الجمهوريّة التّونسيّة **الحمد لله**

مجلس المنافسة

****

القضية عدد 141372

تاريخ القرار: 14 جويلية 2016

قــرار

أصدر مجلس المنافسة القرار التالي بين:

✓ **المدّعية:** شركة " " لبيع موادّ البناء في شخص ممثّلها القانوني الكائن مقرّها ، نائبها الأستاذ الكائن مكتبه

من جهة،

✓ **المدّعى عليها:** شركة " " في شخص ممثّلها القانوني، الكائن مقرّها بـ .

من جهة أخرى.

بعد الإطّلاع على عريضة الدعوى التي تقدّم بها نائب المدعية شركة " " والمرسّمة بكتابة المجلس تحت عدد 141372 بتاريخ 6 نوفمبر 2014 والتي مفادها أنّ منوّبته المتخصّصة في بيع موادّ البناء قد أودعت لدى شركة " " مطلب تزوّد بمادّة الإسمنت الرمادي بتاريخ 23 جويلية 2013، إلاّ أنّ الأخيرة بقيت تسوّفها وتماطلها في تزويدها بالكميّة المطلوبة والمقدّرة بثلاثين طنّا بالرغم من أنّ المدّعية قامت بعرض مبلغ الكميّة المطلوبة على المدّعى عليها بواسطة عدل تنفيذ بتاريخ 22 جويلية 2014. ويرى نائب المدّعية أنّ الممارسات التي أتتها شركة " " تعدّ خرقا لأحكام الفصل 5 من القانون المتعلّق بإعادة تنظيم المنافسة والأسعار.

وبعد الإطّلاع على ردّ نائب المدعى عليها شركة " " على عريضة الدّعوى المسجّل بكتابة المجلس تحت عدد 634 بتاريخ 17 ديسمبر 2014 والذي أوضح فيه أنّ منوّبته رفضت المال المعروض عليها من طرف المدّعية بعنوان كميّة الإسمنت المطلوبة لعدم وجود حساب مفتوح لديها للمدّعية وكذلك لعدم وجود علاقة تجارية سابقة بينهما. كما أفاد نفس الطرف أنّ منوّبته راسلت المدّعية بتاريخ 23 جويلية 2013 معبّرة عن تعذّرها لعدم إمكانية الإستجابة لطلبها في الوقت الحاضر. كما نفى نائب المدّعى عليها نيّة منوّبته الامتناع عن البيع لأي طرف وأوزع عدم استجابتها لطلبات حرفائها إلى ثلاثة عوامل أساسية. أوّلها أنّ عمليّات تزويد الحرفاء بمادّة الإسمنت تخضع لقاعدة العرض والطلب وثانيها أنّ شركة "

لديها التزاماتها وتعهّداتها تجاه حرفائها وجب الإيفاء بها وثالثها الظروف الاستثنائية التي مرّ بها قطاع الإسمنت في السنوات الأخيرة وما عرفه من تذبذب في مستوى الإنتاج وتزايد الطلب على مادّة الإسمنت. كما أفاد نائب المدّعى عليها أنّه لا يمكن جبر منوّبته على البيع دون مراعاة أسبقية الطلبيات وأدوار الحرفاء وما يقتضيه العرف المهني من حرفية مؤكّدا حسن نيّة منوّبته في تعاملها مع كلّ الحرفاء دون تمييز أو أفضلية. وقد قامت المدّعى عليها بمدّ

المجلس بقائمة إسمية لـ279 طلب تزوّد بمادّة الإسمنت لم تتمّ الاستجابة لها نظرا للأسباب المذكورة.

وبعد الإطّلاع على ردّ المدعية على تقرير شركة " " المرسّم بكتابة المجلس تحت عدد 140 بتاريخ 10 مارس 2015 والذي تمسّكت فيه بدعواها مشيرة إلى أنّ ما تدعيه شركة " " من عجزها عن تلبية حاجتها من مادّة الإسمنت غير صحيح باعتبار أنّها قادرة على توفير كلّ طلبيات حرفائها مستدلّة على ذلك بنسخة من تقريرين كانت قد مدّت بهما المجلس بتاريخ 10 مارس 2015 يخصّان الإنتاج اليومي لشركة " " من مادّة الإسمنت، الأوّل موثّق بتاريخ 28 فيفري 2015 يفيد بأنّ المدّعى عليها لديها فائضا يوميا في الإنتاج يقدّر بـ103 ألف و114 طنّ بورشة الفرن وفائض آخر بورشة المصنع يقدّر بـ38 ألف و860 طنّ. أمّا التقرير الثاني والموثّق بتاريخ 5 مارس 2015 فيشير إلى تمتّع شركة " " بفائض إنتاج بورشة الفرن يبلغ مقداره 103 ألف و260 طنّ وبفائض آخر يبلغ 44 ألف و450 طنّ بورشة الإسمنت.

وبعد الإطّلاع على القانون عدد 36 لسنة 2015 المؤرّخ في 15 سبتمبر 2015 المتعلّق بإعادة تنظيم المنافسة والأسعار، وعلى الأمر عدد 477 لسنة 2006 المؤرّخ في 15 فيفري 2006 المتعلّق بضبط التّنظيم الإداري والمالي وسير أعمال مجلس المنافسة.

وبعد الإطّلاع على ما يفيد استدعاء الأطراف بالطريقة القانونية لجلسة يوم 23 جوان 2016 وبها تلا المقرّر السيّد ملخّصا من تقرير ختم الأبحاث. ووجّه الإستدعاء إلى نائب المدعية الأستاذ حسب ما يقتضيه القانون ولم يحضر، كما لم يحضر من يمثّل المدعى عليها وقد وجّه إليها الإستدعاء حسب ما يقتضيه القانون.

