

SÉNAT DE BELGIQUE

SESSION EXTRAORDINAIRE DE 1968.

25 JUIN 1968.

Proposition de loi sur les ventes avec primes.

DEVELOPPEMENTS

MESSIEURS,

La présente proposition de loi a pour objet de réformer la législation actuelle sur la vente avec primes, en s'inspirant des enseignements dictés par l'application de celle-ci.

Textes légaux.

Cette matière est régie par l'arrêté royal n° 61 du 13 janvier 1935 pris en vertu de la loi du 31 juillet 1934 prorogée par les lois ultérieures attribuant au Roi certains pouvoirs en vue du redressement économique et financier et de l'abaissement des charges publiques. Cet arrêté a été complété par les arrêtés royaux n° 151 du 18 mars 1935, n° 186 du 30 juin 1935 et n° 291 du 30 mars 1936.

Divers autres arrêtés d'exécution ont été pris sur base de l'arrêté n° 61.

Principes de base.

Si l'on se réfère au rapport au Roi qui précède l'arrêté royal n° 61, l'on constate que les auteurs de cette législation ont voulu, dès cette époque, extirper de façon radicale, la concurrence par la prime pour ne laisser subsister qu'une seule forme de prime qui en réalité équivalait à une ristourne périodique exigible en espèces. Mais l'on constate que ce but n'a pas été atteint, très loin de là. La vente avec primes n'a cessé de se développer en utilisant diverses formes qui contournent les dispositions légales. En d'autres termes, les utilisateurs de la vente avec primes ont pu continuer leurs activités en se servant des failles et des

BELGISCHE SENAAAT

BUITENGEWONE ZITTING 1968.

25 JUNI 1968.

Voorstel van wet betreffende de premieverkoop.

TOELICHTING

MIJNE HEREN,

Dit voorstel van wet heeft ten doel de huidige wetgeving betreffende de premieverkoop te hervormen in het licht van de lessen die uit de toepassing ervan moeten worden getrokken.

Wetteksten.

Deze verkoop wordt geregeld door het koninklijk besluit n° 61 van 13 januari 1935, genomen krachtens de wet van 31 juli 1934, die naderhand werd verlengd door de wetten waarbij aan de Koning bepaalde machten worden toegekend met het oog op het economisch en financieel herstel en de vermindering van de openbare lasten. Het besluit werd aangevuld door de koninklijke besluiten n° 154 van 18 maart 1935, n° 186 van 30 juni 1935 en n° 294 van 30 maart 1936.

Op grond van het besluit n° 61 werden verscheidene andere uitvoeringsbesluiten genomen.

Grondbeginselen.

Wanneer men het verslag aan de Koning ter hand neemt dat aan het koninklijk besluit n° 61 voorafgaat, constateert men dat de wetgever toen reeds de mededinging door middel van premiën radicaal heeft willen uitroeien en slechts één soort van premie wou laten bestaan, die in werkelijkheid een periodieke ristorno is welke opeisbaar is in speciën. Dit doel werd echter lang niet bereikt. De premieverkoop heeft voortdurend uitbreiding genomen in allerlei vormen waarmee de wet wordt omzeild. Met andere woorden, de premieverkoop is kunnen blijven bestaan dank zij de leemten en de onvolkomenheden in de wetgeving van 1935

imperfections de la législation de 1935. Les inconvénients déjà dénoncés à cette époque par le législateur n'ont fait que s'amplifier et il est plus que temps de prendre des mesures afin que le but recherché par la loi, depuis plus de 30 ans, soit enfin atteint. Pour cela, il convient de s'inspirer de l'expérience en élaborant une nouvelle législation en la matière qui colmate les brèches qui se sont révélées dans les textes antérieurs.

A. Définition : pour atteindre ce but il convient tout d'abord de mieux préciser la définition de la vente avec primes. La prime est le fait d'offrir gratuitement ou non, sous quelque dénomination et à quelque titre que ce soit, un bien corporel ou incorporel, un service ou tout autre avantage quelconque, même démuné de valeur commerciale, sous la condition d'acheter un ou plusieurs services ou d'acheter des titres permettant d'acquérir des produits ou de rémunérer un service.

La vente avec primes n'est donc qu'une forme de ce que l'on appelle plus largement « les ventes liées ou les ventes à prix confondus ». C'est donc l'ensemble de ce problème qu'il convient d'envisager en n'autorisant les ventes liées ou les ventes à prix confondus que dans les cas où ces dernières ne peuvent aboutir à des inconvénients sur le plan économique ou social et au contraire se trouvent justifiées par des considérations économiques ou sociales.

Sur base des textes actuels et conformément à la législation qui en était issue, il suffisait qu'une rémunération atteignant au moins 50 % de la valeur de l'objet prime soit réclamée, pour que l'on considère qu'il n'y avait plus vente avec primes au sens de la loi. C'était un moyen extrêmement facile de la tourner et de pratiquer cette forme de vente.

On constatera que les articles 1 et 2 de la présente proposition mettent un terme à cette méthode. C'est le principe même de la vente liée ou à prix confondus qui est interdit sauf dérogations strictement limitées.

B. La législation actuelle présente d'autres failles dans la définition de certaines pratiques qui sont considérées comme ne constituant pas des ventes avec primes, telles que fournitures d'articles accessoires, d'emballages, d'objets publicitaires, etc. Ces définitions ont été revues.

C. Enfin et peut-être surtout, les textes actuels présentaient une anomalie dont il est permis de s'étonner qu'elle ait été maintenue aussi longtemps. En principe, ces textes interdisaient la vente avec primes directes c'est-à-dire la remise d'un objet ou d'un service à l'occasion d'un marché principal. Mais cette remise d'un objet ou d'un service devenait possible dès l'instant où entre le marché principal et cette remise s'intercalait l'octroi d'un timbre, ticket, coupon ou jeton.

Justification. — Certes, en 1935 l'on avait pensé que l'obligation de rendre ces timbres, tickets ou jetons

De nadelen ervan die toen reeds door de wetgever in het licht gesteld werden, zijn voortdurend groter geworden en het is de hoogste tijd om maatregelen te nemen ten einde eindelijk het doel te bereiken dat sedert meer dan dertig jaar met de wet wordt nagestreefd. Men dient dus de lessen uit de ervaring te trekken en een nieuwe wet tot stand te brengen die het mogelijk maakt de bressen in de vroegere teksten te dichten.

A. Begripsbepaling : ten einde dit doel te bereiken moet in de eerste plaats het begrip premieverkoop nader worden bepaald. De premie is het al of niet kosteloos aanbieden, onder welke benaming en onder welke titel ook, van een lichamelijk of onlichamelijk goed, een dienst of enig ander voordeel, zelfs zonder handelswaarde, op voorwaarde dat een of meer diensten dan wel titels worden gekocht waarmee producten kunnen worden verkregen of waarmee een dienst kan worden vergoed.

De premieverkoop is dus slechts een vorm van wat men in breder verband de « koppelverkoop of verkoop met versmolten prijs » noemt. Dit probleem dient dus in zijn geheel te worden herzien en de koppelverkoop of de verkoop met versmolten prijs mogen slechts worden toegestaan in de gevallen waarin zij niet tot economische of sociale nadelen kunnen leiden, maar verantwoord zijn op grond van economische of sociale overwegingen.

Krachtens de bestaande teksten en overeenkomstig de huidige wetgeving is het voldoende dat een vergoeding van ten minste 50 % van de waarde van de premie wordt geëist om aan te nemen dat er geen premieverkoop in de zin van de wet is. Dat is een zeer gemakkelijk middel om ze te omzeilen en om met premieën te verkopen.

De artikelen 1 en 2 van dit voorstel maken een einde aan deze methode. Het beginsel zelf van de koppelverkoop of van de verkoop met versmolten prijs wordt verboden, maar er is voorzien in strikt beperkte afwijkingen.

B. De huidige wetgeving vertoont andere leemten in de omschrijving van bepaalde praktijken, die niet worden beschouwd als premieverkoop. Zoals het leveren van toebehoren, verpakkingen, reclamevoorwerpen, enz. Deze begripsbepalingen worden herzien.

