

المملكة المغربية
رئيس الحكومة
مجلس المنافسة

التقرير السنوي 2013



مجلس المنافسة
التقرير السنوي 2013



الفصل 166 من الدستور

«مجلس المنافسة هيئة مستقلة، مكلفة في إطار تنظيم منافسة حرة و مشروعة بضمان الشفافية و الإنصاف في العلاقات الاقتصادية، خاصة من خلال تحليل و ضبط وضعية المنافسة في الأسواق، ومراقبة الممارسات المنافية لها و الممارسات التجارية غير المشروعة و عمليات التركيز الاقتصادي و الاحتكار.»



صاحب الجلالة الملك محمد السادس نصره الله

مجلس المنافسة
التقرير السنوي 2013





كلمة الرئيس

واعتمادا من جهة على إقرار مسلسل للتحسيس بثقافة المنافسة، وجودة إعداد الآراء المطلوبة و الدراسات المنجزة من جهة أخرى، تمكن المجلس من توسيع دائرة إشعاعه حتى يصبح مؤهلا لتطوير مهامه الرئيسية، وتهيأ من خلال الإصلاح للمساهمة الفاعلة في مراقبة الأسواق و التفكير في أفضل السبل الكفيلة بضمان تنافسيّتها.

وهكذا كان من الضروري أن يستجيب نشاط المجلس لرهانين جوهريين: رهان تجديد و تحيين مساطر تطبيق قانون المنافسة (الاختصاصات – الاستقلالية – النجاعة)، و رهان بنيات البحث و التداول و الإدارة. فمع وجود هياكل المجلس، واجتياز تعديلات القانون رقم 99-06 مرحلة المصادقة على قاعدة مستلزمات الفصل 166 من الدستور، تنتهي مرحلة إعادة الانطلاقة ويفتح الباب لمرحلة جديدة كلها آمال نحو سيادة قواعد المنافسة الحرة والنزيهة.

عبد العالي بنعمور

منذ إعادة انطلاقة سنة 2008 عمل المجلس على ضمان تموقع متميز يجمع بين دعم تحديث و تنافسية النسيج الاقتصادي الوطني ضمن عالم معولم، ومستلزمات نظام السوق و محاربة الممارسات المنافسة للمنافسة.

وفي هذا الصدد، انكب أعضاء المجلس و فريقه الإداري على إنجاز عمل رائد لتشييد أسس مؤسسة وطنية للنظام تسهر على تعبيد الطريق أمام تطبيق التشريع الحالي في مجال المنافسة، والتفكير أيضا في وضع لبنات إصلاح عميق لنصوصه بشكل يمكنه من التواجد الملموس على مستوى الساحة الوطنية.

وضمن هذا الصرح الجديد و المتجدد، كان لزاما على مجلسنا مواكبة هاته الدينامية الجديدة، دينامية البناء و التشييد و توضيح الاختصاصات المنسجمة مع المعايير الدولية، و المعتمدة على مجهودات التقارب المذهبي بين سلطات المنافسة عبر العالم.



الفهرس

8	المحور 1 : دروس وعبر مرحلة إعادة الانطلاقة.....
15	المحور 2 : نشاط المجلس.....
16	1.2 - دورات المجلس.....
17	2.2 - الموارد البشرية و الميزانية.....
20	3.2 - الأنشطة الوطنية.....
21	4.2 - الأنشطة الدولية.....
23	المحور 3 : ملخصات الآراء الصادرة سنة 2013.....
24	1.3 - الرأي المتعلق بتحرير أسعار المواد الصيدلانية البيطرية.....
26	2.3 - الرأي المتعلق بطلبات العروض المعلنة من طرف «بريد المغرب» لاختيار متار خبير لأشغال الوكالات.....
29	3.3 - القرار المتعلق بإحالة نقابة الربانة البحريين.....
30	4.3 - الرأي المتعلق بمشروع اقتناء 6% من أسمال مجموعة CMA CGM من طرف الصندوق الاستراتيجي للاستثمارات.....
31	5.3 - الرأي المتعلق باقتناء شركة China Merchants لنسبة 49% من أسهم شركة Terminal Link.....
33	6.3 - القرار المتعلق بطلب الرأي الخاص بالمنافسة في قطاع الفندقية.....
35	7.3 - الرأي المتعلق بمنافسة الأسواق التجارية الكبرى لتجار الجملة والتقسيط.....
36	8.3 - الرأي المتعلق بالمنافسة في أنشطة توزيع واستغلال القطاع السينمائي بمراكش.....
37	9.3 - الرأي المتعلق بالفارق في الرسوم الجمركية المطبقة على استيراد السيارات ذات المنشأ الآسيوي.....
39	10.3 - الرأي المتعلق بالمنافسة في قطاع الحليب.....
41	11.3 - الرأي المتعلق بسوق بيع تذاكر السفر بالطائرة.....
45	12.3 - القرار المتعلق بالإحالة الخاصة بإكراهات تدبير قطاع الامن الخاص.....
45	13.3 - القرار المتعلق بالممارسات المنافسة للمنافسة داخل سوق إعلانات الصفقات العمومية عبر المواقع الإلكترونية.....
46	المحور 4 : ملخصات الدراسات المنجزة من طرف المجلس سنة 2013.....
48	1.4 - القطاع البنكي.....
105	2.4 - مساعدات الدولة.....
117	3.4 - المهن المقننة.....
126	4.4 - تنافسية قطاع الاتصال السمعي - البصري و الإذاعي.....



في اختيار المنتج أو الخدمة الملائمين سواء على مستوى السعر أو على مستوى الجودة. وهكذا فإن مقتضيات القانون 99-06 تصبح في ملاءمة تامة مع التوجه الجديد للعلاقات الاقتصادية الخارجية للبلاد، وتندرج ضمن روح اتفاق الشراكة المبرم بين المملكة المغربية والاتحاد الأوروبي في اتجاه احترام مبادئ الشفافية و النزاهة و التنافس الشريف في المعاملات كما أكدت عليها توصيات المنظمة العالمية للتجارة، و مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية.

وعلى هذا الأساس، استهدف إصدار القانون المتعلق بحرية الأسعار و المنافسة المتوقع في سياق إصلاحات المناخ المؤسساتي للاقتصاد المغربي. كما أنه كان من المفروض أن يشكل أحد عوامل تأهيل مناخ الأعمال و تحسين قدرته على التنافس من أجل تحقيق تنمية مستدامة، وخلق شروط الاندماج الفعلي ضمن نسيج اقتصادي عالمي متميز بالعلامة و الشمولية. وفي هذا الاتجاه، وعد القانون بترجمة قناعة تتمثل في كون النظام التنافسي يظل الطريق الأمثل للاستعمال العقلاني للموارد، و ضمان الخلق و الإبداع، و تحسين توزيع المداخل بفضل دينامية التنافس بين المنتجين و انعكاسات المنافسة داخل الاسواق. وتشكل هيمنة الأسعار التنافسية «طبيعياً» بالنسبة للمستهلك الوسيلة الأفضل لممارسة ضغط حقيقي قصد تفادي أية محاولة للرفع المصطنع أو العبثي للأسعار، و من تم الصيغة الأمثل للعلاقة بين السعر و الجودة.

2.1- وعلى ضوء المبادئ المتعلقة بنظام القيم كما هو متعارف عليها على المستوى الدولي في مجال المنافسة، فإن القانون 99-06 لا يتميز بتاتا بوجود ثغرات، غير أنه على مستوى عدد من محددات تطبيقه توجد بعض النقائص يمكن إجمالها على الأقل على سبع مستويات:

- في المقام الأول، هناك تقلص دائرة الهيئات ذات الصلاحية في الإحالة على مجلس المنافسة. فإذا كانت المنافسة تدور أساسا بين المقاولات فقد أدى إقصاء المقاولات و مختلف جمعيات حماية المستهلك من جهة، و عدم توسيع مجال تطبيق القانون المتعلق بحرية الأسعار و المنافسة ليشمل الأشخاص العموميين المكلفين بمهام تدبير المرافق العمومية ذات الطابع الصناعي و التجاري الذين يمارسون أنشطتهم ضمن سوق تنافسي لضمان المساواة أمام قواعد المنافسة بين الأشخاص العموميين و الأشخاص الخواص من جهة أخرى، إلى تقليص ملموس لعدد الطلبات و الإحالات في ميدان الممارسات المنافية للمنافسة المعروضة على المجلس.

وكما أوضحت ذلك التقارير السنوية منذ إعادة انطلاقة المجلس، ظهرت أهمية حالات عدم القبول من حيث العدد و النوع وكذا الانعكاسات، مما أدى مع الأسف إلى بعض مظاهر التردد في صفوف الاطراف المحيلة المحتملة. وهكذا وقع تقلص في حجم الإحالة على المجلس، و نتج عنه خصائص على مستوى إغناء الاجتهاد التنافسي.

يعتبر التفكير في مكتسبات التجربة ممارسة تمكن أية مؤسسة، مهما كان ميدان و مدة نشاطها، أو طبيعتها و خصوصيات مناخها، من إغناء آفاق عملها.

وبالرغم من حداثتها فإن تجربة إعادة انطلاقة مجلس المنافسة بالمغرب مليئة بالعبر و الدروس المثمرة للاستمرار في الارتقاء بنشاط مجلس متجدد. غير أن هذه التجربة لا يمكنها أن تفصح عن خلاصات قيمة إلا إذا تم ربط نتائج إعادة الانطلاقة هاته بسياقها التاريخي و السوسيو-اقتصادي، ذلك أن جوانبها الإيجابية و محدوديتها لا تعتبر نتيجة «مطلقة» أو حتمية متجذرة، حيث أنه من اللازم إعادة بحث ما تم تحقيقه و ماهو في طور الإنجاز و ما ينبغي القيام به، على ضوء ما يسمح به المنطق العام لنمط نظام المنافسة المنتهجة بالمغرب.

إن التوجه الرئيسي الذي يجسد جوهر هذه الانطلاقة يتمثل في كون المجلس أخذ على عاتقه منذ البداية الدفع نحو العمل الأمثل بالنص الحالي بالرغم من محدوديته، وكذا مستلزم إصلاح النصوص في مجال المنافسة حيث أكدت التجربة المعاشة صلاحية هذا التوجه المزدوج الأبعاد.

وانطلاقا من ذلك، يمكن استخلاص دروس كبرى من هذه الفترة الانتقالية:

- ◀ الصعوبات الناتجة عن الطابع الاستشاري للمجلس في إطار القانون 99-06؛
- ◀ المحدودية المترتبة عن تركيبة المجلس،
- ◀ صعوبات الضرورة القانونية لتوظيف المقررين من الإدارة،
- ◀ عدم تدقيق العلاقات مع المقننين القطاعيين ومع الإدارة الوصية،
- ◀ صعوبات نشر ثقافة المنافسة،
- ◀ مقاومة إصلاح أنظمة المجلس.

1.1- لقد شكلت أرضية إعداد القانون 99-06 المتعلق بحرية الأسعار و المنافسة، دون أدنى شك، إرادة في المراجعة العميقة لترسانة القوانين الاقتصادية بالمغرب. وقد أكد الدستور المغربي لسنة 1996 مبدأ الحرية الاقتصادية، و الحق في الولوج لأي قطاع أو سوق دون حواجز، كما أعلن عدم مشروعية الممارسات التمييزية في ممارسة التجارة و الأعمال.

وقد كان لهذا التوجه هدف محدد يتمثل في فسح الطريق أمام جعل قواعد المنافسة إحدى مناهج تطبيق مبادئ الديمقراطية ودولة القانون في مجموع الفضاء الاقتصادي للمملكة. كما أنه رسخ الضمانة الكاملة لأي شخص في حق ولوج الأسواق و عرض المنتجات و الخدمات بكل حرية، و الكلمة الأخيرة ترجع إلى المستهلك و المستعمل الذي له كامل الصلاحية

2013	2012	2011	2010	2009	
03	02	-	02	05	حالات القبول المعلنة من طرف المجلس
05	06	07	11	06	حالات الاتصال في مرحلة الدراسة القبلية

الممارسات المنافسة للمنافسة. فإذا كان المجلس مجرد امتداد لسلطة المنافسة المتمثلة في الوزير الأول / رئيس الحكومة فإن مسألة اللجوء ضد قرارات سلطة المنافسة ظلت معلقة لأن القانون 99-06 تجاهلها، ولم يسنح الفرصة لطحها وتوضيحها بما فيه الكفاية منذ تواجد المجلس.

لقد كان من المفروض أن تدعم سيادة روح دولة القانون ضمانات اللجوء ضد الشطط في استعمال السلطة. وإذا كانت سلطة المنافسة المتمثلة في الوزير الأول/ رئيس الحكومة ستسند خلاصات وتوصيات الآراء الصادرة عن المجلس، فليس بمقدورها تقادى ظهور نزاع ناتج عن التصدي لهذه الآراء. وبصيغة أخرى، فإذا كان بإمكان مجلس المنافسة الإدلاء بمخارج أو حلول لقضايا أو نزاعات للمنافسة حللتها المداولات الموجهة إلى الوزير الأول / رئيس الحكومة، و الوزارات، و الفاعلين الاقتصاديين، و الجمعيات المهنية و النقابية، يتعين أن تتسم المواقف التي يقترحها بكامل الوضوح: هل يتعلق الأمر أم لا بقرارات ذات أثر ملموس، وهل يجب أن تؤدي إلى المتابعات المنطقية؟

في ظل الوضعية الراهنة وحسب مقتضيات القانون 99-06 يظل الوزير الأول / رئيس الحكومة حرا في تبني أو رفض توصيات مجلس المنافسة وهو مطالب بالإفصاح عن ذلك. ولكن كسلطة للمنافسة بالمغرب، يتعين على أي رئيس للحكومة التعبير عن اختياراته و التصدي إن اقتضى الحال لمرتكزات ومرجعيات التحليل المتبعة من طرف المجلس. وإذا كانت التوصيات المرتبطة بتعريف السوق و تحديد بنياته وملاحظة ممارسات أو تصرفات داخله لا تضي على الآراء الصادرة عن المجلس الصفة التقديرية التي تنتج عنها آثار قانونية، فإن الآراء التي لها قيمة المقتضيات العامة و الإجبارية أو الأوامر الشخصية بالنسبة للفاعلين الاقتصاديين لها أو سيكون لها فعلا أثر قانوني.

إن التجربة المغربية لم تقض إلى تقديم و معالجة حالات أمام القضاء لمعرفة فحوى تأويل مداولات وقرارات مجلس المنافسة من جهة، ولحد الآن لم يتم تنفيذ أي حكم على إثر لجوء طرف معين ضد الشطط في استعمال السلطة. وهكذا فإن الصفة «الاستشارية» لمجلس المنافسة التي تمكنه من الإدلاء الحر بتوصياته لم تمتحن قط بواسطة مسطرة اللجوء ضد الشطط في استعمال السلطة. لذا فإن اللجوء الاستثنائي مفتقد ضمن المبادئ العامة للمسطرة القضائية، وإذا كانت آراء المجلس لا تتمتع بسلطة الأحكام النهائية و لا تتوفر على الصيغة التنفيذية نظرا لطابعها الاستشاري الصرف، فإنها رهينة بنوعية التتبع الذي سيخصه لها رئيس الحكومة. ومجلا فلحد الآن تشكل المراسلة العادية وسيلة الربط الوحيدة مع مصالح الوزير الأول / رئيس الحكومة، وقد أظهرت التجربة وجود اتجاه وحيد للمراسلات و انعدام الرد على إثر توجيه محاضر الدورات التي تتضمن آراء المجلس وترفعها إلى الوزير الأول / رئيس الحكومة.

• و بهم الدرس الرابع المستخلص من هاته الفترة أو التجربة هندسة نظام المنافسة التي اختارت في المغرب منق النثائية المعتمدة على الاقتناع بمزايا ازدواجية قد تترجم إرادة التحديد أو عدم التدخل القضائي في «قضايا الإدارة»، و العكس صحيح.

وهذا ما أظهره، منذ البداية، اختيار إقرار هيئتين للتدخل: مديرية المنافسة و الأسعار من جهة، و مجلس المنافسة من جهة أخرى، مع تصور لتوزيع المهام في اتجاه نوع من التكامل.

ويظهر تطور الحالات غير المقبولة، على إثر مداولات المجلس، لأسباب تتعلق بتقلص دائرة الهيئات ذات الصلاحية بموجب القانون 99-06، عدم تطابق شروط إنجاز المسطرة أمام مجلس المنافسة. فإذا كان المجلس ينظر بدءا في قبول الإحالة فإنه غير ملزم بتاتا بدراستها بموجب شروط ممارسة المنافسة على مستوى السوق أو الأسواق المعنية. وتقصي مقتضيات الفصل 15 من قانون حرية الأسعار و المنافسة كل مبادرة «أحادية» لمقاولة متضررة من الممارسات المنافسة للمنافسة. ومن باب الغرابة أن مجموع المهنة الممتثلة من طرف جمعيتها المهنية المعترف بها هي وحدها المؤهلة للإحالة بسبب المس بقواعد المنافسة.

و من الغريب أيضا أن ينص الفصل 15 بالنسبة للمقاولة على تصديق يعني توافقا أو إجماعا معلنا داخل نسيج جمعي يجمع بين المتضررين و الذين يخرقون أخلاقيات و قانون المنافسة. وعلى هذا المنوال، فليس بإمكان طرف في اللعبة التنافسية، وليس من شأن قوة و موضوعية الوقائع المشار إليها في رسالة الإحالة، ولا وقع للتحديد والوصف البين للممارسات اللاتنافسية المشهودة كما ليس بمقدور صحة الشكوك أو الوقائع التي يشهدها سير الأسواق المعنية من خلال الصحافة الاقتصادية، السماح للمجلس بالتصريح بقبول طلب وارد من مقاولة في حد ذاتها.

وهكذا تاه منطوق القانون 99-06 في اتجاه يمس بشروط القبول الموضوعي للإحالات، فبحصر صلاحية الإحالة على المجلس للجمع أو الجمعية المهنية وحدها يتم رهن وكبح إمكانية التعرض للإخلال بقواعد المنافسة من طرف المقاولة المعنية مباشرة، ففي تطبيق مجال قانون المنافسة لا يصح أن تكون المصلحة في تحريك الإحالة رهينة بموافقة ورضى المنافسين.

• وعلى مستوى آخر، فإن التردد أو التأخر المسجل في إقرار سلطة وحيدة للمنافسة تتمتع بالاستقلال الشامل و الاختصاص العام، سيشكل عاملا غير مساعد في المسيرة المنشودة نحو اقتصاد تنافسي حقيقي. فالاختيار المنتهج منذ البداية لفائدة خلق هيئة استشارية لا تتوفر على المبادرة الخاصة و تكفي بإحالات مختلف الهيئات، يشهد على تحفظات الفترة إزاء إقرار هيئة كاملة في مجال المنافسة و تنظيم الأسواق. لكنه يترجم أيضا مظاهر التردد ضمن سياق تصطدم فيه الضغوط الداخلية و الخارجية لفائدة انفتاح الاقتصاد بالخصاص في ميدان تهئي المناخ الملائم لنشر ثقافة المنافسة، ومن تم فإن التردد الحاصل في تحويل المجلس إلى سلطة تقريرية مستقلة عن دوائر القرار الإداري و السياسي و الاقتصادي، سواء بالنسبة لتركيبته أو اختصاصاته في الإحالة الذاتية و التحري، لم يمكن من إنجاز التغيير اللازم نحو سيادة قواعد المنافسة.

• و إضافة إلى الثغرات و النواقص الرئيسية، هناك أيضا مسألة الطعن في آراء و قرارات سلطة المنافسة، ذلك أن اختيار اللجوء ضد قرارات الوزير الأول/ رئيس الحكومة أمام المحكمة الإدارية المختصة (الفصل 40 من القانون 99-06) لم يؤد إلى ظهور حالات اجتهد بسبب ضعف أو انعدام تتبع «الجوانب العملية» (توصيات المتابعة) في آراء المجلس.

فمنذ البداية تم تصور مجلس المنافسة، كسلطة استشارية، للإدلاء بآراء حول كل مسألة تتعلق بالمنافسة على إثر التوصل بإحالة من الحكومة، أو الجماعات الترابية، أو الغرف و المنظمات المهنية، أو النقابات، أو جمعيات المستهلكين ذات المنفعة العامة، أو المحاكم المختصة في

للتأكيد أو نفي وجود مثل هذه الممارسات، ولحد الآن لم يتم تتبع هذا الطلب الذي كان له انعكاس على طرق تطبيق و تحصيل حقوق الجمرك.

♦ **السوق العمومي «للأنسولين» :** بواسطة إحالة من طرف غرفة التجارة و الصناعة و الخدمات بالدار البيضاء، اشتمت شركة صيدلانية من «تصرفات لجأت إليها شركة متعددة الجنسيات من أجل إزاحتها من السوق العمومي للأنسولين». وقد أكدت تحريات المجلس غياب وضع مهيم فردي للشركة، لكنها لاحظت عددا من المؤشرات المترامنة حول وجود مهيم جماعي للشركتين قد تكون نتيجته إزاحة شركة منافسة. وهكذا طلب المجلس من رئيس الحكومة الأمر بإبجاز بحث للتأكد من صحة المؤشرات المعنية. و أظهر تقرير هذه المصالح غياب وضع مهيم جماعي للشركات الأطراف في الشكاية.

وبالتأكيد، فإن تضاعف مظاهر الالتقائية قد يؤدي إلى إشعاع قواعد المنافسة ضمن النسيج الاقتصادي بالمغرب، ذلك أن المنافسة ليست هدفا في حد ذاتها، بل وسيلة لبلوغ أهداف معقدة للنمو و الاستقرار الاقتصادي و الاجتماعي لا يمكن تحقيقها أليا أو تلقائيا حتى ولو كانت الأسواق متميزة بالنظام التنافسي.

وهكذا ظهرت الحاجة للإصلاح بخيار هيئة واحدة ووحيدة تقوم بمهام سلطة للمنافسة و تقدم الحساب للسلطة العمومية الوطنية. وهذا هو الاتجاه الواضح الذي يفرض نفسه مع دسترة مجلس المنافسة من بين هيئات الحكامة الاقتصادية للمملكة، لكنه شكل أيضا نقطة البداية في توضيح طبيعة المجلس المستقل كخبير و مرجع أول في مجال نظام المنافسة. ومع بروز مسؤوليات مؤسساتية وطنية معترف بها و متطورة، كان من اللازم أن يتأقلم مجلس المنافسة مع مجمل النظام القطاعية المتواجدة.

• نقطة خامسة ينبغي الإشارة إليها تهم تركيبة المجلس، وبطبيعة الحال فإن تشكيلة هيئة مثل المجلس لا بد أن تكون لها انعكاسات على طرق سيره، و المقاربة المتبعة، و طبيعة التوصيات الصادرة. و تطرح في العادة مسألة تركيبة المجلس حسب درجة الاستقلال، كما أنها تطرح أيضا على مستوى تواجد الأعضاء لحضور أشغال المجلس، و الوقت الذي يمكنهم تخصيصه لأعمال اللجان و دورات المجلس.

وقد أظهرت التجربة خلال مرحلة إعادة انطلاقة المجلس بأن حجم العمل المخول لهيئة استشارية مثل مجلس المنافسة يعتبر جوهريا. فبالإضافة إلى مقاييس الاستقلال تتطلب تركيبة المجلس تواجدا كاملا خصوصا و أن مجال التداول سيتسع مع الإحالة الذاتية و حق التحري.

• أما النقطة السادسة الرئيسية التي ينبغي الإشارة إليها ضمن الدروس المستخلصة، فإنها تهم آليات و مبادئ التعاون و التكامل بين الهيئات المكلفة بالنظام، ذلك أنه ينبغي تعديلها و إعادة النظر فيها كنتيجة لضعف الوقع المسجل على مستوى إمكانيات و صيغ التعاون بين الشركاء في عملية النظام ذات الطبيعة الاقتصادية، غير أن النتائج ذات البعد المتواضع لاتفاقات التعاون المقترحة من طرف مجلس المنافسة منذ إعادة انطلاقته مع مختلف المقننين القطاعيين (الوكالة الوطنية للموائئ - بنك المغرب - المكتب الوطني للمطارات - المكتب الوطني للكهرباء - المكتب الوطني للماء ...) تتطلب التحليل و التأمل.

وبالنسبة لهذه المسألة، ينبغي التأمل في المرتكزات التاريخية للتفريق بين «نظام المحاكم الإدارية» و «النظام القضائي»، هذا التفريق الذي يترجم الإرادة الواضحة في الفرز بين اختصاصات السلطة التنفيذية و أدواتها الإدارية، و النشاط القضائي، كلما تم اللجوء إليه للحسم في قضية تتعلق بكيفية معالجة الوقائع على مستوى تطبيق سياسة المنافسة.

وفي حالة المغرب، يمكن فعلا ملاحظة نوع من التأثير بالنموذج الفرنسي لمذكرة الفاتح من دجنبر 1986، و يجدر التذكير أيضا بمختلف حيثيات السياق الذي أحاط بإصدار القانون 99-06. لذلك يبدو وكأننا توجهنا نحو شكل معين للتفريق بين مهام التحقيق، و البحث و القرار لأسباب مرتبطة بالحذر الذي رافق صدور القانون المتعلق بحرية الأسعار و المنافسة. فقد تم إدراج اختيار مجلس للمنافسة بمهام استشارية صرفة ضمن اتجاه وضع حاجز سميك بين مرحلة التحقيق و البحث المتوج بأراء و توصيات، و مرحلة القرار التي تنتج عنها إن اقتضى الحال متابعات و عقوبات.

وغني عن البيان أنه لم يتم الاتجاه نحو «شبه محكمة» في سياق تميز بالخصوص بمقاومة مخاطر النزوع نحو تجريم قانون الأعمال. فقد تم التأكيد و الحرص على عدم اعتبار المجلس بمثابة محكمة، خصوصا إذا علمنا بأن نشر ثقافة المنافسة و المقننات القانونية و التنظيمية التي توطر السير التنافسي للأسواق مازالت جنينية. ففي البداية، لم يكن قانون المنافسة يعني قانونا للنظام خصوصا لما تعني هذه الأخيرة تدخل و تأطير الدولة لسير الأسواق. وهكذا فإن قواعد المنافسة، التي كان بالإمكان فرضها على المقاولات من أجل تغيير تصرفاتها أو معاقبتها بسبب أرباح الرعب أو الأرباح غير المستحقة، قد تعتبر آنذاك بمثابة اتهام جنائي.

ومن جهة أخرى، فإن النموذج الذي يجعل من الوزير الأول / رئيس الحكومة سلطة المنافسة إلى جانب سلطة استشارية و هيئة للبحث تتعاون الاثنان من أجل إعداد القرارات و الأوامر التي تدعم النظام التنافسي، هو نموذج لم يطبق بحذافيره نظرا لعدم ترسيخ آليات العلاقات و ضمانات التعاون. و مجملا فإن العدد الضئيل للملفات التي كان بإمكانها تأطير و إغناء و دعم طرق التعاون بين مديرية المنافسة و الأسعار و مجلس المنافسة لم يجد طريقه نحو تفعيل.

وهناك ثلاثة أمثلة على ذلك:

♦ **سوق الكتاب المدرسي :** على إثر بحث مجرى من طرف مديرية المنافسة و الأسعار (وزارة الشؤون الاقتصادية و العامة)، طلب رئيس الحكومة رأي المجلس حول وضعية المنافسة. وقد أثار الرأي المبدي من طرف المجلس في هذه الحالة أساسا وجود مؤشرات قوية حول اتفاق على هوامش التوزيع بين عدد من دور النشر و أصحاب المطابع و المكتبات. وبما أن المجلس لا يتوفر على سلطة التحري فقد طلب من المصالح الإدارية المختصة إنجاز بحث بترخيص قضائي من أجل تأكيد هذه المؤشرات، وظل هذا الطلب معلقا.

♦ **سوق الزبدة المستوردة :** طلبت الإحالة الواردة من رئيس الحكومة رأي المجلس حول وجود ممارسات محتملة منافية للمنافسة في سوق استيراد الزبدة. وأظهر بحث الملف بأن وثائق الملف (محضر الاستماع) توحى بوجود اتفاق لا تنافسي بين مختلف المستوردين للزبدة. و اعتبارا لهذه الشبهات القوية، تقدم المجلس بطلب إلى رئيس الحكومة من أجل إنجاز بحث بترخيص قضائي

حدودا لتجربة كان بالإمكان أن يكون لها وقع أول على ثقافة المنافسة.

وستؤدي محدودية اختصاصات مجلس المنافسة، و التوجه الضئيل للإحالة عليه من طرف الأطراف المخولة قانونا و إجباريا، و تخوفات عالم الأعمال، و الرواسب السوسولوجية داخل الحرف و المهن، و يشكل عام ضعف ترسخ ثقافة المنافسة في سير الأسواق، إلى فرض المطالبة بتعديلات للقانون من شأنها أن تجعل المجلس أكثر فاعلية و ملائمة مع مهام نظامه المنافسة.

وهذا هو السبب الذي نتج عنه اختيار وضع مطلب الإصلاح على رأس اهتمامات رئاسة المجلس من جهة، و المبادرة بإعداد المشروع و تقديمه و تتبعه من جهة أخرى. هذا الإصلاح الذي يتشكل في أفق تكوين و توسيع الأسواق و مجالات المنافسة إلى صناعات الشبكة (الطاقة - النقل السككي ...)، وكذا إعادة النظر في مقاومة البنيات الاحتكارية و رواسب اقتصاد الربيع.

• النقطة الثامنة و الأخيرة تخص الصعوبات الناتجة عن الضرورة القانونية للتوظيف الإجباري للمقررين من موظفي الإدارات. وفعلا مكنت مسطرة من هذا القبيل المجلس من التوفر على فريق عمل متمكن، مشكل من نساء و رجال القانون و الاقتصاد، لكنها تظل غير ملائمة و مكلفة لأنها تجعل إمكانيات المجلس للحصول على الموارد البشرية اللازمة بين يدي الإدارة التي تبقى حرة في أن تلحق أو تعترض على دعم المجلس بأطرها. ولتجاوز هذه الوضعية، فتح مشروع إصلاح النظام الأساسي لمجلس المنافسة الباب للتوظيف المباشر و حسب الحاجة للأطر و المقررين الذين سيستعين بهم للقيام بالمهام الجديدة.

3.1- تعتبر الحصيلة الإجمالية لإعادة انطلاقة المجلس إيجابية على ثلاث مستويات، فالنتيجة كانت طبيعية للغاية في مجال معالجة طلبات الآراء و الإحالات المطروحة على مجلس المنافسة. و انسجاما مع الفصل 15 من القانون 06-99، تم القيام الإيجابي بهذا النشاط الرئيسي الذي ساهم في وضع قواعد البناء التدريجي للاجتهااد.

وفي هذا الصدد، تشكل عوامل التوفر الأفضل للمعلومات و المعطيات اللازمة لمرحلة التحقيق من جهة، و تعزيز سلطة التحري و الوسائل البشرية و المادية و اللوجستية للمجلس في مستوى ثان، بالإضافة إلى تجديد تركيبة المجلس، أفضل الدعامات بالنسبة للمستقبل.

واعتبارا لطابعه الاستشاري و لاختصاصات النظام القطاعية القديم و الحديث منها ، أعد مجلس المنافسة سلسلة من أروضيات التقارب مع المقننين القطاعيين. وشكلت أهمية القطاعات المعنية بالسير الشامل للنظام التنافسي بالمغرب المحفز الرئيسي لهذا البحث عن التعاون. وقد تمت مواصلة مقترحات التعاون المشخصة مع المقننين القطاعيين بالسعي نحو إجراء اتصالات مباشرة مع المديريات المعنية؛ وعلى العموم لوحظ بأن مرحلة النوايا الحسنة لم يتم قط تجاوزها.

ولاشك أن ترسيخ منطق التحصن القطاعي لم يساعد على تيسير قنوات التعاون من جهة، فهو يضاف إلى عدم وضوح القانون 06-99 و نوعية ثغراته في مجال تنسيق و تطبيق مقتضيات قانون المنافسة التي اصطدمت بتعدد المقتضيات التي تحكم النظام القطاعية و الهيئات العليا المعنية لهذه المهام من جهة أخرى. بل الأدهى من ذلك أن مرحلة تجميد عمل المجلس أفضت إلى سن اختصاصات خاصة و قطاعية في مجال النظام الاقتصادية و القانونية للمنافسة.

إن هذا الجانب من إصلاح القانون 06-99 ليس ذا طابع تقني، ولا يهم حصريا الهيئات المكلفة بنظامه المنافسة. و تعتبر أهميتها بالنسبة للمستهلكين و المقاولات جوهرية بما أن الهدف من قواعد المنافسة هو ضمان رفاه المستهلكين بواسطة تشجيع الفاعلين الاقتصاديين على تحسين الانتاجية و المردودية و حثهم على عدم اقتراف أي تعسف في السوق. فتأسيس مجلس للمنافسة فاعل و فعلي يشكل دعامة للحكامة الاقتصادية و الاجتماعية، و ضمانا للتتبع الناجع و مراقبة الأسواق.

• النقطة السابعة التي تستحق الإثارة تهم نشر ثقافة المنافسة، و أول ملاحظة حول تجربة نظامه المنافسة بالمغرب تؤكد أسبقية النظام القطاعية بالنسبة للنظام الأفقية و مصاعب انطلاق ثم تجميد عمل الصيغة الأولى لمجلس المنافسة.

ودون العودة إلى العوامل التي أدت إلى إعادة انطلاقة المجلس سنة 2009، ينبغي التأكيد على أن المغرب تم حرمانه من الاستفادة من المحاولة الأولى لنشر و تطبيق قواعد المنافسة.

ففي الوقت الذي شكل فيه مسلسل انفتاح أسواق المواصلات و الاتصال السعوي - البصري فرصة لإغناء الأدوات القانونية و التقنية للنظام، فإن جوانب بأكملها من الاقتصاد الوطني عانت من غياب أجديات و مبادئ النظام التنافسية في ظل مناخ تهيمن عليه مؤشرات عدم التفاهم بين النظام الفضائي و عالم الأعمال. وقد اجتمعت العديد من العوامل لتجعل

2013	2012	2011	2010	2009	
16	15	09	13	11	عدد الإحالات المسجلة
04	06	06	06	05	عدد الدورات
13	11	05	05	08	عدد الآراء الصادرة

المصدر: سجل الإحالات و محاضر الدورات

لدى مكونات الاقتصاد المغربي. ذلك أنه عبر مختلف قنوات التواصل المتوفرة، عمل مجلس المنافسة على إسماع صوته ضمن مجموع النسيج الاقتصادي و الاجتماعي.

و تظهر النتيجة إيجابية أيضا على مستوى تكوين فريق العمل المكلف بمهام الإدارة و التواصل و مهام البحث. ففي هذا المجال، يتم برنامج التوظيف انسجاما مع آفاق تطور المجلس. غير أنه من الأفضل أن يتم تقييم عمل المجلس منذ سنة 2009 على مستوى نشر قواعد المنافسة و ثقافتها

مسلسل التحرير و الخصوصية، فإن الأمر مماثل بالنسبة لكيفية مقارنة و إغناء مهام النظام القطاعية في زمن دسترة نمط الحكامة الاقتصادية. وقد كان من المفروض أن يعتمد هدف خلق سوق تنافسي على شكل من النظام «اللاتمائية» الموجهة إلى فرض التزامات على الفاعلين الكبار و حدهم. و إذا كانت هذه المرحلة تبدو ضرورية، فإنها كانت غير كافية و مدعوة للاستكمال بواسطة نظام «تمائية» تحدد الالتزامات المطبقة على سوق معين بشكل يوفر للمستهلكين كافة الضمانات المتعلقة بلعبة المنافسة (الإعلام - الجودة - السلاسة ...). ويتجسد رديف تخفيف النظام «اللاتمائية» في دعم النظام «التمائية» الخارج - اقتصادية (التقنية او التكنولوجيا) من جهة، و خصوصا في تطبيق القواعد العامة «للمنافسة الحرة و النزبية» و «نظام المنافسة في الأسواق» التي ينص عليها الفصل 166 من الدستور.

و يشكل الفصل 166 من الدستور الجديد جزءا من مجال المقتضيات الدستورية، و من البديهي أن تسمى على المقتضيات المسماة عادة. و يتم ضمان استقرار المقتضى الدستوري نظرا لأنه لا يمكن تعديله سوى بواسطة مسطرة خاصة. و توطر المقتضيات الدستورية الجديدة في مجال الحقوق الاقتصادية و الاجتماعية و الحكامة و النظام إنتاج المقتضيات العادية و تشكل اداة لتقييم صلاحيتها.

ولن يكون لدسترة المجلس بعد ملموس إلا إذا أدت إلى دعم المسلسل الذي يوفر لهذا المقتضى السمو و الاستقرار الخاص بمقتضى دستوري ضمن الإطار القانوني بشكل عام، و ضمن هندسة صرح نظام الاقتصاد على وجه الخصوص.

فهل يمكن تحويل الصفة الدستورية لقانون المنافسة من المطالبة بإقرار مسلسل تصبح فيه قواعد الأسواق تدريجيا ذات قيمة دستورية، أي ذات سلطة خاصة ضمن مبادئ و معايير حكمة الاقتصاد المغربي و حريصة على الاندماج الأمتل في الاقتصاد المعولم ؟

و اعتبارا للصعوبات و الحواجز، و من أجل الإنصات لتحويلات المناخ الدولي و المعايير التي يضعها على المستوى المؤسسي، أدى النقاش داخل المجلس بطبيعة الحال إلى ضرورة اقتراح إدخال تعديلات على القانون المتعلق بحرية الأسعار و المنافسة، بواسطة إعداد مشروع نص يمكنه من العمل في أفضل الشروط انسجاما مع المعايير الدولية. و غني عن البيان أن اختيار إصلاح شامل و عميق كان أكبر من اعتماد تعديلات طفيفة و الاقتصاد عليها.

4.1- يهدف مشروعا القانونين في طور المصادقة إلى إخراج نظام المنافسة من وضع مبهم طال أمده. و الكل يعتقد بأن الإصلاح سيكون جاهزا خلال سنة 2014، و من تم فالأمل معقود على تناغم الإطار القانوني لنظام المنافسة مع روح الدستور الجديد.

و تشكل دسترة مجلس المنافسة في حد ذاتها توضيحا للمسؤوليات الأولى في مجال نظام المنافسة، و بالتالي بلورة تصور مؤسسي جديد لمجموع هيئات النظام المتواجدة أو التي سيتم خلقها. فإجراء دسترة مجلس المنافسة يعيد وضع قانون المنافسة كبوصلة لسير اقتصاد المغرب و حكامته، و يعيد من تم تشكيل العلائق الجديدة بين مجلس المنافسة كقاعدة أساسية للنظام التنافسي و هيئات النظام القطاعية.

على هذا الأساس يتضح جوهر الآثار المترتبة عن إقرار الدسترة :

- ♦ مركزة قواعد المنافسة في إقرار و تأهيل النظام القانوني لنظام الاقتصاد؛
 - ♦ تدقيق تسلسل و مكانة الهيئات المسؤولة عن النظام الاقتصادية ؛
 - ♦ الدعوة إلى إعادة تحديد مهام «الهيئات و السلطات العليا» للنظام القطاعية انسجاما مع القانون الأسمى للبلاد.
- وبما أن بنية الأسواق المنوظمة تطورت بشكل ملموس منذ إطلاق

جدول المحاور الأساسية لإصلاح القانون 99-06

المضمون المقترح	محاور الإصلاح
<ul style="list-style-type: none"> • تطبيق مقتضيات القانون حول المنافسة على الأشخاص العموميين الذين يقومون بمهمة المرفق العام ذي الطابع الاقتصادي. 	توسيع مجال تطبيق القانون 99-06
<ul style="list-style-type: none"> • تأكيد سلطة المنافسة على قاعدة الحياد المطلق اتجاه السلطات العمومية و الاقتصادية و السياسية. • منح سلطة المنافسة اختصاصا عاما في مجال وضع قواعد قانون المنافسة. • مراجعة تركيبة أعضاء مجلس المنافسة و طرق اتخاذ القرار ضمن السلطة المستقبلية للمنافسة. • الاعتراف لسلطة المنافسة بإمكانية الإحالة الذاتية كلما لاحظت اختلالات في الأسواق أو اعتبرت من اللازم التدخل من أجل إنعاش المنافسة في قطاع اقتصادي معين (الترافع). 	إقرار سلطة للمنافسة ذات سلطات موسعة مع الاختصاص العام
<ul style="list-style-type: none"> • إلزام سلطة المنافسة بتقديم الحساب عن أنشطتها أمام البرلمان. • اللجوء ضد قرارات سلطة المنافسة سيتم أمام غرفة خاصة بمحكمة الاستئناف بالرباط في مجال الممارسات المنافية للمنافسة، في حين سيتم اللجوء إلى محكمة النقض بخصوص القرارات الإدارية المرتبطة بعمليات التركيزات. 	دعم آليات المراقبة لسلطة المنافسة

<p>توسيع دائرة الهيئات التي يمكنها الإحالة على السلطة المستقبلية للمنافسة لتشمل المقاولات بشكل فردي.</p>	<p>الهيئات المؤهلة للإحالة على سلطة المنافسة</p>
<p>توقع ووضع آليات للاستشارة المتبادلة بين سلطة المنافسة وسلطات النظامة القطاعية.</p>	<p>التعاون بين مجلس المنافسة و المقتنين القطاعيين</p>
<ul style="list-style-type: none"> • منح مصالح التحقيق لسلطة المنافسة حق التحري. • جعل الولوج إلى الوثائق ووسائل الإثبات اللازمة للتحقيق واجبا قانونيا للمقاولات. 	<p>دعم أو تعزيز سلطات مصالح التحقيق لسلطة المنافسة</p>
<ul style="list-style-type: none"> • إخضاع مشاريع التركيز التي تتجاوز السقف المحدد من طرف القانون إلى ترخيص سلطة المنافسة. • الإلغاء قانونا لعمليات التركيز المنجزة ضدا على إلزامية تبليغ سلطة المنافسة. • تغيير سقف مراقبة عمليات التركيز الاقتصادي بإدراج معيار رقم الأعمال بالموازاة مع حصص السوق. • منح رئيس الحكومة حق التصدي المبرر و المنشور لقرارات منع مشاريع التركيز المتخذة من طرف السلطة المستقبلية للمنافسة، قصد تمكينها من إنجاز الحصيلة الاقتصادية و الحصيلة التنافسية للحالات المطروحة عليها. 	<p>مراجعة مسطرة مراقبة عمليات التركيز الاقتصادي</p>
<ul style="list-style-type: none"> • إخضاع مشاريع التركيز التي تتجاوز السقف المحدد من طرف القانون إلى ترخيص سلطة المنافسة. • الإلغاء قانونا لعمليات التركيز المنجزة ضدا على إلزامية تبليغ سلطة المنافسة. • تغيير سقف مراقبة عمليات التركيز الاقتصادي بإدراج معيار رقم الأعمال بالموازاة مع حصص السوق. • منح رئيس الحكومة حق التصدي المبرر و المنشور لقرارات منع مشاريع التركيز المتخذة من طرف السلطة المستقبلية للمنافسة، قصد تمكينها من إنجاز الحصيلة الاقتصادية و الحصيلة التنافسية للحالات المطروحة عليها. 	<p>مراجعة مسطرة مراقبة عمليات التركيز الاقتصادي</p>
<ul style="list-style-type: none"> • تمكين مجلس المنافسة من إصدار عقوبات مالية في حالة مخالفة القانون حول المنافسة، وتوجيهه الوقائع التي قد تبرز تطبيق العقوبات إلى المحكمة. • فرض غرامات تهديدية في حالة عدم احترام التدابير التحفظية و الأوامر و الالتزامات و طلبات المعلومات. 	<p>العقوبات</p>
<ul style="list-style-type: none"> • إدراج مسطرة الالتزام وعدم الطعن. • إدراج مسطرة العفو. 	<p>المساطر المتفاوض عليها</p>
<p>إذا كان الفصل 166 من الدستور الجديد قد وسع الاختصاصات إلى ميدانين جديدين هما محاربة الممارسات التجارية غير المشروعة و مراقبة الاحتكار مع منح أهمية بالغة لمهمة الترافع، فإنه ينبغي اعتبار الممارسات التجارية غير المشروعة مخالفة إضافية إلى الاتفاقات و الاستغلال التعسفي للسلطة الاقتصادية. ولم يتطرق مشروع إصلاح القانون 06-99 إلى الممارسات التجارية غير المشروعة.</p>	<p>الممارسات التجارية غير المشروعة</p>
<ul style="list-style-type: none"> • دعم الاختصاصات التقريرية لمجلس المنافسة في مجال الاستغلال التعسفي للوضع المهيمن بإضافة حالة الاستغلال التعسفي للوضع المهيمن بإضافة حالة الاستغلال التعسفي لوضعية احتكار (تعديل الفصل 7 من القانون 06-99). • تعزيز دور الترافع بتمكين مجلس المنافسة من المبادرة بإبداء رأيه أو إنجاز كل دراسة تخص المنافسة، و توصية الغدرة باتخاذ التدابير اللازمة لفتح الاحتكارات بفعل الواقع أو القانون أمام المنافسة، وكذا تحسين السير التنافسي للأسواق. 	<p>مراقبة الاحتكار</p>
<p>هذه المهمة التي أشار إليها مشروع القانون لم يتم التنصيص عليها في الفصل 166 من الدستور فحسب، بل تم تعزيزها حيث أصبح مجلس المنافسة كمؤسسة مستقلة يعمل على ضمان الشفافية و المساواة في العلاقات الاقتصادية بواسطة تحليل و نظامة الأسواق.</p>	<p>تعزيز دور الترافع</p>



1.2- دورات المجلس خلال سنة 2013

وقد أصدر المجلس خلال سنة 2013 ما مجموعه 13 رأيا وقرارا، وتعتبر مصادر الإحالات هي نفسها، ويتعلق الأمر أساسا وحسب درجة الأهمية خلال هذه السنة:

- ◀ الجمعيات المهنية: 09 إحالة؛
- ◀ الحكومة: 03؛
- ◀ النقابات: 01.

وفيما يخص طبيعة الإحالة حسب القطاعات، تبرز سنة 2013 تنوعا هاما للقطاعات المدروسة، ونلاحظ بالأساس انتماء ملموسا للملفات المدروسة لقطاع الخدمات (النقل البحري و الجوي – السياحة – التجارة (...).

ويمكن تقديم مداولات دورات سنة 2013 على الشكل التالي:

لم تشكل سنة 2013 فترة مكتملة من النشاط العادي للمجلس كهيئة تداولية، لأسباب ترتبط بمدة الانتداب المنتهية في 31 أكتوبر 2013. ومع ذلك و انسجاما مع النظام الداخلي، عقد المجلس أربع دورات خلال هذه السنة الخامسة و الأخيرة من الانتداب، وقد تم تخصيصها لدراسة جداول أعمال متنوعة مرتبطة بقضايا تهم سير و ممارسات الأسواق.

وتلخص آراء المجلس جوهر ممارسته، ويهدف تقديم خلاصات عنها ضمن التقارير السنوية إلى إبراز الوقائع و المراجع التي يبني عليها الاجتهاد في مجال تعريف الأسواق و سيرها، وعلى مستوى تتبع و مراقبة الممارسات المنافسة للمنافسة و دراسة أبعاد و آثار عمليات التركيز.

الدورة 24

25 فبراير 2013

• دراسة الملف الوارد من الجمعية الوطنية للمواد البيطرية في موضوع تحرير أسعار هذه المواد، و أوصى المجلس بإقرار هذا التحرير و سحب أسعار المواد البيطرية من لائحة المواد المحددة أسعارها من طرف الإدارة.

وبالإضافة إلى التأكيد على الحفاظ على الإطار التشريعي و التنظيمي للمراقبة الصحية و مراقبة جودة المواد الصيدلانية البيطرية على مستوى مجموع سلسلة الإنتاج، التوزيع، و التخزين و التعامل مع الأدوية البيطرية، فقد أظهرت الدراسة بأن تحرير الأسعار من شأنه أن يكون إيجابيا للمنافسة، و لا ينبغي أن يعكس على جودة الأدوية ووفرته، و أن يساهم في شفافية السوق.

• دراسة طلب الرأي المتعلق بسوق «بريد المغرب» للخبير بالقيس و العبر. وقد اعتبر المجلس بضرورة سهر هذه المؤسسة على احترام مقاييس تقييم العروض كلما تم حصرها و نشرها. كما يجب عليها ألا تقوم بتعديلها من أجل ضمان أفضل منافسة بين مختلف المرشحين، و بالتالي تحسين شروط ولوج الأسواق.

• التصريح بعدم قبول الإحالة الواردة من النقابة الوطنية للربانة البحريين في موضوع طلب العروض المنجز من طرف الوكالة الوطنية للموانئ لمنح ترخيص بممارسة الإرشاد البحري بميناء البيضاء و الجرف الأصفر. وصرح المجلس بعدم القبول انسجاما مع الفصل 27 فقرة 1 من القانون 99-06 نظرا لعدم اختصاصه للبت في قرارات سلطة النظامة (ANP) حينما تعمل في إطار القوة العمومية أو مهام المرفق العام.

• توصية رئيس الحكومة بالترخيص لطلب التركيز الاقتصادي في قطاع النقل البحري بين صندوق الاستثمار الاستراتيجي الفرنسي و المجموعة الدولية CMA/CGM.

وقد أظهر التحليل الاقتصادي و التنافسي لهذه العملية أنه ليس من شأنها أن تعزز في الأسواق سلطات أطراف التركيز. و اعتبارا لكونها تكتسي طابع إعادة الهيكلة المالية يمكن أن تترجم إلى آثار اقتصادية إيجابية للمجموعة، و تطوير استثمارات جديدة مدرة للإنتاجية و الشغل بالمغرب.

• دراسة ملف التركيز الاقتصادي في قطاع المناولة بالموانئ بين شركة Terminal Link فرع المجموعة الدولية CMA/CGM و المجموعة الصينية CMHI. وقد مكن تحليل الآثار الأفقية لمشروع التركيز بسوق المناولة المينائية للبضائع، و البضائع غير الموضوعة في حاويات من ملاحظة غياب المس بالمنافسة بخلق أو تعزيز وضع مهيم. و بالتالي، أوصى المجلس رئيس الحكومة بالترخيص لطلب التركيز الاقتصادي.

الدورة 25

28 ماي 2013

• دراسة الملف المتعلق بإدعاء ممارسات منافية للمنافسة بسوق الفنادق الممتازة بمراكش. و اعتبر المجلس أن الأطراف المعنية لم تتمكن من الإدلاء بالحجج على إدعاءاتها، و بالتالي لا يمكن تطبيق مقتضيات الفصلين 6 و 7 من القانون 99-06.

كما أظهر البحث بأن إلغاء عقد تدبير الوحدة الفندقية الجديدة لم يكن له وقع سلبي على المنافسة، وكذا غياب استغلال تعسفي للتبعية الاقتصادية بين JKH و Mandarin Oriental

• دراسة طلب الرأي الوارد من غرفة التجارة و الصناعة و الخدمات بمراكش المتعلق بممارسات المساحات الكبرى إزاء تجار الجملة، و يتعلق بالإدعاء بممارسات البيع بالجملة من طرف البائع بالتقسيط و العكس. وقد صرح المجلس بعدم قبول الملف لغياب في الشكل بسبب عدم الإدلاء بعناصر البحث و المعلومات المطلوبة للأطراف المعنية.

الدورة 26

26 يونيو 2013

- دراسة الملف المتعلق بالمنافسة في قطاع توزيع الأفلام السينمائية من طرف شركة MEGARAMA. واتجهت التوصية الصادرة عن مجلس المنافسة نحو إنجاز دراسة حول أسعار تقويت الأفلام في عرض أول بتنسيق مع المركز السينمائي المغربي بوصفه مقننا قطاعيا.
- دراسة طلب الرأي المتعلق بوضعية المنافسة في قطاع السيارات المستوردة من أصل آسيوي. وقد اعتبر المجلس، بعد التداول، بأن الحكومة تظل مؤهلة لمنح أو عدم منح تعرفة جمركية تفضيلية لفائدة السيارات الحديثة ذات الأصل الآسيوي، وذلك في إطار التوجهات العامة لسياستها الاقتصادية والصناعية.
- التذكير بالملاحظات و المقترحات المتعلقة بمشروع القانون 20.13 الخاص بمجلس المنافسة، ومشروع القانون 104.12 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة.

الدورة 27

10 أكتوبر 2013

- دراسة ملف «الاستغلال التعسفي للوضع المهيمن الممارس من طرف شركة الخطوط الملكية المغربية» في سوق التذاكر الإلكترونية. وقد أصدر المجلس رأيا يعتبر فيه بأن هذه الشركة لم تمارس استغلالا تعسفيا لوضع مهيمن بسبب العدد الضئيل للتذاكر المسوقة.
- دراسة الملف المتعلق بالطلب الوارد من الحكومة من أجل بحث ارتفاع أسعار الحليب و مدى ملاءمته لمقتضيات قانون حرية الأسعار والمنافسة، مع توصية رئيس الحكومة بإجراء بحث حول الموضوع، وخلق الشروط الكفيلة بتطوير مردودية و إنتاجية هذا النشاط الاقتصادي.
- دراسة طلب الرأي المتعلق «بممارسات الشركة الوطنية للتبغ إزاء بائعي التبغ بالتقسيم»، حيث قرر المجلس توجيه التقرير إلى الأطراف المعنية لإبداء ملاحظاتها في ظرف شهرين انسجاما مع مقتضيات الفصلين 30 و 31 من القانون 06-99
- دراسة نتائج تقرير الوزارة المنتدبة المكلفة بالشؤون العامة و الحكامة في موضوع المنافسة في قطاع الأنسولين. وبعد تحليل الجوانب الاقتصادية والقانونية للملف، و انعكاساتها المحتملة أوصى المجلس في مرحلة أولى بتعميق دراسة نتائج البحث المعني قبل إصدار رأيه في الموضوع.
- دراسة «الممارسات اللاتنافسية في سوق إعلانات العروض بواسطة المواقع الإلكترونية». و اعتبارا لأن الأطراف المعنية لم توجه للمجلس الوثائق و الحجج الضرورية لتبرير هذه الممارسات التنافسية، قرر المجلس عدم قبول هذه الإحالة.
- دراسة الملف المتعلق بسوق «الحراسة الخاصة بالمغرب»، وحيث أن الجمعية المعنية لم تستطع إثبات وجودها القانوني (وصل الإيداع)، فإنها بالتالي غير مؤهلة لطلب رأي المجلس طبقا للفصل 15 من القانون 06-99. وتم التصريح بعدم قبول الإحالة من طرف المجلس.

الموارد البشرية :

2.2- الموارد البشرية و الميزانية

عمل برنامج التوظيف المعد من طرف المجلس على تعبئة أربعة مقررين جدد بواسطة الإلحاق من بعض القطاعات الوزارية. وقد تجسد الهدف المتوخى في ملاءمة حصيص مديريةية التحقيقات مع الوتيرة المتصاعدة لنشاط المجلس. وخلال سنة 2013 و نظرا لتردد أو رفض بعض الإدارات، استفاد مقرر واحد من الإلحاق لدى هذه المديرية. أما الحاجز الأهم أمام تمكين المجلس من فريق عمل كاف و بالمواصفات المطلوبة، فإنه يتمثل في شرط انتماء المقررين إلى الوظيفة العمومية.

منذ إعادة انطلاقة المجلس سنة 2009، لم تتم ملاحظة أي تجاوز للميزانية المخصصة، وكان بالإمكان أن يؤدي الفائض المنجز إلى تمكين المجلس من وسائل إنجاز مشروع تشييد مقره الدائم الذي يشكل تجهيزا ضروريا لممارسة مهامه ضمن أفضل الشروط سواء من أجل إعادة تنظيم أقسامه، أو قصد التوفر على مجال ملائم للاحتضان للجلسات و الاجتماعات الموجهة إلى نشر ثقافة المنافسة.

وإذا كان القانون الجديد المتعلق بمجلس المنافسة يلغي هذا المقتضى، فإنه ينبغي أيضا التأكيد على أن صفة مقرر لدى المجلس تستحق تعريفا أدق مبنيا على نمط ملائم للتعاقد يمكن من الحصول على الخبرات المطلوبة.

وعلى المستوى العملي، نظم المجلس اجتماعات على المستوى المحلي و الجهوي و الوطني، و أشرف على تظاهرات علمية مع مختلف الأوساط المهنية في كل جهات البلاد و خصوصا المدن الكبرى. وفي سياق تبيي إصلاح قانون المنافسة، برمج المجلس عددا من الاجتماعات على المستوى المركزي و المحلي من أجل التعريف بمضمون تعديل القانون 06-99 المتعلق بحرية الأسعار و المنافسة على ضوء الدستور الجديد للمملكة.

وتميزت سنة 2013 بمغادرة مقرر معين سنة 2011 على إثر عدم إمكانية القيام بمسطرة إحقاقه، كما أن إطارا آخر التحق بفريق عمل الكتابة العامة من أجل إنجاز مهام مصلحة الموارد البشرية و تدبير المسارات المهنية.

وعلى صعيد الدعم المؤسسي، سهر المجلس على تحسين كفاءاته و موارده البشرية، و الاستفادة الأمثل من ميزانيته.

العامة أو مديرية الدراسات و الإعلام.
وقد تطور حصيص المجلس سنة 2013 على الشكل التالي :

ويتوفر المجلس على 23 إطار من تكوينات مختلفة خصوصا في القانون و الاقتصاد يقومون اساسا بمهام المقررين، ومهام مختلفة لدى الكتابة

الحصص الإجمالية للمجلس

2013	2012	2011	2010	2009	
2	0	3	6	11	الإحاقات المسجلة سنويا
0	0	3	0	9	التوظيفات بواسطة العقود
1	0	2	3	1	المغادرات المسجلة سنويا
27	26	26	22	19	الحصيص الإجمالي 2009-2013

تطور المناصب الميزانية المخصصة

2013	2012	2011	2010	2009
5	5	5	5	10

عمليات الإلحاق

2013	2012	2011	2010	2009	
2	0	3	6	11	الإحاقات السنوية
1	0	2	3	1	المغادرات السنوية
15	14	14	13	10	الحصيص الإجمالي

◀ الميزانية :

بالتعبئة لتهيئ اللقاء السنوي للشبكة الدولية للمنافسة المبرمج خلال سنة 2014. وتشكل هذه التظاهرة الدولية حدثا بارزا يجسد أبعاد و تطور العلاقات الخارجية للمجلس، و إشعاعه داخل أسرة سلطات المنافسة عبر العالم.

❖ وبخصوص نفقات دعم المهام، بلغ المبلغ المؤدى 4 354 859 درهم، من أصل 6 651 000 المخصصة أي بنسبة 66%. ويهم هذا المبلغ مجموع النفقات الأخرى المرتبطة بالتكاليف العقارية (1 382 958 درهم)، ونفقات كراء المجلس (960 000 درهم)، و المكوس و واجبات الماء و الكهرباء و الاتصالات و البريد (568 000 درهم)، ونفقات العقار و معدات و أدوات المكتب (427 559 درهم)، و حظيرة السيارات (338 661 درهم)، و نفقات النقل و التنقلات و تعويضات المهام (486 875 درهم)، و ختاماً النفقات المختلفة (1 105 805 درهم) تشمل أساساً نفقات السلامة و الحراسة و التنظيف، ونفقات الاشتراك و التوثيق، وكذا نفقات طبع التقرير السنوي للمجلس. هذا التقرير الذي يحلل سير و أشغال التحقيق و الدراسات و التداول، و الذي يوزع على نطاق واسع في شكله الإلكتروني و الورقي على مختلف الفاعلين الاقتصاديين و الاجتماعيين.

بلغ المبلغ الإجمالي للميزانية المخصصة لمجلس المنافسة لسنة 2013 ما مجموعه 14 250 000 درهم. أما مجموع الالتزامات المؤداة خلال هذه السنة فقد ارتفع إلى 039.24 231 5 درهم مما يمثل 36% من الميزانية. ويمكن تقديم النفقات المنجزة على الشكل التالي:

❖ تم تخصيص مبلغ 6 740 000 درهم من ميزانية سنة 2013 إلى إنجاز دراسات حول وضعية المنافسة داخل القطاعات الهامة أو ذات الأولوية، غير أنه لم يتم صرف سوى مبلغ 722 040 درهم برسم الدراسات المنجزة التي كانت موضوع أيام دراسية أو ورشات عمل. وينبغي الإشارة إلى أن المجلس يتجه نحو إنجاز دراسات داخلية يتكلف بها أطره، وذلك من أجل التوفر الأفضل على الأدوات و المؤشرات اللازمة لتتبع الأسواق من جهة، و إعداد القواعد المثبتة للتحقيق و التوثيق بالنسبة لطلبات الرأي التي ستطرح مستقبلاً على المجلس من جهة أخرى.

