

## المحور الرابع : الممارسات المقيدة للمنافسة

لضمان حرية المنافسة لكل عون اقتصادي أو مؤسسة لهم الرغبة في الدخول إلى السوق حدد الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة القواعد الأساسية للتنافس الصحيح والمشروع، فتضمن قواعده أحكام هدفها حماية المنافسة وأحكام أخرى لحماية المتنافسين في السوق.

**أولاً - صور الممارسات المقيدة للمنافسة :** من أجل حظر الممارسات المقيدة للمنافسة

تضمن الأمر 03-03 احكاما تمنع ممارستها ومن خلاله عدد صورها والتي تتمثل في :

المادة 6 : منعت الاتفاقات المقيدة للمنافسة،

المادة 7: حظرا التعسف الناتج عن وضعية الهيمنة على السوق،

المادة 10: منعت العقود الإستثنائية التي تفضي الى إحتكار التوزيع في السوق،

المادة 11: حظرت التعسف المؤسسة في استغلال وضعية التبعية الاقتصادية،

المادة 12: منعت البيع بأسعار منخفضة في شكل تعسفي يهدف الى إبعاد مؤسسة من الدخول إلى

السوق.

غير أن هذا الحظر ليس مطلقا بل استثناءات وذلك في حالة وجود نص تشريعي أو

تنظيمي.

**1- حظر الاتفاقات المقيدة للمنافسة :** نصت المادة 06 من الأمر 03-03 على أنه: "تحظر

الممارسات والأعمال المدبرة والاتفاقيات والاتفاقات الصريحة والضمنية عندما تهدف ويمكن أن

تهدف إلى عرقلة حرية المنافسة أو الحد منها أو الإخلال بها في نفس السوق أو في جزء جوهري

منها **لاسيما** عندما ترمي إلى:

- الحد من الدخول في السوق أو في ممارسة النشاطات التجارية فيها،
- تقليد أو مراقبة الإنتاج أو منافذ السوق أو الإستثمارات أو التطور التقني،
- إقتسام للأسواق أو التمويل منها،
- عرقلة تحديد الأسعار حسب قواعد السوق للتشجيع المصطنع لإرتفاع الأسعار أو إنخفاضها،

- تطبيق شروط غير متكافئة لنفس الخدمات بحسب الشركاء التجاريين مما يحرمهم من منافع المنافسة ،

- إخضاع إبرام العقود مع الشركاء لقبولهم خدمات إضافية ليس لها صلة بالموضوع عن العقود سواء بحكم طبيعتها أو حسب الاعراف التجارية،

- السماح بمنح صفقة عمومية لفائدة أصحاب هذه الممارسات المقيدة.

1-1: **تعريف الاتفاق المحظور:** يعرف الاتفاق المحظور على انه: " كل توافق صريح أو ضمني لإرادة مؤسستين أو أكثر تتمتعان بالإستقلالية في إيجاد القرار، على إتباع سلوك أو تحقيق غرض مشترك في السوق يتسم بالطابع المقيد للمنافسة"، بمعنى أي اتفاق كان بين الاعوان الاقتصاديين يتمتعون بسلطة القرار ويتفقون على قرار مشترك يهدف الى الاخلال بحرية المنافسة داخل السوق واحد للسلع او الخدمات، وليس شرطا ان يكون الاتفاق تعاقديا وإنما قد يكون في صورة مشاور او تبادل المعلومات حول خطة معينة .

1-2: **أنواع الإتفاقات :** يمكن أن يكون شكل الإتفاق أفقي أو عمودي.

**فالاتفاق الأفقي :** يتم بين مجموعة من المتعاملين مستقلين فيما بينهم ويقومون بنشاط إقتصادي مماثل، ويعملون على مستوى واحد في السوق (السوق المعنية).

**أما الإتفاق العمودي** فيقصد به الإتفاق الذي يتم على مستويات مختلفة في السوق وهي التي تعقد بين منتج وموزع وتاجر وبائع تجزئة مثلا، وحتى تكون أمام اتفاق محظور يشترط توافر الشروط التالية:

- أن يكون هنالك إتفاق،

- وينتج عن الاتفاق مساس بالمنافسة.