وحضرت السيدة كريمة الهمامي مندوبة الحكومة وطلبت الحكم برفض الدعوى أصلا لعدم وجود المدعى عليها في وضعية هيمنة اقتصادية.

وإثر ذلك قرّر المجلس حجز القضية للمفاوضة والتصريح بالحكم بجلسة يوم 14 جويلية 2016.

وبها وبعد المفاوضة القانونيّة صرّح بما يلي:

- **من حيث الشكل:**

حيث قدّمت الدّعوى في آجالها القانونية ممّن له الصفة والمصلحة واستوفت بذلك جميع مقوّماتها الشكلية، لذا تعيّن قبولها من هذه الناحية.

- **من حيث الأصل:**

حيث ينحصر النّزاع في قضية الحال في رفض شركة " " تزويد شركة " " بمادّة الإسمنت الرمادي دون مبرّر.

وحيث تمسّكت المدّعية بكونها تعرضت لممارسات مخلّة بالمنافسة تتمثّل في إفراط شركة " " في استغلال وضعيّة التبعيّة الاقتصادية التي تواجدت فيها معها.

وحيث تعتبر صناعة الإسمنت من القطاعات الحيوية في الصناعة التونسية والتي تؤمّن حوالي 3500 موطن شغل دون اعتبار مواطن الشّغل غير المباشرة. وتأخذ المنافسة في هذا القطاع شكل احتكار القلّة المختلط (oligopole mixte) باعتبار وجود خليط محدود العدد من المنشآت العمومية والخاصّة التي تنشط في هذا المجال.

وحيث تنشط في سوق صناعة الإسمنت تسع شركات، كما هو مبيّن بالجدول عدد 1، توفّر ثلاث أصناف من مادّة الإسمنت وهي الإسمنت الرمادي والإسمنت الأبيض والجير.

جدول 1: الشركات النّاشطة في سوق صناعة الإسمنت.

الشركة	النّشاط	عنوان الإنتصاب	تاريخ النّشاط
إسمنت بنزرت	الإسمنت والجير	خليج صبرا-بنزرت	1953
إسمنت أم الكليل	الإسمنت والجير	تاجروين-الكاف	1980
الإسمنت الإصطناعي التونسي	الإسمنت والجير	جبل جلود-تونس	1931
إسمنت قابس	الإسمنت والجير	طريق الحامة-قابس	1977
إسمنت النفيضة	الإسمنت والجير	النفيضة-سوسة	1983
إسمنت جبل الوسط	الإسمنت والجير	جبل الوسط-زغوان	1986
الشركة التونسية الأندلسية للإسمنت الأبيض	الإسمنت الأبيض	فريانة-القصرين	1988
سوتاسيب	الإسمنت والجير	الشبيكة-القيروان	2012
إسمنت قرطاج	الإسمنت- الكلانكر	جبل الرصاص-بنعروس	2013

المصدر: وزارة الصناعة.

وحيث تغطي شركات صناعة الإسمنت مختلف مناطق البلاد آخذة بعين الاعتبار عدّة عوامل أهمّها القرب من المقطع المخصّص لاستخراج المواد الأوليّة ووجود بنية تحتيّة ملائمة والقرب من مراكز الاستهلاك. وحيث يستنتج من التّوزيع الجغرافي لشركات صناعة الإسمنت المبيّن بالجدول عدد 2 وكذلك من نسب الإستهلاك حسب الأقاليم الجهويّة أنّ بيوعات هذه الشركات موجّهة بالأساس للمناطق التي تنتصب بها والمناطق المجاورة، وهو سلوك يفسّر بالأساس السعي للحدّ من كلفة النّقل التي تعتبر مرتفعة في هذا القطاع والتي يمكن أن توازي قيمة المنتوج إذا تجاوزت المسافة المقطوعة 300 كلم[1]، وهو ما يؤكّد أن صناعة الإسمنت هي صناعة جوار (industrie de proximité) تسعى إلى تلبية حاجيّات المناطق الأكثر قربا من وحدة الإنتاج للضغط على كلفة النّقل.

[1] **الرأي عدد 132507 الصادر عن مجلس المنافسة بتاريخ 15 ماي 2014.**

جدول 2: التوزيع الجغرافي لشركات صناعة الإسمنت.

الشركة	عنوان الإنتصاب	مناطق التوزيع
الإسمنت الإصطناعي التونسي	جبل جلود–تونس	إقليم تونس والوطن القبلي
إسمنت بنزرت	خليج صبرا–بنزرت	بنزرت وإقليم تونس وبعض مدن الشمال
إسمنت قابس	طريق الحامة–قابس	قابس ومدنين وتطاوين وقبلي
إسمنت أم الكليل	تاجروين–الكاف	ولايات الشمال الغربي والقصرين وقفصة وسيدي بوزيد
إسمنت النفيضة	النفيضة–سوسة	ولايات الساحل وصفاقس
إسمنت جبل الوسط	جبل الوسط–زغوان	إقليم تونس والوطن القبلي والساحل
سوتاسيب	الشبيكة–القيروان	القيروان والساحل وسيدي بوزيد وصفاقس

المصدر: وزارة الصناعة.

وحيث قدّر الإنتاج السنوي من مادة الإسمنت الرمادي خلال سنة 2013 بـ8.262 مليون طنّ مقابل إنتاج 7.079 مليون طنّ سنة 2012 و6.642 مليون طنّ سنة 2011. وقد عرف مستوى الإنتاج تذبذبا منذ سنة 2011 نظرا إلى الأحداث التي عرفتها البلاد والتي أدّت إلى توقّف الإنتاج في عدد من الوحدات الصناعيّة لعلّ أهمها التي وقعت بشركة " " (توقّف بشهرين ونصف) وشركة "إ " (توقّف بـ47 يوما) وشركة "إ "، وهو ما أدّى إلى توريد مادّة "الكلانكر" خلال سنوات 2011 (0.57 مليون طنّ) و2012 (1.1 مليون طنّ) و2013 (0.82 مليون طنّ) متأتّية من البرتغال وتركيا وكرواتيا.