C. Ten slotte, en dit is misschien het belangrijkste, bestaat er in de huidige teksten een ongerijmdheid waarvan men met verwondering vaststelt dat zij zo lang in stand is gehouden. In beginsel verbieden deze teksten de verkoop met rechtstreekse premieën, d.w.z. de overhandiging van een voorwerp of het verstrekken van een dienst naar aanleiding van een hoofdovereenkomst. Maar deze overhandiging van een voorwerp of het verstrekken van een dienst wordt mogelijk zodra het toekennen van een zegel, een ticket, coupon of penningteken het tussenstadium vormt tussen de hoofdovereenkomst en deze overhandiging of verstrekking.

Verantwoording. — In 1935 had men weliswaar gedacht dat de verplichting deze zegels, ticketten of

remboursables au choix soit en espèces, soit en nature, amènerait un grand nombre de consommateurs à opter pour la première formule. Il n'en a rien été et loin de constituer un frein aux ventes avec primes, ce système l'a largement répandu. Il convient donc d'en revenir à une conception logique : ce qu'il n'est pas permis de faire directement, on ne peut pas le faire davantage indirectement. Ceci signifie que la vente avec primes directes et la vente avec timbres doivent être mises exactement sur le même pied.

La nécessité d'une révision de la législation en vue de la rendre plus efficace est indiscutable pour tous ceux qui examinent objectivement les conséquences économiques et sociales de la situation présente. En fait, les ventes avec primes ne sont défendues que par ceux qui en profitent directement.

Examinant déjà l'incidence de la vente avec primes sur le plan économique, le législateur de 1935 s'exprimait comme suit dans le rapport au Roi, précédant l'arrêté royal n° 61 du 13 janvier 1935 : « Depuis de nombreux mois déjà, les économistes les plus autorisés signalent les dangers sérieux que présente, pour la saine économie du pays, un système de vente, qui voile au public et même aux intermédiaires le véritable prix de la marchandise et conduit à l'absorption massive par le consommateur belge de produits souvent inutiles ou d'une qualité qu'en cas de circonstance normale il dédaignerait.

« A ces avertissements sont venues se joindre, ces derniers temps, avec une insistance remarquable, les protestations de nombreux commerçants et les réclamations d'un grand nombre de consommateurs.

» Il est manifeste qu'une organisation malsaine du commerce est de nature à maintenir les prix à un taux trop élevé et à fausser les conditions normales de la concurrence ».

Ces considérations ont gardé toute leur pertinence; la vente avec primes, non moins qu'il y a 30 ans, occasionne des dépenses supplémentaires aux producteurs et aux distributeurs qui la pratiquent, de même qu'elle continue à avoir comme conséquence naturelle que ceux-ci récupèrent ces dépenses — ainsi qu'il a été constaté à de multiples reprises par les services compétents — en augmentant à due concurrence les prix de vente au consommateur.

En vain d'aucuns objectent-ils que ceux qui pratiquent la vente avec primes sont dédommagés par l'accroissement de leur chiffre d'affaires, dans des proportions telles qu'il leur devient possible de réduire leur prix de vente : en effet, obéissant à un réflexe de défense tout commerçant ou fabricant menacé par un concurrent qui pratique la vente avec primes, y recourt aussi de telle sorte que dans l'ensemble, l'avance des uns se trouve, après peu de temps, être neutralisée par l'avance des autres.

Il est prétendu par ailleurs que grâce aux primes, les ventes s'accroissent dans l'ensemble du pays et stimulent ainsi l'activité économique. Il suffira de rappeler à cet égard que les produits vendus avec primes sont presque exclusivement des produits de première nécessité, dont la demande globale est peu élastique.

penningtekens terugbetaalbaar te maken naar keuze, hetzij in speciën, hetzij in natura, een groot aantal verbruikers zou aanzetten de eerste formule te kiezen. Dat is geheel anders uitgevallen en verre van een rem op de premieverkoop te zijn, heeft dit systeem die nog sterk uitgebreid. Wij moeten dus terugkeren naar de logica : wat niet rechtstreeks mag dat mag evenmin zijdelings. Dat betekent dat de verkoop met rechtstreekse premiën en de verkoop met premiezegels volkomen op dezelfde voet moeten worden gesteld.

Ieder die de economische en sociale gevolgen van de huidige toestand objectief onderzoekt, zal moeten toegeven dat de wetgeving doeltreffender moet worden gemaakt. In feite wordt de premieverkoop slechts verdedigd door hen die er rechtstreeks profijt uit halen.

In verband met de weerslag van de premieverkoop op het economische leven schreef de wetgever van 1935 in het verslag aan de Koning bij het koninklijk besluit n° 61 van 13 januari 1935 : « Sedert ettelijke maanden reeds wordt door de meestgezaghebbende economisten gewezen op het ernstig gevaar dat voor 's lands gezonde economie met zich brengt een verkoopsysteem dat voor het publiek en zelfs voor de tussenhandelaars de ware prijs der koopwaren bewimpelt en de Belgische verbruiker brengt tot de massieve opslorping van dikwijls nutteloze koopwaren of van produkten waarvan hij in normale omstandigheid de hoedanigheid afwijzend zou bejegenen.

« Bij deze waarschuwingen zijn zich, in deze laatste tijden, met speciale aandrang komen toevoegen de protesten van talrijke handelaars en de klachten van een groot aantal verbruikers.

» Het is duidelijk dat een ongezonde organisatie van de handel geschikt is om te hoge prijzen op te houden en de normale voorwaarden van mededinging te verstoren. »

Deze beschouwingen zijn nog altijd juist; de premieverkoop brengt, evenzeer als 30 jaar geleden, extra-kosten mee voor de producenten en de verdelers die deze verkoopsmethode toepassen en zij leidt er nog steeds onvermijdelijk toe dat zij die kosten terugwinnen door de verkoopprijzen aan de consument dienstovereenkomstig te verhogen, zoals de bevoegde diensten herhaaldelijk hebben vastgesteld.

Vergeefs werpen sommigen op dat zij die met premiën verkopen, hiervoor vergoed worden doordat hun omzet zodanig toeneemt dat zij hun verkoopprijzen kunnen drukken : immers, wanneer een handelaar of fabrikant zich bedreigd voelt door een mededinger die de premieverkoop toepast, zal hij uit louter verweer hetzelfde doen, zodat, alles bij elkaar, de voorsprong van de een na korte tijd weer ongedaan wordt gemaakt door de voorsprong van de ander.

Verder wordt beweerd dat de verkoop dank zij de premiën in het gehele land toeneemt en alzo het bedrijfsleven stimuleert. Hiertegenover moge er alleen op gewezen worden dat de met premiën verkochte produkten vrijwel uitsluitend allereerste levensbehoeften zijn, waarnaar de globale vraag steeds vrijwel even groot blijft.

Ajoutons qu'un grand nombre de ces produits sont importés de l'étranger et concurrencent les produits belges.

Enfin, on apercevra la faiblesse de l'argument tiré du fait que certains producteurs belges fabriquent des articles écoulés sous forme de primes. De deux choses l'une :

a) ou ces articles ont une utilité économique et sont destinés à satisfaire les véritables besoins du consommateur. Dans ce cas ces articles seront achetés par d'autres canaux de distribution plus normaux et le producteur n'en subira aucun inconvénient;

b) ou bien ces articles sont parfaitement inutiles, de mauvaise qualité et ils nuisent à l'intérêt du consommateur. Il est dans ces conditions nécessaire d'amener ces fabricants à une reconversion de leur fabrication et cela dans leur propre intérêt. La vérité doit être cherchée ailleurs que dans des arguments aussi faibles qui camouflent mal le simple désir de défendre quelques intérêts particuliers à l'encontre de l'intérêt général.

La vente avec primes, en détournant l'attention de l'acheteur de la qualité et du prix de la marchandise pour la fixer sur l'accessoire de la vente, ne fait que déplacer les affaires au profit des entreprises qui la pratiquent et au détriment de celles qui veulent exercer la concurrence par la qualité et le prix de leurs marchandises. Ceci explique que la vente avec primes a été rangée parmi les procédés de concurrence déloyale.