1- **وجود إتفاق :** يعتبر الاتفاق قائما بمجرد تبادل للإيجاب و القبول، ولا يهم التشكل الذي يكتسبه فقد يكون صريحا أو ضمنيا أو في شكل العقود، أما عن المؤسسات فيمكن معرفته من خلال نظامه

الأساسي بشرط أن تكون كل واحدة تتمتع بالإستقلال المالي والتجاري فلا يكون الإتفاق محظورا إذا تم بين الشركة الأم والشركة التابعة لها.

**ب- تقييد الإتفاق للمنافسة :** من أجل حظر الإتفاقات التي تتم بين المنافسين في السوق يستلزم أن يؤدي موضوع هذه الإتفاقات أو أثارها إلى الأضرار بالأعوان الإقتصاديين و المنافسة.

**1- الحد من الدخول للسوق :** تتخذ هذه الصورة وجهان :

**الوجه الأول :** يتعلق بعرقلة دخول متعاملين جدد في السوق من أجل ممارسة نشاط المهن، وهذه العراقيل تظهر عند فرض الحصول على تراخيص أو إعتماد من نقابة معينة أو الإستجابة لشروط معينة موضوعة مسبقا.

**أما الوجه الثاني :** فيظهر في حالة وضع في شبكة حصرية لتوسيع منتج وهذا يمنع باقي المتدخلين من تسويقه أو توزيعه.

**2- تقليص أو مرافقة الإنتاج أو منافذ التسويق :** ويكون ذلك عند إلزام المؤسسات بحصة معينة في السوق ومعاينتها في حالة عدم بلوغ هذه الحصة، وذلك بعد التحديد الإرادي للكميات المنتجة مقلصا للمنافذ التسويق.

**3- اقتسام الأسواق ومصادر التمويين:** ويكون ذلك من خلال إقتسام الزبائن و الإستحواذ على حصص في السوق او بلوغ رقم الاعمال معين بالنسبة للاطراف الاتفاق، وهذا من أجل تحقيق الإستقرار بين المتنافسين وضمانا لحجم مبيعاتهم، فقد يتفق المتنافسين على تقسيم السوق جغرافيا أو على أساس فئة المستهلكين، لذلك منع القانون المتنافسين من العمل الجماعي الموجه لأن هدفه فرض قيود على الدخول والمنافسة في السوق .

**4- عرقلة تحديد الأسعار حسب قواعد السوق :** ويكون ذلك باتفاق مجموعة من المؤسسات على تحديد الأسعار وعدم تركه لقانون العرض والطلب وهذا فيه مخالفة لقواعد السوق، وبعد هذا الإتفاق مساسا بحرية المنافسة حتى وإن لم يحقق هذا الإتفاق هدفه.

5- إخلال التواطؤ بحرية المنافسة في مجال الشروط التعاقدية : لقد جاء في نص المادة 06 من قانون المنافسة صورتين واضحتين في مجال الشروط التعاقدية وهي:

- تطبيق شروط غير متكافئة بين المتنافسين، بمعنى أن ينتج نفس السلعة بأسعار مختلفة لمؤسسات تحتل مركز متساويا من الناحية الإقتصادية،

- إخضاع إبرام العقود مع الشركاء لقبولهم خدمات إضافية ليست لها صلة بالموضوع.

ان قانون المنافسة منع على المتعاقدين إبرام العقد على شروط قبول إلتزامات ليست لها علاقة بالحاجيات العادية وغير مرتبطة بهذا المنتج أو من محل التعامل الأصلي.

6- إخلال التواطؤ بحرية المنافسة في مجال الصفقات العمومية : أدرجت هذه الصورة بعد صدور قانون 08-12 المعدل للامر 03-03 المتعلق بالمنافسة، ذلك أن تفضيل مؤسسة و منحها صفقات عمومية يخل بمبدأ المساواة بين المؤسسات الأخرى وهي قاعدة جوهرية في مجال الصفقات العمومية يجب إحترامها.

ثانيا - التعسف في وضعية الهيمنة الاقتصادية : ان وضعية الهيمنة الاقتصادية ليست وضعية محظورة في حد ذاتها، بل الحظر يرد على التعسف في استعمال هذه الوضعية واستغلالها مما يؤدي إلى الإضرار بالمتنافسين والمستهلكين وبجودة المنتج وسعره وبالتالي الإضرار بالكفاءة الإقتصادية للدولة.