وحيث تصدّرت شركة " " في سنة 2013 المرتبة الأولى من حيث إنتاج مادّة الإسمنت الرمادي بحجم إنتاج بلغ مليون و841 ألف طنّ كما هو مبيّن بالجدول عدد 3، تليها شركة " " بحجم إنتاج قدّر بمليون و769 ألف طنّ، ثمّ شركة " " بحجم إنتاج بلغ مليون و330 ألف طنّ.

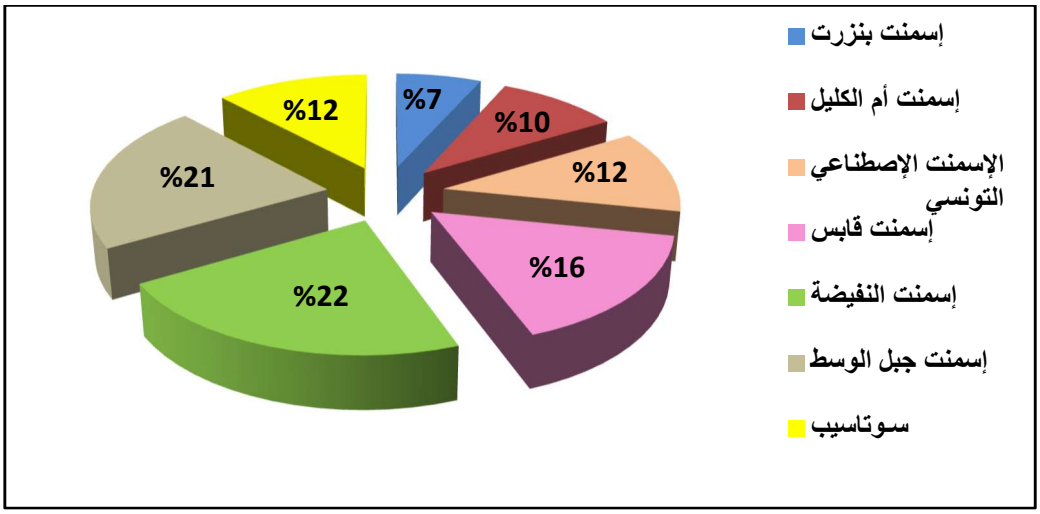
جدول 3: تطوّر حجم الإنتاج من مادّة الإسمنت الرمادي خلال الفترة 2011-2013 (الوحدة: مليون طنّ).

الشركة	2011	2012	2013

إسمنت بنزرت	0.764	0.664	0.555
إسمنت أم الكليل	1.040	0.930	0.798
الإسمنت الإصطناعي التونسي	0.821	0.902	0.978
إسمنت قابس	1.128	1.274	1.330
إسمنت النفيضة	1.309	1.791	1.841
إسمنت جبل الوسط	1.580	1.518	1.769
سوتاسيب	-	-	0.991
المجموع	**6.642**	**7.079**	**8.262**

المصدر: وزارة الصناعة.

وحيث قدّرت الحصّة السوقية لشركة " " من حيث إنتاج مادّة الإسمنت الرمادي خلال سنة 2013 بحوالي 22 %، تليها شركة "إ " بحصّة تقارب 21% ثمّ شركة "إ " بحصّة تقدّر بـ16% كما هو مبيّن بالرسم عدد 1. وحيث يلاحظ من خلال هذه المعطيات تقارب حصص السّوق بين الشركات المصنّعة للإسمنت وهو ما يفهم منه وجود توازن في القوى السوقية بين هذه الشركات في مستوى الإنتاج الوطني.



رسم 1: توزّع حصص السّوق لشركات الإسمنت من حيث حجم الإنتاج الوطني لمادّة الإسمنت الرمادي خلال سنة 2013.

وحيث شهد الإستهلاك الوطني من مادّة الإسمنت الرمادي تطوّرا خلال الفترة 2011-2013، إذ بلغ 7.4 مليون طنّ سنة 2013 مقابل 7.2 مليون طنّ سنة 2012 و6.4 طنّ سنة 2011، مسجّلا بذلك معدّل نمّو سنوي يقدّر بـ4.96% .

وحيث يعتبر تحديد السّوق المرجعيّة الركن الأساسي الأوّل في تحليل الممارسات المخلّة بالمنافسة باعتبار أنّها تخوّل تحديد المنشآت التي تتمتّع بوضعيّة هيمنة في السّوق والتي يمكن أن تتعسّف في استغلال هذه الوضعيّة ويضعها بالتالي تحت طائلة القانون المتعلّق بإعادة تنظيم المنافسة والأسعار.

وحيث أنّ مصطلح السّوق المرجعية هو مصطلح خاصّ بقانون المنافسة لا نجده في مصطلحات العلوم الاقتصادية التي تكتفي بمصطلح السّوق والذي يعني مكان التقاء العرض والطلب دون الخوض في تفاصيل تمسّ خصائص السّوق مثل نوعية العرض أو نوعية الطلب أو التطرّق مثلا إلى شكل المنافسة داخلها. في المقابل يولي مصطلح السّوق المرجعيّة أهميّة كبرى إلى خصائص معيّنة في السّوق أهمّها وضعيات الهيمنة الإقتصادية والقدرة السّوقية للمنشآت النّاشطة فيها، وهذا يعود إلى أهداف قانون المنافسة والتي من أهمّها السهر على تأمين منافسة متكافئة ومتوازنة في السّوق وحمايتها من استغلال وضعيات الهيمنة فيها أو الاستئثار بقوّة سوقية تمكّن صاحبها من التأثير على توازن السّوق.