Il doit être relevé également que la vente avec primes est un facteur de perturbation dans le secteur de la distribution : en de nombreux cas elle aboutit, en effet, à faire de distributeurs de denrées alimentaires des distributeurs d'articles de quincaillerie, de ménage, etc., au préjudice des commerçants spécialisés dans la vente de ces marchandises et a suscité à cet égard un mécontentement très vif dans les milieux professionnels des classes moyennes.

Dumping.

A côté de tous les inconvénients déjà signalés antérieurement, il faut noter aujourd'hui que les ventes avec primes débouchent sur de véritables procédés de dumping. Des firmes extrêmement puissantes lancent sur le marché, à titre de primes, des quantités considérables de marchandises variées ne faisant pas l'objet de leurs activités économiques propres.

Ces articles ayant un simple caractère publicitaire, ils ne doivent supporter ni une quote-part des frais généraux de la firme, ni intervenir dans la constitution de son bénéfice normal.

Ils peuvent donc être vendus à prix coûtant, voire à perte, ce qui constitue indiscutablement le dumping par rapport aux producteurs et distributeurs dont la fabrication et l'écoulement de ces marchandises constituent la fonction économique normale. Des perturbations très profondes sont actuellement occasionnées tant au niveau de la production qu'à celui de la distribution et il est urgent d'y mettre fin.

Wij willen hier nog aan toevoegen dat een groot aantal van deze produkten worden ingevoerd en dat zij de Belgische produktie concurrentie aandoen.

Ten slotte valt de zwakheid op van het argument dat gegrond is op het feit dat bepaalde Belgische producenten artikelen vervaardigen die in de vorm van premiën worden afgezet. Het is een van beide :

a) ofwel hebben deze artikelen een economisch nut en voorzien zij in een werkelijke behoefte van de gebruiker. In dat geval zullen zij gekocht worden langs andere, meer normale distributiekkanalen en dan zal de producent geen schade lijden;

b) ofwel zijn deze artikelen volstrekt nutteloos, van slechte kwaliteit en schaden zij de belangen van de gebruiker. Deze fabrikanten moeten derhalve aangezet worden in hun eigen belang hun fabricage om te schakelen. De waarheid moet elders gezocht worden dan in zulke zwakke argumenten, die maar slecht het verlangen kunnen verbergen om enkele bijzondere belangen te verdedigen tegen het algemeen belang in.

De premieverkoop leidt de aandacht van de koper af van de kwaliteit en van de prijs van de goederen naar hetgeen erbij komt en verplaatst de omzet ten gunste van de ondernemingen die deze verkoopmethode volgen en ten nadele van degenen die aan concurrentie willen doen door op de kwaliteit en de prijs in te werken. Dit verklaart waarom de premieverkoop wordt beschouwd als een vorm van oneerlijke concurrentie.

Voorts zij aangestipt dat de premieverkoop de distributiesector verstoort : in vele gevallen maakt hij de verdelers van voedingswaren tot verdelers van huishoudartikelen, ten nadele van de handelaars die gespecialiseerd zijn in de verkoop van deze goederen. De beroepskringen van de middenstand zijn hierover dan ook zeer onttremd.

Dumping.

Naast al deze bezwaren waarop reeds vroeger werd gewezen, valt thans ook op te merken dat de premieverkoop neerkomt op een werkelijke dumping. Zeer machtige firma's brengen grote hoeveelheden uiteenlopende goederen op de markt, die niet tot hun eigen bedrijfstak behoren.

Aangezien deze artikelen alleen als reclame bedoeld zijn, blijven zij buiten beschouwing bij de berekening van de algemene onkosten en van de normale winstmarge.

Zij kunnen dus worden verkocht tegen de kostprijs, en zelfs met verlies, hetgeen ontegenzeggelijk dumping is ten opzichte van de producenten en de verdelers, die deze goederen normaal voortbrengen en verkopen. Zowel de produktie als de distributie worden daardoor thans grondig verstoord. Daaraan moet dringend een einde worden gemaakt.

L'opinion des milieux économiques et sociaux.

Tel est au surplus l'avis de l'ensemble des milieux économiques et sociaux. L'on peut dire que les organismes représentant valablement les travailleurs, ceux qui se consacrent plus particulièrement à la défense des consommateurs tels que les groupements spécialisés en ce domaine et les organisations familiales, la plupart des groupements représentatifs du commerce, de l'artisanat et de l'industrie, le mouvement coopératif, etc., estiment unanimement qu'il convient de mettre un terme à tous les abus occasionnés par le système de vente avec primes. Cette opinion s'est exprimée de façon particulièrement claire au sein du Conseil Central de l'Economie, dans l'avis publié le 1^{er} février 1963.

Le Conseil central avait été invité à examiner le projet de loi sur les prix et la concurrence élaboré à l'époque par MM. Spinoy, Ministre des Affaires économiques et De Clerck, Ministre des Classes moyennes. Ce document s'efforçait déjà de renforcer la réglementation sur les ventes avec primes. La très grande majorité du Conseil et en tout cas la totalité des membres représentant les travailleurs et les consommateurs ainsi que la plupart des délégués représentatifs des Classes moyennes ont estimé que ce texte était insuffisant notamment en tant qu'il ne prévoyait pas une interdiction pure et simple du système des timbres primes. Notons, en passant, qu'il ne faut pas confondre ces derniers avec les timbres ristournes qui sont, eux, exclusivement remboursables en espèces et n'occasionnent aucun des inconvénients résultant de l'usage des premiers. Il serait anormal que la législature ne tienne pas compte de l'expression d'une opinion aussi large et aussi ferme.

Urgence.

Enfin, les auteurs de la présente proposition n'ignorent pas que le Gouvernement a remis à l'étude l'élaboration d'un projet d'ensemble sur les pratiques de concurrence. Le texte de ce projet serait actuellement soumis à l'avis du Conseil d'Etat.

Mais il s'agit, en l'occurrence, d'une réforme extrêmement vaste et qui prendra nécessairement beaucoup de temps.

Au cours de la législature précédente, la même technique législative s'est soldée par un échec puisqu'aucun vote n'a jamais eu lieu à propos du projet Spinoy-De Clerck. Entretemps, les dommages occasionnés par l'extension des ventes avec primes ne cessent de s'amplifier. Il y a donc, en l'espèce, une véritable urgence à adopter, dans les plus brefs délais, une législation spécifique. Cette procédure ne peut entraîner aucun inconvénient. Dans le cas où ultérieurement un texte d'ensemble serait soumis au Parlement, le secteur réservé aux ventes avec primes et préalablement réglé se coordonnerait avec les autres dispositions du projet général sans la moindre difficulté.

Examen de la proposition.**Article 1^{er}.**

Cet article contient l'interdiction générale et à tous les stades du commerce, de tous procédés qui revien-

Zienswijze van de economische en sociale kringen.

Dit is ook de mening van alle economische en sociale kringen. Men mag zeggen dat de lichamen die de werknemers vertegenwoordigen, die meer in het bijzonder de belangen van de verbruikers behartigen, zoals de gespecialiseerde verenigingen en de gezinsorganisaties, het merendeel van de representatieve verenigingen van handel, ambachten en nijverheid, de coöperatieve beweging enz., eenparig van oordeel zijn dat alle misbruiken als gevolg van de premieverkoop moeten worden uitgeroeid. Dit standpunt is zeer duidelijk tot uitdrukking gekomen in het advies dat op 1 februari 1963 werd bekendgemaakt door de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven.

De Centrale Raad was verzocht het ontwerp van wet betreffende de prijzen en de mededinging te onderzoeken, destijds voorbereid door de heren Spinoy, Minister van Economische Zaken, en De Clercq, Minister van Middenstand. Dat ontwerp trachtte reeds de reglementering van de premieverkoop te verscherpen. De zeer grote meerderheid van de Raad en in elk geval alle vertegenwoordigers van de werknemers en de verbruikers, alsmede de meeste afgevaardigden van de middenstand, waren van oordeel dat die tekst nog niet ver genoeg ging, onder meer omdat hij het systeem van de premiezegels niet verbood. Terloops willen wij aanstippen dat men de laatstgenoemde niet mag verwarren met de ristornozegels die uitsluitend terugbetaalbaar zijn in specien en waaraan de nadelen van de premiezegels niet verbonden zijn. Het zou abnormaal zijn dat de wetgever geen rekening houdt met een standpunt dat in zo ruime kring zo krachtadig wordt verdedigd.

