

الحمد لله

الجمهورية التونسية

مجلس المنافسة

القضية عدد 151403

تاريخ القرار: 31 أكتوبر 2016

قرار

أصدر مجلس المنافسة القرار التالي بين:

✓ المدّعية: الغرفة الوطنية لصناعات الأسلاك الكهربائية في شخص ممثّلها القانوني الكائن مقرّها بشارع خير الدين باشا، باشا سنتر، مدرج أ الطابق الخامس مكتب عدد 18 تونس، نائبتها الأستاذة ألفة بن عبد الحفيظ الكائن مكتبها بالطابق الأول عمارة الأقصر II موندليزير تونس.

من جهة،

✓ المدّعى عليها: شركة "رسلان كابل" في شخص ممثّلها القانوني، الكائن مقرّها بتقسيم البوسالمي عدد 65 العقبة 1095 سيدي حسين تونس.

من جهة أخرى.

بعد الإطّلاع على عريضة الدعوى التي تقدّمت بها نائبة الغرفة الوطنية لصناعات الأسلاك الكهربائية المرستمة بكتابة المجلس تحت عدد 151403 بتاريخ 2 أكتوبر 2015 والتي مفادها أنّ منوّبتها اكتشفت وجود علامة تجارية للأسلاك الكهربائية من فئة H05VV5- F(2x0.75 mm²) موزّدة من تركيا غير مطابقة للمواصفات وأنّ هذه الأسلاك المروّجة في السّوق التونسية تعود حسبما تفيده العلامة التجارية الموجودة على السلع إلى المدّعى عليها شركة رسلان كابل ويتمّ تسويقها من طرف بائعي الجملة المختصّين في بيع الموادّ الكهربائية. وأفادت نائبة المدّعية أنّ منوّبتها قامت بأخذ عيّنة من الصنف المذكور من الأسلاك الكهربائية وأخضعتها للاختبار لدى المركز التقني للصناعات الميكانيكية والكهربائية والذي أثبت أنّها غير مطابقة للمواصفات التونسية، مضيّفة في الآن ذاته أنّ منوّبتها تحصّلت على معلومات مفادها أنّ الصنف المذكور من الأسلاك الكهربائية يقع صناعته في مصنع المدّعى عليها ويسوّق في السّوق التونسية على أنّه مستورد من الخارج.

وترى نائبة المدّعية أنّ ترويج مثل هذه البضائع التي لا تستجيب للمواصفات التقنية من شأنه المساس بالصّحة والسلامة الوطنية والتسبّب في كوارث لا يمكن تداركها، مشيرة إلى أنّ المدّعى عليها تسوّق الصنف المذكور من الأسلاك الكهربائية بأسعار منخفضة عن تلك المعمول بها في السّوق التونسية وهو ما أضّرّ بالشركات المنخرطة بالغرفة الوطنية لصناعات الأسلاك الكهربائية. وتطلب نائبة المدّعية من المجلس أخذ الإجراءات اللاّزمة تجاه هذا النّوع من الممارسات خاصّة في ما يتعلّق بالمنافسة غير الشريفة وذلك طبق ما يقتضيه القانون المتعلّق بإعادة تنظيم المنافسة والأسعار.

من جهة أخرى، تمّت مكاتبة المدّعى عليها لإفادة المجلس بردها حول الممارسات المنسوبة إليها وذلك في مناسبة أولى بتاريخ 21 أكتوبر 2015 بمقتضى المكتوب المرسم بكتابة المجلس تحت عدد 902، ثمّ في مناسبة ثانية بتاريخ 6 أفريل 2016 بمقتضى المكتوب عدد 349، إلّا أنّها لم تدل بردها.

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 27 أكتوبر 2016 وبها تلا المقرّر السيّد وليد القاني ملخّصا من تقرير ختم الأبحاث.

ووجّه الاستدعاء إلى المدّعية وحضرت الأستاذة إيناس العربي نيابة عن زميلتها الأستاذة ألفة بن عبد الحفيظ نائبة الغرفة الوطنية لصناعة الأسلاك الكهربائية وأعلنت أنّ الأخيرة تتمسّك بما قدّمته في عريضة الدّعوى. ولم يحضر من يمثّل شركة رسلان كابل وقد وجّه إليها الاستدعاء حسب ما يقتضيه القانون. وحضرت مندوبة الحكومة السيدة كريمة الهمامي وطلبت الحكم برفض الدّعوى لعدم الاختصاص بصفة أصلية وإرجاع القضية إلى طور التحقيق بصفة عرضية في ما يتعلّق بمسألة الأسعار المفرطة الإنخفاض.

وإثر ذلك قرّر المجلس حجز القضية للمفاوضة والتصريح بالحكم بجلسة يوم 31 أكتوبر 2016.

