée : « *Des discriminations commerciales* ».

Les discriminations que subissent diverses formes ou entreprises de distribution peuvent être dues aussi bien à une politique de vente adoptée en toute liberté par un producteur qu'au fait qu'une entreprise de distribution abuse de sa puissance économique.

Les discriminations commerciales proviennent essentiellement de pratiques qui portent atteinte à la concurrence loyale et doivent dès lors être interdites par la loi proposée. Cette interdiction est d'ailleurs le complément nécessaire de l'interdiction des ventes à perte.

Il est en effet trop facile d'éluder l'interdiction de vendre à perte en déplaçant le coût de ce système vers le stade de la production ou de la distribution qui précède la distribution finale.

Or, on sait que le prix de facture, qui sert de base pour déterminer s'il y a vente à perte ou à marge bénéficiaire exceptionnellement réduite, est influencé par les réductions les plus diverses (dégressifs sur le volume, remises de fin d'année) et par d'autres avantages directs ou indirects dont bénéficient certaines entreprises de distribution (facilités de paiement, personnel mis à leur disposition, intervention dans les frais de publicité ou de transport, etc.).

Par conséquent, l'interdiction des ventes à perte doit être complétée par celle des discriminations commerciales.

Il ne suffit cependant pas de prévoir dans la loi une simple interdiction de principe qui ne soit pas assortie de mesures concrètes.

C'est pourquoi nous proposons que les réductions et la contrevaletur des avantages directs ou indirects ne puissent en aucun cas être supérieures à un certain pourcentage des prix de vente des produits à fournir. Ce pourcentage, qui ne devrait pas dépasser un ordre de grandeur de 10 p.c., pourrait éventuellement être fixé par secteur. Afin de permettre un contrôle efficace, les dégressifs sur le volume à accorder, les conditions de paiement, etc., devraient être connues d'avance de tous les clients.

5. Enfin, la loi devrait imposer la charge de la preuve à la firme qui vend à prix fortement réduits.

**

VOORSTEL VAN WET

ARTIKEL 1

In Hoofdstuk II van de wet van 14 juli 1971 betreffende de handelspraktijken wordt het opschrift van Afdeling 1 gewijzigd als volgt :

« Verkoop met verlies of met uitzonderlijk beperkte winstmarge. »

ART. 2

Artikel 22 van dezelfde wet wordt vervangen als volgt :

« Het is ieder verkoper verboden de verbruiker een produkt te koop te bieden of te verkopen met verlies of met een uitzonderlijk beperkte winstmarge.

Wordt als dusdanig beschouwd, iedere te koop aanbidding of verkoop aan een prijs die niet ten minste gelijk is aan de faktuurprijs, verminderd met de op deze faktuur vermelde, vaststaande en krachtens afdeling 1bis toegelaten kortingen, en vermeerderd met een percentage voor algemene onkosten en een niet uitzonderlijk beperkte winstmarge.

Het percentage voor algemene onkosten wordt berekend per distributieëenheid of -bedrijf in functie van de globale jaaromzet.

De Koning kan voor sommige produkten minimumwinstmarges bepalen. »

ART. 3

In artikel 23, § 1, van dezelfde wet wordt littera f weggelaten.

ART. 4

Hoofdstuk II van dezelfde wet wordt aangevuld met een afdeling 1bis luidende :

« *Afdeling 1bis : Handelsdiskriminaties*

Artikel 23bis.

§ 1. Het is iedere handelaar verboden aan handelaarsvoortverkopers, rechtstreeks of onrechtstreeks kortingen of voordelen toe te kennen, die een tegenwaarde vertegenwoordigen van meer dan tien procent op de verkoopprijzen van de geleverde produkten.

Onder kortingen of voordelen in de zin van dit artikel worden onder meer verstaan :

- Rechtstreekse prijsverminderingen;
- Uitgestelde prijsverminderingen;
- Betalingsfaciliteiten;
- Dienstverlening aan distributieëenheden;

PROPOSITION DE LOI

ARTICLE 1^{er}

Au Chapitre II de la loi du 14 juillet 1971 sur les pratiques du commerce, l'intitulé de la Section 1 est remplacé comme suit :

« Des ventes à perte ou à marge bénéficiaire exceptionnellement réduite. »

ART. 2

L'article 22 de la même loi est remplacé par les dispositions suivantes :

« Il est interdit à tout vendeur d'offrir en vente ou de vendre au consommateur un produit à perte ou avec une marge bénéficiaire exceptionnellement réduite.

Est considérée comme telle toute offre de vente ou vente à un prix qui n'est pas au moins égal au prix de facture, diminué des remises mentionnées sur la facture, définitives et autorisées en vertu de la Section 1bis et augmenté d'un pourcentage pour frais généraux ainsi que d'une marge bénéficiaire non exceptionnellement réduite.

Le pourcentage pour frais généraux est calculé par unité ou entreprise de distribution en fonction du chiffre d'affaires annuel.

Le Roi peut prévoir des marges bénéficiaires minimales pour certains produits. »

ART. 3

Le littera f du § 1^{er} de l'article 23 de la même loi est supprimé.

ART. 4

Le Chapitre II de la même loi est complété par une section 1bis, rédigée comme suit :

« *Section 1bis : Des discriminations commerciales.*

Article 23bis.

§ 1^{er}. Il est interdit à tout commerçant d'accorder directement ou indirectement à des commerçants revendeurs des remises ou des avantages dont la contre-valeur est supérieure à dix pour cent des prix de vente des produits fournis.

Au sens du présent article, on entend notamment par remises ou avantages :

- Les réductions directes de prix;
- Les réductions de prix différées;
- Les facilités de paiement;
- La fourniture de services à des unités de distribution;

— Tussenkomen in reklamekosten, distributiekosten, vervoerkosten, algemene onkosten enz...

De tegenwaarde van voordelen die niet bestaan uit rechtstreekse prijsverminderingen is gelijk aan het quotiënt van de deling van de globale kostprijs van de toegekende voordelen door het faktuurbedrag van de geleverde produkten.

§ 2. Het is iedere handelaar-voortverkoper verboden kortingen of voordelen te bedingen of wetens te aanvaarden die niet beantwoorden aan de voorschriften van § 1 van dit artikel ».

P. AKKERMANS.

J. VAN CANNEYT.

R. GIJS.

M. PANNEELS-VAN BAELEN.

— Les interventions dans les frais de publicité, de distribution ou de transport, dans les frais généraux, etc.

La contre-valeur des avantages autres que les réductions directes de prix est égale au quotient de la division du prix de revient global des avantages accordés par le montant de la facture relative aux produits fournis.

§ 2. Il est interdit à tout commerçant revendeur de stipuler ou d'accepter sciemment des remises ou avantages contraires aux dispositions du § 1^{er} du présent article. »