

**Chambre des Représentants  
de Belgique**

SESSION ORDINAIRE 1990-1991

18 JUIN 1991

**PROJET DE LOI**

**sur les pratiques du commerce et  
sur l'information et la protection  
du consommateur**

AMENDEMENTS  
déposés après rapport  
(Doc. n° 1240/24)

N° 301 DE M. ANNEMANS

Art. 40

**Entre le quatrième et le cinquième alinéa,  
insérer l'alinéa suivant :**

*« Pour la détermination du prix d'achat, seuls les coûts liés à l'achat du produit, à l'exclusion des interventions financières ou remises sans rapport avec cet achat, telles que celles accordées pour paiement au comptant ou pour faire figurer le produit sur un dépliant publicitaire, peuvent être déduits.*

*En cas de contestation par le vendeur, lorsque celui-ci produit des documents contenant des indices d'une vente à perte, le fournisseur est tenu de communiquer les conditions de vente au tribunal afin de prouver qu'il ne vend pas à perte. »*

**JUSTIFICATION**

Il faudrait prévoir que le prix d'achat d'un produit est le prix qui est ou sera facturé et dont ne sont déduits que les

Voir :

- 1240 - 89 / 90 :

- N° 23 : Projet réamendé par le Sénat.
- N° 24 : Rapport.

**Belgische Kamer  
van Volksvertegenwoordigers**

GEWONE ZITTING 1990-1991

18 JUNI 1991

**WETSONTWERP**

**betreffende de handelspraktijken  
en de voorlichting en bescherming  
van de consument**

AMENDEMENTEN  
ingediend na verslag  
(Stuk n° 1240/24)

N° 301 VAN DE HEER ANNEMANS

Art. 40

**Tussen het vierde en het vijfde lid, het volgende lid invoegen :**

*« Om de aankoopprijs te bepalen mogen enkel die kosten in mindering worden gebracht die verband houden met de aankoop van het produkt en niet vergoedingen of kortingen die daarmee geen verband houden, zoals deze voor contante betaling of het plaatsen van het produkt in een folder.*

*De leverancier is verplicht om, bij betwisting door de verkoper, de commerciële voorwaarden aan de rechtbank over te leggen om te bewijzen dat hij niet met verlies verkoopt, mits de tegenpartij stukken voorbrengt die aanwijzingen van verliesverkoop bevatten. »*

**VERANTWOORDING**

Er zou moeten bepaald worden dat de aankoopprijs van een produkt de prijs is die gefactureerd is of waartegen

Zie :

- 1240 - 89 / 90 :

- N° 23 : Ontwerp opnieuw gewijzigd door de Senaat.
- N° 24 : Verslag.

coûts commerciaux qui sont liés à l'achat proprement dit, donc à l'exclusion, par exemple, des interventions du fabricant dans le coût d'un dépliant publicitaire ou des bonifications accordées pour paiement au comptant.

Il arrive en effet trop souvent que ces éléments soient pris en considération pour la fixation du prix, alors qu'ils ne sont pas liés à l'achat mais constituent plutôt des interventions dans le coût, qui n'ont rien à voir avec la détermination commerciale du prix.

Le présent amendement supprime également la discrimination qui réside dans le fait que, pour la détermination du prix d'achat net, certains tribunaux autorisent la déduction des interventions dans le coût d'un dépliant publicitaire, des bonifications pour paiement au comptant, etc., alors que d'autres ne l'autorisent pas.

Il fait ainsi également disparaître une certaine forme d'insécurité juridique qui résulte d'interprétations équivoques de la loi en vigueur.

#### N° 302 DE M. ANNEMANS

##### Art. 40

**Entre les troisième et quatrième alinéas, insérer l'alinéa suivant :**

*« Les frais généraux sont ceux qui sont portés au compte de résultats sous la rubrique II (Coût des ventes et des prestations) des lettres B à H. »*

##### JUSTIFICATION

Il est question, au troisième alinéa, de « frais généraux ».

