

Chambre des Représentants

SESSION 1970-1971.

20 OCTOBRE 1970.

PROPOSITION DE LOI

complétant certaines dispositions de la loi du 9 juillet 1957 réglementant les ventes à tempérament et leur financement.

DEVELOPPEMENTS

MESDAMES, MESSIEURS,

Monsieur Jean Rey, à l'époque ministre des Affaires économiques, déclarait en séance du Sénat du mercredi 13 mars 1957 que la législation sur les ventes à tempérament, telle qu'elle avait été élaborée, devait subir d'abord le rodage de l'expérience puisqu'il est vraisemblable qu'au bout de quelques années, nous serons amenés à compléter le système ou à considérer qu'il a fait ses preuves ».

La loi du 9 juillet 1957 sur les ventes à tempérament a fait ses preuves en bien des domaines. Elle a aussi laissé apparaître quelques failles, qu'au fil des années le Parlement a comblées.

Nous citerons, en ordre principal, la législation complémentaire du 5 mars 1965 qui a régi la très importante matière des prêts personnels. Nous citerons encore, plus proche de nous, la loi du 8 juillet 1970 sur l'instauration d'un délai de réflexion permettant à l'acheteur de se dégager d'une opération d'achat à crédit dans un délai fixé si la vente n'a pas été réalisée dans les magasins du vendeur.

Il nous est apparu qu'une des dispositions de la loi du 9 juillet 1957 le plus fréquemment détournée de son objectif est la disposition suivant laquelle les personnes agréées, qui consentent des prêts à tempérament ou interviennent dans le financement des ventes à tempérament en remettant au vendeur une partie du prix de l'objet, s'engagent «à n'accorder, directement ou indirectement, aucune commission ou rétribution quelconque aux vendeurs» (art. 24, par. 3, b, de la loi du 9 juillet 1957 sur les ventes à tempérament et leur financement) ,

Nous avons relu, dans les travaux parlementaires de l'époque (Sénat de Belgique, séance du 17 janvier 1957) le rapport de la Commission spéciale chargée d'examiner le projet de loi sur les ventes à tempérament. Il ne fait aucun doute que le législateur a voulu qu'à l'occasion d'une opération de crédit à tempérament, les vendeurs ne puissent trouver un bénéfice quelconque dans l'opération de

Kamer van Volksvertegenwoordigers

ZITTING 1970-1971.

20 OKTOBER 1970.

WETSVOORSTEL

ter aanvulling van sommige bepalingen van de wet van 9 juli 1957 tot regeling van de verkoop op afbetaling en van zijn financiering.

TOELICHTING

DAMES EN HEREN,

In de vergadering van de Senaat op 13 maart 1957 verklaarde de toenmalige Minister van Economische Zaken Jean Rey dat de toen vigerende wet op de verkoop op afbetaling eerst moest worden getoetst aan de ervaring, want, zo zei hij, «het is waarschijnlijk dat we na verloop van enkele jaren het stelsel moeten aanvullen of tot het besluit zullen komen dat het zijn waarde heeft bewezen ».

De wet van 9 juli 1957 op de verkoop op afbetaling heeft op heel wat gebieden haar waarde bewezen. Ze gaf ook wel enkele tekortkomingen te zien, waarin het Parlement in de loop van de jaren heeft voorzien.

In de eerste plaats vernielden wij de aanvullende wet van 5 maart 1965, die het zo belangrijke vraagstuk van de persoonlijke leningen regelt. Nog recenter is de wet van 8 juli 1970 op de invoering van een bedenktijd, die het de koper mogelijk maakt binnen een vastgestelde termijn een aankoop op krediet te annuleren, als de verkoop niet in de winkel heeft plaatsgevonden.

Het is ons gebleken dat een van de bepalingen van de wet van 9 juli 1957, waarmee het minst rekening wordt gehouden, die is volgens welke de daartoe erkende personen die leningen op afbetalingen toestaan of tussenbeide komen in de financiering van de verkoop op afbetaling - door aan de verkoper een deel van de prijs van het voorwerp te betalen - zich ertoe moeten verbinden «aan de verkopers geen enkele directe of indirecte commissie of bezoldiging te verlenen » (art. 21, par. 3, b, van de wet van 9 juli 1957 op de verkoop op afbetaling en zijn financiering).