1- مفهوم وضعية الهيمنة: يقتضى الامر لمعرفة مفهوم الهيمنة الاقتصادية بيان تعريفها وكذلك عناصرها بالإضافة إلى صورها.

1 - تعريف الهيمنة : عرفت محكمة الاقتصادية الأوروبية وضعية الهيمنة على أنها القوة الإقتصادية التي تحوزها مؤسسة معينة في السوق المعنية وتمكنها من إتخاذ قرارات من جانب واحد من مواجهة منافسيها وعملائها.

أما بالنسبة للمشرع الجزائري فقد عرفها في المادة 03 من الأمر 03-03 على أنها : " الوضعية التي تمكن مؤسسة ما من الحصول على مركز قوة إقتصادية في السوق المقيد من شأنها

عرقلة قيام منافسة فعلية وتعطيها إمكانية القيام بتصرفات منفردة إلى حد معتبرا إزاء منافسيها أو زبائنها أو ممونيها."

إذا يقصد بالهيمنة الاقتصادية تلك القوة الاقتصادية التي تتحصل عليها المؤسسة وتتيح لها سلطة التخلص من منافسة مؤسسات أخرى في نفس السوق.

**ب- عناصر وضعية الهيمنة :** لمعرفة وضعية الهيمنة لا بد من معرفة المعايير التي تتم على أساس تقدير وضعية الهيمنة، حيث تتمكن من تقديرها ومراقبة إنشائها والترخيص لها، لاسيما بالنسبة لمجلس المنافسة الذي يراقب هذه الممارسات أما عن هذه المعايير فهي تتمثل في :

**ب.1- معيار حصة السوق (معيار الكمية) :** يعد من أهم المعايير لقياس وضعية الهيمنة، ذلك ان إمتلاك مؤسسة لحصة هامة في السوق دليل على أن لها نفوذ في السوق وتسيطر عليها.

**ب.2- معيار القوة الاقتصادية و المالية و التقنية (معيار النوعية) :** إن وجود مؤسسة ضمن مجموعة إقتصادية قوية في المجال الإقتصادي يعد مؤشرا على قدرتها في الهيمنة على السوق، بالإضافة إلى رقم أعمالها و أهمية العقود الاقتصادية التي أبرمتها، وكذلك التفوق التكنولوجيا والقوة على إدارة المشروع ويعدد النشاطات التي تمارسه، كل ذلك يؤهلها هذه الوضعية إلى قيام الهيمنة على السوق .

أما بالنسبة للمشرع الجزائري فإنه لم ينص صراحة على ذلك وإنما اعتمد على رقم الأعمال لتحديد مبلغ العقوبة في حال قيام مؤسسة بالتعسف في وضعية الهيمنة.

**2- تمييز وضعية الهيمنة عن مايشابهها من المفاهيم الأخرى:** إن السيطرة على السوق قد يأخذ عدة أشكال سواء كانت إحتكارا أو تجميعات إقتصادية.

**1- الإحتكار ووضعية الهيمنة :** إذا كان الإحتكار هو الإنفراد بسوق سلعة أو خدمة معينة من طرف مؤسسة واحدة في السوق، الامر الذي قد يؤدي إلى إجبار المنافسين على الخروج من السوق وهذا يشبه وضعية الهيمنة إذا تم إستغلالها تعسفيا.

أما الاختلاف فإن وضعية الهيمنة تحصل عليها مؤسسة عبر معايير، تتمثل في الحصول على نسبة معينة من حصة السوق وقوتها الاقتصادية، أما الاحتكار فيكون بأساليب غير مشروعة مالم يكن مرخص به، كما ان وضعية الهيمنة لا تلغي المنافسة بشكل كامل عكس الإحتكار.

**ب- وضعية الهيمنة والتجميعات الاقتصادية :** بالنسبة الى اوجه الشبه والاختلاف فتمثل في :

- يتشابه كلاهما في أهمهما قوة إقتصادية .

