

## قرار

### أصدر مجلس المنافسة القرار التالي بين:

**المدّعية:** شركة أنتركوسميتيك للتوزيع "ID" في شخص ممثلها القانوني، مقرّها الاجتماعي بطريق المردين، حي الرياض سوسة، محلّ مخابراتها بمكتب محاميها الأستاذ محمد لطفي الآجري، الكائن مكتبه بنهج محمود المطري، عدد 4، ميتوال فيل، 1002- تونس،

من جهة،

**والمدّعى عليها:** شركة بروكتار وقامبال انترناسيونال أوبيراينشز س.أ. "Procter & Gamble International Operations SA" في شخص ممثلها القانوني، مقرّها الاجتماعي بـ "47 route de Saint Georges 1213 Petit Lancy-Suisse"، محلّ مخابراتها بمكتب محاميها الأستاذ محمد سرحان خليف الكائن مكتبه بنهج غرة جوان، عدد 15، البلفيدير، 1002- تونس،

من جهة أخرى.

بعد الإطلاع على عريضة الدعوى المقدّمة من الأستاذ محمد لطفي الآجري نيابة عن شركة أنتركوسميتيك للتوزيع "ID" والمرسّمة بتاريخ 28 أفريل 2014 والتي طلب بموجبها إدانة شركة بروكتار وقامبال انترناسيونال أوبيراينشز س.أ. "Procter & Gamble International Operations SA" من أجل

الإفراط في استغلال وضعية التبعية الإقتصادية التي توجد بها منوّبته إزاءها بعد إقدامها على قطع العلاقة التجارية التي تجمعها بها بشكل تعسفي والإمتناع عن البيع لها، طالبا تسليط ختية مالية عليها قدرها أربعون مليون دينار وإلزامها بنشر منطوق الحكم بصحيفتين يوميتين على نفقتها لمدة أسبوع وتحميلها جميع المصاريف القانونية.

كما جاء بعريضة الدعوى أنّ العلاقة التجارية بين طرفي النزاع انطلقت منذ 1 سبتمبر 1988 من خلال عقد وكالة "Agency contact" بين شركة "Wella Aktrengeellschaft" وشركة "International Cosmetics Laboratory ICL" موضوعه صناعة وبيع المنتجات الحاملة للعلامات التجارية المملوكة من المدّعى عليها.

وبتاريخ 9 جانفي 1996، وبناء على رغبة شركة "wella Aktrengeellschaft"، أصبحت المدّعية تتولى توزيع منتجات المدّعى عليها بتونس سواء منها المصنعة محليا من قبل شركة "International Cosmetics Laboratory ICL" أو المورّدة مباشرة من معاملها بالخارج.

وابتداء من سنة 2005، وبعد إعلام حرفائها بموجب مكتب بتاريخ 22 أوت 2005، أصبحت منوّبته الموزّع الوحيد والحصري للعلامات التجارية التابعة لشركة بروكتار وقامبال انترناسيونال أوبيرائيشنز س.أ. "Procter & Gamble International Operations SA" المالكة الجديدة لشركة "WELLA"، بالإضافة للعلامات التي كانت تزوّجها لحساب هذه الأولى كـ "LENOR" و "ALWAYS" و "ARIEL" و "MR PROPRE" و "PRINGELS" و "FEBREZE". فضلا عن ذلك وتنفيذا لرغبة المدّعى عليها، فقد تمّ إيقاف الإنتاج بمصنع شركة "TCL" وحصر التعامل مع شركة "WELLA" على التوزيع فقط، ومن ثمة تمّ سنة 2009 إيقاف التعامل نهائيا بينهما.

وأضاف نائب المدّعية أنّ منوّبته تخصصت منذ انطلاق نشاطها في توزيع منتجات شركة "Procter & Gamble International Operations SA" موظفة في سبيل ذلك استثمارات هامة لعلّ آخرها شراء عقار قيمته 4.5 مليون دينار قصد استعماله كمخزن وانتداب عديد الإطارات التجارية والفنيّة. وقد تمكّنت من مضاعفة رقم معاملاتها من 5798928 دينار سنة 2005 إلى 34315395 دينار سنة 2013 محتلة بذلك الصدارة بالسوق الوطنية، وهو ما دفعها إلى الترفيع في رأس مالها من 30 ألف دينار إلى 5 مليون دينار.

وفضلا عن ذلك، فهي الموزّع الوحيد والحصري لمنتجات المدّعى عليها خلال الفترة الممتدة من سنة 2005 إلى 2013، والممثل لها أمام مختلف الهيئات والسلط الإدارية والقضائية، وأمضت على عدّة اتفاقيات معها منها خصوصا:

- اتفاقية المحافظة على السرية "confidential Disclosure agreement".
- التزام بشروط وآجال الخلاص "trade terms agreement".

وحيث تولّت خلال شهر ديسمبر من سنة 2013 توجيه طلبياتها للمدّعى عليها التي امتنعت عن الاستجابة لعدّة فصول منها، وهو ما تكرر خلال شهر جانفي 2014، وبعد إلحاح شديد تمّ إعلامها شفويا بقرار فسخ العلاقة معها وإيقاف التوريد واختيار موزّع آخر للتعامل معه بالتراب التونسي.

وحيث قامت المدّعى عليها بتاريخ 14 فيفري 2014، بإعلامها بإنهاء العلاقة التجارية بين الطرفين بداية من 12 ماي 2014، ذلك، وانطلقت في تزويد الموزّع الجديد لها شركة "أورقانيا للتوزيع" محلّة بذلك بالتزامها تجاه المدّعية.

واعتبر نائب المدّعية أنّ المدّعى عليها في وضعية استغلال مفرط لحالة تبعية اقتصادية بالنظر لما يلي:

- شهرة العلامة التجارية للمدّعى عليها بالسوق العالمية للمواد الاستهلاكية ممّا يجعلها تملي شروطها، والتي يستحيل عليها رفضها لاقتران إسمها منذ مدّة طويلة بالعلامات التجارية للمدّعى عليها من جهة، ولاستحالة تعويض تلك العلامات بعلامة مماثلة تمكّنها من جني نفس الأرباح من جهة أخرى.

- نصيب منتجات المدّعى عليها من السوق الوطنية.
- أهمية رقم معاملات منوّبته مع المدّعى عليها بدليل الصعوبات المالية الناشئة لها بعد القطع التعسفي والأحادي للعلاقة التجارية.

- انعدام الحل البديل، ضرورة أنّه لم يعد بإمكان منوّبته الحصول على منتجات ترتقي لنفس شهرة علامة المدّعى عليها من مزوّد آخر وبنفس الشروط نظرا إلى طبيعة السوق المغلقة وباعتبار أنّ المزوّدين يتعاملون مع موزّع وحيد بصورة حصرية في نطاق عقود تمثيل وتوزيع.

كما تجلّى الإفراط في استغلال علاقة التبعية من خلال إملاء وتطبيق شروط غير مبرّرة ومجحفة للغاية وتغييرها من حين إلى آخر واستعمال الضغوطات الاقتصادية وسوء النية والامتناع غير المبرّر عن البيع وإلغاء الطلبات. كما أنّ المدعى عليها لم تحترم الطبيعة العلاقة التجارية الحصرية وغير محدّدة المدّة ولم تمكّن منوّته من آجال معقولة قياسا بطول العلاقة التعاقدية وبأهميّة رقم المعاملات والذي ناهز سنة 2013 مبلغ 40 مليون دينار ، وهو ما يمثل 90% من رقم معاملاتها الجملي، وبالنظر أيضا لأهمية الاستثمارات التي قامت بها وآخرها اقتناء مخزن بمدينة تونس بمبلغ 4.5 مليون دينار، وكذلك للقيمة التجارية لمخزونها من منتوجات المدعى عليها.

وبعد الإطلاع على تقرير الأستاذ محمّد سرحان خليف نائب المدعى عليها في الردّ على عريضة الدعوى والمرسّم بكتابة المجلس بتاريخ 10 جويلية 2014 والذي طلب فيه رفض الدعوى شكلا واحتياطيا عدم سماعها لانعدام أساسها القانوني والواقعي.

فمن جهة الشكل، طلب نائب المدعى عليها رفض الدعوى نظرا لورود المؤيدات المصاحبة لها باللغتين الإنجليزية و الفرنسية، وهما لغتان غير لغة المجلس، وهو ما سبق لفقّه المجلس أن كرّسه بمناسبة قرارات سابقة كالقرار عدد 3147 بتاريخ 25 ديسمبر 2003 والقرار عدد 3279 بتاريخ 17 جويلية 2003، بالإضافة إلى فقّه محكمة التعقيب في قرارها المدني عدد 36392 بتاريخ 12 أبريل 1995 والتعقيبي الجزائري عدد 3567 بتاريخ 15 أكتوبر 2005.

ومن جهة الأصل، طالب نائب المدعى عليها رفض الدعوى اعتبارا لتعمّد المدعية تحريف الوقائع ومجانبة الحقيقة، حيث حاولت وضع نفسها موضع الضحية مدّعية أنّها تكوّنت خصيصا لتوزيع منتوجات شركة "WELLA" ناسبة لنفسها معطى قانوني وحقيقي وهو إحالة ملكية "WELLA" إلى منوّته بما يعنيه قانونا انتقال الالتزامات والواجبات بينها وبين شركة "WELLA" إلى منوّته.

كما نعى نائب المدعى عليها محاولة المدعية إيهاّم المجلس بحصرية العلاقة التجارية القائمة وهو ما يجانب الحقيقة والواقع، حيث أنّها دأبت، حتى من قبل تكوين المدعية، على التعامل مع عديد الموزّعين التونسيين لتوزيع منتوجاتها بالسوق التونسية على غرار شركة أرقانيا للتوزيع والمصرف المغربي التجاري والعامة للتجهيزات الصناعية.

ونفى نائب المدعى عليها كذلك أن تكون العلاقة التعاقدية في وقائع الحال علاقة إذعان مطلق كإجبارها للمدعية على تحمّل استثمارات مالية هامة وإلزامها باقتناء عقار لاستعماله كمخزن. كما أنّ المدعية تناقض نفسها بنفسها عند تحديد طبيعة العلاقة التجارية التي تجمعها، فمرة تكيفها على أنّها علاقة موزّع بمزود، ومرة أخرى تعتبرها علاقة شاري ببائع. وفي هذا السياق، فإنّ المدعى عليها لم ترفض قط البيع لها، بل أنّها ترفض البيع المباشر لها، وهو إجراء يتنزّل ضمن سياستها اللوجستية والتجارية الجديدة والتي بمقتضاها تمّ اعتماد موزّع جديد بالبلاد التونسية تمرّ عبره جميع الطلبات.

وشكك نائب المدعى عليها في وجود حالة التبعية الاقتصادية، ذلك أنّ الشهرة العالمية الواسعة التي تحضى بها منوّبته والتي ظلّت خلال الثلاث عقود الأخيرة تتعامل مع عدّة موزّعين في نفس الوقت، على غرار شركة سي أم سي وشركة أرقانيا. كما أنّ قيمة ونسبة رقم معاملات المدعية مع منوّبته لا يكفي لوحده للقول بوجود حالة التبعية الاقتصادية، ضرورة أنّ فقه قضاء مجلس المنافسة ما انفك يؤكّد على ضرورة توفّر معايير أخرى للجزم بقيامها فعليا لعلّ أهمّها عدم وجود حلول بديلة وعدم انجرار حالة التبعية عن خيارات الطرف المتضرر، وهو ما لم يتوفّر في قضية الحال باعتراف المدعية التي يعود وجودها ونشاطها إلى تاريخ يسبق تاريخ تعاملها مع منوّبته، فضلا عن أنّها اختارت بمحض إرادتها حصر تعاملها معها ولم تسع للتعامل مع شركات أخرى.

وبصفة احتياطية، وعلى فرض وجود حالة التبعية، فإنّ وجود حالة تعسف واستغلال مفرط لهاته الوضعية في غير محلّه ولا يوجد ما يؤيده بقضية الحال، ذلك أنّه وعلى الرغم من ثبوت رجوع نسبة هامة من رقم معاملات المدعية إلى قيامها بتوزيع منتوجات منوّبته، فإنّ حالة القطع غير ثابتة، ذلك أنّ هذه الأخيرة لم ترفض البيع بل هي طالبت في إطار إعادة تنظيم نشاطها بالتوجه نحو الموزّع المركزي لها.

كما أنّ المدعية تناقض نفسها، فمن ناحية تقول بأنّها تمتلك مخزونا هائلا قدرته بتسعة ملايين دينار لا تقدر على بيعه وتسويقه بالسوق، ومن ناحية أخرى تطلب بتزويدها بكمّيات أخرى من المنتوجات. فضلا عن ذلك، فإنّ ضخامة المخزون والذي تجاوزت قيمته التسعة ملايين دينار هو دليل على وجود خطأ فادح في سياسة التخزين التي تتبعها المدعية، وهو ما قد يعرض منوّبته إما لخطر

فساد البضاعة وإرجاعها فاسدة إليها وطرح ثمنها، أو الالتجاء إلى إغراق السوق بها في محاولة لتجنّب وصولها إلى تاريخ نهاية صلوحيتها.

وإضافة لما ذكر، فإنّ المدّعية تناست أنّها مدينة بمتخلّلات فواتير سبق أن وقع مطالبتها بها ودّيّا حسب رزنامة خلاص وذلك قبل التنبيه عليها بموجب محضر التنبيه عدد 10087 المؤرّخ في 8 جويلية 2014 المبلّغ من قبل العدل المنفذ أنور الفجاوي. واستنادا الى أحكام الفصل 246 من مجلة الإلتزامات والعقود، فإنّه من حقه المدّعى عليها رفض تسليم أيّ بضاعة طالما لم يتمّ خلاصها.

وبعد الإطلاع على التقرير المقدم من نائب شركة أنتركوسميتيك للتوزيع الأستاذ محمد لطفي الآجري بتاريخ 7 ماي 2014 المتضمّن إضافة وثائق لضّمّها ملف القضية تتمثّل في:

- إعلام بتحول وانتقال الإلتزامات "notice of transfer and assignment".
- إعلام بانتهاء العمل بالعقد المبرم بين "ICL" وبروكتار أند قامبل.
- مجموعة من المؤيدات في جملة الاستثمارات التي قامت بها المدّعية تحت ضغط المدّعى عليها.
- الوثائق المثبتة لمضمون برامج العمل المحددة من قبل المدّعى عليها خلال كل اجتماع نصف سنوي.

وبعد الإطلاع على التقرير التكميلي المقدم بتاريخ 25 مارس 2015 من الأستاذ لطفي الآجري والذي قدّم فيه العقد الذي كان يربط بين منوّبته وشركة "WELLA" والإعلام الصادر عن المدّعى عليها المقرّ بشرائها لشركة ويلا "WELLA" وتحملها لجميع الإلتزامات المحمولة على هذه الأخيرة. كما أكّد على وجود علاقة التوزيع الحصرية بين طرفي النزاع، حيث تقوم منوّبته بتوزيع المنتوجات الحاملة لعلامات "Arial poudre", "Arial main", "Arial Liquide", "Lenor", "Mr propre", "Pampers", "always", "Head and Shoulder", "pantene", "ambi pur+", "febreze", "koleston foam", "koleston maxi", "koleston single", "koleston naturals", "koleston kit", "wellaflex" بصفة حصرية بالسوق التونسية خلافا لما ادعتّه المدّعى عليها من وجود موزّعين آخرين لها بالتراب.

واعتبر نائب المدّعية أنّ مخالفة رفض البيع ثابتة في مناسبتين، الأولى كانت خلال شهري ديسمبر 2013 وجانفي 2014، والثانية إثر صدور الحكم الاستعجالي عدد 143029 بتاريخ 19 جوان

2014، إذ قدّمت طلبية بمجموعة من المواد بواسطة عدل تنفيذ بتاريخ 26 جوان 2014، وهو ما يعدّ تعمّدا في خرق القانون ورفضاً لتنفيذ قرارات المجلس.

كما أنّ أركان ممارسة الاستغلال المفرط لوضعية التبعية الاقتصادية ثابتة وذلك من خلال شهرة العلامة التجارية للمدّعى عليها عالميا ونصيب منتوجاتها بالسوق، ولأهمية رقم معاملات منوّبته معها ولتعدّد إيجاد حلّ بديل.

وأبرز نائب المدّعية مكامن الإفراط في استغلال حالة التبعية الاقتصادية كما يلي:

- الامتناع عن البيع،
- عدم تمكين منوّبته من فترة إمهال معقولة قبل قطع العلاقة التجارية.
- تعمّد قطع العلاقة التجارية بصورة فجئية ولأسباب غير موضوعية.

