

BELGISCHE SENAAT**ZITTING 1977-1978**

19 APRIL 1978

Voorstel van wet tot wijziging van de wet van 14 juli 1971 op de handelspraktijken, met het oog op het instellen van een minimumwinstmarge in de handel

(Ingediend door de heer Storme c.s.)

TOELICHTING**A. Inleiding**

Sinds enkele jaren heeft de modernisering van de handel een zeer diverse reeks distributievormen doen ontstaan. De verschillende verkoopsmethodes brengen soms een distorsie teweeg, die aan de grondslag ligt van de prijsverschillen in bepaalde sectoren.

Dat dit ook wel eens gepaard gaat met een agressieve verkoopspolitiek, hoeft niet te verbazen.

Deze wildgroei is het meest opmerkelijk in de sector van de bierhandel, omdat de bradageprijzen meestal aangewend worden als lokmiddel in de distributiesector. Dit kan als volgt geïllustreerd worden.

De structuur van de bierprijs is voor flessenbier de volgende :

- Type Pils (kat. I sup.) :
- Verbruikersprijs, incl. BTW : 192 frank.
- Verbruikersprijs, excl. BTW : 165,52 frank.
- Prijs aan handelaars : 125 frank.
- Ristorno (gemiddeld 10 pct.) : 112,50 frank.
- Marge van de handelaar : 53,02 frank.
- Pct. op de verbruikersprijs : 32,03 frank.

SENAT DE BELGIQUE**SESSION DE 1977-1978**

19 AVRIL 1978

Proposition de loi modifiant la loi du 14 juillet 1971 sur les pratiques du commerce, en vue d'instaurer une marge bénéficiaire minima dans le commerce

(Déposée par M. Storme et consorts)

DEVELOPPEMENTS**A. Introduction**

Depuis quelques années, la modernisation du commerce a donné naissance à un éventail très large de formes de distribution. Or, la diversité des méthodes de vente provoque parfois certaines distorsions, qui expliquent les différences de prix dans certains secteurs.

De plus, on ne s'étonnera guère que, dans certains cas, ces différences résultent d'une politique de vente agressive.

Cette évolution désordonnée se remarque surtout dans le commerce de la bière, où le bradage des prix dans le secteur de la distribution a généralement pour but d'attirer la clientèle. C'est là un phénomène que l'on peut illustrer par l'exemple suivant.

Pour la bière en bouteille, la structure des prix est la suivante :

- Type Pils (catégorie I supérieure) :
- Prix au consommateur, TVA incluse : 192 francs.
- Prix au consommateur, hors TVA : 165,52 francs.
- Prix au distributeur : 125 francs.
- Ristourne (en moyenne 10 p.c.) : 112,50 francs.
- Marge bénéficiaire du distributeur : 53,02 francs.
- Pourcentage du prix au consommateur : 32,03 francs.

Welnu, zeer dikwijls wordt in bepaalde distributiesectoren reclame gemaakt voor een prijs van 125 frank aan verbruiker, prijs die normaal aan handelaars wordt toegekend !

Het is zonder meer duidelijk dat op die wijze de bestaande economische crisis verscherpt wordt in deze sector, die nochtans tot op heden nog heel wat werknemers en handelaars werk verschaft.

De betrokken sector vertegenwoordigt zowat 5 000 zelfstandige handelaars in bieren en waters, die ongeveer 15 000 personen tewerkstelt. Qua tewerkstelling kan hij dus gemakkelijk de vergelijking met de brouwerijsector doorstaan.

Het traditioneel cliënteel ervan is vooral samengesteld uit de Horeca-sector (55 pct. van het bierverbruik) en de huis-aan-huisbestelling (22 pct.).

Samen met de brouwerijsector en de groothandel in algemene voeding, komt hij ook tussen in de verkoop via de levensmiddelenbranche (23 pct.).

Het gevaar is niet denkbeeldig dat ook hier werkloosheid wordt geschapen bij gebreke van tussenkomst van de overheid.

Naast het sociaal-economische aspect, moge ook nog de aandacht worden gevestigd op het menselijk aspect van de bestaande ontwikkeling. De verdwijning van de aan huis bestellende bierhandelaars, die het meest bedreigd worden door bovenvermelde bradagepraktijken, zou betekenen dat bejaarden, minder-validen, gehandicapten, niet-mobiele verbruikers, voor wie de toegang tot de grootwarenhuizen met de aldaar vereiste self-service praktisch afgesloten is, zich niet meer zouden kunnen laten bevoorraden door handelaars, die aan huis komen en voor het aanbrengen van de nodige dranken in huis kunnen zorgen.