- اما الاختلاف يكون في أن التجميع الاقتصادي قد يؤدي إلى تقييد المنافسة، لذلك يجب إخضاعه للرقابة حتى وإن لم يرتكب هذا التجميع أي تصرف مقيد للمنافسة، بينما وضعية الهيمنة لا تخضع للرقابة إلا في حالة إستغلالها تعسفياً.

كذلك الأمر بالنسبة للتجميع الاقتصادي محدد بنسبة %40 من حجم السوق ، أما وضعية الهيمنة قد تصل إلى نسبة %80 من حصة السوق.

**ج- تقدير وضعية الهيمنة :** يرتبط قيام وضعية الهيمنة لتحديد السوق الذي تمارس فيه المؤسسة المعنية هيمنتها لضرورة وجود سوق معني، حيث تمارس فيه المؤسسة هيمنتها على باقي المتنافسين المتدخلين في نفس السوق، سواء تعلق الأمر بسوق المنتجات أو الخدمات، ولمعرفة هيمنة هذه المؤسسة فإن الأمر يتوقف على معرفة البعد السلعي أو الخدماتي والبعد الجغرافي للسوق.

**1- البعد السلعي أو الخدماتي:** هو أن لا تكون المؤسسات المتنافسة لهذه المؤسسة سلع أو الخدمات بديلة يلجأ إليها المستهلك إذ أعلى السعر لدى هذه المؤسسة.

**2- البعد الجغرافي للسوق :** ويقصد به المنطقة الجغرافية التي تعرض فيه المؤسسة سلعها أو خدمات، فإذا قلصت هذه المؤسسة إنتاجها أو رفعت أسعارها في تلك المنطقة فإن المستهلك يبقى زبوناً رغم وجود عروض أخرى من مؤسسات واقعة خارج السوق المعني، ولا يمكن للمؤسسات المتواجدة في السوق توفير رغبات المستهلكين.

د- صور **وضعية الهيمنة** : ذكر المشرع الجزائري صور وضعية الهيمنة في المادة 07 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة بقوله " يحضر كل تعسف ناتج عن وضعية الهيمنة على السوق أو إحتكارا لها على جزء منها قصد:

- الحد من الدخول في السوق،

- تقليص أو مراقبة الإنتاج،

- أقسام الأسواق أو مصادر التمويل،

- عرقلة تحديد الأسعار،

- تطبيق الشروط غير المتكافئة،

- إخضاع إبرام العقود مع الشركاء لقبولهم خدمات إضافية.

**ثالثا - الاستغلال التعسفي لوضعية الهيمنة** : تعد الهيمنة في حد ذاتها مشروعة غير أن

الإستغلال التعسفي لها غير مشروع وهو المحظور.

**1- مفهوم التعسف** : يقصد بالتعسف بصفة عامة هو سواء إستعمال الحق والإضرار بالأخرين،

أما التعسف في قانون المنافسة فإنه يؤدي إلى تقييد المنافسة والإضرار بالمتنافسين في السوق

المعنية وينظر إليه على أنه إستغلالا مفرطا لحالة واقعية يجيزها القانون .

**2- شروط تحقق التعسف في استخدام وضعية الهيمنة** : لا يكفي لتحقيق الإساءة و التعسف

المحظور أن يكون هنالك مؤسسة تتمتع بوضعية الهيمنة، وإنما يجب أن يترتب عن هذا التعسف

إضرار بالمنافسة .

**الشرط الاول** : وجود مؤسسة مهيمنة تقوم بالنشاط الاقتصادي ولها إستقلاليتها في السوق وتمارس

الحرية التجارية .

**الشرط الثاني** : وجود ممارسة إحتكارية تجسد التعسف وهي الصورة المذكورة في المادة 07 .

**الشرط الثالث** : ضرورة أن يؤدي التعسف إلى منع و تقييد المنافسة في السوق والإضرار

بالمتنافسين .

أما بالنسبة لإثبات هذا التعسف فإنه يكون بالنظر إلى السلوكيات التي تمارسها المؤسسة و التي يكون هدفها تضيق المنافسة أو إقصاء المتنافسين أو إنها مارست أحد الصور المذكورة في المادة 07، كما ان اثباتها يكون بكافة طرف الإثبات .