وبينّ نائب المدّعية أنّ قطع العلاقة تمّ على ثلاثة مراحل، إذ اتّخذت الأولى شكل قطع فعلي وغير معلن وذلك منذ شهر نوفمبر 2013، فيما اتّخذت الثانية شكلا رسميا بعد التنبيه القانوني بموجب مكتوب بتاريخ 17 فيفري 2014، حيث حدّده تاريخ 12 ماي 2014 معلّلة ذلك بتغيير في استراتيجيتها التجارية. وفي مرحلة ثالثة، لم تحترم المدّعى عليها تاريخ القطع والامتناع عن شحن بضائع سبق طلبها، بما يؤكّد أنّ قرار القطع قد اتّخذ منذ فترة طويلة.

وبعد الإطلاع على التقرير التكميلي المقدّم من نائب المدّعى عليها بتاريخ 23 سبتمبر 2015 والذي اعتبر فيه أنّ المدّعية غالطت المجلس من خلال تحريف تاريخ وطبيعة العلاقة التجارية التي جمعتها بمنوّبته، ذلك أنّها تتعمّد الخلط بين هويتها القانونية والهوية القانونية لشركة "International Cosmetics Laboratory" للإيهام بوجود علاقة قائمة بينهما منذ سنة 1988، في حين أنّها تأسست سنة 1996 ولم تبدأ التعامل مع منوّبته إلا في سنة 2005. كما أنّ المدّعية تناقض نفسها عندما تعتبر أنّها ناشطة في تجارة التوزيع بالجملة والتفصيل، ذلك أنّ نشاط تجارة التوزيع بالتفصيل يخرج عن نطاق توزيع منتوجات منوّبته، علاوة على أنّ الادّعاء بأنّها تكوّنت خصيصا لتوزيع منتوجات منوّبته مخالف للواقع ضرورة أنّها توزّع عديد المنتوجات الأخرى لعلامات منافسة.

كما نفى ما ادّعته القائمة من أنّها الممثل الحصري لمنوّبته، ذلك أنّها هي التي طلبت من تلقاء نفسها أن تنفرد بتوزيع منتوجاتها.

وبخصوص الإدعاء الذي ساقته المدّعية بخصوص إلزامها من قبل منوّبته على الترفيع في رأس مالها سنة 2012 بدمج مدخرات احتياطية، فهو باطل ويعكس خلطا بين الآليات المختلفة للترفيع في رأس المال، إذ أنّ هذه التقنية لا تمكّن الشركة من الترفيع من قدرتها الشرائية أو المالية.

ونعى نائب المدّعى عليها استعمال المدّعية لأسلوب المغالطة من خلال إيهام المجلس بأنّها قامت باستثمارات هامة بشراء مخزن بقيمة 4.5 مليون دينار استجابة لرغبة منوّبته في موفى جانفي 2014، وهو غير الحقيقة، إذ يعود تاريخ عقد الشراء إلى 28 فيفري 2014 أي بعد عشرة أيام من تاريخ إعلامها بقطع العلاقة التجارية بينهما.

كما أنّ المدّعية لم تتأسّس قطّ لتوزيع منتوجات منوّبته بصفة حصرية، فضلا عن أنّ تقرير الاختبار المعدّ من قبل الخبير طارق السويسي تمّ الرجوع فيه نهائيا بمقتضى الحكم الاستئنائي عدد 3172688 الصادر عن محكمة الاستئناف بتونس.

علاوة عمّا تقدّم، فإنّ جميع معايير حالة التبعية الاقتصادية لا تتوفر بقضية الحال على اعتبار عدم وجود المدّعية في وضعية تمثيل حصري، وأنّ قيمة ونسبة رقم المعاملات المحقّق بين الطرفين لا تكفيان لوحدهما للجزم بوجود حالة التبعية، بل يجب أن تقترن بعدم وجود حلول بديلة وعدم انجرار هاته الحالة عن خيارات المدّعية، وهو ما لم تفلح هاته الأخيرة في إثباته.

وأشار نائب المدّعى عليها إلى أنّه وبعد قطع علاقتها التجارية، أصبحت المدّعية تقوم بترويج منتوجات علامة عالمية شهيرة بصفقتها الموزع الرسمي لها بالبلاد التونسية، وهو ما تمّت معاينته من قبل محضر المعاينة المجرى بواسطة عدل التنفيذ عاطف بن الحاج عمر بتاريخ 2 سبتمبر 2015.

وفضلا عن ذلك، فإنّ قطع العلاقة التجارية مع المدّعية يعود إلى إخلالها بالالتزامات المحمولة عليها والى امتناعها عن خلاص ما تحلّد بذمّتها من مستحقات، حيث قامت منوّبته بتاريخ 2 جويلية 2014 بمطالبتها بخلاص مبلغ مالي قدره 648160.5 أورو بعنوان متخلّلات ثمن بضائع كانت قد استوردتها وامتنعت عن خلاصها مثلما يشبته محضر الإنذار بالدفع عدد 10087 الموجه بواسطة عدل التنفيذ الأستاذ محمد أنور الفجاري ومحضر الإنذار بالدفع عدد 4341 الموجه بواسطة الأستاذ العدل المنفذ عاطف بالحاج عمر.

وبعد أن تبين لها عدم صحة ما أقدمت عليه، تراجعت المدّعية عن موقفها واعترفت بمدّيونيتها وطلبت تأمين المال بشرط إجراء مقاصة مثلما ضمّنته صلب مطلب الإذن على العريضة في التأمين عدد 33189 الصادر عن المحكمة الابتدائية بتونس بتاريخ 24 جويلية 2014 والذي اعترفت به بصورة صريحة بتخلّد ذمّتها بالمبالغ المطلوبة..

وبتاريخ 10 سبتمبر 2014، استصدرت المدّعى عليها إذنا على عريضة عدد 34702 عن المحكمة الابتدائية بتونس يقضي بالإذن لها بسحب المال المؤمن، غير أنّه وبعد تقديم الإذن للتنفيذ تفاجئت بعدم قابليته للتنفيذ بتعلّة وجود سعي للمقاصة، رغم أنّ الإذن لم يشترط أي مقاصة لا عند التأمين ولا عند السحب. وأمام هذه الوضعية، قامت المدّعى عليها برفع قضية استعجاليه للمطالبة بسحب الأموال المتخلّدة بدمّة المدّعية والذي تمّ رفضه بالحكم الاستعجالي عدد 2014/44868 بتاريخ 4 ديسمبر 2014 استنادا إلى تقييد المدّعية لسحب المال بإجراء مقاصة، وهو ما تمّ القضاء به كذلك استئنافيا بتاريخ 20 أفريل 2015.

وبعد الإطلاع على تقرير نائب المدّعية الأستاذ محمد لطفي الآجري المرسم بتاريخ 19 أكتوبر 2015 والذي جاء فيه أنّ منوّبته تعتبر الوكيل الحصري للمدّعى عليها بالسوق التونسية مستشهدا في ذلك بمكتوب صادر عن هذه الأخيرة تعلم بمقتضاه حرفائها بتعيين منوّبته كمورّع حصري لها.

كما أنّ ارتكاب المدّعى عليها لجريمة رفض البيع واضح وجليّ وذلك بإقرارها بأنّ المدّعية امتنعت عن خلاصها منذ شهر فيفري 2014، بما ينهض دليلا على أنّ هذه الأخيرة كانت محترمة لكل التزاماتها التعاقدية إلى حدود القطع التعسفي والأحادي للعلاقة التجارية شفاهيا بتاريخ 12 فيفري 2014 وكتايا بتاريخ 17 فيفري 2014 والذي سبقته فترة طويلة من المماطلة والتلاعب انطلقت منذ شهر ديسمبر 2013.

وفي ردّه على ما دفع به نائب المدّعى عليها من أنّ المدّعية اشترت العقار المعدّ لخزن البضاعة التي تتولى توزيعها بتاريخ لاحق لتاريخ قطع العلاقة التجارية، اعتبر نائب المدّعية أنّ عملية الشراء انطلقت منذ جوان 2012 حين تمّ إجبار هذه الأخيرة على تقديم مخطّط لتحقيق 50 مليون دولار كرقم

معاملات مع ضمان تغطية 5500 مغازة بالبلاد التونسية بصورة مباشرة، ممّا اضطرّها إلى اقتناء عقار لاستعماله بتونس العاصمة وهي التي يقع مخزنها الرئيسي بجهة سوسة.

كما أنّ أركان الاستغلال المفرط لوضعية التبعية الاقتصادية متوفرة وذلك بإقرار المدعى عليها التي أقرت بشهرة علامتها التجارية، علاوة على وجود العلاقة التجارية بينها وبين منوّته والتي تستغرق 90% من رقم معاملات هذه الأخيرة وتحقق معها 50% من رقم معاملات الجملي بالسوق التونسية، مشدداً على غياب الحلول البديلة، ضرورة أنّ منوّته بعد أن كانت مطالبة بتحقيق رقم معاملات محدد بقرابة 100 مليون دينار، لم تعد تحقق سوى رقم معاملات بـ 5.570.224 دينار مع خسائر قدرت بـ 30.005.804 دينار إلى موفى 30 جوان 2015.

ومن ناحية أخرى، فإنّ المدعية لم تفلح منذ تاريخ قطع العلاقة التجارية مع المدعى عليها سوى في إبرام عقدين جديدين مع علامات "WINNIS" و "HUGGIES"، أمّا بقية العلامات التي ذكرتها المدعى عليها، فهي علامات تقوم بتوزيعها منذ عقود وليس بعد تاريخ القطع كما زعمت خصيمتها.

كما تجلّت مظاهر استغلال التبعية الاقتصادية من خلال عدم احترام المدعى عليها للقرار الاستعجالي عدد 143029 الصادر عن مجلس المنافسة بتاريخ 19 جوان 2014 وعدم خلاص منوّته بفواتير تقدّر بـ 594.420.8 دولار أمريكي و 13.426 أورو والتي سبق أن طالبت بتسديدها بواسطة الإنذار بالدفع عدد 38055 الموجّه بواسطة عدل التنفيذ الأستاذ محمد الحسن الكوكي بتاريخ 14 ماي 2014، أي قبل شهرين من التنبيه الصادر عن المدعى عليها، بما يشرّع لها تفعيل حقّها في عدم التنفيذ.

وبعد الاطلاع على التقرير التكميلي المقدم من قبل نائب المدعية الأستاذ محمد لطفي الآجري المرسم بكتابة المجلس بتاريخ 10 ديسمبر 2015 والذي جاء به أنّ المدعى عليها أقرت كتابيا بمناسبة جلسات الاستماع بالقضية التجارية عدد 33819 بما يلي:

■ أنّ حجم معاملاتنا يفرض على كلّ من يتعامل معنا أن لا يتعامل مع غيرها.

■ أنّ طبيعة منتوجاتنا تفرض على من يروجها أن لا يروج سواها.

■ أنه يصادق على كلّ ما أدلت به منوّبته.

■ أنّ العلاقة التجارية القائمة مع منوّبته تقوم على سياسة توزيع متكاملة تأخذ بعين الاعتبار حاجة السوق والمنافسة بها وأنّ تحديد الأسعار ناتج عن دراسة شاملة تراعي الكلفة والقدرة الشرائية للمواطن وهوامش ربح الموزع.

واعتبر نائب المدّعية أنّ هذا الاقرار الحكمي، والذي هو سيّد الأدلة، يقود للإقرار بأنّ حصريّة التعامل لم تكن اختيارا من قبلها، وإنما فرضت عليها فرضا.

وبعد الإطلاع على التقرير التكميلي للأستاذ محمد سرحان خليف نائب المدّعي عليها بتاريخ 11 ماي 2016 والذي أمّد من خلاله المجلس بجملة المعطيات التي سبق أن طلبها منه بموجب مراسلته المؤرخة في 18 أفريل 2016، ومؤكّدا فيه أنّ منوّبته لا تربطها عقود كتابية مع المدّعية، إذ أنّ علاقتهما التجارية تخضع إلى الشروط العامّة للبيع فقط، خاصة وأنّها شركة عالمية وقوائمها المالية لا تفصّل أيّ معاملات أو حسابات للسوق التونسية.

وبعد الإطلاع على التقرير التكميلي المقدم من نائب المدّعية لكتابة مجلس المنافسة بتاريخ 14 جوان 2019 والمتضمّن إضافة لتقرير اختبار أعدّه الخبير العدلي عادل بن جماد في القضية عدد 33819 المرسّمة بالدائرة التجارية عدد 22 بالمحكمة الابتدائية بتونس 1 المرفوعة من قبل شركة انتركسمتيك للتوزيع ضدّ المدّعي عليها وضدّ شركة أرقانيا للتوزيع.

وبعد الإطلاع على القانون عدد 64 لسنة 1991 المؤرّخ في 29 جويلية 1991 والمتعلّق بالمنافسة والأسعار.

وبعد الإطلاع على القانون عدد 36 لسنة 2015 المؤرّخ في 15 سبتمبر 2015 المتعلّق بإعادة تنظيم المنافسة والأسعار.

وبعد الإطلاع على الأمر عدد 477 لسنة 2006 المؤرّخ في 15 فيفري 2006 المتعلّق بضبط التّظيم الإداري والمالي وسير أعمال مجلس المنافسة.  
وبعد الإطلاع على بقية الأوراق المظروفة بالملف.

وبعد الإطلاع على ما يفيد استدعاء الأطراف بالطريقة القانونية لجلسة المرافعة المعيّنة ليوم 23 جويلية 2020، وبها تلا المقرر السيّد الحبيب الصيد ملخصاً من تقرير ختم الأبحاث، وحضر الأستاذ محمد لطفي الآجري نيابة عن المدّعية شركة "انتركوسمنتيك للتوزيع" ID" ورافع على ضوء تقاريره الكتابية طالبا الحكم وفق طلباته لصالح الدعوى، وصرّح بضرورة الأخذ بالقرار التعقيبي عدد 77286 بتاريخ غرة جويلية 2020 والقاضي بقبول مطلب التعقيب شكلا وأصلا نقض القرار المطعون فيه وإحالة القضية على محكمة الاستئناف بتونس لإعادة النظر فيها مجدداً بهيئة أخرى.

وتعهد الأستاذ محمد لطفي الآجري امثالاً لطلب المجلس بتقديم كشف برقم معاملات منوّبته مع الشركة المطلوبة للعشر سنوات الأخيرة.

وحضر الأستاذ معز الدردوري نيابة عن الأستاذ محمد سرحان خليف في حق المدّعي عليها المدّعي عليها شركة بروكتار وقامبال انترناسيونال أوبيراينشنز س.أ Procter & Gamble International "Operations SA" مرافعا وفق تقاريره وختم بطلب الحكم برفض الدعوى بالإضافة إلى طلب الإطلاع على الوثائق التي أضافتها المدعية وتمكينه من حق الرد عليها. وعليه تمّ تمكينه من الإطلاع على الوثائق المضافة ومنحه أسبوعاً كأجل أقصى للرد عليها. كما تعهد بتقديم كشف في رقم معاملات منوّبته وحجم المنتوجات المسوّقة بالسوق التونسية خلال العشر سنوات الأخيرة.

وتلت مندوبة الحكومة السيّدة كريمة الهمامي ملحوظاتها المظروفة نسخة منها بالملّف.

وقرّر المجلس حجز القضية للمفاوضة والتصريح بالحكم بجلّسة 20 أوت 2020.

وحيث صادف يوم التصريح بالحكم يوم عطلة رسمية، لذا قرّر المجلس التمديد في أجل المفاوضة والتصريح بالحكم بجلّسة يوم 27 أوت 2020.

## وبها وبعد المفاوضة القانونية صرّح بما يلي:

### I. من جهة الشكل

حيث دفع نائب المدّعي عليها برفض الدعوى شكلا بمقولة ورود المؤيّدات المصاحبة للعريضة باللغتين الإنجليزية والفرنسية.

وحيث اقتضت أحكام الفصل 11 من قانون المنافسة والأسعار بأن تقدّم عرائض الدّعى المصحوبة بوسائل إثباتها الأولية في 4 نظائر محرّرة باللغة العربية.