❖ في مجال نفقات تنظيم المؤتمرات و الندوات، ارتفع المبلغ الإجمالي إلى 154 140 درهم. وتوجه هذه النفقات نحو دعم سياسة التحسيس المتبعة من طرف المجلس بخصوص قواعد المنافسة و مزايا سيادة النظام التنافسي. غير أن سنة 2013 تميزت أساساً

الميزانية والالتزامات المؤداة 2009 - 2013

2013	2012	2011	2010	2009	العناوين
14,25	14,25	19,34	15,00	15,00	المبلغ المخصص (بملايين الدرهم)
4.354.859	3.744.070,67	3.262.269,06	3.994.601,58	2.479.775,11	دعم المهام
154.140	535.750,00	934.287,59	759.122,36	6.694.01,60	تنظيم المؤتمرات و الندوات
722.040	1.729.056,00	2.910.120,00	1.231.200,00	0,00	الدراسات و الأبحاث و الخبرات
0,00	0,00	5.089.375,00	0,00	0,00	بناء المقر
5.231.039,24	6.008.876,67	12.196.078,65	5.984.923,94	3.149.176,71	مجموع الالتزامات المؤداة

المصدر: الكتابة العامة/القسم المكلف بالشؤون الإدارية و المالية

يمكن عمل المقرر لتهيئ مداوات المجلس الدورة من التأكد بأن الحجج الموضوعية وحدها هي التي ستؤخذ بعين الاعتبار من أجل تكوين رأي، وهكذا يمكن لأعضاء المجلس الإدلاء بملاحظاتهم قبل البت في الخلاصات و التوصيات.

وهكذا يجب على المقرر الاستكمال المتواصل لمعارفه و أدوات التحقيق و المقاربة. فبالإضافة إلى تكوينه الأساسي فإن درجة فهمه و تحكمه في الملف المدروس مشروطة بمدى توفر المعلومة الجوهرية و الإجمالية الكفيلة بدعم أدوات التحليل للتصرفات و المواقف في السوق المعني. ولذلك يحرص المجلس على تحيين و إغناء برنامج واسع للتكوين لفائدة المقررين على وجه الخصوص و الأطر بشكل عام، كما انه يتم دعم فكرة تخصيص ميزانية للتكوين و التكوين المستمر.

وهناك جانب آخر أساسي لدور المقرر بالنسبة للذين يتم الاستماع إليهم، أو الذين يطلعون على حججه عبر الآراء الصادرة خلال الدورات، وبما أنه ينشر نمطا للتفكير و التحليل حول سير المنافسة ويعرف رسميا بوضعية الاجتهاد و آفاق تطوره المنشود فإنه بالتالي يساهم في ولوج قانون المنافسة، و يدعم تفكير المجلس، و يؤثر على مواقف استراتيجيات الفاعلين الاقتصاديين.

وخلال سنة 2013، اعتمد التكوين على تدريس الإنجليزية بهدف تحسين المؤهلات اللغوية لأطر المؤسسة، من أجل تمكينهم من المساهمة الفعالة في اللقاءات الدولية حول قانون و اقتصاد المنافسة، و الاطلاع على مصادر التوثيق الرئيسية في ميدان الفقه و الاجتهاد التنافسي.

وعلى المستوى الخارجي، استفاد المقررون من ثلاث عمليات للتكوين :

أ- تكوين لدى سلطة المنافسة النمساوية لفائدة ثلاثة أطر من المجلس في إطار التعاون بين مجلس المنافسة المغربي و نظيره النمساوي. و انصبت المحاور الرئيسية لهذا التكوين لمدة 3 أيام على المواضيع التالية:
الاستغلال التعسفي للوضع المهيمن - برامج العفو - التفتيش المفاجئ.

كما أن سنة 2013 تميزت أيضا بإنجاز دراسات تقنية أولية من أجل بناء المقر الاجتماعي الجديد للمجلس، في انتظار التخصيص الإضافي لميزانية للاستثمار تمكن من انطلاق أشغال التشييد. وقد تم هذا العمل الأولي تحت إشراف رئيس المجلس على أساس تقييم الحاجيات من فضاءات المكاتب و الاجتماعات، حيث كان الاعتماد على عدد من السيناريوهات كقاعدة للتقييم و الاستشراف.

وفي إطار السهر على التهيئة ضمن مساحة القطعة الأرضية المقتناة من طرف المجلس سنة 2012 من جهة، و اعتبارا للمعايير الجاري بها العمل في مجال تشييد البنايات العمومية من جهة أخرى، يتوفر المجلس الآن على دراسة تقنية كاملة قد تيسر الانتقال نحو مرحلة إنجاز مقر المجلس بحي الرياض.

وشارك المجلس للمرة الثانية، إلى جانب المجلس الوطني لحقوق الإنسان و الهيئة المركزية للوقاية من الرشوة، في دورة 2013 للمعرض الدولي للنشر و الكتاب.

وأخذا بعين الاعتبار طبيعة العلاقات الاقتصادية للمغرب مع شركائه بالخارج، أشرف المجلس و شارك في عدد من اللقاءات مع سلطات المنافسة عبر العالم. ومن جهة أخرى، حرص المجلس على التمثيل المنتظم في مختلف تظاهرات المنظمات الدولية المنعقدة سنة 2013 حول مواضيع ذات علاقة بالمنافسة، وخصوصا مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، و الشبكة الدولية للمنافسة، وكذا تلك المنظمة من طرف بلدان BRICS، و اللقاء السنوي للفدرالية العامة لمجالس التنافسية، و المنظمة الإسلامية للتجارة، و المنتدى الأورو - متوسطي للمنافسة.

◀ التكوين :

يشكل تكوين المقررين و الأطر العليا لمجلس المنافسة قصد دعم مؤهلاتهم إحدى الاهتمامات الكبرى، فإذا كان المقرر ينور أعضاء المجلس حول طبيعة الإحالة و رهانات الملف و الاستنتاجات و مشاريع الخلاصات و التوصيات التي تبدو له ملائمة فإنه يتوجه أيضا إلى الأطراف، و

ومن جهة أخرى ومنذ الإعلان عن دسترته، اعتمد المجلس على مقاربة تشاركية لدى صناع الرأي و أصحاب القرار السياسي من أجل التسريع بمسلسل إصلاح القانون المتعلق بالمنافسة، وحثهم على الانخراط في مستلزم إصلاح القانون 06-99.

ولأجل ذلك، تم وضع برنامج عمل يهم كافة الاطراف المعنية بهذا الورش، حيث تجسد في سلسلة من اللقاءات و التظاهرات العلمية. وبحضور الفاعلين المعنيين، تم تبادل آراء مثمرة حول إشكاليات ذات طبيعة مؤسساتية أو ذات علاقة بقضايا مرتبطة بقانون و اقتصاد المنافسة.

وينبغي التنكير بأن مجلس المنافسة اختار منذ تنصيبه إشراك وسائل الإعلام في كافة عمليات التحسيس حتى تشكل وسيلة لربط التواصل مع الرأي العام.

ب- زيارة تكوين لفائدة ثلاثة أطر للمجلس لدى سلطة المنافسة البولونية من أجل تكوين لفائدة ثلاثة أطر للمجلس من أجل تطوير كفاءاتهم في مجال معالجة الإحالات و المساطر بخصوص بعض حالات الاستغلال التعسفي للوضع المهيمن، و التركيزات، و مساعدات الدولة (3 أيام).

ج- في إطار برنامج TAEIX قام خبير لسلطة المنافسة الفرنسية بتكوين حول مراقبة التركيزات بهدف الإطلاع على التقنيات العملية لمعالجة و مراقبة التركيزات، وذلك في شكل حالات و أمثلة ملموسة (3 أيام).

◀ استراتيجية التواصل :

خلال سنة 2013، واصل المجلس في مجال عمليات التواصل حملة التحسيس و الإعلام الموجهة لنشر ثقافة المنافسة لدى مختلف أوساط النشاط الاقتصادي ووسائل الإعلام من أجل إرساء صورته ودعم مشروعيته.

عمليات التواصل الأساسية

نوع عمليات التواصل	الندوات الصحفية للرئيس	استجابات الصحافة للرئيس	المقالات ذات العلاقة بنشاط المجلس	الندوات التلفزيونية و الإذاعية للرئيس	النشرات الإعلامية
العدد	8	6	155	3	20

3.2 - الأنشطة الوطنية :

♦ **24 شتنبر 2013 :** ورشة لتقديم نتائج الدراسة حول قطاع الإتصال السمعي البصري.

♦ **10 أكتوبر 2013 :** الدورة السابعة و العشرون للمجلس (ندوة صحفية).

◀ المشاركة في التظاهرات الوطنية :

♦ **17 يناير 2013 :** مداخلة لرئيس مجلس المنافسة حول موضوع « دور و إختصاص مجلس المنافسة » خلال الندوة التي نظمت من طرف كلية العلوم القانونية و الاقتصادية و الإجتماعية بأكادال.

♦ **31 يناير 2013 :** المناظرة الوطنية حول إصلاح قطاع النقل الطرقي العمومي، المنظمة من طرف وزارة التجهيز و النقل.

♦ **01 فبراير 2013 :** ندوة نظمتها وزارة العدل و الحريات حول موضوع : «تأهيل قضاء الأعمال » بطنجة .

♦ **02 فبراير 2013 :** لقاء نظمته فرق الأغلبية بالبرلمان حول موضوع : « الأمن و الديمقراطية في جهة المغرب العربي » بمراكش.

♦ **05 فبراير 2013 :** اليوم الدراسي الذي نظمه المجلس الوطني لحقوق الإنسان بشراكة مع الكنفدرالية العامة لمقاولات المغرب، حول موضوع: « المقاول و حقوق الإنسان بالمغرب » .

♦ **05 فبراير 2013 :** اليوم الدراسي حول إصلاح نظام المقاصة، المنظم من طرف الفرق البرلمانية التي تشكل الأغلبية داخل مجلس النواب.

نظم مجلس المنافسة عدة لقاءات و أنشطة وطنية ترمي أساسا إلى التعريف بالمجلس و اختصاصاته و كذا آفاقه المستقبلية. كما ساهم المجلس بمدخلاته في العديد من التظاهرات الوطنية المنظمة من طرف القطاعات الوزارية أو الأوساط المهنية و الجمعوية.

◀ تنظيم التظاهرات الوطنية :

♦ **17 يناير 2013 :** طاولة مستديرة حول الفصل 166 من الدستور الذي إرتقى بمجلس المنافسة إلى مؤسسة دستورية مستقلة للحكومة بمناسبة الذكرى الرابعة لإعادة إنطلاقته.

♦ **20 فبراير 2013 :** ورشة لتقديم نتائج الدراسة المتعلقة بالمنافسة في المهن الحرة المقنتة.

♦ **25 فبراير 2013 :** الدورة الرابعة و العشرون للمجلس (ندوة صحفية).

♦ **04 مارس 2013 :** ورشة لتقديم نتائج الدراسة حول المنافسة في القطاع البنكي، المنجزة من طرف مكتب الدراسات « MAZARS ».

♦ **28 ماي 2013 :** الدورة الخامسة و العشرون للمجلس.

♦ **28 يونيو 2013 :** الدورة السادسة و العشرون للمجلس.

- ◆ **12 و 13 فبراير 2013** : المناظرة الوطنية الأولى للحكامة التي نظمتها وزارة الشؤون العامة والحكامة.
- ◆ **من 11 إلى 15 مارس 2013** : الأيام الوطنية للمستهلك، المنظمة من لدن وزارة الصناعة والتجارة والتكنولوجيات الحديثة.
- ◆ **15 مارس 2013** : اليوم العالمي لحماية المستهلك ، المنظم من لدن الجمعية المغربية للمستهلكين بفاس ، تحت شعار: « حرية الأسعار في ظل أية منافسة » .
- ◆ **من 29 مارس إلى 07 أبريل 2013** : الدورة 19 للمعرض الدولي للنشر و الكتاب (بتلاث محاضرات تتعلق بالمواضيع التالية) :
- ◆ **30 مارس** : « مجلس المنافسة: من الطابع الاستشاري إلى النظامة ».
- ◆ **03 أبريل** : « تقديم نتائج الدراسة المتعلقة بالمواد المدعمة في إطار نظام المقاصة ».
- ◆ **07 أبريل** : « المنافسة في قطاع التأمين و رفاه المستهلك ».
- ◆ **30 مارس 2013** : الندوة الوطنية، المنظمة من طرف المرصد الوطني لحقوق الناخب بشراكة مع كلية العلوم القانونية و الاقتصادية و الإجتماعية -السويسية- الرباط، تحت عنوان : « نحو رؤية شمولية لإصلاح نظام المقاصة » .
- ◆ **03 أبريل 2013** : اللقاء المنظم من طرف الجمعية المغربية للعلوم الاقتصادية بكلية العلوم القانونية، الاقتصادية و الإجتماعية بأكادال، حول موضوع : « مجلس المنافسة، من هيئة إستشارية و إنجاز الدراسات إلى النظامة » .
- ◆ **19 أبريل 2013** : اللقاء الدراسي حول مشروع القانون المتعلق بالحق في الولوج إلى المعلومة، المنظم من طرف الشبكة المغربية من أجل الحق في الحصول على المعلومة.
- ◆ **29 و 30 أبريل 2013** : المناظرة الثانية الوطنية حول الجبايات، المنظمة من لدن وزارة الاقتصاد و المالية .
- ◆ **06 يونيو 2013** : الندوة المنظمة من طرف المعهد الملكي للدراسات الإستراتيجية ، تحت شعار : « تفعيل الدستور: تأثير الحكامة على السياسات العمومية بالمغرب ».
- ◆ **13 يونيو 2013** : المناظرة الوطنية حول « الحق في الحصول على المعلومات: رافعة للديمقراطية التشاركية ».
- ◆ **11 و 12 شتنبر 2013** : ورشة تكوينية حول « تنمية المهارات القيادية في مجال التحقيقات » ، المنظم من طرف الهيئة المركزية للوقاية من الرشوة.
- ◆ **12 شتنبر 2013** : الندوة الوطنية لتقديم مشروع تقرير حول أهداف الألفية للتنمية 2012 ، المنظم من لدن المندوبية السامية للتخطيط.
- ◆ **13 و 14 شتنبر 2013** : الندوة الدولية السابعة حول المالية العمومية تحت شعار: « أية آفاق إستراتيجية لقيادة الإصلاحات في مجال المالية العمومية بالمغرب و فرنسا؟ » ، المنظمة من طرف وزارة الاقتصاد و المالية بشراكة مع المؤسسة الدولية للمالية العمومية (FONDAFIP).
- ◆ **21 شتنبر 2013** : بمناسبة اليوم العالمي للحق في الحصول على المعلومة، شارك المجلس في اليوم الدراسي المنظم من طرف كل من النقابة الوطنية للصحافة المغربية، ومنظمة حريات الإعلام و التعبير و الجمعية المغربية لمحاربة الرشوة- ترانسبيرانسي المغرب- تحت عنوان: « من أجل قانون ناجح للحق في الحصول على المعلومة، و تدابير فعالة لترسيخه » .
- ◆ **27 و 28 شتنبر 2013** : المناظرة الدولية حول موضوع : « المحاكم الدستورية في البحر الأبيض المتوسط » المنظم من طرف المدرسة الوطنية للإدارة بتعاون مع وزارة الشؤون الخارجية و التعاون، المجلس الدستوري، المجلس الوطني لحقوق الإنسان، مؤسسة هانس سيدل Hanns Seidel و الجمعية المغربية للقانون الدستوري.
- ◆ **07 و 08 أكتوبر 2013** : ندوة حول موضوع : « الإستهلاك و المستهلك في وسائل الإعلام العربية » المنظم من طرف المنتدى المغربي للمستهلك.
- ◆ **03 دجنبر 2013** : اللجنة التوجيهية لمبادرة الشرق الأوسط و شمال إفريقيا MENA و منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية OCDE ، للحكامة و الإستثمار من أجل التنمية في موضوع : « تكثيف التدابير الجهوية و الوطنية لتعزيز الثقة في المؤسسات و تطوير النمو ».
- ◆ **من 03 إلى 05 دجنبر 2013** : الندوة الخامسة للحوار الضريبي الدولي، تحت شعار: « الضرائب و العلاقات بين الحكومات » .
- ◆ **06 دجنبر 2013** : اللقاء الوطني المنظم من طرف المعهد القضاء المغربي، تحت شعار: « أثر التدابير الجديدة لحماية المستهلكين على القانون و ممارسة القرض العقاري ».

4.2 - الأنشطة على الصعيد الدولي :

أ) الشبكة الدولية للمنافسة

في إطار أنشطته على الصعيد الدولي، انصبت مجهودات المجلس أساسا على الشبكة الدولية للمنافسة على اعتبار المغرب بلدا مضيفا للقائنها السنوي من 22 إلى غاية 25 أبريل 2014 بمراكش.

وهكذا يجب التأكيد أن اللقاء السنوي للشبكة الدولية للمنافسة يشكل إحدى اللقاءات الرئيسية لخبراء قانون و اقتصاد المنافسة و أهمها، و يجمع حوالي 600 مشارك.

و بالإضافة إلى الجانب اللوجستيكي الهام اعتبارا لحجم اللقاء، و إنشاء موقع إلكتروني خاص بالحدث، يساهم مجلس المنافسة في إعداد البرنامج العلمي لهذا اللقاء المتميز، و يلعب دور المنسق بين مختلف رؤساء مجموعات العمل: الترافع - مراقبة التركزات - الاستغلال التعسفي لوضع مهيمن - الاتفاقات - نجاعة سلطات المنافسة.

أشغال هذا اللقاء هذه السنة حول موضوع «سياسة المنافسة في برنامج التنمية العالمية».

(ج) المنتدى الأورو - متوسطي للمنافسة

شارك مجلس المنافسة كعضو مؤسس للمنتدى الأورو - متوسطي للمنافسة في تنظيم ورشتين خلال هذه السنة من طرف المنتدى.

وهكذا تم تنظيم الورشة الأولى على هامش الدورة الثالثة عشرة للمجموعة بين-حكومية للخبراء في قانون و سياسة المنافسة بجنيف خلال شهر يوليوز 2013 من طرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية حول موضوع «التنافس، تحديات المنافسة في البلدان النامية و المنبثقة مع التأكيد على دور وسائل الإعلام». وخلال هذه الورشة تمت ضمن مائتين مستديرتين مناقشة الإشكاليات التالية :

◀ الترافع إزاء المقاولات الخصوصية.

◀ الترافع إزاء المشرعين و أصحاب القرار و المقننين القطاعيين.

أما الورشة الثانية فقد انعقدت بتونس خلال شهر نونبر 2013 بتعاون مع سلطة المنافسة التونسية حول «العلاقات بين سلطات المنافسة و المقننين القطاعيين».

(د) المؤتمرات الدولية

خلال سنة 2013، ساهم المجلس في أشغال عدد من اللقاءات يمكن تقديمها على الشكل التالي:

❖ المؤتمر الدولي حول المنافسة المنظم من طرف السلطة الألمانية للمنافسة ببرلين (مارس 2013).

❖ الندوة الدولية حول المنافسة المنظمة من طرف السلطة الباكستانية للمنافسة بإسلام آباد (مارس 2013).

❖ المؤتمر الدولي حول المنافسة المنظم من طرف بلدان BRICS (البرازيل - روسيا - الهند - الصين - إفريقيا الجنوبية) بنينودلهي (نونبر 2013).

❖ ندوة حول المنافسة في البلدان الإفريقية منظمة من طرف المنتدى الشامل للمنافسة «بكاباون» (دجنبر 2013).

❖ ندوة حول قانون و سياسة المنافسة في البلدان الأعضاء في المنظمة الإسلامية للتجارة (دجنبر 2013).

(هـ) الشراكات

باشر مجلس المنافسة خلال شهر يناير 2013 إعداد أرضية للتعاون مع السلطة الأمريكية للمنافسة عبر سفارة الولايات المتحدة الأمريكية بالرباط. وفي هذا الإطار، تمت دعوة مجلس المنافسة للمساهمة في برنامج التبادل مع الولايات المتحدة الأمريكية في موضوع «التجارة و الاستثمارات» (أواسط ماي - أواسط يونيو 2013).

ومن جهة أخرى، جرت العادة أن يختار البلد المضيف بالإضافة إلى الموضوعات المحفوظ بها بالنسبة لمجموعات العمل الخمس للشبكة، موضوعا بشكل واجهة للملتقى ويحمل اسم المشروع الخاص للسنة. وقد اختار المجلس معالجة موضوع «المؤسسات العمومية و قانون المنافسة»، حيث تم الإجماع عليه من طرف اللجنة المديرية للشبكة الدولية للمنافسة عند عرض المشروع من طرف المجلس خلال شهر أبريل 2013 بباريس.

ويتحدد المشروع في المؤسسات العمومية المنشأة للسهر على أن يكون منتج (أو خدمة) قابلا للولوج كونيا.

واعتمد إنجاز هذا المشروع في البداية على التحليل الوثائقي للأبحاث الموجودة المتعلقة بالموضوع (خصوصا وثائق منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية، و مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، و الشبكة الدولية للمنافسة...)، ثم على استمارة استهدفت كافة سلطات المنافسة الأعضاء في الشبكة. وهذا كله من أجل الإجابة عن الأسئلة المطروحة على المجلس بالنسبة لتطبيق قانون المنافسة على المؤسسات العمومية، و خصوصا :

◀ هل يمكن الحديث عن خصوصية المؤسسات العمومية في مواجهة قواعد قانون المنافسة؟

◀ ماهو نمط النظام الملائم لضمان تطبيق نابع لقواعد المنافسة على مؤسسات القطاع العام؟

◀ ماهي الوضعية التي تبرر الاعتراف باستثناءات لفائدة المؤسسات العمومية؟

◀ ماهي تجارب مختلف البلدان في المجال عبر اجتهاد و ممارسة سلطات المنافسة في ميدان تطبيق قانون المنافسة و الترافع؟

وسيتم تقديم هذا البحث في مراكش بتاريخ 23 أبريل 2014.

في هذا السياق تمت دعوة المجلس للمساهمة في ورشة «الترافع دعامة للتغيير» المنظمة من طرف الشبكة الدولية للمنافسة خلال شهر دجنبر 2013 «بروما»، وانصبت مداخلة المجلس حول التجربة المغربية في المجال.

ولابد من التذكير بأن اللقاء السنوي للشبكة لسنة 2013 تم تنظيمه من طرف سلطة المنافسة البولونية خلال شهر أبريل في «فارسوفيا»، وقد شكل فرصة بالنسبة لمجلس المنافسة كمنظم للقاء السنوي لسنة 2014 من أجل تقديم شريط مؤسسي، و إلقاء رئيسه لكلمة في حفل الاختتام.

(ب) منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية و مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية

على غرار السنوات المنصرمة، ساهم المجلس في أشغال المنتدى الشامل للمنافسة المنظم من طرف منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية بباريس خلال شهر فبراير 2013. وقد تم الاحتفاظ بمداخلة المجلس حول موضوع «المنافسة و الفقر» ونشرت بالموقع الإلكتروني للمنظمة.

كما شارك في أشغال الدورة الثالثة عشرة للمجموعة بين - حكومية للخبراء في قانون و سياسة المنافسة المنظمة بجنيف من طرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية خلال شهر يوليوز 2013. وتمحورت



1.3- رأي مجلس المنافسة عدد 13/33 في 25 فبراير 2013 بشأن تحرير أسعار الأدوية البيطرية

2- كيفية أداء سوق الادوية البيطرية

يعرف سوق الادوية عدة مراحل :

- ◆ مرحلة الموافقة على المنتج، التي تؤدي إلى الترخيص بالتسويق من طرف وزارة الصحة ووزارة الفلاحة التي تشرف على المكتب الوطني للسلامة الصحية للمنتجات الغذائية، وإلى تحديد ثمن البيع العمومي (PPM) من طرف وزارة الصحة.
- ◆ المرحلة الثانية هي مرحلة التصنيع أو الاستيراد وذلك من طرف 22 شركة صيدلية بيطرية.
- ◆ المرحلة الثالثة وهي مرحلة التسويق بالجملة أو بالتقسيط من طرف المقسطين المصنفين قانونيا، وهم :
 - البائعون بالجملة، وهم صيدليون، ويقومون بتوزيع ما يقرب من 30% من الأدوية البيطرية، نصفها عبر الصيدليات والنصف الآخر عبر البيطريين.
 - المرخصون الآخرون لبيع الادوية البيطرية ضمن القانون 21.80 المذكور أعلاه، أي الصيادلة الذين يقومون بتوزيع 15% من الأدوية، والأطباء البيطريون الذين يوزعون 70% من الادوية، والمصالح التقنية التابعة لوزارة الفلاحة وكذلك مصالح معهد الحسن الثاني للفلاحة والبيطرة.

3- العرض في سوق الادوية البيطرية

العرض في سوق الادوية البيطرية يتضمن الادوية المصنعة محليا والادوية المستوردة، أغلبها من الاتحاد الأوربي، وتشرف على هذا العرض 22 شركة، منها 9 شركات تصنيع الادوية و 21 تعمل في الاستيراد والتوزيع. وعرف عدد الشركات ارتفاعا مهما، حيث كان لا يتجاوز 4 شركات سنة 1990، ويرجع ذلك الارتفاع للزيادة في الطلب، خاصة في ميدان تربية الحيوانات والطيور.

لكن، رغم ارتفاع عدد الشركات الدوائية البيطرية، أربع شركات تحصل على 55% من الرقم الإجمالي للمبيعات في هذا السوق، يرجع هذا لأقدمية هذه الشركات وإلى تحكمها في سوق اللقاحات وهي أعلى الادوية.

ويرتفع الرقم الإجمالي للمبيعات في قطاع الادوية البيطرية إلى 619 مليون درهم، أي بارتفاع بمعدل 15% خلال الفترة 2006-2009، ويرجع ذلك إلى ارتفاع الإنتاج الوطني بمعدل 23%، في حين لم يرتفع رقم المستوردات إلا بـ 9%.

ويشمل العرض 1472 إختصاصات صيدلية بيطرية (هذا الرقم لم يتجاوز 185 سنة 1986)، وتنتمي هذه الإختصاصات إلى مختلف فصول علاجية وإلى علاج مختلف الحيوانات.

هذا التنوع في العرض يوجد في عروض أغلب الشركات.



مقدمة

طلبت الجمعية الوطنية لشركات الصيدلة البيطرية رأي مجلس المنافسة بشأن تحرير أسعار الادوية البيطرية طبقا لمقتضيات القانون 06-99 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة، حيث كان من المرتقب تحرير أسعار المواد والخدمات ذات الأسعار المقننة وذلك خمس سنوات بعد نشر القانون.

إلا أن هذا التحرير، الذي يهم الادوية البيطرية كذلك، تم تأجيله من طرف السلطات العمومية. من جهة أخرى، فالجمعية الوطنية لشركات الصيدلة البيطرية ترى أن تحرير هذه الأسعار سيجعل طريقة التعامل في السوق شرعية، لأنه في أرض الواقع أثمان الادوية البيطرية حرة وخاضعة للتفاوض بين العرض والطلب.

وبما أن حرية الأسعار مسألة أساسية للمنافسة، فإن هذه الإحالة تستجيب للفصل 15 من القانون 06-99 كما أن الجمعية المدعية تستجيب للمعايير القانونية، فقد اعتبر الطلب مقبولا من طرف مجلس المنافسة.

1- تحليل سوق الادوية البيطرية

سيتم تحليل هذا السوق عبر تحديده وتعريف هيكلته وتقييم العرض والطلب والتنافسية في هذه السوق.

1- السوق المرجعي

تم تحديد الدواء البيطري في القانون 21.80 المتعلق بممارسة الطب والجراحة والصيدلة البيطرية في القطاع الخاص كمادة أو إعداد لديه إختصاصات علاجية أو وقائية تهم أمراضا تؤذي الحيوانات، وكذلك المواد التي يمكن استعمالها من أجل الكشف الطبي.

فيما يخص تحديد سوق المنتجات المعنية، فهي جميع الادوية المتسوقة بشكل شرعي في المغرب، سواء كانت منتجة في المغرب أو مستوردة.

أما بالنسبة إلى تحديد السوق على المستوى الجغرافي، وبما أن مسألة تقنين أسعار الادوية البيطرية تهم التراب الوطني كاملا، فإن السوق الجغرافي هو السوق الوطني.

2-2 موقف المهتمين في قطاع الأدوية البيطرية

دعمت الجمعية الوطنية لشركات الصيدلة البيطرية طلبها رأي المجلس في قضية تحرير أسعار الأدوية البيطرية بالعناصر التالية :

- ♦ تجاوز مدة تقنين الأئمة المحددة في خمس سنوات ضمن القانون 06-99، وذلك منذ 2006.
- ♦ ضرورة تمييز المسطرة القانونية بين الأدوية البيطرية و الأدوية المستعملة في مجال العلاج البشري، فالجمعية تعتبر أن الأدوية البيطرية عنصر من العناصر اللازمة في تربية المواشي والطيور وأن ثمنها يخضع إلى حرية السوق.
- ♦ العواقب الإدارية وطول الإجراءات لتحديد الأئمة التي تعيق في بعض الأحيان العرض وإرضاء بعض الطلبات المحددة.
- ♦ طريقة تحديد الثمن حاليا تؤدي إلى أئمة مرتفعة بالنسبة للدول المجاورة، مما يشجع التهريب وبيع الأدوية عبر الأسواق السوداء.
- ♦ وأخيرا فتح تحرير أسعار الادوية سوف يقنن واقع السوق حيث يخضع الثمن لحرية العرض والطلب، وذلك قد يؤدي إلى تحسين العلاقات ما بين مربي المواشي والطيور والبيطرة بعد التخلي عن المساومة في اختيار البيطري.

بالنسبة لوزارة الفلاحة فقد أخذت موقفا مؤيدا لتحرير أسعار الادوية البيطرية منذ 2004 وأدلت بطلب في هذا الصدد للجنة الوزارية للأسعار. في سنة 2010، أجرت وزارة الفلاحة دراسة حول الموضوع كانت استنتاجاتها موازية لتحرير الأسعار وذلك لفائدة الاستثمار والابتكار والمنافسة و تحسين الخدمات البيطرية وتتبع ومراقبة الادوية.

من جهته، يعتقد مدير إدارة الدواء والصيدلة في وزارة الصحة أن تحرير الأسعار قد ينعكس سلبيا إلى مراقبة الأدوية خاصة أن النظام الحالي يسمح للبيطرة بتوزيع الادوية. ويضيف أنه يمكن تحرير هوامش الربح المقننة بالنسبة للبيع بالجملة وبالتقسيط.

فيما يخص المجلس الوطني لهيئة البيطرة، فهو متفق مع مبدأ تحرير أسعار الأدوية ولكن على شرط وضع بعض التدابير المصاحبة كتحديد ثمن مرجعي باتفاق مع الإدارة وتسجيله على أغلفة الادوية، وكذا فرض وضع فواتير مفصلة على جميع المعاملات وأخيرا خلق مجلس لتتبع قانون الأسعار الجديد الخاص بالأدوية البيطرية والذي سوف يكون مكلفا بتقييم القانون وملائمته مع القوانين الأخرى منها قانون المنافسة.

من جهتهم، أكد مربو الطيور أن تحرير أسعار الأدوية التي تمثل ما بين 3% إلى 6% من سعر التكلفة في ميدانهم، سوف يؤدي إلى رفع المردودية عبر تخفيض التكلفة وكذلك تحسين جودة العلاقة ما بينهم وما بين البيطريين ومكافحة سوق الادوية المهربة.

فيما يخص مربو الاغنام والماعز، تكلفة العلاج غالبا ما تكون عالية، وبما أن معظم المربين لهم قطعات محدودة، فلم تكن لهم قدرة مساومة كبيرة لتخفيض سعر الادوية. مما يجعل ممثلي الجمعية الوطنية لمربي الاغنام والماعز يقولون أن تحرير أسعار الأدوية سوف تؤدي إلى تقنين الوضع الحالي وإلى تخفيض الأسعار لفائدة جميع المستهلكين.

فما عدا اللقاحات، توجد من 4 إلى 30 اختصاصات صيدلانية بيطرية لكل عنصر نشيط، وكل الشركات تعرض مختلف الأدوية، مما يجعل العرض متنوعا وقابلا للإستبدال من طرف مربو المواشي، وهم المستهلكون الأساسيون.

فيما يخص اللقاحات، فتصنيعها وتوزيعها يستلزم استثمارات وتجهيزات محددة، مما يجعل تصنيع اللقاحات محتكرا لمدة طويلة من طرف شركة «بيوفارما»، وهي شركة عمومية خلقت من أجل تصنيع اللقاحات لمكافحة الامراض المعترية قانونيا معدية، والتي تصنع كذلك لقاحات ضمن تعاقدات خاصة مع شركات أخرى.

4- الطلب

تربية المواشي والطيور، خاصة الدجاج، تشكل 80% من الطلب في سوق الأدوية البيطرية. وقد يعرف هذا الطلب ارتفاعا في السنوات القادمة حيث أن مخطط المغرب الأخضر يضم تشجيعات خاصة بتربية المواشي والطيور.

وتغطي الصناعة المحلية 75% من حجم الطلب 37% من قيمته إلا أن نسبة نمو الصناعة المحلية (26%) تفوق نسبة نمو الطلب، مما يوحي بتطوير الصناعة المحلية وقدرتها لإستقطاب الاستثمارات وخلق فرص الشغل في هذا القطاع.

II - إشكالية تقنين أئمة الادوية البيطرية

ثمن الادوية البيطرية مقنن فهي أحد المواد والخدمات المقننة الثمن حسب أحكام القانون 06-99، وثمنها محدد كالأدوية المخصصة للعلاج البشري، من طرف الإدارة حسب القانون 04-17.

2-1 عدم احترام الثمن القانوني في السوق

رغم أن أسعار الادوية مقنن ومحدد، فإنها في الواقع لم تخضع إلا إلى قانون العرض والطلب، حيث أن الادوية تعتبر عنصرا من العناصر اللازمة في تربية المواشي والطيور.

وبما أن العرض متنوع وقابل للإستبدال، تتنافس الشركات الصيدلية ما بينها عبر منح مجانيات لتخفيض ثمن البيع والحفاظ أو تطوير حصتها في السوق.

إذا اعتبرنا هامش الربح المقنن بالنسبة للبيع بالجملة (10%) وبالتقسيط (30%)، فإن الشركات الصيدلانية تلزم ببيع الأدوية بـ 63% من الثمن المقنن (PPM). إلا أنه بموجب المجانيات، ينخفض ثمن البيع إلى حد 25.2% من الثمن القانوني بالنسبة للأدوية المصنعة محليا وإلى 45% من الثمن المقنن بالنسبة للأدوية المستوردة.

وتعكس نسبيا هاته الإنخفاضات على المستهلكين الذين يشترون الأدوية بسعر يتراوح ما بين 60% و 90% من السعر المحدد.

وهكذا، يدرك البيطريون هامش ربح يتراوح بين 7.5% و 64.8% من ثمن الأدوية المستعملة، إلا أن هذا الربح يغطي جميع الأتعاب وتكاليف علاج المواشي والطيور.

فالسعر المحدد قانونيا لم يستعمل إلا للتفاوض ما بين الشركات الصيدلانية والبيطرة من جهة، وما بين البيطرة ومربي المواشي والطيور من جهة أخرى.

التصريحات الضرائبية، حيث لم يتم التصريح بالمجانبات المعطاة للبيطريين.

◆ نظام تحديد أسعار الادوية له انعكاسات سلبية على العرض، حيث غالبا ما يؤدي إلى أسعار مرتفعة جدا قد تشجع الأسواق الموازية الغير الرسمية، وتعاكس الابتكار وتقلص قدرة الشركات الصيدلانية على تنويع عرضها.

◆ لن يؤدي تحرير أسعار الادوية البيطرية إلى تقليص في الجودة حيث تخضع مراقبة الجودة إلى معايير وقوانين خاصة مستقلة تماما عن الأئمة.

VI- التوصية

نظرا للإنعكاسات الإيجابية المرتقبة لتحرير الأسعار على التنافسية في سوق الادوية البيطرية، وعلى تنوع العرض وعلى الجودة، وبأن تحرير السوق قد يعزز الشفافية في هذا القطاع، وملحا على ضرورة الحفاظ على الترتيبات القانونية الخاصة بمراقبة الجودة وتتبع خصائص الادوية،

يوصي مجلس المنافسة بتحرير أسعار الادوية البيطرية وحذفها من قائمة الخدمات والمواد ذات السعر المقتن المحددة في قرار الوزير المنتدب لدى الوزير الاول المكلف بالشؤون الاقتصادية والعامرة رقم 2043.10 بتاريخ 13 يوليوز 2010.

2.3- ملخص رأي المجلس عدد 13/34 الصادر بتاريخ 25 فبراير 2013 المتعلق بطلبات العروض المعلنه من طرف بريد المغرب لإختيار متار خبير لأشغال تهيئة وبناء وترميم بعض وكالات بريد المغرب

◆ بخصوص تحديد السوق المرجعية :

فقد اعتبر المجلس أن السوق المعنية بطلب الاستشارة هي طلبات العروض المتعلقة باختيار متار لأشغال بريد المغرب. فالطالب هو بريد المغرب، والعارضون هم الشركاء المتنافسة المتعده في المناقصة.

◆ بخصوص الأطراف المعنية بالإحالة فعدددهم ثلاثة :

• الجمعية الجهوية لمجلس الدراسات الهندسية لجهة تانسيفت، هي جمعية مهنية بدون هدف مادي، تنضوي في إطار ظهير 15 نونبر 1958، ومن خلال نظامها الأساسي فهي تسطر كأهداف لها الدفاع عن مصالح أعضائها، وضمان تمثيلهم أمام السلطات العمومية والخاصة. وتنظيم وتديبير كل الخدمات والمصالح المشتركة إلخ ، وفي هذا النسق تدافع عن شركة «Euro-Ingénierie».

• «Euro-Ingénierie» : هي شركة مجهولة الاسم أنشأت سنة 2007 يرتكز نشاطها حول إنجاز الدراسات التقنية والتدقيق والتحسيس ومتابعة القيس، والتفحيص والتقييم. الاستشارة والمساعدة التقنية والوساطة ثم الحكامة والخبرة.

• بريد المغرب : شركة مجهولة الاسم خاضعة لمقتضيات التشريع المتعلق بالشركات المجهولة الاسم وكذلك بالقانون رقم 07-08 المتعلق بتحويل بريد المغرب إلى شركة مساهمة. وتحدد المادة الثانية من هذا القانون أهم الأهداف التي يتعين على بريد المغرب

بالنسبة لوزارة الشؤون العامة والحكامة التي يعد من بين مهامها تحديد أسعار الخدمات والمواد المقتنة، والتي تترأس اللجنة الوزارية للأسعار، فقد عالجت ملف تحرير أسعار الادوية البيطرية مرتين، الاولى سنة 2006، حينما طالبتها الجمعية الوطنية لشركات الصيدلة البيطرية، نفس الهيئة المدعية في هذه الإحالة، تحرير الأسعار، اجتمعت مصالح الوزارة مع جميع الأطراف المهتمة التي وافقت على مبدأ التحرير إلا أن وزارة الصحة لم تعط موقفها بشكل رسمي، فلم يعط حينها أي استجابة للطلب. سنة 2010، توصلت وزارة الشؤون العامة والحكامة بطلب ثان لتحرير أسعار الادوية البيطرية، وهذا الطلب لا زال في مرحلة الدراسة.

III- الاستنتاجات

تحليل معطيات السوق تؤدي إلى الاستنتاجات التالية :

◆ سوق الادوية البيطرية يمكن اعتبارها تنافسية بالنظر لعدد الفاعلين وتزايدهم، وتنوع العرض وقدرة الاستبدال لمختلف أنواع الادوية. في هذا المجال، يمكن اعتبار أن تحرير الأسعار لن يؤدي إلى ارتفاع الأسعار.

◆ الأسعار المحددة قانونيا غير معمول بها في السوق، وإنما غالبا ما تكون أساس المساومة بين العارضين والطالبيين، هذا ما يؤدي إلى أئمة أدنى بكثير في بعض الحالات من السعر المحدد، ولكن يمكن أن يؤدي كذلك إلى تقليص

I- الإطار القانوني للإحالة :

توصل مجلس المنافسة برسالة بتاريخ 22 فبراير 2012، تقدمت بها الجمعية الجهوية لمجلس الدراسات الهندسية لجهة تانسيفت، بطلب من مكتب الدراسات التقنية والمراقبة «Euro-Ingénierie»، يتعلق الطلب حول شروط تقويت الصفقة المعلنه من قبل بريد المغرب حول اختيار متار خبير بالتدقيق لأشغال تهيئة وبناء وترميم بعض وكالات بريد المغرب.

حيث التهمت الجمعية المشار إليها أعلاه رأي المجلس بخصوص الشطط الذي يمكن أن تكون قد تعرضت له شركة «Euro-Ingénierie» من طرف بريد المغرب أثناء اسناد الصفقة المرتبطة بتنفيذ خدمة القيس.

◆ حول قبول طلب الجمعية :

قرر المجلس قبول طلب الجمعية لكونه يستجيب إلى شروط القبول المنصوص عليها في المادة 15 من القانون رقم 99-06 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة (المصلحة والصفة). لكن المجلس أوضح على أن بريد المغرب بقيامه بالإعلان عن هذه الصفقة لم يكن يزاول أعمال الإنتاج والتوزيع والخدمات لكنه كان يزاول عملا تديبيريا. ومن هذا المنطلق لم يكن للإحالة أن تدرس إلا من حيث المبدأ وذلك تماشيا مع مقتضيات الفقرة الثالثة من المادة 15 من القانون 99-06 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة.

العمومية لفتح الأطرقة. لكن محضر الاجتماع الذي توصل به المجلس لم يتضمن أي ملاحظة من هذا القبيل.

◀ بخصوص شكاية المتعهدين المتنافسين

يعطي نظام صفقات بريد المغرب لهذا الأخير إمكانية إلغاء طلب عروض في حالة شكاية مبنية على أساس قدمها متنافس في حالة تبين له أن أحد قواعد مسطرية لم يتم احترامها.

لاحظ المجلس على أن الشكايات المقدمة تتعلق بعدم «تطابق أحد المتعهدين لأحد الشروط» وليس حول «المسطرة» كما هو منصوص عليه في نظام صفقات بريد المغرب. كما أن أحد المرشحين Cabinet Hilmi لا يتوفر على شرط «خبير وطني» عن سنة 2011 تاريخ الإعلان عن طلب العروض، و لم يتقدم أي متنافس آخر بتقديم شكاية بخصوص مشاركة في طلب العروض.

◀ بخصوص الوثائق المثبتة قدرة «Euro-Ingénierie» ومؤهلاته في مجال القيس والعبر بالمتري والتحقيق :

اعتبر بريد المغرب على أن «Euro-Ingénierie» لم يتقدم بالوثائق التي تثبت قدرته القيام بمهمة القيس والعبر بالمتري والتحقيق. أما شركة «Euro-Ingénierie» الطرف المشتكي فقد صرحت على أنها بعثت جميع الوثائق المذكورة المثبتة لقدرتها ومؤهلاتها في مجال القيس والعبر بالمتري والتحقيق وذلك ما تمخض عنه قبول التعهد المتقدم من طرف هذه الشركة الشيء الذي مكن اللجنة التصريح بفوزها بالحصة رقم 3 من بين الحصص الأربعة التي تكون طلب العروض.

2- طلب العروض رقم 43/2011

بعد إلغاء طلب العروض رقم 15/2011 تم الإعلان عن طلب عروض آخر تحت رقم 43/2011 لنفس الغرض.

لكن المجلس لاحظ تغيير عنصرين مقارنة مع طلب العروض الأول.

◀ **التقسيم الجغرافي الجديد للخصص :** فطلب العروض الأول رقم 15/2011 كان يتضمن أربع حصص لكن طلب العروض رقم 43/2011 لا يتضمن إلا حصتين حصة رقم 1 : منطقة الشمال وحصة رقم 2 : منطقة الجنوب

◀ **الشروط ومعايير الاشتراك :** تم تغيير شرط الخبير الوطني المحلف بشرط قياس محلف مع التأكيد على أنه لا يمكن قبول أي صفة خبير آخر.

وحسب بريد المغرب فقد كان هدفها الاستعانة بخبير بالقياس مستقل معترف به قانونيا، ومحلف لدى المحاكم.

ونتيجة تقليص عدد الحصص من أربع إلى حصتين لم يتقدم للمناقصة إلا 3 شركات «Euro-Ingénierie» التي فازت بالحصة رقم 3 في طلب العروض رقم 15/2011 لم تتمكن من تقديم تعهدها إلى الحصة رقم 2 في طلب العروض رقم 43/2011. غير أنه تم إقصاؤه من هذه المناقصة وتم منح الحصتين لطلب العروض رقم 43/2011 إلى Safa-Etude و Cabinet Hilmi.

البلوغ إليها ومن بينها : إصدار الطابع البريدية لحساب الدولة وكذا كل علامات التخليص البريدي، ممارسة الأنشطة التابعة لما تحتكره الدولة في قطاع البريد بكل أشكالها على الصعيد الوطني والدولي.

II- التحليل التنافسي لطلبات العروض :

من خلال التحليل التنافسي لطلبات عروض بريد المغرب المتعلقة باختيار متار-عبار بالقياس تمكن مجلس المنافسة من إثارة بعض النقط التي كان لها انعكاس على المنافسة في طلبات العروض السالفة الذكر.

أ- تقديم تحليلي لطلبات العروض :

أعلن بريد المغرب بتاريخ 08 يونيو 2011 عن طلب عروض مفتوح متعلق باختيار خبير قياس بالمتري لأشغال تهيئة وبناء وترميم وكالات بريد المغرب، والذي تم إلغاؤه وتعويضه بطلب عروض آخر بتاريخ 07 شتنبر 2011 تحت رقم 43/2011.

1- طلب العروض المفتوح رقم 15/2011 :

بتاريخ 08 يونيو 2011 أعلنت شركة بريد المغرب طلب عروض مفتوح تحت رقم 15/2011 متعلق باختيار خبير في القيس والعبر وتحقيق التمتير لأشغال تهيئة وبناء وترميم وكالات بريد المغرب.

وللمشاركة في هذا الطلب وضع بريد المغرب الشروط التالية :

◊ على المقدم في المناقصة أن يكون خبيرا قضائيا قادر على إثبات قدرته على ممارسة التحقيق والتمتير، وأن تكون له ذات صفة خبير محلف لدى المحاكم على الصعيد الوطني، كما تعين على المشارك تقديم شواهد مقدمة من طرف وزير العدل أو نسخة مطابقة للأصل للجريدة الرسمية التي صدرت بها صفتهم خبير محلف ومفيد بالجدول الوطني للخبراء القضائيين بالمغرب.

تم قبول 3 شركات للمشاركة في المناقصة المكونة من أربعة حصص (Lots). وقد عبر المشاركون الثلاث على اقتراحاتهم عن طريق نسبة التعهد لكل حصة، بالنسبة للحصة رقم 1 تساوي عرض «Euro-In génierie» مع عرض Safa-Etude أما بالنسبة للحصة 2 و 3 و 4 تقدمت «Euro-Ingénierie» بأقل تعهد.

وبناء على تعهدات المشاركين قررت اللجنة منح الحصة رقم 1 إلى Safa-Etude والحصة رقم 3 إلى «Euro-Ingénierie» والحصة رقم 4 إلى Cabinet Hilmi أما الحصة رقم 2 فقد تم إلغاؤها.

وبعد ذلك قرر بريد المغرب إلغاء المناقصة بأكملها، وبالتالي إلغاء النتائج المسفر عنها، وذلك لثلاث اعتبارات : عيب مسطري وشكاوي المتعهدين المتنافسين تم كون «Euro-Ingénierie» لا يتوفر على إحدى شروط دفتر التحملات.

وقد ارتكز تحليل مجلس المنافسة على دراسة هذه الأسباب الثلاث التي اعتمد عليها بريد المغرب لإلغاء المناقصة.

◀ بخصوص العيب المسطري :

حسب مقتضيات نظام صفقات بريد المغرب، في حالة وجود عيب مسطري شكلي فإنه كان من المتعين أن يشار إليه أثناء انعقاد الجلسة

2- العواقب : وضعية غير مناسبة للمنافسة

يعتبر التحليل التاريخي للسوق المرجعي ومدى تشابه المستفيدين من الحصاص (similitude des attributaires) أحد الدلالات والإشارات لتحليل مدى تنافسية السوق المرجعي، خاصة في طلبات العروض. فإن تبين على أن بعض الشركات تستفيد لعدة مرات ولمدة طويلة من الصفقة، مع عرض عدد محدود للحصاص، الشيء الذي يدل على أن هذا الوضع غير مناسب للمنافسة.

وفي الحالة قيد الدرس فقد لاحظ المجلس على أن طلبات العروض المنظمة سنوات 2008 و2009 و2011 من طرف بريد المغرب كانت دائما من نصيب Cabinet Hilmi و Safa-Etude.

III- خلاصات وتوصيات المجلس

1- خلاصات :

إن دراسة مساطر اختيار المتعهدين المشاركين في طلبات العروض السالفة الذكر، أسفرت عن بعض الانشغالات المتعلقة بالمنافسة فاختيار معيار «الخبير المحلف الوطني» المتار الخبير الوطني المحلف والمحدد في اللائحة الوطنية المنشورة بالجريدة الرسمية ولو كان مبرر من قبل بريد المغرب فقد تمحض عنه مجموعة من التساؤلات :

❖ الخبراء القضائيون المحلفون لدى المحاكم هو في الواقع مساعدون للقضاء فهم يسهلون على القاضي اتخاذ قراراته، وذلك عن طريق تقديم التوضيحات والتدقيق في المجال التقني حول قضية تهم المتقاضين

❖ شروط ومساطر التقيد في لوائح الخبراء القضائيين محددة بموجب القانون رقم 45-00 الصادر بـ 22 يونيو 2001 المتعلق بالخبراء القضائيين دون التمييز بين مختلف الهيئات (المهندسون الاطباء المحاسبون ...)

مع العلم على انه ليست هناك أي قانون ينظم أو يعرف شروط القيام بمهمة القيس والتدقيق.

في هذه الظروف، فمن الصعب فهم لجوء شركة عمومية إلى هذا المعيار الذي هو بالأساس مسخر لعمل القضاء، وكان من يتعين على هذه الشركة في الوقت الذي يتعين على هذه الشركة أن تضمن بالأساس جودة الخدمات التي ستقدم لها.

وفي هذا الإطار لا بد من توضيح على القدرة التقنية والعلمية لخبير ما تأتي أولا بالقيمة وقدرة على مدى تعبئة الموارد البشرية والمادية، وكذا التجارب التي اكتسبها من خلال الأشغال التي قام بها.

توصيات المجلس :

تبعاً لما سبق، تقدم مجلس المنافسة لبريد المغرب، كشركة مكلفة بعمل في قمة الحساسية والأهمية للبلد، بما يلي :

◀ السهر على احترام معايير الاختيار لطلبات العروض المحددة مع عدم تغييرها، قصد ضمان تنافسية أفضل ما بين مختلف المتعهدين.

◀ السهر على تحسين شروط الولوج لطلبات العروض لجعلهم أكثر تنافسية

ب- الأضرار التنافسية الناجمة من خلال تحليل طلبات العروض.

تفويت الصفقات يجب أن تخضع إلى مبدأ حرية الولوج إلى الطلبات العمومية، مع المساواة في التعامل مع المتنافسين.

لكن تبين على أنه لم يتم احترام هذه المبادئ بحذافرها في هذه الصفقات.

1- الملاحظات : شروط تحد من ولوجية السوق المرجعية :

ذكر المجلس في البداية على أن شروط ومعايير المشاركة في مناقصة ما تحدد في إطار دفتر التحملات.

ودفتر التحملات هو وثيقة أساسية لتحقيق المشروع. يصلح إلى صياغة الحاجيات وشرحها. كما يمكن من تأطير مهمة أو مهام الفاعلون المعنيون. وكذلك إلى انتقاء المرشح. وكذلك تنظيم العلاقة طيلة مدة المشروع.

لكن الشروط المختارة من طرف صاحب المشروع يمكن في بعض الاحيان أن تكون حاجزا للولوج إلى السوق. وبالتالي تقلص وتحد من ولوج عدد كبير من المتنافسين سواء بشكل إرادي أو بطريقة ملتفة. فخصوص المعايير التي وضعها بريد المغرب فقد أثار المجلس الملاحظات التالية :

الملاحظة الاولى : تتعلق بتغيير معيار الاختيار ما بين طلب العروض رقم 15/2011 وطلب العروض رقم 43/2011 الشيء الذي أدى إلى الحد من ولوجية السوق المرجعي. فدفتر التحملات المتعلق بالصفقة يلزم على أن يكون المتعهدون «أن يثبتوا قدرتهم بالقيام بمهام متار محقق (metreure vérificateur). له صفة الخبير المحلف لدى المحاكم على الصعيد الوطني، فيموجب هذا المعيار يمكن مثلاً حتى المهندس المعماري أو مهندس في الهندسة المدنية إذ كانوا مقيدين كخبراء لدى المحاكم الوطنية وأثبتوا قدرتهم على القيام بمهام المتار المحقق يمكنهم أن تطبق عليهم هذا المعيار.

أما دفتر التحملات لطلب العروض رقم 43/2011 ينص كشرط للمشاركة : «صفة خبير محلف في متر محقق لدى المحاكم على الصعيد الوطني ولا يمكن قبول أي صفة أخرى.»

فهذا المعيار لا يمكن أن يتطابق إلى مع المتار المحقق مقيد بهذه الصفات كخبير لدى المحاكم على الصعيد الوطني.

الملاحظة الثانية : تمكنت شركة Cabinet Hilmi من الفوز بحصة من الحصاص المحددة في المناقصة الاولى والثانية بالرغم من أنه ليست لها صفة «الخبير الوطني».

الملاحظة الثالثة : أوضح مجلس المنافسة على أن معيار «متار محقق محلف» لا يساهم في ولوج عدد كبير من المتنافسين :

بالنسبة لسنة 2009 لم يكن أي خبير متار مقيد على الصعيد الوطني. سنة 2010 لم تنشر لائحة الخبراء الوطني في الجريدة الرسمية. بالنسبة لسنة 2011 و2012 لم يكن هناك إلا 3 خبراء في المتر على الصعيد الوطني. وبالتالي فمعيار «المحلف الوطني» لا يتوفر إلا على 3 خبراء سنة 2011 وكان من بإمكان الرفع من هذا العدد من 3 إلى 29 لو كان بريد المغرب قد فسح المجال للمشاركة للقياسيون المحلفون لدى المحاكم الاستئناف لسنة 2011.

3.3- قرار مجلس المنافسة رقم 13/35 الصادر بتاريخ 25 فبراير 2013 بخصوص طلب عرض خاص بمنح رخصة استغلال محطات الإرشاد البحري بميناء الدار البيضاء والجرف الأصفر

وتتمثل هذه الضمانة بالنسبة للنقابة حاجزا للولوج لخدمة الإرشاد البحري نظرا لأنها تنتج مصاريف إضافية إلى تكلفة الوافد الجديد أي شركة PILMAR التي تحتاج إلى صندوق من أجل الاستثمار لإقتناء مراكب الإرشاد. وقد اعتبرت النقابة أن المادة 13 المذكورة تتضمن نوعا من الامتياز من طرف الوكالة التي ترغب في تقوية الخدمة إلى محطة الإرشاد بالدار البيضاء والذي تعتبر المورد الوحيد لخدمة الإرشاد البحري في ميناء الدار البيضاء والجرف الأصفر.



تبعاً لذلك، صرح المجلس بعدم قبول الإحالة تطبيقاً لمقتضيات الفصل 27 من القانون 99-06، إذ ارتأى أن قرارات سلطات التنظيم، كالوكالة الوطنية للموانئ، تم أخذها في إطار صلاحيات السلطة العامة أو الخدمة العامة.

وعليه، فإن المجلس قام بتذكير موقفه من هذه المسألة على إثر القرار رقم 6/09 الذي نص على ضرورة التمييز بين :

«من جهة الإجراءات التي تقوم بواسطتها الوكالة الوطنية للموانئ بممارسة صلاحيات السلطة العامة، فشرعية هاته الإجراءات وخاصة مطابقتها مع قانون المنافسة لا يمكن تقييمه إلا من طرف القضاء الإداري، ومن جهة أخرى، أنشطة الوكالة الوطنية كفاعل اقتصادي ولا يمكن تقييم مشروعية هذه الأنشطة من منظور الممارسات المنافية للمنافسة من طرف مجلس المنافسة».

وبموازاة مع ذلك ذكر المجلس بأن عدم اختصاصه للبحث في تدبير المرفق العام من طرف هيئات عمومية كالوكالة الوطنية للموانئ ليست من شأنها أن تمنع المجلس لتقديم توصيات حول كل مسألة تتعلق بالمنافسة في اتجاه تحسين سير المنافسة في الأسواق.

وهكذا أوضح المجلس بأن الوكالة الوطنية للموانئ كجهة مفوتة عليها طبقاً للمادة 5 من القانون 54-05 المتعلق بالتدبير المفوض للخدمات، أن تعزز القواعد التشجيعية كحرية المنافسة بواسطة دعم تنافسية أوسع بين المشاركين مع احترام مبدأ المساواة في التعامل معهم.

وفي الختام، قدم المجلس توضيحات بشأن المهام الموكولة إلى الوكالة الوطنية للموانئ ومجلس المنافسة وذكر بانه إذا كان القانون 15-02 المتعلق بالموانئ قد خول للوكالة الوطنية للموانئ بمهمة السهر على حرية المنافسة، فإن القانون 99-06 الذي يعتبر القانون العام للمنافسة، اعترف لمجلس المنافسة بالاختصاص الأفقي حيث يمكنه البحث في كل مسألة للمنافسة أو كل ممارسة منافية لحرية المنافسة في أنشطة الإنتاج والتوزيع والخدمات. ومن أجل تفادي أي تدخل في الاختصاص، أكد المجلس بأن الوكالة متفقة على إجراء التعاون مع مجلس المنافسة من أجل ضمان تنسيق أفضل للاختصاصات والمساطر الموضوع من طرف السلطتين.

أحالت النقابة الوطنية للربانة البحريين المنضوية تحت لواء الإتحاد الوطني للشغاليين بالمغرب على مجلس المنافسة بتاريخ 18 يونيو 2012 (لصالح شركة الربانة البحريين PILMAR) طلب رأي حول طلب العروض المعلن من طرف الوكالة الوطنية للموانئ من أجل منح رخصة الإرشاد البحري في ميناء الدار البيضاء والجرف الأصفر.

يجب التذكير أن مجلس المنافسة توصل بتاريخ 8 يناير 2009 بإحالة من طرف النقابة لطلب رأي حول لوج الأعضاء إلى خدمة الإرشاد البحري في إطار نظام رخصة خدمة الإرشاد البحري كما هو منصوص عليه في القانون 15-02 المتعلق بالموانئ.

وتسجل النقابة على النقابة الوطنية للموانئ مأخذاً عدم القيام بمنح رخصة الإرشاد البحري كما هو منصوص عليه في المادتين 12 و13 من القانون 15-02.

ولقد أوصى مجلس المنافسة في الرأي 06/9 بتاريخ 7 شتنبر 2009 بإرساء الوكالة الوطنية للموانئ، لمسطرة منح رخصة خدمة الإرشاد البحري عن طريق الإعلان من المنافسة. ولقد كان من اللازم انتظار شهر ماي 2012 حتى تتقدم الوكالة الوطنية للموانئ بطلب عروض من أجل منح رخصة ممارسة نشاط الإرشاد البحري بمينائي الدار البيضاء والجرف الأصفر. وقد ساهم هذا العرض كل من :

◀ في ميناء الدار البيضاء : شركة PILMAR وشركة الإرشاد بميناء الدار البيضاء (CasaPilote).

◀ ميناء الجرف الأصفر : شركة PILMAR وشركة الإرشاد بميناء الدار البيضاء (CasaPilote).

وقد نازعت نقابة المرشدين البحريين في طلب العروض المقدم من طرف الوكالة وخصوصاً المادة 13 من الوثيقة الإطار للرخصة الذي تقرض بالإضافة، إلى ضمان مؤقتة ونهائية، ضمان لحسن تنفيذ مبلغ 1.500.000 درهم لضمان إنجاز المشارك في الاستثمارات والوسائل المنصوص عليها في المادة 13.

4.3- رأي مجلس المنافسة عدد 13/36 الصادر بتاريخ 28 ماي 2013 المتعلق بمشروع اقتناء 6% من أسهم مجموعة CMA CGM من طرف الصندوق الاستراتيجي للاستثمارات

2- وصف عملية التركيز

تتشكل عملية التركيز الاقتصادي في اقتناء 6% من أسهم مجموعة CMA CGM من طرف الصندوق الاستراتيجي للاستثمارات عبر اشتراء سندات قابلة للسداد بأسهم بكلفة تناهز مائة وخمسون مليون دولار أمريكي. هذه السندات سوف تسدد بنسبة 12% سنويا. ويرتقب تسديد هذه السندات على شكل أسهم عند ولوج البورصة لحصة رأس مال مجموعة CMA CGM سنة 2014 أو 2015، أو في أجل أقصاه 30 يونيو 2017. وفي حالة عدم ملائمة أوضاع المجموعة لشروط ولوج البورصة سوف يحافظ الصندوق الاستراتيجي على سندات إلى غاية نهاية صلاحيتها في أفق 31 دجنبر 2020.

وطول الفترة التي سوف يتحكم في السندات، سوف يتوفر الصندوق الاستراتيجي للاستثمارات على حق تعيين ممثل في المجلس الإداري لمجموعة CMA CGM المشكلة من 13 عضوا، ومن حق النقض في مشاريع الميزانية السنوية وكذا في كل المشاريع المتعلقة باستثمارات أو تديانات بمبالغ تفوق 75 مليون دولار أمريكي.