**رابعا - الاستغلال التعسفي لوضعية التبعية الاقتصادية :** يتمثل الاستغلال التعسفي لوضعية التبعية الاقتصادية في فرض شروط غير عادلة على الشريك التجاري الذي ما كان ليقبلها اذا كان متمتعا باستقلالية ولديه حل بديل ومعادل، كما ان قانون المنافسة لا يعاقب على حالة التبعية الاقتصادية ولا يمنعها في حد ذاتها ولكنه يحظر الاستغلال التعسفي لها . وبالرجوع الى المادة 11 من الامر 03-03 المتعلق بالمنافسة نجد ان المشرع الجزائري حظر هذه الممارسة على اعتبار انها تخل بقواعد المنافسة، وبالتالي فهي تؤثر على حالة المنافسة في السوق بالرغم ان هذه الوضعية تنشأ في العلاقات بين المتعاملين الاقتصاديين. وقد بين المشرع الجزائري صور الاستغلال التعسفي لوضعية التبعية الاقتصادية ضمن احكام المادة 11 من الامر 03-03 من قانون المنافسة التي نصت على انه: " يحظر على كل مؤسسة التعسف في وضعية التبعية الاقتصادية لمؤسسة اخرى بصفتها زبونا او ممونا اذا كان ذلك يخل بقواعد المنافسة " .

**1- مفهوم التعسف في وضعية التبعية الاقتصادية :** يحرص قانون المنافسة على منع الممارسات المقيدة للمنافسة مهما كان شكلها ومضمونها، ومن تلك الممارسات ما ترتكبه بعض المؤسسات القوية اقتصاديا من افعال وسلوكيات اتجاه مؤسسات اخرى، تتمثل في فرض بعض الشروط التعسفية عليها نتيجة استغلال حالة التبعية التي تتواجد عليها هذه المؤسسات والتي لا تملك خيارات كافية او حلول بديلة لرفض تلك الشروط المجحفة، ونظرا لما تسببه هذه الممارسة من ضرر بالمنافسة فقد حظر المشرع بنص المادة 11 من قانون المنافسة .

اذا التعسف في وضعية التبعية الاقتصادية يكون لمؤسسة عل حساب مؤسسة اخرى وذلك لتمتعها وتملكها :

- القوة الاقتصادية ،



- ارتكاب سلوك او افعال اتجاه هذه المؤسسات من خلال فرض شروط تعسفية،  
- المؤسسات التي ارتكبت عليها هذه الممارسات لا تملك خيار كافي او حلول بديلة لرفض هذه الشروط فتكون في حالة تبعية اقتصادية لهذه المؤسسة المهيمنة .  
و لبيان مفهوم هذه الوضعية نتطرق الى تعريفها ثم شروط تحققها بالإضافة الى التعرف على صورها :

1 - **تعريف وضعية التبعية** : عرف المشرع الجزائري وضعية التبعية الاقتصادية في المادة 03 من الأمر 03-03 بأنها : " العلاقة التجارية التي لا يكون فيها لمؤسسة ما حل بديل مقارن إذا أرادت رفض التعاقد بالشروط التي تفرضها عليها مؤسسة أخرى سواء كانت زبونا أو ممونا" ، هذا وتنشأ حالة التبعية الاقتصادية بمناسبة العلاقات العمودية والتي تكون بين أعوان إقتصاديين مختلفين في المستوى كما هو الأمر بين المنتج والموزع.

كما يمكن القول أن وضعية التبعية الاقتصادية هي بمثابة القوة الاقتصادية التي تحوزها مؤسسة معينة تمكنها القدرة على وضع العوائق أمام المنافسة الفعلية في السوق المعنية، وتمكنها أيضا من اتخاذ القرارات من جانب واحد في مواجهة شركائها أو عملائها وكذلك المستهلكين.

ب - **معايير وجود حالة التبعية الاقتصادية** : لا تعد حالة التبعية متوفرة ولا يمكن إثبات قيامها إلا بطرق وشروط.