وحيث وردت العريضة الافتتاحية للدعوى والتقارير التكميلية لها محرّرة باللغة العربية ومصحوبة  
بوثائق إثبات أولية محرّرة بدورها باللغة العربية أو مصحوبة بترجمة معتمدة، الأمر الذي تكون معه  
مستوفاة للشروط القانونية المطلوبة في هذا الجانب.  
وحيث قدّمت الدعوى في آجالها القانونيّة ممّن له الصّفة والمصلحة، واستوفت بذلك جميع  
مقوماتها الشكلية الأساسيّة، بما يجعلها مقبولة شكلاً.

## II. من جهة الأصل

### 1. عن السوق المرجعية

حيث تتعلّق وقائع الدعوى الماثلة بعدّة منتوجات تقوم الشركة المدّعية، انتركوسميتيك للتوزيع،  
بتسويقها بالسوق التونسية. وتضمّ قائمة المنتوجات المواد الاستهلاكية الآتي ذكرها:

- "Arial poudre" آريال المسحوق.
- "Arial main" آريال غسيل باليد.
- "Arial Liquide" آريال السائل.
- "Lenor" لينور.
- "Mr propre" ميسيو بروبر.
- "Pampers" بامبرز.
- "always" اولوايز.
- "Head and Shoulder" هاد أند شولدر.
- "pantene" بونتان.
- "ambi pur+" امبي بير بلوس.
- "febreze" فبريز.
- "koleston foam" كوليستون فووان.
- "koleston maxi" كوليستون ماكسي.
- "koleston single" كوليستون سينقل.

- "koleston naturals" كوليستون ناتيرالرز.
- "koleston kit" كوليستون كيت.
- "wellaflex" ويلا فلاكس.

وحيث تنقسم السوق المرجعية بالنظر إلى سلة المنتجات موضوع الدّعوى إلى الأسواق التالية:

- سوق مساحيق الغسيل.
- سوق ملينات الغسيل.
- سوق الشامبوهات.
- سوق مواد صباغة الشعر.
- سوق معطرات الهواء.
- سوق حافظات الأطفال.
- سوق الفوط الصحيّة.

### 1.1. سوق مساحيق الغسيل

حيث تتميّز هذه السوق بإزدواجية التصنيع المحلي لعلامات تونسية وعالمية وبتوريد عدد من العلامات التجارية العالمية عن طريق ممثلها بتونس.

#### أ. الإنتاج الوطني

وحيث تنشط بالسوق التونسية عديد الشركات الوطنية والعالمية التي تصنع مختلف مساحيق الغسيل الصلبة والسائلة والمخصصة للغسيل باليد أو بواسطة آلات الغسيل الأوتوماتيكية أو نصف الأوتوماتيكية. ومن أهمّ الشركات المتدخّلة بالسوق المرجعية:

- شركة هنكل "Henkel" تونس: شركة منتجة للعلامات التالية: ديكسان ونظيف.
- شركة يونيليفر "Unilever" تونس: شركة منتجة وموزّعة للعلامات التالية: "أومو" - "أومو ماتيك".
- شركة صودات: "société de détergents de Tunisie" شركة منتجة وموزّعة لمسحوق الغسيل بالآلة الحامل لعلامة "DET" تمّ بعثها منذ سنة 1999 مقرّها بصفاقس.

## ب. توريد مسحوق الغسيل:

حيث تنفيذ المعطيات المستقاة من وزارة التجارة أنّ هذه المادة المنضوية تحت البند الفرعي 34022090021 تخضع إلى المواصفة التونسية عدد 01.11 لسنة 1983 والمواصفة عدد 01-30 لسنة 1983 المتعلقة بتأشير مواد التنظيف وعرضها والتي تطبق على كلّ مواد النظافة المسلمة للمستهلك في حالتها النهائية سواء كانت مورّدة أو منتجة محليا، وهي غير خاضعة للمراقبة الفنية عند التوريد. وحيث شهدت السنوات الأخيرة تطورا ملحوظا لكمية وقيمة الواردات الجمالية من مسحوق الغسيل، إذ تطوّرت الكمية من 29.723 طن سنة 2006 إلى 4.757.969 طن سنة 2015 كما يلي:

المصدر: وزارة التجارة

السنوات	قيمة الواردات بالآلاف دينار	كمية الواردات بالطن
2006	21.478	29.753
2010	111.116	24.242
2013	400.336	158.501
2014	7.554.067	2.219.295
2015	11.877.370	4.757.969

جدول عدد1: تطوّر قيمة وكمية الواردات الوطنية من مساحيق الغسيل.

وحيث تظهر قاعدة بيانات التجارة الخارجية أنّ عددا كبيرا من الشركات تقوم بتوريد مسحوق الغسيل مع اختلاف كبير في الحصص.

وحيث رجوعا إلى المعطيات الإحصائية المتوفرة لدى مصالح وزارة التجارة، يتبيّن خلال سنة 2014 باعتبارها السنة المرجعية والتي وقع بها قطع العلاقة التعاقدية بين طرفي النزاع، أنّ شركة أرجانيا للتوزيع احتلت المرتبة الأولى من حيث قيمة وكمية واردات مسحوق الغسيل، حيث شكّل نصيبها 94 % من السوق المرجعية.

المصدر: وزارة التجارة

الشركات	حجم الواردات بالكلغ	حصة السوقية	قيمة الواردات بالدينار	الحصة السوقية
Ste ARGANIA Distribution	2019999	93.8	4700193	
Sté TROIS	36046	1.68	4198146	
MONOGROS	34646	1.6	3771803	
ULYSSE HYPER DISTRIBUTION	42852	2.8	1370803	
LA MEDITERRANENNE DE DISTRIBUTION MEDIS	7730	0.4	1362192	
المجموع	2151811		7143328	

جدول عدد2: تطوّر قيمة وكمية الواردات الوطنية من مساحيق الغسيل.

## 1.2. ملينات الغسيل:

حيث تعرّف ملينات الغسيل أو مرطبات أو معطرات الغسيل بأنه منتج منزلي يستخدم لتليين وتعطير الملابس بعد اغسلها والحد من الكهرباء الساكنة، ويكون ملين الغسيل على شكل سائل أو صلب في شكل بلورات زجاجية أو كبسولات.

وحيث تمثّل مبيعات ملينات الغسيل في أوروبا قرابة 25% من المبيعات الجمالية لمنظفات الغسيل، في حين أنّها لم تتعدى وطنيا 5% من حجم المبيعات الجمالية.

وحيث تنقسم السوق المرجعية إلى سوقين: السوق المحليّة وسوق التوريد. وطينا، يتمّ تصنيع عدد هام من العلامات الوطنية والعالمية التي يقع ترويجها في مسالك التوزيع العادية، بالإضافة إلى أنّ المساحات التجارية الكبرى تقوم كذلك بتصنيع ملينات ومعطرات غسيل تابعة لها تحمل علامة الموزع "marque de distributeur".

وينشط بالسوق الوطنية المصنعون الآتي ذكرهم:

- شركة هنكل Henkel تونس: شركة منتجة للعلامات التالية: Confort و Soupline.
- شركة يونيليفر Unilever تونس: شركة منتجة وموزّعة لعلامة Cajoline.
- شركة صودات: société de détergents de Tunisie التي تنتج ملين Duvet.
- شركة بيع المنتوجات الصحية SAH والتي دخلت حديثا مجال إنتاج الملينات تحت علامة Lilas.

وحيث تقوم سلسلة المغازات الكبرى والمتوسطة كارفور بتوزيع ملينات ومعطرات غسيل تحمل علامة الموزّع "marque n°1" ومغازات "mg" بالشراكة مع سلسلة "Auchan" بتوزيع علامة "Auchan".

وحيث بلغ حجم واردات ملينات الغسيل المدرجة تحت التعريفه الديوانية 340212000 خلال سنة 2014 ما يقارب 341227 كلغ بقيمة جمالية بلغت 1175039 دينار. وتتوزع الكميات المؤرّدة حسب أهمّ المؤرّدين كالتالي:

المصدر: وزارة التجارة

الشركات	حجم الواردات بالكلغ	الحصة السوقية	قيمة الواردات بدينار	الحصة السوقية
Interwashing Tunisia	142020	41.6	284040	24.2
Henkel Tunisie	19325	5.7	191113	16.3
Chimitex Plus	33200	9.7	121987	10.4
Sater	32001	9.4	116818	10
Comptoir de la Tunisie	34200	10	105600	9
الجملة	260746	76.4	819558	69.7

جدول عدد 3: تطور قيمة وكمية الواردات الوطنية من مساحيق الغسيل.

### 1.3. الشامبوهات:

حيث يعتبر الشامبو منتجا كيميائيا يشكل الماء حوالي 80-90% منه، و1% مواد معطرة وحافطة. وغالبا ما يحتوي الشامبو على مواد غير استاتيكية ومفككة للتشابك، إضافة إلى مكثفات للشعر ومغذيات ومرطبات وبلسم، يستخدم للعناية بالشعر وتنظيفه، ومنه نوع للعناية بالجسم وتنظيفه ومنه ما يضاف إلى ماء مغطس الاستحمام. ويستعمل الشامبو في إزالة الزيوت التي تفرزها قشرة الرأس.

وحيث تعتمد السوق التونسية على الإنتاج المحلي بالإضافة إلى التوريد. وحيث تنشط محليا بالسوق عديد الشركات الأخرى والمتوسطة الوطنية، بالإضافة إلى عدد من الشركات العالمية الناشطة عبر فروعها التونسية. ومن أهم الشركات المنتجة للشامبوهات بتونس نجد:

- مخابر جاسمينال والتي تنتج علامة Souplesse .
- مخابر هنكل والتي تنتج علامات Gliss و Syoss.
- شركة مخابر نهال التي تنتج وتسوق علامة نهال و Belizza بيليتزا و Roginet روجينا و Solyss المحلية.
- فينكس 2M PARA Phenix التي تنتج العلامة التجارية Sensia.
- شركة UNILEVER التي تنتج علامة Sunsilk.
- شركة كولجات التي تنتج Colgate.
- مخابر verona Tunisie التي تنتج خاصة علامة BAMBOU & HUILES.

وحيث بلغ حجم واردات الشامبو خلال سنة 2014 ما يقارب 3776188 كلغ بقيمة جمالية بلغت 22744279 دينار.

المصدر: وزارة التجارة

الشركات	حجم الواردات بالكلغ	الحصة السوقية	قيمة الواردات بالدينار	الحصة السوقية
ARGANIA DISTRIBUTION	433914	11.5	4700193	20.7
LIPP DISTRIBUTION	402253	10.7	4198146	18.5
GLE DE NEGOCE ET SCES	1408355	37.3	3771849	16.6
COMPTOIR MAGHREBIN DE COMMERCE	168425	1.8	1370803	6
UTIC DISTRIBUTION	446203	11.8	1362192	6
الجملة	2859250	73.1	15403183	67.8

جدول عدد4: تطوّر قيمة وكمية الواردات الوطنية من مساحيق الغسيل.

#### 1.4. مواد صباغة الشعر:

حيث تشير الإحصائيات إلى أنّ الصناعة المحليّة لمواد صباغة وتلوين الشعر محدودة وتقتصر على بعض العلامات التي تجد صعوبات في منافسة العلامات الموردة ذات الصيت العالمي، وبالتالي فإنّ حصتها السوقية تبقى محدودة جدا. وعليه تهيمن على السوق المحليّة العلامات العالمية الموردة كـ "Wella" و "Garnier" و "L'orial" و "Schwarzkopf".

وحيث يبلغ حجم واردات مواد الصباغة 678512 كلغ بقيمة جمالية قدرت بـ 12854443 دينار. وحيث تتوزع الكميات الموردة وفق ما بيّنه الجدول أسفله:

المصدر: وزارة التجارة

الشركات	حجم الواردات بالكلغ	الحصة السوقية	قيمة الواردات بالدينار	الحصة السوقية
LIPP DISTRIBUTION	271241	11.5	6318979	20.7
ARGANIA DISTRIBUTION	80492	10.7	2409708	18.5
HENKEL ALKI DISTRUBUTION	126970	37.3	1373079	16.6
INTERCOSMETICS DISTRIBUTION	27201	1.8	536535	6
IPAAC DISTRIBUTION	17517	11.8	301301	6
الجملة	523421	73.1	10939602	67.8

جدول عدد5: تطوّر قيمة وكمية الواردات الوطنية من مساحيق الغسيل.

## 1.5. معطرات الهواء:

حيث تستعمل معطرات الهواء أو الجو والتي تسمى كذلك معطرات الداخل لتعطير الهواء أو المفروشات والأثاث داخل المنازل. وتعتمد السوق الوطنية أساسا على المعطرات المورّدة خاصّة من السوق التركية نظرا لمعقولية أثمانها مقارنة بالعلامات العالمية مثل "Ambi pur" و"Febreeze" و "Air" و"wick" و"Glade" و"Rainbow" وذلك رغم وجود بعض العلامات المحليّة أهمّها علامة "النسيم".

وحيث لم تتوفّر أيّ معطيات بخصوص حجم الإنتاج الوطني وحجم التوريد من معطرات الداخل.

## 1.6. حفاظات الأطفال:

وحيث تعتبر السوق التونسية لحفاظات الرضع ذات الاستعمال الوحيد سوقا تنافسية ينشط بها عديد المنتجين لعلامات محلية أو عالمية.

وحيث تتميز السوق عموما بهيمنة العلامات المصنوعة محليا مقارنة بالعلامات الأجنبية وذلك لمقبولية أثمانها، إضافة إلى العلامات المحلية، وخاصّة علامتي "Lilas" و"Peaudouce"، اللتان تهيمنان معا على 65% من السوق.

وحيث تعرف السوق المحلية تسويق علامات أجنبية أشهرها "Pampers" (P&G) و" Huggies" (Kimberly-Clark) و" Molfix" (hayat) و" Wisso".

وحيث تنشط وطنيا المؤسسات التالية:

- شركة بيع المنتوجات الصحية "SAH" التي تنتج العلامة الأولى في تونس "Lilas".
- شركة "SANCELLA Tunisie" تنتج العلامة العالمية السويدية "Lotus" و"Peaudouce".
- "MENZEL CHAKER HYGIENE PRODUCTS" تنتج وتوزع الحفاظات الحاملة لعلامة "sweet baby".
- "Grinparapha groupe industriel des produits parapharmaceutique" تنتج وتسوّق حفاظات تحت علامة "best baby" و" Pumpy".

- شركة "TUPAC TUNISIE PAPIER D'ACCUEIL".
  - شركة "COMPTOIR DU PAPIER SANITAIRE" التي تنتج حفاظات تحت علامة "IRIS".
- وحيث تعتبر المؤسسات المذكورة أسفله من أهمّ الموردين المحليين لحفاظات الرضع ذات الاستعمال الوحيد:

- .SOCIETE INTER COSMETICS DISTRIBUTION
- .SOCIETE GENERALE DE COMMERCE INTERNATIONAL, SGCI
- .UNIVERSAL INTERNATIONAL TRADING, UIT
- .WISSO TUNISIE
- .IDEAL TRADING SERVICE 2
- .ARGANIA Distribution

### 1.7 الفوط الصحيّة النسائية

- حيث تهيمن على السوق مؤسّستان عملاقان هما:
- شركة بيع المنتجات الصحيّة "SAH" التي تنتج وتسوق العلامة الأولى في تونس "Lilas"،
  - وشركة "SANCELLA Tunisie" التي تنتج بالشراكة مع "Svenska Cellulosa Aktiebolaget" العلامة العالميّة السويديّة حفاظات "Nana".
- وحيث تشهد السوق الوطنيّة تواجدا هائلا ومتزايدا للعلامة العالميّة "Always" التابعة للمجمع الأمريكي P&G.
- وحيث تسيطر العلامات الثلاث المذكورة آنفا على ما يقارب على 95% من السوق التونسيّة في ظل وجود محتشم لبعض العلامات التركيبة المورّدة خاصة بالمساحات التجاريّة الكبرى وبعض العلامات التونسيّة حديثة العهد كعلامة "Best lady" المنتجة من قبل شركة "Grinparapha groupe" "marque de industriel des produits parapharmaceutique" وبعض علامات الموزع "distributeur".

## 2. تحليل الممارسات المثارة بعريضة الدعوى:

### 1. بخصوص إدعاء الإفراط في استغلال وضعيّة تبعية اقتصادية:

حيث تعيب المدّعية على الشركة المدّعى عليها إفراطها في استغلال وضعيّة التبعية الاقتصادية التي توجد بها إزاءها بقطع العلاقة التجارية التي تجمعها بشكل تعسّفي والامتناع عن تزويدها بالمواد موضوع الطلبات التي تقدّمت بها.