وحيث تتمثّل أهميّة السّوق المرجعيّة في:

- ✓ **أوّلا**: حصر المجال الذي تمارس داخله المنافسة بين المنشآت.
- ✓ **ثانيا**: حساب حصص السّوق للمنشآت وقياس قوّتها السوقية وبالتالي تحديد المنشأة التي تتمتّع بوضعيّة هيمنة في السّوق.

وحيث تعرّف السّوق المرجعية على أنّها: "السّوق التي تحتوي من وجهة نظر المستهلك على قدر معقول من المنتوجات القابلة للتبديل أو الإحلال بحكم خصائصها أو أسعارها أو طرق استخدامها، والتي تؤمّنها منشآت تنشط من خلال قاعدة العرض والطلب في منطقة جغرافية محدّدة تتوفّر على قدر كاف من ظروف المنافسة المتجانسة تميّزها عن مناطق جغرافية أخرى لا تتوفّر فيها مثل هذه الظروف".

وحيث يستخلص من التعريف المذكور أعلاه أنّ السّوق المرجعيّة تتحدّد في مستويين أساسيين هما: مستوى المنتوج والمستوى الجغرافي.

✓ **السّوق المرجعيّة من حيث المنتوج:** هي السّوق التي تتوفّر على قدر معقول من المنتوجات البديلة من وجهة نظر المستهلك والمنتج.

✓ **السّوق المرجعيّة من حيث الحيّز الجغرافي:** هو المجال الجغرافي الذي ينضوي على قدر معقول من المنافسة المتجانسة تميّزها عن مناطق جغرافية أخرى لا تتوفّر فيها مثل هذه الظروف.

وحيث واستئناسا بالمصطلحات والتعريفات آنفة الذكر، يمكن تحديد السّوق المرجعيّة في قضيّة الحال كالآتي:

✓ **السّوق المرجعيّة من حيث المنتوج:** تتكوّن هذه السّوق من منتج وحيد وهو مادّة الإسمنت الرمادي وهو محلّ النّزاع في هذه القضيّة. غير أنّ الأخير لا يتوفّر على بديل أي أنّه لا يوجد منتج في السّوق يحلّ محلّه. من حيث العرض، يمكن تصنيف السوق المرجعية من حيث المنتوج على أنّها سوق احتكار القلّة، كما يمكن اعتبار العرض متجانسا ذلك أنّ جميع شركات إنتاج الإسمنت تعتمد في صناعتها على نفس المعايير التكنولوجية وتوفّر تقريبا نفس الجودة.

✓ **السّوق المرجعيّة من حيث الحيّز الجغرافي:** بالرغم من أنّ المدّعية والمدّعى عليها في هذه القضية ينتصبان في ولاية سوسة، إلاّ أنّ التحديد الجغرافي للسّوق المرجعية يمكن أن يتعدى الحدود الجغرافية لهذه الولاية لتشمل ولايات الساحل الثلاث وهي سوسة والمنستير والمهدية. ويعزى هذا الحيّز الجغرافي إلى أنّ صناعة الإسمنت هي صناعة جوار كما سبق بيانه في القسم السابق، حيث يعمل المنتجون على تلبية طلب المناطق الأكثر قربا من مقرّات انتصابهم. لذلك فإنّ ولايتي المنستير والمهدية يعتبران من أقرب المجالات الجغرافية لشركة "إسمنت النفيضة".

وحيث يستخلص ممّا سبق بيانه أنّ السّوق المرجعيّة في قضية الحال هي سوق صناعة الإسمنت الرمادي الذي يغطي حيّزها الجغرافي ولايات الساحل والمتمثّلة في سوسة والمنستير والمهدية والتي تتنافس فيها ستّ شركات وهي: شركة " " وشركة " " وشركة " " وشركة " " وشركة " " وشركة " ". وقد سجّل حجم المبيعات من مادّة الإسمنت الرمادي بالسّوق المرجعية بين سنتي 2013 و2014 نسبة نمّو سلبية قدّرت بـ-8.44%، نتيجة تراجعه من مليون و412 ألف و730 طنّ سنة 2013 إلى مليون و293 ألف و412 طنّ سنة 2014. ويبيّن الجدول عدد 4 توزّع المبيعات الكميّة للشركات من مادّة الإسمنت الرمادي بالسّوق المرجعيّة حسب الولاية.

جدول 4: توزّع حجم المبيعات من مادّة الإسمنت الرمادي بالسوق المرجعية خلال الفترة 2013-2014 حسب الولاية (الوحدة: طنّ).

الشركة	2013			2014		
	سوسة	المنستير	المهدية	سوسة	المنستير	المهدية
الإسمنت الإصطناعي التونسي	12481	6550	145	10405	4403	2044
إسمنت بنزرت	2906	-	-	-	-	-
إسمنت جبل الوسط	91576	97379	19469	44134	58764	11695
سوتاسيب	107302	54698	32251	72174	45474	13480
إسمنت قرطاج	-	-	-	34274	18592	20962
إسمنت النفيضة	330302	332314	325357	336067	328131	292813

المصدر: معطيات شركة "إسمنت النفيضة".

وحيث يمكن تعريف القوّة السّوقيّة على أنّها قدرة المنشأة على تثبيت أسعارها فوق مستوى الأسعار التنافسية لفترة ممتدة من الزمن تمكّنها من جني أرباحا معتبرة. ويعتبر مفهوم القوّة السّوقية من أهمّ الركائز التي ينبني عليها تحليل وضعيّة الهيمنة في السّوق المرجعيّة. فكلّما

كانت المنشأة تتمتّع بقوّة سوقيّة كبيرة كلّما عزّزت هيمنتها على السّوق وزادت في نفوذها وسيطرتها على منافساتها.