وبها وبعد المفاوضة القانونيّة صرّح بما يلي:

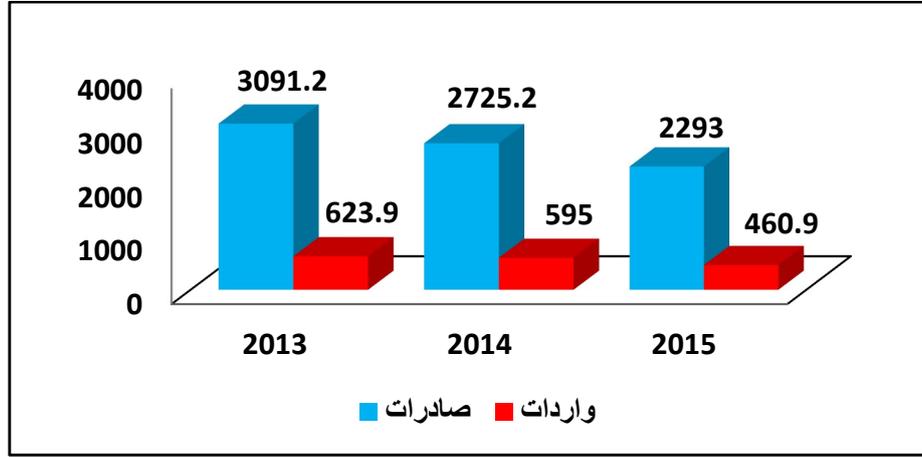
• **من حيث الشكل:**

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 انحصر النزاع بين طرفي الدّعوى بخصوص ترويج المدّعى عليها لصنف من الأسلاك الكهربائية من فئة H05VV5-F(2x0.75 mm²) غير مطابق للمواصفات التونسية وتسويقه بأسعار تقلّ عن تلك المعمول بها في السّوق.

وحيث يعتبر قطاع صناعة الأسلاك الكهربائية من أهم القطاعات الصناعية المصدرّة في تونس نظرا لتحقيقه لعائدات هامة للإقتصاد الوطني، إذ بلغت قيمة صادراته خلال سنة 2015 حوالي 2293 مليون دينار مقابل 2725.2 مليون دينار خلال سنة 2014 كما هو مبين بالرسم البياني عدد 1، مسجّلا نسبة تراجع تقدّر بـ15.86%. أمّا بالنسبة لواردات هذا القطاع، فقد شهدت هي الأخرى تراجعا إذ بلغت قيمتها خلال سنة 2015 حوالي 461 مليون دينار مقابل 595 مليون دينار خلال سنة 2014 مسجّلة نسبة انخفاض تقدّر بـ22.54%.



رسم 1: تطوّر الصادرات والواردات من الأسلاك الكهربائية خلال الفترة 2013-2015 (الوحدة: مليون دينار)¹.

وحيث تعتبر دراسة السوق المرجعية الركن الأساسي الأول في تحليل الممارسات المخلة بالمنافسة باعتبار أنّها تحوّل تحديد المنشآت التي تتمتع بوضعية هيمنة في السوق والتي يمكن أن تتعسّف في استغلالها ويضعها بالتالي تحت طائلة القانون المتعلّق بإعادة تنظيم المنافسة والأسعار.

وحيث أنّ مصطلح السوق المرجعية هو مصطلح خاصّ بقانون المنافسة لا يوجد في مصطلحات العلوم الاقتصادية التي تكتفي بتقديم تعريف بسيط عن السوق والذي يعني مكان التقاء العرض والطلب دون الخوض في تفاصيل تمسّ خصائص معينة فيها مثل نوعية

¹ معطيات وزارة التجارة.

العرض والطلب أو التطرق مثلا إلى شكل المنافسة داخلها. في المقابل يولي مصطلح السوق المرجعية أهمية كبرى إلى خصائص معينة منها وضعيات الهيمنة الاقتصادية والقوة السوقية للمنشآت، وهذا يعود إلى أهداف قانون المنافسة والتي من أهمها السهر على تأمين منافسة متكافئة ومتوازنة في السوق وحمايتها من استغلال وضعية الهيمنة فيها أو الاستئثار بقوة سوقية تمكن صاحبها من التأثير على توازن السوق.

وحيث تتمثل أهمية السوق المرجعية في:

✓ **أولا:** حصر المجال الذي تمارس داخله المنافسة بين المنشآت.

✓ **ثانيا:** حساب حصص السوق للمنشآت وقياس قوتها السوقية وبالتالي تحديد المنشأة التي تتمتع بوضعية هيمنة.

وحيث تعرف السوق المرجعية على أنها السوق التي تحتوي من وجهة نظر المستهلك على قدر معقول من المنتجات القابلة للتبديل أو الإحلال (substitution) بحكم خصائصها أو أسعارها أو طرق استخدامها، والتي تؤمنها منشآت تنشط من خلال قاعدة العرض والطلب في منطقة جغرافية محددة تتوفر على قدر كاف من ظروف المنافسة المتجانسة تميّزها عن مناطق جغرافية أخرى لا تتوفر فيها مثل هذه الظروف.

وحيث يستخلص من التعريف المذكور أعلاه أنّ السوق المرجعية تتحدد في مستويين أساسيين هما: مستوى المنتج والمستوى الجغرافي.