وحيث عرّف فقّه قضاء مجلس المنافسة حالة التبعية الاقتصادية بكونها حالة تنشأ من تحالف عناصر ينتج عن اجتماعها وضع التاجر في منزلة يصعب فيها التخلّي من تأثير المزوّد عن نشاطه وما يجنيه من أرباح. وتمثّل هذه العناصر في السمعة التي تحظى بها علامة المزوّد وأهمية نصيبها في السوق وفي مدى تأثيرها في رقم المعاملات الجملي للتاجر الموزع أو المؤسسة الحريفة وصعوبة التزوّد بمواد أو خدمات متشابهة من أي جهة أخرى، على أن لا يكون مرّد ذلك سلوك التاجر نفسه أو سياسته التجارية، ضرورة أنّ التبعية تعبر عن حالة خضوع مفروضة وليست وليدة اختيار إرادي.

وحيث تطلّب التحقّق من قيام الممارسة موضوع التداعي التثبت من وجود العنصرين التاليين:

- مدى قيام وضعيّة التبعية الاقتصادية على مستوى العلاقة الرابطة بين الشركة المدّعية والشركة المدّعى عليها.
- مدى إفراط المدّعى عليها في استغلال وضعيّة التبعية الاقتصادية المذكورة.

### 1.2. بخصوص العلاقة الرابطة بين الشركة المدّعية والمدّعى عليها:

حيث استوجب التحقّق من قيام وضعيّة التبعية الاقتصادية التي توجد بها الشركة المدّعية تجاه المدّعى عليها التّثبت من سمعة هذه الأخيرة ونصيبها من السوق المرجعية، علاوة عن مدى ترابط ومتانة العلاقة التجارية بين الطرفين، وما إذا كانت توجد لفائدة المدّعية الحلول البديلة من عدمه.

## أ. عن سمعة العلامات التجارية للمدعى عليها

حيث تفيد الوثائق المضمّنة بالملف أنّ المدّعى عليها شركة متعدّدة الجنسيات وتعدّ من أكبر شركات صناعة المواد الاستهلاكية بالعالم، إذ تتواجد في 198 دولة أين تشغّل قرابة 107 ألف شخص □ وتحقق رقم معاملات بلغ 65 مليار دولار سنة 2016 ونتيجة صافية بلغت 11.643 مليار دولار. وحيث تتمتع منتوجات المدّعى عليها بشهرة عالمية مشهود بها وبصيت كبير وبهوية بصرية تمكّن المستهلك من التعرّف عليها بسهولة بما جعلها تسجّل حضورا كبيرا في مختلف المغازات الكبرى والمتوسطة حول العالم، كما أنّها تملك مساحات إعلانية وإشهارية واسعة سواء بصريا أو سمعيا. وحيث وبحسب موقع Brand Footprint العالمي لسنة 2018، الذي يرتّب العلامات الاستهلاكية المنزلية الأكثر شراء على مستوى العالم استنادا إلى مؤشر نقطة الوصول إلى المستهلك CRP المنزلية الأكثر شراء على مستوى العالم استنادا إلى مؤشر نقطة الوصول إلى المستهلك CRP Consumer Reach Point المتحصل عليه بضرب عدد المستهلكين المستجوبين في نسبة الولوج إلى المنازل taux de pénétration aux foyers في تواتر عملية الشراء fréquence d'achats، يحتلّ مجمع بروكتال أند قامبل المرتبة الثانية خلف مجمع يونيلافر "Unilever" كأكثر الشركات العالمية حضورا ضمن قائمة الخمسين علامة الأكثر مبيعا في العالم وذلك بـ 6 علامات، في حين يملك مجمع يونيلافر "Unilever" 9 علامات ومجمع بيبسي "Pepsi Cola" 5 علامات ونيستلي "Nestlé" 4 علامات.

المصدر Brand Footprint

المرتبة	العلامة	نسبة الولوج إلى المنازل	تواتر عملية الشراء	CRP	نمو مؤخر CRP
15		14.2	8.8	1290	-1
23		22.7	3.7	944	3
24		20.7	4.1	940	-9
27		20.4	4.7	922	-6
44		12.1	5	678	0
50		13.7	3.9	598	4

جدول عدد6: ترتيب علامات P&G ضمن قائمة الخمسين علامة الأكثر مبيعا حول العالم .

وحيث يظهر ترتيب الخمسين العلامة الأولى الأكثر مبيعا ونفاذا للمنازل حول العالم الوارد بالموقع المشار إليه أنّ علامة تايد "Tide" تتموقع في المرتبة الثانية كأكثر علامات مساحيق الغسيل مبيعا ونفاذا عالميا بعد علامة "SUNLIGHT" التابعة لمجمع "UNILEVER"، بينما تقبع علامة آريال "Ariel" في المرتبة الرابعة خلف علامة "Surf".

وحيث جاءت علامة "Dawny" التابعة لمجمع "P&G" كأكثر علامة ملينات ومعطرات غسيل مبيعا حول العالم. وبالنسبة للشمبوهات.

وحيث جاءت في ذات التصنيف علامات "Head and Shoulders" و "Penthéne" على التوالي في الموقعين الرابع والخامس لأكثر العلامات نفاذا واستهلاكاً حول العالم.

وحيث أظهرت قائمة الخمسين العلامة الاستهلاكية الأكثر نفاذا للمنازل حول العالم لسنة 2017 أنّ علامة "Safeguard" كانت ثاني أكثر العلامات مبيعا بعد علامة "Dettol".

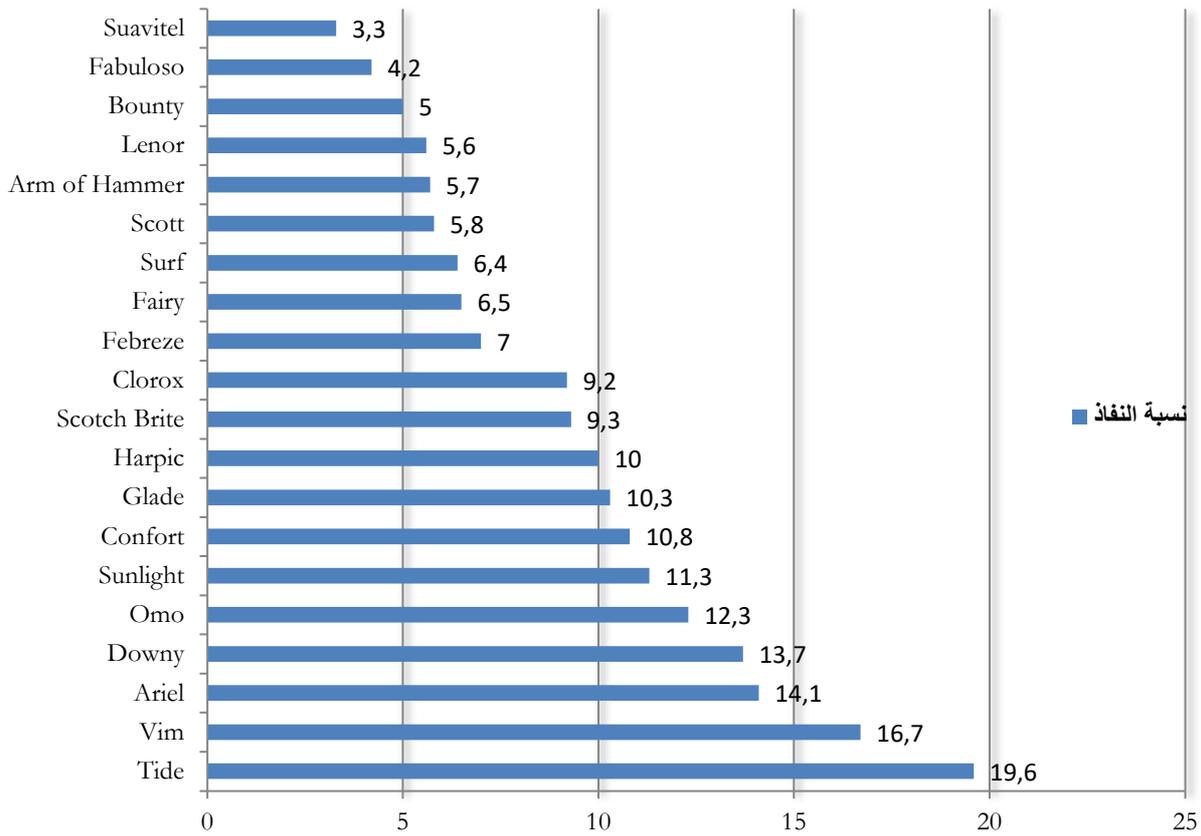
المصدر: موقع Brand Footprint

2017 rank	2017 change	Brand name	Manufacturer	CRP growth %	Penetration %	Consumer choice	CRP (m)	
1	0		The Coca-Cola Company	-4	41.3	12.7	5817	●
2	0		Colgate-Palmolive	0	61.6	5.7	3886	●
3	1		Nestlé	14	30.4	7.4	2489	↑
4	-1		Unilever	-7	27.5	7.8	2375	↓
5	2		PepsiCo	6	29.1	6.4	2073	↑
6	0		PepsiCo	-5	22.7	7.8	1971	●
7	-2		Nestlé	-8	22.3	7.9	1955	↓
8	0		Indofood	-1	4.7	34.9	1817	●
9	1		Unilever	1	23.8	6.8	1799	↑
10	-1		Unilever	-2	27.1	5.8	1748	↓
11	0		Unilever	5	36.8	4.3	1748	●
12	0		Unilever	0	32.6	4.2	1526	●
13	0		Nestlé	0	28.5	4.5	1439	●
14	0		Unilever	-8	11.4	10.4	1322	●
15	0		Procter & Gamble	-1	14.2	8.2	1290	●
16	0		Colgate-Palmolive	-9	16.2	6.1	1105	●
17	2		The Coca-Cola Company	1	24.8	3.8	1040	↑
18	4		Grupo Bimbo	3	8.3	10.8	989	↑
19	-2		Unilever	-10	12.5	7.1	985	↓
20	0		Danone	-2	14.1	6.2	970	●
21	2		The Kraft-Heinz Company	2	18.5	4.7	970	↑
22	8		Unilever	11	15.7	5.4	948	↑
23	3		Procter & Gamble	3	22.7	3.7	944	↑
24	-6		Procter & Gamble	-9	20.7	4.1	940	↓
25	-1		The Kraft-Heinz Company	0	14.5	5.8	930	↓
26	-1		Mondelēz International	1	24.8	3.4	925	↓
27	-6		Procter & Gamble	-6	20.4	4.1	922	↓
28	1		Unilever	-1	19.6	4	876	↑
29	-2		Ajinomoto	-5	6.1	12.6	862	↓
30	3		Beiersdorf	3	22.9	3.3	838	↑
31	4		Unilever	6	10	7.5	833	↑
32	-4		Nestlé	-7	7.5	9.8	819	↓
33	-1		The Coca-Cola Company	-2	20.4	3.6	818	↓
34	5		PepsiCo	7	14.6	5	810	↑
35	1		PepsiCo	2	15.2	4.7	795	↑
36	-2		Unilever	-4	6.5	10.7	779	↓
37	1		McCormick & Company	1	13.4	5.1	763	↑
38	-7		Mondelēz International	-11	10	6.8	758	↓
39	2		The Hershey Company	1	12.6	5.2	735	↑
40	2		PepsiCo	0	11.9	5.4	724	↑
41	5		Reckitt Benckiser Group	6	18.8	3.4	709	↑
42	1		Ferrero	-3	12.1	5.2	697	↑
43	-3		Danone	-8	10.6	5.7	680	↓
44	1		Procter & Gamble	0	12.1	5	678	↑
45	-1		Unilever	-4	17.5	3.5	676	↓
46	4		Barilla Group	1	13.4	4.4	653	↑
47	0		Del Monte Foods	-4	12	4.8	638	●
48	0		Yakult	-4	8.4	6.8	635	●
49	2		Unilever	-1	13.7	3.9	600	↑
50	5		Procter & Gamble	4	13.7	3.9	598	↑

جدول عدد 7: قائمة الخمسين علامة الأكثر مبيعا حول العالم .

وحيث تظهر قائمة المواد الاستهلاكية للعناية بالمنزل الأكثر نفاذاً حول العالم لسنة 2018  
 Leading home care brands' household penetration rates worldwide in 2018 لموقع Statista  
 أنّ لبروكتال أند قامبل 7 علامات ضمن قائمة العلامات الأكثر نفاذاً، بما يجعلها الشركة  
 الأكثر نفاذاً للمنازل حول العالم أمام منافستها الألمانية Unilever بخمس علامات تجارية فقط.  
 وحيث احتلت علامات Tide و Ariel على التوالي المرتبتين الأولى والثانية مما يجعلهما أكثر  
 مساحيق الغسيل استعمالاً حول العالم، في حين قبعّت علامة Downy في المرتبة الرابعة كأكثر  
 علامات العناية بالمنزل نفاذاً، بما يجعلها العلامة الأولى في قسم ملبينات ومعطرات الغسيل. كما  
 جاءت علامة febreze كثاني أكثر علامات معطرات المنازل نفاذاً حول العالم.

#### قائمة المواد الإستهلاكية للعناية بالمنزل الأكثر نفاذاً حول العالم لسنة 2018



رسم توضيحي عدد: 1 Leading home care brands' household penetration rates worldwide in 2018: لموقع

Statist

المصدر: موقع Statista

المصنع	نسبة النفاذ	العلامة التجارية	المرتبة
P&G	19.6	Tide	1
P&G	16.7	Vim	2
Unilever	14.1	Ariel	3
P&G	13.7	Downy	4
Unilever	12.3	Omo	5
Unilever	11.3	Sunlight	6
Unilever	10.8	Confort	7
S.C.Jonhson&Son	10.3	Glade	8
Reckitt Benckiser	10	Harpic	9
3M	9.3	Scotch Brite	10
Colrox	9.2	Clorox	11
P&G	7	Febreze	12
P&G	6.5	Fairy	13
Unilever	6.4	Surf	14
Scott laboratories	5.8	Scott	15
Church & Dwights	5.7	Arm of Hammer	16
P&G	5.6	Lenor	17
P&G	5	Bounty	18
Fabuloso	4.2	Fabuloso	19
Golgate & Palmolive	3.3	Suavitel	20

جدول عدد8: قائمة Leading home care brands' household penetration rates worldwide in 2018 لموقع

Statist

وحيث تظهر دراسة A GLOBAL RANKING OF THE MOST CHOSEN CONSUMER BRANDS

لمؤسسة Kantar world panel المختصة في الإحصائيات، أنّ مجمع بروكتال أند قامبل يعتبر ثالث أكثر مصنّعي المواد الإستهلاكية نفاذا حول العالم بعد مجعبي يونيليفير ونيستلي.

المصدر: Kantar world

المرتبة	المصنع	panel
1		CRP 2017 36 BN
2		12.4 BN
3		11 BN
4		10.5 BN

9.7 BN		5
6.6 BN		6
5.3 BN		7
4.6 BN		8
3 BN		9
2.6 BN		10
1.9 BN		11
1.8 BN		12
1.6 BN		13
1.5 BN		14
1.5 BN		15
1.4 BN		16
1.2 BN		17
1 BN		18

جدول عددو: دراسة A GLOBAL RANKING OF THE MOST CHOSEN CONSUMER BRANDS لمؤسسة Kantar world panel

وحيث تعتبر علامة "Pampers" المنتجة من المدعى عليها رائدة عالميا في صناعة حفاظات الأطفال ذات الإستعمال الوحيد وأكثر العلامات انتشارا عالميا كما بيّنته دراسة صادرة عن معهد APEX market sresearch، وذلك أمام حفاظات "Huggies" المصنّعة من قبل "Kimberly Clark" الأمريكية وحفاظات Lotus المنتجة من قبل "Svenska Cellulosa Aktiebolaget" السويدية. وحيث تتمتع علامة "Pampers" الراجعة بدورها للمدعى عليها على المستوى الوطني بسمعة وصورة طيبة لدى المستهلك التونسي الذي يعتبرها علامة فاخرة على اعتبار أنّها علامة مؤرّدة ومصنّعة بجودة عالمية، غير أنّها تبقى متاحة إلى حدّ بعيد لطبقة المستهلكين ذات الدخل المرتفع نظرا لارتفاع ثمنها مقارنة بالعلامات المحلية LILAS و"Peaudouce" المطوّرة بالاشتراك مع شركة Svenska Cellulosa Aktiebolaget السويدية.