وحيث بالنسبة لقياس القوّة السّوقية فإنّه وجب التنويه بوجود معايير متعدّدة يمكن الرجوع إليها والتي يمكن أن نصنّفها إلى ثلاثة أصناف:

أ. معايير هيكلية

وهي معايير تتعلّق بالهيكلة العامّة للسّوق ونذكر من بينها:

❖ **درجة التركّز الإقتصادي للمنشآت**: والتي نقيسها من خلال:

✓ **حصّة السّوق**: والتي تعتبر مؤشّرا هامّا يعكس حجم المنشأة في السّوق. فكلّما كانت حصّة المنشأة من السّوق كبيرة كلّما زادت فرضية تمتّعها بقوّة سوقيّة كبيرة.

✓ **عدد المنشآت النّاشطة بالسّوق**: يعتبر هذا المعيار على قدر بالغ من الأهميّة باعتبار أنّه يحدّد نوع العرض وطبيعة المنافسة في السّوق.

وحيث لقياس درجة تركّز السّوق يمكن استخدام مؤشر هرفندال–هيرشمان (Indice de Herfindhal-Hirschman (IHH[2] والذي يتمّ حسابه من خلال المعادلة التالية:

$$IHH = \sum_{i=1}^{n} s_i^2, \qquad (1)$$

حيث تمثّل s_i الحصّة السّوقية للمنشأة i.

وتحدّد درجة تركّز المنشآت في السّوق كالآتي:

- $IHH < 1000 \longleftarrow$ درجة تركّز ضعيفة.
- $1000 < IHH < 1800 \longleftarrow$ درجة تركّز متوسّطة.
- $IHH > 1800 \longleftarrow$ درجة تركّز عالية.

[2] Herfindhal, O.C. (1950). "Concentration in the US Steel Industry", dissertation, Columbia University; Hirschman, A.O. (1945). "National power and the structure of foreign trade", University of California Press, Berkeley.

❖ **وجود حواجز للدّخول للسّوق:** وهي الحواجز التي تعيق المنشآت للدخول إلى السّوق وتجعل الأخيرة حكرا على عدد معيّن من المنشآت التي تصبح بموجب هذه الحواجز مهيمنة عليها وتتمثل هذه الحواجز في:

– **الحواجز القانونيّة** :مثال ذلك الامتياز الذي يعطي لشركة ما الحقّ الشامل في تقديم خدمة أو في صناعة منتوج لفترة زمنيّة محدّدة.

– **الحواجز الماليّة:** مثلا حجم الإستثمار المطلوب لإقتحام سوق معيّنة (تكاليف عومل الإنتاج) .

– **الحواجز الهيكلية:** على سبيل المثال الإندماجات والتحالفات الرابطة بين الشركات والتي تشكّل حاجزا أمام الراغبين في اقتحام السّوق.

– **حواجز الخروج من السّوق:** تمثّل حواجز الخروج من السّوق جملة العوائق التي تمنع الشركات من الخروج من السّوق، وتتمثل هذه العوائق خاصّة في عدم تغطية المداخيل للتكاليف الأوليّة للاستثمار. وتجدر الإشارة إلى أنّه من خصائص الأسواق التنافسية سهولة الدخول إليها والخروج منها، فكلّما قلّت حواجز الدخول والخروج كلّما زادت تنافسية السّوق وكذلك فاعليتها من ناحية حسن استغلال موارد الإنتاج.

ب. معايير سلوكيّة: وهي جملة التصرّفات والأفعال التي تأتيها المنشأة المهيمنة في السّوق تجاه منافسيها أو تجاه حرفائها ومن أوجه ذلك أن تقوم بتطبيق أسعار افتراسية لإزاحة منافسيها في السّوق أوالتميّيز بين الحرفاء في مستوى العرض أو رفض البيع أو فرض تضيّيقات على المزوّدين أو الموزّعين.

ج. معايير النّجاعة: وتتمثّل أساسا في قدرة المنشأة التي تتمتّع بقوّة سوقيّة في جني أرباح مهمّة من سيطرتها على السّوق.

وحيث تعرّف وضعيّة الهيمنة على أنّها امتلاك منشأة لقدر من القوّة الاقتصاديّة يمنحها استقلالية التصرّف والتّعامل مع الحرفاء والمنافسين والمستهلكين وفقا لإرادتها المنفردة ودون

الخضوع إلى ضغوطات السّوق ومتطلّباتها في قطاع معيّن، بكيفيّة تجعلها قادرة على فرض شروطها والتحكّم في آليات السّوق والتّأثير الجذري على وضعيّة المتعاملين فيها، وذلك بحكم أهميّة نصيبها منها أو تفوّقها التّكنولوجي أو أسلوبها التّجاري أو مواردها المالية أو تمركزها الجغرافي.

وحيث ولتحديد وضعيّة الهيمنة الإقتصادية في قضيّة الحال، تمّ استخدام مؤشر لندا "Indice de Linda"[3] والذي يخوّل دراسة أهميّة حجم المنشآت الإقتصادية الكبرى في السّوق ودرجة التفاوت في ما بينها. ويتلائم مؤشر لندا مع الأسواق التي تأخذ فيها المنافسة شكل احتكار القلّة مثلما هو الشأن بالنسبة للسّوق المرجعية في قضية الحال. ويتمّ حساب مؤشر لندا الذي يرمز إليه بـ"L" من خلال المعادلة التالية:

$$L_n = \frac{1}{n(n-1)} \sum_{i=1}^{n-1} \frac{n-i}{i} \times \frac{PM_i}{PM_n - PM_i}, \qquad (2)$$

وحيث تمثّل PM_i الحصّة السّوقية للمنشأة i وPM_n إجمالي حصص السّوق للمنشآت وn عدد المنشآت المتواجدة بالسّوق.

