

Chambre des Représentants

Kamer der Volksvertegenwoordigers

5 DÉCEMBRE 1951.

PROPOSITION DE LOI

instituant des taxes spéciales
sur les magasins à commerces multiples.

DEVELOPPEMENTS

MESDAMES, MESSIEURS,

Le levée des dispositions principales de la loi de cadenas et le retour à la quasi-liberté pour les grands magasins ont eu pour conséquence une recrudescence d'activité de ces derniers dans des proportions jamais atteintes.

L'extension de la taxe de transmission forfaitaire à de nouveaux secteurs et quelques autres mesures supplémentaires n'ont pas suffi à résoudre le problème et à trouver le point d'équilibre.

Les petites et moyennes entreprises de distribution s'effraient. Les grands organismes qui se chargent de leur défense : la Fédération nationale des Classes moyennes, la Concentration nationale indépendante des Classes moyennes, etc., jettent un cri d'alarme et réclament à nouveau l'institution de taxes protectrices.

Si personne ne nie le rôle important des grands magasins et leur utilité dans beaucoup de domaines, on ne peut nier non plus que la ruine du petit commerce, conséquence inéluctable de cette multiplication et extension des grands magasins, posera et pose déjà un grave problème social.

Dans un style modéré, la Fédération nationale des classes moyennes pose le problème comme suit :

Du point de vue économique, le petit et le moyen commerce, de même que l'artisanat, remplissent un rôle irremplaçable, car non seulement le petit commerçant distribue mais il « sert » dans toute l'acception de ce terme.

Il se trouve constamment à la disposition du client, il approprie et modifie la marchandise selon le désir de ce dernier avec une souplesse que rien ne peut égaler.

Il installe, il entretient, il répare et aussi il preste ses services pour la satisfaction des besoins les plus divers et les plus particuliers.

Que l'on supprime ou que l'on réduise le petit ou le moyen commerce et l'on aboutira à une standardisation inévitable de la distribution, c'est-à-dire à un appauvrissement du standing de la population et à une satisfaction moins complète et bien moins appropriée de ses besoins.

5 DECEMBER 1951.

WETSVOORSTEL

tot invoering van een bijzondere belasting
op de warenhuizen.

TOELICHTING

MEVROUWEN, MIJNE HEREN,

De opheffing van de voornaamste bepalingen der grenselwet en de terugkeer tot de haast volledige vrijheid voor de warenhuizen, hebben de activiteit van deze laatste meer dan ooit tevoren doen toenemen.

De toepassing van de forfaitaire overdrachtstaxe op nieuwe sectoren, en enkele andere aanvullende maatregelen volstonden niet om het probleem op te lossen en het evenwichtspunt te vinden.

De kleine en middelmatige distributiebedrijven zijn ongerust. De grote organismen die hun verdediging opnemen : het Nationaal Middenstandsverbond, de Nationale Onafhankelijke Middenstandsconcentratie, enz., roepen alarm en eisen opnieuw de invoering van beschermende taxes.

Hoewel niemand de belangrijke rol der warenhuizen en hun nut op velerlei gebied betwist, toch kan evenmin ontkend worden dat de ondergang der kleine handelsbedrijven, onvermijdelijk gevolg van deze vermeerdering en uitbreiding der warenhuizen, een ernstig sociaal probleem zal doen, en reeds doet oprijzen.

In gematigde bewoordingen stelt het Nationaal Middenstandsverbond de kwestie als volgt :

Van economisch standpunt uit gezien, vervullen de kleine en middelmatige handel, alsmede het ambachtswezen, een onontbeerlijke rol, want niet alleen verdeelt de kleine handelaar, hij « dient » in de volle zin van het woord.

Hij staat steeds ter beschikking van de klant, hij wijzigt de koopwaar en past ze aan naar dien wens, met een ongeëvenaarde soepelheid.

Hij richt in, hij onderhoudt, hij herstelt en hij levert zijn diensten om te voldoen aan de meest verscheiden en de meest persoonlijke behoeften.

Wie de kleine of de middelmatige handel afschaft of beperkt, komt onvermijdelijk tot een standardisatie van de verdeling, d. w. z. tot een verarming van de levensstandaard der bevolking en tot een minder volledige en minder passende bevrediging van haar behoeften.

Mais il ne faut pas perdre de vue que pour pouvoir satisfaire aux désirs de la clientèle dans leur totalité, le petit commerçant doit aussi pouvoir compter sur une vente régulière et suffisante des produits de grande consommation.

Le chausseur par exemple investira ses capitaux dans l'achat de modèles variés et spéciaux qui ne lui seront pas demandés très fréquemment mais que cependant il devra posséder pour répondre à toutes les exigences.

Cet investissement ne lui est possible que si, à côté de la vente des articles plus spécialisés, il peut aussi compter sur la vente des articles courants.

La vente des articles spécialisés, qui est indispensable, n'est pas assez importante que pour permettre de vivre. Et la situation est identique dans un grand nombre de professions.

Or, précisément, le grand magasin qui, lui, ne doit faire aucun sacrifice financier pour posséder les articles spécialisés, se trouve dans une situation privilégiée pour concurrencer le petit commerçant dans la vente des articles ordinaires.

Mais si cette concurrence devient trop forte, le petit commerçant n'aura plus les moyens de vivre et il devra lui aussi limiter ses ventes aux produits de consommation courante et l'économie générale du pays comme le consommateur en souffriront.

La consommation de produits de qualité, de produits artisanaux incorporant une main-d'œuvre abondante diminuera parce que le commerçant n'aura plus la possibilité de les vendre avec profit et, dans un pays comme le nôtre, toute l'activité économique s'en ressentira.