وحيث تمتلك علامة "Always" للحافظات الصحية النسائية قوة سوقية هائلة وشهرة واسعة ونسبة نفاذا مرتفعة، إذ تعتبر العلامة المميزة عالميا لشركة بروكتنال أند قامبل التي تنتج كذلك علامة "Tampax" في منافسة مباشرة مع شركة "Georgia-Pacific" التي تنتج علامات "Nett" و"Vania" شركة "Svenska Cellulosa Aktiebolaget" السويدية المطوّرة لعلامة "NANA".

وحيث رغم من التفويت في علامة "Wella" للشركة الألمانية "Coty"، فإنها تعتبر من العلامات ذات الشهرة العالمية في مجال صباغة وتلوين الشعر، بما جعلها أكثر ماركات صباغة الشعر استعمالا بالإضافة إلى علامات "Shwarskof" و"L'Oreal" و"Garnier".

وحيث يظهر ممّا تقدّم المكانة والشهرة العالمية للمواد الإستهلاكية الحاملة لعلامة بروكتنال أند قامبل وتموقعها ضمن علامات الصف الأول عالميا في مجالات نشاطها.

#### ب. تحديد رقم معاملات المدّعية مع المدّعى عليها ومدى ترابط العلاقة التجارية بينهما:

حيث تفيد وثائق الملف أنّ التعامل بين طرفي النزاع بدأ منذ سنة 2005، وكانت أنتركوسميتيك للتوزيع الممثل الوحيد والحصري لعدد من علامات بروكتنال أند قامبل خلال الفترة الممتدة من سنة 2005 إلى 2013، وكانت المخاطب والممثل لها أمام مختلف الهيئات والسلط الإدارية والقضائية، فضلا عن أنّها أمضت معها عدّة اتفاقيات منها خصوصا:

- اتفاقية المحافظة على السرية "Confidential Discosure Agreement".
- التزام بشروط وآجال الخلاص "Trade Terms Agreement".

وحيث ثبت توجيه المدّعى عليها لمكتوب بتاريخ 22 أوت 2005 إلى حرفائها بالبلاد التونسية تعلمهم فيه بأنّ توزيع منتوجات "Ariel" و"Panthène" و"Always" و"Pampers" و"Head&Shoudlers" سيؤمّن بصفة حصرية ابتداء من شهر أكتوبر 2005 من قبل مورّعها الجديد شركة أنتركوسميتيك للتوزيع والذي سيواصل كذلك توزيع علامتها Wella بالتراب التونسي لدى الفضاءات التجارية الكبرى وكبار الموزعين والتجار.

وحيث ورد بذات المكتوب أنّ الشروط التجارية الجاري العمل بها مع الشريك السابق شركة "Hygiène et santé" تبقى سارية إلى موفى ديسمبر 2005، وأنّ خيار التعامل مع شركة أنتركوسميتيك للتوزيع مردّه اقتناعها بكونها الشريك الأنسب لتنمية الأعمال وتقوية نفوذ علاماتها بالسوق التونسية.

وحيث تضمّن الاتفاق المتعلّق بشروط وآجال الخلاص "trade terms agreement" الممضى من قبل السيّدة آمال بن شريفة نيابة عن المدّعية بتاريخ 25 جانفي 2010 الشروط العامّة للبيع من ناحية شروط الخلاص (payment terms) وآجال وشروط التوريد (supply terms and conditions) وغرامات التأخير في السداد (late payment penalties) وسقف الدفع المؤجل (credit limits and coverage) والمتخلّلات بالذمّة وإيقاف الشحن (overdue and stop shipment process) والحساب البنكي (bank account).

وحيث وفي المقابل، ولئن كان إتفاق المحافظة على السرية "confidential Disclosure agreement" ممضى من قبل السيّدة آمال من شريفة ممثلة الشركة المدّعية بتاريخ 23 مارس 2012، فإنّه لم يكن ممضى من قبل أي ممثّل عن المدّعي عليها.

وحيث ثبت أنّ قطع العلاقة التجارية بين طرفي النزاع حصل بموجب مكتوب مؤرخ بتاريخ 17 فيفري 2014 وجّهته المدّعي عليها إلى المدّعية لإعلامها به ابتداء من تاريخ 12 ماي 2014، وهو ما يفيد إعلامها رسميّاً بسحب توزيع منتجاتها بالتراب التونسي منها.

وحيث تتعزّز متانة الرابطة التجارية القائمة بين الطرفين من خلال حجم الشراءات السنوية أوّلا ومن خلال رقم المعاملات المسجّل بينهما ثانياً.

■ تحديد قيمة حجم شراءات المدّعية من المدّعي عليها خلال الفترة الممتدّة بين سنتي 2005 و2013.

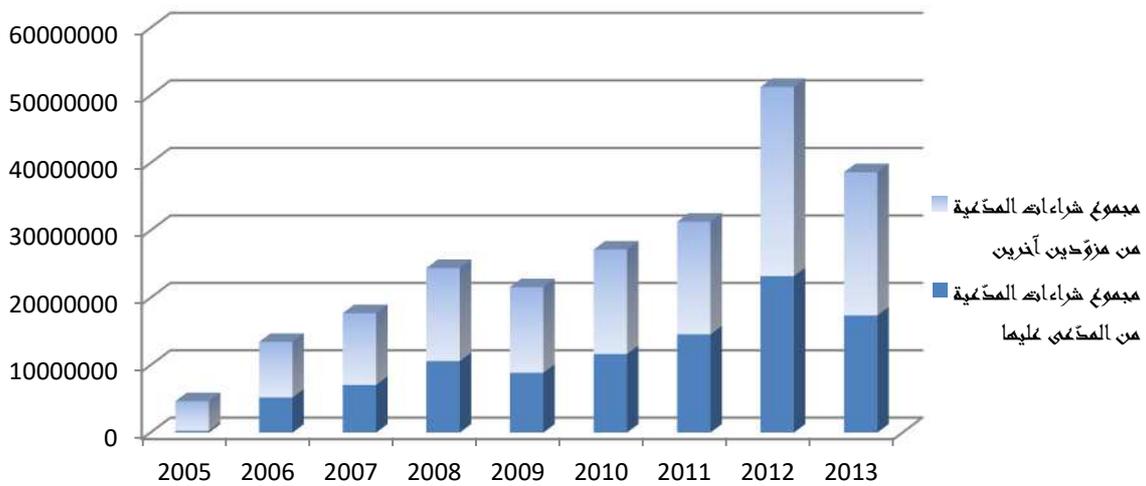
وحيث أمكن استنادا إلى المعطيات المحاسبية التي وفّرتها المدّعية تحديد مبلغ شراءاتها من بروكتال أند قامبل كما هو مبين بالجدول التالي:

نسبة الشراءات من المدعى عليها مقارنة برقم الشراءات الجملي	مجموع شراءات المدعية (القيد المحاسبي عدد 607)	مجموع شراءات المدعية من المدعى عليها (القيد المحاسبي عدد achat de 6071000000 marchandises P.G)	السنوات
6,096%	4.402.099.080	268.344.504	2005
63,353%	8.250.133.047	5.226.806.701	2006
66,512%	10.649.422.462	7.083.136.034	2007
76,809%	13.818.517.054	10.613.584.503	2008
69,944%	12.712.450.012	8.891.574.713	2009
75,344%	15.498.035.811	11.676.776.293	2010
87,350%	16.705.307.755	14.592.113.912	2011
82,870%	28.026.507.376	23.225.702.475	2012
81,954%	21.232.723.966	17.400.995.237	2013
75,387%	131.295.196.563	98.979.304.372	المجموع

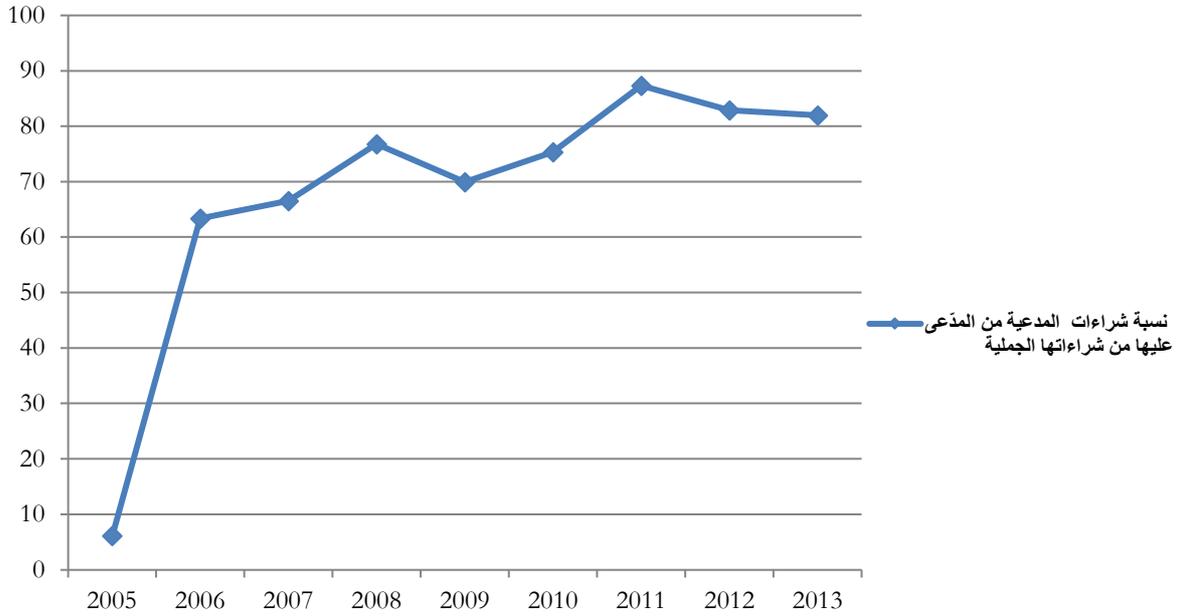
جدول عدد10: تطوّر الشراءات السنوية للمدعية من المدعى عليها خلال الفترة الممتدة من سنة 2005 إلى سنة 2013.

وحيث يعرض الرسم البياني أسفله تطوّر الشراءات السنوية للمدعية من المدعى عليها خلال الفترة الممتدة من سنة 2005 إلى سنة 2013.

وحيث يبرز ممّا جاء فيه أهميّة شراءات شركة أنتركوسمتيك للتوزيع من شركة بروكتال اند قامبل والتي بلغت خلال سنة 2013 أكثر من 21 مليون دينار ومشكّلة بذلك قرابة 82% من شراءاتها الجمليّة.



وحيث شهدت نسبة شراءات المدّعية من المدّعى عليها بمرور السنوات تطوّراً ملحوظاً، إذ قفزت من 6% سنة 2005 إلى 82% سنة 2013 مسجلة نسبة نموّ قبي حدود 53%.



رسم بياني عددي: تطور نسبة شراءات المدّعية من المدّعى عليها من شراءاتها الجمليّة

وحيث يبرز من القيد المحاسبي عدد 4011150000 (Procter & Gamble) أنّ تطور رصيد المزوّد خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2005 و2013 كان كالآتي:

السنة	رصيد المدّعى عليها في حسابات المدّعية (القيد المحاسبي عدد 4011150000) بالدينار
2005	-120241,767
2006	665636,276
2007	1172276,373
2008	1236538,351
2009	1780729,918
2010	1407739,368
2011	4281739,587
2012	7556373,234
2013	823469,234
2014	1631449,980
2015	1559122,101

جدول عددي 11: تطوّر رصيد المدّعى عليها في حسابات المدّعية خلال الفترة الممتدة من سنة 2005 إلى سنة 2013.

وحيث أظهر تطوّر القيد المحاسبي عدد 4011150000 بالدفتر الفرعي للمزودين المقدم من قبل المدّعية وجود عديد الفواتير التي تمّ خلاصها بعد الآجال القانونية للخلاص المدوّنة بها، علما وأنّه لم يتوفّر ما يفيد وجود وجود احتجاج من المدّعى عليها على هذا التأخير إلى حدود صدور مكتوب الفسخ المؤرّخ في 17 فيفري 2014.

وحيث تبين في المقابل أنّ المدّعية تحصّلت على إذن قضائي بتاريخ 24 جويلية 2014 تحت عدد 33189 يقضي بتأمين مبلغ 648160,50 أورو أو ما يعادله بالدينار التونسي بالخبزينة العامّة للبلاد التونسية على ذمّة بروكتال أند قامبل مع مراعاة الإجراءات القانونية، غير أنّ هذه الأخيرة اعترضت على هذا الإجراء على اعتبار أنّ عمليّة التأمين تمّت بالدينار التونسي، وهو ما يعيق بحسبها إمكانية تحويله لخارج البلاد التونسية، بالإضافة إلى ما يتطلّبه ذلك من إجراءات قانونية معقّدة.

#### ■ تحديد رقم المعاملات المتأتي من السلع المقتناة من المدّعى عليها خلال الفترة الممتّدة بين 2005 و2013:

وحيث تمّ تحديد معاملات المدّعية المتأتي من شراءاتها من سلع المدّعى عليها خلال الفترة الممتّدة بين 2005 و2013، واستنادا للقوائم المالية المصادق عليها من قبل مراقبي حسابات شركة انتركوسميتيك للتوزيع ومن دفاثرها المحاسبية وتقرير اختبار الخبير عادل بن حماد المنجز في إطار القضية عدد 33819 المنشورة أمام الدائرة التجارية عدد 22 بالمحكمة الابتدائية تونس 1، طبقا لما تضمّنه الجدول التالي:

السنوات	رقم المعاملات الجملي بالدينار
2005	5131221,322
2006	11645414,153
2007	14952801,305
2008	17345833
2009	17772856
2010	20350930
2011	21373947
2012	29391865
2013	37557263
المجموع	137964870.78

جدول عدد 12 : تطوّر رقم المعاملات المتأتي من السلع المقتناة من المدّعى عليها خلال الفترة الممتّدة بين سنتي 2005 و2013.

وحيث يحصل الجدول أسفله تطوّر رقم المعاملات المحقّق بين الطرفين خلال الفترة الممتدّة بين 2005 و2013 بحسب كل منتج، ويبرز خاصّة أهميّة علامة آريال ضمن سلة منتوجات المدعى عليها

التي تقوم المدعية بتوزيعها بالإضافة لعلامتي "Pampers" و "Head and shoulders".

جدول عدد 13 : تطوّر رقم المعاملات المدعية حسب كلّ علامة خلال الفترة الممتدّة بين سنتي 2005 و2013.