عملية التركيز هاته، المترامنة مع تزايد حصة مجموعة Yildirim في رأس مال مجموعة CMA CGM، ستبدل هيكله رأس مال المجموعة حيث أن حصة مجموعة Merit Corporation ستتراجم من 78.32% إلى 68.78%، وحصة Yildirim Corporation ستزيد من 20% إلى 24% وسيكون الصندوق الاستراتيجي مسيطر على حصة من 6%.

II- التحليل التنافسي

1- تحديد الأسواق المرجعية وحصص السوق

بالنظر إلى عدم مشاركة الطرف المقتني لأي مساهمة في القطاع البحري في المغرب، سوف يتم تحديد الأسواق ضمن أعمال الطرف المتنازل أي مجموعة CMA CGM، وهي :

◀ سوق النقل البحري للبضائع بالحاويات، والتي تسيطر فيه مجموعة CMA CGM على حصة 16.2% حسب معطيات سنة 2012 ؛

◀ سوق النقل البحري للبضائع والتي تسيطر المجموعة على حصة 12.8% ؛

◀ أسواق الشحن والتفريغ في الموانئ : بسبب قدرة التحمل المحدودة للموانئ، وحجم الاستثمارات اللازمة في هذا المجال، فإن كل ميناء لا يتحمل إلا عدد قليل من المقاولات.

◀ في ميناء الدار البيضاء، توجد شركتين مهمتين، إحداهما -SOMA PORT وهي فرع Terminal Link المسيطر عليها من طرف CMA CGM وهي أوب الاقتناء بنسبة 49% من طرف عامل جديد في المغرب.

طالب رئيس الحكومة رأي مجلس المنافسة حول مشروع اقتناء 6% من أسهم مجموعة CMA CGM من طرف الصندوق الاستراتيجي للاستثمارات عبر اشتراء (souscription) سندات قابلة للسداد بأسهم. ويتزامن هذا الطلب مع طلب رأي آخر يهم مشروع بيع 49% من إحدى الشركات الفرعية لمجموعة CMA CGM تعمل في مجال الشحن والتفريغ في الموانئ لفائدة المجموعة الصينية China Merchant Holding الدولية.

ويعتبر هذا الطلب ملائم لإختصاصات مجلس المنافسة الاستشارية في مجال مشاريع التركيز الاقتصادي كما ينص عليها القانون 99-06 في بابه الرابع ومواده 42 و 44 و 45.

I- عملية التركيز الاقتصادي

1- الأطراف إلى التركيز

الشركة المتنازلة CMA CGM هي شركة مجهولة الاسم تخضع للقانون الفرنسي، تعمل في قطاع النقل البحري للبضائع والشحن والتفريغ في الموانئ واللوجستية الداخلية.

هذه المجموعة تنتمي بنسبة 78.32% من رأس مالها إلى مجموعة Merit Corporation، شركة خاضعة للقانون اللبناني والمنتمية لجاك ساعدي وعائلته، وبنسبة 20% إلى Yildirim Holding SA من المجموعة التركية Yildirim .

فيما يخص عملها بالمغرب، فمجموعة CMA CGM تعمل عبر فرعها Terminal Link في قطاع النقل البحري للبضائع عن طريق شركة COMANAV، وفي قطاع الشحن والتفريغ عبر شركة SOMAPORT في ميناء الدار البيضاء وعبر شركة Eurogate Tanger في ميناء طنجة المتوسط.

تواجه مجموعة CMA CGM صعوبات مالية تجبرها على إعادة هيكلة الرأسمال لتقليص نسبة تدينها الذي يناهز 5 مليارات دولار أمريكي، وذلك استعدادا لإكتتاب بالبورصة. وتدخل عملية التركيز الاقتصادي بين CMA CGM والصندوق الاستراتيجي للاستثمارات في هذا الإطار.

بالنسبة للطرف المقتني، فهو الصندوق الاستراتيجي للاستثمارات، صندوق مستقل، يسيطر صندوق الودائع والأمانات الفرنسي على 51% من رأس ماله، والدولة الفرنسية على 49% من رأس ماله. يقتني الصندوق الاستراتيجي حصص مالية من شركات في مختلف القطاعات التي تظهر إمكانات نمو عالية، وتعيد بيعها لكسب ربح.

تجدر الإشارة على أن لا الصندوق الاستراتيجي للاستثمار ولا صندوق الودائع والأمانات يمتلكان حصص في شركات تعمل في القطاع البحري في المغرب، سواء كان في مجال النقل البحري أو في مجال الشحن والتفريغ.

III- التحليل الاقتصادي لعملية التركيز الاقتصادي

مشروع التركيز الاقتصادي له دوافع مالية حيث أن المجموعة المتنازلة تواجه صعوبات مالية قد تقلص من تنافسيتها وكذا قدرتها على الاستثمار.

لذا، اعتمدت المجموعة بتوافق مع دائئتها على خطة لإعادة هيكلتها المالية، تركز على بيع حصة 6% من رأسمال المجموعة إلى الصندوق الاستراتيجي للاستثمارات، وزيادة في حصة مجموعة Yildirim بمبلغ 100 مليون دولار أمريكي وبيع حصة 49% من إحدى فروع المجموعة إلى مجموعة صينية.

فهذه العمليات الثلاث لازمة لتوطيد الهيكلة المالية لمجموعة CMA CGM والحفاظ على تنافسيتها في المغرب وفي العالم.

ومن جهة أخرى، أعلنت مجموعة CMA CGM على نيتها في تواصل نشاطها في المغرب وكذا على رغبتها في تطوير استثماراتها على المدى المتوسط في موانئ طنجة المتوسط وأكادير والدار البيضاء إذا سمحت لها بذلك قدرتها المالية.

IV- استنتاجات وتوصيات مجلس المنافسة

بالنظر إلى عدم وجود الصندوق الاستراتيجي للاستثمار في أي من الأسواق المرجعية المحدد في تحليل مشروع التركيز الاقتصادي، فإن هذه العملية لن تؤدي إلى تغيير مهم في الهيكلة التنافسية لهذه الأسواق.

من ناحية أخرى، فعملية التركيز هذه تتخرب ضمن مخطط إعادة هيكلة مجموعة CMA CGM وستساهم في الحفاظ على توازنها وتنافسيتها في المغرب وخارج المغرب.

ولن تؤدي عملية التركيز هذه إلى تقوية حصص الأطراف المتعاقدة في الأسواق المرجعية المحددة.

يوصي مجلس المنافسة رئيس الحكومة بترخيص عملية التركيز الاقتصادي.

والشركة الثانية هي مرسى المغرب، شركة مغربية عمومية تعمل في استغلال الموانئ في قطاعات الشحن والتفريغ والتخزين واللوجيستية في تسعة موانئ في المغرب.

ميناء الدار البيضاء يتوفر كذلك على محطات خاصة ببيع المواد كالصيد والفوسفات والحبوب، مستغلة من طرف شركات قطاعية كالمتكرب الشريف للفوسفات أو شركة Mass Céréales.

تحليل حصص كل واحدة من الشركتين الرئيسيتين العاملة في ميناء الدار البيضاء تظهر أن مجموعة CMA CGM لا تفوق نسبة 2% في أسواق الجملة و الصلبة و السائلة فيما يخص شحن الحاويات فحصة CMA CGM كانت بـ 37.8% سنة 2012، ويرتقب إنخفاض هذه الحصة بسبب ولوج الشركة المنافسة مرسى المغرب لإستغلال محطة جديدة في ميناء الدار البيضاء.

أما في سوق شحن وتفريغ البضائع المختلفة فحصة مجموعة CMA CGM سنة 2012 كانت بـ 48.75%، أي ما يناهز عتبة الإعلام الملزمة قانونيا لكل مشروع تركيز اقتصادي تفوق حصة إحدى الأطراف 40% من رقم المعاملات في إحدى الأسواق المرجعية.

في ميناء طنجة المتوسط، توجد شركتين في سوق الشحن والتفريغ وهي Eurogate Tanger التي تكسبها جزئيا مجموعة CMA CGM عبر فرعها Terminal Link و APM Terminal . حصة شركة Eurogate Tanger في هذا السوق لم تتجاوز 32% سنة 2012 .

2- الإنعكاسات المنتظرة لعملية التركيز الاقتصادي

لم تتوفر مجموعة CMA CGM على حصة تتجاوز الإعلام الملزمة في عمليات التركيز الاقتصادي والمحددة قانونيا في 40% إلا في سوق شحن وتفريغ البضائع المختلفة في ميناء الدار البيضاء بحصة 48.75% سنة 2012.

ولكن، بما أن الصندوق الاستراتيجي للاستثمارات لم يملك أي مساهمة في هذا السوق، فإن عملية التركيز الاقتصادي المدروسة لن تؤدي إلى تغيير الهيكلة التنافسية لهذا السوق.

5.3- ملخص رأي مجلس المنافسة عدد 37/13 بتاريخ 28 ماي 2013 حول اقتناء شركة China Merchants

نسبة 49% من أسهم شركة Terminal Link

وتعتبر هذه العملية قابلة للمراقبة بالنظر إلى مفهوم التركيز طبقا للمادة 11 من القانون 99-06.

وسيمكن الحصول على نسبة 49% من أسهم شركة Terminal Link شركة CMHI بممارسة مراقبة ضمن مفهوم قانون المنافسة، حيث ستمارس CMHI بواسطة CML تأثيرا حاسما على Terminal Link .

كما تعتبر هذه العملية أيضا قابلة للمراقبة بالنظر إلى معيار تجاوز سقف حصص السوق كما هو منصوص عليها في المادة 10 من القانون 06-99. وهكذا فإن CMA CGM والوحدة المستهدفة Terminal Link تحصلان بواسطة فرعها المغربي Somaport، حصة من السوق تتجاوز بقليل بنسبة 40% في سوق خدمات المناولة المينائية للبضائع المختلفة بميناء الدار البيضاء.

بواسطة رسالته المسجلة لدى الكتابة العامة لمجلس المنافسة تحت عدد S/13/51 بتاريخ 12 مارس 2013، أحال السيد رئيس الحكومة طبقا لمقتضيات المادة 10 من القانون 99-06 حول حرية الأسعار والمنافسة على مجلس المنافسة مشروع التركيز حول خدمة المناولة المينائية الذي تم تبليغ إليه من طرف شركة « China Merchants Holding » .

وتتمحور هذه العملية حول اقتناء شركة China Merchants "اللوكسمبورجية" المنشأة خصيصا للعملية من طرف China Merchants Holding (الدولية) لنسبة 49% من أسهم وحقوق تصويت شركة Terminal Link باعتبارها فرعا لشركة CMA Terminals التابعة بنسبة 100% لشركة CMA CGM.

دجنبر 2012 على مساهمات في Somaport ومنذ ماي 2013 في Eurogate Tanger.

وبما أن شركتي CMHI و Terminal Link غير نشيطين في سوق النقل البحري للبضائع، فإن السوق المعني بعملية التركيز هو سوق المناولة المينائية بميناء الدار البيضاء وبميناء طنجة المتوسط.

II- الفاعلون المتواجدون في سوق المناولة المينائية :

من أجل تزويد موانئ المملكة بالوسائل الضرورية لتحسين تنافسيتها، والفاعلين الاقتصاديين بالبنيات الأساسية، وتشجيع وتنمية التدخل التصاعدي للقطاع الخاص في الاستغلال المينائي، قام المغرب بإجراء إصلاح مينائي أدى إلى إصدار القانون 15-02 بتاريخ 23 نونبر 2005 المتعلق بالموانئ.

وقد تجسد تطبيق هذا الإصلاح في مجال المناولة في إقرار وحدة المناولة من خلال إنجاز نفس الفاعل المينائي لمجموع عمليات الشحن والتفريغ، وذلك من أجل وضع حد لإحتكار عمال الموانئ (dockers) و (Assamat).

وهكذا تم منح عدد من التفويضات، في ميناء الدار البيضاء تقوم بنشاط المناولة Marsa Maroc المفوضة بالرصيف الأول للحاويات، أما المفوضة بالرصيف الثاني للحاويات فهي Somaport. أما على مستوى ميناء طنجة فتقوم بهذا النشاط APM Tangier المفوضة بالرصيف الأول للحاويات، و Tanger Eurogate المفوضة بالرصيف الثاني للحاويات.

III- التحليل التنافسي لسوق المناولة المينائية :

تعتبر المناولة المينائية إحدى أنشطة الشبكة اللوجستكية للإيراد/التصدير للبضائع التي تعبر الموانئ. وتتشكل من مجموع العمليات داخل البواخر وعلى الرصيف، وشحن وتفريغ البضائع (المادة 9 من القانون 15-02).

وفي إطار الممارسة التقريرية لسلطات المنافسة، تم تحديد نشاطين : نشاط المناولة المينائية للبضائع بالحاويات (المناولة من باخرة إلى أخرى والمناولة من أجل hinterland)،

ونشاط المناولة المينائية للبضائع بدون حاويات (البضائع السائلة كالمواد النفطية، والبضائع الصلبة كالحبوب، والبضائع الأخرى المسماة «تعاقدية» أي البضائع التي لا تنقل بواسطة الحاويات وتعبأ في أكياس).

وقد مكن تحليل الآثار الأفقية لمشروع التركيز بسوق المناولة المينائية للبضائع بالحاويات والبضائع بدون حاويات من ملاحظة غياب مس بالمنافسة بواسطة خلق أو تعزيز وضع مهيمن.

1- سوق المناولة المينائية للبضائع بالحاويات :

ليس من شأن العملية أن تؤثر على بنية السوق السابق في ميناء الدار البيضاء وطنجة المتوسط.

• في ميناء الدار البيضاء : لن تؤدي العملية فعلا إلى إضافة حصص في السوق نظرا لأن شركة CMHI غير نشيطة في سوق المناولة المينائية في ميناء الدار البيضاء ولا تستغل أي محطة في الموانئ الأخرى.

واعتبارا للعملية التي تمت تسميتها بـBYBLOS، فإنه سيتم اقتناء نسبة 51% من شركة Terminal Link من طرف CMA Terminals Holding و 49% من طرف China Merchants Luxemburg.

وتمثل هذه العملية الحلقة الأولى لشراكة استراتيجية بين الطرفين في التركيز اللذان يتوفران معا على تجربة وخبرة إضافية في مجال العمليات المينائية.

وستمكن عملية التركيز هاته شركة CMHI من جهة الاستثمار في المحطات المينائية للحاويات المتوفرة على فضاء جغرافي متنوع وأفاق واعدة للنمو، ومن جهة أخرى شركة Terminal Link من تعزيز سمعتها في الأسواق الدولية للرساميل، والاستفادة من علاقات CMHI مع الأبنك الصينية من أجل تمويلات مستقبلية للمشاريع.

I- أطراف التركيز

1- CMHI : شركة «هونغ كونغية» وهي فرع تابع في أغلبيته لشركة China Merchants Group التي تعتبر من بين الشركات الدولية المهمة في الصين. ومن خلال فروعها، تحصل CMHI على مساهمات في محطات مينائية بالصين، ونيجريا، وسريلانكا. وبالمقابل، ليس لها أي وجود بالمغرب.

2- CMA TH - CMA CGM

CMA TH : وهي الشركة الأم لمجموعة CMA CGM التي لا تمارس نشاطا اقتصاديا خاصا بها، ويتمثل موضوعها الوحيد في تدبير مساهماتها. ولا تتوفر CMA TH حاليا على أي نشاط بالمغرب.

CMA CGM : وهي اليوم المجموعة العالمية الثالثة للنقل البحري بواسطة الحاويات والمجموعة الفرنسية الأولى. وتعتبر هذه المجموعة نشيطة بالمغرب في قطاع النقل البحري للبضائع بواسطة فروعها COMANAV (المقولة العمومية المغربية السابقة) التي حصلت على مراقبتها الاستشارية سنة 2007 في إطار عملية للخصوصية.

وفيما يخص نشاط المناولة، موضوع عملية التركيز، تجدر الإشارة إلى أن CMA CGM حصلت بواسطة COMANAV، إلى غاية تاريخ قريب، مساهمات في شركتين تمارسان نشاطا للمناولة المينائية.

وفي ميناء الدار البيضاء، كانت COMANAV تتوفر على نسبة 100% من شركة Somaport إلى غاية 22 دجنبر 2012 تاريخ تحويلها إلى Terminal Link. وفي ميناء طنجة المتوسط كانت COMANAV تتوفر على نسبة 20% من شركة Eu-rogate إلى غاية 28 ماي 2013 تاريخ تحويل أسهمها إلى Terminal Link.

3- الوحدة المستهدفة :

Terminal Link : التي تم إنشاؤها سنة 2001 وهي متخصصة في تدبير المحطات المينائية عبر العالم. وعلى إثر إعادة الهيكلة الداخلية لمجموعة CMA CGM، حصلت شركة Terminal Link منذ

Somaport في مجال المواد الصلبة جد ضئيلة أي نسبة 1.1% بالمقارنة مع النسبة المحصل عليها من طرف Marsa Maroc أي 25%.

IV- الحصيلة الاقتصادية لمشروع التركيز :

بالنسبة للحصيلة الاقتصادية كما تم تقديمها من طرف أطراف التركيز والمقننين بالموانئ ()، فإن هذا المشروع من شأنه أن ينتج أرباحا للفعالية من أجل تنافسية النشاط المينائي، وخصوصا المناولة المينائية.

وتتمحور هذه الأرباح حول جعل الفاعلين المينائيين في وضعية تنافسية، وتخفيض تكاليف المناولة، وتحسين جودة الخدمة، ومردودية المحطات، وتأهيل التجهيزات المينائية، وتعزيز الموارد، والمواكبة الأفضل للقطاع المينائي، وتنمية خطوط بحرية جديدة، وتساعد حجم الرواج بين المغرب وآسيا.

وفي الختام، أصدر مجلس المنافسة بتاريخ 28 ماي 2013 رأيا إيجابيا اعتبارا لما يلي :

- CMHI ليس لها نشاط بسوق المناولة المينائية بالمغرب ؛
- في الوضع الحالي، ليس هناك لمشروع التركيز أثر على إضافة حصص السوق ؛
- ليس من شأن مشروع التركيز المس بالمنافسة بواسطة الآثار الأفقية للسوق المعني ؛
- ليس من شأن مشروع التركيز المس بالمنافسة بواسطة خلق أو تعزيز وضع مهيم في السوق المعني؛
- من شأن مشروع التركيز أن ينتج حصيلة اقتصادية إيجابية ؛
- يلتقي مشروع التركيز مع أهداف القانون 02-15 المتعلق بالموانئ واستراتيجية التهيئة المينائية في أفق 2013.

واعتبارا للوقع المحتمل لعملية التركيز في سوق المناولة بالحاويات، ستتمكن Terminal Link من مواجهة منافسة Marsa Maroc نظرا لحصصها في السوق (62.2% سنة 2012 بالمقارنة مع حصص Somaport (37.8%)، والقدرة الذاتية للمحطات وعدد التفويئات الممنوحة.

• في ميناء طنجة المتوسط : لن تؤدي العملية إلى إضافة حصص في السوق نظرا لأن شركة CMHI غير نشيطة في سوق المناولة المينائية في ميناء طنجة المتوسط ولا تستغل أية محطة مينائية أخرى. ونظرا للوقع المحتمل لعملية التركيز في السوق، ستتمكن Terminal Link من مواجهة منافسة شركة AMPT بالنسبة لحصص السوق (68% سنة 2012 بالمقارنة مع Eurogate (32%) والقدرة الذاتية للمحطات وعدد التفويئات الممنوحة.

2- سوق المناولة المينائية للبضائع بدون حاويات :

ليس من شأن العملية أن تؤثر على بنية السوق السابق في ميناء الدار البيضاء.

في مجال البضائع المسماة «تعاقدية» : وبالرغم من ارتفاع حصة السوق لشركة Somaport فرع Terminal Link إلى 49.35% سنة 2012، ليس من شأن العملية أن تؤثر على بنية السوق السابق في ميناء الدار البيضاء.

أولا لن تؤدي العملية إلى أية إضافة لحصص في السوق نظرا لأن CMHI غير نشيطة في سوق المناولة المينائية بميناء الدار البيضاء ولا تستغل أية محطة بالموانئ الأخرى.

وثانيا تستغل Marsa Maroc المحطة الأساسية للبضائع المختلفة بميناء الدار البيضاء على مساحة 30 هكتار، وارتفعت حصتها إلى 51% سنة 2012.

في مجال البضائع الأخرى بدون حاويات : لن تؤدي العملية إلى المس بالمنافسة في ميدان المواد الصلبة والمواد السائلة. وتعتبر حصة سوق

6.3- ملخص رأي المجلس عدد 13/38 بتاريخ 28 ماي 2013

حول المنافسة في قطاع الفندقية

فإن الإحالة تبقى مقبولة من الناحية الشكلية على اعتبار أن طالب الإحالة يتوفر على المصلحة والصفة لطلب رأي المجلس.

فيما يتعلق بدفعات الأطراف، اعتبرت شركة «JKH» أنها كانت في وضعية تبعية اقتصادية لمجموعة M.O على مستوى إنجاز المشروع في بعده المالي والتقني. بالإضافة إلى ذلك، اعتبرت شركة «JKH» أن هذا الفسخ المفاجئ للعقود المبرمة من طرف مجموعة M.O يجد مسبباته في رفض شركة «JKH» للعرض الشفوي الذي تقدم به ممثلوا شركة M.O قصد اقتناء الفندق بسعر 85 مليون أورو. جراء رفض هذا العرض، تدعي شركة JKH أن مجموعة M.O دفعت مدير الفندق التابع لها إلى تقديم استقالته وهو ما أدى إلى نشوب مشادات ما بين مدير الفندق والرئيس المدير العام لشركة JKH، ترتب عليها فسخ جميع العقود بمبادرة من ممثلي مجموعة M.O.

توصل مجلس المنافسة بكتاب عدد DA/2012/19 بتاريخ 13 فبراير 2012 مرسل من طرف غرفة التجارة والصناعة والخدمات التابعة لولاية مراكش، يستطلع بموجبه رأي المجلس بخصوص الطلب الذي تقدمت بها شركة JKH (شركة مساهمة) المشار إليها فيما يلي بـ «JKH». هذا وتدعي هذه الشركة أنها كانت ضحية مجموعة من الممارسات المنافية للمنافسة التي قامت بها الشركات التابعة لمجموعة Mandarin Oriental، المشار إليها فيما يلي بـ M.O، وذلك بعدما قررت هذه الأخيرة فسخ جميع عقود التسيير التي كانت تجمعها بالمشتكية والتي كان موضوعها بناء وتسيير مشروع فندقي وسكني فاخر بمدينة مراكش، وذلك أيام قليلة فقط قبل فتح هذا المشروع أبوابه للعموم.

بخصوص قبول الإحالة على المستوى الشكلي، أكد المجلس على أن موضوع ومضمون الطلب يدخلان في إطار الاختصاص التنزاعي للمجلس المنصوص عليه في المادة 24 من القانون 06-99. وبالتالي

يستلزم توفر خمسة شروط مجتمعة :

أ - أن تكون العلاقة التي تربط أطراف النزاع هي علاقة زبون بمورد؛

ب - وجود وضعية تبعية اقتصادية؛

ت - انعدام حل مواز؛

ث - وجود استغلال تعسفي لهذه الوضعية؛

ج - أن يكون الغرض من هذا الاستغلال التعسفي أو يمكن أن يترتب عليه تقييد للمنافسة في السوق.

أ - وجود علاقة زبون ومورد ما بين أطراف النزاع :

على هذا المستوى اعتبر المجلس أن مختلف العقود المبرمة ما بين الأطراف (عقد التسيير، استغلال العلامة، العقود التقنية، عقد الاقتراض) يمكن اعتبارها بصفة عامة وواسعة كعقود ما بين مورد (مجموعة M.O) وزبون «JKH». و بالتالي فإن العنصر الأول المكون للتكييف متوفر.

ب - وجود وضعية تبعية اقتصادية :

على هذا المستوى ذكر المجلس بأن هذا المعيار يستلزم توفر مجموعة من العناصر وهي :

◆ شهرة العلامة التجارية؛

◆ أن يحقق الزبون جزء مهم من رقم معاملاته مع المورد؛

◆ أهمية الحصة السوقية للمورد؛

◆ أن لا تكون هذه التبعية نابعة عن اختيار تجاري للزبون.

هذا وتبين للمجلس في نازلة الحال على أنه، باستثناء العنصر الأول المتعلق بشهرة العلامة التجارية لمجموعة M.O، فإن العناصر الأخرى المشار إليها غير متوفرة.

وبناء عليه استنتج المجلس بأن شركة JKH لا توجد في وضعية تبعية اقتصادية في مدلول المادة 7 من القانون 99-06 أعلاه.

ت- انعدام حل مواز :

يتعلق الأمر بتبيان ما إذا استطاعت «JKH» أن تجد بدائل أخرى تعوض فسخ عقدها مع مجموعة M.O. في هذا الصدد فقد اعتبر المجلس بأن :

◆ شركة JKH استطاعت في وقت قصير نسبيا (3 أيام فقط منذ انقضاء تاريخ الإشعار بالفسخ) من إيجاد بديل مواز لمجموعة M.O؛

◆ مباشرة بعد فسخ العقد تقدمت مجموعة من المؤسسات الفندقية العالمية بعروض شراكة إلى شركة JKH من أجل لتعويض مجموعة M.O (groupe Ritz Carlton, Rotana, Viceroy, Raffles, groupe Taj)؛

◆ استطاعت شركة JKH أن تعد حلا موازيا لمجموعة M.O على اعتبار أن المجموعة التي عوضته (مجموعة TAJ) يمكن اعتبارها بديلا موازيا ذا مصداقية.

في مذكرته الكتابية، اعتبرت مجموعة M.O أن ادعاءات JKH بخصوص شراء الفندق لا أساس لها من الصحة على اعتبار أن النشاط الأساسي للمجموعة يتركز على تسيير الفنادق تحت التسمية التجارية للمجموعة وليس اقتناء هذه الفنادق.

أما بخصوص دواعي فسخ العقود المبرمة أكدت مجموعة M.O أن هذا الفسخ يأتي نتيجة مسلسل طويل من المشاكل والخلافات ما بين الأطراف.

يمكن تلخيص هذه الخلافات أساسا في نقطتين :

◀ أولا : التأخيرات المتتالية على مستوى افتتاح الفندق والذي حسب العقود المبرمة، كان من المفترض أن يتم بتاريخ 4 دجنبر 2009؛

◀ ثانيا : التدخل المستمر للمالك (شركة JKH) في تسيير الفندق. هذا التدخل بلغ أشده بعد المشادة «الكلامية والاعتداء الجسدي» الذي تعرض له مدير الفندق من طرف الرئيس المدير العام لشركة JKH. في هذا الإطار أكد لنا ممثلو مجموعة M.O أنها سبقت وأن بلغت إلى المالك إشعار بفسخ العقود المبرمة سنة 2009 لنفس الأسباب المتعلقة بتدخل المالك المستنزف في تسيير الفندق رغم أن عقود التسيير المبرمة تنص على خلاف ذلك.

على مستوى تحديده للأسواق المعنية بهذه النازلة، حددها المجلس في سوقى الفنادق الفاخرة والفيلات السكنية الفاخرة بمدينة مراكش.

تجدر الإشارة إلى أن شركة JKH أثارت على مستوى طلبها مأخذين : الأول اتهمت من خلاله الشركات التابعة لمجموعة M.O بالتواطؤ ضدها قصد منع ولوجها للسوق، والثاني ادعت من خلاله أنها كانت ضحية استغلال تعسفي من طرف M.O لوضعية التبعية الاقتصادية التي كانت توجد فيها.

1- حول وجود اتفاق منافي للمنافسة :

في هذا الإطار ذكر المجلس باجتهاداته السابقة والتي أكد من خلالها على أن التكييف القانوني لوجود اتفاق منافي للمنافسة يستلزم أن تكون أطراف الاتفاق منشآت بمفهوم قانون المنافسة، أي أنها تمارس أنشطة اقتصادية وتتوفر على استقلالية القرار الاقتصادي، وذلك بغض النظر عن وضعيتها وشكلها القانونيين.

هذا واعتبر المجلس في نازلة الحال على أنه نظرا لكون مجموع رأسمال الشركات الفرعية المعنية (filiales) تمتلكه مجموعة M.O وكذا اعتبارا لوجود نفس المسيرين على رأس هذه الشركات الفرعية من جهة أخرى، فإن هذه الأخيرة لا يمكن اعتبارها منشآت مستقلة اقتصاديا. وبالتالي لا تشكل مقاولات في مدلول قانون المنافسة.

نظرا لهذه الأسباب اعتبر المجلس بأنه لا يمكن تطبيق مقتضيات المادة 6 من هذه النازلة لكون عناصر تكييف الأفعال المثارة كاتفاقات لا تنافسية غير متوفرة.

2- حول وجود استغلال تعسفي لوضعية هيمنة اقتصادية

تطبيقا لمقتضيات الفقرة 1 من المادة 7 من القانون رقم 99-06، وتأسيسا على فقه اجتهاد سلطات المنافسة المقارنة فقد اعتبر المجلس على أن التكييف القانوني لجريمة «الاستغلال التعسفي لوضع مهيمن»

واستنتج المجلس بهذا الخصوص على أن فسخ العقود المبرمة لم يكن له آثار سلبية على المنافسة؛ بل على العكس من ذلك، خلص المجلس أن هذا الفسخ كانت له آثار محفزة للمنافسة، ذلك أنه يمكن من الرفع من العرض في السوق المعنية.

فبالإضافة إلى المشروع الفندقي والسكني المعني بطلب الاستشارة، فقد استطاعت مجموعة M.O أن تتعاقد في إطار مشروع فندقي وسكني آخر منافس، وهو ما سيرفع من عدد الفاعلين في سوق الفندقة الفاخرة إلى 11 عوض 10 قبل فسخ العقود، وهو ما من شأنه أن يرفع ويطور المنافسة في الأسواق المعنية.

بناء على كل هذا اعتبر المجلس أن العناصر المكونة لجريمة الاستغلال التعسفي لوضعية مهيمنة المنصوص عليها في المادة 7 من القانون 06-99 أعلاه غير متوفرة.

في الأخير، خلص المجلس إلى أن الأفعال المثارة من طرف شركة JKH غير ثابتة وبالتالي فإنه لا يمكن تطبيق المادتين 6 و 7 من القانون المذكور.

بناء على ذلك، اعتبر المجلس أن شركة JKH لم تكن في وضعية تبعية اقتصادية إزاء مجموعة M.O.

ث - الاستغلال التعسفي لوضعية التبعية :

اعتبر المجلس في هذا الصدد بأنه، باستثناء تصريحات «JKH»، لا يوجد أي عنصر من عناصر الملف يؤثر على الطابع التعسفي لفسخ العقود المبرمة والذي حسب «JKH» نتج عن رفضها بيع الفندق إلى مجموعة M.O. أمام إنكار هذه الأخيرة تقدمها بأي عرض لاقتناء الفندق وفي غياب أي عنصر اثباتي يؤكد وجود هذا العرض، فإن المجلس اعتبر بأن وجود ممارسة تعسفية في نازلة الحال غير متوفر.

ج - آثار الممارسات المثارة على المنافسة في السوق :

ذكر المجلس بأن تكيف أي ممارسة كاستغلال تعسفي لوضع مهيمن يستوجب وجود تقييد ملموس للمنافسة في السوق. بصيغة أخرى يجب أن تقيّد هذه الممارسة السير العام للسوق المعنية وليس فقط مصالح المقاولات المعنية.

7.3- ملخص رأي مجلس المنافسة عدد 39/13 الصادر بتاريخ 28 ماي 2013 والمتعلق بمنافسة الأسواق التجارية الكبرى لتجار الجملة والتقسيت

وطبقا لمقتضيات هذه المادة، فإن غرفة التجارة والصناعة والخدمات بمراكش مؤهلة لطلب رأي المجلس في كل مسألة مبدئية تتعلق بالمنافسة وذلك في حدود المصالح المنوط بها.

2- قبول طلب الإحالة من حيث الموضوع:

في طلب الإحالة الذي بعث به إلى مجلس المنافسة، أكد رئيس غرفة التجارة والصناعة والخدمات بمراكش على ما يفيد تجاوزات بعض الأسواق التجارية الكبرى بولاية مراكش، من خلال قيام السوق التجاري مرجان بالبيع بالجملة للمواد الاستهلاكية مع أنه متخصص في البيع بالتقسيت، والسوق التجاري ميترو متخصص في البيع بالجملة ونصف الجملة بالبيع بالتقسيت.

وقد ختم رسالته بطلب للمجلس من أجل التدخل لمعالجة هذه الإشكالية دون أن يحدد بشكل واضح هل يتعلق الأمر بطلب رأي يهم المنافسة ما بين قطاع التجارة الصغرى والمساحات التجارية الكبرى بصفة عامة، أم يتعلق الأمر بممارسات منافسة للمنافسة يلجأ إليها كل من السوق التجاري مرجان والسوق التجاري ميترو، بحيث أن موضوع التساؤل يؤدي إلى اعتماد مساطر قانونية مختلفة.

وحيث أن مجلس المنافسة في إطار سعيه إلى مواكبة طلبات الرأي المقدمة إليه من الأجهزة المخولة لها ذلك حتى تكون موافقة لمقتضيات قانون حرية الأسعار والمنافسة؛ عقد اجتماعا مع السيد رئيس صنف التجارة ونائبه بغرفة التجارة والصناعة والخدمات بمراكش تم خلاله، بالإضافة إلى توضيح الاختصاصات المخولة للمجلس وكيفية طلب رأيه، دراسة موضوع الطلب المقدم مع الاتفاق معهم على ضرورة إعادة تدقيق طلب الرأي المقدم للمجلس للتمكن من دراسته.

وجه السيد رئيس غرفة التجارة والصناعة والخدمات بمراكش طلب إلى مجلس المنافسة بخصوص شكايات تلقتهما الغرفة حول ما يفيد تجاوزات كل من السوق التجاري مرجان والسوق التجاري ميترو، عبر بيعهم مواد استهلاكية بالجملة بالنسبة للأول وبالتقسيت بالنسبة للثاني.

وقد اعتبر رئيس الغرفة أن هذه الممارسات تعد خرقا للتخصص التجاري المتعارف عليه، ولها انعكاسات سلبية على شريحة عريضة من التجار الذين يجدون أنفسهم أمام منافسة غير متكافئة مع هذه الأسواق التجارية الكبرى.

وهكذا فإن القطاع المعني بطلب الرأي المقدم من طرف غرفة التجارة والصناعة والخدمات بمراكش يخص قطاع التجارة والتوزيع.

الدراسة القانونية للإحالة :

تتمحور الدراسة القانونية للإحالة حول قبول الطلب المقدم من طرف غرفة التجارة والصناعة والخدمات بمراكش من حيث الشكل والموضوع.

1- قبول طلب الإحالة من حيث الشكل:

تنص المادة 15 من القانون رقم 99-06 الخاص بحرية الأسعار والمنافسة على أن مجلس المنافسة يستشار من لدن مجالس الجهات والمجموعات الحضرية وغرف التجارة والصناعة والخدمات وغرف الفلاحة وغرف الصناعة التقليدية وغرف الصيد البحري والمنظمات النقابية والمهنية أو جمعيات المستهلكين المعلن أنها ذات منفعة عامة.

لذا قرر المجلس بعدم قبول الطلب المقدم من طرف غرفة التجارة والصناعة والخدمات بمراكش.

وصدر هذا الرأي عن مجلس المنافسة برئاسة السيد عبد العالي بنعمور و حضور السادة أعضاء المجلس: عبد الرزاق العمراني، بنسالم بلكراتي، محمد رشيد باينة، محمد المرنيسي، محمد قداري، لحسن بيجديكن و خالد اليعقوبي.

وحيث أن مجلس المنافسة لم يتوصل بأي طلب تصحيحي يمكنه من دراسة الإحالة المقدمة من غرفة التجارة والصناعة والخدمات بمراكش طبقا لمقتضيات المادة 15 من القانون رقم 99-06؛

واعتبارا لما سلف ذكره، فإن طلب الرأي يعتبر معيبا من حيث الشكل.

8.3- ملخص رأي مجلس المنافسة عدد 13/40 بتاريخ 26 يونيو 2013 بخصوص المنافسة في أنشطة توزيع واستغلال القطاع السينمائي بمراكش

كما أن هناك تمييزا ثانيا حسب مصدر الفيلم، وذلك اعتبارا لتوجه الموزعين والمستغلين نحو مصدر معين (الغرب-الهند-مصر-المغرب) نظرا لأذواق جمهور السينما، وتكلفة الفيلم والأسعار المعلنة من طرف قاعات السينما. واعتبارا لكون طلب الرأي يخص MEGARAMA التي قد تتوفر على وضع مهيمن في مجال الأفلام الغربية فإن التحليل سيتمحور أساسا حول سوق الفيلم الغربي.

هكذا واعتبارا لما سبق، فإن الأسواق المعنية التي سيتم تحليلها في إطار هذه الإحالة هي التالية :

- ◆ سوق توزيع الفيلم حسب المصدر، خصوصا الفيلم الغربي والفيلم المغربي، على مستوى مدينة مراكش؛
- ◆ سوق استغلال الفيلم حسب المصدر، خصوصا الفيلم الغربي والفيلم المغربي، على مستوى مدينة مراكش.

2- المميزات الرئيسية للسوق :

منذ بداية التسعينات، واجه قطاع السينما بالمغرب فترة طويلة للتراجع في عدد القاعات الناتج أساسا عن نقص في جلب أفلام جديدة من طرف الموزعين، وتدني أوضاع القاعات السينمائية، وكذا ظهور وسائل أخرى لمشاهدة الفيلم خصوصا الفيديو، والقنوات الفضائية، والأقراص المدمجة، والأترنت.

ففي هذا السياق ولجت MEGARAMA السوق المغربي اعتمادا على استراتيجية تقديم أفلام جديدة بواسطة ضمان العرض الأول بتزامن مع فرنسا. ومن خلال هذه الاستراتيجية، نجحت MEGARAMA في استعادة اهتمام جزء واسع من الجمهور بقاعات السينما بواسطة عرض ملائم لإنتظارات المستهلكين سواء على مستوى النوعية أو تاريخ برمجة الأفلام، مع إقرار أسعار ذات مستويات مرتفعة نسبيا بالمقارنة مع المنافسة.

ويمكن أن نستنتج هنا بأن MEGARAMA تقوم بدور رائد وطني في المجال.

وبالموازاة مع نشاط استغلال قاعات السينما حيث تشكل MEGARAMA أحد الأقطاب الرئيسية، فقد طورت هذه الأخيرة أيضا نشاطا لإستيراد وتوزيع الأفلام تلعب فيه دور الريادة خصوصا بالنسبة للأفلام الغربية بالمقارنة مع منافسين آخرين.



I- تقديم طلب الرأي :

طلبت غرفة التجارة والصناعة والخدمات بمراكش رأي مجلس المنافسة بخصوص ملف توصلت به من طرف «شركة مراكش للعروض» (سينما «كوليزي») بشأن المنافسة غير المشروعة التي قد تمارسها MEGARAMA على مستوى توزيع واستغلال الأفلام.

على مستوى التوزيع، اعتبرت سينما «كوليزي» بأن واقع الوضع المهيمن «لميكاراما» في الشق المتعلق بتوزيع الأفلام الغربية يمنع ولوج القاعات الأخرى لهذه الأفلام بواسطة الاستمرار في عرضها 8 إلى 12 أسبوعا بنفسها قبل توزيعها.

وهكذا فقد يكون نشاط سينما «كوليزي» تضرر نظرا لأن هاته الوضعية تؤدي إلى فقدان جمهورها المتعود على مشاهدة الأفلام الغربية.

وعلى مستوى استغلال هذه الأفلام، فإن MEGARAMA قد تكون مارست ضغوطا على موزعي الأفلام المغربية والمصرية حيث فرضت عليهم منحها الاستثناء بالعرض الأول للأفلام. وقد يفرض تصرف MEGARAMA، التي تحتل أيضا وضعا مهيمنًا على مستوى نشاط الاستغلال، على الموزعين الخضوع لمثل هذه المتطلبات نظرا لأن ضمان مردودية الأفلام المعنية قد يصبح صعبا في ظل غياب برمجتها من طرف MEGARAMA.

II- تحليل السوق :

1- السوق المرجعي :

في إطار هذه الإحالة، ينبغي أولا القيام بالتمييز بين سوق الاستغلال وسوق التوزيع.

وهكذا فإن كان واقع الامر ينحرف في هذا الاتجاه، فإن هناك استثناءا لكون MEGARAMA لا ترفض دائما البيع للعرض الاول نظرا لأنها تقوم به فعلا مع سينما I-MAX بالدار البيضاء. وعلى هذا المستوى يظهر عنصر آخر يفسر هذا الوضع المبهم نتيجة اعتبارات تجارية يبدو أن MEGARAMA ترفض بيع هذه الأفلام للعرض الأول لبعض قاعات السينما.

IV- التوصيات :

1- مبدئيا، يجب على كل مستورد/موزع للأفلام، بمعزل عن الاعتبارات ذات الطابع التجاري التي قد تسمح برفض البيع، أن يفوت لأي مستغل لقاعة سينما بسعر السوق الأفلام التي يرغب في الحصول عليها، وخصوصا تلك الموجهة للعرض الاول. وبطبيعة الحال، وبما أننا في حالة استثناء يشكك احتكارا في واقع الأمر، فإن المجلس يوصي بتحديد سعر توقيت الأفلام الموجهة للعرض الاول بالتنسيق مع المقتن القطاعي أي المركز السينمائي المغربي ؛

2- وبما أن MEGARAMA تلعب دور الرائد الوطني في المجال، وبما أنه مقبل على إنجاز استثمارات مهمة لتطوير القطاع، ومع التذكير بأن سعر التوقيت - المشار إليه أعلاه- يغطي أيضا استخدام الاستثمارات المعنية، فإنه من الطبيعي السماح باستثناء على مستوى التوقيت قبل توزيع الأفلام الجديدة على المستغلين الآخرين للسينما، من أجل اعتبار الاستثمارات المنجزة في القطاع.

وبشكل عملي، فإن ذلك يعني أنه بالنسبة للقاعات التي تمكنت MEGARAMA من استخدام استثماراتها فإنه من المفروض البيع المباشر للموزعين للأفلام الموجهة للعرض الاول. وبالمقابل، إذا كان المتدخل المعني يتواجد لأول مرة بالمدينة فيمكن الاتفاق مع المركز السينمائي المغربي على أجل محدد قبل التمكن من توقيت الفيلم الموجه للعرض الاول للمستغلين الآخرين لقاعات السينما.

وقد مكن هذا التوجه MEGARAMA من التعزيز التدريجي لوضعها المهيمن في سوق توزيع الافلام الغربية واستغلال قاعات السينما لبلوغ وضع مهيمن في السوق على الصعيد الوطني، وضمنه بالطبع مدينة مراكش.

III- التحليل التنافسي :

على مستوى التوزيع، أكدت الجهة الطالبة بأنه لا يمكن لقاعات السينما المنتشرة بمدينة مراكش الولوج للأفلام الاخيرة، سوى أسابيع عديدة وحتى أشهر بعد عرضها في مختلف قاعات مركب MEGARAMA، مما يؤدي إلى تقليص جاذبيتها للمشاهدين الذين يكونون قد اطلعوا عليها في غالبيتهم سواء في القاعات السينمائية MEGARAMA أو بواسطة الأقراص المدمجة.

كما أنه على مستوى استغلال قاعات السينما، فإن MEGARAMA قد تكون مميزة أيضا من طرف الموزعين الآخرين (كافة مصادر الأفلام) عندما يتعلق الأمر بأفلام جديدة، مما يمكنها من خلال هذه التصرفات من تفادي أية منافسة من طرف القاعات الأخرى للمدينة، وبالتالي عدم الخضوع لقانون المنافسة. وانطلاقا من هذه المعطيات، فإن تحليل سوق التوزيع أدى إلى ملاحظة احتلال MEGARAMA فعليا لوضع مهيمن في مجال توزيع الأفلام الغربية، خصوصا منها الجديدة، بالتوفر على 74% من حصص السوق، وهذا غير محصور من طرف قانون المنافسة اعتبارا لأن استغلال الوضع المهيمن هو الممنوع.

وقد بين التحليل على مستوى الاستيراد والتوزيع أن MEGARAMA تتوفر على الاستثناء بالنسبة للأفلام الغربية، وهذا ليس ممنوعا في حد ذاته من طرف قانون المنافسة. غير أن عدم الإفراج عن الأفلام الجديدة سوى بعد مدة معينة للمستغلين الآخرين لقاعات السينما يمكن اعتباره إلى حد ما استغلالا لوضع مهيمن.

8.3- ملخص رأي مجلس المنافسة عدد 13/41 بتاريخ 26 يونيو 2013

بخصوص الفارق في الرسوم الجمركية المطبقة على استيراد السيارات ذات المنشأ الآسيوي

بين الرسوم الجمركية المؤداة على المنشأ الآسيوي بالمقارنة مع المنشأ الأوربي.

ووجب التذكير أن أهم خلاصات رأي مجلس المنافسة رقم 11/10 الصادر بهذا الخصوص يمكن اختزالها فيما يلي :

◀ رغم تفاوت الرسوم الجمركية المطبقة حسب المنشأ وذلك لفائدة الإتحاد الأوربي، فإن الواردات من السيارات الآسيوية عرفت تزايدا مهما خلال الفترة الممتدة من سنة 2002 إلى 2008 وبوتيرة نمو سنوي يصل إلى 73% بينما لم تتنامى الواردات من السيارات ذات المنشأ الأوربي إلا ب 25%. وهو الوضع نفسه بالنسبة للسيارات المصنعة محليا.

◀ وفيما يخص حصص السوق، فقد انتقلت بالنسبة للسيارات ذات المنشأ الآسيوي من 7% خلال سنة 2002 إلى 36% خلال

I- تقديم مضمون طلب الرأي :

توصل مجلس المنافسة بطلب رأي من مجموعة مستوردي السيارات من أجل التكافؤ التعريفي وذلك بخصوص الوضعية التنافسية اللامتكافئة التي قد تتعرض لها السيارات ذات المنشأ الغير أوروبي بفعل تطبيق رسوم جمركية متفاوتة حسب المنشأ بموجب اتفاق الشراكة المبرم بين المغرب والاتحاد الأوربي.

وحيث أن المجلس أصدر رأيه في نفس الموضوع بخصوص الفترة الممتدة من سنة 2003 إلى سنة 2009، تسعى المجموعة من خلال طلبها أن يقوم كذلك بدراسة تكميلية حول المستجدات التي عرفها هذا السوق خلال الفترة الممتدة من سنة 2010 إلى سنة 2012.

وتعتبر المجموعة أن النقص الذي عرفته مبيعات السيارات الآسيوية في المغرب خلال سنتي 2010 و 2011 ناتج بالأساس عن التفاوت

III- تحليل المنافسة :

يمكن اختزال أهم عوامل المنافسة المؤثرة على المبيعات في سوق السيارات فيما يلي :

◀ تنامي جد مهم لمبيعات السيارات من نوع Dacia حيث استحوذت على 35% من حصص السوق سنة 2012 بالنسبة للسيارات من نوع Dacia Duster 4x4 نظرا لأثمنتها المغربية ابتداء من 135.000 درهم.

◀ تعرضت السيارات الآسيوية ذات الأسعار المنخفضة لمنافسة شديدة من طرف السيارات المحلية من نوع Dacia Sandero.

◀ لم ينتج انخفاض مبيعات السيارات التي تنتمي إلى فئة microcitadines إثر منافسة السيارات ذات المنشأ الأوروبي، بل يرجع مصدره إلى تراجع الطلب وعزوف المستهلك عن مثل هذه السيارات.

◀ يعتبر عرض نماذج جديدة من السيارات في السوق من أهم العوامل المحفزة للمبيعات. حيث أنه من خلال إحداث 186 نموذجا جديدا في السوق المغربية منذ 2009 حقق مستوردو السيارات ذات المنشأ الأوروبي مبيعات إضافية وصلت إلى 9952 وحدة سنة 2009 و 21311 وحدة سنة 2010 و 30214 وحدة سنة 2011 و 44524 وحدة سنة 2012.

◀ بينما عرف السوق عرض 59 نموذجا جديدا من نوع آسيوي منذ 2009 تم من خلالها تحقيق مبيعات إضافية تصل إلى 927 وحدة سنة 2009 و 3746 وحدة سنة 2010 و 6284 وحدة سنة 2011 و 8641 وحدة سنة 2012.

◀ لوحظ أن أسعار السيارات الآسيوية منخفضة بالمقارنة مع نظيراتها الأوروبية. وبالتالي فالسيارات التي أثرت بالفعل على مبيعات السيارات الآسيوية عبر المنافسة المرتكزة على الأثمنة هي السيارات من نوع Dacia.

◀ كما تبين من خلال تحليل نماذج السيارات أن متوسط أسعار السيارات الأوروبية يفوق متوسط أسعار السيارات الآسيوية. وبالتالي فارتفاع مبيعات السيارات الأوروبية لم يكن بسبب انخفاض الأثمنة ولكن عبر تكثيف العروض. لذا فإن المنافسة لا تركز بالأساس على الأسعار فيما يخص المنشأ الأوروبي.

◀ لم تشهد السوق المغربية خلال الفترة الممتدة من سنة 2010 إلى سنة 2012 انخفاضا ملحوظا لأسعار السيارات الأوروبية. كما أن النماذج التي عرفت انخفاضا في الأثمنة لم يكن لها مساهمة ملحوظة في تنامي مبيعات السيارات الأوروبية.

◀ كما أن أسعار السيارات الآسيوية لم تعرف بدورها انخفاضا ملحوظا خلال نفس الفترة رغم استفادتها من انخفاض على مستوى الرسوم الجمركية التي انتقلت من 32.5% سنة 2008 إلى 17.5% سنة 2012.

سنة 2008، أما حصص السيارات ذات المنشأ الأوروبي فقد عرفت تراجعا من 37% إلى 30% خلال نفس الفترة. بينما انتقلت حصص السوق للسيارات المصنعة محليا من 41% إلى 31%.

◀ لوحظ أن المنافسة تتم بالأساس بين السيارات ذات المنشأ الأوروبي وتلك المصنعة محليا.

II- تحليل السوق

1- السوق المرجعية :

السوق المعنية التي تم اعتمادها لبلورة رأي مجلس المنافسة هي سوق السيارات الخصوصية الجديدة (CBU) سواء كانت مستوردة أو مركبة محليا (CKD). ولتحليل أكثر دقة يمكن تقسيم السوق لعدة أجزاء إذ يعتبر الفاعلون في قطاع السيارات بالمغرب أنه يمكن التمييز بين 11 فئة من السيارات ونخص بالذكر : Compacte, Coupée cabriolet, Ludospace, Luxe, Microcitadine, Moyenne, Routière, 4 x 4, Monospace, citadine, Sedan, citadine

وبما أن بنية المبيعات من السيارات الآسيوية تتكون بالأساس من السيارات من فئة microcitadines, citadines, compactes و 4X4 سوف يركز التحليل بالخصوص على هته الفئات.

2- أهم التغييرات التي عرفها سوق السيارات :

✦ عرفت مبيعات السيارات في المغرب تزايدا ملحوظا خلال الفترة الممتدة من 2010 إلى 2012 وذلك بمعدل سنوي يصل إلى 13.8% إلا أنه لوحظ تراجع للمبيعات خلال سنة 2010 ثم تزايد خلال سنة 2011

✦ وقد تنامت مبيعات السيارات ذات المنشأ الأوروبي خلال الفترة الممتدة من 2010 إلى 2012 بمعدل سنوي يصل إلى 20% بينما لم يتجاوز هذا المعدل 1.7% بالنسبة للسيارات ذات المنشأ الآسيوي.

✦ لوحظ تراجع في مبيعات السيارات ذات المنشأ الآسيوي بنسبة 13.9% سنة 2010 و 7.7% سنة 2011، بينما تنامت المبيعات من هذه السيارات سنة 2012 بـ 11.2%.

✦ أدت التغييرات التي عرفها سوق السيارات إلى تراجع في حصص السوق المتعلقة بالسيارات الآسيوية وذلك من 26.8% سنة 2009 إلى 48.8% سنة 2012.

وبخصوص التعرفة الجمركية، فقد عرفت انخفاضا من 27.5% سنة 2010 إلى 17.5% سنة 2012 بالنسبة للمنشأ الآسيوي، وبالتالي استفاد مستوردو السيارات الآسيوية بـ 10 نقط خلال هذه الفترة. كما عرفت التعرفة الجمركية الخاصة بالمنشأ الأوروبي بدورها انخفاضا من 7.7% إلى 0% بالنسبة للمحركات أقل من 2200 سم³ التي تشغل بالكازوال والمحركات أقل من 1800 سم³ التي تشغل بالبنزين وانخفاضا من 5.5% إلى 0% بالنسبة للسيارات ذات المحركات الأخرى.

وبالتالي، فقد تراوح الفارق في التعرفة الجمركية حسب المنشأ ونوع المحركات بين 2.3 نقط و 4.5 نقط وذلك لصالح المنشأ الآسيوي.

خلاصات :

الوضعية مما يدل على أن عامل التسويق يلعب دورا مهما في التطورات التي عرفها سوق السيارات. كما وجب التذكير أن تدهور حصص السيارات الآسيوية في السوق راجع إلى حد كبير إلى تنامي مبيعات السيارات ذات التكلفة المنخفضة المصنعة محليا.

3- كما أن الأفضلية الممنوحة للإتحاد الأوروبي تمت بموجب اتفاق الشراكة المبرم بين المغرب والإتحاد الأوروبي والذي ينص كذلك على مبدأ المعاملة بالمثل، من خلال إعفاء جمركي لصالح جميع المواد المصنعة ذات المنشأ المغربي للولوج إلى السوق الأوروبية، الشيء الذي لا يتوفر مع الدول الآسيوية التي لم تبرم أي اتفاق تبادل حر مع المغرب.

4- وأخيرا، تجدر الإشارة أنه في هذه الظروف، يظل من شأن الحكومة، في إطار سياستها الاقتصادية والصناعية، أن تقرر منح أو عدم منح تعريف جمركية تفضيلية لصالح السيارات ذات المنشأ الآسيوي.

اعتبارا لما سبق، فإن أهم الخلاصات التي تبرز من خلال تحليل وضع المنافسة في ظل التمايز الحاصل على مستوى الرسوم الجمركية المطبقة على السيارات حسب المنشأ هي كالتالي :

1- يعتبر بديها أن فارقا في الرسوم الجمركية حجمه %17.5 مطبق على السيارات الآسيوية يمنح أفضلية واضحة من حيث المنافسة للسيارات المستوردة من الإتحاد الأوروبي المعفاة من الرسوم الجمركية منذ سنة 2012.

2- إلا أنه على عكس ذلك، اتضح من خلال تحليل المنافسة في السوق أن تراجع حصص السوق بالنسبة للسيارات الآسيوية في المغرب من %23.7 سنة 2010 إلى %18.8 سنة 2012 لم يحدث جراء انخفاض على مستوى المبيعات خاصة وان بعض العلامات الآسيوية نجحت في تعزيز موقعها في السوق رغم هذه

10.3- ملخص رأي مجلس المنافسة عدد 13/42 بتاريخ 10 أكتوبر 2013

بخصوص المنافسة في قطاع الحليب

ولتدقيق التحليل فقد تم دراسة سوق الحليب UHT المصنع تحت حرارة عالية، والذي يعتبر سوقا قائما بذاته نظرا للفارق على مستوى السعر والاختلاف بينهما فيما يتعلق بالذوق وكذا المدة الزمنية المتعلقة بالتحفيظ.

كما وجبت الإشارة إلى أن هذه الدراسة لا تشمل كلا من الحليب الموجه للاستهلاك الذاتي لمربي الأبقار وكذا الحليب الذي لا يمر عبر قنوات التصنيع والتلفيف.

2- تحليل السوق :

يشكل قطاع إنتاج الحليب أهمية قصوى على المستوى الاقتصادي والاجتماعي. بحيث أنه يتكون أفقيا من قطاع يشتمل على 1.65 مليون بقرة ويشكل من 400.000 مربي للأبقار. وتجدر الإشارة أن %95 من الإنتاج يصدر من المنتجين الذين يتوفرون على أقل من 10 بقرات %85 من الإنتاج يتم عبر المربين الذين يتوفرون على 3 بقرات أو أقل.

وقد ساهمت مجهودات الدولة والاستثمارات التي أنجزت في هذا القطاع إلى الرفع من مستوى الإنتاج الوطني، حيث قفز من 1.15 مليار لتر سنة 2000 إلى 2.5 مليار لتر سنة 2012 وذلك بمعدل نمو سنوي يناهز %9.8 خلال هذه الفترة.

ويتم تصنيع الحليب عبر 82 وحدة صناعية موزعة على أهم مناطق إنتاج الحليب الطري. ولكن رغم هذا العدد المهم من الفاعلين في ميدان التصنيع، فإن الثلاث الأوائل من بينهم يتوفرون على %81.7 من حصص سوق الحليب المبستر و %96 من حصص سوق الحليب UHT ، ونخص بالذكر Centrale laitière و COPAG و SAFILAIT .

ويعرف إنتاج الحليب المصنع تطورا مستمرا ناتج بالأساس عن تصاعد وثيرة الطلب على هذا المنتج في السوق المغربي، حيث بلغت وثيرة النمو السنوي %11 خلال الفترة الممتدة من سنة 2009 إلى سنة 2012.



تبعاً للزيادة في أسعار الحليب ابتداء من 15 غشت 2013، طلبت وزارة الشؤون العامة والحكومة رأي مجلس المنافسة من خلال إنجاز دراسة حول وضعية المنافسة في هذا القطاع والتأكد من مدى احترام هذه الزيادة لمقتضيات القانون 99-06 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة.

1- تحليل وضعية السوق :

يتعلق الأمر بتحديد السوق المرجعية وكذا تحليل المعطيات حول العرض والطلب.

1- السوق المرجعية :

يخص طلب الرأي الحليب الطري للأبقار بعد عملية التحويل والتعبئة أي الحليب المبستر، والذي عرف زيادة في الأسعار خلال شهر غشت 2013.

فيما يتعلق بالسوق الجغرافية، يمكن اعتبارها الرقعة التي يتفاعل فيها العرض والطلب أي مجمل التراب الوطني.

لكن بما أن سوق الحليب المبستر مرتبط بقطاع إنتاج الحليب أفقيا فقد كان من الضروري دراسة المنافسة في قطاع الحليب الطري.

- ما مدى تأثير زيادة الأسعار التي شهدتها السوق العالمي لمسحوق الحليب على زيادة أسعار الحليب المبستر؟

رغم ان أهم الفاعلين يجمعون على أن مصدر الزيادة في الأسعار في غشت 2013 هو الغلاء الحاصل على مستوى كلفة الإنتاج، فإن الدراسة خلصت إلى كون المواد الاولية عرفت انخفاضا نسبيا خلال سنة 2013، على عكس ما طرأ خلال السنوات الفارطة.

من جهة أخرى، لوحظ أن هذه الزيادة تزامنت مع ارتفاع ملحوظ لأثمنة مسحوق الحليب الذي لا يستعمل في إنتاج الحليب المبستر وإنما في إنتاج مشتقات الحليب. الشيء الذي يطرح تساؤلا حول الكيفية التي تم من خلالها تعويض الخسائر التي قد تكون حصلت على مستوى مشتقات الحليب التي لم تعرف أئمنتها أي تغيير ملحوظ.

وجود مؤشرات حول اتفاق على الأسعار

نظرا لعدم توفر مجلس المنافسة على سلطة التحري فإنه لم يتم التأكد من وجود اتفاق بين الفاعلين حول الزيادة في الأسعار. إلا أن بعض المؤشرات توحي بإمكانية حصول ذلك. ونخص بالذكر :

♦ السرعة التي طبعت ردة فعل الفاعل الثاني والثالث أي COPAG وSAFILAIT، في تطبيق نفس مستويات الزيادة التي أقرتها Centrale laitière.

♦ الموقف الموحد للفاعلين بخصوص مبررات الزيادة أي كلفة الإنتاج على مستوى الفلاح وكذا المصنع.

♦ تزامن هذه الزيادة مع لجوء COPAG إلى تجميع الحليب الطازج بناحية تادلة حيث تتمركز كل من Centrale laitière وSAFI-LAIT.

♦ عزم بعض الفاعلين إدراج مسألة أسعار الحليب للمناقشة خلال اجتماع الفيدرالية البيمهنية للحليب في ماي 2013. وبالرغم من رفض Centrale laitière مناقشة أسعار الحليب خلال هذا الاجتماع، يمثل هذا المؤشر إشارة واضحة حول موقف الفاعلين قد لا تحتاج على إثره Centrale laitière إلى اتفاق رسمي، خاصة إذا أخذنا بعين الاعتبار المسار الذي آلت إليه الزيادة بعد هذا الاجتماع.

III- التوصيات :

رغم تحرير السوق سنة 1992 والذي كان من المفروض أن يشجع المنافسة بين الفاعلين وخاصة منها تلك المرتكزة على الأسعار، فإن الإختلالات التي تم الوقوف عليها تستوجب تفعيل التوصيات التالية، في غياب سلطة التحري لدى المجلس.