Le phénomène que nous décrivons se manifeste déjà dans de multiples secteurs.

Le système des rayons multiples donne aussi aux grands magasins des avantages commerciaux importants mais défavorables à l'ensemble de l'activité économique.

Ce système permet en effet de varier constamment les ventes en les concentrant par les articles les plus intéressants et en abandonnant les autres.

Au fur et à mesure de l'évolution des saisons, il est possible d'ouvrir de nouveaux rayons et d'en fermer d'autres de manière à profiter toujours des ventes saisonnières.

Pouvant ainsi se rejeter successivement d'un article sur l'autre, le magasin à rayons multiples désorganise le marché et se trouve favorisé par rapport au commerçant ordinaire qui, n'exerçant sa profession que dans une branche, ne profite qu'une fois par an de la saison de vente et doit établir ses prix pour pouvoir vivre toute l'année.

Il doit aussi assumer la charge de servir la clientèle durant toute l'année même quand le débit est moindre tandis que le magasin à rayons multiples se débarrasse de cette obligation.

Une fois de plus, il satisfait moins complètement les besoins de sa clientèle, axant toute son activité sur le simple profit commercial et délaissant la notion du « service commercial ».

On conçoit aisément qu'un développement trop grand des magasins à rayons multiples pourrait amener une désorganisation très grande de la distribution en ruinant de nombreux commerçants vendant des articles ayant un caractère plus saisonnier et qui seraient mis dans l'impossibilité de poursuivre leur activité hors saison si une grande partie des ventes saisonnières leur échappe.

Mais l'objection tirée de la faveur du public envers les grands magasins est fort souvent superficielle et cette

Men mag echter niet uit het oog verliezen dat de kleine handelaar, om te kunnen voldoen aan de wensen van zijn klanten in hun geheel, eveneens moet kunnen rekenen op een regelmatige en toereikende verkoop van veelverbruikte producten.

De schoenmaker, b. v., zal zijn kapitaal beleggen in de aankoop van verscheidene en bijzondere modellen, die niet veel gevraagd worden doch die hij toch moet bezitten om alle eisen te voldoen.

Die belegging is alleen mogelijk indien hij, naast de verkoop van meer gespecialiseerde waren, ook mag rekenen op de verkoop van gewone artikelen.

De verkoop van gespecialiseerde artikelen, alhoewel volstrekt nodig, is niet belangrijk genoeg om er van te leven. De toestand is bovendien dezelfde in tal van beroepen.

Welnu, het warenhuis, dat geen enkele financiële offerering moet doen om gespecialiseerde artikelen te bezitten, bevindt zich in een bevoorrechte toestand om met de kleine handelaar mede te dingen bij de verkoop van gewone artikelen.

Wordt die mededinging echter te sterk, dan beschikt de kleine handelaar niet meer over de middelen om te leven, dan moet hij eveneens zijn verkoop beperken tot gewone verbruiksartikelen, en de algemene economie van het land en de verbruiker lijden daaronder.

Het verbruik van kwaliteitsproducten en van ambachtsproducten, voor het vervaardigen waarvan veel krachten nodig zijn, zal afnemen, omdat de handelaar ze niet meer met winst zal kunnen verkopen en, in een land zoals het onze, zal geheel het economisch leven er onder lijden.

Het door ons beschreven verschijnsel vertoont zich trouwens reeds in menige sector.

Door het stelsel der talrijke afdelingen verkrijgen de grote warenhuizen belangrijke commerciële voordelen, die echter schadelijk inwerken op het geheel economisch leven.

Met zulk stelsel kunnen immers de verkopen steeds afgewisseld door op de interessantste artikelen samgetrokken te worden, terwijl de andere verkopen worden prijsgegeven.

Naargelang van het verloop der seizoenen is het mogelijk nieuwe afdelingen te openen en andere te sluiten, ten einde steeds profijt te halen uit de seizoenverkopen.

Daar het groot warenhuis achtereenvolgens van het een tot het ander artikel kan overgaan, ontwricht het de markt en wordt het bevoordeeld ten overstaan van de gewone kleinhandelaar, die zijn beroep in een enkele branche uitoefent, slechts éénmaal in het jaar het verkoopseizoen te baat kan nemen en zijn prijzen moet vaststellen om het ganse jaar te kunnen leven.

Hij moet er ook zorg voor dragen zijn klanten het ganse jaar door te bedienen, ook wanneer de afzet geringer is, terwijl het warenhuis zich vrijmaakt van die verplichting.

Eens te meer voorziet het minder volledig in de behoeften van zijn klanten, daar het zijn bedrijf alleen op handelswinst richt, ten nadele van het begrip « handelsdienst ».

Zo kan men zonder moeite inzien dat een al te grote ontwikkeling van de warenhuizen de distributie in een zeer ruime mate zou kunnen ontwrichten en de ondergang bewerken van veel kleinhandelaars van artikelen welke meer bepaaldelijk seizoenartikelen zijn, en die in de onmogelijkheid zouden worden gesteld om hun bedrijf buiten het seizoen voort te zetten, ingeval zij een groot deel van de seizoenverkopen ontberen.

Maar de opgeworpen voorkeur van het publiek voor de warenhuizen is dikwijls een oppervlakkig argument, en die

faveur est très fréquemment provoquée par des éléments étrangers aux véritables intérêts de l'acheteur.

Ces éléments relèvent encore une fois de la puissance capitaliste mise en œuvre par les grands magasins.

Il y a tout d'abord leur possibilité de s'installer aux meilleurs emplacements commerciaux.

Le même commerçant, vendant la même marchandise au centre d'une grande ville et dans un quartier périphérique aura un chiffre d'affaire infiniment supérieur au centre.

Cette faveur du public ne résultera pas d'un service meilleur mais uniquement de l'emplacement.