In de parlementaire documenten van die periode (Belgische Senaat, vergadering van 17 januari 1957) herlazen wij het verslag van de Speciale Commissie die werd belast met het onderzoek van het wetsvoorstel op de verkoop op afbetaling. Het lijkt geen twijfel dat de wetgever wenste dat de verkopers bij termijnbetaling generlei voordeel mogen trekken uit de aan een financierende derde toever-

crédit confiée à un tiers Financier nr., Le résultat final de l'opération se traduit, en fait, pour les vendeurs, en une vente au comptant. Leur bénéfice doit se réaliser à la vente, non au crédit qui y est ad joint. Nous lisons dans ce rapport : « On estime que cette pratique (de la commission au vendeur) doit être combattue ... On souhaite même voir étendre cette interdiction aux intermédiaires, ainsi que de la faire porter sur tous les avantages en nature accordés en vue de la conclusion de l'opération ».

Ces observations de la Commission spéciale ont rencontré l'approbation unanime du législateur et le texte proposé de l'article 24 a été adopté sans faire l'objet d'aucune remarque ni d'aucun amendement, chacun partageant le point de vue de la Commission spéciale.

Le Conseil central de l'Economie confirme de son côté que l'examen du texte du projet entraîne, pour l'Institution financière intervenant dans l'opération, l'obligation de « justifier de même qu'elle n'accorde aucune ristourne aux vendeurs » (Conseil central de l'Economie - Séance plénière du 11 janvier 1956).

Quelle est cependant la réalité?

Le Conseil central de l'Economie avait déjà relevé (réf. citée) dans l'économie générale du texte du projet de loi ce point important : « Si le tiers financier se borne à escompter des traites sans intervenir ni directement ni indirectement dans la détermination des conditions de vente ou de paiement du contrat à tempérament, il en résulte que le vendeur est considéré comme finançant lui-même ses opérations ».

En clair, le tiers Financier qui se borne à escompter les traites tirées à l'occasion d'une vente à tempérament n'est pas régi par les dispositions de la loi de 1957 et il peut, de ce fait, accorder directement ou indirectement des « avantages » au vendeur dont il n'escompte que le papier.

Beaucoup de « tiers financeurs » se sont adonnés et s'adonnent encore à la pratique de l'achat de traites dans une forme que l'Administration des Affaires économiques connaît bien et que l'on appelle généralement « escompte à forfait ».

C'est le marché de la « voiture » et principalement le marché de la « voiture neuve » qui constitue le champ d'activité de prédilection des tiers financeurs.

Il n'est pas rare que de grands garages concessionnaires de marques se procurent, par le biais du système de l'escompte à forfait, des « avantages » servis par les banques et qui avoisinent ou même dépassent la centaine de milliers de francs par an ...

Les tiers financeurs rivalisent entre eux auprès des garagistes.

C'est à qui procurera l'avantage le plus plantureux ...

Il faut, selon nous, mettre fin à de telles pratiques pour les raisons suivantes :

a) d'abord, elles vont à l'encontre du vœu du législateur qui estimait devoir les « combattre » dès 1957 parce que de telles pratiques ne sont pas saines;

b) elles ont abouti à mettre les services du Ministère des Affaires économiques dans l'obligation de freiner autant que faire se pouvait les demandes d'agrément des garagistes « considérés comme finançant eux-mêmes leurs ventes ». On a assisté à l'introduction d'un nombre considérable de demandes d'agrément de garagistes conseillés par les tiers financiers;

c) ensuite, il faut reconnaître objectivement que le vendeur n'a, pas davantage aujourd'hui qu'avant la loi de 1957, aucune raison de rechercher un bénéfice complé-

trouvé le crédit et par conséquent, le résultat final de l'opération se traduit, en fait, pour le vendeur, en une vente au comptant. Leur bénéfice doit se réaliser à la vente, non au crédit qui y est ad joint. Nous lisons dans ce rapport : « On estime que cette pratique (de la commission au vendeur) doit être combattue ... On souhaite même voir étendre cette interdiction aux intermédiaires, ainsi que de la faire porter sur tous les avantages en nature accordés en vue de la conclusion de l'opération ».