✓ **السوق المرجعية من حيث المنتج:** هي السوق التي تتوفر على قدر معقول من المنتجات البديلة من وجهة نظر المستهلك والمنتج.

✓ **السوق المرجعية من حيث الحيز الجغرافي:** هو المجال الجغرافي الذي ينضوي على قدر معقول من المنافسة المتجانسة تميّزها عن مناطق جغرافية أخرى لا تتوفر فيها مثل هذه الظروف.

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

✓ السّوق المرجعيّة من حيث المنتج: تتعلّق هذه السّوق بمنتج وحيد وهو السلك الكهربائي اللينّ من فئة (H05VV5-F(2x0.75 mm²) وهو محلّ النزاع في هذه القضية. ويصنّف هذا السلك ضمن خانة الأسلاك الكهربائية ذات الضغط المنخفض (basse tension 300/500V) المعدّة للإستعمال المنزلي خاصّة في مستوى الأجهزة الكهربائية المنزلية (appareils électroménagers) والأجهزة السمعية البصرية (appareils audio-visuels)، كما يمكن أن يستخدم أيضا في الأجهزة الكهربائية الصناعية الصغيرة (rallonges pour meule à disque, baladeuse, chignole, etc). وبالرجوع إلى التعريف المتعلّق بالسّوق المرجعيّة والذي جاء فيه، كما سلف بيانه، أنّ الإحلال يمكن أن يكون بحكم خصائص المنتج أو طرق استخدامه يتّضح أنّ المنتج موضوع النزاع الحال لا يمكن استبداله بمنتج آخر نظرا لخصائصه التقنية (spécifications techniques) التي تميّزه عن باقي الأصناف الأخرى من الأسلاك الكهربائية وكذلك بحكم الغرض من استخدامه.

✓ السّوق المرجعيّة من حيث الحيز الجغرافي: يعزى الإهتمام المتزايد للحيز الجغرافي في تحديد السّوق المرجعيّة إلى دوره في التأثير بشكل مباشر على شكل المنافسة فيها خاصّة في مستوى العرض، ذلك أنّ عوامل الإنتاج مثل تكلفة اليد العاملة أو التكنولوجيا أو البنية التحتية قد تختلف من حيز جغرافي إلى آخر، مولّدة بذلك عدم تجانس في مستوى العرض واختلافا في القدرة التنافسية للمنشآت. واستنادا إلى العوامل المذكورة، فإنّ الحيز الجغرافي للسّوق المرجعيّة يمكن أن يمتدّ على كامل البلاد التونسية ليكتسي بذلك الصبغة الوطنية.

وحيث يستخلص ممّا سبق بيانه وبالرجوع إلى المعطيات المستقاة من وزارة التجارة، أنّ السّوق المرجعيّة في قضية الحال هي سوق صناعة السلك الكهربائي من فئة H05VV5-F(2x0.75 mm²) والذي تنشط فيه خمس شركات صناعية كبرى والمبيّنة بالجدول عدد 1.

جدول 1: أهمّ الشركات المصنّعة للأسلاك الكهربائية في السّوق المرجعيّة.

الشركة	الشكل القانوني	رأس المال (بالمليون دينار)	الإختصاص الصناعي	الإنتصاب
SUPER CABLE	شركة خفية الإسم	5.00	الأسلاك الكهربائية والهاتفية والهرتيزية	قربالية-نابل
LE MONDE DU CABLE	شركة الشخص الواحد	0.95	الأسلاك	بني خيار-نابل
VEGA CABLE	شركة خفية الإسم	1.60	الأسلاك الكهربائية	تونس
TUNISIE CABLE	شركة خفية الإسم	12.70	الأسلاك الكهربائية والهاتفية	البحيرة-تونس
CHAKIRA	شركة خفية الإسم	11.20	الأسلاك الكهربائية	تونس

وحيث يمكن تصنيف المنافسة في السّوق المرجعية من حيث العرض على أنّها احتكار القلّة (oligopole) نظرا لانحصار العرض في عدد محدود من المنشآت كما سلف بيانه.

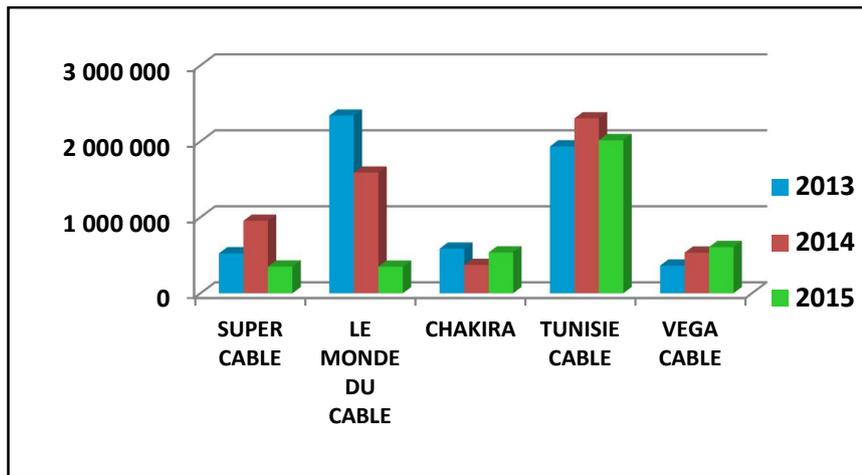
وحيث اتّسم حجم الإنتاج الجملي من السلك الكهربائي من فئة H05VV5-F(2x0.75 mm²) في السّوق المرجعيّة خلال الفترة 2013-2015 بعدم الاستقرار مراوفا بين الارتفاع تارة وبين الانخفاض تارة أخرى، إذ مرّ من 5 ملايين و747 ألف و860 متر خلال سنة 2013 إلى 5 ملايين و751 ألف و250 متر خلال سنة 2014، ثمّ إلى 3 ملايين و859 ألف و186 متر في سنة 2015، مسجّلا بذلك معدّل نموّ سنوي سلبي يقدر بـ-12.43% خلال الفترة المذكورة.