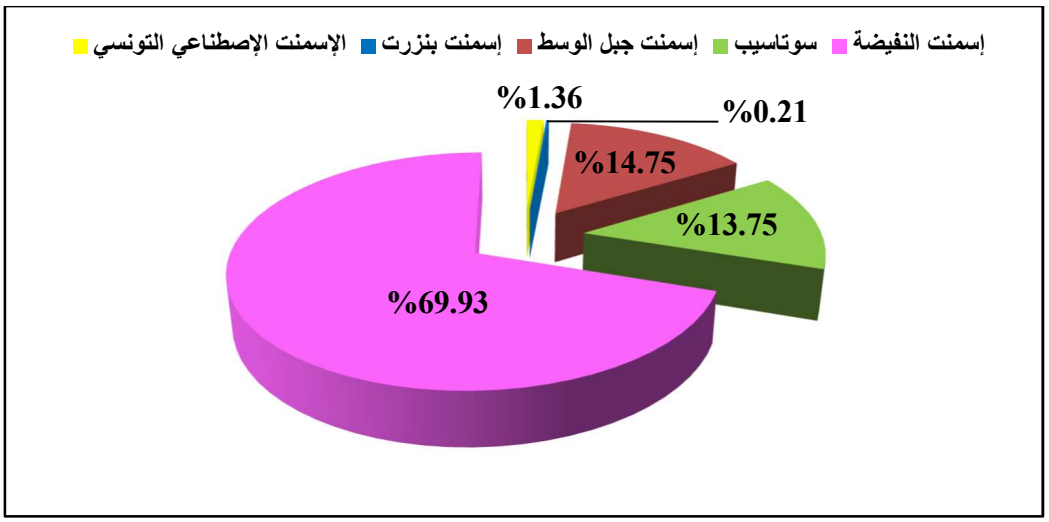
وحيث وبناءا على نتائج المعادلة عدد (2)، يمكن تحديد مستوى التوازن بين أحجام المنشآت كالآتي:

- $L = 0.20 \longleftarrow$ توازن بين أحجام المنشآت ومنافسة مرضية في السّوق.
- $L = 0.50 \longleftarrow$ عدم توازن بين أحجام المنشآت يمكن أن يعيق المنافسة في السّوق.
- $L > 1 \longleftarrow$ وجود وضعية هيمنة في السّوق.

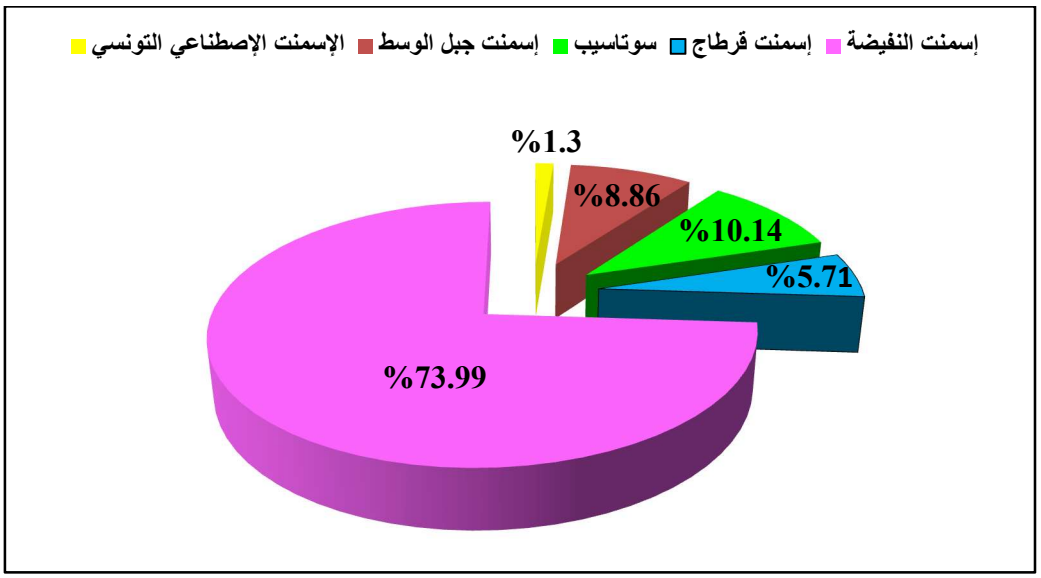
وحيث تشير نتائج حساب حصص السّوق من حيث المبيعات الكميّة من مادّة الإسمنت الرمادي لشركات الإسمنت الناشطة في السّوق المرجعيّة خلال سنة 2014 إلى احتلال شركة المرتبة الأولى بفارق كبير بينها وبين أقرب منافسيها، حيث بلغت حصّتها من نفس العامّ 73.99% مسجّلة ارتفاعا طفيفا بالمقارنة مع حصّتها في سنة 2013 والتي

[3] Linda, R. (1976). "Méthodologie de l'analyse de concentration appliquée à l'étude des secteurs et des marchés", Commission des Communautés Européennes, Bruxelles.

بلغت 69.93%. ويبيّن الرسمان عدد 1 و2 التباين الكبير في الحصص السّوقية لشركات الإسمنت النّاشطة في السّوق المرجعية خلال سنتي 2013 و 2014.



رسم 2: الحصص السّوقية للشركات الناشطة في السّوق المرجعية خلال 2013.



رسم 3: الحصص السّوقية للشركات الناشطة في السّوق المرجعية خلال 2014.

وحيث تعتبر كلّ من شركة " " وشركة " " أبرز المنافسين لشركة " " بالرغم من ضآلة حصصهما السّوقية اللتان بلغتا سنة 2014 على التوالي 10.14% و8.86%، مسجّلتان بذلك تراجعا بالمقارنة مع حصصهما في سنة 2013 واللّتين بلغتا سنة 2013 على التوالي 13.75% و14.75%.