Die bemerkingen van de Speciale Commissie werden door de wetgever unaniem goedgekeurd en de voorgestelde tekst van artikel 24 werd zonder enige opmerking of amendement aangenomen, waaruit bleek hoezeer iedereen het standpunt van de Speciale Commissie deelde.

Van zijn kant bevestigt de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven dat uit de tekst van het ontwerp blijkt, dat de in de verichting tussenbeide komende financiële instelling eveneens behoort te « bewijzen dat zij geen enkele korting aan de verkopers verleent » (Centrale Raad voor het Bedrijf IJsselen - Plenaire vergadering van 11 januari 1956).

De werkelijkheid is echter anders.

De Centrale Raad voor het Bedrijfsleven had reeds in de algemene opzet van de tekst van het wetsontwerp volgend belangrijk punt opgemerkt : « Als de financierende derde zich ertoe beperkt de wissels te verdisconteren zonder recht, strecks of onrechtstreeks tussenbeide te komen in het vaststellen van de verkoopvoorwaarden en de betalingsmodaliteiten van het afbetalingscontract, wordt de verkoper geacht zelf zijn verrichtingen te financieren ».

M.a.w., de financierende derde die zich beperkt tot het verdisconteren van de bij een verkoop op afbetaling ge« trokken wissels, valt niet onder de bepalingen van de wet van 1957. Dat stelt hem in staat direct of indirect « voordelen » toe te kermen aan de verkoper, van wie hij slechts de wissels verdisconteert.

Veel « financierende derden » hebben zich toegelegd en leggen zich nog toe op de aankoop van wissels in een bij het Ministerie van Economische Zaken goed bekende vorm, die over het algemeen « disconto à forfait » wordt genoemd.

De automarkt, vooral die van de nieuwe auto, is het uitverkoren werkterrein van de financierende derden.

Dank zij het stelsel van het disconto à forfait kermen de banken aan de grote dealers niet zelden « voordelen » toe van om en bij de honderdduizend frank of meer per jaar.

De financierende derden wedijveren met elkaar op het terrein van de garagehouders. Wie het grootste voordeel biedt krijgt de voorkeur ...

Naar onze mening moet aan dergelijke praktijken een eind worden gemaakt :

a) omdat ze in de eerste plaats indruisen tegen de wets van de wetgever die ze reed's in 1957 meende te moeten « bestrijden » daar ze niet gezond waren;

b) omdat ze de diensten van het Ministerie van Economische Zaken ertoe hebben gedwongen het aantal aanvragen om erkenning van de garagehouders « die worden geacht zelf hun verkoping te financieren », zoveel mogelijk af te remmen. Een aanzienlijk aantal aanvragen om erkenning is ingediend door garagehouders die door « financierende derden » geadviseerd worden;

c) omdat men objectief moet erkennen dat er voor de verkoper allerlei redenen bestaat om een bijkomende winst op zijn verkoop na te streven als een financierende derde

mentaire à sa vente, dès l'instant où un tiers financeur intervenant assume seul la charge et le risque du crédit;

d) encore, le spectacle que donnent aujourd'hui les organismes financiers entrés en concurrence sur le terrain des «avantages vendeur» nous paraît-il peu édifiant et peu conforme en tous cas au standing de ces organismes. Ils faussent en outre le jeu de la libre concurrence dès l'instant où les organismes publics dispensateurs de crédits à la consommation ne peuvent pour leur part pratiquer le système de l'escompte des effets;

e) enfin, c'est l'acheteur qui paie finalement le prix de cette politique. Les «avantages» que le vendeur peut retirer d'une opération d'escompte à forfait sont, en finale, payés par le débiteur qui pourrait espérer, en négociant son crédit lui-même, obtenir de meilleures conditions de taux. En effet, le système en vigueur incite toujours les vendeurs à appliquer les barèmes les plus élevés possible (dans le cadre de la loi), le barème le plus élevé lui procurant l'«avantage» le plus substantiel.