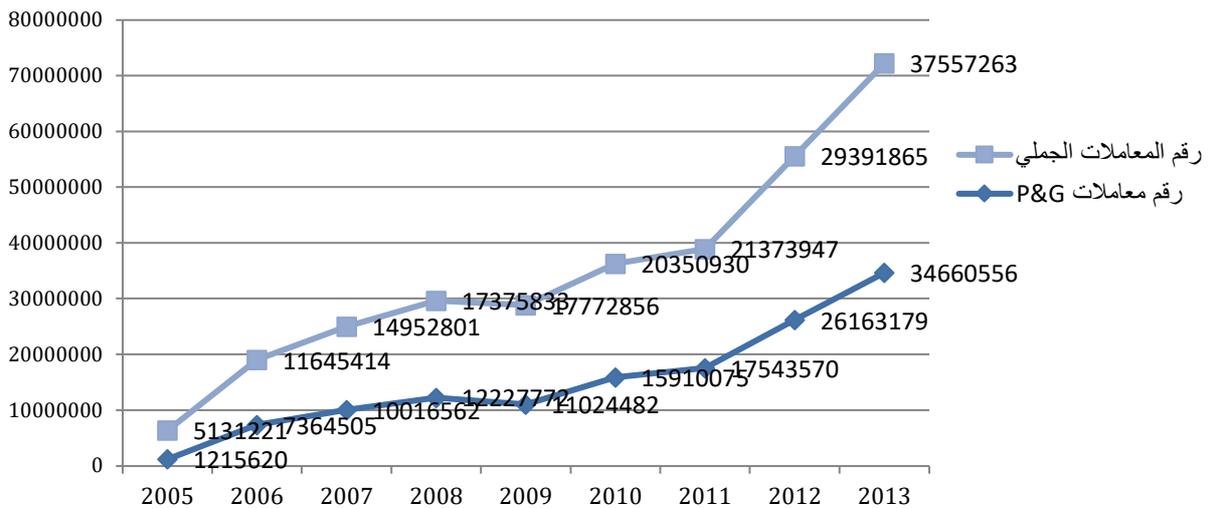
6855537	3329322	2294985	2967430	2862099	3053848	2216490	1239448	154351	Ariel poudre
4349481	3357202	2118369	1744110	788539	716894	388825	296452	41472	Ariel liquide
168418	196080	121107	82365	-	-	-	-	25851	Lenor
1232537	801085	756436	527978	371443	445779	403303	351011	45453	Mr propre
-	-	-	-	-	-	-	18149	12100	Bonux
493899	248121	146382	-	-	-	-	-	-	Febreze
217833	711686	326531	-	-	-	-	-	-	Ambi pur
5726287	3566560	1855719	2140425	1866089	2407836	2066614	956491	80588	Pampers
721014	509306	322283	264845	135027	7281	-	10906	9491	Protège slips
3520622	2647185	1906317	1652986	1208413	1143142	921805	616664	86793	Always
245960	194886	160581	216749	183519	178666	125235	215571	-	Tampax
5489416	4441382	3216679	3261184	2519416	2703828	2146404	1950188	294433	Head and shoulders
68564	987960	1059208	829994	601314	765648	869286	809190	145505	Pantene
7540	70147	447041	587106	-	-	-	-	-	Herbal Essences
1250502	120810	-	-	-	-	-	-	-	Pantene new
-	-	-	-	18679	273954	494137	501943	258	Crest
-	637703	302831	179780	-	-	73957	136869	-	Pringles
30347610	21219435	15034469	14454952	10554538	11696876	9706056	7102882	896295	مجموع 1
16491	57018	46831	19044	17017	17677	7292	23434	65527	Wellaflex
263303	739151	241439	-	-	-	-	-	-	Koleston foam
2167195	1918092	1534282	873020	19517	-	-	-	-	Koleston 2000
2087	88416	124110	101744	79472	12718	-	-	-	Koleston naturals
1863870	1531900	562439	461315	353938	384501	303214	238189	253798	Koleston kit
-	9167	-	-	-	-	-	-	-	Lot
4312946	4343744	2509101	1455123	469944	530869	310506	261623	319325	مجموع 2
34660556	26163179	17543570	15910075	11024482	12227772	10016562	7364505	1215620	المجموع
37557263	29391865	21373947	20350930	17772856	17375833	14952801	11645414	5131221	رقم المعاملات
92	89	82	78	62	70	67	63	24	نسبة رقم معاملات P&G

■ عن أهمية رقم معاملات المدعية المتأتي من السلع المقتناة من المدعى عليها

حيث شهدت الفترة الممتدة بين 2005 و2013 تطوُّراً هاماً في رقم معاملات الشركة المدعية والذي مرّ من 5131221 دينار سنة 2005 إلى 37557263 دينار سنة 2013. وحيث يعزى هذا التطوُّر بالأساس إلى تنامي رقم معاملات المدعية مع الشركة المدعى عليها والذي مرّ من 1215620 دينار، أي 24% من رقم المعاملات الجملي، سنة 2005 إلى 34660556 دينار، بما يمثل 92% من رقم المعاملات الجملي لسنة 2013، وهو ما يؤشّر إلى وجود المدعية في وضعية تبعية إقتصادية تجاه المدعى عليها على اعتبار هيمنة هذه الأخيرة على رقم معاملات المدعية كما يبيّنه الجدول أسفله والرسوم البيانية المرافقة له.

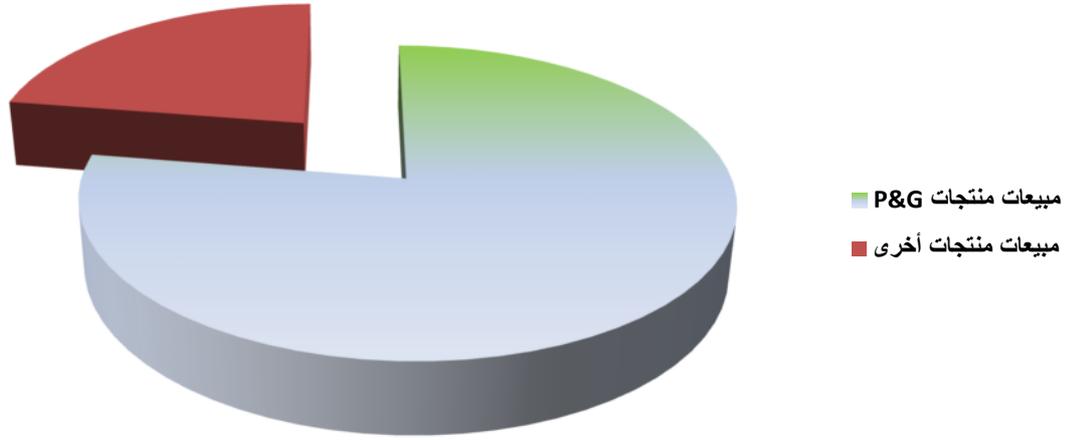
السنوات	رقم المعاملات المتأتي من مبيعات P&G بالدينار	رقم المعاملات الجملي بالدينار	نسبة رقم معاملات P&G
2005	1215620	5131221	24%
2006	7364505	11645414	63 %
2007	10016562	14952801	61%
2008	12227772	17375833	70%
2009	11024482	17772856	62%
2010	15910075	20350930	78%
2011	17543570	21373947	82%
2012	26163179	29391865	89%
2013	34660556	37557263	92%
المجموع	136126321	175552130	78%

جدول عدد 14 : تطوُّر رقم المعاملات المدعية المتأتي من سلع المدعى عليها خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2005 و2013.



رسم بياني عدد 4 : تطوُّر رقم المعاملات الجملي ورقم المعاملات المدعية المتأتي من سلع المدعى عليها خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2005 و2013.

تركيبة رقم المعاملات الجملي للمدعي عليها خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2005 و2013



رسم بياني عدد 5: تركيبة رقم معاملات المدعي عليها خلال سنة 2013.

### ت. غياب الحلول البديلة

حيث استقرّ عمل مجلس المنافسة على اعتبار أنّ وضعية التبعية الاقتصادية تتحقّق متى:

- كان قطع العلاقة التجارية بين مزوّد وموزّع من شأنه أن يعرض أحد طرفي العلاقة لصعوبات اقتصادية غير قابلة للتدارك أو للتوقّف النهائي عن النشاط.
- ولم تتوفّر للطرف الذي يكون في وضعية تبعية حلول بديلة في آجال معقولة وبنفس المردودية الاقتصادية وبربحية وشروط تعاقدية مماثلة لتلك التي تجمعها مع شريكها.

وحيث يعتبر غياب الحلول البديلة أحد القرائن الهامة والأساسية لتكييف علاقة تجارية على أنّها حالة تبعية إقتصادية، فمتى توفّر هذا الشرط كان لزاما الإقرار بوجود أحد الأطراف في حالة تبعية اقتصادية بما يستوجب تبعا لذلك النظر في وجود مخالفة التعسف فيها.

وحيث لا تتحقّق وضعية التبعية الاقتصادية على معنى الفصل 5 من القانون عدد 64 لسنة 1991 المتعلّق بالمنافسة والأسعار المنطبق على وقائع الحال إذا كانت هذه الوضعية ناتجة عن الخيارات الاستراتيجية التجارية أو الاقتصادية الحرّة والمنفردة لأحد طرفي العلاقة التجارية والذي أحجم بإرادته عن تنويع مسالك تزوّده أو توزيعه رغم وجود البدائل لذلك. وعليه لا يكون رقم المعاملات المحقق من

العلاقة التجارية دليلاً كافياً لوحده على وجود وضعية التبعية الاقتصادية، بصرف النظر عن حجمه إذا كان ذلك نتيجة لاختيار الموزع التركيز أو الاقتصار على شريك وحيد.

وحيث لا يمكن الجزم كذلك بوجود تبعية اقتصادية متى لم تؤسس العلاقة التجارية على عقود كتابية موثقة أو علاقة توزيع حصري.

#### ■ عن وجود علاقة تجارية حصرية

حيث تعود العلاقة التجارية المباشرة بين طرفي النزاع إلى سنة 2005 إثر استحواذ بروكتار وقامبال انترناسيونال أوبيريشنز س.أ. "Procter & Gamble International Operations SA" على شركة "Wella Aktengesellschaft" التي تربطها بالمدعية منذ سبتمبر 1988 علاقة توزيع حصري مؤسّسة على عقد وكالة حصرية "Agency contact".

وحيث طبقاً لما سلف بيانه أعلاه، فقد قامت المدعى عليها بتاريخ 22 أوت 2005 بإعلام حرفائها بأنّ المدعية أصبحت الموزع الوحيد والحصري لعلامات "LENOR" و"ALWAYS" و"ARIEL" و"MR PROPRE" و"PRINGELS" و"FEBREZE".

وحيث تدعّمت خلال سنة 2009 علاقة التوزيع الحصري المذكورة بعد أن غيرت المدعى عليها سياستها التجارية بتونس وقامت بإيقاف الانتاج عبر شركة ICL مقتصرة عن التوزيع المباشر عبر المدعية.

وحيث يخلص ممّا سبق أنّ علاقة تجارية حصرية، وإن لم تؤسس على عقد كتابي، ثابتة ومباشرة جمعت بين طرفي النزاع المائل لمدة تسع سنوات، وهي مدة طويلة نسبياً، تخصّصت خلالها المدعية في ترويج للعلامات التجارية المملوكة من قبل المدعى عليها بما أنشأ ارتباطاً تجارياً وثيقاً وأكسب المدعية ثوب الموزع الوحيد الحصري بالسوق التونسية والذي يتوجه إليه جميع التجار والمساحات التجارية للتزود من منتوجات المدعى عليها.

■ بخصوص الحلول البديلة وإعراض المدّعية عن تنويع مسالك تزويدها

وحيث من المعلوم أنّ العلاقة الحصرية تتلّب تسخير إمكانيات لوجستية ومالية هامة لتأمين توزيع علامات تجارية مثل علامات المدّعي عليها التي تتمتع بشهرة عالمية وصيت كبير ونصيها هامة بالسوق الوطنية، بما من شأنه أن يحدّ من قدرة المدّعية على تنويع المنتجات التي توزّعها، إذ تعيقها عن التعاقد مع شركات عالمية لديها منتجات لها نفس شهرة علامات بروكتال اند قامبل كشركات جونسون أند جونسون (Johson and Johson) أو لوريال (L'Orial) أو كيمبرلي أند كلارك (Kimberly and Clark) أو كولقايت (Colgate) أو يونيلافر (Unilever) لاستحالة توفير الإمكانيات اللازمة لتوزيع عدّة علامات عالمية في نفس الوقت، وهو يمنعها عمليا من إيجاد حلول بديلة. فضلا عن أنّ جميع هذه المجمّعات العالمية لديها شبكة موزّعين متعاقدين معها بالتراب التونسي، بما يصيّر التعاقد معها عسيرا أو مستحيلا خصوصا متى كانت تنشط في مجال نشاط المدّعي عليها.

وحيث وبالنظر إلى حجم شرايات المدّعية من منتجات المدّعي عليها البالغ سنة 2013 17.400.995 دينار، والذي مثّل قرابة 82% من شراياتها الجمليّة، وباعتبار أنّ رقم معاملاتها المتأّتي من المنتجات الحاملة لعلامة P&G البالغ 34.600.556 دينار، أي قرابة 92% من المبيعات الجمليّة، فإنّه يكون من الصعب عليها إيجاد مزوّد عالمي يزوّد بها بمنتجات وسلع في آجال معقولة، والتي حدّدت بسنتين حسب الفقه المقارن والعرف التجاري، وبالتالي من تحقيق رقم معاملات سنوي وهامش ربح يوازي ذلك الذي دأبت على تحقيقه مع المدّعي عليها وتعويض ما كان بإمكانها تحقيقه من ربح، مع المحافظة على نفس نسق النمو وحجم النشاط، خاصّة وأنّ جميع المنتجين العالمين سالف الذكر مرتبّون مع وكلاء وموزّعين بالتراب التونسي.

وحيث يحوصل الجدول أسفله جملة شرايات المدّعية خلال الفترة الممتدّة بين سنتي 2012 و2015 استنادا للوثائق المحاسبية المتحصّل عليها:

المزود	2012	2013	2014	2015
ICL	1862799	2261498	1891655	1940048
J&J	1932112	1099318	750942	1288129
P&G	23875678	17950449	4817488	0
S&B	535731	310170	740369	914074
Pringles	0	349685	1144770	930254

0	0	0	0	Wella
<b>5072505</b>	<b>9345224</b>	<b>21971120</b>	<b>28206320</b>	<b>مجموع 1</b>
501888	209469	0	0	Church &Dwight
0	34443	0	0	Spiralium
9507	232392	0	0	Beauty emotions
1457676	250455	0	0	MADDEL
0	418420	0	0	Sanita
5293	36476	0	0	Invidia
43111	0	0	0	Stenago
3434838	0	0	0	Kimberly Clark
179812	0	0	0	Farmen
<b>5632125</b>	<b>1181655</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>مجموع 2</b>
<b>10704630</b>	<b>10526879</b>	<b>21971120</b>	<b>28206320</b>	<b>مجموع 3</b>

جدول عدد 15 : جملة شراعات المدّعية حسب كلّ مزوّد خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2012 و2015.

وحيث يتبيّن من الجدول أعلاه أنّ حجم شراعات المدّعية شهد خلال سنة 2014 انحدارا هامًا بعد انخفاض حجم شراعاتها إثر قطع المدّعي عليها العلاقة التعاقدية معها والتوقف عن تزويدها بمنتجاتها (أي 82% من شراعاتها) وذلك رغم نجاحها في التعاقد مع بعض المزوّدين الآخرين. وحيث بلغ حجم تزوّد المدّعية من المزوّدين الجدد 1.181.655 دينار خلال سنة 2014، وهو ما يقيم الدليل على أنّها لم تتمكّن من تعويض حجم السلع الذي خسرتّه بعد قطع علاقتها مع المدّعي عليها خلال شهر ماي من نفس السنة والبالغ 17.950.449 دينار .

وحيث تواصل نسق انخفاض حجم شراعات المدّعية من السلع خلال سنة 2015 بعد القطع النهائي للتعامل مع المدّعي عليها رغم توقّفها في توسيع قاعدة مزوّديها بالتعاقد بالخصوص مع المجمع العالمي Kimberly Clark، إلا أنّ حجم شراعاتها من المزوّدين الجدد بلغ 5.632.125 دينار، أي دون ما كانت تحقّقه المدّعية مع المدّعي عليها بكثير.

وحيث خلصت مجمل أعمال التحقيق إلى تحقّق وضعية التبعية الإقتصادية لانعدام الحلول البديلة أمام المدّعية، ذلك أنّ طبيعة العلاقة التجارية وحجمها ومدّتها حرمتها من تنويع قاعدة مزوّديها وحدّت من قدرتها على العثور والتعاقد في مدة معقولة مع مزوّدين في نفس المستوى يضمنوا لها تعويض رقم المعاملات الذي خسرتّه جراء قطع المدّعي عليها للعلاقة التجارية القائمة بينهما.

وحيث تعتبر طبيعة العلاقة التجارية الحصريّة ومدّتها وشهرة العلامات التجارية للمدّعى عليها وحجم المعاملات المسجّل من العوامل التي كرّست وضعية التبعية الاقتصادية للمدّعية تجاه المدّعى عليها، وهي وضعية لم تكن نتيجة للإختيارات التجارية للمدّعية، بل هي علاقة مفروضة بحكم طبيعة العلاقة التجارية الرابطة بين الطرفين كيفما سبق بيانه.

### ث. تأثير وتداعيات قطع العلاقة التجارية على المدّعية

حيث ترتّب عن قطع المدّعى عليها للعلاقة التعاقدية الحصرية التي جمعتها بالمدّعية والتي استمرت منذ سنة 2005 إلى سنة 2013 خسائر وأضرار ماديّة معتبرة تتمثّلت في:

- التداعيات على نشاطها.
- التداعيات على ناتج الإستغلال.
- ما فات من الربح.

وحيث برزت تداعيات القطع الكلي للعلاقة التجارية بين المدّعية والمدّعى عليها في مستويين إثنيين، هما انخفاض حجم الشراءات ورقم المعاملات.

الوحدة الدينار

نسبة التطور	مجموع شراءات المدّعية (القيد المحاسبي عدد 607)	السنوات
-	4.402.099.080	2005
87,41%	8.250.133.047	2006
29,08%	10.649.422.462	2007
29,76%	13.818.517.054	2008
-8%	12.712.450.012	2009
21,91%	15.498.035.811	2010
7,79%	16.705.307.755	2011
67,77%	28.026.507.376	2012
24,24%	21.232.723.966	2013
-50,42%	10526879	2014
1,69%	10704630	2015

جدول عدد 16: تطور حجم شراءات المدّعية خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2009 و2015.