Il y a aussi l'entrée libre, la possibilité du contact direct entre l'acheteur et surtout l'acheteuse et la marchandise, la concentration en un même endroit d'une variété de produits, la diffusion de musique, bref tout un ensemble d'éléments qui rendent la réalisation des achats plus attrayante.

Bien des ménagères se rendent dans les grands magasins comme à un spectacle.

Mais leur véritable intérêt n'y intervient pas.

Cet aspect du problème ressortit d'ailleurs à un troisième élément plus important encore que les deux autres ou qui plutôt les englobe : c'est la publicité.

La publicité est à notre époque la maîtresse du marché.

N'importe quel produit se vendra si la publicité faite à son sujet est suffisante.

Or, précisément, parce qu'ils possèdent de gros capitaux, les grands magasins peuvent se payer une énorme publicité qui draine vers eux la clientèle.

Ce n'est pas la valeur intrinsèque de la marchandise qui attire, c'est la publicité comme telle.

Une fois de plus le grand magasin vendant la même marchandise que le petit commerçant et aux mêmes conditions le vendra infiniment plus que lui par la publicité qu'il pourra faire.

On constate donc que dans tous les cas le magasin à rayons multiples doit l'emporter sur le petit magasin, non parce qu'il répond mieux à l'intérêt du client mais parce que sa puissance capitaliste lui donne des moyens d'actions plus grands.

On se rend compte aisément de ce que les quelques retouches apportées à la législation sur la taxe de transmission et sur la loyauté des transactions commerciales sont bien impuissantes à maintenir entre les deux formes de la distribution une égalité que l'on estime nécessaire.

Car on l'estime tellement nécessaire que c'est en prétendant l'avoir établie que l'on a justifié l'abrogation partielle de la loi de cadenas.

Mais dès maintenant on constate que les grands magasins s'agrandissent, achètent les immeubles voisins, se rendent acquéreurs un peu partout des meilleurs emplacements commerciaux non plus seulement des centres des grandes villes mais aussi des faubourgs et des petites villes.

Voit-on les petits commerçants prospérer de cette façon ?

Ils ne sont d'ailleurs pas les seuls à être lésés, car le trésor public l'est aussi.

Grâce à la forme juridique adoptée par les grands magasins, ceux-ci peuvent englober la plus grande partie de leurs bénéfices en appointements à leurs dirigeants et en frais généraux de toutes sortes, notamment en publicité.

En fin de compte, les bénéfices taxables dans leur chef à titre de revenus professionnels sont infimes par rapport à la quantité de marchandises vendues.

neiging wordt zeer dikwijls teweeggebracht door factoren welke niets gemeens hebben met de werkelijke belangen van de koper.

Bedoelde factoren houden eens te meer verband met de door de warenhuizen aangewende kapitalistische macht.

Ten eerste is het hun mogelijk, zich op de beste handelsplaatsen te vestigen.

Eenzelfde handelaar, die dezelfde waar in het centrum van een grote stad en in een buitenwijk verkoopt, zal een veel hoger zakencijfer in het centrum bereiken.

Zulke neiging van het publiek vloeit niet voort uit een betere dienstverstreking, maar alleen uit de betrokken plaats.

Daarbij komt nog de vrije toegang, de mogelijkheid van een rechtstreeks contact tussen de koper, meer nog de koopster, en de koopwaar; het samenbrengen op éénzelfde plaats van verscheiden waren, de muziekkuitzending, kortom een geheel van factoren bestemd om de aankopen aantrekkelijker te maken.

Talrijk zijn de huishoudsters die zich naar de warenhuizen als naar een schouwspel begeven.

Doch hun werkelijk belang speelt hierbij geen rol.

Dit uitzicht van het vraagstuk hangt overigens af van een derde factor, die nog belangrijker is dan de twee andere of beter gezegd, deze omvat : wij bedoelen de publiciteit.

De publiciteit beheerst thans de handelsmarkt.

Om 't even welke waar kan worden verkocht indien zij het voorwerp is van voldoende publiciteit.

Welnu, het is juist omdat zij over grote kapitalen beschikken, dat de warenhuizen een geweldige publiciteit kunnen bekostigen, welke de cliënteel er naartoe doet stromen.

Het is niet de werkelijke waarde van de koopwaar die aanlokt, doch de publiciteit op zichzelf.

Eens te meer zal het warenhuis, dat dezelfde waar verkoopt als de kleinhandelaar en onder dezelfde voorwaarden, veel meer afzet hebben wegens de publiciteit die het hiervoor kan maken.

Er wordt dus vastgesteld dat het warenhuis met verscheidene verkoopafdelingen het steeds zal winnen op de kleinhandel, niet omdat het beter aan de belangen van de klant beantwoordt maar omdat het door zijn kapitaalcracht over grotere actiemiddelen beschikt.

Men kan zich gemakkelijk rekenschap geven van het feit, dat de enkele verbeteringen welke in de wetgeving op de overdrachtstaxe en op de eerlijkheid bij de handelsverrichtingen werden aangebracht, voorzeker niet bij machte zijn om tussen de twee distributievormen een nodig-geachte gelijkheid te behouden.

Want deze gelijkheid wordt zo onontbeerlijk geacht, dat men, door te beweren ze te hebben ingevoerd, de gedeeltelijke intrekking van de grendelwet heeft gerechtvaardigd.

Doch van nu af reeds wordt opgemerkt dat de warenhuizen uitbreiding nemen, de naburige onroerende goederen aankopen, zowat overal als kopers optreden van de beste handelsliggingen, niet alleen in het centrum der grote steden doch ook in de voorsteden en in de kleine steden.

Kennen de kleinhandelaars dergelijke voorspoed ?