Urgentie.

Ten slotte is het de indieners van dit voorstel van wet niet onbekend dat de Regering een algemeen ontwerp betreffende de mededingingspraktijken opnieuw in studie heeft genomen. De tekst van dat ontwerp zou aan de Raad van State voorgelegd zijn.

Maar het gaat daarbij om een zeer ruime hervorming, die onvermijdelijk veel tijd in beslag zal nemen.

In de loop van de vorige legislatuur is dezelfde wetgevingstechniek op een mislukking uitgelopen, omdat nooit werd gestemd over het ontwerp Spinoy-De Clercq. Maar ondertussen wordt er steeds meer schade toegebracht door de voortdurende uitbreiding van de premieverkoop. Er moet dus in dezen zo snel mogelijk een specifieke wet worden aangenomen. Aan deze procedure is geen enkel bezwaar verbonden. Ingeval later een algemene tekst aan het Parlement wordt voorgelegd, zouden de wetsbepalingen met betrekking tot de premieverkoop, die vooraf zou geregeld zijn, zonder de minste moeite kunnen worden gecoördineerd met de andere bepalingen van het algemeen ontwerp.

Onderzoek van het voorstel.**Eerste artikel.**

Dit artikel verbiedt, over het algemeen en voor elk stadium van de handel, ieder procédé dat erin bestaat

nent à offrir conjointement des produits, des services ou tout autre avantage, c'est-à-dire à subordonner l'acquisition d'un produit, d'un service ou d'un avantage à la réalisation d'une opération commerciale déterminée.

De la sorte, se trouvent visés tous les procédés d'offre liée connus généralement sous les noms de ventes jumelées, ventes liées, ventes avec primes, ventes avec timbres-ristournes, etc. et qui se trouvent réalisés sous les formes les plus diverses, directement ou par l'intermédiaire d'un titre quelconque, simultanément ou d'une manière différée, avec avantage gratuit ou avec avantage à titre onéreux, soit moyennant un prix distinct, soit moyennant un prix confondu, en tout ou en partie avec celui d'une opération commerciale.

L'expérience décevante faite sous le régime de la législation actuelle, qui ne réglemente que la seule vente avec primes, a fait apparaître la nécessité d'interdire d'une manière générale, tout procédé répondant à la définition donnée ci-dessus, quitte à permettre explicitement des dérogations déterminées : la seule interdiction de la vente avec primes se trouvait en effet trop aisément contournée par l'adoption de procédés relevant soit de l'attribution de titres de ristourne, soit de l'une ou de l'autre forme de vente jumelée.

Il convient de remarquer immédiatement que l'interdiction ne vise pas les offres conjointes, c'est-à-dire le moyen de promotion des opérations commerciales en général. Elle ne porte, en aucune façon, atteinte à la liberté de négociation, qui doit rester à la base du commerce; un commerçant pourrait par exemple consentir à un client qui acquiert plusieurs produits, des réductions plus importantes que celles qui sont autorisées pour les articles suivants du moment que l'avantage qu'il accorde ne lui a pas servi à appâter préalablement la clientèle.

En outre, l'interdiction est plus large que celle prévue par l'article premier de l'arrêté royal n° 61 du 13 janvier 1935 puisqu'elle ne se limite plus aux ventes et aux prestations de services, mais s'étend d'une manière générale à tous les produits et services, c'est-à-dire à toutes les prestations du commerce. C'est ainsi que la réglementation s'appliquera à tous les contrats du commerce tels que les contrats de transport, de location et autres où la pratique des primes peut également être constatée.

Il convient d'observer que les avantages tels que cadeaux, étrennes et dons quelconques, ne sont pas interdits par la proposition de loi, dès l'instant où ils ne se font pas à l'occasion d'une transaction commerciale.

Les réductions de prix ne se trouvent manifestement pas visées par l'interdiction portée par l'article premier.

Enfin, la ristourne coopérative échappe à ces dispositions puisque le droit à la ristourne résulte du contrat coopératif et n'est pas un avantage offert conjointement à un produit ou un service, indistinctement à toute personne.

produkten, diensten of enig ander voordeel gezamenlijk aan te bieden, d.w.z. een procédé waarbij de aankoop van een produkt, van een dienst of van een voordeel afhankelijk wordt gesteld van het tot stand brengen van een welbepaalde handelsverrichting.

Dit slaat op alle procédés inzake gekoppelde aanbidding, die algemeen worden aangemerkt als koppelverkoop, premieverkoop, verkoop met ristornozegels, enz., die in de meest uiteenlopende vorm tot stand komen, rechtstreeks of door middel van enigerlei titel, gelijktijdig of uitgesteld, met een kosteloos voordeel of met een voordeel onder bezwarende titel, hetzij tegen een afzonderlijke prijs, hetzij tegen een prijs die geheel of ten dele versmolten is met die van een handelsverrichting.

De ontgoochelende ervaring met de huidige wetgeving, die alleen de premieverkoop regelt, heeft aangevoerd dat elk procédé dat aan de onderstaande begripsbepaling beantwoordt, in het algemeen moet worden verboden, met dien verstande dat welbepaalde afwijkingen mogelijk zijn : het verbod van de premieverkoop op zichzelf wordt immers al te gemakkelijk omzeild door procédés waarbij ofwel ristornotitels worden toegekend ofwel een of andere vorm van koppelverkoop wordt toegepast.

Wij willen er onmiddellijk op wijzen dat het verbod slechts geldt voor gezamenlijke aanbiedingen, d.w.z. het middel tot bevordering van de handelsverrichtingen in het algemeen. Het verbod doet geenszins afbreuk aan de vrijheid van onderhandelen die de grondslag van de handel moet blijven; een handelaar zal bijvoorbeeld aan een klant die verscheidene produkten koopt, grotere kortingen kunnen toestaan dan die welke mogen worden verleend voor de volgende artikelen, mits het toegekende voordeel niet als lokaas voor de klanten heeft gediend.

Het verbod is bovendien ruimer dan in artikel 1 van het koninklijk besluit n° 61 van 13 januari 1935, aangezien het niet beperkt is tot verkoop en verlening van diensten, maar in 't algemeen slaat op alle produkten en diensten, d.w.z. alle handelsverrichtingen. Zo zal de regeling van toepassing zijn op alle handelsovereenkomsten, zoals vervoercontracten, huurovereenkomsten en andere, waarbij thans premies worden verleend.

Er zij opgemerkt dat voordelen zoals geschenken, nieuwjaarsgeschenken en welke giften ook, niet worden verboden, indien zij niet worden gegeven naar aanleiding van een handelstransactie.

De kortingen vallen kennelijk niet onder de verbodsbepaling van artikel 1.

Deze bepalingen zijn ten slotte niet toepasselijk op de ristorno van coöperatieve verenigingen, aangezien het recht op ristorno voortvloeit uit de coöperatieve overeenkomst zelf en geen voordeel is dat samen met een produkt of een dienst aan ieder wordt aangeboden.

Article 2.

Cet article est consacré à une première série de dérogations à l'article premier; certaines ventes jumelées doivent demeurer permises :

1. La première dérogation prévue par l'article 2 se réfère à des pratiques de vente courantes et qui constituent un ensemble inséparable ou un ensemble qu'il est d'usage de vendre conjointement.

Il s'agit par exemple, d'une salle à manger, d'un costume, d'un menu de restaurant, c'est-à-dire de produits ou de services qui sont susceptibles d'être offerts séparément parce qu'ils sont utilisables comme tels, mais qu'il est courant d'acheter et de vendre groupés, leur utilisation normale postulant ce groupement.

Pour qu'il y ait ensemble, il va de soi que les produits qui le constituent doivent relever de la même branche industrielle ou commerciale.

Une définition plus précise d'un ensemble se dégagera de la jurisprudence des tribunaux.

2. Une seconde dérogation concerne les produits ou services identiques, étant donné qu'une offre de ce genre présente peu de danger de dissimuler en fait une vente avec primes.