ب.1- **معايير تبعية الموزع للممون** : في هذه الحالة يجب أن يكون الموزع أو بائع السلعة تابع لمنتج السلعة أو مورد الخدمة في السوق المعنية ونقاس هذه الحالة:

- بحصة رقم لعمال المورد عند الموزع،
- شهرة العلامة التجارية للمورد،
- حجم نصيب المؤسسة الموردة في السوق،
- إمكانية حصول الموزع على منتجات مماثلة وبديلة.

ب.2- معايير تبعية الممون للموزع: إن التبعية الاقتصادية لا تخص فقط تبعية الموزع إتجاه الممون بل إنها تبعية الممون تجاه الموزع، وتحدث هذه الحالة عندما تكون هذه العلاقة لصالح الموزع تكون للأسباب التالية :

- كون مشروع الممون صغير وحصاها في السوق قليلة،

- علامة هذه المؤسسة غير مشهورة وإن رقم أعمال الموزع كبير،

- إذا كانت هناك علاقة تجارية تجمعها وحفاظا عليها يقبل المورد شروط الموزع.

ب.3- انعدام الحل البديل : بالنسبة لأنواع الإستغلال التعسفي لوضعية التبعية الاقتصادية تشترك في خاصية واحدة ألا وهي اعدام الحل البديل، فوجود هذا الحل يعني أن تصبح هذه المؤسسة التابعة شريكا إجباريا للمؤسسة الممونة، كما أن معايير التبعية في كلتا الحالتين لا تختلفان، وإنما تكون التبعية لمن يملك معيار القوة الاقتصادية.

2- صور التعسف في وضعية التبعية الاقتصادية : يتمثل هذا التعسف على الخصوص في ما

ذكرته المادة 11 من الأمر 03-03

أ- رفض البيع دون مبرر شرعي : يعد هذا السلوك ممارسة مقيدة للمنافسة باعتباره يؤدي إلى حرمان المؤسسة من التدخل في السوق خاصة في حالة أنها تملك الحل البديل، غير أن أقرار هذا الحصر يتوقف على انتفاء المبرر الشرعي لاسيما فيما يتعلق بحجم الطلب وطبيعة المنتج أو ضرورة توفر التراخيص أو شروط قانونية وتنظيمية.

ب- البيع المتلازم أو البيع التمييزي: إذا كان للشخص الحق في إجراء معاملاته وفق شروط خاصة ومختلفة عن تلك المعتمدة من طرف المتنافسين وذلك من أجل التفوق على منافسيه، عن طريق المزايا والتسهيلات المقدمة، فإنه يجب عليه التقييد بمبدأ المساواة في المعاملة إزاء الشركاء الإقتصاديين، ويقصد بالبيع التمييزي : " ان تمنح مؤسسة ممونة احد زبائنها والذي تربطه بها علاقة تجارية جملة من الامتيازات عن غيرها من المؤسسات الأخرى " ، ومثال ذلك أن يفرض على بعض الأعوان الدفع المسبق دون الآخر، أو أنه يتكفل دون غيره.

## ولبيع التمييزي شروط تتمثل في :

- وجود علاقة تجارية،
- أن يكون تمييز فعلي غير مبرر بمقابل حقيق،.
- أن يمس التمييز عونا إقتصاديا بمفرده.

شرح : يكون سعر التمييز بأساليب مختلفة ولعل أهمها ما نصت عليه المادة 18 من القانون 02-04 وهم :

**السعر :** يمكن ان يتم التمييز في المعاملة بواسطة السعر حيث يتم تخفيض السعر لبعض الاعوان الاقصاديين دون البعض الاخر.

**شروط البيع او الشراء :** وهي ان تكون شروط تمييزية ، وذلك بشرط ان تكون الة للمؤسسات المتنافسة تتواجد في وضع مماثل وتتعامل بشكل تمييزي.

**اجال الدفع :** وذلك بان تمنح اجال الدفع لنفس المتعاملين مختلفة، وقد يكون سبب ذلك هي القوة التي تملكها مؤسسة مع المتعامل الاصلي فتحصل على هذا التمييز وهذا يشكل احد اشكال التبعية الاقتصادية.

- **البيع المتلازم :** هو أن يفرض على الموزع شراء منتج آخر مقابل بيع المنتج المطلوب، ويتم اللجوء إلى هذا الأسلوب للتخلص من بعض السلتي التي توشك على التلف.