Overigens worden zij alleen niet benadeeld; ook de openbare schatkist bevindt zich in dit geval.

Met de juridische vorm welke zij hebben aangenomen, kunnen de warenhuizen het grootste deel van hun winst omzetten in wedden voor hun bestuurders en in algemene kosten van alle aard, onder meer in publiciteit.

Per slot van rekening zijn hun als beroepsinkomsten belastbare winsten gering bij vergelijking met de hoeveelheid verkochte waren.

Bien qu'il ne soit naturellement pas possible de citer des chiffres précis, il saute aux yeux que la même masse de marchandises vendues dans le commerce petit et moyen eut produit des bénéfices professionnels taxables infiniment supérieurs.

En conclusion, nous constatons qu'à l'heure actuelle des dizaines de milliers de familles de petits et moyens commerçants sont menacées de ruine par l'extension excessive des grandes entreprises de distribution.

L'extension de ces grandes entreprises est la conséquence de leur énorme puissance économique et non pas en général le fruit et le résultat d'un meilleur service de la clientèle qui ne pourrait tirer aucun profit réel du remplacement par ces grandes entreprises du petit commerce privé.

Nous estimons que tant du point de vu économique que social, et peut-être surtout du point de vue social, il est impossible de laisser se poursuivre une évolution qui mène à la prolétarianisation d'une grande partie de la classe moyenne.

Il vaut mieux essayer de prévenir le mal tant qu'il en est encore temps que de tenter de le guérir une fois qu'il est fait.

La classe ouvrière a, à de multiples reprises, demandé des législations qui la protègent et améliorent son standard de vie même lorsque ses législations allaient à l'encontre du libre jeu des lois économiques.

Toute législation ayant un aspect social est d'ailleurs toujours une législation qui limite la liberté économique.

En l'occurrence les classes moyennes demandent elles aussi une législation qui les protège non pas en créant des privilèges à leur égard mais en restreignant quelque peu les conséquences du libre jeu de la grande concentration capitaliste de manière à rétablir une certaine égalité sur le marché de la distribution en limitant les moyens de concurrence ou à tout le moins à réduire l'inégalité.

Tel est l'objet de la présente proposition.

Elle s'inspire de propositions analogues qui ont été faites au conseil communal de Bruxelles en 1937 et 1938. Il n'avait été fait à leur encontre à cette époque aucune objection de principe.

Le Gouvernement avait seulement fait observer qu'elle dépassait la compétence communale et que les mesures telles que celles qui étaient proposées devraient s'inscrire dans une législation générale sur la matière, valable pour tout le pays.

Cette objection disparaît puisque c'est sur le plan législatif général que se place la présente proposition.

En fait la taxation proposée a pour but, comme nous l'avons dit, de rétablir plus d'équilibre entre les deux formes de la distribution et en outre de procurer au trésor des ressources qui lui échappent grâce aux facilités plus grandes que possèdent les entreprises à rayons multiples constituées en importantes sociétés de réduire leurs bénéfices taxables.

Déjà, le législateur a estimé pour des raisons d'ailleurs différentes mais s'inspirant aussi de l'intérêt général devoir frapper d'une taxe spéciale certaines espèces d'exploitations commerciales.

C'est le cas notamment pour les débits de boissons qui subissent une taxe d'ouverture.

Nous faisons nôtres les considérations qui précèdent. Tenant compte aussi des tentatives répétées de grandes villes de se procurer par ce moyen des ressources nouvelles justifiées par les charges que constituent pour elles les grands magasins, nous avons prévu pour les communes la possibilité d'établir une taxe à leur profit basée sur la superficie occupée.

Alhoewel het vanzelfsprekend niet mogelijk is nauwkeurige cijfers te geven, valt het op dat dezelfde massa van in de kleine en middelmatige handelshuizen verkochte waren ontelbaar hogere belastbare beroepswinsten zou hebben opgebracht.

Bij wijze van conclusie stellen wij vast dat tienduizenden gezinnen van kleine en middelmatige winkeliers thans met ondergang zijn bedreigd door de buitensporige uitbreiding van die grote distributieondernemingen.

De uitbreiding van bedoelde grote ondernemingen is het gevolg van hun reusachtige economische macht, en over het algemeen is zij niet de vrucht en het resultaat van een betere dienstverstreking aan de klanten, die geen werkelijk nut kunnen halen uit de vervanging van de particuliere kleinhandel door deze grote ondernemingen.

Zowel op economisch als op sociaal gebied, en misschien op sociaal gebied vooral, menen wij, dat het onmogelijk is de voortzetting van een evolutie te dulden welke tot de proletarisering van een groot deel van de middenstand leidt.

Het is beter te trachten dit euvel te voorkomen zolang het daartoe nog tijd is, dan te pogen het weg te nemen, eens dat het is geschied.

De arbeidersklasse heeft herhaaldelijk op wetten aangedrongen tot haar bescherming en tot verbetering van haar levenspeil, ook wanneer die wetten tegen de vrije werking van de economische wetten indruisten.

Iedere wetgeving met sociaal uitzicht is trouwens altijd een wetgeving waardoor de economische vrijheid wordt beperkt.

Thans vraagt ook de middenstand om een wetgeving waardoor hij beschermd zou worden, niet door hem te bevoorrechten, maar eerder door de gevolgen van de vrije werking van de grote kapitalistische concentratie enigszins te beperken, ten einde door de beperking van de mededingingsmiddelen enige gelijkheid op de distributiemarkt te herstellen, of op zijn minst de bestaande ongelijkheid te verminderen.

Dat is het doel van dit voorstel.