En effet, tous les produits ou services fournis ont une fonction équivalente et aucun ne sert d'élément attractif pour la fourniture d'un produit ou service de nature différente.

Cette deuxième dérogation n'est accordée qu'au niveau de la vente au détail.

Article 3.

L'article 3 concerne une autre série de dérogations à l'interdiction générale portée à l'article 1.

Il s'agit ici de certaines primes directes, exceptionnellement autorisées mais au profit d'un seul consommateur.

L'article 3 a pour but de conférer à la loi un caractère modéré et de ne pas bouleverser de fond en comble les usages commerciaux en vigueur dans notre pays, sans toutefois que les exceptions qu'elle admet n'énervent les principes de bases inscrits dans l'article 1.

Cet article, comme d'ailleurs les articles 2 et 4, énumère des exceptions. Il est donc comme eux de stricte interprétation et ne permet aucune construction de système analogue.

1. L'accessoire est mieux défini que dans la législation actuelle. Le terme est plus limitatif.

L'objet accessoire doit être spécifiquement adapté à l'objet principal par le fabricant de celui-ci, livré en même temps et tendre à faciliter l'usage du produit principal.

Artikel 2.

Dit artikel handelt over een eerste reeks afwijkingen op artikel 1 : bepaalde koppelverkoop moeten toegestaan blijven :

1. De eerste afwijking vervat in artikel 2 heeft betrekking op gewone verkooppraktijken die een onverbreekbaar geheel vormen of een geheel dat gewoonlijk gezamenlijk wordt verkocht.

Het betreft bijvoorbeeld een eetkamer, een kostuum, een restaurantmenu, d.w.z. produkten of diensten die wel afzonderlijk kunnen worden aangeboden, omdat zij als dusdanig kunnen worden gebruikt, maar die men gewoonlijk samen koopt en verkoopt, aangezien hun normaal gebruik zulks vereist.

Het is duidelijk dat, om van een geheel te kunnen spreken, de bestanddelen ervan moeten behoren tot dezelfde nijverheidstak of handelsbranche.

Een nauwkeuriger begripsbepaling van « geheel » zal worden afgeleid uit de rechtspraak van de rechtbanken.

2. Een tweede afwijking heeft betrekking op gelijke produkten of diensten, daar een aanbieding van deze aard weinig gevaar medebrengt dat een premieverkoop in feite wordt bewimpeld.

Immers, alle produkten of diensten hebben een gelijkwaardige functie en geen enkel dient als lokmiddel voor het leveren van een produkt of dienst van andere aard.

Deze tweede afwijking wordt slechts toegestaan voor de kleinhandel.

Artikel 3.

Artikel 3 bevat een andere reeks afwijkingen van het algemene verbod van artikel 1.

Het gaat hier om bepaalde rechtstreekse premiën, die uitzonderlijk mogen worden verleend, maar dan ten gunste van één enkele verbruiker.

Artikel 3 bedoelt de strekking van het voorstel te matigen om te voorkomen dat de huidige handelsgebruiken in ons land volkomen worden overhoop gehaald, zonder dat de afwijkingen, die het toestaat, de grondbeginselen van artikel 1 ontzenuwen.

Evenals de artikelen 2 en 4, somt dit artikel uitzonderingen op. Het moet dus, zoals die artikelen, strikt worden geïnterpreteerd en staat niet toe dat een analoog stelsel wordt opgebouwd.

1. Het toebehoren wordt beter omschreven dan in de huidige wetgeving. De term is beperkender.

Het toebehoren moet specifiek aan het hoofdoorwerp zijn aangepast door de fabrikant zelf, tegelijkertijd worden geleverd en ten doel hebben het gebruik van het hoofdprodukt te vergemakkelijken.

On se réfère ici à la notion figurant dans la législation néerlandaise, du produit propre à la branche.

On ne peut considérer qu'il soit offert une prime à l'acheteur d'un produit lorsque l'accessoire de celui-ci est remis sans dépense supplémentaire. En effet, la délivrance de cet objet n'agit pas à la manière d'un appât, elle ne tend qu'à mettre l'acheteur en possession d'un objet spécifiquement adapté au produit qu'il achète et qu'il lui est utile de recevoir en même temps que ce produit, pour pouvoir faire de celui-ci un usage maximum.

Dans cette mesure, l'exception dont il s'agit est essentiellement inspirée par le souci de rendre possible aux fabricants l'écoulement normal de leur production et de favoriser par conséquent la productivité des entreprises.

L'accessoire constitue avec l'objet principal un ensemble.

Cet ensemble est cependant différent de celui visé à l'article 1^{er}, en ce sens que les objets qui constituent un ensemble, aux termes de cet article, sont susceptibles d'être utilisés séparément (par exemple une table, un veston) tandis que dans le cas visé par l'article 3, 1, il y a, à côté de l'objet principal, un objet accessoire non susceptible d'être utilisé sans l'objet principal mais apte à en étendre ou en faciliter l'usage.

2. L'emballage n'est pas considéré comme une prime pour autant évidemment qu'il soit conçu en fonction de la nature et de la valeur des produits offerts.

Ce sera une question d'appréciation de la part des tribunaux qui auront à veiller à ce que les emballages ne servent pas à contourner les dispositions limitatives de la loi.

3. Si l'on part du principe que le rôle des distributeurs est avant tout de servir les intérêts de l'acheteur, on ne peut qu'approuver qu'il leur soit loisible de prêter gratuitement des menus services tels que, la réparation et la conservation de l'objet vendu et qu'ainsi ceux d'entre eux qui ne ménagent pas leurs peines puissent se mettre en valeur.

Il est à noter cependant, que l'offre d'un service, quel qu'il soit, comme prime à l'achat d'un produit (par exemple les services après vente), crée une obligation dans le chef du vendeur et ce n'est qu'à la condition que, et dans la mesure où cette obligation est tenue, que le service offert peut être considéré comme prime licite.

4. La notion d'« objet de même nature » figurant dans la réglementation actuelle a fait place dans la proposition à celle d'« échantillon », plus limitative mais aussi mieux connue : dans les cas douteux, il conviendra de se référer aux usages du commerce.

Une limite de quantité et de mesure est imposée pour conserver au produit son caractère d'échantillon.

Hier wordt verwezen naar het begrip « produkt uit eigen branche » dat voorkomt in de Nederlandse wetgeving.

Wanneer het toebehoren van een produkt zonder bijkomende kosten wordt aangeboden aan hem die dat produkt koopt, mag zulks niet als premie worden beschouwd. Want de afgifte van dit voorwerp werkt niet als lokaas; men wil de koper slechts in het bezit stellen van een voorwerp dat specifiek is aangepast aan het gekochte produkt, en dat hij best tegelijk met het produkt ontvangt om dit zo goed mogelijk te kunnen gebruiken.

Deze uitzondering steunt hoofdzakelijk op de bezorgdheid om de fabrikanten in staat te stellen hun produktie normaal af te zetten, en derhalve de produktiviteit van de ondernemingen in de hand te werken.

Het toebehoren vormt een geheel met het hoofdvoorwerp.

Dit geheel verschilt evenwel van het geheel bedoeld in artikel 1, in die zin dat de voorwerpen die volgens dat artikel een geheel vormen, afzonderlijk kunnen worden gebruikt (b.v. een tafel, een jasje), terwijl er, in een geval als bedoeld bij artikel 3, 1, behalve het hoofdvoorwerp een toebehoren wordt aangeboden dat niet zonder het hoofdvoorwerp kan worden gebruikt, maar dat geschikt is om het gebruik ervan uit te breiden of te vergemakkelijken.

2. De verpakking wordt niet beschouwd als een premie, natuurlijk voor zover zij is afgestemd op de aard en de waarde van de aangeboden produkten.

Dat dient te worden beoordeeld door de rechtbanken, die ervoor moeten waken dat de verpakkingen niet dienen om de beperkende bepalingen van de wet te omzeilen.

3. Wanneer wij ervan uitgaan dat de verdelers in de eerste plaats tot taak hebben de belangen van de koper te dienen, dan kan men slechts goedkeuren dat het hun vrij staat kosteloos kleine diensten te bewijzen, zoals het herstel en de bewaring van het verkochte voorwerp. Zij, die zich geen moeite ontzien, zullen zich dan kunnen doen gelden.