La loi omet toutefois de définir cette notion.

Nous proposons dès lors de définir les frais généraux comme étant les frais mentionnés, dans les comptes annuels, sous la rubrique « Compte de résultats (Présentation sous la forme de liste) » II (Coût des ventes et des prestations), lettres B à H.

Cette définition mettrait fin à une grande insécurité juridique ainsi qu'à une forme de discrimination engendrée par des divergences dans la jurisprudence. On constate en effet que les juges appliquent des pourcentages différents pour un seul et même produit.

#### N° 303 DE M. ANNEMANS

##### Art. 40

**Entre les troisième et quatrième alinéas, insérer ce qui suit :**

*« Cette marge ne peut jamais être inférieure à 1 % du prix d'achat. »*

##### JUSTIFICATION

Le troisième alinéa de cet article dispose que la marge bénéficiaire ne peut être réduite à l'extrême.

gefactureerd zal worden, en waarvan enkel de commerciële kosten worden afgetrokken die een verband houden met de aankoop zelf, dus niet bijvoorbeeld folder-vergoedingen die de fabrikant toekent, of vergoedingen voor contante betaling.

Al te dikwijls worden immers deze zaken betrokken bij de prijsberekening hoewel zij geen verband houden met de aankoop doch veeleer kostenvergoedingen zijn die niets te maken hebben met de commerciële prijsbepaling.

Ook door dit amendement wordt een discriminatie opgeheven waarbij sommige rechtbanken — om tot de netto-aankooprijns te komen — toelaten dat bijvoorbeeld folder-vergoedingen of contante betalingsvergoedingen en dergelijke worden afgetrokken en andere niet.

Ook hier verdwijnt op die manier een vorm van rechts-onzekerheid door onduidelijke interpretaties van de vroegere wet.

#### N° 302 VAN DE HEER ANNEMANS

##### Art. 40

**Tussen het derde en het vierde lid, het volgende lid invoegen :**

*« Algemene kosten zijn deze die in de resultatenrekening vermeld staan onder II (Bedrijfskosten) van litterum B tot en met litterum H. »*

##### VERANTWOORDING

In het derde lid is er tevens sprake van het begrip algemene kosten.

De wet laat echter na ook dit begrip te bepalen en ook andere wetten doen dit niet.

Wij stellen voor om dit begrip te bepalen als zijnde de kosten die in de Jaarrekeningen staan vermeld onder de rubriek « Resultatenrekening (staffelvorm) » II (Bedrijfskosten), littera B tot en met H.

Zonder deze bepaling blijft een grote rechtsonzekerheid bestaan en door een uiteenlopende rechtspraak ook een vorm van discriminatie. Voor een en hetzelfde produkt worden door verschillende rechters verschillende percentages gehanteerd.

#### N° 303 VAN DE HEER ANNEMANS

##### Art. 40

**Tussen het derde en het vierde lid, het volgende lid invoegen :**

*« Deze marge mag nooit beperkter zijn dan 1 % van de aankooprijns. »*

##### VERANTWOORDING

Het derde lid van het artikel bepaalt dat de winstmarge niet uiterst beperkt mag zijn.

Le texte de l'article ne précise toutefois pas ce qu'il faut entendre par une telle marge bénéficiaire non réduite à l'extrême.

Nous proposons de fixer la marge commerciale minimum à 1 % du prix de vente. Cela implique que si le Roi peut fixer une marge commerciale en vertu du cinquième alinéa de cet article, ladite marge ne pourra jamais être inférieure à 1 % du prix d'achat.