1- تعميق البحث بخصوص الممارسات المنافية للمنافسة

قيام الحكومة ببحث معمق بخصوص المؤشرات المتعلقة بإمكانية وجود ممارسات مخلة بالمنافسة، ويجب أن يشمل هذا البحث بعدين. البعد الاول يتعلق بالإحصائيات والمعلومات المحاسبائية للفاعلين فيما يخص الحليب الطازج والحليب المبستر والحليب UHT ومشتقات الحليب (تكلفة الإنتاج، تكلفة التصنيع، تكلفة التوزيع، والتكاليف المتعلقة بالإشهار).

وقد عرف إنتاج الحليب UHT تزييدا أكبر بمعدل 15% بالمقارنة مع معدل نمو إنتاج الحليب المبستر والذي ناهز 10%. بحيث بلغ إنتاج الحليب المبستر 716.5 مليون لتر خلال سنة 2012. وإنتاج الحليب UHT 148 مليون لتر خلال نفس السنة.

كما تدل الدراسة على عدد من الاختلالات التي يعرفها قطاع إنتاج الحليب يمكن اختزالها على النحو التالي :

أولا : اختلال على مستوى إنتاج الحليب الطري على مستوى مربية الأبقار

فعلى الرغم من التزايد المستمر في الإنتاج الوطني، لازال القطاع يعاني من ضعف الإنتاجية، نظرا لصغر الضيعات الفلاحية وكذا أحوال الطقس الغير ملائمة التي تحول دون الوصول إلى النجاعة اللازمة في تكلفة الإنتاج.

ثانيا ، وجبت الإشارة إلى أن 30% من الإنتاج الوطني من الحليب الطري لا يمر عبر قنوات التصنيع.

وفي ظل هذه المعطيات فإن الإنتاج الوطني لا يغطي سوى 90% من الحاجيات حيث يتم اللجوء إلى استيراد مسحوق الحليب لسد الحاجيات من خلال استعماله لإنتاج مشتقات الحليب.

كما يتشكل السوق في أغليته من صغار المنتجين الذين لا يأخذون بعين الاعتبار كلفة اليد العاملة التي تتكون من أفراد العائلة بحيث يشكل هذا الامر عاملا يدفع بأسعار الحليب الطازج نحو معدلات منخفضة مما يؤدي إلى عدم الاستثمار في ضيعات حديثة أكثر إنتاجية وقادرة على إنتاج حليب ذو جودة أفضل.

♦ تمركز السوق على مستوى التصنيع

يتكون قطاع تصنيع الحليب من 82 وحدة ويتسم باستحواد Centrale Laitière على 55% من حصص سوق الحليب المبستر متنوعة بكل من COPAG بـ 20% وSAFILAIT بـ 7% من حصص السوق.

II- خلاصات دراسة المنافسة في القطاع :

♦ غياب المنافسة المرتكزة على الأسعار لفائدة المستهلك

في ظل هيمنة Centrale Laitière على سوق الحليب فإن لجوء الفاعلين الآخرين للمنافسة لا يخولهم أي امتياز وذلك للأسباب التالية :

• حيث أن لجوء Centrale Laitière للرفع من أسعار منتوجاتها تعزز من قدرتها على إمكانية اقتناء الحليب الطازج بأسعار أكبر وبالتالي استحوادها على حصص أكثر على مستوى تجميع الحليب.

• كما أن المحلات التجارية تعمم الزيادة على منتوجات منافسي Centrale Laitière مما يدفع هؤلاء لإسترجاع هذه الزيادة لفائدتهم لأنها لا تصل للمستهلك. وبالتالي يتسم سلوك منافسي Centrale Laitière بتباعد نفس النهج الذي تسير عليه هذه الشركة مما يؤدي بطبيعة الحال إلى وضعية سلبية بالنسبة للمستهلك.

♦ إجبار تثبيت الأثمنة على المنتجات للتمييز بينها وذلك بغية تفعيل المنافسة المرتكزة على الأسعار لفائدة المستهلك.

وكخلاصة، فالمغزى من خلال تطبيق هذه التوصيات هو توفير الظروف الملائمة لمنافسة حرة وبالتالي الرفع من مستوى إنتاجية القطاع لفائدة المنتجين الفاعلين وكذا المستهلك لأنه في حال لم يتم ذلك، فإن الوضع الشبيه بالاحتكار الذي يوجد عليه السوق قد يبرر تدخل الدولة كما هو منصوص عليه من خلال مقتضيات قانون المنافسة، الشيء الذي قد يشكل ترجعا بالنظر للتقدم الذي تحقق من خلال السياسات العمومية على مستوى حرية الأسعار والمنافسة.

ويتعلق البعد الثاني بجميع المعطيات التي من شأنها التأكد من المؤشرات المتعلقة بالممارسات المخلة بالمنافسة التي أثبتت من خلال الدراسة ونخص بالذكر إمكانية الاتفاق حول الأسعار وإمكانية استغلال الوضع المهيمن.

2- إرساء تدابير مواكبة للمنافسة.

بالموازاة مع البحث السالف الذكر يوصي مجلس المنافسة الحكومة بإرساء التدابير التالية المواكبة للمنافسة :

♦ تعزيز العرض والإنتاجية من خلال الإجراءات التحفيزية في إطار مخطط المغرب الأخضر.

11.3- ملخص لرأي مجلس المنافسة عدد 43/13 الصادر في 10 أكتوبر 2013 والمتعلق بسوق بيع تذاكر السفر بالطائرة

II- تقديم سوق تذاكر السفر بالطائرة :

يتميز سوق تذاكر السفر بالطائرة بتدخل شركات الطيران التي تبيع تذاكر السفر سواء مباشرة من خلال وكالاتها أو عبر الإنترنت أو بصفة غير مباشرة عبر وكالات الأسفار التي يشكل بيع التذاكر أحد أهم أنشطتها.

وفي هذا الصدد، فإن نشاط وكالات الأسفار هو منظم بمقتضى قانون رقم 96-31 بتاريخ 12 فبراير 1997 (4 شوال 1417) المتعلقة بنظام وكالات الأسفار وكذا مرسومه التطبيقي رقم 02-97-547 الصادر في 28 أكتوبر 1997.

وفيما يتعلق بالسوق المرجعية الخاصة بهذه الإحالة فهي السوق المغربية المتعلقة بخدمة تسويق وتوزيع تذاكر السفر بالطائرة لفائدة المسافرين، وهو سوق تابع لسوق النقل الجوي.

1- العرض :

يتميز سوق خدمات تسويق وتوزيع تذاكر السفر بالطائرة بتدخل مجموعة من العارضين. فهناك وكالات الأسفار التي تبيع تذاكر السفر باسم شركات الطيران من جهة، ومن جهة أخرى شركات الطيران التي تسوق مباشرة تذاكرها عبر وكالاتها الخاصة أو عبر مواقعها على الإنترنت.

ومن خلال تحليل هذه السوق يتبين بأن المبلغ الاجمالي لبيع تذاكر السفر بالطائرة من طرف وكالات الأسفار قد شهد ارتفاعا خلال الأربعة سنوات الأخيرة، وذلك بزيادة قدرها %24.58، حيث ارتفع من 2.358.974.550 درهم سنة 2009 إلى 2.938.953.976 درهم سنة 2012. وتمثل تذاكر السفر الخاصة بالخطوط الملكية المغربية ما بين 39 و 41% من هذه المبالغ.

وبالتالي فخلال المرحلة المتعلقة بالممارسة التي تمت إثارها من طرف وكالات الأسفار (2011 و 2012)، فإن بيع تذاكر السفر بالطيران قد عرفت ارتفاعا مضطربا يقدر بحوالي 5.51% سنة 2011 (مقارنة مع سنة 2010) و 14.0% سنة 2012.



I- تقديم الإحالة :

توصل مجلس المنافسة بطلب رأي من رئيسي جمعيات وكالات الأسفار بكل من الدار البيضاء والرباط بخصوص ممارسة اعتبروها منافية للمنافسة من طرف شركة الخطوط الملكية المغربية (والتي ستتم الإشارة إليها «بالشركة») وذلك من خلال بيع تذاكر السفر بالطائرة عبر موقعها الإلكتروني.

وقد اعتبرت هاته الجمعيات أن « الشركة قد استغلت وضعها المهيمن في سوق تذاكر السفر بالطائرة عبر تسويقها بصفة حصرية وبواسطة موقعها الإلكتروني لتذاكر السفر عبر خطوطها بأثمنة تفضيلية ».

هذا النوع من التذاكر، حسب الجمعيات، لا يتم وضعه من طرف الشركة داخل أنظمة التوزيع العالمية المخصصة لتسويق تذاكر الطيران لكل شركات النقل الجوي («Global Distribution System» GDS) وبالتالي لا يمكن لوكالات الأسفار الاستفادة منه.

لقد تم قبول دراسة طلب جمعيات وكالات الأسفار من الناحية الشكلية ومن ناحية المضمون لاستجابته للشروط القانونية.

III- مواقف الأطراف المعنية :

1- موقف جمعيات وكالات الأسفار بكل من الدار البيضاء والرباط :

حسب الجمعيات فإن وكالات الأسفار التي تريد أن تسوق تذاكر السفر الخاصة بالخطوط الملكية المغربية وشركات الطيران الأخرى لا بد أن تكون معتمدة من طرف الجمعية الدولية للطيران (IATA)² حتى تكون عضوة في هذه الجمعية.

ووكالات التي يتم اعتمادها من طرف IATA ملزمة بالتقيد بالقرارات الصادرة عن هذه الجمعية. هذه القرارات تشكل موضوع برنامج IATA الخاصة بوكالات الأسفار.

إضافة إلى نظام الاعتماد الذي تطبقه جمعية « IATA » والذي يمنح لوكالات الأسفار صفة وكيل لكل شركات النقل الجوي الأعضاء، فإن لجمعية « IATA » أنشطة أخرى تتمثل في تبسيط مساطر الفوترة ما بين شركات النقل الجوي ووكالات الأسفار أو تلك المكلفة بالبضائع. وتقوم هذه الجمعية كذلك بدور «غرفة للتعويض» (chambre de compensation) كما يمكنها من تبسيط تبادل المسافرين ما بين شركات النقل (correspondances). وتقوم جمعية « IATA » كذلك بتقديم النصح والدعم لشركات النقل الجوي.

وتطبيقا لقرارات جمعية « IATA » فإن وكالات الأسفار أبرمت عقودا مع شركة الخطوط الملكية المغربية بهدف تسويق تذاكر السفر الخاصة بهذه الشركة.

وقد ذكرت جمعيات وكالات الأسفار بالمستجدات التي عرفتها السياسة الدولية المتعلقة بالنقل الجوي والمتمثلة أساسا بتحرير قطاع النقل الجوي ودخول نماذج جديدة من شركات النقل الجوي وهي شركات النقل ذات الأثمنة المنخفضة (Lowcost) مما أثر بشكل كبير على قطاع النقل الجوي الوطني الذي تم تحريره سنة 2006.

انطلاقا من هذه التغييرات، فإن شركة الخطوط الملكية الجوية عرفت تنافسا كبيرا من طرف شركات النقل الجوي الأخرى وخاصة شركات « Lowcost ». هذه المنافسة التي تزامنت مع الأزمة التي عرفها قطاع النقل الجوي على المستوى الدولي ألزمت شركة الخطوط الملكية المغربية ابتداء من سنة 2004 إلى اللجوء إلى اتخاذ مجموعة من التدابير لتخفيض التكاليف الخاصة بالنقل وهي كالتالي :

- اعتماد نظام التذاكر الإلكترونية ابتداء من سنة 2004؛
- تخفيض العمولات الممنوحة إلى وكالات الأسفار عند بيع تذاكر السفر (من 9 إلى 7% HT ومن 7% إلى 1% HT).
- وضع نظام Maroc/BSP لتحصيل المبالغ الخاصة ببيع تذاكر السفر بالطائرة.

وفي سنة 2008، أطلقت شركة الخطوط الملكية الجوية موقعها

2 - الجمعية الدولية للطيران هي جمعية لشركات النقل الجوي والتي تضم حوالي 240 شركة. وتم إنشاؤها في سنة 1945 بمدينة «هافانا» بكوريا. ويوجد مقرها الاجتماعي بمونتريال بكندا.

وفيما يتعلق ببيع تذاكر السفر على متن الخطوط الملكية المغربية من طرف وكالات الأسفار، فقد مثلت سنة 2012 40.87% من مجموع تذاكر كل شركات الطيران محققة ارتفاعا طفيفا قدر بحوالي 1.65% مقارنة مع سنة 2011.

وحسب المعطيات التي تم استيفائها من شركة الخطوط الملكية المغربية، فإن مبيعات تذاكر السفر الخاصة بها من طرف وكالات الأسفار تشكل ما بين 53 و 55% من رقم معاملات وكالات الأسفار.

إضافة إلى مبيعات وكالات الأسفار، فإن العرض على مستوى السوق المرجعية يتميز كذلك ببيع تذاكر السفر بالطائرة من طرف شركات الطيران.

وحسب المعطيات المتوفرة يتبين بأن العرض الإجمالي يقدر بحوالي 3.9 مليار درهم سنة 2012، وهذا العرض لا يتضمن مبيعات تذاكر السفر بالطائرة من طرف شركات الطيران الأخرى عبر وكالتها الخاصة.

وحسب تقديرات وكالات الأسفار فإن هذه المبيعات لا تمثل إلا جزءا قليل من العرض، بالنظر إلى أن هذه الشركات ليست لها إلا تمثيلات محدودة في المدن الكبرى، وبالتالي فإن الإحصائيات المتوفرة تبين بأن شركة الخطوط الملكية المغربية قد حققت سنة 2012 حوالي 56.28% من الحصة الإجمالية لسوق بيع تذاكر السفر عبر الطائرة والتي تمر عبر صندوق BSP المغرب¹.

وهكذا، فإن مبيعات تذاكر السفر الخاصة بالخطوط الملكية الجوية والمنجزة من طرف الشركة وكذا وكالات الأسفار قد عرفت ارتفاعا ما بين 2009 و 2012 قدر بحوالي 31.33% حيث ارتفع من 1.703.066.000 درهم سنة 2009 إلى 2.236.662.000 درهم سنة 2012.

2- الطلب :

إن الطلب على سوق تذاكر السفر بالطائرة تتمثل في شركات الطيران الممارسة في السوق المغربية مثل : RAM Ryan air, Easy jet, Jet airfly, Air arabia, Air France, Saudi arabian airlines, Jet4you, Emirates, Turkish airlines.... إلخ. وفي سنة 2012 عرفت السوق المغربية للطيران تدخل حوالي 102 شركة للنقل الجوي.

وبالنظر إلى أن الخدمة التي تقتنيها شركات الطيران من وكالات الأسفار والمتمثلة في بيع تذاكر السفر بالطائرة، فإن كل تذكرة سفر تعني مسافرا واحدا. وبالتالي فإن الطلب على تذاكر السفر يمكن أن يتم احتسابها بعدد المسافرين بالنسبة لكل شركة طيران (الذهاب والإياب).

وحسب المعطيات المتوفرة والمتعلقة بالمسافرين الذين تم نقلهم من طرف شركات الطيران الممارسة في السوق المغربية، فإن حصة شركة الخطوط الملكية المغربية من الطلب الكلي شكلت سنة 2012 حوالي 38.06% وبمعدل سنوي خلال الأربع سنوات الأخيرة بحوالي 38.92%.

انطلاقا مما سلف ذكره، فإن الشركة تعد شريكا تجاريا رئيسيا لوكالات الأسفار سواء على مستوى العرض أو على مستوى الطلب.

1 - ويتعلق الأمر بصندوق تم خلقه من طرف IATA والذي يتكلف بجمع مداخيل بيع تذاكر السفر عبر الطائرة التي تقوم بها وكالات الأسفار وتوزيعها على شركات الطيران المعنية بهذه البيوعات.

وفي مقابل الخدمات التي تقدمها وكالات الأسفار للشركة، تستفيد من عمولة محددة في 1% كحد أدنى وذلك دون الإلتزام بتحقيق أهداف تجارية محددة. وقد وضعت شركة الخطوط الملكية المغربية نظام التحفيز حسب أهداف المبيعات المتفق عليها مع وكالات الأسفار.

إن نظام التحفيز الذي وضعته الشركة من خلال التعاون والتفاوض مع وكالة الأسفار.

هذا النظام وضع أهداف تجارية محددة ومقبولة من الطرفين (الشركة ووكالة الأسفار) والذي يعطي للوكالة الحق في الحصول على تحفيز إضافي حسب رقم المعاملات الذي تم تحقيقه.

إضافة إلى ذلك، تستفيد وكالات الأسفار كذلك من مداخل الخدمات التي تقدمها الوكالة للزبون والتي تحددها هي.

وفيما يتعلق بالممارسة التي أثارها جمعيات وكالات الأسفار، أكد ممثل الشركة بأن كل تذاكر السفر بالشركة يتم وضعها في نظام «GDS» (البيع المباشر أو غير المباشر). وحتى التذاكر التي يتم بيعها عبر الموقع الإلكتروني للشركة يتم وضعها ضمن هذا النظام وذلك بفضل نظام معلوماتي. كما لا يوجد أي فرق في التسعيرة ما بين التذاكر التي يتم بيعها في وكالات الشركة أو في وكالات الأسفار. فكل الأئمة هي متقاسمة بكل شفافية مع وكالات الأسفار.

إلا أن شركة الخطوط الملكية الجوية في إطار استراتيجيتها التجارية عمدت إلى اقتراح على المسافرين عروض منخفضة الثمن (HotDeal). هذه العروض يتم اللجوء إليها في حالة الرحلات الشاغرة. حيث تلجأ الشركة عبر موقعها الإلكتروني إلى الإعلان عن عروض منخفضة الثمن ولمدة محدودة في الزمن.

هذه العروض يتم تسويقها على الموقع الإلكتروني للشركة وذلك حتى يتم الحفاظ على عنصر الفجائية التي تعد هامة للمنافسة في السوق التي تتميز بتواجد شركات «Lowcost» التي تتوفر على نظام تسويق عبر الانترنت.

ومثلت هذه العروض التحفيزية ما يناهز 0.43% من تذاكر السفر التي يتم بيعها من طرف الشركة سنة 2012، وهي موجهة إلى كل المسافرين الذين يقتنون تذاكر السفر عبر شركة الخطوط الملكية المغربية.

وأضاف ممثل الشركة بأن وكالات الشركة وكذا مركز النداء التابع لها (Atlas On Line) لا يمكنهم أن يستفيدوا من هذه العروض ذات الأئمة المنخفضة، على عكس وكالات الأسفار التي يمكن أن تسوق هذا النوع من العروض بشرط أن تتوفر على معدات خاصة لذلك وأن تؤدي هذه التذاكر ببطاقة بنكية.

إضافة إلى ذلك، اعتبر ممثل الشركة أن وكالات الأسفار تساهم بشكل كبير في النتائج السنوية الجيدة التي حققتها الشركة مؤكدا على أن هذه الوكالات موزعة رئيسية للتذاكر. والمعطيات المقدمة تؤكد ذلك.

وبالتالي فإن مبيعات وكالات الأسفار تمثل حوالي 54% من مبيعات تذاكر السفر الخاصة بشركة الخطوط الملكية المغربية في حين أن 46% من المبيعات تقوم بها الشركة عبر شبكتها (وكالات الشركة، مركز النداء والانترنت). هذه النسب التي لم تتغير خلال الأربع سنوات الأخيرة تدل على الإتجاه المعتمد من طرف الشركة والمتمثل في أهمية توزيع التذاكر عبر قناة وكالات الأسفار.

الإلكتروني التجاري وبدأت في تسويق تذاكر بنفس الثمن الذي تطبقه وكالات الأسفار مع زيادة تكاليف الخدمات.

وانطلاقا من سنة 2010، أدخلت شركة الخطوط الملكية الجوية في إطار استراتيجيتها التجارية عملية تخفيض «HotDeal» أئمة تذاكرها، وبدأت بمنح كل خميس تخفيضات استثنائية لكل الاتجاهات التي تقصدها الشركة.

وبدءا من سنة 2011، فإن الشركة، حسب جمعية وكالات الأسفار، قررت لمواجهة منافسة الشركات «Lowcost» بالزيادة في عدد التذاكر الموضوعة في الموقع التجاري الإلكتروني للشركة مع تخفيض أئمة هذه التذاكر وتعميم هذه التخفيضات الاستثنائية لكل أيام الأسبوع ولكل الإتجاهات.

إضافة إلى ذلك، فالشركة حسب الجمعيات منحت هذه التخفيضات الاستثنائية في أول الأمر إلى الأشخاص الذين يتوفرون على البطاقة البنكية الدولية ليتم تعميمها لاحقا للأشخاص الذين يتوفرون على البطاقات البنكية الوطنية.

هذه التخفيضات تم تسويقها من طرف الشركة حصريا بفضل موقعها الإلكتروني على الانترنت بأئمة تفضيلية، حيث لا يتم وضعها في نظام «GDS» مما لا يمكن وكالات الأسفار المعتمدة الولوج من إليها وتسويقها.

وتشكل هذه الممارسة حسب الجمعيات منافسة غير مشروعة من طرف شركة الخطوط الملكية المغربية، والمتمثلة في الاستغلال غير المشروع للوضع المهيمن التي توجد عليه من خلال حرمان وكالات الأسفار من هذا النوع من التذاكر.

2- موقف شركة الخطوط الملكية المغربية:

أكد ممثل شركة الخطوط الملكية المغربية بأن وكالات الأسفار تعد شريك تجاري استراتيجي، بالنظر إلى اعتبارها فاعل رئيسي في نظام توزيع وتسويق تذاكر الشركة.

وحتى تتمكن وكالات الأسفار من تسويق تذاكر الشركة المغربية فلا بد أن تكون معتمدة من طرف جمعية «IATA» وعضوة في نظام «BSP Maroc»، كما يجب أن تكون هذه الوكالات عضوة في نظام GDS «Amadeus - Maroc».

وعلاقة بكيفية تحديد أئمة تذاكر السفر بالطائرة، فإن الشركة أكدت باعتبارها ممون للوكالات، تحدد أئمة تذاكر السفر من خلال هبنتها «المختصة بالأئمة» أخذا بعين الاعتبار مجموع من العوامل: كالأستراتيجية التجارية وتتبع المنافسة في السوق وتوقعات البيع وكذا تكلفة التذكرة.

إضافة إلى الثمن المحدد من طرف الشركة، فإن وكالات الأسفار تطبق مصاريف للخدمات التي تقدمها لزبائنها.

وهكذا فإن شركة الخطوط الملكية المغربية تحدد أئمة تذاكر السفر على متن أسطولها الجوي وهي أئمة يمكن لوكالات الأسفار الاستفادة منها. وتحدد هوامش ربح الوكالات من خلال عقد التحفيز الذي تبرمه مع الشركة. كما أن هذه الأئمة المطبقة من طرف «الشركة» هي معن عنها بشكل شفاف ويمكن لوكالات الأسفار الاستفادة منها.

وبالتالي فليس هناك ما يمنع ممنون يوجد في وضعية هيمنة من تغيير سياسته التجارية بالرغم مما قد يحدثه من آثار سلبية على مقولة أو مجموعة مقاولات.

وفي حالتنا هاته، فإن العروض ذات الأئمة المنخفضة هي مقدمة من طرف الشركة مباشرة للمسافرين الذين يرغبون في الاستفادة منها، وبالتالي فهي لا تفضل وكالاتها أو مركز النداء التابع لها على حساب وكالات الأسفار بالنظر إلى أن الوكالات التابعة للشركة لا يمكن لها من الاستفادة من هذا النوع من العروض.

على عكس وكالات الأسفار التي يمكن لها أن تبيع هذا النوع من العروض لزبائنها بشرط أن تتوفر على تجهيزات ملائمة وأن تدفع ثمن التذاكر بواسطة بطاقة بنكية.

إضافة إلى ذلك فإن هذه العروض ذات الأئمة المنخفضة يتم منحها في ظروف خاصة (الخطوط التي لا تحقق فيها الشركة نتائج جيدة أو عندما يكون معدل ملئ الطائرة بالمسافرين ضعيف)، وهي محددة في الزمن والهدف من وراء هذه العروض يكمن في مواكبة الشركة لسياستها المتعلقة بالبيع المباشر من طرفها للمسافرين وكذا إعادة تنظيم سياستها التجارية.

وهكذا فإن انتفاء طابع المخالفة لقواعد المنافسة في هدف الشركة من وراء هذه العروض يتمثل أساسا حسب مسؤوليها في المصلحة الاقتصادية من وراء اعتمادها، مما سيمكن الشركة بالإضافة إلى العلاقة المباشرة المتميزة التي ستكون لها مع الزبناء، أن تخفض من تكاليف التوزيع لتكون ذات مستوى تنافسي جيد في سوق يعرف منافسة شديدة.

بالإضافة إلى هذه العوامل، فإن هذه العروض ذات الأئمة المنخفضة لا تمثل إلا نسبة ضئيلة من سوق بيع تذاكر السفر بالطائرة (حوالي 0.33% سنة 2012 و 0.43% من مجموع المبيعات الإجمالية للشركة من تذاكر السفر). وبالتالي فهي لا تؤثر على المنافسة في السوق المرجعية.

إضافة إلى ذلك فإن هذه العروض ذات الأئمة المنخفضة لا يهدف من ورائها إزاحة وكالات الأسفار من سوق بيع تذاكر السفر بالطائرة، على عكس من ذلك فإن شركة الخطوط الملكية المغربية حسب مسؤوليها تهدف إلى دعم وتثمين علاقاتها التجارية مع وكلاء الأسفار الأعضاء في جمعية «IATA».

وهذا يمكن فهمه بالنظر إلى أن التجارة الإلكترونية لتذاكر السفر بالطيران لا زالت لم تتطور بشكل كبير في المغرب وأن الشركة لا يمكن أن تستغني عن الخدمات المقدمة من طرف وكالات الأسفار التي تلعب دور كبير. إرادة الشركة هاته تمت ترجمتها من خلال الارتفاع المستمر الذي عرفته مبيعات وكالات الأسفار والمقدر بحوالي 9% سنويا مع ارتفاع استثنائي سنة 2012 بحوالي 22%.

2- تأثير الممارسة على المنافسة :

صرح ممثلي جمعيات وكالات الأسفار بأن هذه العروض ذات الأئمة المنخفضة كانت لها تأثيرات سلبية كبيرة مما كبد المهنيين خسائر هامة في عدد الزبناء.

وعلاقة بهذه النقطة لا بد من التذكير بموقف مبدئي لسلطات المنافسة التي تعتبر بأن تعديل الاستراتيجية التجارية للمصنع والتي يكون لها أثر سلبي على مداخيل الموزعين لا يعد في حد ذاته ممارسة منافية للمنافسة.

IV- دراسة الممارسة المثارة من طرف الجهة صاحبة الإحالة :

قبل دراسة الممارسة موضوع الإحالة لا بد من التأكد من وجود شركة الخطوط الملكية الجوية في وضعية هيمنة.

وفي هذا الصدد فإن تحليل السوق المرجعية أبانت على أن الشركة نقلت عبر أسطولها حوالي 5.8 مليون مسافر سنة 2012 وتمتلك حوالي 40.87% من سوق بيع تذاكر السفر بالطائرة عن طريق وكالات الأسفار.

إضافة إلى ذلك، فإن الشركة تتمتع بقوة اقتصادية في السوق في مواجهة وكالات الأسفار المتمثلة أساسا في اعتبارها شريكا لا يمكن الاستغناء عنه. ففي سنة 2012 فإن مبيعات تذاكر السفر الخاصة بالشركة من طرف وكالات الأسفار مثلت حوالي 53.70% من المبيعات الإجمالية للشركة من تذاكر السفر.

وتبعاً لذلك فإن شركة الخطوط الملكية الجوية توجد في وضع هيمنة على السوق الوطنية لخدمة بيع وتوزيع تذاكر السفر بالطائرة لفائدة المسافرين.

1- فيما يخص الممارسة المتعلقة بعروض الشركة ذات الأئمة المنخفضة :

لا بد من الإشارة في البداية إلى أن العلاقة التي تربط الشركة بوكالات الأسفار والخاصة ببيع تذاكر السفر بالطائرة هي مؤطرة بنوعين من المقتضيات :

القرارات الصادرة عن الجمعية المهنية «IATA» والاتفاقات التجارية المبرمة بين الشركة وكل وكالة أسفار على حدة.

وقد بينت دراسة قرارات جمعية «IATA» التي تقتضي احترامها من الطرفين بأنها لا تمنع مثل هذه العروض ذات الأئمة المنخفضة والتي يتم تسويقها خارج نظام «GDS» وبالتالي فهي جائزة ويمكن استعمالها من طرف الشركة.

كما أن تحليل بعض الاتفاقات التجارية ما بين الشركة وكالات الأسفار أبانت بأنه ليس هناك أي شرط أو مقتضى في العقد يمنع على الشركة أن تقترح على المسافرين عبر الطائرة مباشرة عروض ذات أئمة منخفضة بهدف الرفع من مبيعاتها وتحسين تنافسيتها.

انطلاقاً مما تم ذكره لا بد من الإشارة إلى أن انخفاض أئمة تذاكر السفر عبر الطائرة في السنين الأخيرة وخاصة مع دخول شركات «Lowcost» إلى سوق النقل الجوي دفع بشركات الطيران إلى تعديل استراتيجيتها التجارية حتى تكون منافسة في السوق وحتى تستجيب لطلبات المسافرين بتحسين جودة الخدمات وتنويع سياستها الخاصة بتسويق منتجاتها.

هذا التنوع ترجمته شركة الخطوط الملكية المغربية بخلق وكالاتها الخاصة بها واستعمال الأنترنت كوسيلة إخبار للزبناء بمختلف منتجاتها وكوسيلة للبيع المباشر لتذاكرها. هذه الاستراتيجية الجديدة مكنت الشركة من الزيادة في رقم معاملاتها الخاص بالبيع عن بعد.

إضافة إلى ذلك، فإن تغيير الشركة لسياستها التجارية وتنويع وسائل تسويق منتجاتها ليس مخالفاً لقواعد المنافسة.

جمعيات الدار البيضاء والرباط (2011 و 2012) قد ارتفعت بنسب قدرت بحوالي 5.15% سنة 2011 (مقارنة مع سنة 2010) 14.09% سنة 2012، حيث ارتفع رقم المعاملات من 2.449.909.045 درهم سنة 2011 إلى 2.938.953.976 سنة 2012.

وفي ختام هذا التحليل فإن مجلس المنافسة يعتبر التسويق الحصري من طرف شركة الخطوط الملكية الجوية للعروض ذات الأثمنة المنخفضة عبر موقعها الإلكتروني على الإنترنت، لا يعد استغلال تعسفي لوضعها المهيمن في السوق المرجعية وبالتالي فإن الشركة لم تخالف مقتضيات المادة 7 من القانون 99-06 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة.

هذا المبدأ هو حقيقي بالنسبة لهذه الإحالة، بالنظر إلى أنه لم يتم إثبات خسارة لوكالات الأسفار بعد التغيير الذي عرفته الاستراتيجية التجارية للشركة (بيع عروض ذات أثمان منخفضة ترويجية).

وهكذا فإن وكالات الأسفار إضافة إلى استمرارها في تسويق تذاكر السفر بالطائرة الخاصة بالشركة، والتي تشكل نسبة هامة من التذاكر التي يتم بيعها، فإن مبيعاتها لم تتوقف عن الارتفاع خلال السنين الأخيرة مع تحقيق نتائج جيدة سنة 2012.

فمن خلال المعطيات الرقمية التي تم استقائها من مكتب IATA فإن مبيعات وكالات الأسفار خلال المرحلة التي تمت فيها الممارسة التي أثارها

12.3- ملخص قرار مجلس المنافسة عدد 13/44 الصادر بتاريخ 10 أكتوبر 2013

المتعلق بالإحالة الواردة من الجمعية المغربية للحكامة لمهنيي الحراسة الخاصة لدراسة إكراهات تدبير قطاع الامن الخاص

III- خلاصات

♦ بما ان الجمعية لم تستطع الغدلاء بوصول الإيداع لدى السلطات المعنية، وكذلك نظامها الأساسي لتمكين المجلس من دراسة الملف.

♦ وانطلاقا من ان الجمعية لم تتمكن من إيفاد المجلس بهذه الوثائق.

♦ وتطبيقا لمقتضيات المادة 15 ن القانون رقم 99-06 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة، فالجمعية المغربية للحكامة لمهنيي الحراسة الخاصة لا تتوفر على ما يثبت على انها لا تتوفر على الاهلية القانونية للدفاع عن مصالح أعضائها.

لذا قرر المجلس عدم قبول الإحالة.

I- تقديم طلب الإحالة :

بتاريخ 6 مارس 2013 توصل مجلس المنافسة بطلب رأي من طرف الجمعية المغربية للحكامة لمهنيي الحراسة الخاصة لدراسة إكراهات تدبير قطاع الامن الخاص.

II- قبول الإحالة :

لا يمكن لمجلس المنافسة قبول أية إحالة إلا في إطار مقتضيات الفقرة الثالثة من المادة 15 من القانون المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة. وفي هذا الإطار لا يمكن استشارة مجلس المنافسة من حيث المبدأ إلا من طرف المنظمات المهنية في حدود المصالح المنوطة بها، في كل مسألة تتعلق بالمنافسة. لكن الجمعية المشار إليها أعلاه لم تقدم للمجلس أي وثيقة تبين وجود صفتها القانونية (وصل الإيداع لدى السلطات المعنية، نظامها الأساسي). وبتاريخ 25 أبريل 2013 أخطرت الجمعية المجلس على أنها ستعمل على تغيير تسميتها حيث ستصبح الجمعية المغربية للحكامة لمهنيي الحراسة.

13.3- ملخص قرار مجلس المنافسة عدد 45/13 الصادر بتاريخ 10 أكتوبر 2013

حول الممارسات المنافسة للمنافسة داخل سوق إعلانات الصفقات العمومية عبر المواقع الإلكترونية

♦ بما أن الجمعية لم تستجب لطلب المجلس بتقديم المعطيات اللازمة، رغم رسالات تذكير بعثت بتاريخ 26 مارس 2013 و 3 يونيو 2013 و 10 يوليوز 2013،

♦ بما أن الطرف المدعي لم يوفي المجلس بأي أدلة تثبت ممارسات غير تنافسية، كما تنص عليه المادة 27 من القانون 06-99 المتعلقة بحرية الأسعار والمنافسة،

♦ وبما أن القانون 99-06 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة لم يسمح لمجلس المنافسة باتباع إحالة إذا لم تكن الاطراف المعنية بالملف قد استجابت لطلبات المجلس،

فإن مجلس المنافسة يعلن عدم قبول هذا الطلب.

برسالة مؤرخة في 20 شتنبر 2012، تقدمت جمعية الاستشارة والهندسة في قطاع تكنولوجيايات الإعلام بطلب باسم أعضاء من الجمعية وهما الشركتان SODIPRESS و ITISSAL TECHNOLOGIES اللتان تطالبان بفتح تحقيق حول ممارسات تجارية غير مشروعة من طرف شركة ENA SOFT وذلك في سوق السهر على طلبات العروض العمومية.

لدراسة هذا الملف، تم عقد اجتماع مع السيد رئيس الجمعية المذكورة أعلاه، والسيد رئيس مدير عام إحدى الشركتين اللتين قدمتا الطلب.

وخلال هذا الاجتماع، طلبت المقررة المكلفة بهذا الملف موافاة المجلس بجميع المعطيات والبيانات اللازمة من أجل دراسة الملف.

ولكن :



المحور ١٧

ملخصات الدراسات

المنجزة سنة 2013

وقد تمحورت الدراسات المنجزة خلال سنة 2013 حول القطاعات التالية:

- ◀ القطاع البنكي.
- ◀ مساعدات الدولة.
- ◀ المهن المقننة.
- ◀ قطاع الاتصال السمعي – البصري و الإذاعي.

تشكل الدراسات المنجزة لفائدة المجلس أو الدراسات الداخلية وسيلة لنشر ثقافة المنافسة، ذلك أن أي تفكير في مميزات سوق معين تمثل أداة تيسر تشخيص مكوناته أو الفاعلين فيه في فترة معينة.

ودون أفكار مسبقة، يمكن أن يكون إعداد دراسة حول وضعية المنافسة في سوق معين طريقا للدعوة إلى السير التنافسي لهذا السوق أو ذلك، حيث أنها تعبئ أدوات التحقيق و الفهم و التحليل لمنطق الفاعلين وعلاقتهم داخل الأسواق.

ويجب الإشارة إلى أن دراسات التنافسية لا يمكن أن تشكل بأي حال من الأحوال إحالات ذاتية، ذلك أن تصورها و إنجازها يترجمان إرادة التوفر على قاعدة وثائقية قابلة للاستغلال عند طرح إحالات أو طلبات رأي مستقبلية. ولا تهدف العبر و الخلاصات المستنتجة من هذه الدراسات سوى إلى تسليط الأضواء الأولى على مضامينها.

ولا تعتبر استنتاجات المقاربة المنتهجة من طرف مكاتب الدراسات عن رأي المجلس، حيث أن ملخصات التقارير المقدمة أدناه تظل أدوات للتهيئة و التفكير. فإذا كان كل تقرير يقدم صورة حول موضوع معين، فإن صلاحيته تظل محدودة بنقص المعلومات التي يتضمنها، وكذا الطابع الزمني لاستعراض وضعية القطاع موضوع الدراسة.

وفي مجال الدراسات، عبر المجلس منذ البداية عن تطلعه إلى تسليط الضوء حول وضعية المنافسة بالمغرب، ومن هنا أتت فكرة إنجاز دراسات حول عدد من القطاعات. وقصد الإطلاع على مميزات سير الأسواق الرئيسية، سهر المجلس على إعداد برنامج كامل للدراسات حول «التنافسية القطاعية». وحتى يتم فتح الطريق أمام هذا النوع من الدراسات الاستشرافية الجديدة في مجال الدراسات المنجزة ببلادنا، حرص المجلس على وضع ركائز منهجية للتحليل مبنية على المؤشرات الكبرى التي تعكس سير قطاع معين كسوق من جهة، وتدقيق الأدوات الملائمة لهذا النوع من التحليل من جهة أخرى.

وهكذا اتجه المجلس نحو التفكير في وجود وخصوصيات منهجية في مجال دراسة وضعية المنافسة في قطاع معين. وقد أثرت الخطوط الكبرى لهذه المنهجية دقاتر التحملات الخاصة بالعمليات المتتالية لطلبات عروض الدراسات، وكذا بالنسبة للدراسات الداخلية. وكان التوجه المنهجي على الشكل التالي:

◀ ضرورة القيام بتحليل بنيوي لقطاع معين قصد التمكن من رصد حجم المنافسة بين مكونات العرض؛

◀ استخراج توجهات تطور القطاع من أجل استنتاج كل الخلاصات اللازمة في ميدان تصرفات الفاعلين، وملاءمة الإطار التشريعي و التنظيمي، وتطور المواقع في السوق، وخصوصيات أجزاء معينة من السوق، وحجم التنافسية الاقتصادية و التكنولوجية حسب المواد الرئيسية...؛

◀ السهر على رصد وضعية المنافسة في القطاع انطلاقا من تحليل قد يضع خريطة للفاعلين أو المجموعات الاستراتيجية في القطاع المدروس؛

◀ إنشاء قواعد للمعلومات مفيدة سواء كأسس و ثائقية لأعمال التحقيق، أو كمجهود لتنوير الفاعلين الاقتصاديين و توجيه رسائل حول ثقافة المنافسة و نشر قواعد و مبادئ قانون المنافسة.

التقرير السنوي 2013



الفهرس

تمهيد

ملخص تنفيذي

مقدمة

الفصل 1 . واقع السوق البنكي

أ- الاطار التنظيمي

1 - الاطار العام

2 - رافعات للتقنين تؤثر على تنافسية القطاع

ب- الفاعلون والانشطة البنكية

1 - نظرة اجمالية على الفاعلين

2 - النشاط البنكي

ج- بنية العرض

1 - استيلاء الاموال من العموم

2 - عمليات القرض

3 - اعداد وسائل الاداء والانشطة ذات الصلة

د- بنية الطلب

1- نسبة ولوج الخدمات البنكية كاداة لقياس الطلب

2 - نسبة في تزايد مستمر

3 - افاق التطور

الفصل 2 تحليل الليات المنافسة

أ- درجة التمرکز

1 - الرؤية الماكروسكوبية

2 - نظرة مركزة على البنوك الشاملة ذات شبكة

3 - الرؤية حسب نوع المنتج

ب- الحواجز على ولوج السوق

1 - الحواجز القانونية

2 - الحواجز البيئية واقتصادات الحجم

3 - الحواجز الاستراتيجية واقتصادات الحقل

4 - تحليل ولوجات ومغادرة السوق

ج- الجوانب الافقية للمنافسة

1 - قوة السوق

2 - تموقع الفاعلين

3 - بنية الراسمال ودرجة التبعية

4 - الليات المنافسة المسخرة من طرف الفاعلين

د- الواجه العمودية للمنافسة

1 - شبكات الوكالات وجودة العرض

2 - تسعير المنتوجات والخدمات البنكية

أ- اسعار الفائدة

ب- اسعار الخدمات البنكية

خاتمة

تمهيد

«يهدف مجلس المنافسة، خدمة للمستهلك والنسيج الاقتصادي الوطني، للسهر على ضمان حرية المنافسة من خلال الحد من الممارسات المنافسة لحريتها (التفاهات، والاستغلال التعسفي للوضع المهيمن) ومراقبة عمليات التمركز الاقتصادي»

بالنظر للدور الاستشاري الذي يلعبه، فان مجلس المنافسة يتلقى الشكايات وطلبات ابداء الراي الصادرة عن الحكومة عبر الوزير الاول واللجان البرلمانية والسلطة القضائية والجمعيات والغرف المهنية ومجالس الجهات والجماعات الحضرية والمنظمات النقابية وجمعيات المستهلكين المعترف لها بصفة المنفعة العامة.

وعلاوة على وظيفته الاستشارية، فان المجلس يلعب دورا تحسيسيا واعلاميا للراي العام وللمؤسسات المخول لها اللجوء اليه. وفي اطار مهامه في مجال التحسيس والاعلام، اسند المجلس ل «مزار» اعداد دراسة حول تنافسية القطاع البنكي بالمغرب. وتهدف هذه الدراسة لما يلي :

- ◆ اعداد مونوغرافية للقطاع البنكي؛
- ◆ استعراض المشهد التنافسي للقطاع؛
- ◆ تحليل بنية سوق القطاع؛
- ◆ تحليل سلوك الفاعلين وتفاعلاتهم؛
- ◆ تحليل الدينامية التنافسية للقطاع.

وتتألف هذه الدراسة من بابين اثنين:

- ◆ الباب الاول : تحليل واقع السوق على شكل مونوغرافية قطاعية؛
- ◆ الباب الثاني : تحليل الميكانيزمات التنافسية (وقابلية التنافس).

وتشكل هذا الوثيقة تقريرا تركيبيا للبابين المخصصين لتنافسية القطاع البنكي بالمغرب في اطار الدراسة الموكولة ل«مزار». وقد تم اعدادها على مدى الفترة ما بين 2011-2012 بالاعتماد على المعطيات المتوفرة ابان فترة الدراسة. ومن شان بعض العناصر الخارجية او التي وقعت بعد فترة الدراسة ان تغير المشهد التنافسي للقطاع، وان تغير، نتيجة لذلك، بعض الخلاصات التي توصلت اليها هذه الدراسة.

ملخص تنفيذي

يعتبر القطاع البنكي «صناعة» من نوع خاص، تختلف عن باقي الصناعات الكلاسيكية سواء من حيث خصائصها الداخلية او من حيث تأثيرها على تقدم المملكة عبر المساهمة الفعالة في تمويل الاقتصاد ومواكبة السياسات العمومية والقطاعية التي تقودها الحكومة، وفي مساعدة المقاولات الصغرى والمتوسطة على النمو، او في خلق فرص الشغل. ويحتل القطاع البنكي مكانا متميزا في الاقتصاد الوطني (107% من الناتج الداخلي الخام) بالنظر للعائد البنكي الصافي المراكم والذي بلغ في متم سنة 2011 35,6 مليا درهم، ومجموع الحصيلة الذي بلغ 971 مليار درهم.

يتميز القطاع البنكي المغربي بحسن تنظيمه، ويتمتع باطار تشريعي وقانوني متكامل مستوحى من اجود الممارسات الدولية (التقنين الاحترازي، المراقبة البنكية، وسائل تدبير المخاطر، قانون بازل 2/3، المعايير الدولية لرفع التقارير المالية IFRS...). كما يتمتع بمتانة مالية معترف بها (مع نهاية 2011 استقر ما يعرف بالشريحة الاولى لراس المال Tier 1 لابنك المغرب على اساس مجمع في نسبة بلغت 9,8%، واستقرت نسبة الملاءة الشاملة في 12,4%) مما سمح له بالاستجابة للحاجيات البنكية المرتبطة بالسلامة والتي ازداد الالحاح عليها خلال فترة الازمة العالمية. وقد تعزز دور بنك المغرب في تقنين القطاع من خلال اصدار القانون 76-03 الذي يحدد النظام الاساسي للبنك المركزي، وكذا من خلال القانون 34-03 المرتبط بمؤسسات الائتمان (قيد المراجعة). وقد عززت هذه القوانين استقلالية معهد الاصدار خاصة فيما يتعلق بسن السياسة النقدية، واكدت استقلاله فيما يخص مراقبة النظام البنكي. كما يراقب بنك المغرب بشكل صارم نشاط مؤسسات الائتمان، ويصدر منذ سنة 2005 تقريرا سنويا حول الاشراف البنكي يتناول على الخصوص التنظيم البنكي والعلاقات بين البنوك والزبناء، ويستعرض تطور أنشطة القطاع ونتائجه، ويعلم وبالتمركزات البنكية.

خضع القطاع البنكي بالمغرب منذ بداية الستينيات لعدة اصلاحات كانت لها نتائج بنوية على ثلاث مستويات. المستوى الاول هو رفع التقنين. فقد اتجه البنك المركزي تدريجيا نحو تحرير القطاع عبر تعليق الاستخدامات الالزامية (تمويل الخزينة)، ورفع تاثير القرض وتحرير نسب الفائدة. اما المستوى الثاني فتعلق بتوسيع نشاط البنوك من خلال نموذج «البنك الشامل» الذي سمح بانتهاء فترة طويلة ساد خلالها حصر نشاط البنوك في تخصصات محددة (السكن، السياحة، الفلاحة، الصناعة التقليدية...). والتميز بين ابناك الايداع وابناك الاستثمار او التنمية او منظمات متخصصة للتمويل OFS. كما تم ايضا وضع شروط التنافس بين البنوك العمومية والخاصة. ويتعلق المستوى الاخير بتعزيز البنك المركزي للقواعد الاحترازية من اجل الحفاظ على صلاية النظام البنكي المغربي وقدرته على الصمود.

وعلى الرغم من كون بنية السوق البنكي المغربي تطورت بشكل طفيف منذ عملية الاندماج الاخيرة التي ادت لظهور التجاريوفينك سنة 2003، الا انه شهد في الاونة الاخيرة تحولات تكنولوجية ساهمت في دعم الابتكار، وتجويد الخدمات المقدمة للزبناء، وتخفيض الاسعار، بالإضافة الى تزايد اقبال الناس على الخدمات البنكية نتيجة لاستراتيجية الادماج المالي للفئات ذات الدخل المحدود التي نهجها بنك المغرب.

يضم المشهد البنكي المغربي حاليا 19 بنكا، 8 منها ذات توجه شمولي: التجاريوفينك والبنك الشعبي والقروض الشعبي للمغرب والبنك المغربي للتجارة الخارجية والشركة المغربية العامة والبنك المغربي للتجارة والصناعة، والقروض الفلاحي للمغرب، ومصرف المغرب، والقروض العقاري والسياحي.

وقد تم في اطار هذه الدراسة تحليل مسالة تمرکز القطاع البنكي عبر حصص السوق ومؤشر هارفيندال هيرشمان IHH. فما بين سنتي 2005 و 2011 تراوح هذا المؤشر بين 0,15 و 0,25 بالنسبة لمجموع الحصيلة، وللعائد البنكي الصافي وللقروض والودائع. مما يدل على ان القطاع «متوسط التمرکز». وللتذكير، فانه يتم احتساب هذا المؤشر من خلال جمع مربع حصص السوق بالنسبة لكافة المقاولات موضوع الدراسة. وكلما اقترب مؤشر IHH من 1 كلما ازداد تمرکز السوق. وفي حالة القطاع البنكي المغربي فان تطور مؤشر IHH المحتسب من خلال العائد البنكي الصافي اتسم في الاونة الاخيرة بمنحى تنازلي باستثناء القروض، ثم عاد الى مستواه لسنة 2007 مما يدل على تراجع تمرکز القطاع. ويبقى هذا التمرکز مرتفعا فيما يخص الودائع والقروض بالمقارنة مع العائد البنكي الصافي، وهو ما يعكس التنافس القائم بين البنوك المتوسطة خاصة الاجنبية منها.

ومن جهة اخرى، يبين تحليل تمرکز القطاع البنكي، بالاعتماد على حصص سوق الفاعلين الاساسيين، ان السوق مركز بني مؤسستين: البنك الشعبي والتجاروفينك واللذان يهيمنان على ازيد من 50 في المائة من حصص السوق سواء من حيث الودائع او من حيث القروض، متبوعة بالبنك المغربي للتجارة الخارجية. فيما تحتل كل من الشركة العامة والقروض الفلاحي المرتبتين الرابعة والخامسة. وتغطي البنوك الاربعة المتصدرة 74% من الودائع و 72% من القروض و 70% من العائد البنكي الصافي. ويبدو ان القطاع البنكي بالمغرب اكثر تمرکزًا من مثيله ببلدان اوروبية كفرنسا والمانيا. وبالمقارنة مع البلدان الناشئة فان التمرکز بالمغرب يفوق نسبيا باقي البلدان رغم وجود بعض الاختلافات بين هذه الاسواق (الجزائر، تونس، تركيا ولبنان مثلا).

لقد اثر دخول بنك البريد الى السوق بشكل كبير على التمرکز خاصة في مجال عدد الشبائيك البنكية. فحتى متم سنة 2011 كان بنك البريد يتوفر على شبكة من 965 وكالة، وازيد من 600 شباك بنكي، بالإضافة لاستفادته من امتياز ولوج شبكة بريد المغرب التي تسمح له باستغلال ازيد من 1800 نقطة بيع. وهو ما يجعله الفاعل الرابع في القطاع البنكي المغربي من حيث الشبائيك، والثالث من حيث عدد حاملي البطاقات البنكية. ومن شان تطوره ان يتيح للاشخاص ذوي الدخل المحدود الاستفادة من التمويل البنكي، وان ينمي المنافسة في مجال منح القروض خاصة لساكنة العالم القروي.

لقد تم تحليل قوة السوق، وقدرة القطاع البنكي المغربي على التطور من خلال الدمج الخطي بين عدة معايير (ودائع الزبائن، والقروض الممنوحة، ومعامل استخدام الاموال، وشبكة الوكالات والشبائيك بالنسبة لقوة السوق، والموارد الطويلة الاجل، وعائد الاموال الذاتية، ومعامل الاستغلال، والعائد البنكي الصافي، وبنية المساهمين والشبكة الدولية بالنسبة لقدرة التطور). وقد بين تحليل قوة السوق ان البنكين المتصدرين: التجاريوفينك والبنك الشعبي يختلفان عن باقي البنوك من حيث حجم القروض والودائع التي يستطبان استقطابها، وكذا من حيث اتساع شبكاتهما. كما ان هذان الفاعلان يتمتعان بامكانية عالية للتطور تتجاوز امكانات المتحدي المباشر: البنك المغربي للتجارة الخارجية، وكذا امكانات تطور المجموعة المنسجمة نسبيا والمشكلة من الشركة العامة المغربية للابناك والبنك المغربي للتجارة والصناعة ومصرف المغرب. وتتوفر هذه البنوك ذات «الرساميل الفرنسية» على قدرات في السوق معتدلة لكنها تتمتع بقدرة كبيرة على التطور بالنظر لاعتمادها على شبكات دولية كبرى.

ان حدة التنافس في القطاع البنكي لا تقتصر على مستوى التمرکز، لذلك كان لا بد من القيام بتحليل تكميلي للابعاد الافقية والعمودية للمنافسة. وقد تناولت هذه المقاربة النوعية بنية الراسمال، وحواجز ولوج السوق، والمبيعات المجمع، ومستوى اخبار المستهلكين، ومستوى الابتكار، وشبكات التوزيع، وقدرة الزبناء على تغيير البنك، وكذا التعريف المتبعة من طرف مختلف الفاعلين.

فيما يخص بنية الراسمال، ورغم تحرير القطاع البنكي بالمغرب، فان الدولة تبقى الفاعل الاساسي حيث ظلت الى حدود نهاية سنة 2011 شريكا في ثلث البنوك، ومراقبا لسبعة منها. كما ان قدرتها على تنسيق أنشطة البنوك يمنحها سلطة كبيرة من الناحية النظرية. ورغم ما لها من قدرة على العمل بشكل استشاري، فان سلطتها تظل محدودة بالنظر للتوقع المختلف للابناك المملوكة. ومن جهة ثانية، فان الدولة بدأت تنسحب من القطاع كما كان الشأن لما فونت سنة 2012 لفائدة للابناك الشعبية الجهوية جزءا كبيرا من حصتها بالبنك المركزي الشعبي مما سمح لهذا الاخير بتعزيز تموقعه كبنك تعاضدي.

ومن جهة اخرى، فقد سمح التحرير بتحقيق زيادة مهمة في الاستثمارات الخارجية، ذلك ان 11 بنكا من بين 19 تحتوي على رؤوس اموال خارجية وتهيمن على 8 منها. بالإضافة الى ذلك فان شركتين قابضتين وطنيتين (الشركة الوطنية للاستثمار) وفينانس بوان كوم Finance.com تتحكمان في واحدة من البنوك الثلاثة الرائدة وتتوفران على مساهمات في رساميل ابناك اخرى. في حين تظل رسمة القطاع بالبورصة منخفضة نسبيا: 6 ابناك فقط تتوفر على رساميل مفتوح بالبورصة، ولم يسبق ان لهذا الاخير قط ان بلغ نسبة 20 في المائة.

وفيما يخص الحواجز المعيقة لولوج السوق البنكي، فان أي دخيل جديد يجد نفسه، على غرار باقي القطاعات، امام ثلاثة انواع من الحواجز: الحواجز التنظيمية، والحواجز البنوية، والحواجز الاستراتيجية.

في القطاع البنكي تتعلق الحواجز التنظيمية اساسا بضرورة الحصول على «الاعتماد» لممارسة المهنة. ويبدو من خلال المقارنات التي تم القيام بها ان التشريع المغربي لا يختلف كثيرا عن الممارسات الجاري بها العمل على الصعيد الدولي، ولا يميز بين المغاربة والاجانب فيما يخص منح الاعتماد. وعلى العموم، فهذا الاخير يبقى مشروطا باستقامة المسيرين، وملاءة المساهمين، وكذا بالقيمة المضافة المنتظرة من المشروع المرشح لولوج السوق.

ومن جهة أخرى، يمكن تحليل مجموعة من الآليات التنظيمية الاحترازية على أنها «متعارضة» مع روح حرية المنافسة. ويتعلق الأمر بالاتفاق حول أسعار الفائدة القصوى (TMIC) عبر مرسوم وزاري، والرامي لحماية الزبناء ذوي امكانيات التداول المحدودة. لكنها قد تحد من أيضا فرص الاستفادة من القرض بالنسبة لفئة من الزبناء بمستويات مخاطر عالية، وكذا عدم الإداء عن الودائع تحت الطلب (باستثناء المغاربة المقيمين بالخارج MRE)، ومن نتائج ذلك عدم فورية البنوك للشيكات و لخدمة ارسال الكشوفات البنكية (قاعد لا ولا). ومن جهة أخرى، فقد كانت البنوك الى حدود 2009 مجبرة على التصريح بشكل دوري لبنك المغرب بالقروض الممنوحة بسعر فائدة اقل من الحد الأدنى المسموح به. وهذه النسبة الدنيا التصريحية تم تحديدها ما بين 2006 و 2009، وهي الفترة التي شهدت خلالها البنوك فائضا في السيولة، وذلك من اجل حماية صلابتها وتقاديا لاغراق اسعار الفائدة.

اما الحواجز البنوية، فيمكن ان تتجم عن وفورات الحجم ذات المصادر المتنوعة. وتتشكل خاصة من وفورات التكاليف المرتبطة باقتناء المعلومة ومعالجتها للتخفيف من انعدام التكافؤ في المعلومات بين البنك وزبائنه، والتحكم في المخاطر من خلال تنويع محفظة الزبناء. وفي هذا الاطار فان انشاء «مركز المخاطر» بالمغرب (مكتب القرض Credit Bureau) الموضوع رهن كافة الفاعلين يسمح بتتبع سلوك المدينين وقدرتهم على السداد، بالإضافة الى تفادي الاقتراض المتقاطع والاقتراض المفرط. كما يعتبر حجم شبكة الوكالات البنكية رافعة مهمة للتنافس. فالربط بين انجازات الفاعلين وحجم شبكاتهم يعني ان هناك وفورات حجم. لكن هذه الاخيرة تظل رغم ذلك مرتبطة بمدى تصاعد منحنى التعلم.

كما ان احداث البنوك للمركز البيئي للخدمات البنكية الالكترونية الذي يلعب دور المقتني الوحيد لاداءات التجار، والارضية الموحدة للتشغيل البيئي فيما يخص السحب، قد سمح بفتح مجال الاداءات والسحب عبر التشغيل البيئي الذي تم ارساؤه بين مختلف البنوك، وبالتالي تحسين التنافس في القطاع البنكي. وللتذكير فالى حدود سنوات 2000 كان مشهد الخدمات البنكية الالكترونية يتألف من 4 مراكز مختلفة تتعامل نسبيا بالتشغيل البيئي لفائدة 12 بنكا و 3 شركات للانتمان.

اما الحواجز الاستراتيجية فيتم عموما وضعها من طرف الفاعلين من اجل ثني كل دخيل جديد عن ولوج السوق وجعل الزبناء «اكثر استقطابا». ويتعلق الامر خاصة بالحد من قدرة الزبناء على الانتقال الى بنك اخر. وترتبط هذه القدرة من جهة بطبيعة العلاقة بين البنك والزبناء الملتزمين معه لمدد طويلة نسبيا، ومن جهة ثانية بالتكاليف المباشرة وغير المباشرة لنقل الحسابات من بنك لآخر، والتي قد تكون عالية (تكاليف الانتقال). ويمكن لهذه الحواجز ان تكون اما ذات طبيعة ادارية (تكوين الملفات، اعداد الوثائق...) او مالية (مصاريف نقل الملفات، المصاريف المرتبطة بعدم السداد في حالة الاقتطاعات الأوتوماتيكية، مصاريف الرهن في حال القروض العقارية...) او متعلقة بالتعويض عن الخدمات غير المستهلكة (عدم امكانية استرداد ثمن الخدمات المؤدى عنها والتي لم يتم استهلاكها بعد، كالتأمينات المؤداة على القروض العقارية، واشتراكات البطاقات...).

وقد يلعب تجميع العروض دور الرادع لكل وافد جديد، ويحد من شدة التنافس في القطاع. وتهم المبيعات المجمعنة الخاصة اساسا خدمات التامين التي يجبر البنك الزبناء على اقتنائها مقابل الحصول على القروض المطلوبة، واستخدام بطاقات الإداء، او شراء خدمات «مدمجة». وقد طور الفاعلون الاساسيون في القطاع اليوم وفورات النطاق في مجالات البنك-التامين حسب عدة صيغ مؤسسية (فروع او شركات) وحدودا اثارها على ولوج السوق. وتهم المبيعات المجمعنة المختلطة خاصة «الباقات» المشتملة على عدة خدمات. فهي لا تمثل حاجزا في حد ذاتها لكن من شأنها ان تحد من تنافسية القطاع. وبالفعل فالباقات المقترحة من طرف الفاعلين مظهر من مظاهر حدة التنافس ما دامت تمنح خدمات مجتمعة بأسعار تقل عن اسعار بيعها بشكل احادي. علاوة على ذلك، فهي تساهم في ضمان وفاء الزبناء وان كانت تعقد بالنسبة لهم في بعض الاحيان عملية المقارنة المباشرة بين المنتجات والاسعار بين الفاعلين. وهي من هذه الناحية قد تحد من شدة المنافسة.

وفي مجال حماية المستهلك وتدابير العلاقة بين الفاعلين والزبناء تم وضع عدة وسائل تنظيمية من طرف بنك المغرب. وهكذا وضعت المؤسسات البنكية تدابير للوساطة متفق عليها بالإضافة الى مساطر خاصة بتدبير شكايات الزبناء وذلك على اثر اصدار البنك المركزي لتوجيهات خاصة في هذا الصدد. كما فرض على البنوك وشركات التامين منذ سنة 2006 ضمان 16 خدمة بنكية بالمجان (الخدمة الأدنى). وبذلك اصبحت البنوك اخيرا خاضعة لضرورة اخبار الزبناء : الاخبار بشأن العمليات (الاسعار المعمول بها)، البنود الدنيا لاتفاقية حساب الودائع، اخبار الزبون وتوضيح كيفية تحرير كشوفات حسابات الودائع... ومن جهة أخرى، فالقانون رقم 31-08 المتعلق بحماية المستهلكين وضع عدة تدابير مهمة : وضع العرض المسبق للقرض، الحماية ضد البنود التعسفية، الاقرار بحق التراجع، الاقرار بحالة الاستغلال التعسفي لوضعية الضعف....