جدول 2: حجم الإنتاج من السلك الكهربائي من فئة H05VV5-F(2x0.75 mm²) بالسوق المرجعية خلال الفترة 2013-2015 (الوحدة: المتر).

الشركة	2013	2014	2015
SUPER CABLE	525 260	953 950	350 386
LE MONDE DU CABLE	2 338 200	1 588 200	349 000
CHAKIRA	588 000	373 000	537 000
TUNISIE CABLE	1 933 000	2 302 000	2 015 000
VEGA CABLE	363 400	534 100	607 800
المجموع	5 747 860	5 751 250	3 859 186

المصدر: وزارة التجارة.

وحيث يظهر الرسم البياني عدد 2 توزع حجم الإنتاج من المنتج المذكور حسب الشركات النشطة في السوق المرجعية، والذي يلاحظ من خلاله محافظة شركة TUNISIE CABLE على نسق إنتاج متقارب خلال الثلاث سنوات الأخيرة بالمقارنة مع منافساتها مسجلة معدل نمو سنوي إيجابي يقدر بـ 1.4%. كذلك تعتبر شركة VEGA CABLE الشركة الوحيدة التي يسجل إنتاجها ارتفاعا مستمرا بالرغم من محدودية حجمه بالمقارنة مع بقية الشركات المنافسة، إذ لم يعرف أي تراجع خلال الفترة 2013-2015 مسجلا بذلك معدل نمو سنوي يقدر بـ 18.70%.



رسم 2: توزع حجم الإنتاج في السوق المرجعية حسب كل شركة خلال الفترة 2013-2015.

وحيث يمكن تعريف القوّة السوقيّة على أنّها قدرة المنشأة على تثبيت أسعارها فوق مستوى الأسعار التنافسية لفترة ممتدة من الزمن تمكّنها من جني أرباح معتبرة. ويعتبر مفهوم القوّة السوقيّة من أهمّ الركائز التي يبني عليها تحليل وضعيّة الهيمنة في السّوق المرجعيّة. فكلّما كانت المنشأة تتمتع بقوّة سوقيّة كبيرة كلّما عزّزت هيمنتها على السّوق وزادت في نفوذها وسيطرتها على منافساتها.

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

أ. معايير هيكلية

وهي معايير تتعلّق بالهيكل العامّة للسّوق ونذكر من بينها:

❖ درجة التركّز الإقتصادي للمنشآت: والتي تقاس من خلال:

- ✓ **حصّة السّوق**: والتي تعتبر مؤشراً هاماً 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 يمكن استخدام مؤشر (IHH^2) Herfindhal-Hirschman لقياس درجة تركّز

السّوق والذي يتمّ حسابه من خلال المعادلة التالية:

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

حيث تمثّل s_i الحصّة السّوقية للمنشأة i .

وحيث تحدّد درجة تركّز المنشآت في السّوق كالآتي:

- $IHH < 1000$ ← درجة تركّز ضعيفة.

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.

• $1800 < IHH < 1000$ ← درجة تركّز متوسطة.

• $IHH > 1800$ ← درجة تركّز عالية.

❖ وجود حواجز للدخول للسوق: وهي الحواجز التي تعيق المنشآت للدخول إلى السوق وتجعل الأخيرة حكرا على عدد معين من المنشآت التي تصبح بموجب هذه الحواجز مهيمنة عليها وتمثل أساسا في:

- الحواجز القانونية: مثال ذلك الامتياز الذي يعطي لشركة ما الحقّ الشامل في تقديم خدمة أو في صناعة منتج لفترة زمنية محددة.

- الحواجز المالية: مثلا حجم الإستثمار المطلوب لإقتحام سوق معينة (تكاليف عوامل الإنتاج).

- الحواجز الهيكلية: على سبيل المثال الإندماجات والتحالفات الرابطة بين الشركات والتي تشكل حاجزا أمام الراغبين في اقتحام السوق.