Het wordt ingegeven door gelijkaardige voorstellen, die in 1937 en 1938 in de gemeenteraad van Brussel naar voren werden gebracht. Toen werd geen principiële bezwaar er tegen gemaakt.

De Regering had er slechts op gewezen dat het buiten het bereik van de gemeentelijke bevoegdheid was en dat schikkingen, zoals in het voorstel vervat, in het raam van een voor het gehele land geldende algemene wetgeving ter zake moesten worden ingeschakeld.

Deze opwerping valt weg, daar dit voorstel geplaatst wordt op het algemeen wetgevend plan.

In feite heeft de voorgestelde taxatie, zoals gezegd, ten doel meer evenwicht te brengen tussen de twee distributies en, bovendien, aan de Schatkist middelen te verschaffen welke thans verloren gaan, wegens de grotere faciliteiten waarover de als belangrijke vennootschappen gevestigde bedrijven met talrijke afdelingen beschikken om hun belastbare winsten te verminderen.

De wetgever heeft het reeds nodig geacht, trouwens om andere redenen, doch eveneens met het oog op het algemeen belang, een bijzondere taxe te heffen op bepaalde soorten handelsbedrijven.

Dit geldt o. m. voor de dranksluiterijen, waarop een openingstaxe wordt gevestigd.

Wij maken bovenstaande beschouwingen tot de onze. Met inachtneming van de herhaalde pogingen die grote steden in het werk stellen om zich daardoor nieuwe middelen aan te schaffen die gewettigd zijn door de lasten welke de grootwarenhuizen voor hen medebrengen, hebben wij voor de gemeenten de mogelijkheid voorzien om te kunnen bate een taxe te vestigen op grond van de in beslag genomen oppervlakte.

C'est pourquoi notre proposition comprend l'institution de deux taxes :

la première, au profit de l'Etat, basée sur le nombre de commerces ou de rayons;

la seconde, facultative, basée sur la superficie, qui pourra être instaurée par les communes à concurrence de maxima déterminés.

Nous donnons ci-dessous quelques exemples d'application de ces taxes :

Magasin avec 10 commerces, 200 m², taxe Etat 56.000 francs, taxe communale 10.000 francs.

Magasin avec 25 commerces, 1.000 m², taxe Etat 341.000 francs, taxe communale 250.000 francs.

Magasin avec 40 commerces, 2.000 m², taxe Etat 851.000 francs; taxe communale, 1.000.000 de francs.

Daarom voorziet ons voorstel de invoering van twee taxes :

de eerste, ten voordele van de Staat, op grond van het aantal handelstakken of afdelingen;

de tweede, van facultatieve aard, op grond van de oppervlakte, taxe die door de gemeenten kan worden gevestigd tot beloop van bepaalde maxima.

Hieronder volgen enkele voorbeelden van toepassing van die taxes :

Warenhuizen met 10 handelstakken, 200 m² : Staatstaxe, 56.000 frank; gemeentetaxe, 10.000 frank.

Warenhuis met 25 handelstakken, 1.000 m² : Staatstaxe, 341.000 frank; gemeentetaxe, 250.000 frank.

Warenhuis met 40 handelstakken, 2.000 m² : Staatstaxe, 851.000 frank; gemeentetaxe, 1.000.000 frank.

M. DESTENAY.

PROPOSITION DE LOI

Article premier.

Il sera perçu annuellement, à partir du 1^{er} janvier 1952, une taxe à charge des personnes physiques ou morales, ou solidairement à charge des membres d'associations quelconques n'ayant pas de personnification civile, qui exploitent en Belgique un ou des magasins à commerces multiples.

Art. 2.

Est considéré comme magasin à commerces multiples, le magasin à rayons multiples organisés pour la vente au détail de marchandises n'appartenant pas à une même branche de commerce ou n'étant pas mises normalement en vente dans un même établissement.

Art. 3.

Sont réputés constituer des commerces distincts, chacun de ceux énumérés au tableau annexé à la présente loi.

Art. 4.

Dans le cas où une même firme utilise des immeubles différents pour exercer des commerces multiples, chaque magasin, qu'il soit qualifié de succursale ou non est assujéti à la taxe, exception faite des cas prévus à l'article 5.

Art. 5.

Est exonérée de la taxe toute exploitation commerciale exerçant dans des locaux accessibles au public, ayant au total une superficie ne dépassant pas 100 m² ou qui n'utilise pas l'aide de cinq préposés dans les locaux accessibles au public.

Sont exonérées également de la taxe les exploitations ne comportant pas plus de trois commerces distincts dans un même établissement. Dans les exploitations comportant plus de trois commerces, il y a exonération de trois d'entre eux.

Art. 6.

La taxe est fixée comme suit :

5.000 francs pour le quatrième commerce.
6.000 francs pour le cinquième commerce.
7.000 francs pour le sixième commerce
et ainsi de suite, avec augmentation de mille francs, pour chaque commerce supplémentaire.

Art. 7.

Dans le courant du mois de janvier de chaque année, le redevable de la taxe remet au receveur des contributions du ressort, une déclaration dont la forme est arrêtée par le Ministre des Finances.

Cette déclaration indique avec précision la situation du ou des magasins à commerces multiples et donne la nomenclature de ces commerces.

Art. 8.

La taxe est payée en une fois au moment de la déclaration et est due pour l'année entière. Remise en est faite si

WETSVOORSTEL

Eerste artikel.

Met ingang van 1 Januari 1952 wordt er jaarlijks een taxe geheven ten laste van de natuurlijke of rechtspersonen, of hoofdelijk ten laste van de leden van om het even welke vereniging zonder rechtspersoonlijkheid, die in België één of meer warenhuizen in bedrijf hebben.

Art. 2.