ترتبط المنافسة العمودية بشكل وثيق بخصائص شبكات الفاعلين. ويسمح تحليل المساحة التي تغطيها البنوك وخصائص المناطق الترابية التي قد تشكل مصدر جذب للمتنافسين الجدد، بتحليل درجة التنافس على المستوى المحلي. وفي هذا الاطار يبين تحليل حصص السوق حسب شبكات الوكالات، المكانة المتميزة للبنك الشعبي والتجاري وفينك والبنك المغربي للتجارة الخارجية، والتي ظلت تهيمن الى حدود 2011 على التوالي على نسب 25 و 23 و 15 في المائة من حصص السوق على المستوى الوطني. ويبين تحليل توزيع شبكات وكالات مختلف البنوك من جهة أخرى ان البنوك ذات الشبكات الاكثر اتساعا ليست بالضرورة هي التي تضمن احسن تغطية جغرافية للمغرب. فالبنك الشعبي، حسب التحليل، يأتي في المقدمة في اغلب جهات المملكة، في حين يتناوب كل من التجاري وفينك والبنك المغربي للتجارة الخارجية على الصفتين الثاني والثالث. كما ان بعض الجهات تنسم بالتواجد القوي لبعض الفاعلين (الغرب الشراردة... العيون بوجدور....الجهة الشرقية، تادلة ازيلال، تازة الحسيمة تاونت...). ومن الناحية الترابية فان مستوى المنافسة لا زال يحتفظ بهامش للتطوير.

وبالموازاة مع تعزيز شبكاتها، انخرطت البنوك في مشاريع تسمح بتقوية الادمج المالي المسمى «ولوج ذوي الدخل المحدود للخدمات البنكية» من خلال اقتراح منتجات تتلاءم مع الزبناء ذوي الدخل المحدود، مع استخدام حلول تكنولوجية جديدة : بطاقات الإداء مسبقة الدفع، البنك عبر الهاتف، «البنك المتنقل/بنك السوق» باقات خدمات بنكية مواتية، شراكة مع الشركات، تحويل الاموال... وحسب احصائيات بنك المغرب فان العدد الاجمالي للحسابات المفتوحة في اطار منتجات « ولوج ذوي الدخل المحدود للخدمات البنكية » تجاوزت 3 ملايين.

اما اسعار الفائدة فقد شهدت بشكل عام منحى تنازليا مطردا خلال الفترة من 2005 الى نهاية 2011. ويشكف كذلك تحليل الهوامش الصافية للفوائد التي حققتها البنوك والمرتبطة بالفروض الجارية الموزعة ان هناك تراجعاً في نسب هامش البنوك خلال هذه الفترة. وقد انتقل هذا الهامش من 7,2% سنة 2005 الى 4,4% سنة 2011 أي بتراجع بلغ حوالي 40%. ويسمح تحليل هذا النمو حسب البنوك خلال نفس الفترة بتأكيد هذا الانخفاض والذي يمكن تفسيره اساسا بالاثار المتظافرة لخفض اسعار الفائدة المطبقة من طرف البنوك وبمزايدة تكلفة اعادة تمويلها الهامشي بسبب انخفاض السيولة البنكية وارتفاع معامل الاستخدام. لكن المستوى الاجمالي لهامش سعر الفائدة بالمغرب لا يزال مرتفعا بالمقارنة بمثيله في بلدان كتركيا وتونس ومصر. كما ان تعزيز المنافسة داخل القطاع البنكي (منح الاعتماد لابنك مساهمة، تحويل جمعيات منح القروض الصغرى...) سيحد أكثر من مستوى الهامش الصافي على الفوائد المحصلة من طرف البنوك لجعله يقترب من ذلك المطبق في بلدان اخرى.

اما فيما يخص التسعير فقد كشفت الدراسة ان البنوك تطبق مجانية الخدمات البنكية التي حددها بنك المغرب في اطار «الحق في البنك». ومن جهة اخرى وعلى الرغم من الاختلافات المرصودة في القطاع فان البنوك ذات مواقع متشابهة تمارس عموما اسعار متقاربة. وهكذا فتحليل التسعيرات المطبق برسم سنة 2011 من طرف 7 من الفاعلين يبين ان البنوك التي تستهدف زبناء من ذوي الدخل المتوسط او العالي والتي تحرص على ابراز جودة خدماتها (البنك المغربي للتجارة الخارجية و البنك المغربي للتجارة والصناعة ومصرف المغرب والشركة العامة) تقدم اسعارا اعلى من تلك التي تستهدف ذوي الدخل المحدود (البنك الشعبي والتجاري وبنك) بحوالي 10% الى 30%. ولا تسمح الفوارق المسجلة مع نهاية 2011 بين الفاعلين في مختلف المجموعات على العموم باستنتاج وجود تفاهات او اتفاقات حول الاسعار. لكن من الملاحظ ان التعريفات المطبقة من طرف مختلف الفاعلين موحدة فيما يخص «تكاليف السحب من الشبايبك الالية» (6 دراهم للعملية). وعموما فان وزن العمولات في العائد البنكي الصافي للابنك المغربية يتراوح بين 10% و 15% ويظل اقل من ذلك المعمول به بفرنسا (ما بين 19% و 34%) او ببلدان غربية اخرى (ما بين 19% و 60%)

وفي الختام، فبالرغم من انه لا يزال بالامكان تحسين التنافسية في القطاع البنكي، الا ان الدراسة كشفت وجود منافسة بين الفاعلين شجعها تدخل بنك المغرب لضمان السيولة، وكذا رفع قدرة ذوي الدخل المحدود على ولوج الخدمات البنكية الاضافية وتحسين الشفافية في مجال المعلومات، ودعم القدرات الابداعية للابنك والسياسة الطموحة لادماج المالي الملتمزم. كما ان قرار العديد من المجموعات بالتوسع في افريقيا والبحث عن بدائل جديدة للنمو يعكس ايضا مستوى المنافسة داخل السوق المغربي.

ويشكل احداث ابنك اسلامية ومشروع القانون البنكي الجديد الخاص بانشاء مؤسسات للاداء وخلق مركز مالي الجديد بالدار البيضاء وتحويل جمعيات القروض الصغرى، بالاضافة الى التطوير المتوقع لمبادرة «لوج ذوي الدخل المحدود للخدمات البنكية» بالنسبة لسكني العالم القروي والشبه الحضري والمقاولات الصغرى والمتوسطة والمقاولات الصغيرة جدا، مصادر التحدي الجديد الذي يواجه القطاع البنكي بالمغرب والمتمثل في: توسيع واغناء المشهد المالي للبلاد. ومن شان هذه التطويرات ان تدمج المنافسة وتسهم في تموقع المغرب كرابط مالي جهوي. كما ان تطور البنوك الكلاسيكية بتحسين العروض القديمة من شأنه ان يعزز نسبة الاقبال على الخدمات البنكية. ويندرج تطوير الادماج المالي في سياق البرنامج الاستراتيجي لبنك المغرب خلال الفترة ما بين 2013-2015 الرامي الى رفع نسبة الانخراط في البنوك الى الثلثين في افق 2014 والحصول على احصائيات دقيقة حول المقاولات الصغرى والمتوسطة والمقاولات الصغيرة جدا تسهل استفادتها من التمويل البنكي: جمع المعلومات، اطلاق مرصد حول مناخ و شروط تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة والمقاولات الصغرى جدا، والتازرات بين مختلف المتدخلين (البنوك، و صندوق الضمان المركزي (CCG) ، والاتحاد العام لمقاولات المغرب ((CGEM) والوكالة الوطنية للتهوض بالمقولة الصغرى والمتوسطة (ANPM)).

ولابد ايضا من الاشارة الى ان مشروع القانون البنكي الجديد يعترزم وضع اليات للتشاور بين سلطات المنافسة وبنك المغرب. وهكذا، فعندما يتم اللجوء الى سلطات المنافسة، تطبيقا لمقتضيات القانون الخاص بتحرير الاسعار والمنافسة، للبت في النزاعات المتعلقة اما بشكل مباشر او غير مباشر بمؤسسات الائتمان او اي مؤسسة مماثلة، فان سلطة المنافسة مطالبة باخذ بعين الاعتبار راي بنك المغرب مسبقا. وبالمقابل عندما يعتبر بنك المغرب، بمناسبة فحص طلب الاعتماد او طلب الاندماج او الاستحواذ بين مؤسستين للانتماء او اكثر، ان هذه العملية قد تشكل خرقا لمقتضيات القانون الخاص بحرية الاسعار والمنافسة، فانها ملزم باخذ راي السلطة المعنية بالمنافسة قبل الاستجابة للطلب.

ان المنافسة في القطاع البنكي ينبغي ان تهدف قبل كل شيء لتحسين الخدمات المقدمة للزبناء وتحسين الاسعار المتبعة وتسهيل الابداع وتجويد القواعد الاساسية لعمل البنوك المغربية، وبالتالي رفع تنافسيتها الوطنية والدولية. لذا تمت صياغة التوصيات المبينة اسفله من اجل اعطاء مزيد من الدينامية لتنافسية القطاع البنكي بالمغرب وضمان شفافية العلاقات البنكية والحد من عدم التماثل في المعلومات بين البنوك والزبناء:

◀ تبسيط مساطر تحويل الحسابات من بنك لآخر من اجل تسهيل الحركة البنكية للزبناء : تحسين التواصل حول امكانيات التحويل، وضع اجال قصوى لاغلاق الحساب القديم وفتح حساب جديد، وضع دلالات وخدمات المساعدة على الحركة، امكانية استرداد تكاليف الخدمات المؤدى عنها مسبقا في حال لم يتم استهلاكها بعد وذلك من من خلال احتساب مدة الاستهلاك (التامين، البطاقات البنكية، الفورفيهاات..)

◀ مواصلة العمل بمبادرة بنك المغرب المتعلقة بتبسيط قراءة الاسعار البنكية المتبعة ومقارنتها: وضع فهرس نموذجي لاشهار الاسعار، استعمال عدة قنوات للتواصل (سبورات، مواقع الكترونية...) اخبار الزبناء بتحديثات الاسعار، تفاصيل حول محتويات الفروفيهاات من خلال التمييز بين الخدمات الاجبارية والخدمات الاختيارية، وكذا و بين تلك المؤدى عنها والمجانبة (تقنين بنك المغرب)

- ◀ تسهيل وتجويد التواصل مع الزبناء فيما يتعلق بإمكانية انخراطهم في عقود للتأمين مع شركات من اختيارهم عند تسويق المنتجات التي تتطلب تغطية مخاطر معينة (حالة التأمين على الوفاة، العجز، الاعاقة المرتبطة بالقروض الممنوحة) : وضع بطاقة معلومات نموذجية حول التأمين المقترح، إمكانية تقديم الزبون بشكاية في حال رفض البنك لطلبه، تكوين شبكة البيع، التوعية ب « الحق في الاخبار » و « الحق في الاختيار » ...
- ◀ تقوية التدابير الرامية لتحسين جودة الخدمات المقدمة وزيادة نسبة الولوج للخدمات البنكية وتخفيض الاسعار المطبقة : دعم الابداع، وتعميم مختلف وسائل الاداء (الالكترونية) خاصة على مستوى الادارات، وتقوية التوعية المالية، وتوسيع الولوج للتمويل بالنسبة للمقاولات الصغرى والمتوسطة والمقاولات الصغرى جدا من خلال اقتراح حلول ابداعية تأخذ بعين الاعتبار حاجيات وخصائص المخاطر ...
- ◀ التفكير في اصلاح سعر الفائدة القسوى المتفق عليه (TMIC). بالفعل فاذا كان هذا السعر يسمح من جهة بحماية المستهلك من تطبيق مؤسسات الائتمان لسعر فائدة مرتفع، فانه يستثني من جهة اخرى من المدار البنكي الفئة التي يكون خطر الطرف المقابل لديها عاليا.
- ◀ الرفع من نجاعة انظمة المحاسبة التحليلية للابنك من اجل معرفة افضل ببنية كلفة القروض المقترحة، خاصة فيما يتعلق بالاتفاقيات الموقعة مع بعض المقاولات او المجموعات. كما يوصى ايضا بتحسين الحكامة الاجرائية (مثلا : لجان التعريف، لجان المنتجات الجديدة...) وتمتع الزبناء باستثناءات من طرف البنوك فيما يخص الجدولة السعرية المعيارية كي يتمكنوا، عند الاقتضاء، من تحديد المنتجات المقترحة بهامش ربح منعدم او سلبى.
- ◀ وضع مؤسسات مستقلة لتنقيط المقاولات على غرار ما هو معمول به في بعض البلدان الغربية
- ◀ زيادة عدد الفاعلين المتخصصين في الائتمان القادرين على العمل بسوق مكتب القروض من اجل تحسين التنافسية في هذا النوع من الخدمات.

مقدمة

يعتبر القطاع البنكي بمثابة «صناعة» من نوع خاص، تختلف عن الصناعات الكلاسيكية سواء من حيث خصائصها الذاتية او من حيث اثرها على تقدم المملكة. وتنبوا موقعا مركزيا في تمويل الاقتصاد وتساهم بفعالية في مواكبة السياسات العمومية والقطاعية التي تقودها الحكومة. كما تساهم وبشكل مباشر نسبيا في خلق فرص الشغل وتساعد على مكافحة القطاع غير المهيكل.

شهدت ملامح السوق البنكي المغربي مؤخرا تحولات تكنولوجية عميقة ساهمت في دعم الابداع، وتحسين جودة الخدمات المقدمة للزبناء، وتخفيض الاسعار، وزيادة نسبة الولوج للخدمات البنكية للسكان بفضل الانجازات المحققة من طرف البنوك، وزيادة اعداد الوكالات البنكية المفتوحة، والخفض المتزايد لمعامل الاستغلال لدى المؤسسات البنكية.

وعرف القطاع البنكي بالمغرب لمدة طويلة منذ الاستقلال عدة تمركزات وتحالفات وعمليات فتح للراسمال ونمو داخليا وخارجيا. كما ادى اختفاء بعض البنوك المتوسطة لاعادة تشكيل السوق. وهكذا انتقل عدد البنوك من 62 تحت الحماية الى 21 سنة 2000 ثم الى 16 في 2005 ليبلغ اليوم 19.

ويعود تاريخ هذه التمركزات في النظام البنكي المغربي الى ثلاثة محطات اساسية. اولا : تراجع اعداد البنوك. ذلك ان اعادة الهيكلة البنكية التي انطلقت بعد الاستقلال كان من نتائجها تخفيض عددها. فاختلفت تبعا لذلك عدة اسماء (بنك عثمان، اونبيان...) وثانيا : ظهور مجموعات بنكية حيث ادى اصدار ظهير المغربية في سنة 1993 الى تكوين مجموعات مغربية خاصة وان ظلت خاضعة لمراقبة شركات تابعة للدولة. وقد ادى هذا ثالثا الى ظهور بعض المؤسسات التي تهيمن على حصص مهمة من السوق: نجد اليوم ، التجاري وفابنك، البنك الشعبي/القرض الشعبي للمغرب والبنك المغربي للتجارة الخارجية والقرض الفلاحي والبنك المغربي للتجارة والصناعة والشركة العامة ومصرف المغرب التي تهيمن على 95 % من حصة السوق.

وعلى المستوى التنظيمي عرف القطاع البنكي بالمغرب عدة تطورات هامة. فقد كان المشهد البنكي المغربي ما بين 1976 و 1990 يعتمد على نظام من التاطير يرمي للحفاظ على نمو مفرط للقرض والتاثير على تركيبة حجم القروض الممنوحة من طرف البنوك، وذلك لتوجيهها نحو بعض القطاعات ذات الاولوية عبر تقنين الفائدة والاستخدامات الالزامية. كما تميز ايضا بتخصص كبير للانشطة البنكية.

وخضع القطاع البنكي المغربي منذ التسعينيات لعدة اصلاحات كانت لها انعكاسات على ثلاث مستويات. تمثل الاول في عملية رفع التقنين عن الانشطة البنكية. حيث اتجه البنك المركزي نحو تحرير النشاط البنكي عبر حذف الاستخدامات الالزامية (تمويل الخزينة)، ورفع تاطير القرض، وتحرير سعر الفائدة. اما المستوى الثاني فيتعلق بفتح الانشطة البنكية من خلال تطوير نموذج «البنك الشامل» الذي سمح بانتهاء فترة طويلة من تخصص البنوك في أنشطة محددة (السكن، السياحة، الفلاحة، الصناعة التقليدية...) والتميز بين بنوك الابداع وبنوك الاستثمار او التنمية او مؤسسات التمويل المتخصصة(OFS). كما تم ايضا وضع شروط المنافسة بين البنوك العمومية والخاصة. اما المستوى الاخير فيهم تعزيز القواعد الاحترازية.

ويتألف المشهد البنكي المغربي حاليا من 54 مؤسسة للقرض منها 34 شركة للتمويل و 19 بنكا. ومن بين 19 بنكا يمكن اعتبار 8 منها بمثابة ابناك شاملة : التجاريوفابنك والبنك الشعبي والبنك المغربي للتجارة الخارجية والشركة العامة والبنك المغربي للتجارة والصناعة والقرض الفلاحي ومصرف المغرب والقرض العقاري والسياحي.

وقد تطورت البنوك المغربية ايضا عبر التوسيع القوي لشبكات وكالاتها وعبر التوسع على المستوى الخارجي. ويسمح تحليل مجموع العمليات بملاحظة ان الامر يتعلق بعمليات استحواد حيث واجهت البنوك المبتلعة صعوبات وكانت في حاجة لسند من طرف ابناك اخرى اكثر قوة. وقد ادت هذه التقاربات الى تخفيض عدد البنوك المسجلة وسمحت للمستحوذة بتحسين مؤشرات نشاطها، لكن ذلك لم يغير الملامح العامة للسوق ولا درجة تركزه نحو الاعلى.

واخذا بعين الاعتبار الاهمية البالغة لسير عملها ودورها المركزي في الاقتصاد المغربي، اولت السلطات العمومية للقطاع البنكي المغربي عناية خاصة. وبالتالي فالمنافسة بين البنوك اصبحت تشكل انشغالا من الدرجة الاولى وتتطلب فهما جيدا لبنية السوق وسلوك الفاعلين في القطاع.

ويقدم هذا التقرير خلاصات التحاليل المعروضة في بابي هذه الدراسة الموكولة لـ «مازار»، ويتألف من جزئين: تقديم واقع سوق البنوك المغربي، وتحليل ميكانيزمات المنافسة:

◆ خصص الجزء الاول لاستعراض حالة السوق على شكل مونوغرافية قطاعية. تناول في البداية المناخ التشريعي والتنظيمي الذي ينظم سير اعمال البنوك. كما تناول بعد ذلك افاق بنية المنتجات البنكية (تحليل المنتوجات، والخدمات البنكية، وتقديم المانحين، وبنية الراسمال، والمتانة المالية لمختلف الفاعلين الخ) والطلب (عدد الحسابات المفتوحة، وبنية المردودية، وتحليل العائد البنكي الصافي المحقق من طرف البنوك الخ)

◆ اما الجزء الثاني من هذه الدراسة فتناول ابرز العناصر المرتبطة بتحليل تنافسية القطاع. وبالنظر الى صعوبة قياس المنافسة فقد تم اللجوء الى مقاربتين اساسيتين: مقارنة بنوية ومقاربة غير بنوية. ويتم في هذه الدراسة في البداية عرض عوامل التنافس داخل السوق البنكي بالتركيز على الفاعلين المكونين للمشهد المغربي (بنية السوق، وسلوك الفاعلين فيما يخص تحديد الاسعار، ودرجة تركز السوق، والحواجز المعيقة لدخول فاعلين جدد، الخ) مع اعتبار ان حدة التنافس ترتبط بعدد الفاعلين ووزنهم داخل السوق. وقد تم استكمال هذه الدراسة في مرحلة ثانية بتحليل تسمح بتقييم المنافسة على مستوياتها اللافقية (قدرة السوق، والتوقع، وسلوك الفاعلين، وارتباط المؤسسات البنكية ببعض المجموعات، وميكانيزمات المنافسة، ورافعات التقنين، الخ). وعمودية (شبكات التوزيع وتسعير المنتوجات).

ومن جهة اخرى ونظرا لمقتضيات هذه الدراسة الخاصة بتحليل تنافسية القطاع البنكي، فقد فضلنا من بين المؤشرات العديدة التي تسمح بقياس تركز السوق، وحصص السوق الخاصة بعدد الفاعلين الاوائل، مؤشر IHH

ولابد من الإشارة الى وجود منهجيات اخرى لقياس تنافسية القطاع البنكي مثل احصائيات بانزار وروس Panzar et Rosse التي تقيس درجة التنافس في السوق باستخدام مؤشر يسمى احصائية H، او مؤشر لورنر Lerner الذي يعبر عن قدرة المقاولات على رفع اسعارها فوق تكلفتها الهامشية. وهذه المنهجيات لم يتم تطبيقها في اطار هذه الدراسة نظرا لانعدام معلومات مفصلة خاصة فيما يتعلق بتكاليف المنتوجات والخدمات البنكية.

الفصل 1 . واقع السوق البنكي

أ- الاطار التنظيمي

1- الاطار العام

لقد تم استيعاء الاطار التنظيمي للقطاع البنكي بالمغرب من اجود الممارسات الدولية، ويخضع لمقتضيات:

◀ القانون 34-03 المتعلق بمؤسسات الائتمان والمنظمات المماثلة الصادر بموجب الظهير رقم 178-05-1 بتاريخ 15 محرم 1427 (14 فبراير 2006) والذي هو قيد المراجعة حاليا؛

◀ قرارات وظهائر الوزارة المكلفة بالاقتصاد والمالية؛

◀ منشورات بنك المغرب؛

ويشمل 19 بنكا وبعض المنظمات الخاضعة لمقتضيات خاصة (صندوق الايداع والتدبير وصندوق الضمان المركزي، والبنوك الحرة وجمعيات القروض الصغرى)

وقد تناول تحليل الاطار العام للقطاع البنكي عدة جوانب مرتبطة ارتباطا مباشرا بمجال المنافسة: منح الاعتماد لولوج القطاع وتدابير العلاقة مع الزبائن من طرف الفاعلين والقواعد الاحترازية والتحكم في المخاطر والمراقبة وملاحظة التعهدات الحسابية.

أ- الترخيص بولوج القطاع

ان الانخراط في النشاط البنكي بالمغرب رهين بالحصول موافقة من طرف بنك المغرب مع الاستجابة لبعض الشروط. اما الشكل القانوني المسموح به فهو شركة مجهولة الاسم، فيما يحدد الراسمال الادنى في 200 مليون درهم، وينبغي ان يكون محررا بالكامل (في حين يمكن تحويله الى 100 مليون درهم في حال عدم تجميع الودائع). وينبغي على المؤسسين والمسيرين والمديرين او المصنفين احترام عدد من الشروط (التجربة المهنية، الاستقامة، مراكمة الولايات...) فيما ينبغي كذلك ملاءمة الموارد البشرية مع متطلبات البنك.

ولا تختلف قواعد الحصول على هذا الاعتماد عن اجود الممارسات الدولية في هذا المجال ويبقى بنك المغرب حريصا على الاضافات المتوقعة من كل مشروع جديد فيما يخص القيمة المضافة. ويعد هذا الاعتماد ضروريا عند كل حدث من شأنه ان يؤثر على بنية السوق:

- ولوج احد الفاعلين للقطاع
- اندماج مؤسستين للقرض او اكثر
- استحواذ احدى مؤسسات الائتمان او اكثر على مؤسسة اخرى
- التغييرات التي قد تلحق بجنسية ومراقبة وطبيعة العمليات الاعتيادية
- احداث شركات فرعية / فتح فروع بالخارج.

ومن جهة اخرى فقد يتم سحب الاعتماد لاسباب مختلفة :

- بناءا على طلب مؤسسة الائتمان
- عندما لا تمارس مؤسسة الائتمان نشاطها او لا تستجيب لشروط الاعتماد
- عندما تصبح وضعية مؤسسة الائتمان صعبة بشكل لا ينع مع الاصلاح
- على اثر قرار تاديبى بعد توجيه اذار او تحدير للمؤسسة لم تستجب لهما

ب- تدبير العلاقة مع الزبناء

فيما يخص حماية المستهلك وتدبير العلاقة بين الفاعلين والزبائن، فقد تم اتخاذ عدة تدابير تنظيمية من طرف بنك المغرب. وقد تم تعزيز هذه الاليات في القانون الجديد البنكي الذي يركز على تحسين الحكامة داخل مؤسسات الائتمان وحماية الزبائن من خلال مثلا الصندوق الجماعي لضمان الودائع الذي يتم تمويله سنويا من طرف الفاعلين، والوساطة البنكية لحل النزاعات التي لا تتجاوز قيمتها 100 الف درهم. وهكذا فقد وضعت المؤسسات البنكية بايعاز من بنك المغرب اجراءات للوساطة متفق بشأنها ترمي لحل النزاعات المرتبطة بتدبير الحسابات عند الطلب، او الحسابات باجل او وسائل الاداء وذلك بشكل ودي وبسريرة تامة. ويتم تحديد الوسيط البنكي من طرف لجنة الوساطة البنكية، ويقدم كل ضمانات الاستقلالية والنزاهة سواء ازاء البنوك او ازاء مديريها والزبناء، وكذا ازاء السلطات المعترف بها في المجالين القانوني والمالي.

ومن جهة اخرى، فقد فرض بنك المغرب على البنوك القبول بفتح حساب من دون توفر الزبون على رصيد مسبق. كما اصدر توجيهها خاصا لارساء الممارسات الجيدة في تدبير العلاقة بين مؤسسة الائتمان والزبائن وتحسين الشفافية عبر معالجة شكايات الزبناء : وضع مساطر خاصة للتتبع، واحداث لجنة «العلاقات مع الزبون» والتكوين المستمر للموظفين المكلفين بتتبع الشكايات، وازافة فقرة مخصصة لالية معالجة الشكايات في التقرير السنوي الخاص بالمراقبة الداخلية الموجه للمقنن... وقد تناول بنك المغرب بتشاور مع مهنيي البنك مؤشر اسعار الخدمات البنكية (IPSB) يواكب تطور اسعار الخدمات البنكية الرئيسية التي يستعملها الخواص خلال فترة معينة.

بالاضافة الى ذلك فبنك المغرب فرض على المؤسسات البنكية منذ 2010 تقديم 16 خدمة بالمجان (الخدمة الدنيا). وقد تم اخيرا اخضاع هذه المؤسسات لضرورة اخبارهم اخبارا ملائما وواضحا حول المنتجات والخدمات التي يستعملونها. وقد تم وضع تدابير اخرى من اجل ضمان حماية المستهلك تحرير كشوفات حسابات الابداع، والمعلومات المرتبطة بشهادة الرضا بالاداء بواسطة الشيك، ومعلومات بشأن مشاكل الاداء بالشيك، ومنع الاداء بالشيكات ومنع اصدارها.

ويهدف هذا التاثير التنظيمي لتحقيق عدة اهداف من بينها ارساء اطار تنافسي يحترم حقوق الزبائن ويوطد الثقة في النظام البنكي. كما ان من شان هذا ان يخلق توازنا في العلاقات بين الفاعلين وزبائنهم وتشجيع «الحق في البنك» وضمان شفافية المعاملات المالية.

ومن جهة ثانية، فالقانون 08-31 الذي يحدد تدابير وقاية المستهلكين والذي اصدر في سنة 2012 قدم مجموعة من التدابير الرامية لتعزيز حقوق الزبائن وضمان اخبارهم اخبارا ملائما وواضحا حول المنتجات والخدمات التي يستعملونها. وقد تم وضع تدابير اخرى من اجل ضمان حماية المستهلك فيما يتعلق بالبنود المتضمنة في اتفاقيات الاستهلاك خاصة تلك التعسفية وتلك المرتبطة بالخدمات المالية وقروض الاستهلاك والقروض العقارية (الوقاية من البنود التعسفية، اقرار الحق في التراجع، الاقرار باستغلال الضعف....)

ج- القواعد الاحترازية وقواعد التحكم في المخاطر

حرصت القوانين التنظيمية للقطاع منذ مدة طويلة على الحفاظ على قوة القطاع البنكي وتوقع ازمات نقص السيولة على الخصوص، وذلك من خلال تشكيل «احتياطات الزامية». واليوم فالقانون الجاري به العمل والذي وضعه بنك المغرب يغطي عدة مستويات من المخاطر : مخاطر العمليات ومخاطر القروض ومخاطر السيولة ومخاطر العجز عن سداد الديون ومخاطر السوق ومخاطر الانظمة ومخاطر البلدان. ولذلك فالفاعلون مطالبون باحترام بعض التناسبات خلال ممارستهم لانشطتهم:

◀ بين مجموع وبعض عناصر الاصل المتوفرة والقابلة للتحقيق على الامد القصير وبين التعهدات التي تتم بالتوقيع والمتوصل بها في علاقتها مع مستحقاتها تحت الطلب ولاجل قصير وتعهداتها الممنوحة التي تتم بالتوقيع.

◀ بين الاموال الذاتية وبين مجموع وبعض المخاطر التي يمكن التعرض لها

◀ بين الاموال الذاتية ومجموع او بعض الفئات من الديون و القروض والتعهدات بالعملة الصعبة التي تتم بالتوقيع

◀ بين الاموال الذاتية ومجموع المخاطر التي يمكن التعرض لها بالنسبة لنفس المستفيد

ومن جهة ثانية، فالبنوك مطالبة بالتوفر على انظمة داخلية ملائمة للمراقبة ترمي لتحديد وقياس ومراقبة كافة المخاطر المرتقبة. ويتجلى احترام هذه القواعد في الآثار المباشرة على نتائج الفاعلين واستراتيجيتهم في تدبير انشطتهم وتدبير المخاطر، وكذا مقاربتهم في تجنيد الاموال الخاصة بهم والضرورية لاحترام مختلف النسب المحددة من طرف القانون المنظم. وقد تم استيحاء هذه المقترضات بشكل كبير من القواعد الاحترازية التي صادقت عليها بازل 2 كما هو مبين اسفله:



د- المراقبة والاشراف

تعتبر مديرية الاشراف البنكي ببنك المغرب المنظمة المشرفة على البنوك. وتتولى المديرية التي تمت اعادة هيكلتها مؤخرا كل المسائل المرتبطة بالمراقبة الميكرو-احترازية لمؤسسات الائتمان والمؤسسات المماثلة وكذا المسائل المرتبطة بالمراقبة الماكرو-احترازية. وتتألف من :

- قسم التنظيم والادماج البنكي
- قسم المراقبة الدائمة لمؤسسات الائتمان
- قسم المراقبة الميدانية
- قسم التقنين والمالية التشاركية
- قسم المراقبة الماكرو-احترازية
- مصلحة المعايير والمنهجيات
- مصلحة الشؤون الادارية.

ويتبع بنك المغرب أيضا بشكل صارم أنشطة مؤسسات الائتمان ويصدر منذ 2005 تقريرا سنويا حول الاشراف البنكي يتناول فيه على وجه الخصوص التنظيم البنكي والعلاقات بين البنك والذين. كما يرصد هذا التقرير تطور نشاط ونتائج القطاع، وينشر معلومات بشأن التمرکز البنكي. وقد تم في هذا الاطار احداث عدة هيئات. هيئات استشارية من قبيل لجنة مؤسسات الائتمان (CEC)، والمجلس الوطني للقرض والاذخار (CNCE) او لجنة تاديب مؤسسات الائتمان.

وهناك هيئات اخرى للمراقبة من بينها مفتشو الحسابات والمجالس الادارية ولجان الاقتحاص. وقد تم ايضا وضع لجنة لتنسيق الهيئات المشرفة على القطاع المالي. وتتألف من بنك المغرب ومديرية مراقبة مقاولات التامين واعادة التامين ومديرية التامين والاحتياط الاجتماعي (DAPS) ومجلس القيم المنقولة (CDVM). واخيرا فان المجموعة المهنية لبنوك المغرب GPBM تلعب دور الوسيط وتدرس كل المسائل المرتبطة بالمهنة خاصة سبل تحسين تقنيات البنك والائتمان، وادخال التكنولوجيات الحديثة وخلق خدمات مشتركة، وتكوين العاملين، والعلاقات مع ممثلي العاملين.

نبذة عن المجموعة المهنية لبنوك المغرب

يعتبر المجمع المهني لبنوك المغرب الذي احدث سنة 1943 وحظي بدعم القانون البنكي القديم الصادر في 21 ابريل 1967 بمثابة جمعية لبنوك الحالية التي ينظمها القانون البنكي رقم 34-03 الصادر في 14 فبراير 2006 والمتعلق بتحديد نشاط مؤسسات الائتمان ومراقبتها.

المجمع يرأسه السيد عثمان بن جلون ويمارس اربع مهام

يسهر على احترام اعضائه للتنظيم القانوني	التمثيلية الحصرية
يسهر المجمع المهني لبنوك المغرب على تطبيق اعضائه للنصوص القانونية والتنظيمية التي تحكم مهنة البنوك وخاصة قرارات ومقررات وزير المالية وتوجيهات بنك المغرب	يلعب المجمع المهني لابناك المغرب دور الوسيط الحصري بين الاعضاء والسلطات العمومية وغيرها من المنظمات الوطنية والاجنبية فيما يخص المسائل المتعلقة بالمهنة من جهة، ومن جهة اخرى
مؤسسات الائتمان الحاصلة على "اعتماد" كبنوك تنتمي وجوبا لمجمع المهني لبنوك المغرب وتتمتع فقط بصفة عضو (عدهم حاليا 16 عضوا)	يمكنه ان يمثل احد اعضائه لدى اللجنة التاديبية لمؤسسات الائتمان
	يخول له اللجوء للعدالة اذا رأى ان المصالح الكبرى للمهنة معرضة للخطر
	
بالاضافة الى دورها في تمويل الاقتصاد ومواكبة المستثمر، فان البنوك المغربية تطور، اما بشكل فردي او في اطار المجمع المهني لبنوك المغرب، عدة أنشطة اجتماعية تهم خاصة:	يعمل المجمع المهني لبنوك المغرب على شجيع الاستثمار يمكنه تقديم الاستشارة او مقترحات لوزير المالية ولوالي بنك المغرب و ل CNME, au CEC
التضامن من اجل مكافحة الفقر حماية الطفولة حماية البيئة مساعدة جمعيات خيرية مختلفة	يدرس كل المسائل ومشاريع القوانين او المنشورات التي تهم المهنة
المسؤولية الاجتماعية	يخول له تدبير اي خدمات مشتركة او شركة بين الابناك مهما كانت صيغتها باستثناء تلك الخاضعة لتسيير بنك المغرب
	الدراسة، التمهين، الاستشارة، الاقتراح، خلق وتدبير الخدمات بين البنوك

2

ه- التعهدات الحسابية

يفرض التقنين القطاعي على البنوك اجراء حساباتها ويحدد من جهة ثانية شروط ارسال ملخصات تركيبية لبنك المغرب ونشرها. وفي هذا الاطار ينبغي على البنوك ان تعد هذه الملخصات خلال نهاية كل سنة اجتماعية، وفي متم كل ستة اشهر الاولى من كل سنة، وذلك على اساس فردي او تحت-مجمع. ومنذ يناير 2008 اصبحت البنوك مجبرة على تقديم حساباتها المجمعمة بتطبيق المعايير الدولية لرفع التقارير المالية IFRS، في حين يظل المخطط المحاسبي لمؤسسات الائتمان (PCEC) صالحا للتطبيق من اجل اعداد حسابات شخصية.

ان تطبيق المعايير الدولية لرفع التقارير المالية IFRS يندرج في اطار تحسين شفافية المعلومات المالية الموضوعة رهن اشارة المستثمرين من خلال ضمان تنسيق موسع بين المحاسبة والواقع الاقتصادي، وقد انعكست من خلال عدة تأثيرات على نتائج الاموال الذاتية المجمعمة للابناك:

تموين مخاطر القرض على اساس اقتصادي وتوسيع مجال التموين ليشمل الديون غير المسحوبة التصنيف ضمن الديون المعلقة الاداء والتي تشير الى وجود تعثر (ديون هشة يتم تموينها في اطار IFRS على اساس محفظة)،

- القيمة العادلة لمحفظه السندات
- احتساب الحصيلة والقيمة العادلة للادوات المشتقة
- احصاء وتموين مختلف المزايا الممنوحة للمستخدمين
- الخ

2- رافعات للتقنين تؤثر على تنافسية القطاع

شهد القطاع البنكي بالمغرب منذ بداية عقد التسعينيات عدة اصلاحات: توحيد الاطار القانوني وحذف الاستخدامات الالزامية ورفع تاطير القرض، والتحرير التدريجي لنسبة الفائدة ودينامية السوق النقدي وتعزيز القواعد الاحترازية، كلها عوامل ترمي لجعل القطاع البنكي يعرف دينامية تنافسية تحددتها قوى السوق. وكان لهذه الاصلاحات اثر كبير على مردودية البنوك.

وبالفعل فخلال الفترة ما بين 1976 و 1990 كان المشهد البنكي المغربي يرتكز على نظام للتاطير يهدف لاحتواء النمو المطرد للقروض والتاثير على تركيبة حجم القروض الممنوحة من طرف البنوك من اجل توجيهها صوب بعض القطاعات ذات الاولوية من خلال تقنين فائدة الاستخدامات الالزامية. وكان أيضا يتميز بتخصص البنوك في بعض الانشطة. لذا كان من الضروري اللجوء الى رفع التقنين وحذف الوساطة والانفتاح على أنشطة متعددة مع فرض بعض القواعد الاحترازية على البنوك.

♦ رفع التقنين عن الانشطة البنكية

ان وضع سقف اقصى للقروض الممنوحة وتقنين الفائدة وازغام البنوك على استخدام الموارد حدثت من قدرة النظام البنكي على تجنيد الودائع، وادت الى سوء توزيع الراسمال. وقد توجه بنك المغرب تدريجيا نحو تحرير النشاط البنكي عبر حذف الاستخدامات الالزامية (التمويل من طرف الخزينة) وسعر الفائدة الثابت.

وقد انتهى مسلسل تحرير سعر الفوائد المدينة في سنة 1996. ويتم حاليا تحديد سعر الفائدة السنوية على كل القروض بكل حرية من طرف البنوك ويمكنها ان تكون اما ثابتة او متغيرة (يتم التصريح بشكل دوري لبنك المغرب بالقروض الممنوحة من طرف البنوك بسعر فائدة يقل عن السقف الادنى المحدد، وتقوم بذلك عندما تحقق فائضا في السيولة ضمانا لصلابتها المالية وتقاديا لحصول اغراق في اسعار الفائدة)

♦ انفتاح أنشطة البنوك

ادى تبني مفهوم «البنك الشامل» لانهاء اقتصار العمل البنكي لمدة طويلة على أنشطة محدودة (السكن والسياحة والفلاحة والصناعة التقليدية...) والتميز بين ابناك الابداع وبنك الاستثمار او التنمية او مؤسسات التمويل المتخصصة (OFS). كما تم ايضا اعادة فرض شروط المنافسة بين البنوك الخاصة والعمومية.

♦ تعزيز القواعد الاحترازية

يمكن اجمال التدابير المفروضة على ممارسة المهنة البنكية فيما يلي:

- التوفر على الراسمال الادنى
- قواعد السحب من التصنيف وتمويل الديون المعلقة الاداء
- معامل الملاءة اونسبة Cooke (قروض وتعهدات/ الاموال الذاتية) بنسبة 12٪ على غرار ما هو معمول به على الصعيد الدولي فيما يخص الرقابة على المخاطر المالية
- معامل تقسيم المخاطر (مبلغ تراكمات الزبون الجارية - الاموال الذاتية) بنسبة 20٪
- معامل السيولة بين الاصول المحققة والخصوم الواجبة الاداء بنسبة 100٪

رغم كل ماسبق، فان بنك المغرب يقطن شروط العرض والطلب بخصوص السيولة من خلال استخدام مجموعة من الوسائل والمساطر للتدخل. ويتوفر البنك المركزي على رافعتين من اجل التأثير على كلفة القرض : فاما ان يتدخل على مستوى أسعار الفائدة دون تغيير المبالغ المقرضة، واما ان يتدخل على مستوى المبالغ المقرضة دون ان يؤثر ذلك على السعر. والهدف من ذلك هو التأثير على متوسط سعر الفائدة من خلال جعل الاموال اما غير متوفرة نسبيا او ذات كلفة عالية.

وقد تم وضع العديد من الضمانات للقطاع البنكي، ويتعلق الامر خاصة ب :

- منع بيع القروض بالخسارة من خلال تحديد المستوى الادنى بالنسبة لاسعار الفائدة المدينة الممنوحة من طرف البنوك (وهو الاجراء الذي ظل قائما الى حدود سنة 2009 بسبب وفرة السيولة البنكية انذاك، ورغبة بنك المغرب في مراقبة ممارسات البنوك فيما يخص التعريف)
- تحديد سقف اسعار الفائدة «السعر الاقصى للفوائد المتفق عليها» حرصا على حماية المستهلك

- وضع تنظيم صارم فيما يخص تعويضات الودائع : فقد منع المقتن منعا باتا كل تعويض للودائع تحت الطلب باستثناء الودائع التي تتم عبر دفتر التوفير والودائع التي تتم بالدرهم القابل للصرف
- ضرورة احتفاظ البنوك في حساباتها الجارية بنسبة من مستحقاتها، ومن شأن هذا الاحتياطي النقدي الذي تم تحديده مؤخرا في 4% ان يسمح لبنك المغرب بالتأثير على مستوى السيوليات الموضوعة رهن السوق البنكي
- ويمكن لهذه التدابير الاحترازية ان تشكل عنصرا اساسيا يشجع او يحد من ولوج النشاط البنكي مادام :
- وضع سقف ثابت جدا لاسعار الفائدة يمكن ان تكون له اثار سلبية على منح القرض أي على سعره وعلى شفافية الشروط المقترحة على المقترض
- تغيير نسبة الاحتياط النقدي يسمح لبنك المغرب بتفادي أي انزلاق نقدي لكنه يؤثر كذلك على خزينة البنوك. ويتجلى هذا الرفع في تضخم مصادر البنوك التي اذا ما انعكست على كلفة القرض، تبطيء طلب القروض البنكية. وعلى العكس حينما تستفيد من تساهل الخزينة نتيجة لتخفيض نسبة الاحتياطي النقدي وخاصة في فترات التوثر الاقصى للسيولة، تزداد قدراتهم على منح القروض، وكذا قدرتهم على تسهيل شروط الاقتراض.

ب- الفاعلون والانشطة البنكية

1- نظرة اجمالية على الفاعلين

شهد القطاع البنكي بالمغرب عدة تمركزات وتحالفات وعمليات فتح للراسمیل وتوسعات خارجية وداخلية. وهكذا انتقل عدد البنوك من 62 خلال الحماية الى 21 سنة 2000 ثم من 16 سنة 2005 الى 19 بنكا اليوم حاصلًا على ترخيص بنك المغرب:

- بنك البريد
- البنك العربي PLC
- التجاريوفينك
- بنك العمل
- البنك الشعبي او القرض الشعبي للمغرب
- البنك المغربي للتجارة الخارجية
- البنك المغربي للتجارة والصناعة
- صندوق الايداع والتدبير- الراسمال
- القرض الفلاحي للمغرب
- اسواق البيضاء المالية
- سيتي بنك المغرب العربي
- القرض العقاري والسياحي
- مصرف المغرب
- صندوق التجهيز الجماعي « F.E.C »
- ميديافينانس
- الشركة العامة
- الاتحاد المغربي للابنك « U.M.B »
- بنكوسابديل Banco Sabadell
- لا كاixa la caixa

2- النشاط البنكي

أ- العائد البنكي الصافي

يمكن تقييم مستوى نشاط الفاعلين حسب المؤسسات. ويتم قياس ذلك عموما عبر العائد البنكي الصافي الذي يمثل الهامش الخام الناجم عن العمليات المحققة في كافة الأنشطة. ويقدم هذا المؤشر كذلك العناصر المرتبطة بطلب الزبائن موزعة حسب نوع الخدمة.

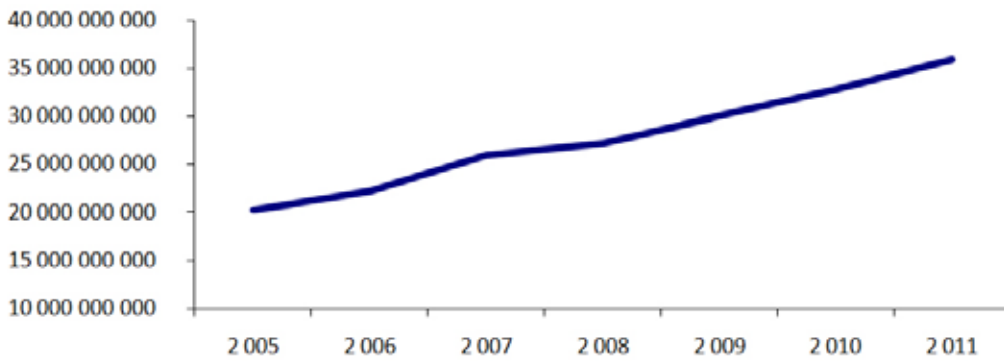
ان العائد البنكي الصافي الذي يحتسب من خلال الفرق بين المنتجات ومصاريف الاستغلال البنكي يفيد في معرفة تطورات النشاط البنكي من خلال استخراج فرق بين المنتجات المحققة بفضل التوظيفات من جهة وتكلفة المصادر والمنتجات والمصاريف المرتبطة بمختلف أنشطة الخدمة من جهة ثانية.

وعلى المستوى الوطني، فالعمليات البنكية بالمغرب قد حققت عائدا بنكيا اجماليا بلغ 36 مليار درهم برسم سنة 2011 بزيادة بلغت نسبة 9% بالمقارنة مع سنة 2010.

الجدول 1 : نسبة نمو العائد البنكي الصافي

2005 à 2006	2006 à 2007	2007 à 2008	2008 à 2009	2009 à 2010	2010 à 2011
10%	17%	5%	11%	9%	9%

الوثيقة 1: تطور مبلغ العائد البنكي الصافي الاجمالي لبنوك المغرب



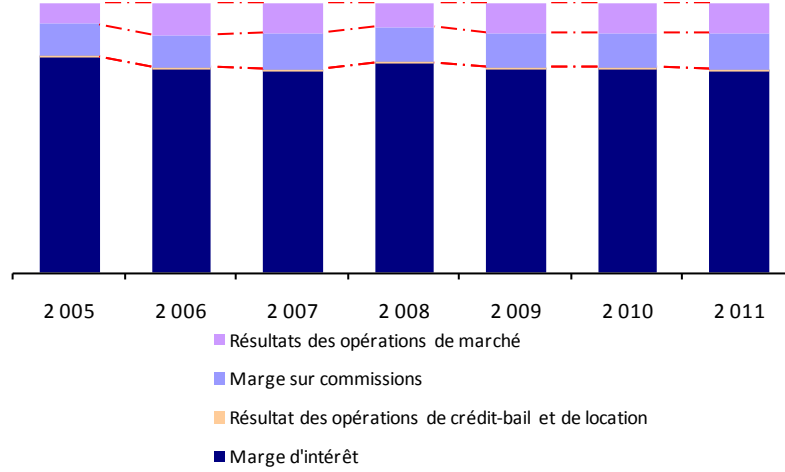
ويتكون العائد البنكي الصافي من :

- هامش الفائدة
- نتائج عمليات قرض التاجير والكرء
- هامش العمولات
- نتيجة عمليات السوق
- الفرق بين باقي المنتجات والمصاريف البنكية.

ويمثل هامش الفوائد من العائد البنكي الصافي نسبة تتراوح ما بين 75% الى 80% تليها هامش العمولات وعمليات السوق. بينما ظلت مساهمة هامش العمولات مستقرة بين 2005 و 2011 (حول 13%) الا ان حصة عمليات السوق انتقلت من 8% سنة 2005 الى 11% سنة 2011. في حين ظلت مساهمات عمليات قرض التاجير والكرء مستقرة وضعيفة في اقل من 0,07%, بالنظر اساسا لكون اغلب البنوك قد احدثت فروعا خاصة بهذا النشاط البنكي.

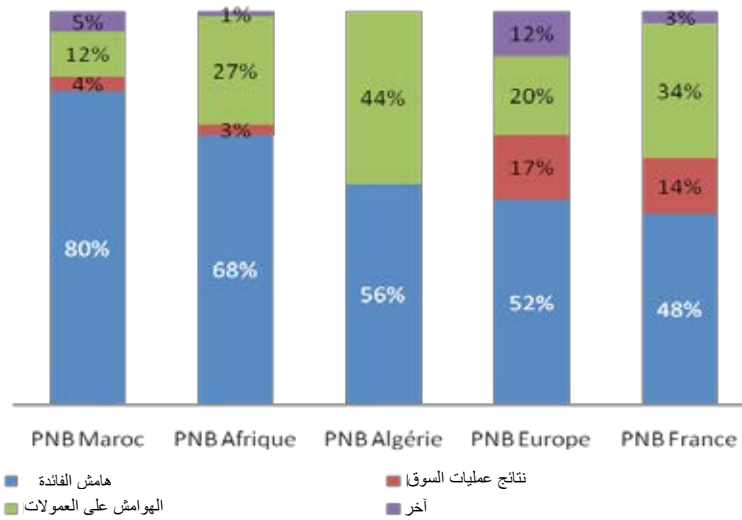
ويبين المنحنى اسفله توزيع العائد البنكي الصافي الاجمالي حسب المصادر وتطور حصص كل مصدر منها على حدة:

الوثيقة 2 : تطور توزيع العائد البنكي الصافي الاجمالي



وتبين بنية العائد البنكي الصافي ان النتيجة التي تحققتها الانشطة البنكية ناتية اساسا من عمليتي القرض. وتبين التحليل المقارنة للنتائج البنكية الصافي للمجموعات البنكية في مختلف البلدان ان هذه الاخيرة تكيف استراتيجيات نشاطها حسب البلدان التي تتواجد بها مع التركيز اساسا على عمليات القرض بافريقيا وعلى باقي الانشطة باوروبا

الوثيقة 3: توزيع الناتج البنكي الصافي لمجموعة بنكية حسب عدة بلدان



ويقدم الجدول الموالي نظرة مركزة على اهمية العمولات داخل العائد البنكي الصافي لبعض البنوك بالمغرب ويقارنه مع مثيله في فرنسا وبلدان غربية اخرى :

حصة العمولات في العائد البنكي الصافي المغرب (2011)		حصة العمولات في العائد البنكي الصافي فرنسا (2011)		حصة العمولات في العائد البنكي الصافي البنشمارك الدولي 2010-2009	
Banque	Taux	Banque	Taux	Banque	Taux
	13%		19%	Bank of America	60%
	10%		28%	Wells Fargo	47%
BMCE BANK	15%		26%	Santander	23%
	13%		33%	Deutsche Bank	37%
	10%	BPCE	34%	HSBC	22%
	11%		25%	Bradesco	40%
	13%			CIMB Group	19%
	13%			Blom Bank	25%

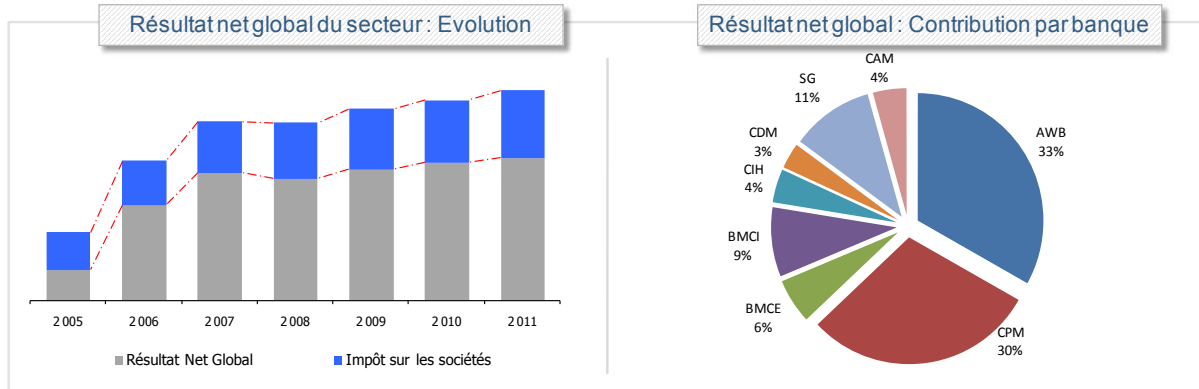
ويتبين من خلال هذه المقارنة ان وزن العمولات في العائد البنكي الصافي للابناك المغربية موضوع التحليل ظل يتراوح بين 10% و 15% حتى متم سنة 2011. ويظل هذا الوزن اقل بكثير بنظيره بفرنسا (يتراوح بين 19% و 34%) وفي بلدان اخرى غربية (يتراوح بين 19% و 60%)

ب- نتائج وانجازات البنوك

على مستوى الانجازات فان العائد الاجمالي الصافي للقطاع عرف نموا كبيرا منذ سنة 2005 رغم التراجع الطفيف المسجل في سنة 2008. فقد بلغت حصة الحصيلة بالنسبة للتجاريونك والقرض الشعبي للمغرب 63% (على التوالي 33% و 30%)

النتيجة الصافية الاجمالية : تطور

النتيجة الصافية الاجمالية : مساهمات البنوك

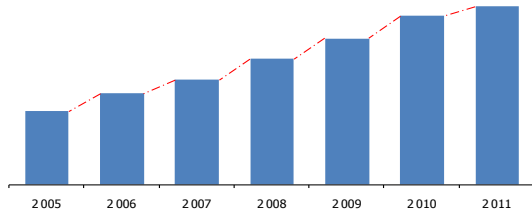


ومن جهة اخرى تم تسجيل تطور كبير للاموال الذاتية المراكمة بالقطاع خلال السبع سنوات الاخيرة. وقد حقق التجاريون والقرض الشعبي للمغرب اكبر مساهمة (53%)..

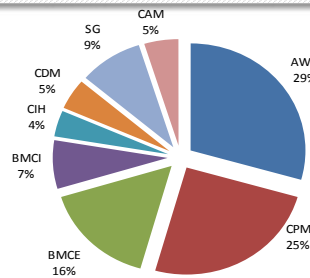
الاموال الذاتية للقطاع : التطور

الاموال الذاتية للقطاع : مساهمات البنوك

Capitaux propres du secteur : Evolution



Capitaux propres : Contribution par banque

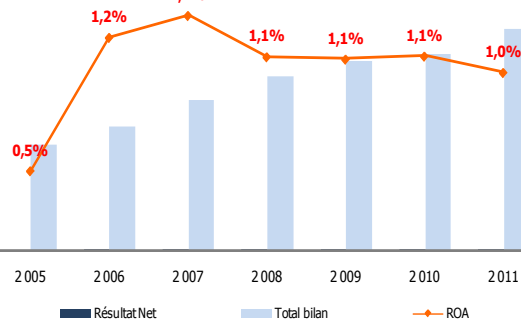


اما فيما يخص عائدات الاستثمار، فقد سجل القطاع استقرارا نسبيا خلال العشر سنوات الاخيرة بعدما تضاعف بين 2005 و 2006. اما عائدات الراسمال (ROE) وان كانت قد سجلت ارتفاعا كبيرا بين 2005 و 2007 الا انها عرفت انخفاضا منذ سنة 2008 (تطور اهم مسجل من طرف الاموال الذاتية مقارنة بالنتيجة الصافية).

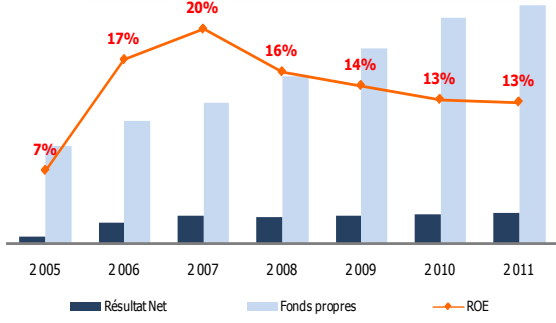
عائد الاصول

عائد الراسمال

ROA



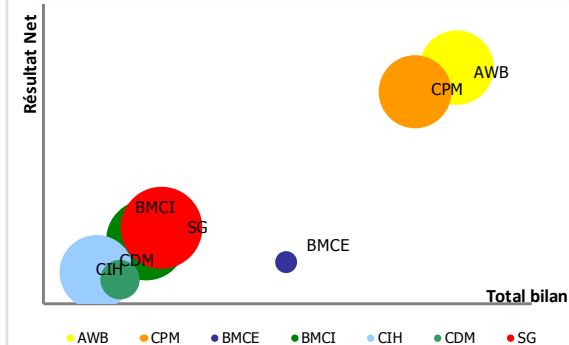
ROE



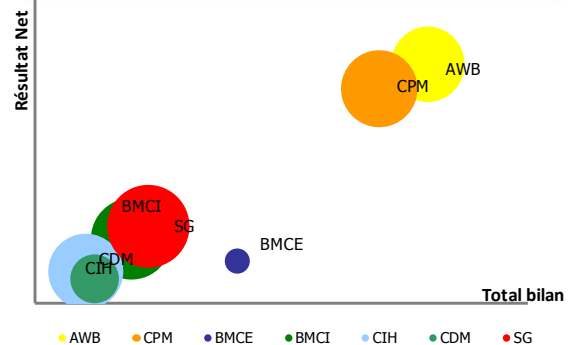
عائد الاصول

عائد الراسمال

ROA



ROE



ج- بنية العرض

تتعلق عروض الخدمات المقترحة من طرف الفاعلين بشكل عام بما يلي :

- تلقي الاموال من عموم الناس
- عمليات القرض
- وضع اليات الاداء
- باقي العمليات ذات الصلة

1- استلام الاموال من العموم

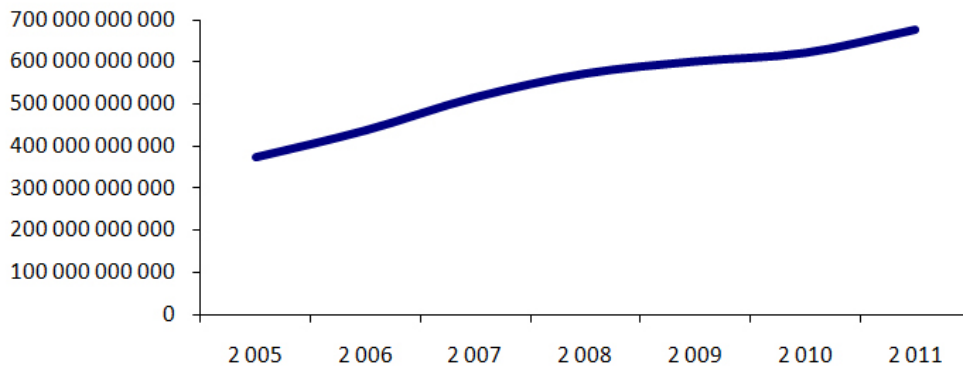
الاموال التي تتسلمها الاباتك من العموم تكون على شكل ودائع او غيرها ولمؤسسة الائتمان الحق في استعمالها مع ضرورة اعادتها لاصحابها.

وتعتبر مالا عموميا :

- ◀ الاموال المودعة بحساب تحت الطلب مع اشعار بالسحب او بدونه حتى لو صار رصيد الحساب مدينا
- ◀ الاموال المودعة لاجل محدد او التي لايمكن لاصحابها سحبها دن اشعار مسبق
- ◀ الاموال المودعة مع تعيين استثنائي لاستثمارها اذا كانت المقابلة التي تلقت الوديعة لم تحتفظ بها على حالها، باستثناء الاموال المودعة لشركات مخول لها قانونيا بتكوين وتدبير محفظة القيم المنقولة.
- ◀ الاموال التي يمنح مقابل ايداعها توصيل الشباك او أي ورقة اخرى ذات فائدة او لا ويستلم البنك الاموال عموما عبر ودائع الزبناء والتي تتخذ عدة اشكال منها خاصة :
- ◀ الودائع تحت الطلب
- ◀ الودائع لاجل محدود
- ◀ حساب التوفير المسمى ايضا «حساب في الدفتر»

وفي سنة 2011 تراوح حجم الودائع في البنوك لاكثر من 677 مليار درهم.

الوثيقة 4 : تطور مبلغ ودائع الزبناء بالبنوك المغربية



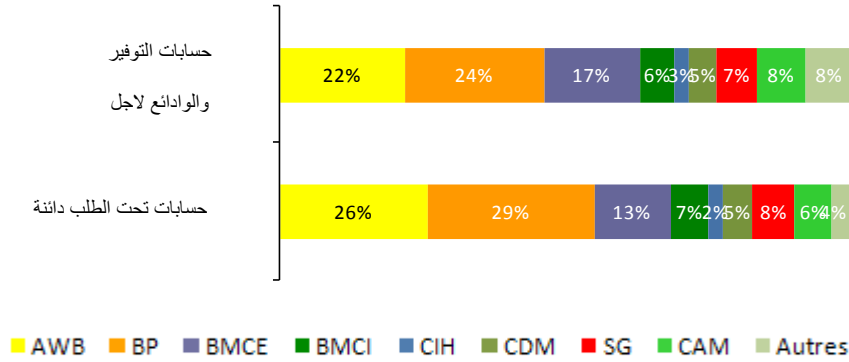
وفي هذا الاطار سجل متوسط الودائع نسبة نمو سنوي بـ10% بين 2005 و 2011. وهذه النسبة رغم استمرار تصاعدها الا انها تباطأت ما بين 2008 و 2011 كما يبين ذلك الجدول اسفله:

جدول 2 : نسبة نمو ودائه الزبناء

2005 à 2006	2006 à 2007	2007 à 2008	2008 à 2009	2009 à 2010	2010 à 2011
17%	18%	11%	5%	3%	3%

وتعكس هذه الحالة التباطؤ الذي شهدته ودائع الزبناء والعائدة للطرفية الاقتصادية غير المواتية.