Les auteurs de la présente proposition de loi préconisent des mesures destinées à limiter ces pratiques liées directement à l'émission de lettres de change et à la souscription de billets à ordre à l'occasion de ventes à tempérament.

Ces mesures ne portent aucune atteinte à la législation sur la lettre de change et les billets à l'ordre.

Notre proposition offrira l'avantage de permettre une adaptation facile à la législation existante sans la bousculer dans son économie générale. Elle s'insérera également avec aisance dans une refonte, désirée par les autorités, de la loi de 1957. Elle ne touche à aucun des principes de la législation uniforme sur la lettre de change et le billet à ordre.

tussenbeide komt, die de aan het krediet verbonden last en risico's geheel op zich neemt. Heden geldt zulks nog evenzeer als voor de wet van 1957;

d) omdat de huidige praktijken van de Financiële instellingen die met elkaar wedijveren op het gebied van de «voordelen aan verkoper» ons bovendien weinig stichtend lijken en in elk geval moeilijk verenigbaar met de standing van die instellingen. Daarbij vervalsen zij de vrije mededinging, wanneer de consumptiekredieten verleende openbare instellingen het stelsel van het wisseldisconto niet mogen toepassen;

c) ten slotte omdat uiteindelijk de koper de prijs van die praktijken betaalt. De «voordelen die de verkoper kan trekken uit het disconto à forfait worden uiteindelijk betaald door de debiteur, die misschien betere rentevoorzwaarden zou kunnen verkrijgen als hij zelf over zijn krediet kon onderhandelen. Het in zwang zijnde stelsel zet de verkoper er immers altijd toe aan de bij de wet toegestane hoogste rentevoet toe te passen, daar die hem het grootste «voordeel» oplevert.

De auteurs van het onderhavige wetsvoorstel bevelen hierin maatregelen aan ter beperking van die praktijken, die rechtstreeks betrekking hebben op de uitgifte van wisselbrieven en het tekenen van orderbriefjes bij een verkoop op afbetaling.

Die maatregelen maken geenszins inbreuk op de wet inzake de wisselbrief en de orderbriefjes.

Ons voorstel biedt het voordeel dat de bestaande wetgeving gemakkelijk aan de nieuwe maatregelen aangepast kan worden, zonder dat de algemene opzet ervan veranderd wordt. Voorts kan het voorstel zonder moeite worden ingepast in een door de overheid gewenste omwerking van de wet van 1957. Het voorstel raakt aan geen enkel principe van de eenvormige wet op de wisselbrief en het orderbriefje.

J. GENDEBIEN.

PROPOSITION DE LOI

Article premier.

Le § 3, lettre b) de l'article 24 de la loi du 9 juillet 1957 réglementant les ventes à tempérament et leur financement est remplacé par la disposition suivante:

b) à empêcher que, directement ou même indirectement, le vendeur se trouve attributaire d'une rétribution, d'une commission, d'un profit financier ou plus généralement d'un avantage quelconque trouvant son origine dans la réalisation d'une opération de crédit régie par les dispositions de la présente loi.

10 août 1970.

J. GENDEBIEN,
Henri DERUELLES,
D. BAE5KENS.

WETSVOORSTEL

Artikel 1.

Paragraaf 3. Ietter b) van artikel 24 van de wet van 9 juli 1957 tot regeling van de verkoop op afbetaling en van zijn financiering wordt vervangen door de volgende bepaling:

b) «te beletten dat aan de verkopers, direct of zelfs indirect wordtoegekend een vergoeding, een commissie, een Financieel profijt of meer in het algemeen enigerlei voordeel dat zijn oorsprong vindt in een kredietverrichting, waarop de bepalingen van deze wet van toepassing zijn ».

10 augustus 1970.