Wordt beschouwd als warenhuis, elk magazijn met verschillende afdelingen welke ingericht zijn voor de detailverkoop van waren welke niet tot een zelfde handelstak behoren of normaal niet in eenzelfde inrichting worden verkocht.

Art. 3.

Worden geacht afzonderlijke handelstakken uit te maken, ieder van die welke opgesomd worden in de bij deze wet gevoegde tabel.

Art. 4.

Ingeval een zelfde firma verscheidene gebouwen betreft om waren van verschillende aard te verhandelen, is elk magazijn, of het al dan niet als bijhuis beschouwd wordt, aan de taxe onderworpen, behalve in de bij artikel 5 bepaalde gevallen.

Art. 5.

Worden van de taxe vrijgesteld, de handelsbedrijven die gevestigd zijn in voor het publiek toegankelijke lokalen met in totaal een oppervlakte van ten hoogste 100 m², of die in de voor het publiek toegankelijke lokalen minder dan vijf bedienden tewerk stellen.

Worden eveneens van de taxe vrijgesteld, de bedrijven die in een zelfde inrichting niet meer dan drie verschillende handelstakken omvatten. In de bedrijven met meer dan drie handelstakken worden drie daarvan vrijgesteld.

Art. 6.

De taxe wordt als volgt vastgesteld :

5.000 frank voor de vierde handelstak;
6.000 frank voor de vijfde handelstak;
7.000 frank voor de zesde handelstak,
en zo voort, verhoogd met 1.000 frank voor elke bijkomende handelstak.

Artikel 7.

Elk jaar, in de loop van de maand Januari, maakt de belastingplichtige aan de belastingontvanger van zijn gebied een aangifte over, waarvan de vorm door de Minister van Financiën wordt vastgesteld.

Deze aangifte duidt nauwkeurig de ligging van het (de) warenhuis(-huizen) aan, en geeft de opsomming der handelstakken die het (ze) omvat(ten).

Art. 8.

De taxe wordt ineens betaald op het ogenblik der aangifte, en is verschuldigd voor het ganse jaar. Kwijt-

l'ensemble de l'exploitation n'a pas duré 6 mois pour l'exercice considéré.

Art. 9.

En cas d'ouverture d'un magasin à commerces multiples, dans le courant d'une année, la déclaration prévue à l'article 8 devra être remise dans les 15 jours de l'ouverture de ce magasin. La taxe sera calculée en fonction du nombre de mois restant à courir. Toute fraction de mois étant considérée comme mois entier.

Art. 10.

En cas d'ouverture d'un nouveau commerce, en cours d'année, dans un magasin déjà existant, une déclaration complémentaire devra être souscrite dans les 15 jours. Le supplément de taxe exigible sera calculé conformément aux prescriptions de l'article 9.

Art. 11.

Le contrôle des déclarations souscrites en vertu de la présente loi appartient au contrôleur des contributions directes dont dépend le redevable. Il dispose à cet effet de tous les pouvoirs lui accordés par les lois coordonnées d'impôts sur les revenus.

Art. 12.

Les communes sont autorisées dans les conditions établies par les articles ci-après à établir une taxe calculée sur la superficie des emplacements commerciaux, étalages, magasins et autres lieux où le public a accès.

Art. 13.

La taxe ne pourra frapper les magasins dont la superficie est inférieure à 100 m², ni ceux qui comprennent moins de quatre activités commerciales distinctes.

Elle pourra être au maximum de 100 francs par m² pour les magasins dont la superficie est comprise entre 100 et 300 m²; de 200 francs par m² pour la tranche de 300 à 500 m²; de 300 francs pour la tranche de 500 à 700 m²; et ainsi de suite avec un maximum absolu de 1.000 francs par m².

Art. 14.

La liste des branches distinctes d'activité commerciale est publiée en annexe de la présente loi. Elle pourra être modifiée par arrêté royal.

Art. 15.

En cas d'absence de déclaration et à défaut de réponse dans un délai de 30 jours aux demandes de renseignements formulées par le contrôleur, le redevable sera taxé d'office.

Art. 16.

En cas d'absence de déclaration ou en cas de déclaration incomplète ou inexacte, une amende égale à la taxe due pourra être appliquée.

Art. 17.

§ 1. — Quiconque, tenu à fournir une déclaration s'abstient de la produire dans l'intention d'éluder la taxe, ou produit une déclaration volontairement incomplète ou

schelding wordt enkel verleend, als het bedrijf in zijn geheel tijdens het betrokken dienstjaar geen 6 maanden heeft geduurd.

Art. 9.

Zo een warenhuis in de loop van een jaar geopend wordt, moet de in artikel 7 vermelde aangifte gedaan worden binnen 15 dagen na de opening van dit warenhuis. De taxe wordt dan berekend naar rato van het aantal overblijvende maanden, waarbij elk gedeelte van een maand als een volledige maand beschouwd wordt.

Art. 10.

In geval van opening van een nieuwe handelstak, in de loop van een jaar, in een reeds bestaande magazijn, moet een aanvullende aangifte binnen vijftien dagen geschieden. De vorderbare bijkomende taxe wordt berekend overeenkomstig de schikkingen van artikel 9.

Art. 11.

De contrôle over de aangiften, die gedaan worden ter voldoening aan deze wet, behoort tot de bevoegdheid van de controleur der directe belastingen, onder wie de belastingplichtige valt. Hij beschikt te dien einde over de bevoegdheden welke hem toegekend zijn door de samengeordende wetten betreffende de inkomstenbelastingen.

Art. 12.

De gemeenten worden gemachtigd om onder de voorwaarden, zoals in onderstaande artikelen bepaald, een taxe te vestigen welke berekend wordt naar de oppervlakte van de handelsvestigingen, uitstalramen, winkels en andere plaatsen, waartoe het publiek toegang heeft.