وإذا قاربنا بين المبلغ الاجمالي للودائع (الحسابات تحت الطلب، حسابات التوفير لاجل ، وغيرها من الحسابات) وعدد الحسابات المفتوحة في مختلف البنوك فان المبلغ المتوسط لودائع الزبناء بلغ 39000 درهم سنة 2011 مقابل 40000 درهم سنة 2009. ويمكن تفسير هذا الوضع بزيادة المبلغ الاجمالي للودائع التي تظل اقل من تلك المحققة من حيث الحسابات المفتوحة. ويبين المبيان اسفله حصص البنوك في الابداع :



وفيما يخص مساهمتها في هذه النتائج فاننا نلاحظ ما يلي:

- ◀ يتوفر البنك الشعبي المركزي والتجاري وبنك وبنك المغرب التجاري للخارجية على نسبة 68٪ و 63٪ على التوالي من مبالغ الودائع المكشوفة وحسابات التوفير والودائع لاجل.
- ◀ البنوك التي لا تتوفر على شبكة تبقى مساهمتها هامشية.

2- عمليات القرض

تتعلق عمليات القرض بكل نشاط مكلف يقوم به شخص ما من اجل وضع مبلغ مالي رهن اشارة شخص اخر (مع ضرورة ان يرجع هذا الاخير المبلغ) او ان يلتزم لصالح شخص اخر عبر توقيع يشير للموافقة والكفالة واي شكل اخر من اشكال الضمانة.

ويدخل في اطار القروض ايضا ما يلي :

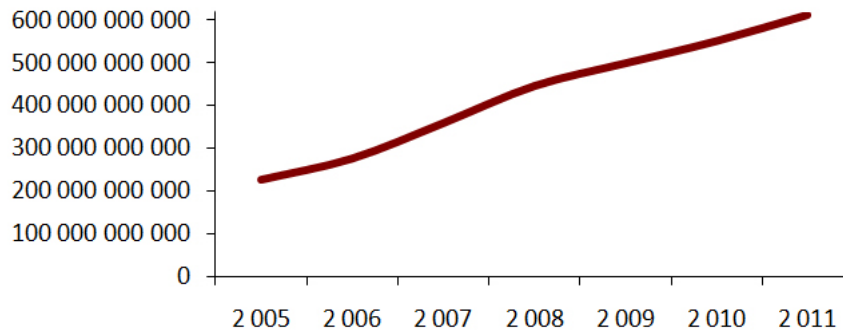
- ◀ عمليات قرض الايجار والكرام مع امكانية الاقتناء او ما شابهها
- ◀ عمليات خصم الديون
- ◀ عمليات اعادة بيع الاشياء والقيم المنقولة
- ◀ عمليات الاستحفاظ

وفي هذا الاطار تتشكل القروض الممنوحة من طرف البنوك للزبناء من :

- ◀ قروض الاستهلاك والخزينة
- ◀ قروض التجهيز
- ◀ القروض العقارية
- ◀ باقي القروض

وبشكل عام فالقروض الممنوحة من طرف البنوك عرفت زيادة كبيرة خلال السنوات الاخيرة حيث بلغت ما يناهز 614 مليار درهم كما يبين ذلك الرسم البياني اسفله:

الوثيقة 5 : تطور مبالغ القرض الممنوحة للزبناء بنوك المغرب

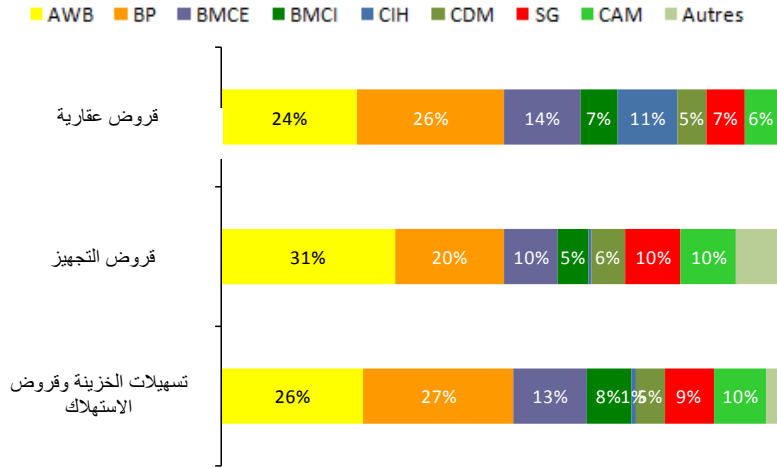


وناهز المعدل السنوي لنسبة النمو ما بين 2005 و 2011 و 18%. ورغم ان نسبة النمو خلال السنة الاخيرة بلغت 11% فان القروض الممنوحة شهدت تراجعا خلال السنوات الثلاثة الاخيرة.

جدول 3: نسبة نمو القروض الممنوحة للزبناء

2005 à 2006	2006 à 2007	2007 à 2008	2008 à 2009	2009 à 2010	2010 à 2011
22%	30%	24%	12%	10%	11%

وبمقاربة المبلغ الاجمالي للقروض الممنوحة من طرف مختلف البنوك بالمغرب وعدد الحسابات المفتوحة، فان متوسط مبلغ القروض الممنوحة للزبناء بلغ 35400 درهم سنة 2011 مقابل 34800 درهم سنة 2010. ولا تاخذ هذه النسبة بعين الاعتبار القروض الممنوحة من طرف مؤسسات الائتمان غير البنكية (شركات التمويل الخاصة). ويبين المبيان اسفله حصص البنوك في منح القروض :



3- اعداد وسائل الاداء والانشطة ذات الصلة

يمكن للابنك ان تقوم شريطة احترام مقتضيات القانونية والتنظيمية الجاري بها العمل، بالعمليات المرتبطة بنشاطها من قبيل :

- عمليات الصرف
- عمليات حول الذهب والمعادن النفيسة والقطع النقدية
- وضع وتسجيل وشراء وتدبير وحفظ وبيع القيم المنقولة ورسوم المستحقات القابلة للتداول او غيرها من المنتجات المالية.
- تقديم للعموم عمليات تامين الاشخاص والمساعدة على القرض وتأمينه.
- الوساطة في مجال تحويل الاموال
- الاستشارة والمساعدة في مجال تدبير الممتلكات
- الاستشارة والمساعدة في مجال التدبير المالي والهندسة المالية وبصفة عامة كل الخدمات الموجهة لتسهيل خلق وتطوير المقاولات
- عمليات كراء الاملاك المنقولة والعقارية لفائدة المؤسسات التي تستعمل بشكل اعتيادي عمليات قرض التاجير

د- بنية الطلب

1- نسبة ولوج الخدمات البنكية كاداة لقياس الطلب

يتم قياس الطلب بالنسبة للعمليات البنكية، بشكل عام عبر نسبة ولوج الخدمات البنكية. ويمثل الولوج للخدمات البنكية نسبة الساكنة التي تستطيع استهلاك هذه الخدمة. ويعكس درجة ولوج النظام البنكي لدواليب الاقتصاد، ويفيد في فهم نسبة تطور عروض الخدمة المالية. كما يشكل عنصرا اساسيا في تطوير انظمة الاداء. لكنه يظل رغم ذلك مرتبطا بالعوامل البنوية من قبيل نسبة النمو الاقتصادي والتربوي، ونسبة الساكنة النشيطة وثقة الناس في المؤسسات البنكية.

كما يتم قياسه ايضا باعتبار نسبة العملة المصرفية عند اداء ثمن المعاملات التجارية، والعلاقة بين عدد الحسابات المفتوحة ومجمّل الساكنة، وعدد السكان بالنسبة لكل شبك الي.

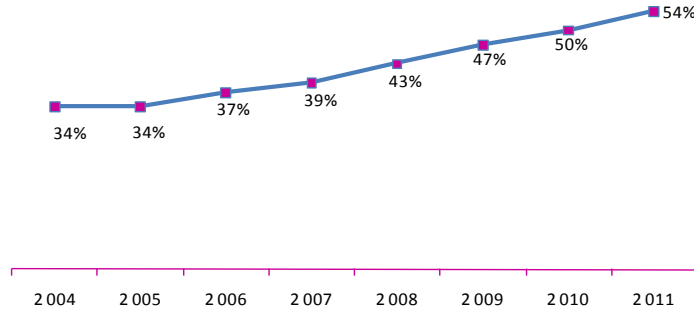
2- نسبة في تزايد مستمر

رغم ما يحققه ولوج الخدمات البنكية بالمغرب من تزايدا مستمر الا انه يبقى متواضعا بالنظر للمؤهلات الوطنية. ويعزى ذلك لعدة اسباب خاصة اهمية حجم القطاع غير المهيكل والنمو الاقتصادي الجهوي غير المتكافئ، والتردد في قبول وسائل الاداء المكتوبة والصعوبات المرتبطة بولوج للخدمات المالية.

ورغم ذلك وبفضل استراتيجية الإدماع المالي، فقد عرف الولوج البنكي سنة 2011 نموا ملحوظا. ويمكن ان تستمر هذه الدينامية بالنظر للاستراتيجية المتبعة من طرف الفاعلين لتسهيل وولوج فئات جديدة في المجتمع للخدمات البنكية .

وبالموازاة مع تعزيز شبكة البنوك خاصة بفضل منح رخصة بنك البريد الذي يتوفر على شبكة من الوكالات موجهة خاصة للتوفير، فان عدد الحسابات المفتوحة بالبنوك عرفت زيادة بنسبة 8% حيث بلغت حوالي 17 مليون. وقد سمح هذا التطور كما يبين ذلك المبيان اسفله برفع نسبة وولوج الخدمات البنكية الى 54% خلال سنة 2011.

الوثيقة 6: تطور نسبة وولوج الخدمات البنكية



اما في المناطق الحضرية فنسبة وولوج الخدمات البنكية شبيهة بمثيلتها بالبلدان الواقعة جنوب اوربا. في حين تظل الكثافة البنكية ضعيفة جدا بالمناطق القروية رغم ما تشهده من تطور مستمر.

ومن جهة ثانية وبالرغم من ان مستوى وولوج الخدمات البنكية لا يرقى للمؤهلات المتوفرة، الى انه يبقى واحدا من اعلى النسب بالدول السائرة في طريق النمو.

ويبين الجدول اسفله نسبة وولوج البنوك سنة 2011 بالنسبة لبعض البلدان والمناطق الجغرافية، وقد تم احتسابه على اساس عدد الحسابات البنكية مقارنة مع عدد الساكنة ما فوق 15 سنة (معطيات البنك الدولي)

Pays	Compte dans une institution financière formelle (+15ans)
Danemark	99,7
Allemagne	98,1
Royaume Uni	97,2
France	97,0
Japon	96,4
Zone Euro	90,5
USA	88,0
Portugal	81,2
Italie	71,0
Chine	63,8
Turquie	57,6
Asie est & Pacifique (developing only)	54,9
Afrique du sud	53,6
Monde	50,5
Russie	48,2
Arabie Saoudite	46,4

Europe & Asie centrale (developing only)	44,9
Kenya	42,3
Chili	42,2
Inde	35,2
Algérie	33,3
Asie du sud	33,0
Tunisie	32,2
Nigeria	29,7
Mexique	27,4
Afrique sub saharienne (developing only)	24,0
Moyen Orient et Afrique du Nord (developing only)	17,7
Mauritanie	17,5
Cameroun	14,8
Egypte	9,7
Mali	8,2
Sénégal	5,8
Guinée	3,7
Niger	1,5

3- افاق التطور

من المتوقع ان يحدث نمو مطرد في ولوج الخدمات البنكية خلال السنوات المقبلة بالنظر للاجراءات المرتبقة :

- استراتيجية تطوير القطاع المالي في افق 2020 والتي وضعها بنك المغرب خاصة عبر توسيع الادمج المالي، وتسريع تغطية القطاعات الاقل استفادة من هذه الخدمات (ولوج الخدمات البنكية لذوي الدخل المحدود بالنسبة لسكان القرى والضواحي والمقاولات المتوسطة والصغرى والمقاولات الصغرى جدا)، واللجوء الى حلول مبدعة تعتمد على التكنولوجيات الحديثة وتموقع مدينة الدار البيضاء كمركز مالي جهوي.

- تقوية الاطار القانوني والتنظيمي
- تحديث وتامين انظمة الاداء
- زيادة القدرة على الابداع لدى البنوك
- تحويل جمعيات القروض الصغرى
- منح الاعتماد للبنوك الاسلامية

ولا بد من الاشارة من جهة اخرى الى «الحق في البنك» الذي وضعه بنك المغرب. وبالفعل فكل شخص طلب فتح حساب للايداع بتوجيه رسالة مضمونة مرفقة بوصل التسلم لعدة مؤسسات الائتمان وقبول بالرفض يمكنه ان يتقدم بطلب لبنك المغرب لكي يحدد مؤسسة الائتمان التي سيفتح عندها حسابه.

ولا يمكن لتطور ولوج الخدمات البنكية ان يعتمد فقط على التدابير القانونية والتنظيمية. فالعلاقة بين البنك والزبناء ينبغي ان تتم على اساس الشفافية من اجل تعزيز المنافسة والسماح بعرض منتجات وخدمات مناسبة لمختلف الفئات الاجتماعية. وهكذا فبالاضافة الى تقوية الاطار القانوني والتنظيمي وتحديث وتامين انظمة الاداء، تبني المغرب عدة تدابير عملية ترمي لتوسيع الولوج للخدمات المالية. علاوة على ذلك، فالبنوك واصلت تكييف عروضها مع حاجيات مختلف فئات المجتمع.

وفي هذا الاطار احدثت اهم المؤسسات البنكية بالبلاد، من اجل استكمال شبكتها الوطنية، قنوات جديدة للتوزيع تستهدف الفئات الاجتماعية ذات الدخل المحدود والمقاولات الصغرى جدا¹. وهكذا تمكنت من جذب زبناء جدد بفضل عروض ملائمة فيما يخص المنتجات وتسيير الخدمات.

ومن جهة ثانية، فان التمويل البنكي من اجل اقتناء السكن والقروض الاستهلاكية والتي تطورت بشكل سريع خلال السنوات الاخيرة، تشكل موجبات مهمة من اجل تسهيل ولوج فئات جديدة من المجتمع للخدمات البنكية.

¹ حالة وفاكاش مع مجموعة التجار وبنك وحالة مؤسسة البنك الشعبي مع القروض الصغرى وكذا حالة استراتيجية ولوج ذوي الدخل المحدود للخدمات البنكية مع مجموعة البنك الشعبي

ويقدم قطاع المقاولات الصغيرة جدا، باعتباره اهم مكونات النسيج الاقتصادي المغربي من حيث العدد، ايضا افاقا واعدة لولوج الخدمات البنكية بالنظر للعمليات المتخذة من اجل تطهير علاقاته مع مؤسسات الائتمان، في مجال الشفافية المالية وتعريف الخدمات حسب طبيعة المخاطر، وبالنظر للسياسة الجهوية وسياسة القرب المتبعة من طرف البنوك.

ويمكن كذلك لقطاع القروض الصغرى ان يشكل مقدمة لولوج الخدمات البنكية بالنسبة لفئة من الزبناء وتعزيز اندماجهم المالي عبر وولوج ذوي الدخل المحدود للخدمات البنكية. علاوة على ان بعض الفئات الاجتماعية التي لا تستخدم الخدمة البنكية لاعتبارات دينية يمكن جذبها من خلال توفير عروض ومنتجات ملائمة (المنتجات المسماة «بديلة»).

كما ان للجمعيات المهنية ايضا دور مهم في هذا المجال من خلال اعداد دلائل ذات صبغة بيداغوجية موجهة للعموم تبسط خاصة المفاهيم القانونية لحق لامتلاك حساب بنكي والعمليات البنكية الاكثر شيوعا، وتشرح مسميات العمليات الموجودة على كشوفات الحسابات البنكية، وطرق تسعير الخدمات.

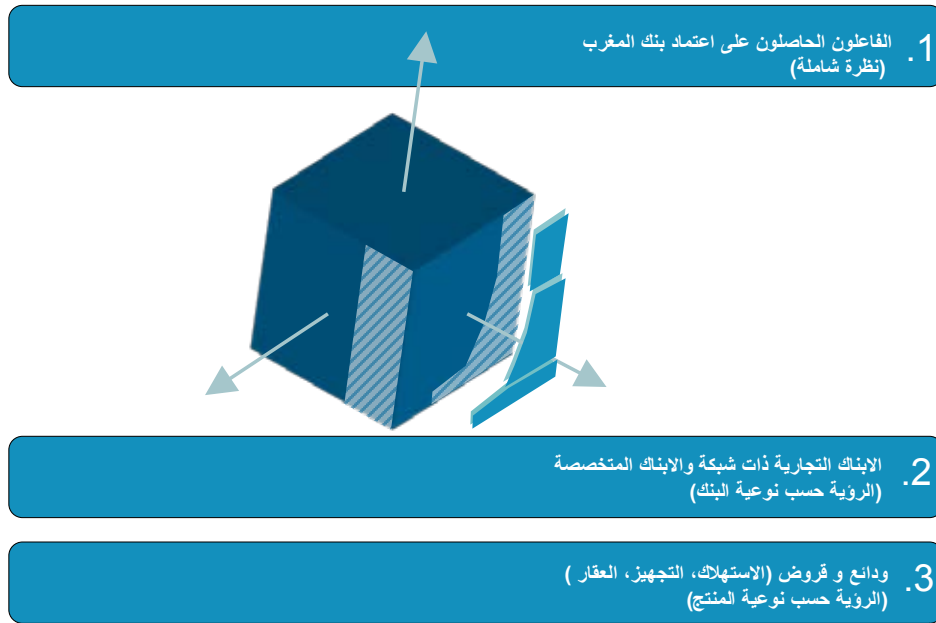
واخيرا فوضع بعض التدابير العملية من قبيل ارغام المقاولات على تحويل رواتب مستخدميه الى حساباتهم البنكية، واللجوء للحلول المبدعة (الولوج المتنقل للخدمات البنكية) والتي تبنتها بعض المؤسسات، والاعتماد على بنك البريد، بالاضافة الى تطوير منتجات اسلامية بديلة كلها اجراءات من شأنها ان تعطي دفعة قوية لاستراتيجية توسيع الولوج للخدمات المالية.

الفصل 2. تحليل اليات المنافسة

أ- درجة التمركز

ان تحليل حدة التنافس انطلاقا من السوق المرجعي تسمح بتقييم المواقع المهيمنة وقوة السوق بالنسبة للفاعلين، والحالات المواتية للتفاهات او ايضا الانعكاسات الممكنة لعمليات التمركز.

وفيما يخص القطاع البنكي، فقد تم اختيار ثلاث مستويات للتحليل: المستوى الماكروسكوبي ومستويين مفصلين (الفاعلون والمنتجات). وترمي هذه المقاربة لاخذ بعين الاعتبار اسواق صغرى يمكنها ان تشكل موضوعا لحدة في التنافس.



ومن بين المؤشرات العديدة التي تسمح بقياس تمركز قطاع ما تم خلال هذه الدراسة اختيار اداتين :

◀ حصص السوق بالنسبة للفاعلين الاوائل وتسمح بقياس الوزن الاقتصادي للفاعلين الاولين او الاربع الاوائل او اكثر من ذلك في السوق.

مؤشر هيرفيندال هيرشمان IHH^2 Herfindahl Hirschmann الذي يساوي مجموع مربعات حصص سوق الفاعلين في السوق. ويساوي $IHH = 1$ لما تكون في حال احتكار، وينحو نحو الصفر لما يكون عدد الفاعلين مهما وعندما يكونون صغارا (حالة سوق منشطر). وياخذ هذا المؤشر بعين الاعتبار توزيع كافة الفاعلين.

وقد تم احتساب هذين المؤشرين على اساس العائد البنكي الصافي للقروض الممنوحة او الودائع المحصلة. ولا بد من الاشارة الى وجود منهجيات اخرى يمكن اللجوء اليها من اجل قياس تنافسية القطاع البنكي كحاصليات بانزار وروس Panzar et Rosse التي تقيس درجة التنافس في السوق بالاعتماد على مؤشر الاحصاء H او مؤشر لورنر Lerner الذي يعبر عن قدرة المقاولات على رفع سعرها P بحيث يفوق تكلفتها الهامشية. لم يتم تطبيق هذه المنهجيات في اطار هذه الدراسة نظرا لانعدام معلومات مفصلة خاصة بتكاليف المنتجات والخدمات البنكية.

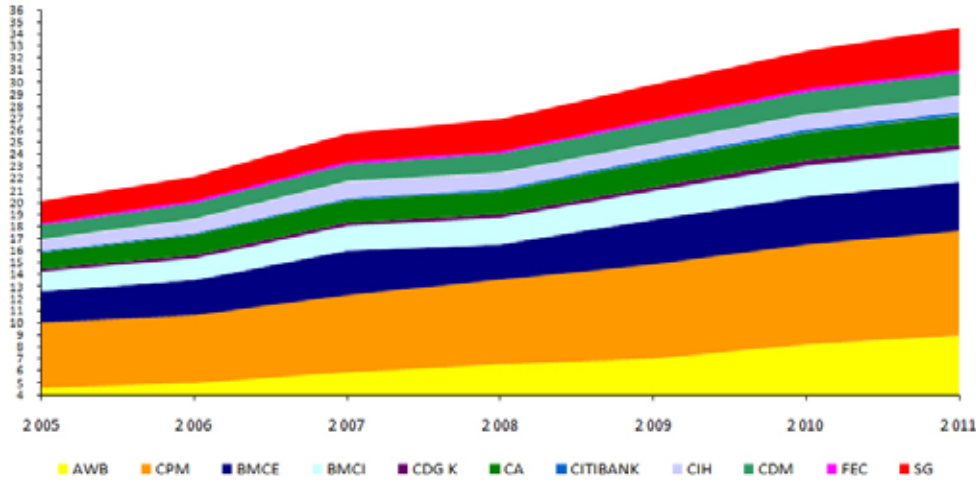
1- الرؤية الماكروسكوبية

يسمح هذا المستوى من التحليل بمنح صورة شاملة عن التمركز في القطاع البنكي على اساس كافة الفاعلين. كما انه تم تحليل مؤشرات التمركز على اساس العائد البنكي الصافي و«مجموع الحصيلة».

أ- التحليل انطلاقا من العائد البنكي الصافي

في سنة 2011 استقر العائد البنكي الصافي المغربي في 35,9 مليار درهم مقابل 32,8 مليار درهم سنة 2010 أي بزيادة 9%.

تطور العائد البنكي الصافي للقطاع ما بين 2005 و 2011 بمليار الدراهم



ويفيد تحليل حصص السوق حسب العائد البنكي الصافي ان التجاري وبنك والقرض الشعبي للمغرب يستحودان على التوالي على 25% و 24,2% من حصص سوق القطاع سنة 2011.

ومن جهة اخرى، لا بد من الاشارة الى وجود استقرار نسبي في حصة السوق لكل فاعل خلال السنوات الاخيرة. فمستوى تمركز القطاع المحتسب من خلال العائد البنكي الصافي ظل مستقرا خلال السنوات الست الاخيرة.

مؤشرات تمركز القطاع انطلاقا من العائد البنكي الصافي

Indice de concentration	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
C1	0,270	0,253	0,249	0,261	0,262	0,253	0,250
C2	0,500	0,480	0,479	0,505	0,499	0,504	0,492
C4	0,715	0,701	0,711	0,712	0,719	0,720	0,703
C8	0,972	0,969	0,971	0,975	0,971	0,963	0,937

2 $IHH = 1$ اذا كنا في حالة احتكار احادي، IHH يؤوّل نحو 0 عندما يكون عدد الفاعلين كبيرا ويكونون صغارا- في حالة الاسواق المجزئة

3 لقد احتسبنا مؤشرات التمركز كما يلي : المؤشر C1 يمثل حصة السوق بالنسبة للبنك الاول. المؤشر C2 يمثل مجموع حصص السوق بالنسبة للبنكين الاولين، المؤشر C4 يمثل اذن مجموع حصص السوق بالنسبة للبنوك الاربعة الاولى، واخيرا ف C8 يمثل مجموع حصص السوق بالنسبة للابناك الثمانية الاولى.

وتبين المؤشرات ان السوق مركز : فاعلين : التجاري وفبنك والبنك الشعبي يراكم ما يناهز 50% من العائد البنكي الصافي القطاعي فيما اربع فاعلين (مع البنك المغربي للتجارة الخارجية والشركة العامة) يستحودون على 70% منه . ويؤكد مؤشر IHH هذه الملاحظة (سوق متوسط التمركز بمؤشر يقل عن 0,25 ولكنه يتعدى 0,15) كما يكشف وجود تنافس بين البنوك غير الرائدة.

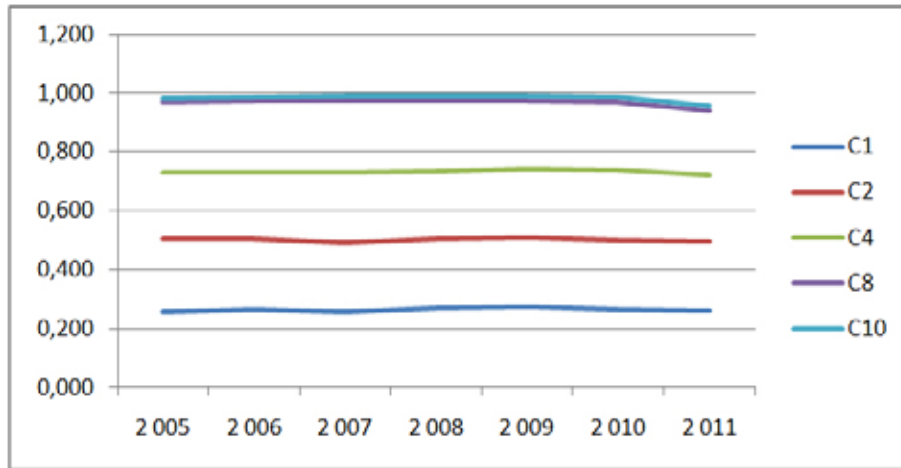
مؤشرات تمركز IHH انطلاقا من العائد البنكي الصافي

Indice IHH	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
PNB	0,167	0,160	0,161	0,167	0,166	0,167	0,158

ب- تحليل مجموع الحصيلة

شهد مجموع الحصيلة للقطاع ارتفاعا بمعدل 13% خلال الفترة ما بين 2005 و 2011، حيث انتقل من 461 مليار درهم سنة 2005 الى 971 مليار درهم سنة 2011. وقد لوحظ هذا النمو في مجموع الحصيلة لدى كافة الفاعلين.

تطور مؤشرات التمركز انطلاقا من مجموع الحصيلة بين 2005 و 2011



وبشكل مشابه لما لوحظ انطافا من العائد البنكي الصافي، نلاحظ ان مستوى التمركز المحتسب من خلال مجموع الحصيلة ظل ثابتا خلال السنوات الاخيرة.

ويراكم اثنان من الفاعلين (التجاري وفبنك والبنك الشعبي) 50% من مجموع الحصيلة للقطاع فيما يراكم اربعة فاعلين (اي باضافة البنك المغربي للتجارة الخارجية والبنك المغربي للتجارة والصناعة) 72% من هذه الحصيلة ويفيد تحليل مستويات التمركز من خلال الحصيلة الاجمالية من جهة اخرى الموقع القوي للبنكين الرائدتين في سنة 2011.

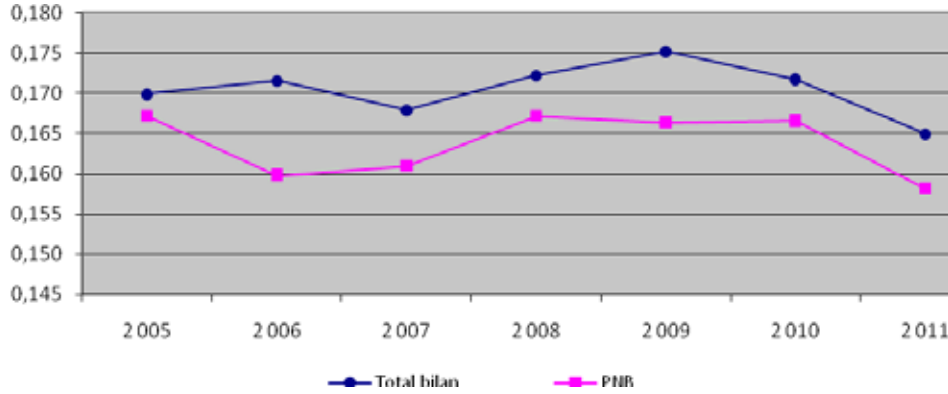
IHH انطلاقا من مجموع الحصيلة

Indice IHH	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Total bilan	0,170	0,172	0,168	0,172	0,175	0,172	0,165

يتجاوز مؤشر هيرفيندال هيرشمان IHH على العموم المؤشر المحتسب من خلال العائد البنكي الصافي ب 0,007 نقطة . كما انه يتسم من جهة اخرى بمنحى تنازلي نسبيا لكنه عاد الى المستوى الذي كان عليه في 2007 وهو ما يشير الى تراجع طفيف لمستوى تمركز القطاع.

ج- مقارنة المؤشرات المحتسبة من خلال العائد البنكي الصافي ومن خلال مجموع الحصيلة

يبين المبيان اسفله المؤشرات المحتسبة في الجزئين ب و ج



تعد هذه المؤشرات من نفس الحجم : المؤشر المحتسب انطلاقا من مجموع الحصيلة يعد دائما اعلى من ذلك المحتسب انطلاقا من العائد البنكي الصافي، لكن متوسط الفرق لا يبلغ 0,01، والفرق الاقصى يظل ب 1,2% على امتداد كل الفترة.

وفي كل الاحوال فالمؤشر يشير لسوق متوسط التمرکز. وتبقى التطورات ضعيفة جدا وتشير الى وجود استقرار على مستوى تمرکز السوق.

2- نظرة مركزة على البنوك الشاملة ذات شبكة

للقيام بتحليل اكثر دقة لبنية السوق البنكي، تم التمييز بين نوعية البنوك اعتمادا على سوق صغير يتمحور حول قطاع «البنوك الشاملة ذات شبكة».

ويضم هذا القطاع 8 فاعلين اساسيين :التجاري وفينك والبنك الشعبي والبنك المغربي للتجارة الخارجية والبنك المغربي للتجارة والصناعة والقرض الفلاحي والقرض العقاري والسياحي ومصرف المغرب والشركة العامة⁴. ويبين تحليل حصص السوق حسب مجموع الحصيلة لهذه البنوك ان التجاريوفينك والبنك الشعبي استحوذا على التوالي على 27% و 25% من حصص السوق خلال سنة 2011.

وقد ظل مستوى تمرکز البنوك الشاملة وذات شبكة (من خلال مجموع الحصيلة) مستقرا خلال الست سنوات الاخيرة. ولا زال فاعلان يقومان بمراكمة اكثر من 50% من مجموع الحصيلة للابنك التجارية ذات شبكة، واربع فاعلين 76% من هذه الاخيرة.

ويشير مؤشر هيرفيندال هيرشمان IHH المحتسب بالنسبة للابنك الشاملة ذات شبكة فقط الى ان هذا السوق متوسط التمرکز. لكن التطور الاخير يشير رغم ذلك الى تطور تنازلي أي نحو سوق اقل تمرکزًا. وينجم هذا عن اقتراب البنك المغربي للتجارة الخارجية من المهيمين التجاري وفينك والبنك الشعبي (القرض الشعبي للمغرب).

3- الرؤية حسب نوع المنتج

بالنظر لتنوع المتدخلين في القطاع البنكي، فقد تم اخذ بعين الاعتبار اثنين من الاسواق الصغرى : تدبير الودائع ومنح القروض

أ- التحليل من خلال الودائع المحصلة

لقد ارتفعت الودائع المحصلة في الفترة ما بين 2005 و 2011 بمعدل ايقاع سنوي بلغ 10% منتقلا من 373 مليار درهم سنة 2005 الى ازيد من 677 مليار درهم سنة 2011. ومن جهة اخرى فان نمو الودائع ظل اقل تباثًا خلال السنوات الاخيرة (9% خلال 2009-2011 و 3% خلال 2009-2010 مقابل 17% و 18% خلال 2005 - 2006 و 2006-2007 على التوالي).

ويبين تحليل السوق حسب الودائع المجمع احتلال بنكي البنك الشعبي والتجاري وفينك لموقع الصدارة. لكننا نلاحظ من جهة اخرى الاستقرار النسبي لخصص السوق لكل البنوك المحصلة للودائع.

⁴ لقد احتسبنا مؤشرات التمرکز كما يلي : المؤشر C1 يمثل حصة السوق بالنسبة للبنك الاول. المؤشر C2 يمثل مجموع حصص السوق بالنسبة للبنكين الاولين. المؤشر C4 يمثل اذا مجموع حصص السوق بالنسبة للبنوك الاربعة الاولى، واخيرا ف C8 يمثل مجموع حصص السوق بالنسبة للابنك الثمانية الاولى.

لقد تطورت مؤشرات التمرکز بشكل هامشي ما بين 2005 و 2010 وبلغت 51,3% بالنسبة للبنكين الاولين وبلغت 73,7% بالنسبة للابناك الاربعة الاخرى. اما مؤشر IHH فيدل على سوق مركز نسبي، وقد انخفض هذا المؤشر ب 0,01 نقطة في سنة 2011.

ب- التحليل انطلاقا من القروض الممنوحة

لقد هم تحليل مستويات التمرکز هنا الفاعلين البنكيين وشركات التمويل المتخصصة على حد سواء. وكان الهدف هو استخراج حصص السوق بالنسبة لشركات التمويل المتخصصة على مستوى هذا السوق الصغير من جهة وتحليل مستوى تمرکز الفاعلين البنكيين في مجموع القروض الممنوحة من جهة اخرى. كما تم ايضا القيام بتحليل حسب نوع القرض.

لقد ارتفعت القروض الممنوحة للزبائن خلال الفترة ما بين 2005 و 2011 بمتوسط ايقاع سنوي بلغ 18% منتقلا بذلك من 243 مليار درهم سنة 2005 الى 648 مليار درهم سنة 2011.

ويبين تحليل حصص السوق حسب القروض وجود هيمنة للابناك ب نسبة 87% على حصص السوق مقابل 13% بالنسبة لشركات القرض.

ويبين تحليل حصص السوق حسب القروض الممنوحة استحواد التجار يوفينك والبنك الشعبي على التوالي على 26% و 24% من حصص سوق القطاع في سنة 2011.

وتبقى حصص السوق نسبيا مستقرة بالنسبة لاغلب الفاعلين مع بعض الاستثناء بالنسبة للبنك الشعبي-الذي ربح 5 نقط خلال الفترة ما بين 2005 و 2011 - و البنك الغربي للتجارة والصناعة والقرض العقاري والسياحي اللذان فقدتا 3 نقط. وتبين مؤشرات التمرکز C2 و C3 ان القطاع متمرکز بين فاعلين يراكمان 49,9% من قروض القطاع ، بينما يهيمن اربع فاعلون على 72,4% منها. وقد ازداد التمرکز بشكل شبه مستقر خلال الفترة الممتدة من 2005 الى 2011. ويشير احتساب IHH الى تمرکز اكثر اعتدالا بالنسبة للقروض بالمقارنة مع الودائع. وينجم هذا خاصة عن تقسيم لهذا السوق الصغير بين فاعلين من غير الرواد.

ورغم ذلك وكما هو الشأن بالنسبة ل C2 و C4 فان مؤشر IHH يشير الى توجه السوق الى مزيد من التمرکز خلال الفترة ما بين 2005 و 2011

مؤشرات التمرکز IHH حسب نوعية القرض الممنوح

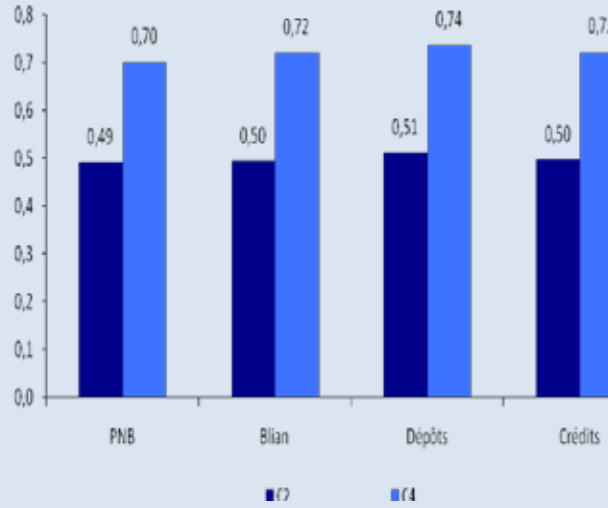
Indice IHH / Crédits	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Total Crédits	0,145	0,150	0,152	0,156	0,160	0,163	0,168
Crédits à la consommation	0,176	0,175	0,178	0,180	0,171	0,172	0,180
Crédits à l'équipement	0,147	0,150	0,138	0,138	0,149	0,167	0,176
Crédits Immobiliers	0,171	0,170	0,163	0,170	0,177	0,174	0,174

اما التمرکز حسب نوعية القرض، فان مؤشر IHH يكشف ان مستوى التمرکز يبقى ضعيف نسبيا بالنسبة لقروض التجهيز ومهم بالنسبة لقروض الاستهلاك والقروض العقارية. ومن جهة اخرى فمستوى التمرکز قد ارتفع خلال الفترة بالنسبة لكافة انواع القرض.

تركيب : درجة التمرکز

- يخضع القطاع البنكي المغربي لاحتكار قلة مع الاحتفاظ بهامش تنافسي
- يتناوب كل من التجاري وبنك المغرب على موقع الريادة
- يشكل البنك المغربي للتجارة الخارجية الى جانب الشركة العامة، لكن بنسبة اقل، المتحدين الهامين ، في حين لا تمثل باقي البنوك الا 30% من حصص السوق.

تمركز السوق



- تفوق حصة البنكين المتصدرين من الودائع (0,51) حصتهما من الحصيلة (0,5) ومن القروض (0,5) ومن العائد البنكي الصافي (0,48).
- تغطي الاربع بنوك الاولى 74% من الودائع و72% من مجموع الحصيلة و 72% من القروض و70% من العائد البنكي الصافي.

IHH مؤشرات

Indice IHH	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
PNB	0,167	0,160	0,161	0,167	0,166	0,167	0,158
Total bilan	0,170	0,172	0,168	0,172	0,175	0,172	0,165
Dépôts	0,183	0,185	0,182	0,185	0,184	0,182	0,172
Crédits	0,145	0,150	0,152	0,156	0,160	0,163	0,168

- شهد تمركز السوق البنكي تراجعا طفيفا بالمقارنة مع السنوات الماضية (باستثناء القروض)، ويظل التمرکز مرتفعا بالنسبة للودائع والقروض (0,17) مقارنة مع العائد البنكي الصافي والحصيلة (0,16).

ب- الحواجز على ولوج السوق

يبحث الفاعلون المتواجدون في السوق بشكل طبيعي عن عائدات لمدة طويلة. ولبلوغ هذا الهدف لابد من الاستجابة لشرط (الذي ليس دائما كاف) الا وهو التواجد في السوق محمي بحواجز. ويمكن لهذه الحواجز ان تكون اما قانونية او بنيوية او استراتيجية. فهي تحمي على الامد البعيد المقاولات القائمة من منافسة المقاولات الدخيلة على السوق.

1- الحواجز القانونية

ان كل نظام بنكي يستخدم حواجز ذات طابع تنظيمي. وبالفعل فالولوج لمهنة البنك يتطلب الاستجابة لشروط جد صارمة سواء فيما يخص منعشي المشاريع او الاشخاص المقترحين لتحمل مهام داخل الهيئات المسيرة. كما يتم تاخير منح الاعتماد لممارسة النشاط البنكي من خلال مقتضيات قانونية وتنظيمية تتوافق مع المبادئ الاساسية للجنة بازل.

ولابد من الاشارة انه من اجل تطوير روح الاستشارة واتخاذ القرار بشكل جماعي، اوكل المشرع لهيئات استثنائية ابداء رايها بشكل مسبق في عدة قرارات خاصة بوالي بنك المغرب ومرتبطة بمؤسسات الائتمان سواء كانت خاصة او عمومية وعلى راسها القرارات المتعلقة بمنح الاعتماد والتنظيم الاحترافي والحسابي وكذا بعض العقوبات التي يمكن اصدارها ضد المؤسسات التي لا تحترم المقتضيات القانونية او التنظيمية.

وإذا كان اصلاح القطاع البنكي قد سمح بتحرير سعر الفائدة وتحديث البات السياسية النقدية، فان النظام البنكي المغربي يتوفر على غرار عدة بلدان على حواجز تنظيمية لولوج القطاع، بالإضافة الى مجموعة من المقتضيات القانونية التي فرضتها السلطات على الداخلين الجدد. ولا تشكل هذه المقتضيات رغم ذلك أي استثناءات فيما يخص الممارسات الجيدة في هذا المجال على الصعيد الدولي. ولا تضع المسطرة المتبعة بخصوص معالجة طلبات الاعتماد قيودا على الجنسية سواء بالنسبة للمؤسسة او بالنسبة للمسيرين.

• الحصول على الاعتماد

ان ممارسة نشاط مؤسسة القرض رهين بالحصول على ترخيص من والي بنك المغرب. وفي هذا الصدد فهذا الاخير يتحقق ان كان صاحب الطلب يستجيب للشروط القانونية خاصة تلك المتعلقة بكفاءة واستقامة المسيرين والادارة العامة، وقيمة الراسمال الأدنى، وملاءمة الصيغة القانونية. كما يأخذ بنك المغرب بعين الاعتبار برنامج انشطتها والوسائل التقنية والمالية التي يعتزم تسخيرها وكذا صفة اصحاب الرساميل.

كما يقيم بنك المغرب ايضا قدرة المقاوله المتقدمة بالطلب على تحقيق اهدافها التتموية في اطار شروط تتلاءم مع حسن سير النظام البنكي وتضمن للزبائن السلامة الكافية.

ومن جهة اخرى فالطلبات الصادرة عن مؤسسات الائتمان التي تتوفر على مقرات بالخارج سواء من اجل فتح شركات فرعية بالمغرب او فروع بالمغرب، ينبغي ان تكون مشفوعة بموافقة سلطة البلد الاصلي المخول.

كما يتأكد بنك المغرب ايضا من ان المقتضيات القانونية والتنظيمية المطبقة على مؤسسات الائتمان بالبلد الاصلي لا تعرقل مراقبة هذه الوحدة المرتقب احداثها داخل المغرب.

ويمكن لهذا الاعتماد عند الضرورة ان يقتصر على بعض الانشطة او يصاحب بشروط خاصة ترمي لحماية توازن البنية المالية للمؤسسة وحسن سير النظام البنكي. كما يظل الاعتماد رهينا باحترام المؤسسة الطالبة لالتزاماتها.

ومن جهة اخرى فان رفض الاعتماد يمكن ان يصدر عن بنك المغرب عندما يعتبر ان ممارسة مهمة المراقبة الموكولة له قد تتعرض لعرقلة بسبب وجود علاقات راسمال او علاقات مراقبة اما مباشرة او غير مباشرة بين المؤسسة المقدمة بالطلب وبعض الاشخاص الذاتيين او المعنويين، او عندما لا يمتلك مالكو المقاوله او مسيروها الاستقامة او الكفاءة والتجربة الضرورية للقيام بهذه الوظيفة.

ويتم اخبار صاحب الطلب بالاعتماد او بالرفض المعلنين في اجل اقصاه 120 يوما انطلاقا من تاريخ التوصل بمجموع الوثائق المطلوبة من اجل دراسة الطلب.

وعلى العموم فطلبات الاعتماد التي يبيت فيها بنك المغرب تهم الحالات التالية :

- ◀ خلق وحدات جديدة بما فيها فروع البنوك
- ◀ اعادة هيكلة -دمج او استحواذ
- ◀ توسيع مجال الانشطة الحالية او تغييرها
- ◀ ادخال تعديل على اعتماد ما
- ◀ خلق شركات للوساطة في مجال تحويل الاموال
- ◀ فتح مكاتب تمثيلية.

ويقوم بنك المغرب بتقنين عدد الفاعلين المتدخلين في القطاع بواسطة ميكانيزم منح الرخص الذي يختلف باختلاف النشاط (نشاط واحد او عدة أنشطة بنكية، تموقع خاص...). وخلال 5 سنوات الاخيرة همت طلبات الاعتماد المرفوعة للجنة مؤسسات الائتمان والمؤلفة من بنك المغرب ووزارة الاقتصاد والمالية اساسا توسع بعض البنوك نحو الخارج، وفتح فروع بالمغرب لابناك اجنبية وفتح شركات للتمويل وكذا ممارسة نشاط تحويل الاموال.

ويبين الجدول التالي عدد هذه الاعتمادات وطبيعتها

Total	2011	2010	2009	2008	2007	2006	
	1		1	2			خلق بنوك بالمغرب بما في ذلك فتح فروع لابناك اجنبية بالمغرب
4		1	1		1	1	احداث شركات للتمويل
0							خلق شركات فرعية للبنوك بالخارج
1		1					توسيع الموضوع الاجتماعي
2					2		تغيير مراقبة مؤسسة الائتمان
3					1	2	التواجد البنكي بالخارج وفتح مكاتب تمثيلية
12	2	1	2	5	2		احداث شركات للوساطة في مجال تحويل الاموال
2				2			اعادة الهيكلة
4	1	1	2				اندماج/استحواذ بين مؤسستين للائتمان
32	4	4	6	9	6	3	مجموع الاعتمادات والموافقات المسبقة الصادرة عن لجنة مؤسسات الائتمان

(المصدر : التقارير السنوية حول مراقبة ونشاط ونتائج مؤسسات الائتمان من 2006 الى 2011)

• الحواجز المرتبطة بالتنظيم الاحترازي

لقد اختار المغرب منذ عدة سنوات تطبيق الاصلاحات البنكية الدولية التي تسمح بتحسين جودة المعلومات المالية والقدرة على السداد لدى مختلف المؤسسات البنكية (IFRS المعايير الدولية لرفع التقارير المالية بازل 2/3 ، تدابير اختبارات الضغط). ومن جهة اخرى فمجموع الفاعلين بالمغرب معنيون بهذه القواعد الاحترازية.

ولا يمكن اعتبار بعض الاستثناءات التي يقوم بها بنك المغرب في بعض الاحيان بمثابة مس او خرق لحرية المنافسة.

2- الحواجز البنوية واقتصادات الحجم

الحواجز الموضوعية على دخول السوق عبارة عن «امتيازات الشركات القائمة على حساب الوافدين المحتملين، تسمح لهم برفع الاسعار فوق المستوى التنافسي كي لا تحفز دخول منافسين جدد لمجال الصناعة». . واذا لاحظنا بشكل اجرائي ان اقتصادات الحجم واهمية الاستثمارات تتناسب ايجابيا الارباح المرتفعة، فاننا نسننتج ان اقتصادات الحجم تعتبر بمثابة حواجز لولوج الاسواق.

وتتحدث عن اقتصادات الحجم عندما لا يتطلب رفع قدرة الانتاج رفعا متناسبا للعوامل والمواد والخدمات المسخرة في عملية الانتاج. ويمكن لاقتصادات الحجم ان تشكل حاجزا على ولوج الاسواق عندما يجد الوافد الجديد نفسه مضطرا لزيادة حجم شركته بشكل ملموس ان هو اراد ان ينتج بشكل فعال. وهكذا فاذا كان الدخول قد تم عبر حجم صغير فان الوافد الجديد سيؤدي تكاليف اعلى من تلك تؤديها الشركة القائمة.

وفي هذا الاطار فان اقتصادات الحجم تعتبر حاجزا على الولوج لان الانتاج الاضافي الضروري بالنسبة للوافد الجديد والذي يجعل انتاجه يبلغ عتبة النجاعة قد يكون اكثر كلفة بالمقارنة مع وضعية الطلب ومع مستوى انتاج الشركة القائمة. فيكون مضطرا الى زيادة حجم الانتاج وخفض الاسعار الى حد يصير معه ولوج السوق عملية غير مربحة. واذا ما تم الدخول فقد تجد الشركة القائمة انه من المريح ان تخفض حجم انتاجها فيكون الدخول الجديد مربحا في النهاية، لكن بشرط ان تلجا فئة قليلة من الزبناء للوافد الجديد.

وتختلف مصادر اقتصاد الحجم داخل القطاع البنكي. وفي اطار هذه الدراسة تم تحليل 3 مصادر اساسية:

- اقتصادات الكلفة المرتبطة بشراء المعلومات ومعالجتها من اجل تخفيض لامتاثلية المعلومات بين الزبون والبنك
- اقتصادات الكلفة المرتبطة بالتحكم في المخاطر في اطار تنويع محفظة الزبناء
- حجم الشبكة باعتباره رافعة للنمو واقتصادات الحجم.

أ- اقتصادات الكلفة المرتبطة باقتناء المعلومات ومعالجتها

في إطار اقتناء ومعالجة المعلومات في القطاع البنكي، فإن التكاليف المؤداة ترتبط مباشرة بتطور مهنة البنك والطرق المستخدمة من أجل اقتناء ومعالجة هذه المعلومات.

ويتم عموما استخدام طريقتين متكاملتين من أجل خفض اللاتماثل المعلوماتي في قطاع البنك. وتتطلبان معا ان يكون للفاعل حجم كبير نسبيا.

الطريقة الاولى تتمثل في العلاقة بين الفاعل وزبائنه. بالفعل، ومن الناحية التاريخية وسواء بالمغرب او في الخارج فطرق الحد من انعدام التكافؤ المعلوماتي بين الزبناء والبنوك وبالتالي تقييم المخاطر خاصة في حالة القروض، تعتمد في جزء كبير منها على جوانب موضوعية واخرى ذاتية يقوم صاحب البنك بتقديرها باستعمال تجربته الشخصية ومعرفته بالزبون. وفي إطار علاقة مباشرة فالبنك يعرف زبونه ويقيم حجم مخاطر التعامل معه، ويمكنه ان يقترح عليه، مع العمل على التخفيف من اللاتكافؤ المعلوماتي الحاصل في البداية، خدمة تتلاءم معه بثمن تنافسي يراعي ما يمثله من مخاطر. ويستفيد البنك في هذا الإطار من امتياز اكيد بالمقارنة مع منافسيه المحتملين. وتظهر تكلفة الحد من هذا التفاوت في المعلومات عموما من خلال وضع بنية او شبكة بنكية ترميان لايلاء الاهمية للقرب من الزبناء عبر تكثيف التغطية الجغرافية. ويجد الوافد الجديد الذي لا يتوفر على شبكة مهمة نفسه في وضعية غير مريحة بالنظر لانعدام التكافؤ المعلوماتي الذي يحد من هامش مناورته، ويمكن ان يرغمه اما على رفع الاسعار لاحتواء المخاطر المرتبطة بهذا اللاتكافؤ او على تحمل الخسارة الناجمة عن رفض التعامل مع زبون قادر على الايفاء بالديون.

ووعيا منه بالرهانات المرتبطة بهذه الاشكالية، فإن بنك المغرب وضع منذ 2009 مركزا للمخاطر (مكتب القرض) الذي يتم تدبيره عن طريق المناولة (خارجي) والذي يسمح بالتحكم في مخاطر السلف من خلال تتبع سلوك المقترضين وتقييم مخاطر فشل طالبي القروض، والحد من اللاتكافؤ المعلوماتي الممكن بين الابناك وزبائنهم، والوقاية من الاقتراض المتقاطع والاقتراض المفرط، والولوج الواسع للقرض خاصة بالنسبة للمقاولات الصغرى والمتوسطة. ومن شأن هذا الميكانيزم ان يسمح بتخفيف اللاتكافؤ المعلوماتي بين البنوك عبر مركزة المعطيات واقتسامها حول التعهدات الممنوحة للمقترضين (الخواص والمقاولات الصغرى والمتوسطة والشركات) من طرف مؤسسات الائتمان (شركات التمويل، البنوك ومؤسسات الائتمان الصغرى) مع توزيع شهري على هذه المؤسسات للمبلغ الجاري الاجمالي لكافة التعهدات.

ومن جهة اخرى فاحداث البنوك لمركز الخدمات البنكية الالكترونية (CMI) والذي يلعب دور المقتني الوحيد للاداءات الخاصة بالتجار، ويلعب دور الارضية الملائمة للعمليات البنكية بالنسبة للسحب، قد سمح بفتح عمليات الاداء والسحب عبر العمليات البنكية المتبعة من طرف مختلف البنوك وبالتالي تحسين المنافسة في هذا القطاع البنكي. وللتذكير فالى حدود سنة 2000 كانت مشهد الخدمات البنكية الالكترونية بالمغرب يتكون من 4 مراكز مختلفة، يسمح بالعمليات البنكية جزئيا، ولحساب 12 بنكا و 3 شركات للقرض.

اما الطريقة الثانية فتتمثل في استعمال التكنولوجيات الحديثة باللجوء للطرق المعتمدة على نماذج التقييم الموضوعية من قبيل «ترتيب» او تنقيط القروض. وتستعمل اليوم اغلب البنوك المغربية هذه الطرق الجديدة من أجل الاستعانة بها في اتخاذ القرار المتعلق بمنح قرض ما للمقترضين المحتملين وبالتالي التحكم في المخاطر المرتبطة بلاتكافؤ المعلومات. لذا تطورت مقاربة وطريقة انتاج وتحليل المعلومة.

وفي هذا الإطار يمكن للتطورات التكنولوجية واستخدامها من طرف الفاعلين القائمين ان تؤثر بشكل مزدوج على المناخ التنافسي في القطاع البنكي. فمن جهة يتطلب ارساء هذه المناهج كلفة مهمة في البداية مثلا من أجل اعداد نماذج التقييم وانشاء او شراء المعطيات حول المقاولات، بالإضافة الى تكوين الفاعلين. وبالمقابل، ما ان يتم وضع هذه المناهج حتى يصبح بإمكانها استغلالها بكلفة متغيرة و اقل نسبيا. ومن جهة ثانية تستعمل هذه المنهجيات معلومات قابلة للتشهير وللارسال مثل حصيلة المقاولات، ومسار استردادها للديون او سعر الاوراق المالية التي اصدرتها المقاولات المعنية. ويتطلب الحصول على هذه المعلومات اداء بعض التكاليف. وقد تشكل في هذا الإطار التكاليف غير قابلة للاسترداد من أجل الحد من اللاتكافؤ المعلوماتي عانقا امام الدخول بالنظر لاقتصادات الحجم التي قد يفرزها. ويوصى في هذا الصدد باحداث منظمات مستقلة لتنقيط المقاولات كما هو الشأن في بعض البلدان خاصة فرنسا.

ومن جهة اخرى ومهما كانت الطريقة المتبعة من طرف الفاعل، فإن المعطيات المستعملة لتقييم المخاطر تظل في جزء كبير منها قابلة للاستغلال مرة اخرى في حالة زبناء عديدين او مشاريع عديدة. وعلى سبيل المثال فالمعطيات المرتبطة بقطاع ما والمستعملة لتقييم مستوى المخاطر بالنسبة لمشروع مقدم من طرف احد الزبناء، يمكن أي يعاد استخدامها بالنسبة لزبون اخر يشتغل في نفس القطاع او تقدم بمشروع شبيه بالمشروع الاول. ومن شأن هذا التنازل المحتمل في الكلفة ان يكون يخلق اقتصادا للحجم. وفي هذا الإطار ينبغي على الوافد المحتمل ان يتوفر في البداية على قدرة مهمة على الدخول (معرفة الزبون، وسائل تقييم المخاطر) لكي يحد خاصة من اللاتكافؤ المعلوماتي ويضمن بقاءه في السوق. وقد سمح احداث مكتب القرض في سنة 2009 من طرف بنك المغرب بالحد جزئيا من هذه الآثار.

ويبدو من خلال ملاحظة عمليات ولوج سوق البنك الوطني خلال الخمس سنوات الاخيرة ان المشهد التنافسي اغتنى بثلاث فاعلين جدد. اثنين منهم يرتبطان بفتح فروع لابناك اجنبية بالمغرب. وتتعامل هذه الاخيرة مع الزبناء الذين لها بهم معرفة مسبقة من خلال مؤسساتها الام من جهة، كما انها لا تتموقع، مبدئيا، كابناك شاملة ذات شبكة من جهة اخرى. علاوة عن كونها غير مطالبة بتحقيق تطور كبير في السوق وتقتصر على مواكبة زبائنها الاصليين عند حلولهم بالمغرب. اما الفاعل الثالث الذي استفاد من اعتماد بنك المغرب لممارسة نشاطه فهو بنك البريد. ويتعلق الامر ببنك يشتغل في قطاع مخصص لذوي الدخل المحدود والقرويين جزئيا. ويستفيد هذا البنك من شبكته المهمة المرتبطة بنشاطه البريدي التاريخي. ويتوفر، مبدئيا، على محفظة مهمة من الزبناء المحتملين الذين يعرف مميزاتهم وبالتالي فهو ستستفيد من اقتصاد الحجم في هذا الإطار.

ب- التحكم في المخاطر في اطار تنوع محفظة الزبناء

ان تنوع المحفظة يوجد في صلب الية التحكم في المخاطر والمراقبة البنكية. ذلك ان هذه الاخيرة تسمح للبنك بتفادي تكرار التكاليف خاصة تلك المرتبطة بالمراقبة، والحد من الخطر المعنوي الناجم عن اللاتكفؤ في المعلومات. كما انها تزيد في هذا الاطار من عائدات الحجم الناجمة عن الحد من تكاليف المراقبة.

وبالمقابل يزيد ضعف تنوع محفظة الزبناء من اعتماد البنك على الجهة الجغرافية التي يمارس فيها نشاطه او على الاطراف المقابلة. كما يعرض البنك الى مستويات مهمة من المخاطر ويمنعه من من استغلال الفرص المفيدة لنموه.

ج- حجم الشبكة البنكية

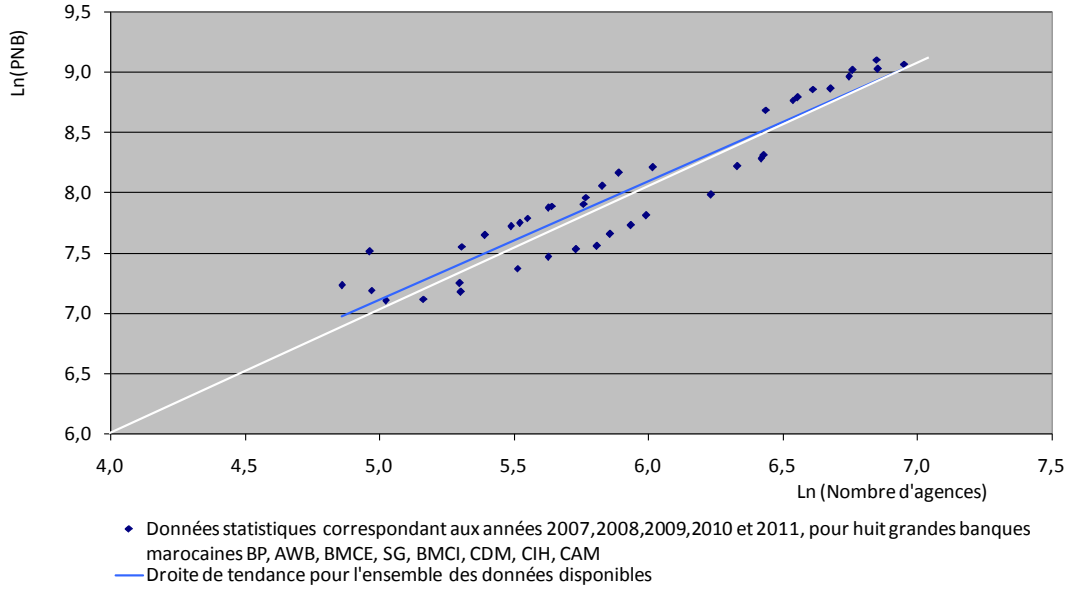
يعد حجم الفاعلين عنصرا مهما في تنوع المخاطر والارباح المنتظرة من عائدات الحجم. ورغم ان المشهد التنافسي للقطاع بالمغرب يتسم بالتنوع ويشتمل على ابناءك تتوفر على شبكة واخرى تفتقر اليها، فان الفاعلين المهيمنين هم المتوفرون على شبكات مهمة. ذلك ان الوكالات البنكية تسمح بالحد من اللاتكافؤ المعلوماتي وارساء علاقة تجارية قائمة على القرب وبالتالي ضمان تطور الفاعلين في ما يخص توزيع المنتجات خاصة البنكية منها. ويبين الجدول اسفله العائد البنكي الصافي لاهم البنوك وكذا حجم شبكتها :

جدول : الناتج البنكي الصافي وشبكة البنوك لسنة 2011

Banques	PNB	Nb d'agences
AWB	8 973	944
BP	8 674	1 045
BMCE	4 064	620
SG	3 509	362
BMCI	2 713	317
CAM	2 462	400
CDM	1 919	333
CIH	1 311	201

وفي اطار هذا التحليل فقد تمت مقارنة انجازات البنوك انطلاقا من حجم شبكتها. ويتعلق الامر بمعرفة الى أي حد تسمح شبكة مهمة- بناء على عدد الوكالات البنكية- بتحسين الانجازات البنكية- والتي تحتسب بالعائد البنكي الصافي المحقق او بمبلغ الرساميل الخاصة بها. اما الفرضية الضمنية لهذه المقاربة فهي ان شبكة الوكالات تسمح بزيادة عدد الزبناء وبالتالي اجمالي الودائع المجمعة، وعدد العمليات المنجزة والقروض الممنوحة. ويمكن لهذا النمو ان يكون اكبر من الرساميل المستثمرة من اجل تطوير الشبكة. وتبين التحاليل المنجزة خلال السنوات الثلاثة الاخيرة في هذا الاطار ان هناك تناسبا بين حجم وانجازات البنوك الاساسية المغربية : البنك الشعبي والتجاري وبنك والبنك المغربي للتجارة الخارجية والشركة العامة و البنك المغرب للتجارة والصناعة ومصرف المغرب والقرض العقاري والسياحي والقرض الفلاحي للمغرب.