#### N° 304 DE M. ANNEMANS

##### Art. 40

#### **Entre le deuxième et le troisième alinéa, insérer l'alinéa suivant :**

*« Lorsque le prix d'approvisionnement diffère du prix de réapprovisionnement, ce dernier est utilisé comme critère. »*

*« Un prix promotionnel spécial peut cependant être pratiqué, à condition toutefois que le commerçant garantisse par écrit à ses clients qu'il vendra également au prix de vente en vigueur après la période de vente en question. »*

##### JUSTIFICATION

Le deuxième alinéa fait état de deux prix au-dessous desquels on est censé vendre à perte, à savoir le prix d'approvisionnement et le prix de réapprovisionnement. Quid si ces prix diffèrent ? Lequel de ces prix doit alors servir de critère ? Nous proposons de retenir le prix de réapprovisionnement si ce dernier est supérieur, c'est-à-dire le prix le plus élevé. Si ce prix est inférieur, nous proposons de retenir le prix le plus bas.

Ce raisonnement se fonde dans les deux cas sur les considérations suivantes.

Lorsque le prix de réapprovisionnement est supérieur, le commerçant a un avantage à stocker. Il n'y a donc pas de concurrence déloyale (à combattre en l'occurrence) entre la grande distribution et le petit commerce, puisque le grand distributeur ne retire aucun avantage de stockage en passant des commandes monstres et ce, d'autant moins que cette possibilité est refusée par les fournisseurs aux distributeurs indépendants (petit commerce).

Lorsque le prix de réapprovisionnement est inférieur, celui qui a constitué un stock trop important au prix d'approvisionnement, qui est plus élevé, est éliminé du marché si le prix le plus élevé lui est facturé.

Ce problème n'est pas résolu par la loi. Le présent amendement vise à combler cette lacune et à lutter contre la pratique qui consiste à vendre « jusqu'à épuisement du stock ».

Toch wordt nagelaten te bepalen wat zo'n niet uiterst beperkte winstmarge is.

Wij stellen voor deze te bepalen als een marge van minder dan 1 % van de aankoopprijs. Zulks betekent dat de Koning ingevolge het vijfde lid wel een marge kan bepalen doch nooit een marge die lager is dan 1 %.

#### N° 304 VAN DE HEER ANNEMANS

##### Art. 40

#### **Tussen het tweede en het derde lid, het volgende lid invoegen :**

*« Bij een verschil tussen bevoorradings- en herbevoorradingsprijs wordt de herbevoorradingsprijs als criterium gehanteerd. »*

*« Wel mag een bijzondere promotieprijs gehanteerd worden doch enkel indien de handelaar schriftelijk aan zijn klanten garandeert dat hij ook na bedoelde verkoopperiode aan de van toepassing zijnde verkoopprijs zal verkopen op latere datum. »*

##### VERANTWOORDING

In het tweede lid worden twee prijzen vermeld beneden dewelke men geacht wordt met verlies te verkopen. Er is de bevoorradingsprijs enerzijds en de herbevoorradingsprijs anderzijds. Wat indien deze prijzen verschillen ? Welke moet dan als criterium gelden ? Wij stellen voor om bij een hogere herbevoorradingsprijs deze laatste te nemen, de hoogste prijs met andere woorden. Bij een lagere herbevoorradingsprijs stellen wij voor de laagste prijs te nemen.

Achtergrond van deze redenering is in de beide gevallen de volgende.

Bij een hogere herbevoorradingsprijs heeft de handelaar een voordeel bij stockage. De hier te bestrijden situatie van de oneerlijke concurrentie tussen grootdistributie en middenstander, waarbij de grootdistributeur door reuzebestellingen een stockagevoordeel doet, is aldan niet van toepassing, zeker niet gezien deze mogelijkheid door leveranciers geweigerd wordt aan de zelfstandige distributie (Middenstand).

Bij een lagere herbevoorradingsprijs valt diegene die een te grote stock heeft opgeslagen tegen de hogere bevoorradingsprijs uit de markt indien hem de hoogste prijs wordt toegerekend.

Deze impasse wordt door de wet niet opgelost. Dit amendement wil aan deze leemte verhelpen. Tevens wordt hier ingegaan tegen de truuk waarbij de handelaar verkoopt « zolang de voorraad strekt ».

G. ANNEMANS