وحيث يظهر جليا من خلال توزيع حصص السّوق حسب الولايات لسنة 2014 والواردة بالجدول عدد 5 أنّ ولاية المهدية تمثّل السوق الأولى بالنسبة لشركة "إ " بحصّة سوقية تبلغ 85.87% تليها ولاية المننستير بحصّة تقدّر بـ72.06% ثمّ ولاية سوسة بحصّة تقدّر بـ67.61%.

جدول 5: الحصص السّوقية لشركات الإسمنت من حيث المبيعات الكميّة بالسوق المرجعية حسب كلّ ولاية خلال الفترة 2013-2014 (بحساب النسبة المائوية %).

الشركة	2013			2014		
	سوسة	المنستير	المهدية	سوسة	المنستير	المهدية
الإسمنت الإصطناعي التونسي	2.30	1.33	0.04	2.10	0.97	0.60
إسمنت بنزرت	0.53	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
إسمنت جبل الوسط	16.82	19.83	5.16	8.88	12.90	3.43
سوتاسيب	19.70	11.14	8.55	14.52	9.99	3.95
إسمنت قرطاج	0.00	0.00	0.00	6.89	4.08	6.15
إسمنت النفيضة	60.65	67.70	86.25	67.61	72.06	85.87

وحيث يمكن استخلاصه من المعطيات المتعلّقة بحصص السّوق هو أنّ شركة " " تتمتّع بقوّة سوقيّة هامّة وبأفضلية مريحة بالمقارنة مع منافستها في السّوق المرجعيّة. غير أنّ هذه الوضعيّة لا يمكن الجزم بها إلاّ متى توفّرت بعض المعايير الهيكلية التي سبق بيانها في القسم السابق والتي يمكن أن تعزّز هذه المكانة بتوفير ظروف ملائمة ومناخ مستقرّ، حتّى تكون هذه القوّة السوقيّة غير عرضية ومستمرّة على المدى البعيد.

وحيث من بين المعايير الهيكلية التي يمكن الاستئناس بها لقياس القوّة السوقيّة للمدّعى عليها نذكر درجة تركّز السّوق المرجعيّة التي تعتبر عاملا أساسيا في تدعيم القوّة السّوقية للمنشآت. فكلّما كانت السّوق المرجعيّة عالية التركّز، كلّما زادت القوّة السّوقية للمنشأة المهيمنة.

وحيث يتّضح من خلال نتائج حساب مؤشر IHH المدرجة بالجدول عدد 6 أنّ السّوق المرجعيّة في قضيّة الحال ذات تركّز عال، إذ بلغت قيمة هذا المؤشر 5298.73 سنة 2013 وتنامت لتصبح 5690.13 سنة 2014. هذه النتائج المسجّلة لمؤشر IHH توضح جليّا أنّ درجة التركّز للسّوق المرجعيّة ما تنفكّ تتطوّر مدّعمة في الآن ذاته القوّة السّوقية للمدّعى عليها.

جدول 6: نتائج حساب المؤشرين IHH وL بالسّوق المرجعيّة خلال للفترة 2013-2014.

	2013	2014
IHH	5298.73	5690.13
L	*1.43	**0.96

* باعتماد حصص 3 شركات تستحوذ على ما يقارب 98.43% من السّوق المرجعيّة.

** باعتماد حصص 4 شركات تستحوذ على ما يقارب 98.70% من السّوق المرجعيّة.

وحيث تشير نتائج حساب مؤشر L إلى ارتفاع قيمته خلال سنة 2013 والتي بلغت 1.43 لتنخفض في سنة 2014 إلى 0.96 كما هو مبيّن بالجدول عدد 6. ونلاحظ أنّ متوسّط قيمة مؤشر L خلال الفترة 2013-2014 والذي يساوي 1.195، يتجاوز القيم التي سبق بيانها في المعادلة عدد 2 آنفة الذكر، وهو ما يبرهن على وجود وضعية هيمنة اقتصادية لصالح المدّعى عليها والتي مردّها التباين الكبير في الحصص السوقية بينها وبين منافساتها في السّوق المرجعيّة.

وحيث باتّحاد ثلاثة معايير أساسية ألا وهي الحصّة السّوقية ودرجة تركّز السوق المرجعيّة وحواجز النّفاذ إلى السّوق وأهمّها حجم الاستثمار اللاّزم في صناعة الإسمنت، يمكن الجزم بتمتّع المدّعى عليها بقوّة سوقيّة هامّة في السّوق المرجعية. إضافة إلى كلّ هذا، تفيد قيمة المؤشر L بوجود وضعية هيمنة اقتصادية في السّوق المرجعيّة لصالح المدّعى عليها.

وحيث ينصّ الفصل 5 من القانون المتعلّق بإعادة تنظيم المنافسة والأسعار على أنّه:"... يمنع الاستغلال المفرط لوضعيّة تبعيّة اقتصادية يوجد فيها أحد الحرفاء أو المزوّدين ممّن لا تتوفّر لهم حلول بديلة للتسويق أو التزوّد أو إسداء الخدمات. وحيث يمكن أن تتمثّل حالات

الاستغلال المفرط لوضعيّة تبعيّة اقتصادية خاصّة في الامتناع عن البيع أو تعاطي بيوعات أو شراءات مشروطة أو فرض أسعار دنيا لإعادة البيع أو فرض شروط تمييزية أو قطع العلاقات التجارية دون سبب موضوعي أو بسبب رفض الخضوع إلى شروط تجاريّة مجحفة".