ولا يسمح التحليل الذي قمنا به بالتاكيد بشكل قاطع بان حجم الشبكة يعتبر دائما مصدرا لاقتصاد الحجم كما تبين ذلك الخطاطة اسفله :



وبالمقابل تشير ملاحظتان الى احتمال وجود اقتصاد الحجم. اولاً : تبين المعطيات تحسناً اجمالياً في العلاقة بين العائد البنكي الصافي المحقق وعدد الوكالات خلال السنوات الاخيرة. ثم ان البنوك التي تمتلك شبكات مهمة تمكنت من خلق اقتصادات حجم بعدما يتم تجاوز منحنى التعلم.

فالحجم الاول يلعب اذن دوراً مهماً للاستفادة من اقتصادات الحجم. ويمكن تفسير هذه الملاحظة بتطور انتظارات الربناء. بالفعل، فاذا كان القرب الجغرافي بين الزبون والوكالة احد العوامل الاساسية لضمان نجاح البنك، فان تطور الشبائيك الاتوماتيكية DAB- GAB وظهور البنك عن بعد ساهم في الحد من تأثير هذا العامل. وفي الوقت الذي اصبح فيه من الممكن القيام بكل العمليات البسيطة (السحب والاطلاع على الرصيد وطلب الدفتر الشيكات والتحويل) من دون المرور عبر الوكالة، فان الزبناء ينتظرون من هذه الاخيرة ان تخلق قيمة مضافة في ما يخص الاستشارة بحيث توفر خدمات أكثر ملائمة مع حاجياتهم وميزانيتهم. ان تكثيف الخدمة وعقلنة المساطر داخل الوكالات يعتبر رهاناً كبيراً بالنسبة للبنك. والحاجة للتجربة التي تسمح بالوصول الى ذلك بنجاح والاستفادة من اقتصادات حجم حقيقية يمكن ان يشكل حاجزاً امام الوافد الجديد.

3- الحواجز الاستراتيجية واقتصادات الحقل

نتحدث عن اقتصاد الحقل لما يكون الانتاج المترام لعدد المنتوجات اقل كلفة من انتاجها متفرقة. ومن اهم حواجز الدخول في هذه الحالة وجود امتيازات مطلقة فيما يخص الكلفة (المقابلة القائمة تنتج بكلفة متوسطة اقل من كلفة الوافد الجديد). ويمكن تحقيق الامتيازات المطلقة من حيث الكلفة من خلال اقتصادات التنوع عندما تقوم المقابلة المتواجدة بالسوق بتزويد عدة اسواق في ان واحد، في حين يبقى الوافد الجديد مضطراً في الغالب للتركيز على منتج واحد داخل السوق. كما ان قناة التوزيع الخاصة بالفاعل اذا ما اتسعت تشكل امتيازاً فيما يخص التكاليف ويمكن ان تتيح امكانية فرض اقتصاد الحجم والحقل. وبما ان الوافد الجديد لا يمكن بمجرد دخوله التواجد في عدة اسواق (حقل الزبناء والتموقع الجغرافي وعرض الخدمات...) وعلى مستوى عدة مراحل من مسلسل الانتاج والبيع، فهو يضطر لدفع تكاليف اضافية بالمقارنة مع ما تدفعه المقابلة المتواجدة في السوق. واخيراً فالامتيازات المطلقة فيما يخص التكاليف يمكن تحقيقها من خلال التعلم ومراعاة التجربة.

ويسمح عرض البنوك لعدة خدمات بالتدخل على ثلاث مستويات من شأنها ان تفرز اقتصادات الحقل وتزيد نسبياً من الحواجز على الدخول. يتعلق المستوى الاول بتأثر التكاليف عندما يقوم الفاعل بالحد من نفقات التوزيع الخاصة بمختلف المنتجات بخلق تعاضد في تكاليفها. اما المستوى الثاني فيتعلق بتأثر المداخل التي تؤدي لرفع العائد البنكي الصافي بالنسبة لخطر معين. اما المستوى الثالث فيهم جذب الزبون من خلال اقتراح منتجات/ خدمات متنوعة في اطار تجميع عروض متنوعة.

ويمكن لعدة عناصر ان تلعب دور الحاجز الاستراتيجي عبر اقتصادات الحقل /او الاتساع :

◀ تجميع العروض

◀ استقطاب الزبناء وزيادة التكاليف التغيير (switching cost)

أ- تجميع العروض

تتم المبيعات المجمعّة الخالصة أساسا الخدمات المرتبطة بالنشاط البنكي خاصة خدمة التأمين التي يضطر الزبناء للانخراط فيها عند اللجوء الى القروض، واستعمال بطاقات الاداء او شراء خدمات في شكل «باقات». وبما ان الخدمة اجبارية، فان البنوك قد طورت عروضاً خاصة بخدمة التأمين التي تقوم ببيعها. ويتم ضمان خدمة التأمين اما من طرف شركة اما تابعة لنفس مجموعة البنك او تربطه بها اتفاقية شراكة. ويفضل الفاعلون استراتيجيات التجميع بين عدة اسواق ويبحثون عن خلق تازرات عملية. وفي هذا الاطار فان حركة الجمع بين البنك والتأمين تؤدي لظهور مقاربات تجارية جديدة. وقد تميز العقد الاخير بتطور العلاقة بين البنوك والمؤمنين والتحرير التدريجي للأنشطة المالية.

وبالنظر للامتيازات المختلفة التي تمنحها الاسواق الجديدة بحيث تسمح بخلق فرص مهمة للاعمال وتنوعا كبيرا في العرض، فان البنكيين والمؤمنين قد تبادلوا معارفهم وتجاربهم واستعملوا قنوتهم الخاصة للتوزيع من اجل تطوير منتجات تستجيب بفعالية للحاجيات المتعلقة بالمال والتأمين. وفي هذا الاطار فان المنتجات التي يقوم البنك بتوزيعها تتعلق بنوعين من العقود : عقود التأمين على الحياة (التي تتضمن منتجات مرتبطة بالاحتياط والتوفير الخاص بالتقاعد والتربية والاستشفاء) وعقود التأمين على الاحياء (تتضمن منتجات خاصة بتقديم المساعدة والتأمين على الاضرار).

ومن ناحية التحليل التنافسي فان هذه الوضعية قد تشكل خطرا محتملا على مستويين. يتعلق الاول بالحواجز على الولوج والثاني بتطبيق البيع بتجميع العروض. وبالفعل فالتازرات الناجمة عن عروض التجميع بين البنك والتأمين تسمح بتوسيع قاعدة الزبناء مع خلق قوة للاندماج عبر تطوير تسويق منتجات متقاطعة (cross selling). ويمكن للوفاد المحتمل الذي لا يستفيد من هذه التازرات في الكلفة او المداخيل في البداية ان يتردد في دخول السوق. وفي هذا الاطار فان كلفته ستكون اعلى بالنظر لتدخله في عدد محدود من المنتجات والخدمات التي لا تسمح بتعاقد امكانات مهمة كما يفعل الفاعلون المتواجدون في السوق. كما ان مدخوله حسب الزبون سيكون اضعف ما دام سيقدم عددا محدودا من المنتجات والخدمات. ومن جهة اخرى فالبنك-التأمين سمح بتطوير تسويق منتجات التأمين بشكل كبير وولوج اوسع لمنتجات التغطية. ويمكن لتجميع عروض القرض مع منتجات التأمين ان يمثل خطرا فيما يخص التنافس لانه يفرض على الزبون شراء خدمة ملحقة (التأمين) اجبارية دون الحق في مناقشة الخدمة او صاحب الخدمة (شريطة ان تشكل هذه الاخيرة ضمانا لا تقل اهمية عن تلك التي يقدمها البنك على شكل تفويض بالتأمين). وبالفعل فرغم ان عرض القرض يمكن ان يكون ذو فائدة الا ان التأمين قد يكون بلا فائدة بالنسبة للزبون.

وقد طور اليوم اهم الفاعلين اقتصادات الحقل هذه المرتبطة بالبنك-التأمين حسب عدة احجام مؤسساتية مع اثار على حواجز الولوج. يتعلق الشكل الاول بالفاعلين المرتبطين مباشرة بشركات التأمين من خلال مساهمات منقطة للرساميل (بشكل مباشر او غير مباشر عبر الشركات الام والفروع والانتماء لنفس المجموعة). ونجد في هذه الفئة التجاريون الذين يوزع منتجات تأمين الوفاء، والبنك المغربي للتجارة الخارجية الذي يوزع عروض الوطنية الملكية للتأمين (المملوكة لنفس المجموعة : فينانانس بوان كوم Finance.com) والشركة العامة التي توزع عروض المغربية للحياة. اما الشكل الثاني فيتعلق ببعض الفاعلين الذين لا يملكون مساهمات مباشرة في شركات التأمين. وبالفعل ووعيا منهم بدور اقتصادات الحقل في هذا القطاع، وضع هؤلاء الفاعلون شراكات لتوزيع منتجات التأمين. وقد انجزتها بنوك البنك المغربي للتجارة والصناعة والبنك الشعبي ومصرف المغرب والقرض العقاري والسياحي والقرض الفلاحي خاصة مع شركات اقصى للتأمين وسينيا السعادة وMAMDA-MCMA وبشكل الجمع بين عروض البنك والتأمين رافعة لتطوير اقتصادات الحقل والتي تقوي الحواجز على الدخول ويمكنها ان تشكل خطرا على حرية المنافسة.

وفي هذا الصدد، فانه يوصى بتحسين التواصل حول حق الزبناء في الانخراط في عقود التأمين مع شركات تأمين من اختيارهم خاصة في اطار بيع المنتجات التي تتطلب تغطية للمخاطر الخاصة (مثلا : تأمين على الوفاة، العجز، والاعاقبة المرتبطة بالقروض الممنوحة).

وتتعلق المبيعات المجمعّة المختلطة خاصة بالباقات التي تجمع عدة خدمات. فهي لا تشكل حاجزا على الولوج لكنها تحد من تنافسية القطاع. بالفعل فالباقات المقترحة من طرف الفاعلين تبدو كدليل على حدة التنافس ما داموا يقترحون اسعارا خدمات مجمعة بسعر اقل من سعرها متفرقة. لكنها تعد ايضا احدى وسائل جذب / وضمان وفاء الزبناء، وتعقد عليهم في بعض الحالات مهمة المقارنة المباشرة للمنتجات والاسعار التي يقدمها الفاعلون. ويمكنها اذن من هذه الناحية التخفيف من حدة التنافس.

ب- استقطاب الزبناء

ان حركية واختيار الزبناء في اطار تدبير العلاقات البنكية امر مهم لتحفيز المنافسة فيما يخص تقديم الخدمات البنكية للخواص. ويبحث كل فاعل عن استراتيجية تهدف لجلب زبناء جدد من جهة وربح وفاء الزبناء القدامى من جهة ثانية. فهي لا تشكل حاجزا على الولوج في حد ذاتها لكن المستوى العالي لتكاليف الانتقال « switching cost » يساعد البنوك على الحفاظ على زبائنهم وبالتالي الحد من انتقالهم الى فاعلين اخرين. واذا قرر المنافسون الجدد ولوج السوق فانهم يستبقون هذه الصعوبة، وتقتصر منافستهم اذا ما تطورت على طلبات اضافية محتملة بدل الطلبات القديمة (زبائن اقل استقطابا، الزبائن غير المنخرطين في الخدمات البنكية). واذا قام زبون مرتبط ببنك بتغيير الفاعل فهو يعلم انه مطالب بتحمل الكلفة الى حد ما : اذا اصبحت الكلفة التي سيؤديها الزبون اقل من الربح الذي سيحنيه بتغيير البنك فانه سيغادره.

وهناك عدة أنواع من تكاليف الانتقال من بنك لآخر ويمكنها ان تؤثر على مستوى الحاجز الذي يعيق ولوج القطاع البنكي. بعضها ذو طبيعة بنوية كالاعلام او السمعة، بينما البعض الاخر ذو طبيعة استراتيجية وينتج عن التزامات الزبون اتجاه البنك. ويمكن للمعلومات حول الزبون وسمعته ان تكون بمثابة راسماله. ويحصل البنك بحكم اتصاله بالزبناء على معلومات موضوعية وذاتية حولهم، وهي المعلومات التي لا تتوفر لمنافسيه. وهذا الامتياز من حيث المعلومات هو مصدر كلفة تغيير البنك. وبالفعل لما يغادر الزبون بنكا ما فهو يفقد راسماله المرتبط بالسمعة وبالثقة اللذين حصل عليهما مع مرور الوقت. ويشكل هذا فقدان جزءا من التكلفة غير المالية التي يؤديها عند الانتقال. ومن الصعب رغم ذلك تقييمها بشكل ميداني.

ويمكن للفاعلين ان يفرضوا على الزبناء تكاليف اخرى من شانها ان تشكل حاجزا استراتيجيا. ويتعلق الامر خاصة بمسطرة اغلاق الحساب البنكي. فهذه الاخيرة قد تم تبسيطها بفضل التنظيم الجاري به العمل خاصة فيما يتعلق بمصاريف الاغلاق الذي اصبح اليوم مجانا بامر من بنك المغرب وبالنسبة لكافة الفاعلين، وفيما يتعلق بتحسين الشفافية باخبار الزبون (كشف حسابات العمولات، اشهار التسعيرة المتبعة، توحيد تسميات العمليات البنكية، تعميم العمليات المجانية..). واذا اعتبرنا ان مجانية اغلاق الحساب تحد من مستوى جذب الزبون ومن تكاليف الانتقال (switching costs) فان ذلك يفترض ان الزبون لا يربطه بالبنك أي التزام ما عدا الالتزام القاضي بتدبير حسابه البنكي.

ان العلاقة بين البنك والزبون لا تقتصر على تدبير الحساب والذي يمكن اغلاقه في أي لحظة من دون تكاليف هامة بالنسبة لصاحبه. وبالفعل فالفاعلون يمنحون زبناءهم عدة خدمات ويجعلونهم يلتزمون بالاستفادة منها لمدد طويلة نسبيا. واذا قرر الزبون اغلاق حسابه البنكي فلن يستفيد من الخدمات التي سبق له ان ادى ثمنها. ويجد نفسه مطالبا ببدء الثمن من جديد لفاعل اخر مقابل الحصول على الخدمات ذاتها.

وتزداد التكلفة عندما يحصل الزبون على قرض بنكي. وبالفعل فاذا رغب الزبون في تغيير البنك، واذا كان يتوفر على قرض قيد السداد، فانه ينبغي عليه ان يقوم بشراء قرضه، ويؤدي تكلفة الانتقال على المستويين الاداري والمالي. تتعلق الكلفة الادارية خاصة بالوثائق التي ينبغي على الزبون الادلاء بها من اجل اغلاق حسابه الاصلي وشراء القرض. اما الكلفة المالية فتتعلق خاصة بمصاريف تكوين الملف ومصاريف التسديد المسبق والتي تتراوح عموما بين شهر وثلاثة اشهر من الفوائد، وكذا تكلفة التامين اذا كانت مؤداة مسبقا قبل الشروع في تسديد القرض. بالإضافة الى المصاريف المتعلقة بتسجيل القرض الجديد والحصول على رفع اليد عن الضمان الاول الممنوح وتكوين ضمانات جديدة. ومن جهة اخرى وكما تم توضيح ذلك سابقا فلا بد من الحصول على عقد للتامين يبرم عموما مع الشركة التي تربطها اتفاقية بالبنك. وتختلف طرق فوترة والغاء هذا التامين من فاعل لآخر، لكنها تستعمل عموما للحد من انتقال الزبناء وزيادة تكلفة هذا الانتقال.

4- تحليل ولوجات ومغادرة السوق

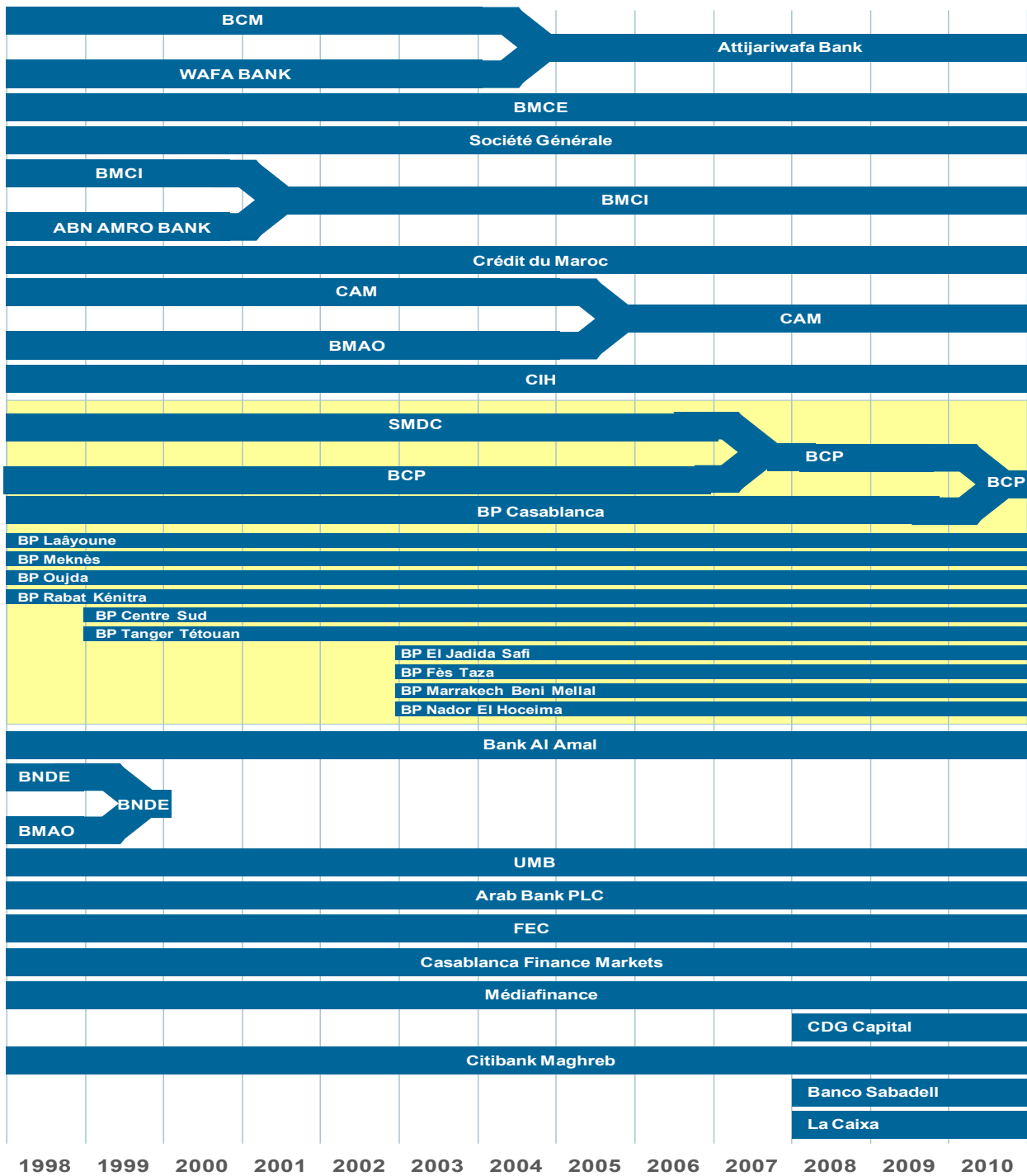
يبدو من خلال ما سبق ان الحواجز على ولوج القطاع البنكي قائمة على عدة مستويات. كما انه من الصعب على الوافد الجديد ان يدخل السوق البنكي ويتموقع كبنك شامل ينافس الفاعلين المهيمنين.

ان تطور بنية السوق تتجه نحو مركز العرض بدل تنويعه. وبالفعل وانطلاقا من قراءة تطورات القطاع خلال السنوات العشر الاخيرة، يبدو ان القطاع يتجه نحو الاندماج / الاستحواذ، واعادة الهيكلة بدل الاتجاه نحو زيادة عدد الفاعلين (باستثناء بنك البريد المرخص له سنة 2010). وقد تمت الولوجات الجديدة في السوق المغربي اساسا في اطار توقع خاص على شكل سوق متخصص niche. ومن جهة اخرى ولمواجهة المنافسة الدولية التي تتزايد حدتها يعتمد الفاعلون في القطاع المالي اكثر فاكثر للتحالفات الاستراتيجية. وهذا ما يسمح لهم ببلوغ اهدافهم فيما يخص الانجازات عبر خلق وفورات الاحجام، وتحسين خبرتهم وامكاناتهم التنظيمية او من خلال تسهيل الولوج للأسواق الجديدة.

وقد تمثلت اعادة هيكلة القطاع البنكي المغربي في شكل تمركزات وتحالفات وفتح الرساميل وتحقيق تطور على المستويين الداخلي والخارجي. وخلال العقدين الاخيرين عرف القطاع المالي المغربي تحولا عميقا في اطاره التنظيمي والمؤسسي واتسم بعمليات اعادة الهيكلة والتطهير شملت ما كان يعرف ب «منظمات التمويل الخاصة». ونجمت حركة التمركز هذه كذلك عن التحرير المتزايد للنشاط البنكي، ونمو الاقتصاد الوطني، وتجلت في زيادة التنافسية والحد من هامش الوساطة. وتعكس 3 مظاهر كبرى نمو السوق البنكي المغربي :

- ◀ تراجع اعداد البنوك بالمغرب
- ◀ خلق مجموعات بنكية
- ◀ هيمنة بعض المؤسسات الكبرى

ويبين الكرونوغرام اسفله اهم الولوجات والمغادرات خلال السنوات الاخيرة :



ج- الجوانب الأفقية للمنافسة

1- قوة السوق

يقصد بقوة السوق القدرة بالنسبة لمقاولة ما على تطبيق اسعار تتعدى اسعار السوق مع الحفاظ على الربح. وقد تم في اطار هذه الدراسة تقييم قدرة السوق انطلاقا من العناصر التي تتيح لبنك ما احتلال موقع الريادة. كما تم بعد ذلك تقدير قدرة التطور بالاعتماد على المصادر (المالية والمهنية) التي يمكن تجنيدها من اجل تعزيز الموقع الحالي للبنك.

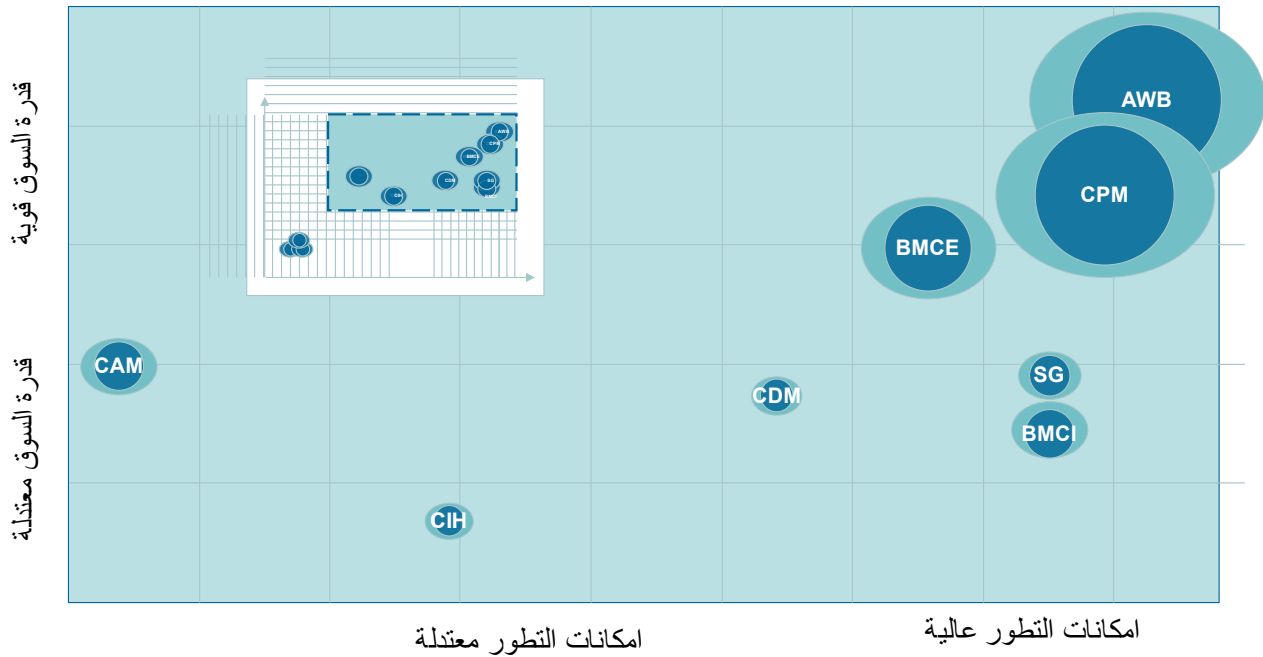
ويتم تقييم قدرة السوق موضوع الدراسة من خلال دمج خطي للمعايير الاربعة التالية :

- مبلغ ودائع الزبناء
- مبلغ القروض الممنوحة
- معامل الاستخدام
- شبكة الوكالات والشبائيك الالية

اما قدرة التطور فيتم تقييمها عبر دمج خطي للمعايير الستة التالية :

- مبلغ المصادر الطويلة
- عائد راسمال المساهمين
- معامل الاستغلال
- العائد البنكي الصافي
- بنية المساهمة
- الشبكة الدولية.

وقد تم تقييم كل واحد من هذه المعايير بالنسبة للابنك الثمانية الاولى. وذلك من خلال منح نقطة مرتبطة بانجازات البنك لكل معيار من المعايير المحددة. وتبين الخطاطة اسفله النتائج. ويتناسب حجم كل فقاعة مع حصة الفاعل في السوق، والتي تم احتسابها على اساس مجموع الحصيلة.



وتبين هذه الخلاصة التركيبية السابق الهام الذي حققه التجاري وبنك والبنك الشعبي سواء من ناحية قدرة السوق او من ناحية امكانات التطور. فهذان البنكان يختلفان عن غيرهما من حيث حجم الودائع والقروض التي تمكنا من جذبها وكذا من حيث اتساع شبكة وكالاتهما وشبائبيهما الالية GAB-DAB. ومن جهة اخرى فان العائد البنكي الصافي مرتفع ويسمح لهما بالتوفر على امكانات هامة للتطور في المستقبل.

ولا بد من الاشارة الى انه خلال السنوات الخمس الاخيرة استطاع البنك الشعبي ان يلتحق بالتجار وبنك من خلال تطوير قدرته على القرض بحوالي 100% ورفع معامل التوظيف من 66% الى 82% خلال الفترة ما بين 2007 و 2011.

ويعتبر البنك المغربي للتجارة الخارجية بمثابة المتحدي المباشر للرائدين معا. فقد طور مستوياته من الودائع والقروض على التوالي من 27% الى 74% خلال الفترة ما بين 2007 و 2011. وقد امكن تحقيق هذه النتيجة خاصة بفضل سياسة توسيع شبكة الوكالات والشبائبيك الالية والتي انتقلت من 410 الى 620 نقطة خلال الفترة ذاتها.

وإذا كان البنك المغربي للتجارة الخارجية يبقى ضمن الخمس البنوك الاولى باكبر قدرة على التطور الى ان هذه الاخيرة تراجعت ما بين 2007 و 2011. وذلك راجع لسياسة فتح شبكة من الوكالات سمحت له بدون شك بتعزيز قدرته في السوق، لكنها رفعت من تكاليف الاستغلال وهو ما اثر على سرعة نمو البنك لاحقا.

اما البنوك ذات الراسمال الفرنسي: الشركة العامة و مصرف المغرب والبنك المغربي للتجارة والصناعة - فيمكن ضمها لمجموعة ثانية من الفاعلين : بنوك ذات قدرة معتدلة في السوق تعتمد على شبكات دولية كبيرة، مما يمنحها قدرة على التطور قريبة من قدرة البنوك الرائدة. ولا بد من الاشارة الى ان قدرة السوق الخاصة بهذه البنوك تراجعت خلال الفترة ما بين 2007 و 2009 بسبب الارتفاع القوي لمعامل الاستخدام لديها : وهكذا ففي سنة 2009 كانت القروض الممنوحة من طرف الشركة العامة و مصرف المغرب والبنك المغربي للتجارة والصناعة تتجاوز الودائع بنسبة تراوحت بين 14% و 19%، اما بالنسبة للبنك المغربي للتجارة والصناعة ، فالودائع المجمع تراجعت بنسبة 5% خلال هذه الفترة.

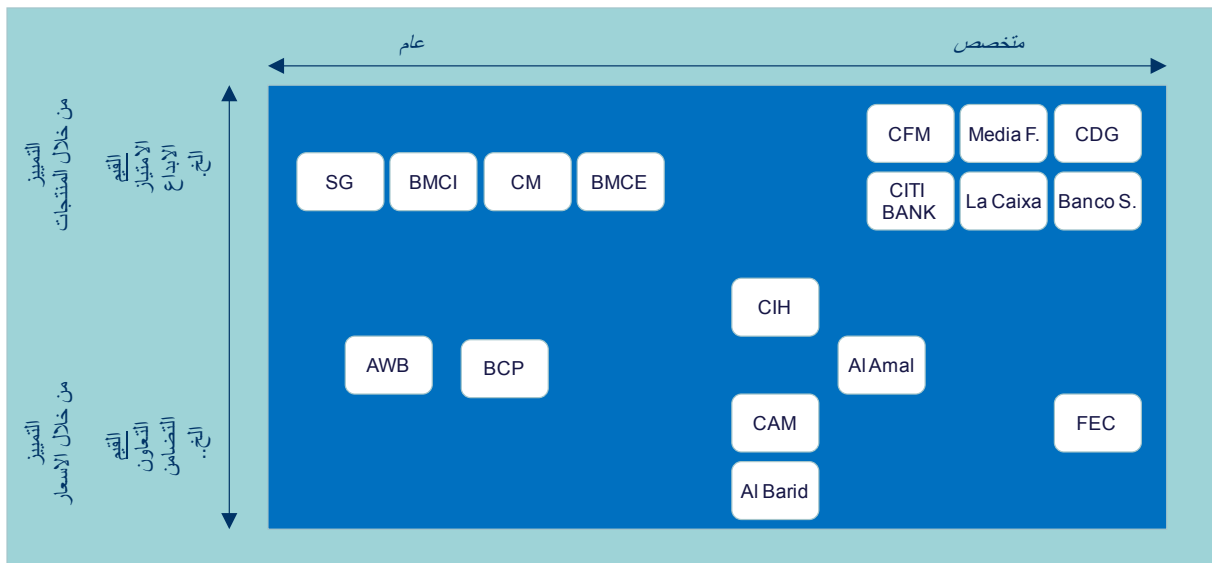
يملك القرض الفلاحي للمغرب مبلغا مهما من الودائع -فوق مبلغ البنك المغربي للتجارة والصناعة ومصرف المغرب لكن نسبة القروض الممنوحة بالنسبة له بالمقارنة مع الودائع يبقى ضعيفا. وتجلى هذا في معامل الاستخدام الذي حقق ارتفاعا متوسطا خلال الفترة. وفي النهاية، فالقرض الفلاحي للمغرب يملك قدرة سوق تفوق البنوك ذات الراسمال الفرنسي، لكنه اقل من البنوك الرائدة الثلاثة (التجاري وبنك والشعبي والبنك المغربي للتجارة الخارجية). كما ان قدرته على التطور انحصرت بفعل معامل الاستغلال لديه وغياب شبكة دولية يمكنها اسناد تطور المؤسسة مستقبلا.

واخيرا بالنسبة للقرض العقاري والسياحي فقد تأثرت قدرة السوق لديه بمستويات الودائع والقروض الضعيفة جدا(حوالي النصف بالمقارنة مع المجموعات السالفة الذكر) وبمعامل الاستخدام المرتفع جدا (146% الى 119%) وشبكة من الوكالات ومن الشبائبيك الالية GAB-DAB اقل بنسبة 40% بالمقارنة مع اقرب المنافسين. وقد تم اطلاق اعادة هيكلة لهذا البنك في اطار رؤية طويلة الامد لتطويره وتموقعه كبنك «شامل».

2- تموقع الفاعلين

يمكن تحديد تموقع مختلف المؤسسات البنكية بالاعتماد على خصائص زبائنها المستهدفين ومن خلال تحليل مواصفات منتوجاتها الرئيسية.

تموقع المؤسسات البنكية



خلاصة

- ◆ يشكل سوق «المغاربة المقيمين بالخارج» فئة قائمة الذات تشغل عليها 8 من ضمن 12 بنكا شاملا.
- ◆ هناك اربعة اسواق يمكن اعتبار التنافس حولها «تنافسا محدودا» :

بالنسبة للابناك الشاملة

- سوق «الشباب ما بين 18 و 30 سنة» يتمتع بتموقع صريح بالنسبة ل 5 من بين 11 بنكا شاملا «التجاروفينك والبنك الشعبي والبنك المغربي للتجارة والصناعة ومصرف المغرب والشركة العامة). وينافس التجاري وقبنك والبنك الشعبي بشكل مباشر مع البنوك الثلاثة ذات رؤس الاموال الفرنسية. لكنها تتميز عن هذه الاخيرة رغم ذلك بتموقعها الشامل الاكثر قربنا من الزبناء خاصة في مجال الاسعار.
- سوق «التجارة الدولية» يحظى باهتمام 2 من بين 11 بنكا شاملا : البنك المغربي للتجارة الخارجية والبنك المغربي للتجارة والصناعة. يعتمد الاول على هويته المغربية وانفتاحه على العالم بينما يعتمد الثاني على ارتباطه باكبر مجموعة للبنوك الشاملة بالعالم.

بالنسبة للبنوك التي لا تتوفر على شبكات

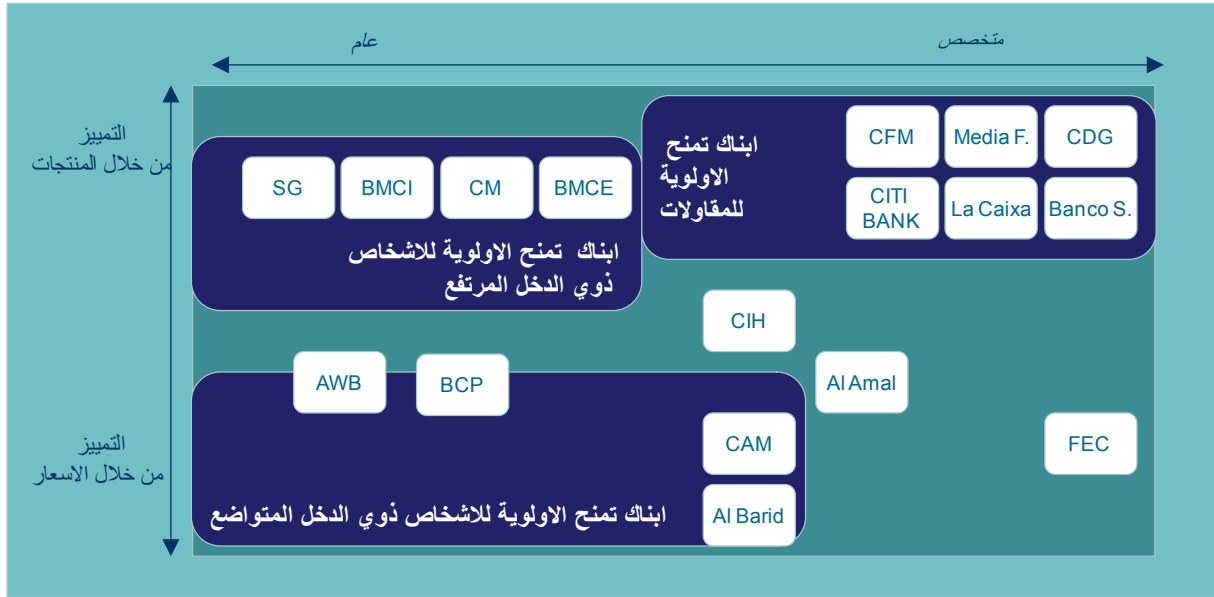
- سوق «العلاقات التجارية اسبانيا-المغرب» يحظى باحتكار مؤسستين اسبانييتين : بنك ساباديل la Banco Sabadell ولا كاixa La Caixa
- سوق «سوق الرساميل» يحظى باهتمام ثلاثة بنوك : صندوق الايداع والتدبير، ميديا فينانس، و CFM
- في حين يتموقع ٥ فاعلين جزئيا في هذه الاسواق المتخصصة

بالنسبة للابناك الشاملة

- مصرف المغرب : الاجانب غير المقيمين
- القرض الفلاحي : تمويل الفلاحة
- بنك البريد: ولوج العالم القروي للخدمات البنكية

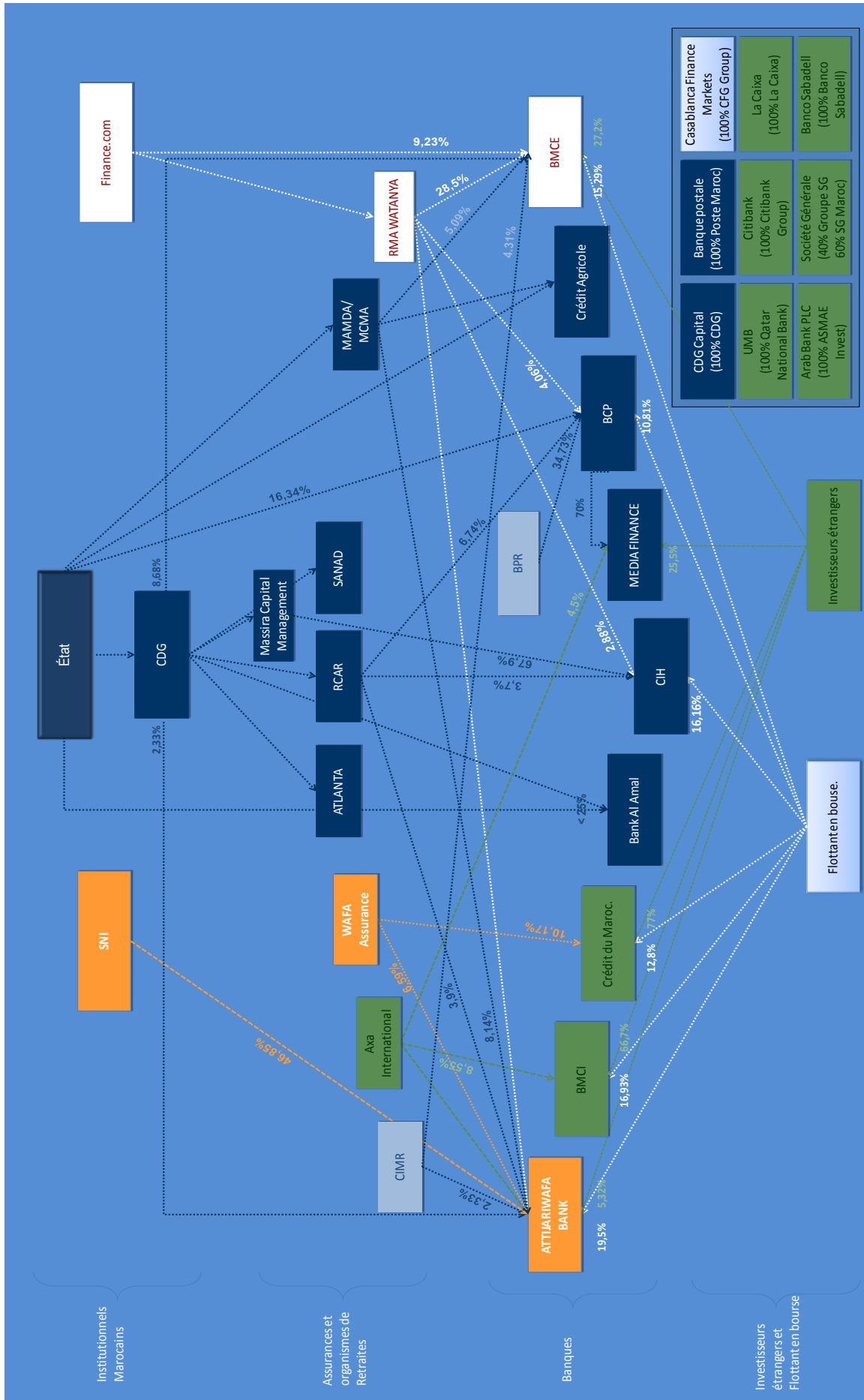
بالنسبة للابناك التي لا تتوفر على شبكات

- FEC : تمويل الجماعات المحلية
 - سيتي بانك : مواكبة المقاولات المغربية على ولوج الاسواق الافريقية.
- ويوضح تحليل تموقع الفاعلين تقسيما كبيرا للزبناء. لذا فرغم تواجد 19 بنكا فاعلا ، فان الخيارات «المعقولة» بالنسبة لمختلف الزبناء تظل محدودة.



3- بنية الراسمال ودرجة التبعية

يتعلق الامر هنا بكشف درجة ارتباط المؤسسات بالمجموعات الوطنية او الاجنبية. ومن شان ذلك ان يسمح بتقييم درجة انفتاح السوق البنكي وكذا مستوى ارتباط المؤسسات البنكية بنفس المساهمين المرجعيين.



وفيما يتعلق بالبنك الشعبي المركزي، فقد ادت عدة تطورات مؤخرًا إلى تغيير بنية رأسماله خاصة بعد تنازل الدولة لصالح البنوك الشعبية الجهوية عن جزء من مساهمتها ودخول عدة مؤسسات مغربية واجنبية في رأسمال البنك. وهكذا فقد توزع رأسمال البنك المركزي الشعبي إلى مئة سنة 2012 كما يلي: 34% بالنسبة للبنك الشعبي الجهوية و 15% بالنسبة للدولة و 5% بالنسبة للمكتب الشريف للفوسفاط و 5% بالنسبة للبنك الشعبي -صندوق التوفير (BPCE) و 5% بالنسبة للشركة المالية الدولية SFI و 5% بالنسبة للموظفين و 22% بالنسبة للمؤسساتيين المغاربة و 10% كنسبة عائمة. وتبين الخطاطة اعلاه ثلاثة اجزاء فاعلة في القطاع البنكي المغربي : التامين والمؤسساتيين العموميين المغاربة، والمستثمرين الاجانب، والعائم بالبورصة (الرساميل الذاتية المغربية)

أ- التامينات والمؤسساتيين العموميين المغاربة

تستحوذ شركات التامين على اكثر من خمس رأسمال المؤسسات البنكية المغربية. وتتبع هذه الشركات بدورها لشركات «قابضة» تمتلك مساهمات مباشرة في البنوك الكبرى للمملكة.

الشركة الوطنية للاستثمار

تستحوذ الشركة الوطنية للاستثمار بشكل مباشر على 46,85% من رأسمال التجاري وفابنك. فيما تملك تامين الوفاء في اطار ودائعها الممثلة للاحتياطيات التقنية للمؤمنين. وتساهم ب 6,59% في رأسمال التجاري وفينك وب 10,17% في رأسمال مصرف المغرب.

الشركة الوطنية اذن هي المساهم الاساسي في التجاري وفينك

Finance.com

يملك مجموعة شركة التامين الملكية الوطنية للتامين، كما تملك اسهما في 4 ابناءك رئيسية:

البنك المغربي للتجارة الخارجية 28,05%

التجاريوفينك 1,34%

البنك الشعبي المركزي 4,06%

القرض العقاري والسياحي 2,88%

وتمتلك ايضا 9,23% من رأسمال البنك المغربي للتجارة الخارجية و 28,05% من هذه الرأسمال بشكل مباشر.

في الاجمال Finance.com تتحكم في 37,28% من رأسمال البنك المغربي للتجارة الخارجية مما يجعلها المساهم بالاغلبية

في هذا البنك.

الدولة

تلعب الدولة من جهة اخرى دورا هاما اما مباشرة او بشكل غير مباشر عبر صندوق الايداع والتدبير وفروعه. فهي المساهم المباشر في البنك المركزي الشعبي والقرض الفلاحي وبنك البريد. وسمح لها صندوق الايداع والتدبير ايضا بالتحكم في CDG Capital وامتلاك اسهم في 4 ابناءك في سنة 2012 :

البنك المغربي للتجارة الخارجية 8,68%

التجاريوفينك 2,43% عبر صندوق الايداع والتدبير و 3,90% عبر RCAR

القرض العقاري والسياحي 70,88% عبر Massira Capital Management

البنك الشعبي المركزي 6,74% عبر RCAR

في الاجمال الدولة تتوفر على مساهمة تتراوح ما بين 8% و 100% في 9 من بين 19 بنكا بالمغرب.

ب- المستثمرون الاجانب

يتسم النظام البنكي المغربي بانفتاحه على المستثمرين الاجانب كما تشهد على ذلك الاستثمارات في 11 من بين 19 بنكا بالبلاد. وتهيمن الرساميل الخارجية على 8 بين هذه الاخيرة:

- البنك المغربي للتجارة والصناعة 66,74% عبر BNP Paribas (فرنسا) و 8,55% عبر اقصى الدولية (فرنسا)
- مصرف المغرب : 77,03% عبر مجموعة القرض الفلاحي الفرنسية
- الشركة العامة : 56,94% عبر مجموعة الشركة العامة الفرنسية
- سيتي بانك : 100% فرع لسيتي بانك الامريكية
- كايخا 100%: فرع الكايخا الاسبانية
- بانكو سابديل : 100% فرع بانكو سابديل الاسباني
- الاتحاد المغربي للبانك : 100% يمتلكها بنك قطر الوطني
- البنك العربي: 100% يمتلكها ASMAE Invest (صندوق استثمار بحصص متساوية بين المغرب والعربية السعودية).

اما البنوك الثلاثة المتبقية (التجاريوفينك والبنك الشعبي المركزي والبنك المغربي للتجارة الخارجية) فتعرف مساهمة مجموعات اجنبية تتراوح بين 5% و 30%.

ج- رسملة البورصة

لم تنفتح على البورصة لحد اليوم الا 6 ابناءك. ولا يتجاوز متوسط الرسامال المفتوح 14,3% ولم يبلغ ابدأ 20% من الرسامال الاجمالي.

خلاصة

▪ رغم تحرير القطاع البنكي المغربي، فان الدولة تبقى الفاعل الرئيسي حيث تساهم في واحد من كل ثلاث بنوك وتراقب سبعة منها. كما ان قدرتها على تنسيق أنشطة هذه البنوك يمنحها سلطة واسعة عليها. لكن هذه المراقبة اخذت تتراجع نظرا لتقلص حجم مساهمات المؤسسات العمومية وتنوع مواقع البنوك الخاضعة لمراقبة الدولة.

▪ سمح التحرير بدخول استثمارات اجنبية مهمة. ذلك ان 11 بنكا من ضمن 19 تتوفر على رساميل اجنبية و 8 منها تهيمن عليها هذه الرساميل.

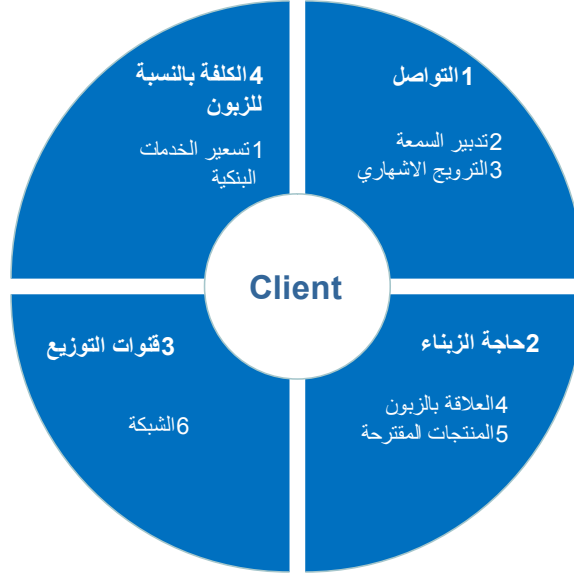
▪ بالاضافة الى ذلك تهيمن كل واحدة من الشركتان القابضتان الوطنيتان الشركة الوطنية للاستثمار و فينانس بوان كورم على واحدة من البنوك الثلاثة الكبرى بالبلاد وتمتلكان اسهما في البنوك الاخرى.

▪ في حين تظل الرسملة بالبورصة ضعيفة : 6 فقط من البنوك تتوفر على رسامال مفتوح بالبورصة ولم يسبق له ان بلغ نسبة 20%.

على العموم يمكن القول ان التنافس ينحصر على مستويين. اولاً بين الفاعلين الكبار (الشركتان القابضتان التابعتان للدولة) : وهذه المنافسة حقيقية لكن تقاطع المساهمات يخلق نوعاً من التبعية المتبادلة بين الفاعلين. اما المستوى الثاني من التنافس -مع البنوك الدولية خاصة الفرنسية منها- فيطرح تحدياً اضافياً للقطاع : ينبغي ان يتمثل البديل الذي جاءت به البنوك في البحث عن تحقيق مزيد من الانجازات ومواصلة الابداع.

4- آليات المنافسة المسخرة من طرف الفاعلين

كشفت الاستجابات التي تم القيام بها مع الفاعلين بالسوق البنكي 6 آليات رئيسية للمنافسة. وتمثل أهم الرافعات التي تسخرها عليها البنوك لبلوغ الزبناء :



أربع رافعات لبلوغ الزبون

6 آليات للمنافسة

وبإيعاز من بنك المغرب الذي يحاول رفع نسبة ولوج الخدمات البنكية في المملكة، فإن الفاعلين يستعملون هذه الرافعات المختلفة بطموح كبير.

د- الأوجه العمودية للمنافسة

لا يشكل القطاع البنكي قطاعا صناعيا كلاسيكيا : وباستثناء مسائل التمويل والشراكات (مثلا مع شركات التامين) فمن الصعب اعتبار البنوك بمثابة مومنين حقيقيين. علاوة على ان المؤسسات البنكية ما دامت في اتصال مباشر مع زبائها فهي مطالبة بملاءمة طرق توزيع منتجاتها. كما انه لا بد من اعادة صياغة مسألة الاندماج العمودي كاستراتيجية للحد من قوة التنافس وجعله يأخذ بعين الاعتبار خصوصيات القطاع : ان يتم التأكيد على الوسائل المستعملة من طرف البنوك لبلوغ الزبناء. وتشكل خصائص شبكات الوكالات وتسعيرة المنتجات البنكية الرافعتين الاساسيتين لتوسيع قاعدة الزبناء.

1- شبكات الوكالات وجودة العرض

تسمح العناصر اسفله بتحليل التغطية الجغرافية (مستوى التغطية حسب الجهة والعمالة والاقليم) وكذا الخصائص الترابية الكفيلة بتحفيز دخول مختلف المنافسين للسوق.

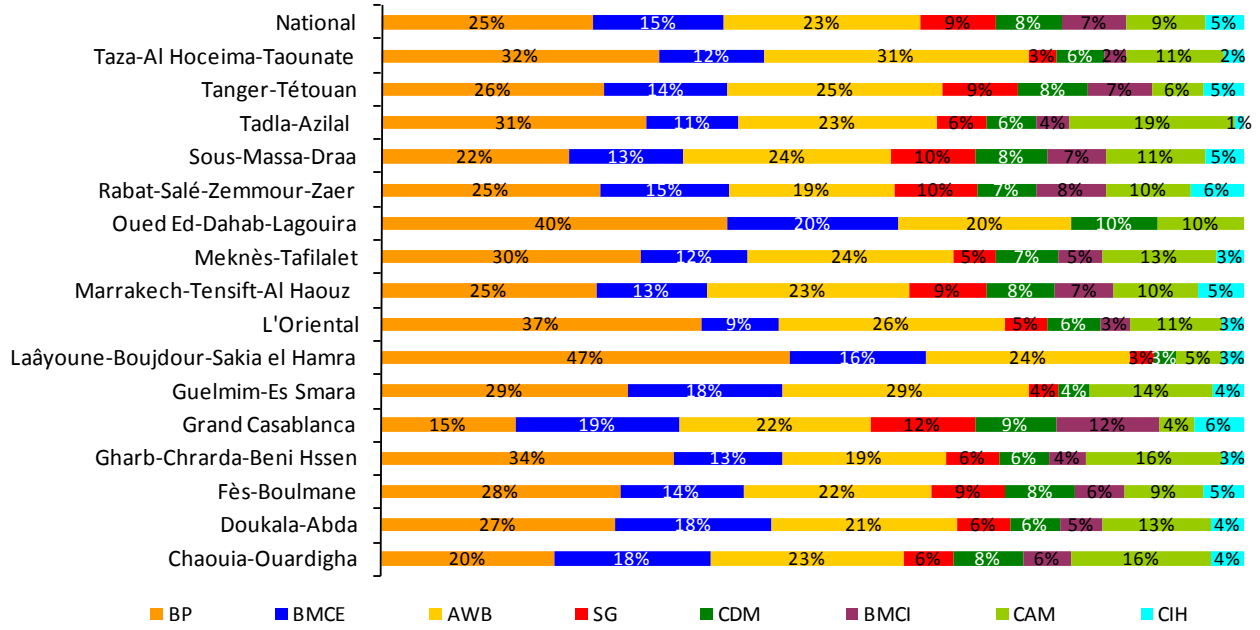
أ- التغطية الجغرافية لشبكات البنكية

ان تحليل موقع مجموع الوكالات البنكية الرئيسية للمملكة يسمح بتحديد حصص السوق حسب الجهات-وبالتالي رفع حدة التنافس – واحتساب انتشار الفاعلين – مما يمنح اشارات عن استراتيجياتها : تغطية متناسقة، تعزيز على المستويين المحلي او الاقليمي، غزو لمناطق غير مستغلة، الخ.

تموقع الفاعلين حسب الجهات

يؤكد الرسم البياني اسفله الموقع المرجعي للبنك الشعبي والتجاري وبنك المغرب للتجارة الخارجية والتي تستحوذ على التوالي على 25% و 23% من حصص السوق على الصعيد الوطني. كما يسمح ايضا بتحديد الجهات التي تستفيد من وجود قوي لبعض الفاعلين على حساب غيرهم - مناطق الشمال (الشرق والحسيمة) والجنوب (العيون وبوجدور والساقية الحمراء وكلميم والسمارة) وجهة تادلة ازيلال.

حصص الفاعلين بالسوق حسب عدد الوكالات بالجهات



ويحتل البنك الشعبي مكانا متميزا في اغلب مناطق المغرب من خلال حصص السوق حسب عدد الوكالات، بينما يتناوب التجاري وبنك المغرب للتجارة الخارجية على المركزين الثاني والثالث. ولا بد من الإشارة الى الانتشار الواسع للتجاري وبنك في شمال المملكة (الشرق والحسيمة).

انتشار القطاع البنكي

يمكن استكمال التحليل الخاص بحصص السوق حسب الجهات بتحليل التغطية الترابية لوكالات كل فاعل. ويبين التحليل الانتشار النسبي للقطاع البنكي على المستوى الجهوي ان البنوك ممثلة بتساو في كل انحاء المغرب. فيما يبين تحليل الانتشار النسبي للقطاع البنكي انطلاقا من الاقاليم والعمالات ان البنوك ممثلة بشكل غير متكافئ بعض الشيء. وهكذا فاذا كانت المؤسسات البنكية تغطي كافة جهات المملكة بشكل متكافئ نسبيا فيبدو انها تتركز في بعض الاقاليم والعمالات.

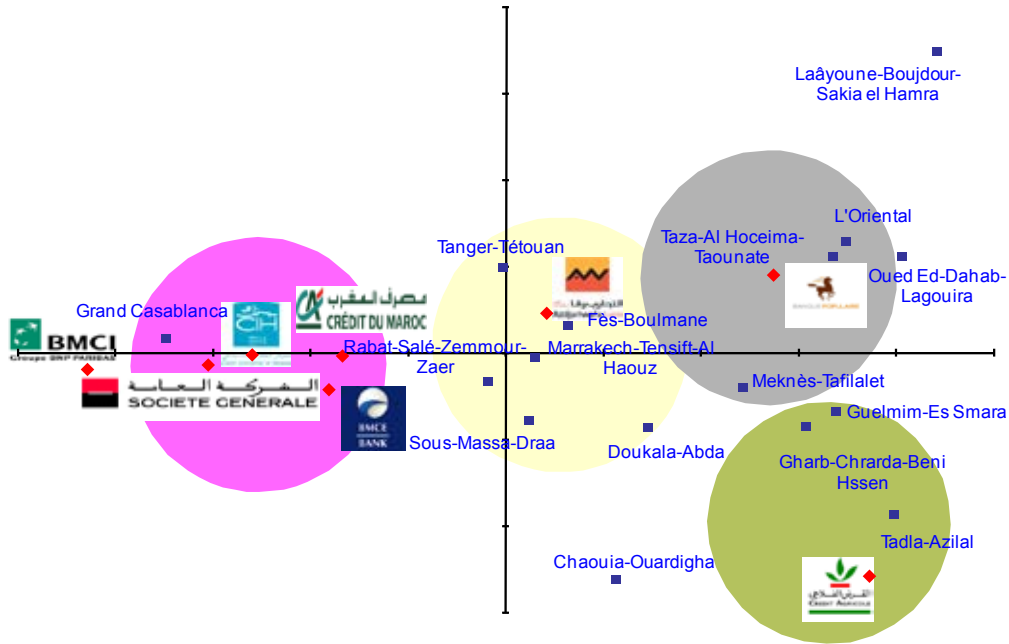
الانتشار النسبي للفاعلين

يتوفر اغلب الفاعلين البنكيين على تغطية ترابية متوسطة التكافؤ. ومن المفيد الإشارة الى ان البنك الشعبي والقرض الفلاحي للمغرب اللذين يتوفران على احسن المؤشرات على الصعيد الجهوي يتوفران على مؤشرات ضعيفة على صعيد الاقاليم والعمالات. وهو ما يؤكد عدم التكافؤ في التوزيع داخل الجهات، لكنه لا يعني بالضرورة ان باقي الفاعلين يحققون انجازات جيدة. وبالفعل فالنتائج الجيدة التي يحققونها ناجمة عن توزيع اكثر تكافؤا...مع عدم وجود ولو وكالة واحدة في عدد كبير من الاقاليم والعمالات (على سبيل المثال فالبنك المغربي للتجارة الخارجية يتوفر على انتشار مرتفع نسبيا بينما لا يتوفر الا على 308 وكالة بنكية).

ب- بيان استراتيجيات الانتشار

لقد بين تحليل التغطية الترابية للفاعلين وجود مستويات غير متساوية للتغطية في مختلف عمالات واقاليم المملكة. ومن الممكن توضيح استراتيجيات الانتشار بالنسبة لمختلف الفاعلين من خلال مقارنة عدد الوكالات ومختلف الجهات عبر التحليل العائلي التقابلي (منهجية AFC). وتسمح هذه المنهجية بدراسة الجمع بين متغيرتين نوعيتين، وفي حالتنا يتعلق الامر بالفاعلين والجهات. ويعتبر القرب المبياني في الرسم المبياني مؤشرا على هذا الجمع بينهما.

استراتيجية تموقع الفاعلين حسب الجهات



- ◀ يهيمن البنك الشعبي على اقاليم الشرق وتازة والحسيمة وتاونات ومكناس وتافيلالت وهي الجهات الاكثر فقرا في المغرب. وينبع تموقع بنك الشعبي خاصة من روحه التعاونية وتبنيه للقيم التضامنية والتعاونية
- ◀ في حين يتموقع القرض الفلاحي في الجهات القروية ذات المؤهلات الفلاحية العالية لارتباط ذلك بتاريخ البنك ومهمته في مواكبة وتطوير العالم القروي والفلاحي.
- ◀ القرض العقاري والسياحي والبنك المغربي للتجارة الخارجية والبنك المغربي للتجارة والصناعة ومصرف المغرب ذات تموقع متشابه تقريبا وبدون تميز يستحق الذكر.

وكخلاصة، فالتمركز العالي للوكالات في محور الدار البيضاء الرباط لا يعكس عدم الاهتمام بالجهات الاخرى للمملكة. لكن رغم ذلك فقد تحظى بعض المناطق بالاولوية : فالبنك الشعبي مثلا متواجد بقوة بالجهات الجنوبية والتجارية وبنك في الشمال والقرض الفلاحي في الجهات المحادية لمحور الدار البيضاء الرباط. ومن ناحية الانتشار الترابي فلا يزال هناك هامش واسع لتطوير مستوى التنافس.