Trouwens de rechtspraak heeft in zeer veel gevallen erkend dat een uitzonderlijk beperkte winstmarge met een verkoop met verlies dient te worden gelijkgesteld.

Om evenwel elke verdere verwarring te vermijden, lijkt het aangewezen op dit domein een algemene bevoegdheid aan de Koning te geven opdat duidelijk de met verkoop met verlies gelijkgestelde verkoopsmethodes zouden worden omschreven.

Terloops mag nog aangestipt worden dat het vaststellen van een minimumwinstmarge geen invloed zal uitoefenen op het indexcijfer van de consumptieprijzen. Er wordt, inderdaad, door de agenten van het Ministerie, welke maandelijks belast zijn met de opname van de prijzen, geen rekening gehouden met de prijzen die voor minder dan één maand verlaagd worden : « promotieprijzen ». Zo merkt men dat de in het indexcijfer opgenomen prijs van pilsbier nu reeds ongeveer 190 frank belooft (verbruikersprijs).

Aangezien de meest voorkomende prijzen rond 147 frank liggen, zou een bodemprijs op dit laatste niveau geen weerslag hebben op het indexcijfer.

De bodemprijs zou nochtans de bradageprijzen van 120, 130 of 140 frank wel vermijden.

Or, il arrive très souvent que, dans leur publicité, certains secteur de la distribution affichent un prix de 125 francs au consommateur, prix qui est normalement celui à payer par le distributeur lui-même !

Il va sans dire que le recours à de tels procédés a pour effet d'aggraver la crise économique actuelle dans un secteur qui, aujourd'hui encore, assure cependant un emploi à bon nombre de travailleurs salariés et de commerçants.

Ce secteur comprend en effet quelque 5 000 distributeurs indépendants de bières et d'eaux minérales, lesquels occupent environ 15 000 personnes. Sur le plan de l'emploi, il peut donc aisément soutenir la comparaison avec le secteur de la brasserie.

Sa clientèle principale se compose principalement du secteur Horeca (55 p.c. de la consommation de bière) et des particuliers qui se font approvisionner à domicile (22 p.c.).

Avec le secteur de la brasserie et celui des grossistes en alimentation générale, il fait partie de la branche de la vente des denrées alimentaires (où sa part est de 23 p.c.).

Il est réellement à craindre que, faute d'une intervention des pouvoirs publics, un certain chômage ne frappe également le secteur considéré.

Mis à part le point de vue socio-économique, il convient aussi d'attirer l'attention sur l'aspect humain de l'évolution en cours. Si les négociants en bière livrant à domicile, qui sont le plus menacés par les pratiques de bradage évoquées ci-dessus, venaient à devoir cesser leur activité, les personnes âgées, les invalides, les handicapés, les consommateurs incapables de se déplacer, bref tous ceux à qui il est pratiquement impossible de se fournir dans les grands magasins en raison du système de libre-service auquel on y est astreint, n'auraient plus la ressource de se faire approvisionner à domicile, notamment pour les achats de boissons dont ils ont besoin.

La jurisprudence a d'ailleurs admis dans de très nombreux cas que la vente à marge bénéficiaire exceptionnelle réduite doit être assimilée à la vente à perte.

Néanmoins, pour éviter toute confusion à l'avenir, il paraît indiqué d'accorder au Roi un pouvoir général en la matière, afin que soit clairement défini ce qu'il faut entendre par méthodes de vente assimilées à la vente à perte.

Notons encore en passant que la fixation d'une marge bénéficiaire minima n'aura aucune incidence sur l'indice des prix à la consommation, car les agents du Ministère chargés de procéder au relevé mensuel des prix ne tiennent pas compte des prix sur lesquels il est accordé une réduction pour moins d'un mois, c'est-à-dire des prix promotionnels. Ainsi, par exemple, on constatera que le prix des bières du type Pils qui figure à l'indice est dès à présent d'environ 190 francs (prix à la consommation).

Etant donné que les prix les plus couramment pratiqués se situent aux environs de 147 francs, la fixation d'un prix plancher à ce niveau n'aurait pas d'incidence sur l'indice.

Elle permettrait par contre d'éviter le bradage à des prix de 120, 130 ou 140 francs.