Art. 13.

In de taxe mogen de winkels niet worden aangeslagen, waarvan de oppervlakte kleiner is dan 100 m², of die minder dan vier onderscheiden handelstakken omvatten.

De taxe bedraagt ten hoogste 100 frank per m² voor de winkels waarvan de oppervlakte tussen 100 en 300 m² ligt; 200 frank per m² voor het gedeelte tussen 300 en 500 m²; van 300 frank voor het gedeelte tussen 500 en 700 m²; en zo voort tot op een volstrekte maximumtaxe van 1.000 fr. per m².

Art. 14.

De lijst van de onderscheidene handelstakken wordt bekendgemaakt in de bijlage bij deze wet. Zij kan bij Koninklijk besluit worden gewijzigd.

Art. 15.

Bij ontstentenis van aangifte en bij gebreke van antwoord binnen een termijn van 30 dagen op de verzoeken om inlichtingen van de ontvanger, wordt de belastingplichtige van ambtswege belast.

Art. 16.

Bij ontstentenis van aangifte of bij indiening van onvolledige of onjuiste aangifte, kan een geldboete worden toegepast, welke gelijk is aan de verschuldigde taxe.

Art. 17.

§ 1. Al wie tot aangifte gehouden, zich er van onthoudt deze over te leggen met de bedoeling de taxe te ontduiken, of een vrijwillig onvolledige of onjuiste aangifte over-

inexacte, de nature à entraîner une modération de la taxe dont il est redevable, est puni d'une emprisonnement de huit jours à un an et d'une amende de 100 à 100.000 francs ou d'une de ces peines seulement.

§ 2. En cas de récidive, les peines d'emprisonnement et d'amende, sont cumulativement prononcées et l'amende ne peut être inférieure à 1.000 francs.

§ 3. Les dispositions des articles 66 et 67 du Code Pénal sont applicables aux infractions visées au par. 1^{er}.

4 décembre 1951.

legt, van die aard dat zij vermindering van de door hem verschuldigde taxe medebrengt, wordt gestraft met gevangenisstraf van acht dagen tot een jaar en met geldboete van 100 tot 100.000 frank, of met één van die straffen alleen.

§ 2. In geval van herhaling, worden gevangenisstraf en geldboete samen uitgesproken en mag de geldboete niet minder dan 1.000 frank belopen.

§ 3. De bepalingen van artikelen 66 en 67 van het Wetboek van Strafrecht zijn op de in § 1 bedoelde misdrijven van toepassing.

4 December 1951.

M. DESTENAY,
J. REY,
Ch. JANSSENS.
R. LEFEBVRE,
L. MUNDELEER.
L. JORIS.

ANNEXE A LA LOI INSTITUANT DES TAXES SUR LES MAGASINS A COMMERCES MULTIPLES.

1. Antiquités et objets d'art.
2. Appareils d'éclairage.
3. Armes et munitions (voir articles de sports).
4. Articles de chauffage.
5. Articles d'électricité.
6. Articles de ménage, coutellerie, quincaillerie.
7. Articles de modes.
8. Articles d'optique.
9. Articles pour la peinture.
10. Articles pharmaceutiques.
11. Articles pour photographie.
12. Articles de sports, de chasse et de pêche, armes et munitions.
13. Articles de toilette (voir parfumerie).
14. Articles de T. S. F. et phonographes.
15. Articles de voyage (voir maroquinerie).
16. Autos et autres véhicules.
17. Bijouterie-joaillerie.
18. Bibeloterie et jouets.
19. Boissellerie.
20. Bonneterie (voir mercerie).
21. Boucherie.
22. Boulangerie-pâtisserie-confiserie-chocolaterie.
23. Café (voir restaurant).
24. Canes (voir parapluies).
25. Change.
26. Chapellerie, chemiserie, cols, cravates, ganterie.
27. Charbons et matières de chauffage.
28. Charcuterie.
29. Chaussures.
30. Chemiserie, cols, cravates (voir chapellerie).
31. Chocolaterie (voir boulangerie).
32. Coiffure (voir salon de coiffure).
33. Confiserie (voir boulangerie).
34. Coutellerie (voir articles de ménage).
35. Crèmerie (voir laiterie).
36. Cristaux et faïences.
37. Denrées coloniales (voir épicerie).
38. Droguerie et herboristerie.
39. Encadrements (voir miroiterie).
40. Entreprises de transports et de voyages.
41. Epicerie, denrées coloniales.
42. Etoffes (voir tissus).
43. Faïences (voir cristaux).
44. Fleurs naturelles et fleurs artificielles.
45. Fourrures.
46. Fruits et légumes.
47. Ganterie (voir chapellerie).
48. Graines et semences.
49. Herboristerie (voir droguerie).
50. Horlogerie.
51. Imprimerie (voir papeterie).
52. Instruments de chirurgie, orthopédie.
53. Instruments de musique, luthier.
54. Joaillerie (voir bijouterie).
55. Jouets (voir bibeloterie).
56. Laiterie, crèmerie, fromages.
57. Légumes (voir fruits).
58. Librairie et musique imprimée.
59. Lingerie.
60. Literie, tapis, meubles meublants, papiers peints.
61. Luthier (voir instruments de musique).
62. Machines à écrire et à calculer.
63. Marbrerie.
64. Maroquinerie et articles de voyage.
65. Mercerie, bonneterie.
66. Meubles meublants (voir literie).
67. Miroiterie, vitrerie et encadrements.
68. Musique (voir instruments).
69. Musique imprimée (voir librairie).
70. Objets d'art (voir antiquités).
71. Optique (voir articles d'optique).
72. Orfèvrerie.
73. Orthopédie (voir instruments de chirurgie).
74. Papeterie et imprimerie.
75. Papiers peints (voir literie).
76. Parapluies et canes.
77. Parfumerie et articles de toilette (savons, etc.).
78. Pâtisserie (voir boulangerie).
79. Pharmacie (voir articles pharmaceutiques).
80. Phonographes (voir articles de T. S. F.).