- حواجز الخروج من السوق: تمثل حواجز الخروج من السوق جملة العوائق التي تمنع الشركات من الخروج من السوق أهمها عدم تغطية المداخيل للتكاليف الأولية للاستثمار. وتجدر الإشارة إلى أنه من خصائص الأسواق التنافسية سهولة الدخول إليها والخروج منها، فكلما قلّت حواجز الدخول والخروج كلما زادت تنافسية السوق وكذلك فاعليتها من ناحية حسن استغلال موارد الإنتاج.

ب. معايير سلوكية: وهي جملة التصرفات والأفعال التي تأتيها المنشأة المهيمنة في السوق تجاه منافساتها أو تجاه حرفائها ومن أوجه ذلك أن تقوم بتطبيق أسعار افتراضية لإزاحة المنافسين أو التمييز بين الحرفاء في مستوى العرض أو رفض البيع أو فرض تضييقات على المزوّدين أو الموزعين.

ج. معايير النجاعة: وتمثل أساسا في قدرة المنشأة التي تتمتع بقوة سوقية في جني أرباح مهمة من سيطرتها على السوق.

وحيث تعرّف وضعيّة الهيمنة على أنّها امتلاك منشأة لقدر من القوّة الاقتصاديّة يمنحها استقلالية التصرف والتعامل مع الحرفاء والمنافسين والمستهلكين وفقا لإرادتها المنفردة ودون الخضوع إلى ضغوطات السوق ومتطلّباتها في قطاع معيّن، بكيفيّة تجعلها قادرة على فرض شروطها والتحكّم في آليات السوق والتأثير الجذري على وضعيّة المتعاملين فيها، وذلك بحكم أهميّة نصيبها منها أو تفوّقها التكنولوجي أو أسلوبها التجاري أو مواردها المالية أو تمركزها الجغرافي.

وحيث تمّ استخدام مؤشر لندا "Indice de Linda"³ لتحديد وضعيّة الهيمنة الإقتصادية في قضية الحال والذي يحوّل دراسة أهميّة حجم المنشآت الإقتصادية الكبرى في السوق ودرجة التفاوت في ما بينها. ويتلائم هذا المؤشر مع الأسواق التي تأخذ فيها المنافسة شكل احتكار القلّة مثلما هو الشأن بالنسبة للسوق المرجعية في قضية الحال. ويتمّ حساب مؤشر لندا الذي يرمز إليه بـ "L" من خلال المعادلة التالية:

$$L = \frac{1}{n(n-1)} \sum_{i=1}^{n-1} \frac{n-i}{i} \times \frac{PM_i}{PM_{n-P} i}, \quad (2)$$

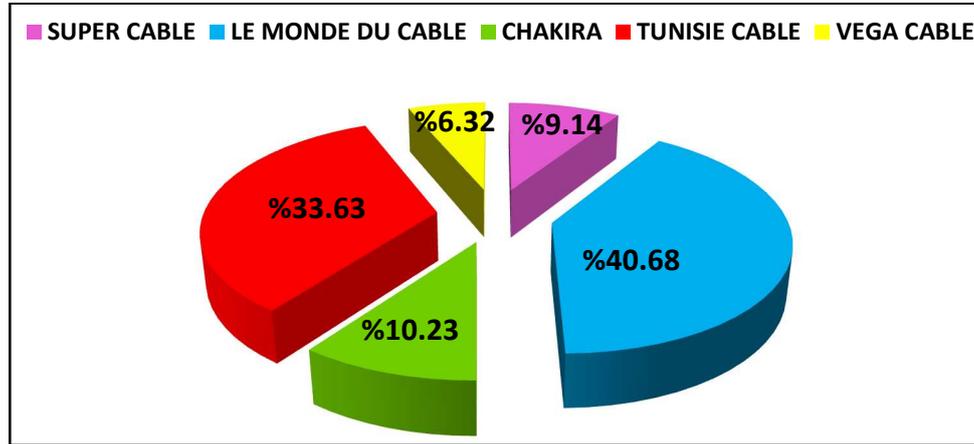
حيث تمثّل PM_i الحصّة السوقية للمنشأة i و PM_n إجمالي حصص السوق للمنشآت n عدد المنشآت المتواجدة بالسوق. وبناء على نتائج المعادلة عدد (2)، يمكن تحديد مستوى التوازن بين أحجام المنشآت كالاتي:

- $L = 0.20$ ← توازن بين أحجام المنشآت ومنافسة مرضية في السوق.
- $L = 0.50$ ← عدم توازن بين أحجام المنشآت يمكن أن يعيق المنافسة في السوق.
- $L > 1$ ← وجود وضعيّة هيمنة في السوق.