وحيث يظهر الجدول أعلاه تراجعاً ملحوظاً في حجم مشتريات المدّعية من السلع جراء القطع الكلّي لعمليات التزوّد من الشركة المدّعى عليها بصفة كاملة ونهائية، إذ انخفض نسق التزوّد بأكثر من النصف.

السنوات	رقم المعاملات الجملي بالدينار	نسبة التطور
2005	5131221,322	
2006	11645414,153	126,95%
2007	14952801,305	28,4%
2008	17345833	16%
2009	17772856	2,5%
2010	20350930	14,5%
2011	21373947	5%
2012	29391865	37,51%
2013	37557263	27,78%
2014	17591725	-53,16%
2015	9497692	-46%

جدول عدد 17 : تطور رقم معاملات المدّعية خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2009 و2015.

وحيث يلاحظ من جدول تطوّر رقم معاملات المدّعية أنّ هاته الأخيرة، وبعد أن كانت تحقّق نسب نموّ سنوية بلغت في متوسطها 32,33% خلال الفترة التي سبقت سنة القطع الكلّي للعلاقة التجارية، عرفت تراجعاً كبيراً في رقم معاملاتها السنوي، إذ انخفض سنة 2014 بنسبة 53,16% وبنسبة 46% سنة 2015.

وحيث يستخلص تأسيساً على ما سبق، أنّ قطع العلاقة التجارية مع المدّعى عليها أدّى إلى تسجيل خسائر فادحة. كما ثبت أنّ إعادة التمركز بالسوق وإيجاد مزوّدين جدد لم يكن بالأمر المتاح خاصّة أنّ نسبة مشترياتهم من المدّعى عليها بلغت سنة 2013 81,954%، وأنّ مبيعاتها من سلع هاته الأخيرة بلغت في نفس السنة 92% من مجمل المبيعات.

وحيث يبرز الجدول أسفله تطوّر ناتج الاستغلال أو النتيجة المحاسبية الصافية بعد التعديلات المحاسبية.



وحيث يظهر الجدول أعلاه تراجعاً ملحوظاً في ناتج استغلال الشركة المدّعية بعد القطع الكلي للعلاقة التجارية التي كانت تجمعها بالمدّعى عليها، إذ تحولّ من ناتج إيجابي بلغ 4152993 دينار سنة 2013 إلى ناتج سلبي سنة 2014، فضلاً عن أنّ الخسائر المالية تفاقمت من 2903167 دينار سنة 2014 إلى 5414085 سنة 2015.

وحيث أنّ تراجع ناتج الاستغلال ينهض دليلاً على وجود المدّعية في وضعية تبعية اقتصادية إزاء المدّعى عليها، الأمر الذي انعكس سلبيّاً على النتيجة المحاسبية السنوية من خلال تسجيل خسائر فادحة ومنتالية، بالإضافة إلى ملاحظة تراجع ملحوظ في هامش الربح الخام مثلما بيّنه الجدول أسفله:

البيانات	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
رقم المعاملات	17772856	20350930	21373947	29391865	37557263	17392096	8824157
مشتريات السلع المستهلكة	13616744	14304328	14702078	21539927	28412562	13185209	8659373
تحويل أعباء	942938	1474898	1436525	2821816	4651960	1529937	1322407
مجموع الشراءات المستهلكة	12673806	12829430	13265553	18718111	23760602	11655272	7336966
هامش الربح الخام	5099050	7521500	8108394	10673754	13796661	5736824	1487191
نسبة هامش الربح الخام	28,69%	36,959%	37,936%	36,315%	36,735%	32,985%	16,854

جدول عدد 19 : تطور هامش ربح المدّعية خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2009 و2015.

وحيث يحتسب هامش الربح الخام، الذي يعتبر المؤشر الرئيسي للوقوف على مردودية مؤسسة ما، على أساس الفارق بين سعر البيع والشراء بالنسبة للمؤسسات التجارية كما الحال بالنسبة للشركة المدّعية.

هامش الربح الخام = صافي المبيعات - تكلفة الشراءات المستهلكة

وحيث أنّ تكلفة الشراءات المستهلكة تحتسب كما يلي:

تكلفة الشراءات المستهلكة = شراءات + المخزون الافتتاحي - المخزون النهائي.

وحيث يساهم هامش الربح الخام بصفة عامّة في تغطية أعباء الإستغلال من أعباء الأعوان ومخصّصات الاستهلاك والمدّخرات وأعباء الاستغلال .

وحيث سجّل هامش ربح المدّعية تراجعا سنة 2014 مقارنة بسنة 2013، حيث انخفض من 37 % إلى 33%، وهو تراجع تفاقم خلال سنة 2015 ليستقر عند مستوى 17% .

وحيث أنّ أثر قطع العلاقة فوّت على المدّعية تحقيق أرباح كان بإمكانها تحقيقها لو استمرت المعاملة التجارية بينهما.

وحيث لتحديد قيمة ما فات من أرباح، يقع اعتماد مدّة سنتين كفترة كافية للمدّعية للعثور على مسالك توزيع بديلة وتعويض الخسائر الناجمة عن قطع علاقتها التجارية مع المدّعى عليها.

وحيث تسند منهجية تحديد ما فات من أرباح على فرضيتن:

1. تطوّر رقم المعاملات بنفس نسق متوسط تطوره خلال الخمس سنوات التي سبقت سنة قطع العلاقة التجارية.

2. استقرار رقم المعاملات عند مستواه المسجّل خلال سنة 2013 وهي الوضعية الأسوء التي يمكن تحقيقها.

وحيث يحتسب معدل نموّ رقم معاملات خلال الخمس سنوات الأخيرة كالتالي:

عدد السنوات/معدل النموّ السنوي

⊗ خلال سنة 2014

✓ الفرضية 1: نموّ رقم المعاملات

37557263	رقم المعاملات الجملي لسنة 2013 (1)
16,14%	نسبة نموّ رقم المعاملات خلال الفترة بين 2009 و2013(2)
43619381	رقم المعاملات حسب الفرضية الأولى(3)=(1)*(1+2)
17392096	رقم المعاملات الفعلي المحقق خلال سنة 2014(4)
26227285	مقدار التراجع خلال سنة 2014(5)=(3)-(4)
35,75%	معدل نموّ رقم معاملات خلال الخمس سنوات الأخيرة(6)
9376254	ما فات من أرباح(7)=(5)*(6)

جدول عدد 20: تحديد ما فات من ربح خلال سنة 2014.

### ✓ الفرضية 2: استقرار رقم المعاملات

37557263	رقم المعاملات الجملي لسنة 2013 (1)
0%	نسبة نمو رقم المعاملات خلال الفترة بين 2009 و2013 (2)
37557263	رقم المعاملات حسب الفرضية الأولى (3) = (1) * (2) + 1
17392096	رقم المعاملات الفعلي المحقق خلال سنة 2014 (4)
20165167	مقدار التراجع خلال سنة 2014 (5) = (3) - (4)
35,75%	معدل نمو رقم معاملات خلال الخمس سنوات الأخيرة (6)
7209047	ما فات من أرباح (7) = (5) * (6)

جدول عدد 21: تحديد ما فات من ربح خلال سنة 2015.

وحيث يكون بذلك احتساب ما فات المدّعية من ربح لسنة 2014 وفق الفرضيتين كالتالي:  
 ما فات من ربح بالنسبة لسنة 2014 = (9376254 + 7209047) / 2 = 8292651 دينار

⊗ خلال سنة 2015

### ✓ الفرضية 1: نمو رقم المعاملات

37557263	رقم المعاملات الجملي لسنة 2013 (1)
16,14%	نسبة نمو رقم المعاملات خلال الفترة بين 2009 و2013 (2)
50659985	رقم المعاملات حسب الفرضية الأولى (3) = (1) * (2) + 1 <sup>2</sup>
8824157	رقم المعاملات الفعلي المحقق خلال سنة 2014 (4)
41835828	مقدار التراجع خلال سنة 2014 (5) = (3) - (4)
35,75%	معدل نمو رقم معاملات خلال الخمس سنوات الأخيرة (6)
14956309	ما فات من أرباح (7) = (5) * (6)

جدول عدد 22: تحديد ما فات من ربح خلال سنة 2014.

### ✓ الفرضية 2: استقرار رقم المعاملات

37557263	رقم المعاملات الجملي لسنة 2013 (1)
0%	نسبة نمو رقم المعاملات خلال الفترة بين 2009 و2013 (2)
37557263	رقم المعاملات حسب الفرضية الأولى (3) = (1) * (2) + 1 <sup>2</sup>
8824157	رقم المعاملات الفعلي المحقق خلال سنة 2014 (4)
28733106	مقدار التراجع خلال سنة 2014 (5) = (3) - (4)
35,75%	معدل نمو رقم معاملات خلال الخمس سنوات الأخيرة (6)
10272085	ما فات من أرباح (7) = (5) * (6)

جدول عدد 23: تحديد ما فات من ربح خلال سنة 2015.

وحيث يكون بذلك احتساب ما فات المدّعية لسنة 2015 من خلال الفرضيتين كالتالي:  
 ما فات من ربح بالنسبة لسنة 2015 = (14956309 + 10272085) / 2 = 12614197 دينار.

وحيث يكون ما فات من الربح المعدّل بعد إدماج الأعباء المباشرة غير المنجزة عن قطع العلاقة التجارية بين المدّعية والمدّعى عليها كالتالي:

2015	2014	البيانات
41835828	26227285	رقم المعاملات حسب الفرضية الأولى (1)
35,75%	35,75%	معدل نموّ رقم معاملات خلال الخمس سنوات الأخيرة (2)
14956309	9376254	ما فات من أرباح طبق الفرضية الأولى (3)
28733106	20165167	رقم المعاملات الذي كانت لتحققه من منتجات المدّعى عليها (4)
35,75%	35,75%	معدل نموّ رقم معاملات خلال الخمس سنوات الأخيرة (5)
10272085	7209047	ما فات من أرباح طبق الفرضية الثانية (6)=(4)*(5)
12614197	8292651	معدل ما فات من الربح بالنسبة لكل سنة (7)=(3+6)/(2)
(1105860)	(371407)	طرح الاعباء المباشرة الغير منجزة جراء القطع
11508860	7921244	معدّل ما فات من الربح بالنسبة لكل سنة بعد طرح الاعباء المباشرة الغير منجزة جراء القطع
19430104		مجموع ما فات من الربح

جدول عدد 23: تحديد ما فات من ربح بعد طرح الأعباء المباشرة الغير منجزة.

وحيث تأكّد بصفة قطعية في هدي ما تقدّم أنّ قطع العلاقة التجارية بين طرفي النزاع قد تسبّب في ضرر مالي هام للمدّعية تجلّى من خلال تسجيل ناتج إستغلال سلمي، علاوة على تراجع حجم نشاطها وخسارة هامة في الأرباح التي كان من الممكن تحقيقها لو استمرت العلاقة التجارية، وهو ما يدعم وضعية التبعية الاقتصادية التي توجد بها.

وحيث أنّ الضرر التسويقي الذي لحق بالمدّعية بالأسواق المرجعية كان معتبرا إثر توقفها عن توزيع منتجات المدّعى عليها التي تتمتع بسمعة وشهرة وهوية بصرية لدى المستهلك التونسي خصوصا بالنسبة لحفاظات الرضع ذات الاستعمال الوحيد والفوط الصحيّة النسائية والشمبوهات ومساحيق الغسيل.

## 2. بخصوص ثبوت التعسف في استغلال وضعية التبعية الاقتصادية:

وحيث من المعلوم فقها وقضاء أنّ وضعية التبعية الاقتصادية في ذاتها غير محظورة وأنّ وجودها القانوني لا يمثّل خرقا لأحكام الفصل 5 من قانون المنافسة والأسعار ما لم تقتزن بالتعسف في استغلال هاته الوضعية وفي ظل عدم توقّر حلول بديلة.

وحيث عرّفت الفقرة الثالثة من الفصل 5 من القانون عدد 64 لسنة 1991 المؤرخ في 29 جويلية 1991 والمتعلّق بالمنافسة والأسعار الاستغلال المفرط لوضعية التبعية الإقتصادية كما يلي: "ويمكن أن تتمثّل حالات الاستغلال المفرط لوضعية هيمنة أو حالة تبعية اقتصادية خالفة في الامتناع عن البيع أو الشراء أو تعاطي بيوعات أو شراءات تمييزية أو فرض أسعار دنيا لإعادة البيع أو فرض شروط تمييزية أو قطع العلاقة التجارية دون سبب موضوعي أو بسبب رفض الخضوع إلى شروط تجارية مجحفة".

وحيث أثبتت أعمال التحقيق والاستقصاء كيفما سبق استعراضها تعسّف المدّعى عليها في استغلال وضعية التبعية التي وجدت بها المدّعية وذلك من خلال امتناعها عن تزويدها بطلباتها وقطع العلاقة التجارية دون سبب موضوعي.

وحيث أفاد نائب المدّعية أنّ المدّعى عليها امتنعت منذ شهر نوفمبر 2013 عن الاستجابة الكاملة لطلباتها الشهرية، الأمر الذي دفعها إلى التنبيه عليها بتاريخ 14 فيفري 2014 بواسطة البريد المسجّل مع الإفادة بالبلوغ وعن طريق الفاكس والبريد الإلكتروني.

وحيث اعتبر نائب المدّعى عليها في المقابل أنّ هذه الأخيرة لم ترفض البيع، بل طالبت موزّعها وحرفائها بالتراب التونسي، ومن بينهم المدّعية، في إطار عملية إعادة تنظيم نشاطها، بالتوجّه نحو الموزّع المركزي لها والذي سيستجيب لجميع الطلبات.

وحيث أضاف أنّ المدّعية مدينة لمؤكّلتها بمتخلّلات فواتير سبق أن وقع مطالبتها بخلاّها ودّيا حسب رزنامة خلاص دون جدوى، وهو ما حتمّ التوقّف عن تزويدها، فضلا عن بلوغها لطاقتها التخزينية بما يجعل مطالبتها بسلع جديدة من قبيل المطالبة العبثية.

وحيث أفاد تقرير الاختبار العدلي المنجز من الخبير عادل بن حمّاد في إطار القضية التجارية عدد 333819 المرسّمة بالدائرة التجارية عدد 22 بالمحكمة الابتدائية بتونس 1، أنّه تمّت ملاحظة نقص في التزويد بين طرفي النزاع خلال الفترة الممتدّة بين 19 ديسمبر 2013 و6 فيفري 2014، إذ بلغت نسبة الاستجابة لطلبات المدّعية حدود 58%، قبل أن يتوقّف التزويد كلياً بداية من الطلبية عدد 11-2014 بتاريخ 28 جانفي 2014.