Alhoewel het een economische meeruitgave voor de huisvrouw kan meebrengen, is het uitgesloten dat dit een technische weerslag heeft op het indexcijfer.

Tenslotte mag aangestipt worden dat gelijkaardige problemen van buitensporige kortingen ook voorkomen in de sector van de bakkerijen en van de conservegroenten.

Daarom ware het wenselijk, rekening houdend met de prijsstructuur van bepaalde producten, maatregelen te overwegen in het kader van de wet van 1971 op de handelspraktijken.

Artikel 22 van voormelde wet verbiedt de verkoop met verlies, doch nergens wordt dit begrip nader toegelicht.

Zo kan moeilijk ontkend worden dat de verkoop met een beperkte winstmarge als een verkoop met verlies moet worden beschouwd, omdat de beperkte winstmarge alsdan opgeslopt wordt door de algemene onkosten, de publiciteit, enz.

B. Voorbeelden uit den vreemde

Reeds in 1936 bepaalde de *Robinson Patman Antidiscrimination Act* in de Verenigde Staten van Amerika dat « it shall be unlawful for any person... to sell goods at unreasonable low prices for the purpose of destroying competition or eliminating a competitor ».

Dit principe inspireerde zeer duidelijke andere landen, die de laatste jaren geconfronteerd werden met de reeds gemelde explosieve differentiatie in de handels- en distributiesector.

Zo bepaalt artikel 37 van de zogeheten wet-Royer in Frankrijk d.d. 27 december 1973 :

« Il est interdit à tout producteur, commerçant, industriel ou artisan :

1° De pratiquer des prix ou des conditions de vente discriminatoires qui ne sont pas justifiés par des différences correspondantes du prix de revient de la fourniture ou du service;

2° De faire directement ou indirectement, à tout revendeur, en fraude des dispositions du 1° ci-dessus, des dons en marchandises ou en espèces ou des prestations gratuites de services.

Tout producteur est tenu de communiquer à tout revendeur qui en fera la demande son barème de prix et ses conditions de vente. »

In Nederland werden verschillende prijsverordeningen uitgevaardigd houdende minimumprijzen in de sector van de gedistilleerde dranken.

Derhalve zou het, rekening houdend met de bestaande marktsituatie en met de regeling in andere landen, wenselijk zijn de mogelijkheid voor het opleggen van een minimumprijs in overweging te nemen.

Nochtans moet rekening gehouden worden met het feit dat het instellen van een algemene bodemprijs in strijd zou zijn

S'il est vrai qu'il pourra en résulter une dépense supplémentaire pour la ménagère, il est cependant exclu que cela ait quelque conséquence technique pour l'indice des prix.

On peut signaler enfin que des problèmes analogues créés par des rabais excessifs se posent également dans le secteur de la boulangerie et dans celui des conserves de légumes.

C'est pourquoi il serait souhaitable, compte tenu de la structure des prix de certains produits, d'envisager des mesures dans le cadre de la loi de 1971 sur les pratiques du commerce.

L'article 22 de cette loi interdit les ventes à perte, mais cette notion n'est précisée nulle part.

Or, il serait difficile de nier que les ventes à marge bénéficiaire réduite doivent être considérées comme des ventes à perte, cette marge bénéficiaire réduite étant absorbée par les frais généraux, la publicité, etc.

B. Références aux législations étrangères

En 1936 déjà, le *Robinson Patman Antidiscrimination Act* des Etats-Unis d'Amérique prévoyait que « it shall be unlawful for any person... to sell goods at unreasonable low prices for the purpose of destroying competition or eliminating a competitor ».

Le principe a, de toute évidence, inspiré d'autres pays ayant eu à faire face durant les dernières années à la différenciation explosive dans le secteur du commerce et de la distribution, dont nous avons fait état ci-dessus.

Ainsi, en France, l'article 37 de la « loi Royer » du 27 décembre 1973 comporte les dispositions suivantes :

« Il est interdit à tout producteur, commerçant, industriel ou artisan :

1° De pratiquer des prix ou des conditions de vente discriminatoires qui ne sont pas justifiés par des différences correspondantes du prix de revient de la fourniture ou du service;

2° De faire directement ou indirectement, à tout revendeur, en fraude des dispositions du 1° ci-dessus, des dons en marchandises ou en espèces ou des prestations gratuites de services.