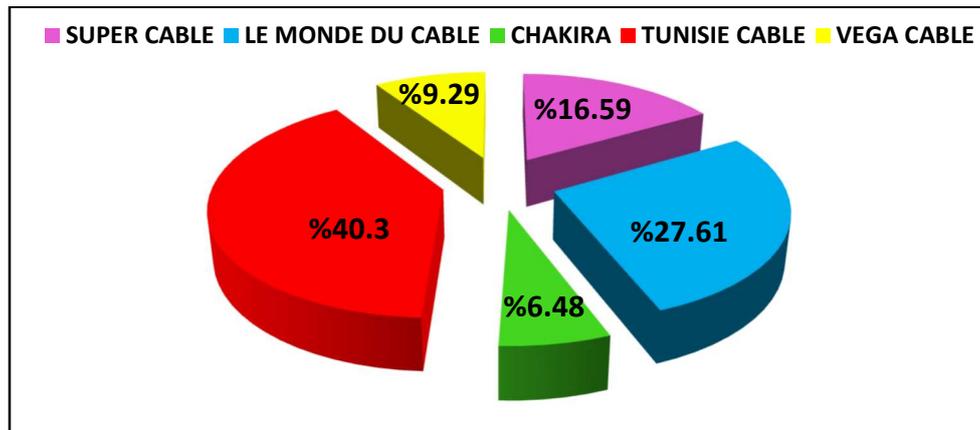
وحيث تشير نتائج حساب الحصص السوقية من حيث حجم الإنتاج لسنة 2013 تصدّر شركة LE MONDE DU CABLE المرتبة الأولى بحصّة سوقية بلغت 40.68% تليها شركة TUNISIE CABLE بحصّة تقدّر بـ 33.63%. أمّا في سنة 2014 فقد عرفت

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

الحصة السوقية لشركة LE MONDE DU CABLE تفهقرا إلى حدود 27.61% لتحتلّ المرتبة الثانية تاركة المرتبة الأولى لشركة TUNISIE CABLE التي تطوّرت حصّتها السوقية لتبلغ 40.03%. بالنسبة لسنة 2015، عرفت السوق المرجعية محافظة شركة TUNISIE CABLE على ترتيبها كأول شركة في السوق المرجعية من حيث حجم الإنتاج بحصة سوقية بلغت 52.21%، تليها شركة VEGA CABLE التي تنامت حصّتها السوقية خلال سنة 2015 لتصبح 15.75% بالرغم من ضآلة حصّتها خلال سنتي 2013 و2014. وتوضّح الرسوم عدد 3 و4 و5 توزّع حصص السوق للشركات النّاشطة في السوق المرجعية خلال الفترة 2013-2015.

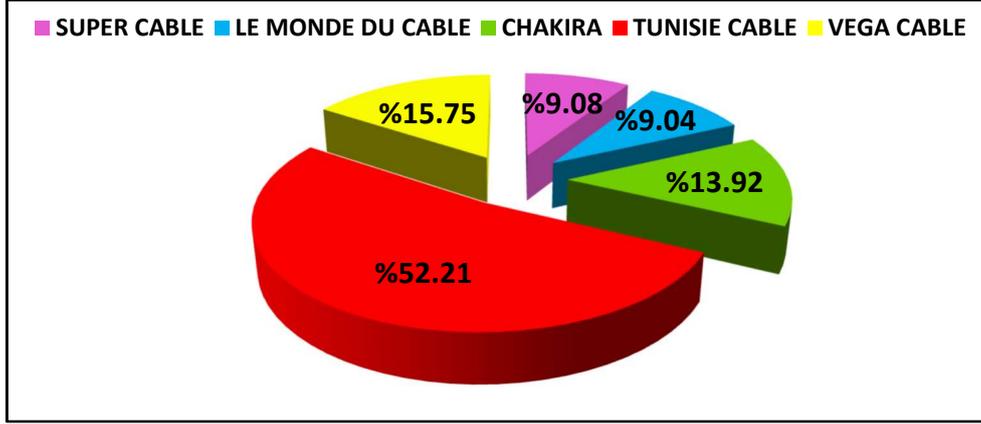


رسم 3: توزّع الحصص السوقية من حيث حجم الإنتاج في السوق المرجعية خلال سنة 2013.



رسم 4: توزّع الحصص السوقية من حيث حجم الإنتاج في السوق المرجعية خلال سنة 2014.

وحيث أنّ أهمّ ما يمكن ملاحظته من خلال توزّع حصص السّوق وجود نوع من التوازن في القوّى بين هاته الشركات وذلك من خلال التقارب في قيم الحصص السّوقية خاصّة بين كلّ من الشركتين الأولى والثانية، إذ لا يتجاوز معدّل الفارق بينهما 19% خلال الفترة 2013-2015.



رسم 5: توزّع الحصص السّوقية من حيث حجم الإنتاج في السّوق المرجعية خلال سنة 2015.

وحيث يتّضح من خلال نتائج حساب مؤشر IHH المدرجة بالجدول عدد 3 أنّ السّوق المرجعية في قضيّة الحال ذات تركّز عال، إذ بلغت قيمة هذا المؤشر 3013.97 سنة 2013 وتراجع ليصبح 2768.23 خلال سنة 2014، ثمّ تنامى ليصبح 3331.88 خلال سنة 2015. هذه النتائج المسجّلة لمؤشر IHH توضح جلياً أنّ درجة التركّز للسّوق المرجعية ما تنفكّ ترتفع بمعدّل نموّ سنوي يقدر بـ 3.4%.

جدول 3: نتائج حساب المؤشرين IHH و L بالسّوق المرجعية خلال للفترة 2013-2015.