**ج- البيع المشروط لاقتناء قيمة دنيا :** ان هذه الممارسة أصبحت شائعة بصفة واسعة خاصة لدى المستهلك، فنجدهم يشترطون على البائع شراء منتجاته بكمية، حيث لا يتم التعاقد تحتها فالبيع المشروط لاقتناء كمية دنيا هو تكملة لرفض البيع دون مبرر شرعي وهذا فيه ضرر للموزع، وبذلك وجب منعه، وقد نصت على ذلك المادة 17 من ق 02-04 بقولها يمنح اشتراط البيع بشراء كمية مفروضة.

**د- إلزام إعادة البيع بحد أدنى :** قد تستخدم المؤسسة إحدى الصور التالية في ممارسة هذا التعسف من خلال أنها تفرض شرطا جزائيا أو قطع علاقة تجارية في حالة عدم إحترام السعر المحدد لطرفها، فوجود هذا الشرط يشكل وسيلة ضغط أو تهديد تحقق بموجبه المؤسسة الممونة هدفها، وقد يتخذ هذا

التهديد صورة ثانية تتمثل في وضع حد للمنافع والامتيازات المالية التي كانت تستفيد منها المؤسسة الموزعة حتى وقت رفضها احترام الحد الأدنى للأسعار الذي يفرض عليها المؤسسة الممونة.

**هـ - قطع العلاقة التجارية :** إن قطع العلاقة التجارية أو التهديد بقطعها يعد ممارسة مقيدة للمنافسة يستلزم لقيام هذه الصورة أن تكون العلاقة التجارية قائمة قبل حالة القطع المفاجي أو قطع العلاقة دون سابق إنذار، ولعل سبب القطع هو الحصول على إمتيازات غير مبررة، لذلك منعها المشرع كونها تبقى المنتوج في حالة الإستقرار خاصة إذ لم يلبي شروط التابع.

**خامسا - الممارسات الإستثنائية :** جاءت المادة 10 من الأمر 03-03 المعدلة بالقانون 08-12 بهدف منع كل عقد شراء إستشاري يقضي إلى إحتكار التوزيع في السوق، فنصت على أنه : " يعتبر عرقلة لحرية المنافسة أو الحد منها أو الإخلال بها، ويحضر كل عمل أو عقد معها مهما كانت طبيعته و موضوعه يسمح للمؤسسة بالإستثناء في ممارسة نشاط يدخل في مجال تطبيق هذا الأمر."

وقد منع المشرع هذه المنافسة إنفراد بعض المتعاملين الإقتصاديين في مجال التوزيع تحت ما يسمى ب" التوزيع الحصري"، وهو إتفاق يربط أحد الموردين أو تاجر أو مجموعة من التجار بتوزيع منتوجاته دون غيره، على أن يلتزموا بجملة من الشروط مقابل ذلك القصر، بمعنى أن المورد يقوم بتحديد النطاق الجغرافي وكذلك المدة الزمنية ونوع السعر أو الخدمة، وبالتالي عدم السماح لتكليف شخص في السوق المعنية دون أن يكون أيا منهم نائب عنه أو تابعا له، إن هذا النوع من الممارسة يؤدي إلى وضعية الهيمنة والتبعية مها،

**سادسا - خطر ممارسة أسعار منخفضة تعسفا :** نصت المادة 12 من الأمر 03-03 على حظر الممارسات التي تظهر في تطبيق أسعار منخفضة بصفة تعسفية على إعتبار أنها تمس بالمنافسة في السوق، فجاء نص المادة بقولها: "يحظر عرض أسعار أو ممارسة أسعار بيع منخفضة بشكل تعسفي المستهلكين مقارنة بتكاليف الإنتاج والتحويل والتسويق إذا كانت هذه العروض أو الممارسات تهدف أو يمكن أن تؤدي إلى إبعاد مؤسسة وعرقلة أحد منتوجاتها إلى الدخول للسوق".