Tout producteur est tenu de communiquer à tout revendeur qui en fera la demande son barème de prix et ses conditions de vente. »

Aux Pays-Bas, ont été promulguées diverses réglementations des prix prescrivant des prix minima dans le secteur des boissons distillées.

Eu égard à l'état actuel du marché et à la réglementation en vigueur dans d'autres pays, il serait donc souhaitable d'envisager la possibilité d'imposer un prix minimum.

Cependant, il y a lieu de tenir compte du fait que l'instauration d'un prix plancher général serait contraire à l'arti-

met artikel 30 van het EEG-verdrag als zijnde een verboden maatregel van gelijke werking.

Daarentegen zou een minimumwinstmargeregeling, net zoals het verbod tegen verlies te verkopen, niet vallen onder het in voormeld artikel 30 vervatte verbod.

Commentaar bij het enig artikel

In het licht van voorgaande toelichting komt het derhalve passend voor aan artikel 22 twee nieuwe alinea's toe te voegen. Op de voorgestelde wijze zal de Koning derhalve de bevoegdheid krijgen om voor bepaalde producten, die als lokmiddel of reclamemiddel worden aangewend, de minimumwinstmarge te bepalen die door de verkoper moet worden toegepast opdat hij geen verkoop met verlies zou verrichten. Zo zou het mogelijk worden een einde te maken aan de bestaande wantoestanden en aan de verwarring bij de toepassing van de wet. Het is evident dat dit wetsvoorstel slechts beperkte sectoren in de voedingsnijverheid betreft.

De tweede alinea beoogt een bewijslastomkering ten laste van de verkoper. Dank zij deze wetwijziging, kan de Koning in bepaalde sectoren maatregelen treffen tot normalisering van de concurrentie; meteen kan Hij een sanering doorvoeren met betrekking tot de veelvuldige vormen van een agressieve verkoopspolitiek, die nadeel berokkent aan bepaalde categorieën van handelaars zonder een reëel voordeel bij te brengen ten gunste van de verbruikers.

M. STORME.

**

VOORSTEL VAN WET

ENIG ARTIKEL

Aan artikel 22 van de wet van 14 juli 1971 op de handelspraktijken worden in fine de twee hiernavolgende alinea's toegevoegd :

« De Koning kan, voor bepaalde producten die Hij aanwijst, de minimumwinstmarge bepalen beneden welke een verkoop steeds zal beschouwd worden als een verkoop met verlies.

In het laatstgenoemde geval zal de verkoper het bewijs dienen te leveren dat hij de regelen die vastgelegd werden in uitvoering van de bovenstaande bepaling heeft nageleefd. »

M. STORME.

P. AKKERMANS.

A. LAGAE.

M. VAN HERREWEGHE.

cle 30 du traité instituant la Communauté économique européenne, parce que cela constituerait une mesure interdite d'effet équivalent.

Par contre, une réglementation de la marge bénéficiaire minima, tout comme l'interdiction des ventes à perte, ne tomberait pas sous le coup de l'article 30 précité.

Commentaire de l'article unique

A la lumière des développements qui précèdent, il paraît donc indiqué de compléter l'article 22 par deux nouveaux alinéas. Le premier texte proposé autorise le Roi à fixer, pour certains produits utilisés comme produits d'appel ou à des fins publicitaires, la marge bénéficiaire minima que devra pratiquer le vendeur pour ne pas vendre à perte. Cela permettrait de mettre fin aux abus existants ainsi qu'à la confusion dans l'application de la loi. Il est évident que la présente proposition ne concerne que des secteurs limités de l'industrie alimentaire.

Le deuxième alinéa nouveau vise à renverser la charge de la preuve, qui incombera désormais au vendeur. Grâce à cette modification de la loi, le Roi pourra prendre des mesures de normalisation de la concurrence dans certains secteurs; par la même occasion, Il pourra assainir la situation quant aux formes multiples qu'a prises une politique de vente agressive qui lèse certaines catégories de commerçants sans apporter d'avantage réel aux consommateurs.

**

PROPOSITION DE LOI

ARTICLE UNIQUE

L'article 22 de la loi du 14 juillet 1971 sur les pratiques du commerce est complété par les deux alinéas suivants :

« Le Roi peut fixer, pour certains produits qu'il détermine, la marge bénéficiaire minima en dessous de laquelle une vente sera toujours considérée comme une vente à perte.

Dans ce dernier cas, le vendeur devra fournir la preuve qu'il a respecté les règles établies en application de la disposition qui précède. »