Wij willen er evenwel op wijzen dat de aanbieder van enige dienst als premie bij de aankoop van het produkt (b.v. de dienst na verkoop) een verplichting schept voor de verkoper en dat de aangeboden dienst, slechts kan worden beschouwd als een geoorloofde premie voor zover deze verplichting wordt nageleefd.

4. Het begrip « voorwerp van dezelfde aard » dat in de huidige reglementering voorkomt, wordt in het voorstel vervangen door het begrip « monster » dat beperkter, maar ook beter bekend is : wanneer er twijfel bestaat, dient men zich te voegen naar de handelsgebruiken.

Er wordt een grens van hoeveelheid en maat gesteld om te zorgen dat het produkt een monster blijft.

Toutefois, il n'est pas exclu que dans certains cas, l'échantillon puisse atteindre une unité minimum dans un format courant du même produit vendu dans le commerce : il en sera ainsi par exemple pour les bouteilles de bière offertes en échantillons gratuits.

Les tribunaux apprécieront chaque cas d'espèce : ils diront par exemple que telle unité minimum vendue dans le commerce ne peut être admise comme échantillon, parce que la quantité offerte dépasse la « mesure strictement indispensable à une appréciation des qualités du produit », que telle autre unité minimum est par contre indispensable à cette appréciation, mais il est logiquement exclu qu'ils admettent jamais qu'une quantité supérieure à l'unité minimum réponde à la définition de l'échantillon. Cette unité minimum vendue dans le commerce sera donc — et dans certains cas seulement, que les tribunaux apprécieront — le maximum absolu de l'échantillon.

5. Cette disposition a pour but de permettre que les objets portant le nom, ou toute autre mention ou indication se référant à ceux qui les donnent, puissent être délivrés dans une juste mesure et sans que cette latitude puisse être mise à profit pour éluder l'esprit de la loi.

C'est notamment pour éviter cet abus que, lors de l'usage de ces objets, les inscriptions publicitaires devront être nettement apparentes, inséparables et inaltérables. En effet, faute d'exiger des inscriptions de l'espèce, la vente avec primes pourrait s'exercer à peu près librement, un objet pourvu d'inscriptions effaçables ou pratiquement invisibles (par exemple les fleurs artificielles portant le nom d'une firme au bas de la tige) ne se différenciant guère de celui qui est dépourvu d'inscriptions publicitaires.

D'autre part, les objets revêtus d'inscriptions publicitaires ne doivent pas se trouver comme tels dans le commerce c'est-à-dire revêtus de leurs inscriptions (par exemple les valises d'une compagnie d'aviation ne peuvent plus être offertes en primes) mais il faut également que ces objets se différencient très nettement par rapport aux objets similaires qui se trouveraient dans le commerce.

Le coût de ces objets pour celui qui les offre, ne peut dépasser 5 % du prix de vente du produit ou service principal.

Ces objets doivent garder leur but qui est publicitaire et l'octroi de ceux-ci ne peut être lié directement à une vente.

6. Le 6 de l'article 3 n'exige pas de commentaires.

Article 4.

Cet article contient la réglementation applicable aux titres permettant l'obtention d'un avantage différé.

Het is evenwel niet uitgesloten dat het monster in bepaalde gevallen een minimum-eenheid kan bereiken in een gewoon formaat van hetzelfde produkt, dat in de handel wordt verkocht : dat is b.v. het geval met flessen bier die als kosteloze monsters worden aangeboden.

De rechtbanken zullen elk afzonderlijk geval beoordelen : zij zullen b.v. zeggen dat deze of gene minimumeenheid, verkocht in de handel, niet als monster kan worden beschouwd, omdat de aangeboden hoeveelheid groter is dan « de maat die strikt noodzakelijk is ter beoordeling van de hoedanigheden van het produkt »; zij zullen b.v. zeggen dat deze of gene minimumeenheid daarentegen absoluut noodzakelijk is voor die beoordeling; maar het is logischerwijze uitgesloten dat zij ooit zullen aannemen dat een hoeveelheid die groter is dan de minimumeenheid, nog overeenstemt met het begrip monster. Deze minimumeenheid, die in de handel wordt verkocht, zal dus — en alleen in bepaalde gevallen, die de rechtbanken zullen beoordelen — het absolute maximum van het monster zijn.

5. Deze bepaling heeft ten doel toe te staan dat de voorwerpen waarop de naam of enige andere vermelding voorkomt die verwijzen naar hen die ze geven, kunnen worden afgeleverd in een passende maat en zonder dat van dit recht gebruik mag gemaakt worden om de geest van de wet te omzeilen.

Ten einde dit misbruik te voorkomen moeten de reclame-opschriften, bij het gebruik van deze voorwerpen, duidelijk zichtbaar en onuitwisbaar zijn. Want indien dergelijke opschriften niet werden geëist, zou de verkoop met premiën bijna vrijelijk kunnen geschieden, daar een voorwerp waarop uitwisbare of vrijwel onzichtbare opschriften zijn aangebracht (b.v. kunstbloemen met onderaan de stengel de naam van de firma) als het ware niet verschilt van een voorwerp zonder reclame-opschriften.

De voorwerpen met reclame-opschriften mogen bovendien niet als dusdanig in de handel zijn, d.w.z. wanneer er opschriften op voorkomen (b.v. de valiezen van een luchtvaartmaatschappij mogen niet meer als premie worden aangeboden), maar deze voorwerpen moeten ook zeer duidelijk verschillen van soortgelijke voorwerpen die in de handel zouden zijn.

De kosten van deze voorwerpen voor degene die ze aanbiedt, mogen niet hoger liggen dan 5 % van de verkoopprijs van het hoofdprodukt of van de hoofddienst.

Deze voorwerpen moeten hun doel — namelijk reclame maken — behouden en de toekenning ervan mag niet rechtstreeks aan een verkoop worden gekoppeld.

6. Deze bepaling behoeft geen nadere toelichting.

Artikel 4.

Dit artikel bevat de regeling die toepasselijk is op de titels waarmee een uitgesteld voordeel kan worden verkregen.

1. La première catégorie de titres permet l'acquisition différée de certains avantages prévus aux articles précédents. Il s'agit tout d'abord du produit ou service identique. Dans la mesure où l'offre de produits ou services identiques est autorisée lorsqu'elle est faite directement, il n'y a aucune raison de l'interdire lorsqu'elle a lieu d'une manière différée pour autant bien entendu qu'elle se produise dans les mêmes conditions. C'est ainsi, par exemple, que certaines firmes offrent un produit gratuit à tout consommateur remettant les emballages d'un nombre déterminé de produits identiques.

Il s'agit ensuite des chromos, vignettes et autres images dépourvues de valeur commerciale.

La possibilité de permettre l'octroi de titres en vue d'obtenir de tels avantages lorsqu'un certain nombre de titres sont réunis évite que certaines entreprises vendant les produits à prix unitaires peu élevés ne soient défavorisées par rapport à des entreprises concurrentes.

2. La ristourne est une forme de réduction, c'est un rabais différé; on pourrait donc difficilement l'interdire, d'autant plus que ce rabais ne voile nullement la valeur réelle que l'on paie pour le produit ou pour le service.

Les conditions spécifiées sous a) et b) découlent de la pratique normale des transactions commerciales.

Article 5.

N'appelle pas de commentaires.

Article 6.

Il n'est prévu qu'une amende qui fluctue dans des limites assez larges permettant au juge d'avoir un pouvoir d'appréciation étendu.

Par souci de modération, la peine d'emprisonnement n'a pas été envisagée.

Article 7.

Il y a lieu d'envisager la confiscation qui constitue un frein sérieux contre les abus.

Article 8.

Même raison que l'article 7.

Article 9.

N'appelle pas de commentaires.

Article 10.

N'appelle pas de commentaires.

1. De eerste categorie van titels maakt de uitgestelde verkrijging mogelijk van bepaalde voordelen waarin de vorige artikelen voorzien. Het gaat in de eerste plaats om het gelijke produkt of de gelijke dienst. Voor zover de aanbidding van gelijke produkten of diensten wordt toegestaan wanneer zij rechtstreeks wordt gedaan, bestaat er geen enkele reden om ze te verbieden wanneer het gaat om een uitgestelde aanbidding voor zover zij natuurlijk onder dezelfde voorwaarden plaatsvindt. Aldus geven bepaalde firma's b.v. een kosteloos produkt aan elke verbruiker die de verpakkingen van een aantal gelijke produkten inlevert.