ويقصد البيع بأسعار منخفضة هو كل فعل قام به عون إقتصادي خاصة من كبار التجار أو الموزعين بصورة منفردة أو جماعية ينصب على عنصر السعر، إذ يقوم بالتعامل بأسعار تتحدى كل منافسة تجعله يتحمل أيضا نتائج الخسارة من خلال البيع بأقل سعر التكلفة الحقيقي، إذا في الظاهر تبدو عملية البيع بخسارة في أول وهلة ممارسة تجارية غير عقلانية لولا أنها ترمي إلى أهداف بعيدة نسبيا، بحيث تستعمل هذه الوسيلة لجلب أكبر عدد ممكن من الزبائن بفضل هذه الأسعار المنخفضة، كما تعد وسيلة إشهارية قد تؤدي في حالة حسن إستغلالها إلى إرتفاع المبيعات بعد ذلك.

فالعون الإقتصادي يقوم بهذه العملية ويتعمد الخسارة على اعتبار أنه بعد إفشال المنافسة والإستثمار بالسوق سوف يبقى هو المحتكر الوحيد للسوق، وبعد ذلك يرفع الأسعار حسب رغباته فالعملية لا تعد أن نكون إلا فخا وإغراء للزبون الذي ينساق وراء هذا العرض، لأنه بعد الإحتكار يقوم العون الاقتصادي برفع الأسعار في تدارك الخسارة.

**1- شروط حظر هذه المنافسة :** من أجل إقرار حظر تطبيق أسعار بيع منخفضة بشكل تعسفي

لابد من توفر الشروط التالية:

- أن يكون العرض أو البيع بأسعار منخفضة ممارسة بصورة فعلية.
  - أن يكون السعر المعروض للبيع أقل من سعر تكلفة،
  - أن تكون الأسعار الموجهة بطريقة تعسفية للمستهلك، وبذلك يخرج من هذا الإطار الأسعار المطبقة على المهنية.
  - إبعاد المنافسين أو منتجاتهم من الدخول إلى السوق،
- بالنسبة للمشرع الفرنسي إشتراط توفر النية، وذلك أن هذه الممارسات قد يرخص بها إستثناءا عندما تقتضي الضرورة الإقتصادية، كما هو الحال بالنسبة لبيع سلعة سهلة التلف أو سلعة موسمية أو تغيير النشاط الإقتصادي، وذلك في حالة وجود مبرر شرعي.

سابعا -التبرير القانوني بترخيص الاتفاقات المحظورة والتعرف في وضعية الهيمنة : إن قاعدة الحظر ومعاقبة الاتفاقيات المحظورة والتعسف الناتج عن وضعية الهيمنة قد تستفيد من الاستثناءات التي اشارت إليها المادة09 من الأمر 03-03 حيث تظهر هذه الاستثناءات في حالتين وهما :

- أنه لا يخضع لأحكام المادتين 6و7 الاتفاقات والممارسات الناتجة عن تطبيق نص تشريعي أو تنظيمي اتخذ تطبيقاته .

- كما يرخص في الاتفاقات والممارسات التي يمكن أن يثبت أصحابها أنها تؤدي إلى تطور اقتصادي أو تنفي ،أو تساهم في تحسين الشغل او من شأنها السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتعزيز وضعيتها التنافسية في السوق ، ان هذا الحكم لا يستفيد منه إلا إذا كان محل بترخيص من مجلس المنافسة.

1- **الاتفاقات والممارسات الناتجة عن تطبيق نص تشريعي أو تنظيمي :** جاء هذا النوع من الاستثناءات في إطار سياسة الدولة الاقتصادية حيث تهدف من خلالها إلى إنعاش وتنمية قطاع اقتصادي معين، فيتدخل المشرع ببعض الإعفاءات والامتيازات كما لو كان هنالك أزمة اقتصادية في قطاع معين، غير أن المشرع خص بالاستثناءات صورتين دون باقي الصور، ولعل السبب في ذلك يرجع إلى أن المستوى التنافس كان افقي، كذلك أن الممارسات الأخرى والصور الأخرى كون أن هذه الممارسات من شأنها أن تبطل المنافسة بصفة مطلقة أو يمكن أن تحدث أضرارا بالمؤسسات الأخرى ويكون ذلك في حالة التبعية الاقتصادية، وتستعمل المستهلك كطرف وإقحامه كوسيلة للأضرار بالمؤسسات الأخرى.