	2015	2014	2013	
IHH	3331.88	2768.23	3013.97	
L	0.24	0.17	0.18	

وحيث تشير نتائج حساب مؤشر L إلى ارتفاع قيمته والتي بلغت سنة 2015 حوالي 0.24 مقابل 0.18 سنة 2013 و 0.17 سنة 2014. وبالرجوع إلى مضمون المعادلة عدد (2) آنفة

الذكر، يتّضح عدم وجود وضعية هيمنة اقتصادية لصالح أي طرف في السّوق المرجعيّة والتي تعزى إلى التقارب في حصص السّوق بين الشركات كما سبق بيانه.

وحيث تمحور النزاع في قضية الحال حول ترويج أسلاك كهربائية لا تستجيب للمواصفات التونسية، إلّا أنّ الغوص في تفاصيل القضية أفضى إلى وجود ممارسة أخرى كانت قد أفصحت عنها نائبة المدّعية في عريضة الدّعوى والمتمثلة في تطبيق أسعار منخفضة من طرف المدّعى عليها تقلّ عن الأسعار المعمول بها في السّوق.

وحيث يتّجه التذكير في هذا الإطار بأنّ الفقرة الأخيرة من الفصل الخامس من القانون عدد 36 لسنة 2015 المتعلّق بإعادة تنظيم المنافسة والأسعار تنصّ على أنّه: "... يمنع عرض أو تطبيق أسعار مفرطة الانخفاض بصفة تهدّد توازن نشاط اقتصادي ونزاهة المنافسة في السوق".

وحيث تنضوي الممارسة الأساسية المشتكى منها في هذه القضية والمتمثلة في ترويج أسلاك كهربائية لا تستجيب للمواصفات التونسية ضمن الممارسات غير الشريفة. ويتّجه التذكير بأنّ اختصاص مجلس المنافسة يتحدّد بمدى تأثير العمل أو التصّرف المتنازع بشأنه على التّوازن العامّ للسّوق وحرية المنافسة فيها، بحيث أنّ اختصاصه لا يكون قائما إلّا متى كانت تلك الأعمال تندرج في إطار الممارسات المخلّة بالمنافسة على معنى الفصل 5 من القانون المتعلّق بإعادة تنظيم المنافسة والأسعار.

وحيث استقرّ عمل المجلس على اعتبار حالات المنافسة غير الشريفة لا يمكن أن تتحوّل إلى ممارسات مخلّة بالمنافسة إلّا متى صدرت عن متدخّل في وضعية هيمنة ومتى كان لها تأثير على التّوازن العامّ للسّوق أو من شأنها أن تعرقل آليّاتها بكيفيّة تنال من المنافسة في القطاع المعني بالأمر.

وحيث أثبتت دراسة السّوق أنّ المدّعى عليها لا يمكنها بأي حال من الأحوال أن تحتلّ مركز هيمنة في السّوق المرجعيّة ولا أن تتمتع بقوة سوقية تحوّل لها توظيف بعض الممارسات

من قبيل المنافسة غير الشريفة التي يمكن أن تهدد المنافسة في السوق المرجعية أو أن تؤثر على توازنها العام.

وحيث تتبع المنشآت المنافسة في السوق استراتيجيات متعددة ومتنوعة وذلك إما للترفيح في حصصها السوقية أو لإزاحة المنافسين من السوق لإحكام السيطرة عليها لاحقاً. وغالبا ما توظف الأسعار كأداة لتطبيق هذه الإستراتيجيات. غير أنّها قد تكون سببا في تعطيل المنافسة كالحّد من الدّخول إلى السوق أو دفع المنشآت للخروج منها وهو ما يترتب عنه إلحاق الضرر بتوازنها. لذا أولت قوانين المنافسة في جلّ البلدان أهميّة بالغة لسياسات الأسعار التي تتبعها المنشآت والتي تتمثّل أساسا في الأسعار المشطّة (excessive prices) وسعر التمييز (discrimination price) والأسعار مفرطة الإنخفاض أو ما يصطلح عليه في الأدب الإقتصادي "بالتسعيرة المفترسة" (predatory pricing).

وحيث يندرج تطبيق أسعار مفرطة الإنخفاض في إطار استراتيجية متكاملة تستوجب توفّر جملة من الشروط⁴ والتي يمكن تلخيصها في ما يلي:

• أن تكون هذه الأسعار صادرة عن منشأة تتمتع بوضعية هيمنة اقتصادية على السوق المرجعية. وهذا الشرط طبيعي ذلك أنّ قوانين المنافسة تهدف إلى حماية السوق من كلّ الممارسات التي تهدد توازنه خاصّة تلك التي مردّها الإفراط في استغلال وضعية هيمنة اقتصادية.

• أن تتمكّن المنشأة المهيمنة من خلال تطبيقها لسعر مفرط الانخفاض من إزاحة منافسيها لمزيد تدعيم قوّتها السوقية وإحكام سيطرتها على السوق.

• أن تتمكّن المنشأة المهيمنة من تعويض خسارتها الناجمة عن البيع بسعر مفرط الإنخفاض على المدى البعيد.