BIJLAGE BIJ DE WET TOT INVOERING VAN TAXES OP DE WARENHUIZEN.

1. Antiquiteiten en kunstvoorwerpen.
2. Verlichtingsapparaten.
3. Wapens en munitie (zie sportartikelen).
4. Verwarmingsartikelen.
5. Electriciteitsartikelen.
6. Huishoudartikelen, scharen en messen, ijzer- en blikwaren.
7. Modeartikelen.
8. Optische artikelen.
9. Schilderwerkartikelen.
10. Pharmaceutische artikelen.
11. Foto-artikelen.
12. Sport-, jacht- en visvangstartikelen, wapens en munitie.
13. Toiletartikelen (zie reukwerk).
14. Radio- en phonographieartikelen.
15. Reisartikelen (zie lederwaren).
16. Auto's en andere voertuigen.
17. Juweliersartikelen en kleinodiën.
18. Snuisterijen en speelgoed.
19. Houten vaatwerk.
20. Weefsels en breiwerk (zie garen en band).
21. Slagerswinkel.
22. Bakkerij, banketbakkerij, suikerbakkerij, chocoladewinkel.
23. Koffiehuis (zie restaurant).
24. Wandelstokken (zie regenschermen).
25. Wissel.
26. Hoeden, hemden, boorden, dassen, handschoenen.
27. Steenkolen en brandstof.
28. Bereide vleeswaren.
29. Schoenen.
30. Hemden, boorden, dassen (zie hoeden).
31. Chocoladewinkel (zie bakkerij).
32. Kapperssalon.
33. Suikerbakkerij (zie bakkerij).
34. Scharen en messen (zie huishoudartikelen).
35. Zuivelwinkel (zie melkerij).
36. Kristal- en plateelwerk.
37. Koloniale waren (zie kruidenierswaren).
38. Drogerijen en drogisterij.
39. Lijsten (zie spiegels).
40. Vervoer- en reisondernemingen.
41. Kruidenierswaren, koloniale waren.
42. Stoffen (zie weefsels).
43. Plateelwerk (zie kristalwerk).
44. Natuurlijke en kunstbloemen.
45. Bontwerk.
46. Groenten en fruit.
47. Handschoenen (zie hoeden).
48. Granen en zaden.
49. Drogisterij (zie drogerijen).
50. Uurwerken.
51. Drukwerk (zie kantoor- en schrijfbehoefden).
52. Instrumenten voor heelkunde en prothese.
53. Muziekinstrumenten, snaarinstrumentmaker.
54. Kleinodiën (zie juweliersartikelen).
55. Speelgoed (zie snuisterijen).
56. Zuivelwaren.
57. Fruit (zie groenten).
58. Boeken en muziekbladen.
59. Linnen.
60. Beddegoed, tapijten, meubilair, behangpapier.
61. Snaarinstrumentmaker (zie muziekinstrumenten).
62. Schrijf- en rekenmachines.
63. Marmer.
64. Lederwaren en reisartikelen.
65. Garen en band, weefsels en breiwerk.
66. Meubilair (zie beddegoed).
67. Spiegels, glaswerk en lijsten.
68. Muziek (zie Muziekinstrumenten).
69. Muziekbladen (zie boeken).
70. Kunstvoorwerpen (zie antiquiteiten).
71. Optiek (zie Optiekwerken).
72. Goudsmidswerk.
73. Prothese (zie instrumenten voor heelkunde).
74. Kantoor- en schrijfbehoefden, drukwerk.
75. Behangpapier (zie beddegoed).
76. Regenschermen en wandelstokken.
77. Reukwerk en toiletartikelen (zeep, enz.).
78. Banketbakkerij (zie bakkerij).
79. Apotheek (zie pharmaceutische artikelen).
80. Phonographen (zie radioartikelen).

- 48. Photographie.
- 49. Poissonnerie.
- 50. Pompes funèbres.
Quincaillerie (voir articles de ménage).
- 51. Restaurant, café, traiteur.
- 52. Salon de coiffure.
- 53. Tabacs, cigares et articles pour fumeurs.
- 54. Teinturerie-dégraissage.
- 55. Tissus et étoffes non confectionnés.
Traiteur (voir restaurant).
Transports (voir entreprises).
- 56. Vannerie.
- 57. Vélos et voitures d'enfants.
- 58. Vêtements.
- 59. Vins, liqueurs et boissons.
Vitrerie (voir miroiterie).
Voitures d'enfants (voir vélos).
- 60. Volaille et gibier.
Voyages (voir entreprises de transport).

- 48. Foto-artikelen.
 - 49. Vis.
 - 50. Begrafnisondernemingen.
Ijzer- en blikwaren (zie huishoudartikelen).
 - 51. Restaurant, koffiehuis, restauratiehouder.
 - 52. Kapperssalon.
 - 53. Tabak, sigaren en rookartikelen.
 - 54. Verven en ontvleken.
 - 55. Weefsels en stoffen buiten confectie.
Restaurateur.
Vervoer (zie bedrijven).
 - 56. Manden en korven.
 - 57. Fietsen en kinderwagens.
 - 58. Kledingstukken.
 - 59. Wijnen, likeuren en dranken.
Glaswerk (zie spiegels).
Kinderwagens (zie fietsen).
 - 60. Wild en gevogelte.
Reisbureau's (zie vervoerondernemingen).
-