وحيث يعرض الجدول أسفله الطلبات التي لم يقع تلبيتها بنسبة كلّية أو جزئية:

نسبة الإستجابة	الكمية المسلمة	الكمية المطلوبة	البيانات	التاريخ	عدد الطلبية
0%	0	180	MR PROPRE MORN.DEW SPR 10X750ML	9/12/2013	84-2013
97%	3386	3500	PAMPERS ACTIVE BABY S4P MID PACK	9/12/2013	85-2013
80%	1920	2400	ALWAYS FRECH ULTRA NIGHT	9/12/2013	86-2013
94%	1208	1288	PANTENE OR MOIST RENEWAL 200 ML		
0%	0	168	PANTENE SH MOIST RENEWAL 200 ML	9/12/2013	89-2013
8%	53	644	PANTENE NF 200 ML OR AP/NE		
32%	308	966	PANTENE S&S 200 ML OR		
88%	4312	4900	ARIEL ORI 3X3KG	8/01/2014	02-2014
88%	4312	4900	ARIEL WTD3X3kg		
0%	0	14393	ARIEL. FEBREZE من منتجات عديدة من LENOR, MR.PROPRE	8/01/2014	03-2014
0%	0	4200	PAMPERS ACTIVE BABY S3 MID PACK		
0%	0	800	PAMPERS ACTIVE BABY S3 VALUE PACK		
0%	0	3200	PAMPERS ACTIVE BABY S4 MID PACK		
0%	0	1200	PAMPERS ACTIVE BABY S4 VALUE PACK		
0%	0	3200	PAMPERS ACTIVE BABY S4P MID PACK	8/01/2014	04-2014
0%	0	2400	PAMPERS ACTIVE BABY S4P VALUE PACK		
0%	0	4200	PAMPERS ACTIVE BABY S5 MID PACK		
0%	0	1200	PAMPERS ACTIVE BABY S5 VALUE PACK		
0%	0	2200	PAMPERS ACTIVE BABY S2 CARRY PACK		
0%	0	800	PAMPERS NEW BABY NEWBORN PACK		
16%	81	512	PAMPERS S6 EASY UP EXTRA LARGE CARRY PACK		
86%	2090	2420	ALWAYS LINERS NORMAL FRECH 18*20	8/01/2014	05-2014
0%	0	3520	ALWAYS LINERS ULTRA NIGHT 16*6		
0%	0	168	HS SH MENTHOL MELLOULI200ML TN	8/01/2014	07-2014
50%	644	1288	PENTENE S&S 200MLOR		
0%	0	560	PENTENE S&S 375MLOR		
0%	0	2345	PAMPERS ACTIVE BABY S3 CARRY PACK		
0%	0	4100	PAMPERS ACTIVE BABY S4 CARRY PACK	8/01/2014	09-2014
0%	0	4100	PAMPERS ACTIVE BABY S4+ CARRY PACK		
0%	0	4100	PAMPERS ACTIVE BABY		

			S5CARRY PACK		
0%	0	1296	KOLESTON KIT HC5/75 CHERRIE RED AP/FR		
25%	324	1296	KOLESTON KIT 11/7 AP BLONDE ATTRACTION	16/01/2014	<b>10-2014</b>
50%	1080	2160	KOLESTON KIT AP HIGHLIGHTS		
0%	0	12148	ARIEL DIVERS	28/01/2014	<b>11-2014</b>
0%	0	27646	ARIEL. منتجات عديدة من LENOR, FEBREZE MR.PROPRE	28/01/2014	<b>12-2014</b>
0%	0	1400	PAMPERS ACTIVE BABY S3 MID PACK		
0%	0	3400	PAMPERS ACTIVE BABY S4 MID PACK		
0%	0	1400	PAMPERS ACTIVE BABY S4P MID PACK		
0%	0	4400	PAMPERS ACTIVE BABY S5 MID PACK	28/01/2014	<b>13-2014</b>
0%	0	1400	PAMPERS ACTIVE BABY S5 VALUE PACK		
0%	0	1500	PAMPERS ACTIVE BABY S2 MID PACK		
0%	0	1000	PAMPERS NEW BABY NEWBORN PACK		
0%	0	144	PAMPERS S5 EASY UP JUNIOR CARRY PACK		
0%	0	240	PAMPERS S6 EASY UP ESTRA LARGE CARRY PACK		
0%	0	768	PAMPERS WIPES FRESH REFILL		
0%	0	1408	PAMPERS WIPES MEGAPACK	28/01/2014	<b>14-2014</b>
0%	0	1134	ALWAYS LINERS LONG		
0%	0	1100	ALWAYS LINERS NORMAL		
0%	0	1100	ALWAYS LINERS NORMAL FRESH		
0%	0	3360	ALWAYS LINERS ULTRA NIGHT		
0%	0	1200	ALWAYS ULTRA LONG PLUS FRESH DUO PACK		
0%	0	1200	ALWAYS ULTRA EXTRA LONG PLUS FRESH	28/01/2014	<b>15-2014</b>
0%	0	3290	ALWAYS LINERS ULTRA LONG		
0%	0	804	H&S ROC CLASSIC CLEAN 180ML ZA		
0%	0	1206	H&S CITRUS 180ML ZA		
0%	0	1206	H&S ROC DRY SCALP 180ML ZA	28/01/2014	<b>16-2014</b>
0%	0	804	H&S COND S&S 180ML BALKANS/GDM/CEN		
0%	0	112	H&S MENTHOL MALLOULI 200 ML TN		
0%	0	462	H&S SH CLASSIC CLEAN 400ML		
0%	0	330	H&S SH LIVELY&SILKY 400ML		
0%	0	132	H&S SHAM EXTRA VOLUME 400ML	28/01/2014	<b>17-2014</b>
0%	0	392	H&S MENTHOL 400ML		
0%	0	198	H&S SOOTHING CARE 400ML		
0%	0	198	H&S SH HFALL DEFENSE		

			400ML		
0%	0	198	H&S MOISTUR SCALP 400ML		
0%	0	644	H&S SH HFALL DEFENSE 400ML		
0%	0	644	PANTENE CLASSIC CARE 200 ML OR NWA GDM		
0%	0	560	PANTENE HF DEFENSE 200 ML OR NWA GDM		
0%	0	644	PANTENE HAIRFALL DEFENSE 375 ML		
0%	0	560	PANTENE MD REPAIR 200 ML OR NWA GDM		
0%	0	84	PANTENE MILKY DAMAGE REPAIR 375 ML OR		
0%	0	84	PANTENE SH COND MOIST RENEWAL 200 ML		
0%	0	96	PANTENE NF 360 ML SHMP MENA		
0%	0	132	PANTENE NF 200 ML OR AP/NE		
0%	0	644	PANTENE S&S 200 ML OR		
0%	0	644	PANTENE S&S 400 ML OR		
0%	0	560	PANTENE SH COND MOIST RENEWAL 200 ML		
0%	0	2420	PAMPERS ACTIVE BABY S3 CARRY PACK		
0%	0	2450	PAMPERS ACTIVE BABY S4 CARRY PACK	28/01/2014	18-2014
0%	0	2450	PAMPERS ACTIVE BABY S4P CARRY PACK		
0%	0	2450	PAMPERS ACTIVE BABY S5 CARRY PACK		
0%	0	2112	ARIEL PODS REG 6X19sc		
0%	0	2112	ARIEL PODS ALP 6X19sc	06/02/2014	19-2014
0%	0	2112	ARIEL PODS FS PNK 6X19sc		

جدول عدد 24: جدول تفصيلي لطلبات التزود خلال الفترة الممتدة من 2013/12/9 إلى 2014/02/6.

وحيث يبرز من خلال ما جاء بهذا الجدول ومن التسلسل الزمني لطلبات المدعية أنّ المدعى عليها لم تقم منذ شهر ديسمبر 2013 بتلبية جميع الطلبات المرسلة لها، إذ شهدت نسبة استجابتها انخفاضا متواظفاً إلى أنّ توقفت نهائياً.

حيث يتضح من أوراق الملف أنّ العلاقة التجارية المباشرة بين الطرفين تعود إلى سنة 2005 كما أنّ فحص فواتير تزود المدعية من المدعى عليها يبرز أنّ طريقة وآجال الخلاص المدونة عليها كانت كالتالي:

▪ Terms de payement: ETA+21,2.5%

▪ .Terms de vente: DDU Sousse, TN

وحيث لئن كانت آجال الخلاص منذ سنة 2009 في حدود 21 يوما من تاريخ تسلّم البضاعة فإنها كانت في الحقيقة والواقع متغيّرة وتصل إلى 60 يوما أو أكثر.

وحيث لم يسجلّ قبل القطع النهائي للعلاقة التجارية أيّ اعتراض كتابي أو احتجاج من المدّعى عليها جراء عدم تقيّد المدّعية بالشروط التعاقدية الواردة بالتزام شروط وآجال الخلاص "trade terms agreement"، رغم تعوّدها على خلاص طلبياتها بعد الآجال القانونية المدوّنة بالفواتير.

وحيث بلغ رقم المدّعى عليها لدى المدّعية بموقّ سنة 2015 حسب القيد المحاسبي عدد 4011150000 (Procter & Gamble) 1.559.122, 101 دينار.

وحيث تحصّلت المدّعية على إذن من المحكمة الابتدائية بتونس بتاريخ 24 جويلية 2014 تحت عدد 33189 يقضي بتأمين مبلغ 648.160,50 أورو أو ما يعادله بالدينار التونسي بتاريخ 10 ديسمبر 2013 بالخزينة العامة للبلاد التونسية على ذمّة المدّعى عليها، بما يجعل وضعيتها بعد تأمينها لما تخلّد بذمتها بالخزينة العامة للبلاد التونسية سليمة من هذا الجانب وغير موجبة لقطع التوريد.

وحيث خلصت أعمال التحقيق إلى عدم وجود أسباب موضوعية تبرّر قطع العلاقة التجارية القائمة بين طرفي النزاع، إذ لم يكن هناك تخلف ملحوظ ومستمر عن سداد فواتير طلبيات تسلّمتها المدّعية.

وحيث لم يثبت في المقابل إخلال المدّعية بأيّ بند أو واجب تعاقدية، خصوصا وأنّ معاملاتها مع المدّعى عليها قامت على التنسيق المتواصل بينهما عبر الاجتماعات نصف السنوية التي تعقد بجنيف بسويسرا، والتزام المدّعية بعدد من توجيهات المدّعى عليها كالترفيح في رأس مالها من 30 ألف دينار إلى 5 مليون دينار، علاوة عن شراءها لعقار يستعمله كمخزن بجهة الشرقية بقيمة 4.5 مليون دينار وانتدابها عديد الإطارات التجارية والفنيّة لضمان توسيع شبكة توزيعها.

وحيث قامت المدّعية بتأمين مبلغ 648.160,50 أورو أو ما يعادله بالدينار التونسي بتاريخ 10 ديسمبر 2013 بالخزينة العامة للبلاد التونسية على ذمّة المدّعى عليها إلى حين مقابلة دينها ودين المدّعى عليها أو الوالول لحلّ الملحي، وذلك بعد أن تحصّلت على إذن في الغرض من الوكيل الأوّل لرئيس المحكمة الابتدائية بتونس بتاريخ 24 جويلية 2014 تحت عدد 33189 يقضي بتأمين المبلغ المذكور

بالخزينة العامة للبلاد التونسية، غير أنّ المدّعى عليها اعترضت على هذا الإجراء ورفضت المقابلة معتبرة أنّ عملية التأمين تتمّ بالدينار التونسي، وهو ما يعيق إمكانية تحويله لخارج البلاد التونسية بالإضافة إلى ما يتطلبه ذلك من إجراءات قانونية معقّدة.

وحيث يبرز رفض المدّعى عليها للمقابلة إفراطها في استغلال وضعيتها التبعية الاقتصادية التي وجدت بها المدّعية، وهو تعسّف مردّه أساسا القوّة المالية التي تتمتع بها ورغبتها في الإيهام بوجود سبب موضوعي يؤسّس لقطع العلاقة التجارية بينهما.

وحيث استصدرت المدّعية قرارا إستعجاليا عن مجلس المنافسة تحت عدد 143029 بتاريخ 19 جوان 2014 قضي بموجبه بالإذن للمدّعى عليها في قضية الحال بصفتها مطلوبة بإرجاع العلاقة التجارية معها لسالف عهدا إلى حين البتّ في القضية الأولى، غير أنّها امتنعت عن تنفيذه ولم تتمثل لموجباته.

وحيث أنّ مجلس المنافسة قرارا ثانيا في الغرض بتاريخ 24 مارس 2016 تحت عدد 154004 يقضي بتسليط عقوبة مالية قدرها 100000 دينار على المدّعى عليها نتيجة عدم تنفيذها للقرار الإستعجالي عدد 143029 سالف الذكر.

وحيث يعدّ عدم امتثال المدّعى عليها لقرار مجلس المنافسة الصادر في المادة الإستعجالية والقاضي بمواصلة العلاقة التجارية مع المدّعية إلى حين البتّ في أصل النزاع مؤشرا إضافيا عن استغلالها لوضعية التبعية الاقتصادية القائمة مع المدّعية.

وحيث ثبت في هدي ما تقدّم تعسّف المدّعى عليها في استغلال وضعيتها التبعية الاقتصادية التي وجدت فيها المدّعية من خلال امتناعها عن تزويدها وقطع العلاقة التجارية التي جمعتها بها دون سبب موضوعي، فضلا عن عدم امتثالها للقرار الإستعجالي الصادر عن مجلس المنافسة بتاريخ 19 جوان 2014 تحت عدد 143029.

وحيث أثبتت أوراق الملف إفراط المدّعى عليها في استغلال وضعيتها التبعية الاقتصادية للشركة المدّعية.

وحيث اقتضت أحكام الفصل 34 من القانون عدد 64 لسنة 1991 المؤرخ في 29 جويلية 1991 المتعلق بالمنافسة والأسعار المنطبقة على وقائع قضية الحال بأنه "بقطع النظر عن العقوبات الصادرة بالمحاكم، يعاقب المتعاملون الذين تجاهلوا أحد الموانع المنصوص عليها بالفصل الخامس من هذا القانون بخطية مالية يسلّطها عليهم مجلس المنافسة المحدث بالفصل التاسع من هذا القانون، و[] يمكن أن تتجاوز هذه الخطية نسبة خمسة بالمائة 5% من رقم المعاملات الذي حقّقه المتعامل المعني بالأمر بالبلاد التونسية خلال آخر سنة مالية منقضية".

وحيث يتحدّد رقم معاملات المدّعى عليها بالبلاد التونسية على أساس مجموع رقم معاملاتها مع موزيعيها بالتراب الوطني.

وحيث تمّت مطالبة المدّعى عليها بمدّ المجلس برقم معاملاتها وبلائحة في الموزعين المعتمدين والكمّيات الموزّعة وطنياً من منتوجاتها، غير أنّها لم تستجب للطلب.

وحيث وعلاوة عن تعاملها مع المدّعية ، فقد ثبت أنّ للمدّعى عليها 4 موزعين آخرين معتمدين بالبلاد التونسية، وهم:

- شركة COSMETICA الكائن مقرّها بطريق سوسة كلم 2، الوردنين 5010- المنستير.
- شركة Général d'Equipement Industriel (GEI) الكائن مقرّها بعدد 54 نهج الزئبق، المنطقة الصناعية بين عروس 2013- بن عروس.
- شركة Comptoir Maghrébin de Commerce (CMC) الكائن مقرّها بعدد 28 نهج 8601 المنطقة الصناعية الشرقية 1 ص.ب 65 2035- أريانة.
- شركة أنتركوسميتيك للتوزيع "ID" الكائن مقرّها [] اجتماعي بطريق زمدين، حي الرياض سوسة.
- شركة SATEM الكائن مقرّها بمقسم عدد 80 المنطقة الصناعية شطراة 2 أريانة الصغرى 2081- رواد تونس.

وحيث تمّت مراسلة جميع الموزّعين المذكورين أعلاه لمدّ المجلس برقم معاملاتهم مع المدّعى عليها، غير أنّه لم يستجب لهذا الطلب إلى شركة Général d'Equipement Industriel (GEI) وشركة SATEM والشركة المدّعية.

وحيث يكون مجموع رقم معاملات المدّعى عليها مع موزّعيها والذي أمكن التحصّل عليه بعنوان سنة 2013 باعتبارها آخر سنة مالية كالآتي:

الوحدة : الدينار

الموزّع	2013
SATEM	1.074.549
(GEI)	693,1.102.694
ID	237.17.400.995
المجموع	93,19578238

وحيث وتطبيقا لأحكام الفقرة الأولى من الفصل 34 من القانون عدد 64 لسنة 1991، فقد تولّى المجلس اعتماد رقم المعاملات الجملي المذكور قاعدة لاحتساب الخطية المالية المستوجبة قانونا على الوقائع المعروضة عليه.

## ولهذه الأسباب

قرّر المجلس قبول المطلب شكلا وفي الأصل:

1. اعتبار الممارسة المنسوبة للمدّعى عليها مخلّة بالمنافسة على معنى القانون عدد 64 لسنة 1991 المؤرّخ في 29 جويلية 1991 المتعلّق بالمنافسة والأسعار.
2. إلزام الشركة المدّعى عليها بالكفّ عن الممارسة المثارة.
3. تسليط خطية مالية على الشركة المدّعى عليها قدرها 978.911,946 دينار.

4. إلزام الشركة المدعى عليها بنشر منطوق هذا القرار بصحيفتين يوميتين على نفقتها.

وصدر هذا القرار عن الدائرة القضائية الأولى لمجلس المنافسة برئاسة السيد محمد العيادي وعضوية السيدة سندس بالشيخ والسادة الحموسي بوعبيدي وعصام اليحياوي ومصطفى باللطيف.

وتلي علنا بجلسة يوم 27 أوت 2020 بحضور كاتبة الجلسة السيدة يمينة الزيتوني.

كاتبة الجلسة

الرئيس

يمينة الزيتوني

محمد العيادي