وحيث يتطلّب تطبيق سعر مفرط الإنخفاض طورين⁵ يتلخّصان في ما يلي:

⁴ Baumol, W.J. (2003). *Principles relevant to predatory pricing*, in "The pros and cons of low prices", Swedish Competition Authority, pp. 15-38.

• طور على المدى القصير تعمد فيه المنشأة المهيمنة إلى تطبيق سعر منخفض لمنتجها يقلّ بكثير عن أسعار منافساتها لإزاحتها من السوق وتثبيط المنشآت التي تعتمد الدخول إليها. وتجدر الإشارة إلى أنّ المنشأة المهيمنة تتكبّد في هذه المرحلة خسائر كبرى نتيجة بيعها بسعر يقلّ عن التكلفة وهو ما يصطلح عليه بطور التضحية. ويتجلّى في هذا الطور أهمية أن تتمتع المنشأة التي تعتمد تطبيق سعر مفرط الانخفاض بوضعية هيمنة اقتصادية ذلك أنه لا يمكن لأي منشأة أن تتحمّل الخسائر المنجّرة عن البيع بسعر يقلّ عن التكلفة إلاّ متى كانت في وضعية اقتصادية مريحة ترجمها حصّة سوقية مرتفعة، وهو ما يخوّل لها الصمود أطول فترة ممكنة إبان تبنيها التسعيرة مفرطة الانخفاض.

• طور على المدى الطويل تعمد فيه المنشأة المهيمنة بعد تأكدها من السيطرة على السوق إلى الترفيع في سعر منتجها إلى مستوى أعلى من السعر التنافسي بشكل يجعلها تعوّض الخسارة التي تكبّدها في الطور الأوّل، وهو ما يصطلح عليه بطور التعويض. ويعتبر هذا الطور هاماً من منظور قانون المنافسة لأنه يجسّد الأضرار التي يمكن أن تتسبّب فيها هذه الممارسة من اضمحلال للمنافسة وتقليص من رفاه المستهلك الذي يجد نفسه رهينة للمنشأة المهيمنة التي تستنزف قدرته الشرائية من خلال الترفيع في الأسعار، خاصّة في غياب دور المنشآت المنافسة التي يمكن أن توفّر منتجات بأسعار أقلّ.

وحيث تتعدّد المقاربات المعتمدة للكشف عن الأسعار مفرطة الانخفاض ومن أبرزها تلك التي تركز على تحليل عناصر دالة التكلفة لتحديد الصبغة المفرطة للانخفاض. فعلى سبيل المثال كلّ سعر أقلّ من التكلفة الحديّة على المدى القصير⁶ أو أقلّ من التكلفة الحديّة على المدى البعيد⁷ هو سعر مفرط الانخفاض. كما يمكن أيضا استخدام معايير أخرى مثل متوسط التكلفة المتغيرة أو متوسط التكلفة الجمالية أو متوسط التكلفة الإضافية للمدى

⁵ *Predatory pricing*. OECD, Paris, France, 1989.

⁶ Areeda, P. and Turner, D. (1975). *Predatory pricing and related practices under section 2 of the Sherman Act*. *Harvard Law Review*, 88(4), pp. 697-733.

⁷ Posner, R.A. (1976). *Antitrust Law: An economic perspective*. First Edition, The University of Chicago Press, USA.

الطويل⁸. غير أنّ العوائق التي تحول دون تطبيق هذه المقاربة تكمن أساسا في صعوبة توقّر المعطيات المتعلقة بدالة التكلفة للمنشآت، إذ تتكتم أغلبها على مثل هذه المعطيات لأنّها تمثّل عنصرا رئيسيا في تقييم قدراتها التنافسية. لذلك وكحلّ بديل، تستخدم بعض هيئات المنافسة العالمية الأسعار المرجعية كميّار لتحديد الصبغة المفرطة لانخفاض الأسعار⁹.
وحيث أفرزت دراسة السوق إلى عدم وجود المدعى عليها في وضعية هيمنة اقتصادية وهو ما يعني انتفاء شرطا من الشروط الأساسية التي يتوجّب توقّرها في السعر مفرط الانخفاض.

ولهذه الأسباب:

قرّر المجلس:

رفض الدعوى أصلا.

وصدر هذا القرار عن الدائرة القضائية الثانية لمجلس المنافسة برئاسة السيّد الحبيب جاء بالله والسادة عمر التونكتي وفوزي بن عثمان والهادي بن مراد وأكرم الباروني.
وتلي علنا بجلسة يوم 31 أكتوبر 2016 بحضور كاتبة الجلسة السيّدة يمينة الزيتوني.

كاتبة الجلسة

يمينة الزيتوني

الرئيس

الحبيب جاء بالله

⁸ Bolton, P., Brodley, J. and Riordan, M. (2000). Predatory pricing: Strategic theory and legal policy. *Georgetown Law Journal*, 88(8), pp. 2239-2330.

⁹ The Unilateral Conduct Working Group (2008) *Report on predatory pricing*, International Competition Network (ICN), Kyoto, Japan.