وحيث استقرّ عمل المجلس على اعتبار أنّ ممارسة الإفراط في استغلال وضعيّة تبعيّة اقتصاديّة لا تثبت إلاّ بتوفّر عنصرين هما المركز المهيمن ووضعيّة التّبعيّة الاقتصادية من جهة وإساءة استخدامها من جهة أخرى. ووفقا لهذا التمشي دأب المجلس في كلّ القضايا التي عرضت عليه بخصوص هذا الصنف من الممارسات على البحث في مقام أوّل عن مدى توفّر ركن الهيمنة الاقتصادية للطرف المدّعى عليه ومدى وجود المؤسّسة الشّاكية في وضعيّة تبعيّة اقتصاديّة إزاء الطّرف المشتكى به، وبعد التثبّت من وجود هاتين الوضعيّتين المذكورتين، يمرّ في طور ثان إلى مناقشة مدى توفّر عنصر الإفراط في استخدامها.

وحيث استقرّ عمل المجلس على اعتبار وجود مؤسّسة اقتصادية في مركز هيمنة على السّوق لا يتحقّق إلاّ متى كانت المؤسّسة قادرة على فرض شروطها والتحكّم في آليّات السّوق والتأثير على وضعيّة المتعاملين فيه وذلك بحكم أهميّة نصيبها منها أو تفوقّها التكنولوجي أو أسلوبها التّجاري أو مواردها الماليّة أو تمركزها الجغرافي.

وحيث أفرزت نتائج تحليل السّوق المرجعية تمتّع المدّعى عليها بوضعية هيمنة اقتصادية في السّوق المرجعيّة لقضية الحال وهو ما يحيل إلى المرور إلى النّظر في مدى وجود المدّعية في وضعية تبعية اقصادية. وحيث تعرّف الأخيرة على أنّها حالة تتشكّل من تحالف عناصر ينشأ عن اجتماعها وضع التّاجر في منزلة يصعب عليه فيها التخلّص من تأثير المزوّد على نشاطه وما يجنيه من أرباح. وحيث تتمثّل هذه العناصر في السمعة التي تحضى بها علامة المزوّد وأهمية نصيبها في السّوق وفي مدى تأثيرها في رقم المعاملات الجملي للتاجر أو الموزّع أو المؤسّسة الحريفة وصعوبة التزوّد بمواد أو خدمات مشابهة من أيّ جهة أخرى على أن لا يكون مردّ

ذلك سلوك التّاجر نفسه أو سياسته التّجارية ضرورة أنّ التبعيّة تعبّر عن حالة خضوع مفروضة وليست وليدة اختيار إرادي.

وحيث وبتحليل العناصر المكوّنة للتبعيّة الاقتصادية وتطبيقها على وقائع القضية يمكن استخلاص الملاحظات التالية:

- ✓ تجارة الإسمنتّ لا تمثّل بالنسبة لشركة " " نشاطا قائما بذاته، بل جزءا من النّشاط التّجاري للشركة والمتمثّل في بيع مواد البناء لذلك لا يمكن أن تؤثّر حالة عدم التزوّد بمادّة الإسمنت الرمادي بصفة مباشرة في رقم معاملاتها أو أن تلحق بها أضرارا فادحة ويتأكّد هذا من خلال رقم معاملاتها الذي ما ينفكّ يتطوّر من سنة إلى أخرى. إذ تطوّر هذا الرقم من 978 ألف و098 دينار سنة 2013 إلى مليون و155 ألف و058 دينار سنة 2014[4]، أي بنسبة نمّو تقدّر بـ18.1%.
- ✓ وفقا للمعطيات التي أدلت بها شركة " " بمقتضى المكتوب المسجّل بكتابة المجلس تحت عدد 374 بتاريخ 22 ماي 2015 تبيّن أنّها تتزوّد بمادّة الإسمنت الرمادي من شركات أخرى وهو ما يبرهن على وجود حلّ بديل للتزوّد بالنسبة للمدّعية. ويتأكّد ذلك من خلال تطوّر حجم التزوّد من كميّات الإسمنت الرمادي الذي بلغ 2872.5 طنّ سنة 2013 ليرتفع إلى 3201 طنّ سنة 2014، وهو ما يعني أنّ شركة " " لا تعاني من مشاكل في التزوّد بالإسمنت. هذا المعطى يبرهن جليّا أنّ وضعيّة التبعيّة المزعومة ما هي إلاّ اختيار إرادي من المدّعية.
- ✓ يتّجه التذكير بأنّ شركة " " تقدّمت للمجلس بما يفيد وجود 279 طلب للتزوّد بمادّة الإسمنت من حرفائها ولم يقع الاستجابة لها نظرا لطاقتها الإنتاجية المحدودة. وهو ما يفسّر أنّ عدم تلبية طلبات شركة " " ليس وليد سلوك تمييزي أو إقصائي تتبعه هذه الشركة إنّما مردّه طاقتها الإنتاجية المحدودة وكثرة الطلب على منتجها.

---

[4] معطيات شركة "عزيز" المسجّلة بكتابة المجلس تحت عدد 374 بتاريخ 22 ماي 2015.

وحيث يستخلص ممّا سبق بيانه أنّ شركة " " ليست في وضعيّة تبعية اقتصادية إزاء شركة " ".

ولهذه الأسباب:

قرّر المجلس:

رفض الدعوى أصلا.

وصدر هذا القرار عن الدائرة القضائيّة الأولى لمجلس المنافسة برئاسة السيّد الحبيب جاء بالله والسادة عماد الدرويش وفوزي بن عثمان ومحمد بن فرج وشكري المامغلي.

وتلي علنا بجلسة يوم 14 جويلية 2016 بحضور كاتبة الجلسة السيّدة يمينة الزّيتوني.

الرّئيس	**كاتبة الجلسة**
الحبيب جاء بالله	**يمينة الزيتوني**