Verder betreft het chromo's, vignetten en andere prenten zonder handelswaarde.

De mogelijkheid om toe te staan dat titels worden verstrekt om dergelijke voordelen te verkrijgen, wanneer een aantal titels zijn bijeengebracht, voorkomt dat bepaalde ondernemingen, die de produkten tegen een geringe eenheidsprijs verkopen, worden benadeeld ten opzichte van concurrerende ondernemingen.

2. De ristorno is een vorm van prijsvermindering, het is een uitgestelde korting; men kan deze dus moeilijk verbieden, des te meer daar deze korting geenszins de werkelijke waarde bewimpelt die men voor het produkt of voor de dienst betaalt.

De voorwaarden sub a) en b) zijn het gevolg van de normale praktijk van de handelstransacties.

Artikel 5.

Behoeft geen commentaar.

Artikel 6.

De geldboete ligt binnen vrij ruime grenzen, zodat de rechter een uitgebreide beoordelingsbevoegdheid toegewezen krijgt.

Uit gematigdheid hebben wij niet in een gevangenisstraf voorzien.

Artikel 7.

De verbeurdverklaring moet kunnen worden uitgesproken omdat zij een ernstige rem op de misbruiken is.

Artikel 8.

Zelfde reden als voor artikel 7.

Artikel 9.

Behoeft geen commentaar.

Artikel 10.

Behoeft geen commentaar.

Article 11.

Il est nécessaire d'abroger les arrêtés de base sur la vente avec primes, eu égard à la différence entre la présente proposition et la législation existante.

Article 12.

Il convient de remarquer à propos de cette disposition, qu'elle tend à ménager une période suffisamment longue d'adaptation permettant notamment aux firmes pratiquant la vente avec primes d'écouler leur stock d'objets primes et de réorienter leur publicité.

Ce délai permettra également aux fabricants d'utiliser d'autres canaux de distribution.

J. MOREAU DE MELEN.

**

PROPOSITION DE LOI

ARTICLE PREMIER.

Sauf les exceptions énoncées aux articles 2, 3 et 4, il est interdit d'offrir, gratuitement ou non, sous quelque dénomination et à quelque titre que ce soit, un bien corporel ou incorporel, un service ou tout autre avantage quelconque, même démuné de valeur commerciale, sous la condition d'acheter un ou plusieurs services, ou d'acheter des titres permettant d'acquérir des produits ou de rémunérer un service.

ART. 2.

Il est permis d'offrir conjointement pour un prix global des produits ou des services qui constituent un ensemble.

Il est également permis d'offrir conjointement et pour un prix global, aux consommateurs, des produits ou des services identiques, à la condition :

a) que chaque produit et chaque service puissent être acquis séparément à leur prix normal;

b) que l'acquéreur soit clairement informé de cette faculté ainsi que du prix de vente séparée de chaque produit et de chaque service;

c) que la réduction de prix éventuellement offerte à l'acquéreur de la totalité des produits ou services n'excède pas le dixième des prix additionnés s'ils étaient vendus séparément.

ART. 3.

Il est permis d'offrir gratuitement aux consommateurs, conjointement à un produit ou un service principal :

Artikel 11.

De basisbesluiten betreffende de premieverkoop moeten worden opgeheven wegens het verschil tussen dit voorstel en de bestaande wetgeving.

Artikel 12.

In verband met deze bepaling valt op te merken dat zij in een voldoende lange aanpassingsperiode voorziet, zodat de firma's die met premiën verkopen, de gelegenheid krijgen hun voorraad premievoorwerpen af te zetten en hun reclame anders te organiseren.

Deze termijn stelt de fabrikanten ook in staat andere distributiekkanalen te kiezen.

**

VOORSTEL VAN WET

EERSTE ARTIKEL.

Behoudens de uitzonderingen bepaald in de artikelen 2, 3 en 4 is het verboden al of niet kosteloos, onder welke benaming of titel ook, een lichamelijk of onlichamelijk goed, een dienst of enig ander voordeel, zelfs zonder handelswaarde, aan te bieden op voorwaarde dat een of meer diensten worden gekocht dan wel titels worden gekocht waarmede produkten kunnen worden verkregen of een dienst kan worden beloond.

ART. 2.

Het is geoorloofd, produkten of diensten die een geheel vormen gezamenlijk tegen een globale prijs aan te bieden.

Het is geoorloofd, gelijke produkten of diensten gezamenlijk en tegen een globale prijs aan de verbruikers aan te bieden, op voorwaarde :

a) dat elk produkt en elke dienst afzonderlijk tegen de normale prijs ervan kan worden verkregen;

b) dat de verkrijger op duidelijke wijze wordt ingelicht over dit recht, alsmede over de afzonderlijke verkoopprijs van elk produkt en van elke dienst;

c) dat de prijsvermindering die eventueel wordt aangeboden aan de verkrijger van de gezamenlijke produkten of diensten niet meer bedraagt dan 1/10 van de samenge telde prijzen indien zij afzonderlijk waren verkocht.

ART. 3.

Het is geoorloofd samen met een hoofdprodukt of hoofddienst kosteloos aan de verbruikers aan te bieden :

1. Les accessoires d'un produit principal, spécifiquement adaptés à ce produit par le fabricant de ce dernier et livrés en même temps que celui-ci en vue d'en étendre ou d'en faciliter l'utilisation.

2. L'emballage ou les récipients utilisés pour la protection et le conditionnement des produits, compte tenu de la nature et de la valeur de ces produits.

3. Les menus services admis par les usages commerciaux ainsi que la livraison, le placement, le contrôle et l'entretien des produits vendus.

1. Des échantillons provenant de l'assortiment du fabricant ou du distributeur du produit principal, à la condition qu'ils soient offerts dans les conditions de quantité ou de mesure strictement indispensables à une appréciation des qualités du produit.

5. Des objets revêtus d'inscriptions publicitaires indélébiles et nettement apparentes à l'usage, qui ne se trouvent pas comme tels dans le commerce, à condition que leur prix d'acquisition par celui que les offre ne dépasse pas 5 % du prix de vente du produit principal ou du service avec lequel ils sont attribués.

6. Les chromos, vignettes et autres images dépourvues de valeur commerciale.

ART. 4.

Il est également permis d'offrir gratuitement au consommateur, conjointement à un produit ou un service principal :

1. Des titres permettant l'acquisition d'un produit ou service identique dans les conditions prévues à l'article 2, alinéa 2 ou l'acquisition d'un des avantages autorisés par l'article 3, n° 6.

2. Des titres donnant droit à une ristourne en espèces, à la condition :

a) qu'ils mentionnent la valeur en espèces qu'ils représentent;

b) que, dans les installations de vente, le taux de la ristourne offerte soit clairement indiqué et que soient clairement précisés les produits et les services dont l'acquisition donne droit à l'obtention des titres.

ART. 5.

Sans préjudice des pouvoirs impartis aux officiers de police judiciaire, les agents de l'Inspection Générale Economique du Ministère des Affaires Economiques sont compétents pour rechercher les infractions à la présente loi et les constater par procès-verbal faisant foi jusqu'à preuve du contraire.

1. De toebehoren van een hoofdprodukt, door de fabrikant van dit produkt hieraan specifiek aangepast en tegelijk hiermee geleverd ten einde het gebruik van het hoofdprodukt uit te breiden of te vergemakkelijken.

2. De voor de bescherming en de conditionering der produkten gebruikte verpakking of recipiënten, rekening houdend met de aard en de waarde van deze produkten.

3. Kleine diensten door het handelsgebruik aanvaard, evenals de levering, de plaatsing, het toezicht op en het onderhoud van de verkochte produkten.

1. Monsters uit het assortiment van de fabrikant of van de verdeler van het hoofdprodukt, indien deze worden aangeboden onder voorwaarden van hoeveelheid of maat, volstrekt onontbeerlijk voor de beoordeling van de hoedanigheden van het produkt.

5. Voorwerpen waarop onuitwisbare en bij het gebruik duidelijk zichtbare reclameopschriften zijn aangebracht, die als dusdanig niet in de handel voorkomen, op voorwaarde dat de prijs, waartegen de aanbieder ze heeft gekocht, niet meer bedraagt dan 5 % van de verkoopprijs van het hoofdprodukt of van de dienst, waarmede zij worden gegeven.

6. Chromo's, vignetten en andere prenten zonder handelswaarde.

ART. 4.

Het is eveneens geoorloofd samen met een hoofdprodukt of hoofddienst kosteloos aan de verbruiker aan te bieden :

1. Titels waarmee een gelijk produkt of een gelijke dienst kan worden verkregen onder de voorwaarden bepaald in artikel 2, 2° lid, dan wel een van de voordelen die krachtens artikel 3, n° 6, mogen worden verleend.

2. Titels die recht geven op een ristorno in geld, op voorwaarde :

a) dat erop vermeld is welke geldwaarde zij vertegenwoordigen;

b) dat in de verkoopinrichtingen, het percentage van de aangeboden ristorno duidelijk is vermeld en de produkten of de diensten, waarvan de verkrijging recht geeft op titels, duidelijk zijn bepaald.

ART. 5.

Onverminderd de bevoegdheden toegekend aan de officieren van gerechtelijke politie, zijn de beambten van de Algemene Economische Inspectie van het Ministerie van Economische Zaken bevoegd om elke overtreding van deze wet op te sporen en vast te stellen door processen-verbaal die bewijskracht hebben tot het tegenbewijs wordt geleverd.

ART. 6.

Les infractions aux dispositions qui précèdent sont punies d'une amende de 26 à 100.000 francs. L'amende est portée au double en cas de condamnation nouvelle endéans un délai de 5 ans.

Les dispositions du livre 1^{er} du Code Pénal, sans exception du chapitre VII et de l'article 85, sont applicables aux infractions à la présente loi.

ART. 7.

Les cours et tribunaux prononceront la confiscation de tous les objets ou titres, constituant une prime au sens de l'article 1 de la présente loi, ainsi que du matériel publicitaire, qui ont servi ou étaient destinés à commettre l'infraction, même si ceux-ci sont la propriété d'un tiers.

ART. 8.

Les cours et tribunaux peuvent ordonner l'affichage de la décision de condamnation pendant le délai qu'ils déterminent aussi bien à l'extérieur qu'à l'intérieur des installations de vente du contrevenant, et aux frais de celui-ci, de même que la publication du jugement aux frais du contrevenant par la voie des journaux ou de toute autre manière.

ART. 9.

Lorsque les infractions sont le fait d'une société commerciale, les peines sont applicables aux administrateurs, gérants, associés ou préposés coupables et la société est civilement responsable du paiement des condamnations aux dommages-intérêts, amendes et frais.

ART. 10.

Sur le vu des procès-verbaux, le Ministère Public peut ordonner la saisie provisoire des produits qui font l'objet de l'infraction. La personne entre les mains de laquelle les produits sont saisis en est constituée gardien judiciaire.

La saisie est levée de plein droit par la décision d'acquiescement, de non-lieu ou par le classement sans suite.

Le Ministère Public peut également lever la saisie si le contrevenant renonce à mettre en vente dans les conditions ayant donné lieu aux poursuites. Par cette seule renonciation, l'intéressé ne reconnaît en aucune façon le bien-fondé des poursuites dont il est l'objet.

ART. 11.

Sont abrogés : l'arrêté royal n° 61 du 13 janvier 1935 limitant et réglementant les ventes avec primes, modi-

ART. 6.

Elke overtreding van de voorgaande bepalingen wordt gestraft met geldboete van 26 tot 100.000 frank. De geldboete wordt verdubbeld in geval van nieuwe veroordeling binnen een termijn van 5 jaar.

De bepalingen van Boek I van het Strafwetboek met inbegrip van Hoofdstuk VII en van artikel 85, zijn toepasselijk op elke overtreding van deze wet.

ART. 7.

De hoven en rechtbanken spreken de verbeurdverklaring uit van alle voorwerpen of titels, die een premie zijn in de zin van artikel 1 van deze wet, alsmede van het reclamemateriaal, die gediend hebben of bestemd waren om de overtreding te begaan, zelfs indien zij eigendom van een derde zijn.

ART. 8.

De hoven en rechtbanken kunnen bevelen dat de veroordeling gedurende een door hen te bepalen termijn zal worden aangeplakt, zowel binnen als buiten de verkoopinstallaties van de overtreder, en op zijn kosten, alsmede dat het vonnis op kosten van de overtreder zal worden bekendgemaakt in de bladen of op enige andere wijze.

ART. 9.

Wanneer de misdrijven zijn gepleegd door een handelsvennootschap, zijn de straffen toepasselijk op de schuldige beheerders, zaakvoerders, vennoten of aangestelden en is de vennootschap burgerlijk aansprakelijk voor de betaling van de veroordelingen tot schadevergoeding, geldboeten en kosten.

ART. 10.

Op grond van de processen-verbaal kan het Openbaar Ministerie voorlopige inbeslagneming gelasten van de produkten waarop het misdrijf betrekking heeft. De persoon bij wie de produkten in beslag worden genomen, wordt als gerechtelijk bewaker ervan aangesteld.

De inbeslagneming wordt van rechtswege opgeheven door een beslissing van vrijspraak of van buitenvervolginstelling of door een beslissing waarbij de zaak als afgedaan wordt beschouwd.

Het Openbaar Ministerie kan de inbeslagneming eveneens opheffen indien de overtreder ervan afziet de produkten te koop aan te bieden onder de voorwaarden die aanleiding hebben gegeven tot vervolging. Het enkele feit dat de betrokkene hiervan afziet, betekent geenszins dat hij de gegrondheid erkent van de vervolgingen die tegen hem zijn ingesteld.

ART. 11.

Opgeheven worden : het koninklijk besluit n° 61 van 13 januari 1935 houdende beperking en regle-

fié par les arrêtés royaux n° 154 du 18 mars 1935, n° 186 du 30 juin 1935 et n° 294 du 30 mars 1936, l'arrêté royal n° 138 du 26 février 1935 réglant l'exécution de l'article 3 de l'arrêté royal du 13 janvier 1935 limitant et réglementant la vente avec primes, l'arrêté royal du 12 novembre 1935 réglant l'exécution de l'article 4 de l'arrêté royal n° 61 du 13 janvier 1935 limitant et réglementant la vente avec primes, l'arrêté royal du 12 novembre 1935 organisant le contrôle en vue de l'application des arrêtés royaux limitant et réglementant la vente avec primes et l'arrêté royal du 4 novembre 1955 prohibant l'offre de primes à l'achat de pâtes alimentaires.

ART. 12.

La présente loi entrera en vigueur un an après sa publication au *Moniteur belge*.

J. MOREAU DE MELEN.
N. HOUGARDY.
A. STRIVAY.
G. BEAUDUIN.
G. HERCOT.
D. VANDER BRUGGEN.

mentering van de verkoop met premiën, gewijzigd bij de koninklijke besluiten n° 154 van 18 maart 1935, n° 186 van 30 juni 1935 en n° 294 van 30 maart 1936, het koninklijk besluit n° 138 van 26 februari 1935 tot regeling van de uitvoering van artikel 3 van het koninklijk besluit van 13 januari 1935, houdende beperking en reglementering van de verkoop met premiën, het koninklijk besluit van 12 november 1935 waarbij de tenuitvoerlegging wordt geregeld van artikel 4 van het koninklijk besluit n° 61 van 13 januari 1935 houdende beperking en reglementering van de verkoop met premiën, het koninklijk besluit van 12 november 1935 tot inrichting van de controle met het oog op de toepassing van de koninklijke besluiten houdende beperking en reglementering van de verkoop met premiën en het koninklijk besluit van 4 november 1955 waarbij het aanbieden van premiën bij de aankoop van deegwaren wordt verboden.

ART. 12.

Deze wet treedt in werking een jaar nadat zij in het *Belgisch Staatsblad* is bekendgemaakt.