2- تسعير المنتجات والخدمات البنكية

تشكل الاسعار المقترحة الراجعة الثانية للمنافسة العمودية بالنظر لتأثيرها على اختيار الزبون للبنك او الاقدام على تغييره.

ويبين تحليل العائد الصافي البنكي للفاعلين ان غالبية نشاط البنكي بالمغرب يهم منح القروض (الهوامش المرتبطة بالفوائد) وتقديم الخدمات البنكية (الهوامش المرتبطة بالعمولات).

أ- اسعار الفائدة

تتغير اسعار الفائدة المقترحة من لدن الفاعلين البنكيين حسب عدة معايير منها على وجه الخصوص مستوى السيولة، ونسبة التمويل داخل السوق النقدي، واسعار الفائدة بين البنوك ومستوى المخاطر بالنسبة لكل زبون، واسعار الخدمات الملحقة بالالزامية عند منح القروض...

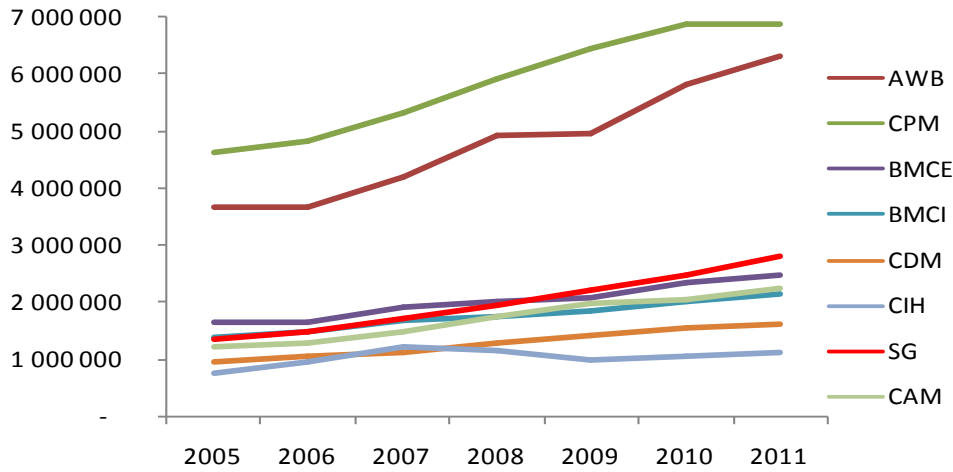
وفي هذا الاطار، فان البنوك تتنافس بحدة على اسعار الفائدة. وقد عرفت هذه الاخيرة منحي تنازليا بشكل عام خلال الفترة ما بين 2005 الى نهاية 2011. وبالفعل تشير المبالغ المحققة من طرف البنوك والمرتبطة بمبالغ القروض الممنوحة الى وجود تراجع ملحوظ لنسب الهامش. ويمكن تفسير هذا التراجع خاصة بانخفاض الاسعار المطبقة من طرف البنوك بالاضافة الى تراجع السيولة التي ترفع تكاليف التمويل الهامشي.

ويقدم الجدول التالي تطور هامش الفوائد البنوك ما بين 2005 إلى 2011.

Marge d'intérêt (KMAD)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Variation 2011/2010	TCAM 2011/2005
AWB	3 676 282	3 682 218	4 205 614	4 928 637	4 944 101	5 821 124	6 321 953	8,6%	9,5%
CPM	4 630 681	4 822 169	5 307 449	5 933 469	6 462 606	6 862 920	6 884 493	0,3%	6,8%
BMCE	1 657 701	1 640 887	1 928 139	2 011 434	2 095 883	2 354 000	2 462 870	4,6%	6,8%
BMCI	1 382 726	1 489 847	1 669 263	1 753 101	1 851 333	2 029 658	2 145 857	5,7%	7,6%
CAM	1 232 820	1 281 752	1 494 437	1 736 219	1 995 456	2 043 682	2 261 640	10,7%	10,6%
CDM	958 553	1 037 685	1 131 308	1 275 548	1 407 093	1 543 382	1 625 415	5,3%	9,2%
CIH	751 398	953 877	1 225 883	1 158 169	981 898	1 046 357	1 109 460	6,0%	6,7%
SG	1 345 331	1 490 151	1 710 762	1 938 597	2 200 224	2 471 541	2 794 205	13,1%	13,0%
Secteur	16 156 303	16 958 692	19 305 896	21 325 834	22 600 138	24 830 634	26 779 969	7,9%	8,8%

لقد سجل هامش الفوائد بالنسبة للقطاع البنكي بالمغرب (المعطيات الاجتماعية) خلال الفترة ما بين 2005 و 2011 معدل نسبة نمو سنوي ب +8,8% لتستقر في 2011 في 26.779.969 الف درهم مقابل 16.156.303 الف درهم مع نهاية 2005

وبين الرسم البياني التالي تطور هامش الفوائد حسب البنوك بالالف الدراهم ما بين 2005 و 2011:



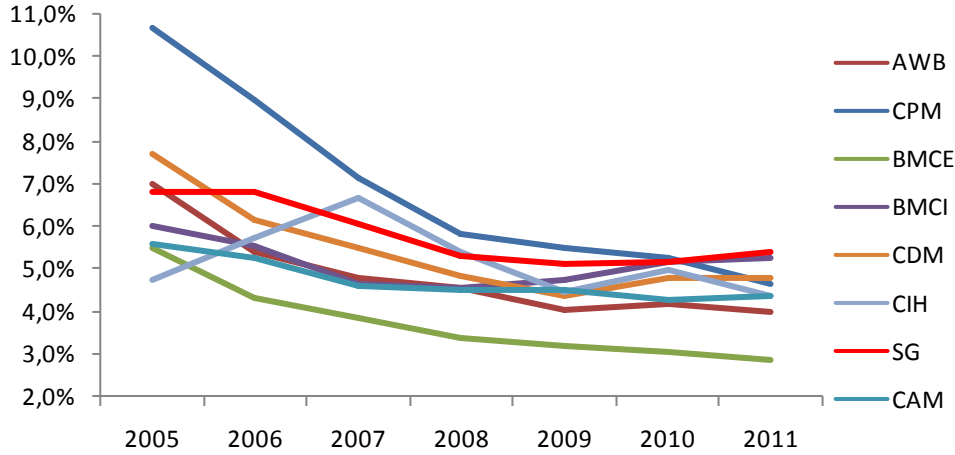
وحقق البنك الشعبي الذي يحتل الصدارة متبوعا بالتجاروفينك والبنك المغربي للتجارة الخارجية الى متم 2005 نسبة 61,7% والى نهاية 2011 نسبة 59,7% من الهامش الاجمالي للفوائد المحققة من طرف القطاع البنكي. ومن جهة ثانية فالحصة المراكمة من طرف البنوك الاربعة الاولى : البنك الشعبي والتجاروفينك والبنك المغربي للتجارة الخارجية والبنك المغربي للصناعة تراجعت نسبيا بين 2005 و 2011 منتقلة بذلك من 70% في نهاية 2005 الى 67% من الهامش الاجمالي للقطاع البنكي.

تحليل تطور نسبة هامش الفوائد

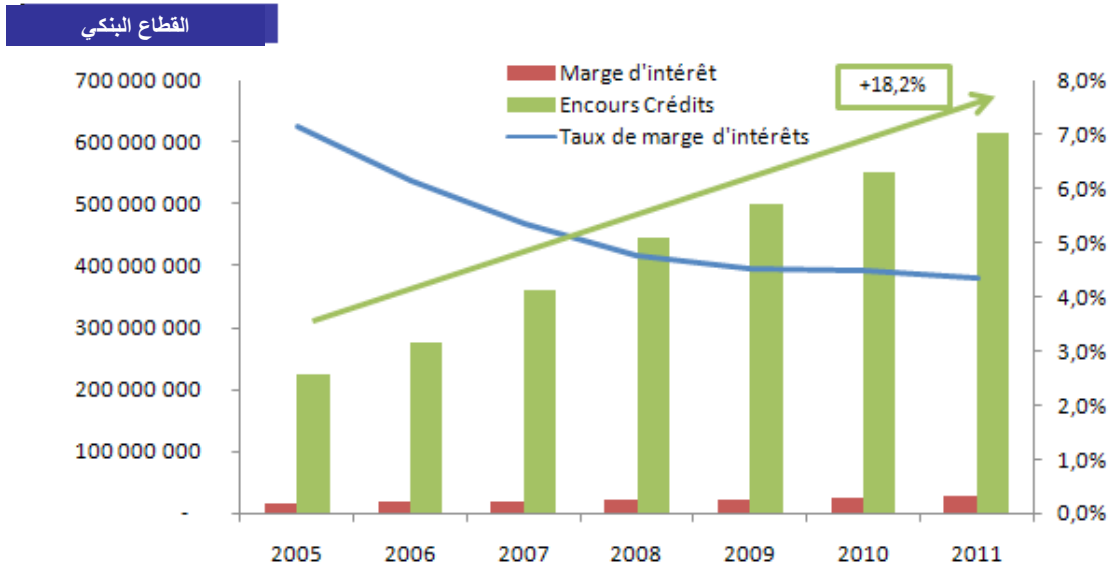
Taux de marge d'intérêt (*)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Variation 2011/2010	Variation 2011/2005
AWB	7,0%	5,4%	4,8%	4,5%	4,0%	4,2%	4,0%	-0,2%	-3,0%
CPM	10,7%	9,0%	7,1%	5,8%	5,5%	5,3%	4,6%	-0,6%	-6,0%
BMCE	5,5%	4,3%	3,9%	3,4%	3,2%	3,1%	2,8%	-0,2%	-2,6%
BMCI	6,0%	5,5%	4,6%	4,6%	4,8%	5,2%	5,3%	0,1%	-0,7%
CAM	5,6%	5,3%	4,6%	4,5%	4,5%	4,3%	4,4%	0,1%	-1,2%
CDM	7,7%	6,1%	5,5%	4,9%	4,4%	4,8%	4,8%	0,0%	-2,9%
CIH	4,8%	5,7%	6,7%	5,4%	4,5%	5,0%	4,4%	-0,6%	-0,4%
SG	6,8%	6,8%	6,1%	5,3%	5,1%	5,2%	5,4%	0,2%	-1,4%
Secteur	7,2%	6,2%	5,4%	4,8%	4,5%	4,5%	4,4%	-3,0%	-2,8%

وعلى مستوى القطاع البنكي المغربي، فنسبة هامش الفوائد عرفت انخفاضا ملحوظا ب 2,8 نقطة خلال الفترة ما بين 2005 الى 2011 كي تستقر في سنة 2011 في نسبة 4,4% مقابل 7,2% مع نهاية 2005. ويمثل هذا الانخفاض نسبة ٤٠ في المائة خلال الفترة المذكورة. وقد سجل القرض الشعبي المغربي مستوى نسبة هامش الفوائد اعلى من نسبة القطاع ككل وذلك بمعدل بلغ 6,9% خلال الفترة، في حين حقق القطاع 5,3%. اما الشركة العامة فقد سجلت ايضا مستوى تجاوز معدل نسبة القطاع خلال هذه الفترة.

ويوضح الرسم البياني التالي تطور مستوى هامش الفوائد المتعلقة بالمبلغ الجاري للقروض ما بين 2005 و 2011



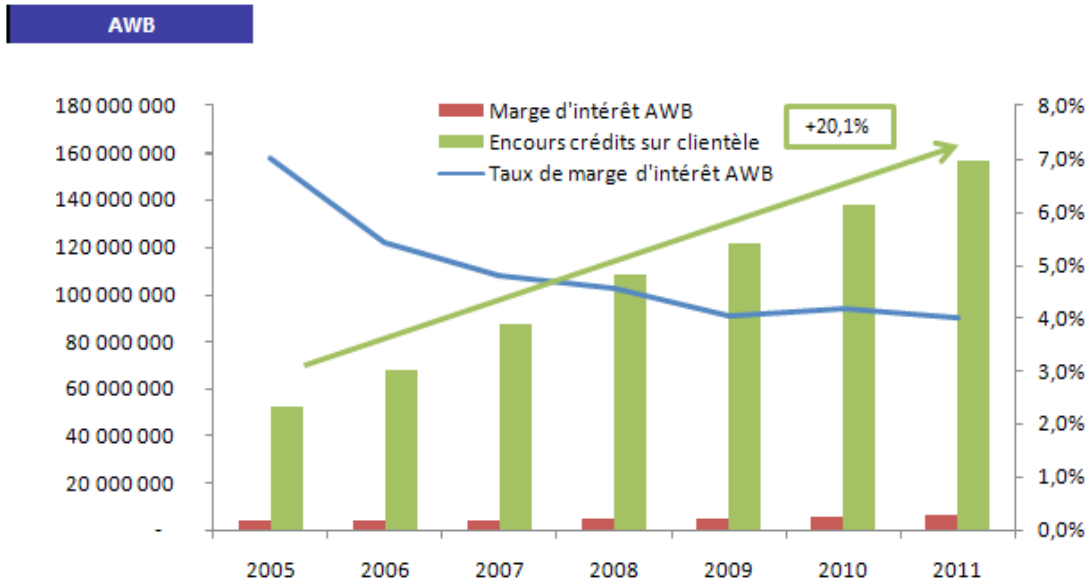
ونلاحظ انخفاضا عاما لنسب هامش الفوائد خلال هذه الفترة. وبالفعل فان نسبة هامش الفائدة بالنسبة للقرض الشعبي المغربي انخفضت بشكل كبير: 6,0 نقط متبوعة بالتجاري وبنك بتراجع بلغ 3,0 نقط ومصرف المغرب الذي تراجعت نسبة هامش الفوائد لديه ب 2,9 نقطة خلال هذه الفترة.



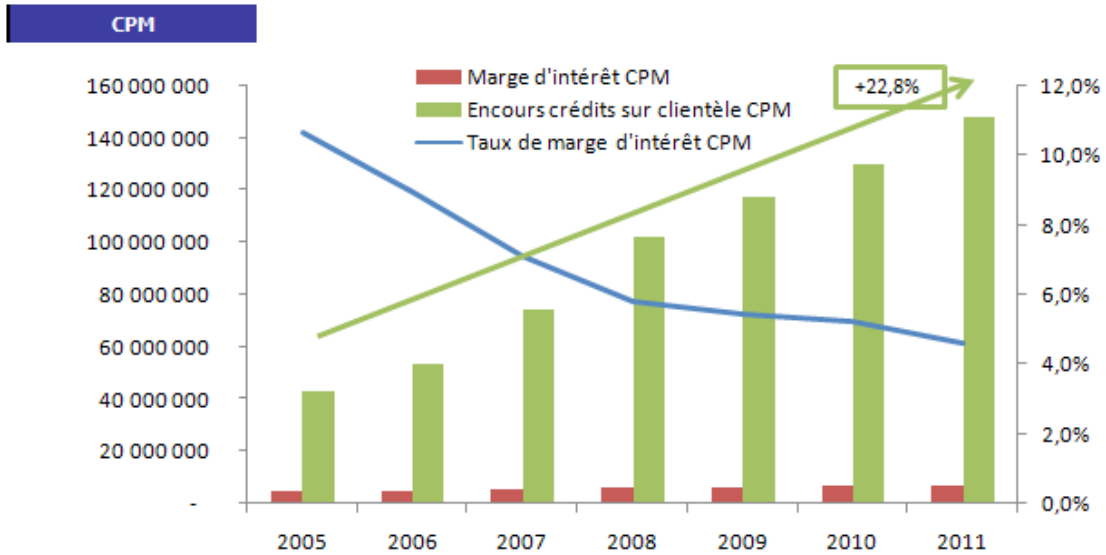
وتلخص المعطيات بالآلاف الدراهم المنحى العام للفترة ما بين 2005 و 2011:

- زيادة مهمة للمبلغ الجاري للقروض على للزبناء حيث بلغ المعدل السنوي لنسبة النمو في الفترة ما بين 2005 و 2011 ب +18,2%
- زيادة غير ملموسة لهامش الفوائد بلغ معدل نسبة نموها السنوي خلال الفترة ما بين 2005 و 2011 ب +8,8%
- وكرد فعلي اوتوماتيكي حصل تراجع نسبة هامش الفوائد بحوالي 3 نقط اي من 7,2% الى 4,4%

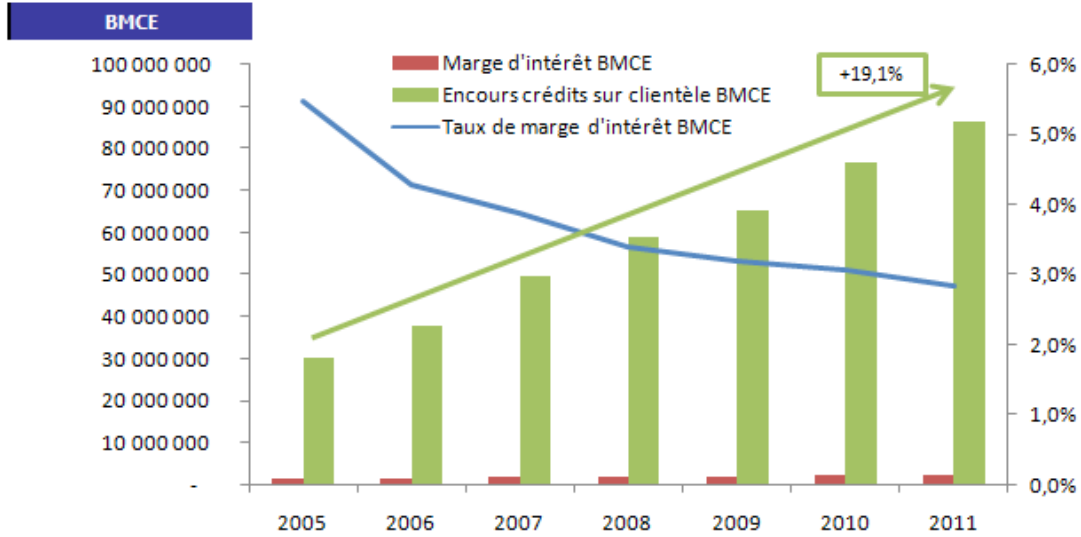
وفيما يلي تحليل لهامش الفائدة ولنسبة هامش الفائدة للمبلغ الجاري للقروض حسب البنك :



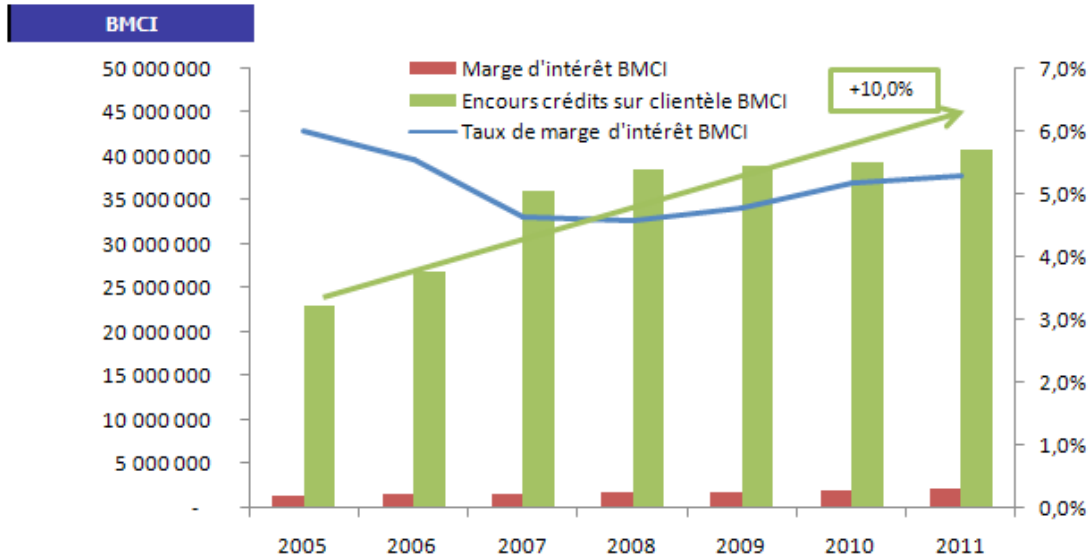
وقد سجل المبلغ الجاري لقروض التجاري وفينك نسبة معدل نمو سنوي في الفترة ما بين 2005 و 1011 بلغت +20,1% منتقلا من رصيد 52.444 مليون درهم في 31/12/2005 الى رصيد بلغ 157.605 مليون درهم مع نهاية 2011. وفي نفس الوقت انتقل هامش الفوائد من 3.676 مليون درهم الى 6.321 مليون درهم مسجلا بذلك نسبة معدل نمو سنوي في الفترة ما بين 2005 و 1011 بنسبة 9,5%. مما ادى لتحقيق نسبة هامش الفوائد ذات منحى تنازلي بين 2005 و 2011 استقرت في نسبة 4,0% مقابل 7,0% في سنة 2005.



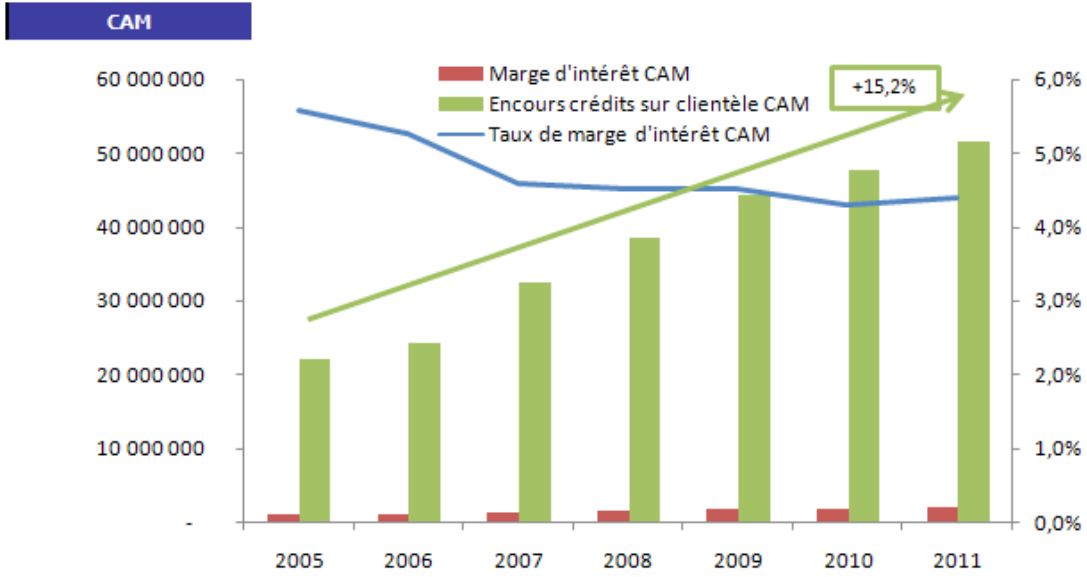
اما جاري قروض القرض الشعبي المغربي فقد سجلت زيادة في نسبة معدل النمو السنوي في الفترة ما بين 2005 و 1011 بلغت +22,8%، منتقلا بذلك من رصيد 43.345 مليون درهم مع نهاية 2005 الى رصيد 148.488 مليون درهم مع نهاية 2011. كما انتقل هامش الفوائد من 4.630.681 الف درهم الى 6.884.493 الف درهم مسجلا معدل نسبة نمو سنوي في الفترة ما بين 2005 و 1011 بنسبة 6,8% وبناءا عليه فان نسبة هامش الفوائد تراجعت ب 14,7% خلال سنة 2005 الى 4,6% مع نهاية 2011.



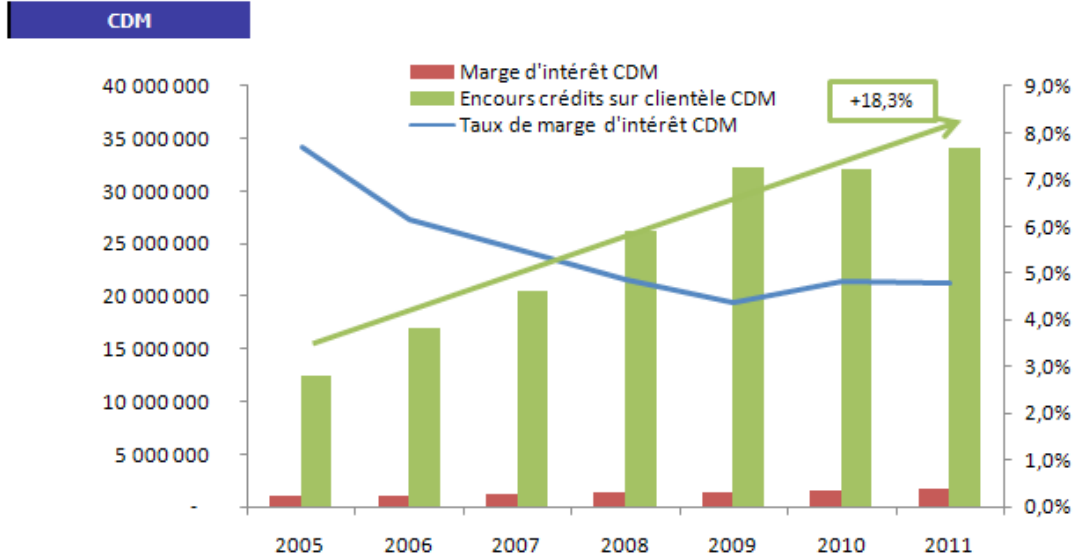
وقد ارتفع المبلغ الجاري لقروض البنك المغربي للتجارة الخارجية خلال الفترة ما بين 2005 و 2011 حيث حقق معدل نسبة نمو سنوي بلغت +19,1% منتقلا من رصيد بمبلغ 30.271 مليون درهم بتاريخ 31/12/2005 الى رصيد بمبلغ 86.547 مليون درهم مع نهاية 2011. فيما انتقل هامش الفوائد من 1.657 مليون درهم الى 2.462 مليون درهم محققة بذلك معدل نسبة نمو سنوي في الفترة ما بين 2005 و 2011 بلغت 6,8% اقل بكثير من تطور عائدات القروض. وبذلك تكون نسبة هامش الفوائد قد تراجعت خلال الفترة من 2005 الى 2011 لتبلغ 2,8% في سنة 2011 مقابل 5,5% في سنة 2005.



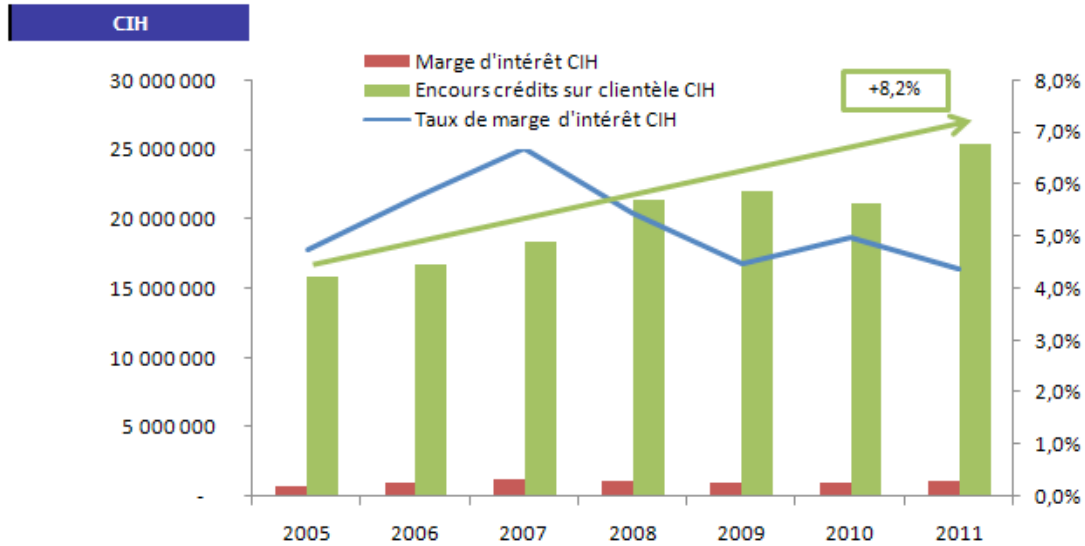
اما بالنسبة للبنك المغربي للتجارة والصناعة فان جاري القروض شهد تباطؤا منذ 2007 حيث تراجع معدل نسبة النمو السنوي للفترة ما بين 2005 و 2011 ب +10,0% ويرصيدا بلغ الى حدود 31/12/2011 40.711 مليون درهم مقابل عائدات بلغت سنة 2005 23.006 مليون درهم. وقد تطور هامش الفوائد بمعدل نسبة نمو سنوي بلغت +7,6% منتقلا من عائدات بمبلغ 1.382 مليون درهم في سنة 2005 الى رصيد بلغ في 31/12/2011 2.145 مليون درهم خلال نفس الفترة. وبذا تكون نسبة هامش الفوائد قد سجلت اقل مستوياتها في سنة 2008 ب 4,6% لتعود للارتفاع وتستقر في 5,3% بتاريخ 31/12/2011 مقارنة مع 6,0% بتاريخ 31/12/2005.



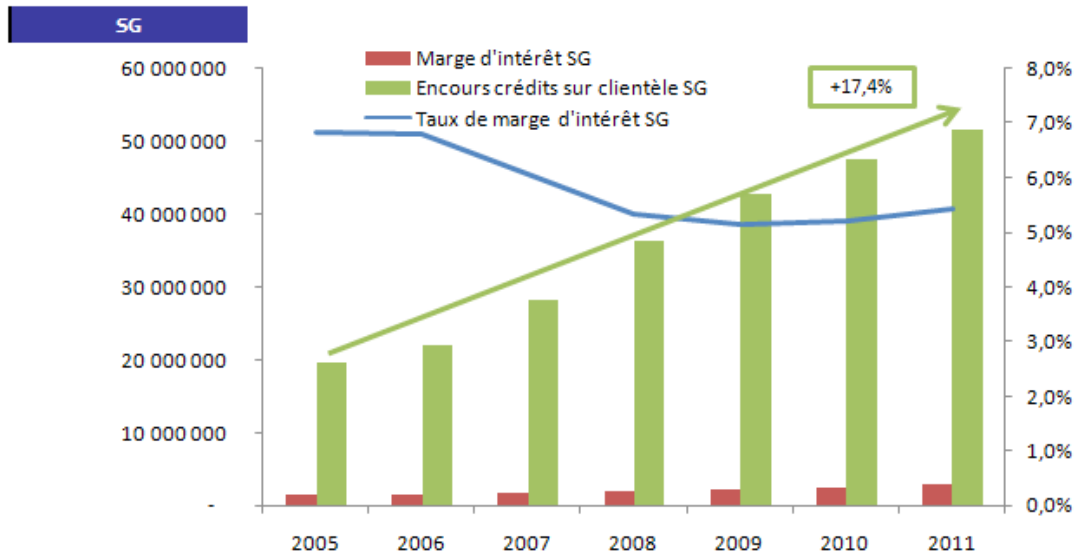
اما القروض الجارية للقروض الفلاحي للمغرب فقد عرفت نموا كبيرا بتحقيق معدل نسبة نمو سنوي خلال الفترة ما بين 2005 و 2011 ب +15,2% خلال الفترة ليلبلغ 51.560 مليون درهم بتاريخ 31/12/2011 مقارنة مع عائدات نهاية 2005 التي بلغت 22.053 مليون درهم. وقد استقر هامش فائدة القرض الفلاحي للمغرب في مستوى 2.261 مليون درهم بتاريخ 31/12/2011 مقارنة مع مستوى 1.232 مليون درهم الذي حققه مع نهاية 2005 أي ان معدل نسبة النمو السنوي للفترة ما بين 2005 و 2011 سجل زيادة بنسبة 10,6%. وقد ادى التحول القوي لعائدات القروض على الزبناء الى انخفاض نسبة هامش الفوائد التي انتقلت من 5,6% بتاريخ 31/12/2005 الى 4,4% مع نهاية 2011.



كما عرف مستوى ديون زبناء مصرف المغرب بدوره خلال الفترة ما بين 2005 و 2011 نموا كبيرا حيث سجل معدل نسبة نموه السنوي +18,3% , وبلغ بتاريخ 31/12/2011 رصيد 34.042 مليون درهم مقابل مستوى 12.449 مليون درهم مع نهاية 2005. وقد ارتفع هامش الفائدة من 958 مليون درهم في سنة 2005 الى 1.625 مليون درهم في 31/12/2011 أي بمعدل نسبة نمو سنوي بلغ +9,2%. وبالتالي فان نسبة هامش الفوائد تراجعت خلال الفترة لكي تسجل 4,8% مع نهاية 2011 مقابل 7,7% مع تمم 2005.



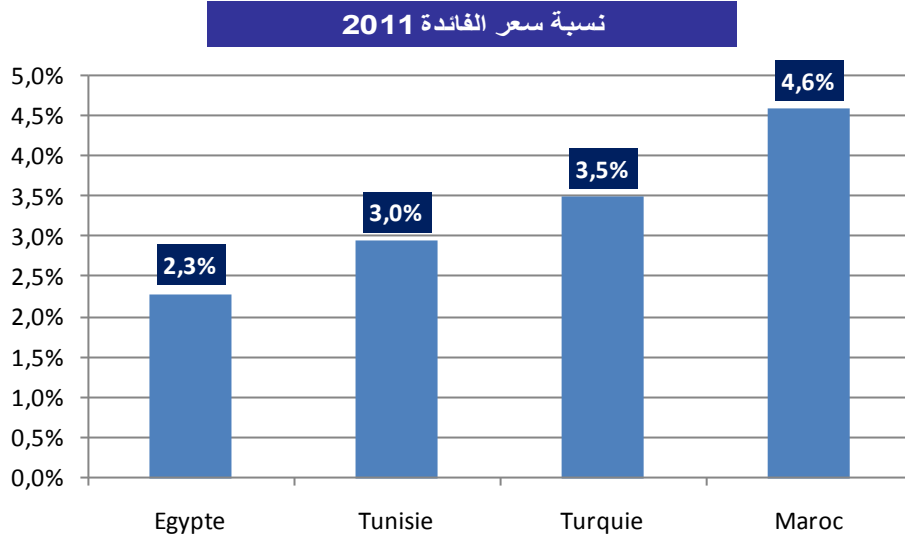
اما القروض الجارية للقروض العقاري والسياحي فقد سجلت في الفترة ما بين 2005 و 2011 معدل نسبة نمو سنوي بلغ +8,2% خلال الفترة منتقلة من مبلغ عائدات بلغ 15.802 مليون درهم الى رصيد بلغ في تاريخ 31/12/2011 مبلغ 25.386 مليون درهم. وسجل هامش الفوائد في الفترة ما بين 2005 و 2011 معدل نسبة نمو سنوي بلغ +6,7%, منتقلا من مبلغ 751 مليون درهم في 31/12/2005 الى 1.109 مليون درهم مع نهاية 2011 ومسجلا دروته في سنة 2007 بمبلغ 1.225 مليون درهم. وما بين 2008 و 2010 فقد شهدت عائدات القروض تباطؤا ثم انخفاضا. وبذا تكون نسبة هامش الفوائد قد ارتفعت من 4,8% الى 6,7% سنة 2007 قبل ان تتراجع الى نسبة 4,4% مع نهاية 2011.



كما ارتفعت القروض الجارية لشركة العامة ب +17,4% خلال الفترة من 2005 الى 2011 منتقلة من 19.704 مليون درهم بتاريخ 31/12/2005 الى 51.598 مليون درهم بتاريخ 31/12/2011. وحققت هامش الفوائد نسبة +13,0% خلال الفترة منتقلة من 1.345 مليون درهم في 31/12/2005 الى 51.598 مليون درهم بتاريخ 31/12/2011. وقد حقق هامش الفوائد نسبة +13,0% خلال الفترة منتقلا من 1.345 مليون درهم خلال سنة 2005 الى 2.794 مليون درهم مع نهاية 2011. وبالتالي فان نسبة هامش الفوائد قد انتقلت من 6,8% بتاريخ 31/12/2005 الى نسبة 5,4% بتاريخ 31/12/2011.

تحليل مستوى هامش الفوائد بالمغرب ومقارنته مع بلدان أخرى

ان تقييم مستوى نسبة هامش الفائدة بالمغرب بالمقارنة مع مثيله بمصر وتونس وتركيا يظهر كما يلي:



المصادر : بنك تونس المركزي «التقرير السنوي 1102»، knaBxeia « مؤشرات المتانة المالية للبنك المصرية»؛ بنك تركيا المركزي «تقرير الاستقرار المالي»

ان نسبة هامش الفوائد المشار اليها اعلاه قد تم احتسابها من خلال ربط هامش الفوائد لسنة 2011 بمتوسط عائدات القروض ما بين 2005 و 2011. ويظهر من هذا التحليل ان المستوى الاجمالي لهامش الفائدة بالمغرب يساوي 4,6% مقابل 3,5% بالنسبة لتركيا و 3% بالنسبة لتونس و 2,3% بالنسبة لمصر. ويلاحظ بالمغرب وجود هامش كبير لتراجع مستوى اسعار الفوائد المطبقة .

ب- اسعار الخدمات البنكية

لقد تم القيام بتحليل تسعير المنتجات والخدمات البنكية اخذا بعين الاعتبار تحليل الاسعار المطبقة في سنة 2011 بالنسبة ل ٧ فاعلين.

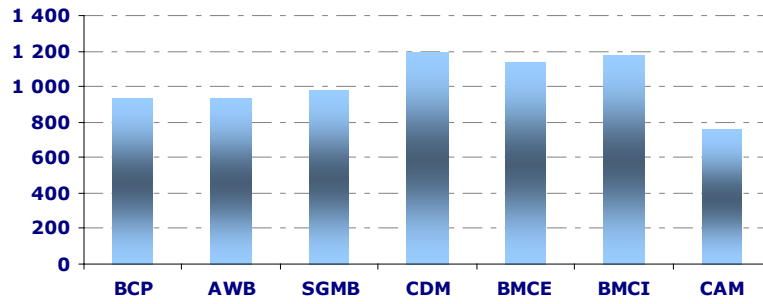
ويتمثل التحليل في تحديد التكلفة السنوية للمصاريف الخاصة بمجموعة من المنتجات البنكية بالنسبة لمواصفات الزبون المعتمدة.

مواصفات الزبون المعتمدة

لا يرغب المستخدم في الاداء الا بعد الاستهلاك، ويفضل الخدمات «بالبطاقة» بدل الاشتراك في فوري (او باقة) ويستعمل حساب الشيك. ويقوم بعمليات الشراء والاداء على الشكل التالي :

- يستعمل دفترين للشيكات
- يستعمل بطاقة الاداء الكلاسيكية
- يقوم باربع عمليات للسحب من الشباك الالي كل شهر من ضمنها اثنتين عبر الشبايبك الالية لابنك اخرى
- يحصل احيانا شيكا واحدا خلال كل شهرين (شيك بنك زميل)
- قبل الانخراط في خدمة «التسبيق» سبق للبنك ان رفضه شيكه لان رصيده كان منعدما او غير كاف
- محترز ويطلب اعادة تجديد قنه السري مرة في السنة
- يراقب رصيده ويتتبع عملياته بفضل خدمات البنك عن بعد (عبر الانترنت)

وبذا تكون الكلفة السنوية على الشكل التالي :

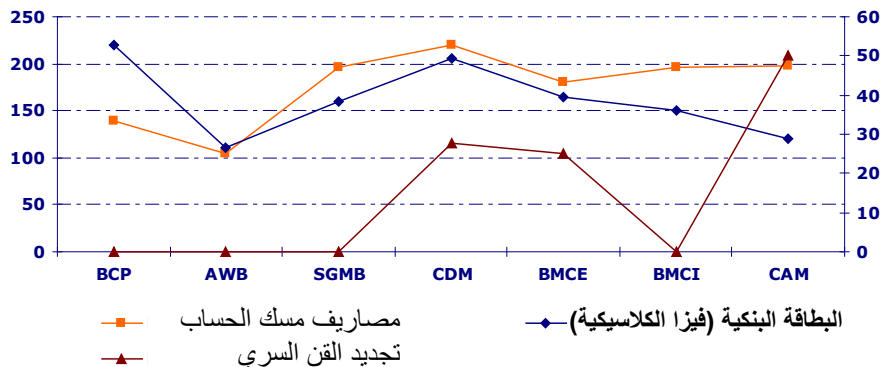


En MAD TTC	BCP	AWB	SGMB	CDM	BMCE	BMCI	CAM
Carnet de chèque	0	0	0	0	0	0	0
Frais de tenue de compte (compte chèque)	140	104	196	220	198	196	198
Carte bancaire (Visa classic)	220	110	160	205	182	165	120
Virement en faveur d'un client autre banque HP	88	44	88	44	88	66	88
Rejet de chèque (absence ou insuffisance de provision)	110	110	110	110	110	145	120
Encaissement chèque	33	33	20	53	66	66	42
Retrait GAB confrère	144	144	144	144	144	144	144
Recalcul du code confidentiel	0	0	0	28	28	0	50
Services de banque à distance	198	396	264	396	330	396	SNC
Total	933	941	982	1 200	1 145	1 178	762

SNC : Service Non Commercialisé

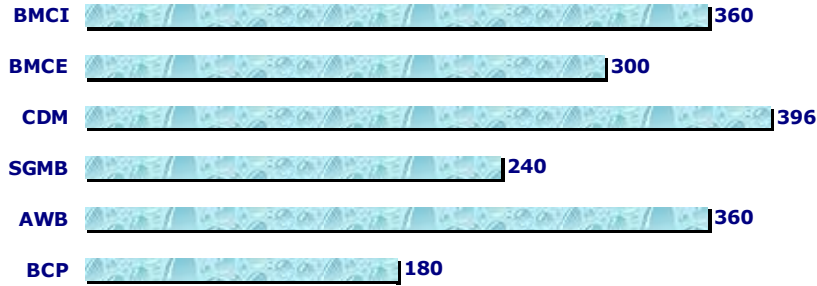
ونستنتج من خلال هذا التحليل المقارن للأسعار الاحادية المطبقة من طرف البنوك الملاحظات الرئيسية التالية:

- ◆ طبقا للتنظيم الجاري به العمل فان بعض الخدمات تمنح مجانا من طرف كافة البنوك من قبيل :
 - فتح الحساب
 - تسليم دفاتر الشيكات
 - سحب عبر الشباك الالي الخاص ببنك الزبون
 - تلقي التحويلات الوطنية
 - اعداد وارسال كشف الحساب الشهري
 - الاطلاع على الرصيد وطبع الكشف الخاص بالحساب عبر الشباك الالي او عبر الانترنت
 - اغلاق الحساب
- ◆ بعض الاسعار كاسعار السحب عبر الشبايبك الالية الزميلة تعد موحدة على مستوى كافة البنوك
- ◆ الاسعار الاخرى تختلف من بنك لآخر ويتعلق الامر ب :
 - المصاريف السنوية للبطاقات البنكية
 - مصاريف الحساب والتكاليف المرتبطة به
 - مصاريف التحويل بما فيها على وجه الخصوص وضع الاموال رهن الاشارة على المستوى الوطني
 - مصاريف الملف المرتبطة بمنح القروض
 - تجديد القن السري الخاص بالبطاقة البنكية



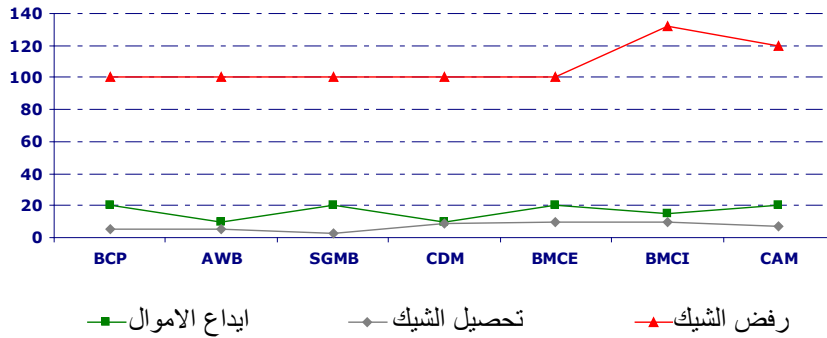
تختلف تعريفه بعض الخدمات من بنك لآخر بشكل كبير مثل الخدمات البنكية عن بعد.

Services de banque à distance



اما باقي الخدمات فتعرف اختلافا طفيفا من بنك لآخر. وتهم هذه الحالة :

- تحويل الاموال
- تحصيل الشيكات
- رفض الشيكات



والخلاصة ان الاسعار المطبقة من طرف البنوك منسجمة مع توقع هذه الاخيرة. وهكذا فالبنوك التي تعطي الاولوية لجودة الخدمات (البنك المغربي للتجارة الخارجية و البنك المغربي للتجارة والصناعة ومصرف المغرب والشركة العامة) تطبق اسعارا اعلى بنسبة تتراوح من 10% الى 30% بالمقارنة مع البنوك التي تستهدف الفئات الاجتماعية ذات الدخل المحدود (البنك الشعبي والتجاري وبنك). ولم تشر الفوارق المسجلة مع نهاية 2011 بين الفاعلين في مختلف المجموعات عموما الى وجود تفاهات او اتفاقات حول الاسعار باستثناء خدمة «مصاريف السحب عبر الشبايبك الزميلة» والتي تم الاتفاق على سعرها المحدد في 6 دراهم.

وعموما فقد تراوح وزن العمولات ضمن العائد البنكي الصافي لابنك المغرب بين 10% و 15% مع نهاية 2011 ويبقى اقل بكثير من ذلك المسجل مثلا في فرنسا (ما بين 19% و 34%) او ببلدان اخرى غربية (ما بين 19% و 60%).

خاتمة

وفي الختام وبالرغم من امكانية ادخال مزيد من التحسينات على تنافسية القطاع البنكي فقد بينت الدراسة وجود تنافس بين الفاعلين شجعها التدخل المنتظم لبنك المغرب من اجل توفير السيولة، ومؤهلات المغرب في مجال ولوج الخدمات البنكية بالبنوك لساكنة العالم القروي والضواحي والقدرة على الابداع بالنسبة للابنك، والسياسة الطموحة للادماج البنكي المتبعة. وتدل القرارات المتخذة من طرف العديد من المجموعات البنكية للتوسع في افريقيا بحثا عن فرص جديدة للنمو على مستوى المنافسة في السوق المغربي.

ويشكل احداث ابنك اسلامية ومشروع القانون الجديد المتعلق بالبنوك والذي يعتزم احداث مؤسسات للاداء، وخلق السوق المالية الجديدة بالدار البيضاء وتحويل جمعيات القروض الصغرى، والتطوير المنتظر لخطة ولوج ذوي الدخل المحدود للخدمات البنكية بالنسبة لساكنة العالم القروي والضواحي والمقاولات الصغرى والمتوسطة والمقاولات الصغيرة جدا، تحديا جديدا بالنسبة للقطاع البنكي المغربي والمتمثل في توسيع واغناء المشهد المالي بالبلاد. ومن شان هذه التطورات ان تحفز المنافسة من جهة وكذا المساهمة في تموقع المغرب كرابط مالي اقليمي. كما ان تحسين البنوك الكلاسيكية للعروض القديمة من شأنه ان يعزز تنافسية القطاع البنكي ويحسن نسبة ولوج الخدمات البنكية. ويندرج تطوير الادماج البنكي من جهة اخرى في اطار

المخطط الاستراتيجي لبنك المغرب في الفترة ما بين 2013-2015 الرامي الى رفع نسبة الساكنة المنخرطة في البنك الى الثلثين في افق 2014 والى توفير احصائيات دقيقة حول المقاولات الصغرى والمتوسطة والمقاولات الصغرى جدا لتسهيل ولوجها للتمويل البنكي : جمع المعلومات، اطلاق المرصد حول مناخ وشروط تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة والمقاولات الصغرى جدا، التازر بين مختلف الفاعلين المتدخلين (البنوك، صندوق الضمان المركزي، الاتحاد العام لمقاولات المغرب، الوكالة الوطنية للنهوض بالمقولة الصغرى والمتوسطة).

ولا بد كذلك من الإشارة الى ان مشروع القانون البنكي الجديد يتضمن اليات للتشاور بين السلطات المكلفة بالمنافسة وبنك المغرب. وهكذا عندما يتم اللجوء لسلطات المنافسة تطبيقا لمقتضيات القانون الخاص بحرية الاسعار والمنافسة، او حول النزاعات المتعلقة، اما بشكل مباشر او غير مباشر، بمؤسسة للقرض او مؤسسة شبيهة، فانها ملزمة قبل البث فيها بالاستشارة مع بنك المغرب. وعلى العكس لما يعتبر بنك المغرب بمناسبة فحص طلب الحصول على رخصة او طلب الاندماج/الاستحواذ بين مؤسستين للقرض او اكثر، ان هذه العملية المرتقبة من شأنها ان تشكل خرقا لمقتضيات القانون حول حرية الاسعار والمنافسة، فانه يطلب قبل البث فيها رأي السلطة المعنية بالمنافسة.

ينبغي على المنافسة في القطاع البنكي قبل كل شيء ان تهدف لتحسين جودة الخدمات المقدمة للزبناء، وتجويد الاسعار المطبقة وان تدعم الابداع وتحسن المهام الاساسية للبنك، وبالتالي ان ترفع من تنافسيتها الوطنية والدولية. وفي هذا الصدد تمت صياغة التوصيات التالية من اجل تحفيز التنافسية في القطاع البنكي المغربي وزيادة شفافية العلاقات البنكية والحد من اللاتكافؤ في المعلومات بين البنوك والزبناء:

◀ تبسيط مساطر انتقال الحسابات البنكية من بنك لآخر لضمان انسيابية الحركة البنكية للزبناء: تحسين التواصل حول امكانية التحويل، تحديد اجال القسوى لاجل اغلاق الحساب القديم وفتح الحساب الجديد، وضع دلائل وخدمات المساعدة على الحركة، امكانية استرداد مبالغ الخدمات المؤداة عنها والتي لم يتم استهلاكها بعد، عبر احتساب مدة الاستفادة من الخدمة (التامين، بطاقات البنكية، فورفيئات...).

◀ مواصلة مبادرة بنك المغرب التي تسمح بمقارنة وتسهيل قراءة التعريفات البنكية المطبقة : فهرس نموذجي لاشهار الاسعار، استعمال عدة قنوات للتواصل (سبورات، مواقع الكترونية...)، اخبار الزبناء حول التحيينات التي تطرا على الاسعار، تفاصيل حول محتويات الفورفيئات من خلال التمييز بين الخدمات الاجبارية والاختيارية، وتلك المؤدى عنها والمجانبة (تنظيم بنك المغرب)...

◀ تبسيط وتحسين التواصل حول امكانية انخراط الزبناء في عقود التامين مع شركات من اختيارهم، خاصة في اطار بيع المنتجات التي تتطلب تغطية المخاطر الخاصة (حالة التامين على الوفاة، العجز، الاعاققة المرتبطة بالقروض الممنوحة): بطاقة للمعلومات موحدة حول التامين المقترح، امكانية رفع الزبون لشكاية في حال رفض البنك، انشاء شبكة البيع، التحسيس ب«الحق في الحصول على المعلومة» و«الحق في الاختيار»...

◀ تعزيز الاجراءات التي تسمح بتحسين جودة الخدمات المقدمة، وزيادة نسبة ولوج الخدمات البنكية وتخفيض الاسعار المطبقة : تطوير الابداع، وتعميم مختلف وسائل الاداء (الالكترونية) خاصة على مستوى الادارات، نشر التوعية المالية، توسيع ولوج المقاولات الصغرى والمتوسطة والمقاولات الصغرى جدا للتمويل من خلال منحها حولا ابداعية تاخذ بعين الاعتبار حاجياتها ومخاطرها...

◀ التفكير في تعديل النسبة القسوى للفوائد المتفق عليها (TMIC). وبالفعل اذا كانت هذه النسبة من جهة تسمح بحماية المستهلك من ارتفاع الفوائد التي تطبقها مؤسسات الائتمان، فانها تقصي من دائرة البنك الفئدة التي يكون خطر الطرف المقابل لديها عاليا.

◀ جعل الانظمة المحاسبية التحليلية للبنك اكثر فعالية من اجل معرفة احسن لبنية تكاليف القروض الممنوحة، خاصة في اطار اتفاقيات تبرم مع بعض المقاولات او المجموعات. كما يوصى ايضا بتحسين الحكامة العملية (مثلا: احداث لجان وضع التعريفات، لجان المنتجات الجديدة...) منح البنوك لاستثناءات تعريفية عن القاعدة التعريفية المعمول بها لزبنائها من اجل تحديد المنتجات الممنوحة بهامش ربح سلبي او منعدم عند الاقتضاء.

◀ احداث منظمات مستقلة لتتقيد المقاولات على غرار ما هو معمول به في بعض البلدان الغربية.

◀ توسيع عدد الفاعلين المتخصصين في مجال القروض الذين بوسعهم الاشتغال في سوق مكتب القرض قصد تحسين التنافسية في هذا النوع من الخدمات.

تعتبر إعانات الدولة من أهم آليات التدخل الحكومي لتحقيق نسب مرتفعة للنمو الاقتصادي مع دعم نظام السوق والقدرة الشرائية للطبقات الاقتصادية الأكثر هشاشة. لدى فإن النقاش الحالي حول مدى فعالية هذه المساعدات في الظروف الحالية يأخذ منحى آخر خاصة مع تفاقم آثار الأزمة الاقتصادية العالمية ونتائجها على النسيج الاقتصادي الوطني وكذا الأسواق والمجتمع بصفة عامة.

وفي هذا الصدد وجبت الإشارة إلى ارتفاع بعض الأصوات الداعية إلى الحفاظ على هذه المساعدات بل وتدعيمها كإحدى الروافع الاقتصادية المؤدية إلى الرجوع إلى معدلات نمو مهمة. في حين ترى أوساط أخرى ضرورة الحد من هذه المساعدات لما لها من آثار جانبية اقتصادية سلبية لا على مستوى التجارة الخارجية ولا على مستوى المنافسة الحرة داخل الأسواق.

إن سلطات المنافسة عبر العالم تساهم وبشكل فاعل في النقاش الدائر حول مدى فعالية ونجاعة هذه المساعدات بحيث نجد أن معظم الدول قد أوكلت مهمة تقييم هذه المساعدات ومدى تأثيرها على مستوى المنافسة داخل الأسواق.

والأمر نفسه نجده في المغرب، حيث أن مساعدات الدولة تشكل إحدى المواضيع الاقتصادية والسياسية التي ما فتئت كل الأطياف السياسية تتداولها وتناقش تأثيرها لا على مستوى المالية العامة للدولة ولا على مستوى تأثيرها على العملية الاقتصادية برمتها.

إن مساعدات الدولة في المغرب تأخذ أشكالاً متعددة خاصة منها تلك التي تهتم بالتدعيم المباشر لأثمان بعض المنتجات والسلع والخدمات وكذلك التدعيم الغير المباشر من خلال مجموعة من السياسات الاقتصادية القطاعية مثل سياسة تدعيم السكن الاجتماعي الذي سيكون موضوع هذه الدراسة. وقبل ذلك ستحاول الدراسة في جزئها الأول التركيز على استعراض الجانب النظري الاقتصادي لعمليات مساعدات الدولة وكيف تطورت هذه النظريات وذلك من أجل الخروج بطريقة موضوعية علمية تمكننا من تقييم إحدى أهم أنواع المساعدات التي تقدمها الدولة المغربية ألا وهي سياسة السكن الاجتماعي.

الجزء الأول : دراسة الجانب النظري الذي يؤسس لمساعدات الدولة :

على مستوى النظريات الاقتصادية المتعلقة بمساعدات الدولة فإننا نجد هناك تياران يقران رغم اختلافهما باقتصاد السوق كفرضية جوهرية ألا وهما التيار النيو كلاسيكي والذي لا يقر بتدخل الدولة في الاقتصاد على شكل مساعدات إلا في الحالة التي لا يمكن فيها للسوق وحده تلبية الحاجيات. أما التيار الثاني فهو يرجع إلى الاقتصاديين الكينيزيين والذين يدعون إلى تدخل الدولة بشكل مستمر لمواجهة إخفاقات السوق وضمان النمو الاقتصادي للدولة.

- التيار النيوكلاسيكي :

حسب الاقتصاديين الذين ينتمون لهذا التيار الفكري فإن الأسواق تسير بشكل طبيعي دون حاجة إلى تدخل الدولة، وهي تضمن بذلك التوزيع الأمثل للثروات وتحدد أفضل ثمن حسب قوانين العرض والطلب. إلا أنه يحدث في بعض الأحيان ان هذه الأسواق لا تشتغل على الشكل الأمثل، لدى كان على الدولة أن تتدخل باستعمال مساعداتها لإرجاع السوق إلى حالتها الطبيعية.

ويقصر المدافعون على هذا التيار بوجود مجموعة من الاختلالات التي يمكن أن يعرفها السوق والتي تحتاج لتدخل الدولة، نذكر منها حالات المردودية المتنامية (rendements croissants) وجود العوامل الخارجية (externalités)، وجود السلع والخدمات العمومية (biens publics)، عدم توازن توزيع المعلومات داخل الأسواق.

1-1 المردودية المتنامية :

حسب النظرية الاقتصادية النيوكلاسيكية، فإن عملية الإنتاج تكون ذات مردودية متنامية حين يقع الانخفاض التدريجي للكلفة المتوسطة مع زيادة الكميات المنتجة. هذا الارتفاع في المردودية يعود إلى انخفاض التكاليف الفردية أو استعمال اختراعات ووسائل مبتكرة جديدة في الإنتاج أو التسويق، وفي هذه الحالة فإنه ينتج عن ذلك نشوء ريع اقتصادي أو تكنولوجي.

في هذه الحالة يجب على الدولة أن تتدخل من أجل القضاء على هذا الريع أو استرجاعه لخزينة الدولة من خلال إنشاء احتكار للدولة، أو إعطاء مساعدات للمنافسين لهذا الإنتاج في السوق.

1-2 العوامل الخارجية :

إن العوامل الخارجية تتمثل في كل ما يخرج عن نطاق السير العادي للسوق بحيث تصبح للعاملين داخله آثار غير نقدية وغير مباشرة تكون إما إيجابية أو سلبية على متعاملين آخرين.

من هنا يظهر أن المنتجون سيعمدون إلى إنتاج المنتجات ذات الآثار الإيجابية بشكل غير فعال (non optimale) في حين أنهم سينتجون كميات كبيرة من المنتجات ذات الآثار السلبية الموازية لأنهم لا يتحملون تكاليفها.

ففي هذتين الحاليتين يمكن أن تتدخل الدولة عن طريق مساعدتها لتشجيع الاستثمار في النوع الثاني من الإنتاج وتضريب النوع الأول للحث على فعالية عملية الإنتاج.

1-3 المنتج العمومي :

يتميز المنتج العمومي بكونه سلعة أو خدمة لا يمكن أن تخضع لمنطق السوق فهي بالتالي لا تقبل المنافسة لأن استعمال هذه السلعة أو الخدمة مفتوح لجميع الشرائح الاجتماعية دون تمييز لا على مستوى الثمن أو الجودة. ففي هذه الحالة يجوز تدخل الدولة للعمل على توفير هذه السلع أو الخدمات التي لا يمكن أن يوفرها السوق بشكل طبيعي.

1-4 عدم موازنة المعلومات داخل الأسواق :

يعتبر توفر المعلومات داخل الأسواق من الشروط الأساسية المؤدية للمنافسة داخلها حيث أن توفر هذه المعلومات توجه الفاعلين إلى اتخاذ القرارات الأفضل وتدفعهم إلى الابتكار والإبداع للتميز على منافسيهم. فعدم توفر المعلومات داخل الأسواق يقبض من تنافسيتها ويمكن أن يحصل عنه دفع ثمن أكبر من الذي تسمح به المنافسة وبذلك يوجه عملية الاستثمارات لقطاعات لا توفر الاستعمال الأفضل للثروات والوسائل. ففي هذه الحالة أيضا يفضل أن تتدخل الدولة من أجل توفير سيولة المعلومات داخل الأسواق ومحاربة المعلومات المغشوشة داخلها.

II- تيار الاقتصاد الصناعي وموقفه من مساعدات الدولة :

بالموازاة مع التيار النيو كلاسيكي، ظهر التيار المعروف بالاقتصاد الصناعي والذي يقر بالسوق كإطار طبيعي لكل العمليات الاقتصادية، لكنه بالمقابل يدعو إلى تدخل الدولة وبشكل إرادي من خلال سياسات صناعية تهدف إلى تحقيق النمو الاقتصادي. فتيار الاقتصاد الصناعي يعتبر ان المنافسة الحرة الكاملة تكون من نتائجها أن بعض المتعاملين داخل السوق يتوفرون على امتيازات أكثر من غيرهم وتدفعهم إلى اللجوء إلى تصرفات غير تنافسية للاستمرار في وضعهم.

لدى كان لزاما على الدولة أن تتدخل من خلال سياسة صناعية إرادية للعمل على تشجيع الاستثمار داخل قطاعات معينة وكذا توفير الظروف اللازمة لقيام منافسة حرة ونزيهة خاصة تلك التي تهدف إلى محاربة حواجز الولوج إلى الأسواق. كما أن تيار الفكر الاقتصادي يدعو إلى تدخل الدولة في تنسيق وتوجيه عمليات البحث والابتكار وتعميمها على جميع القطاعات الاقتصادية.

أما فيما يخص النظرية المتعلقة بالتجارة الدولية فإنها تعتبر عدم وجود هيئة دولية للنظر في مسألة المنافسة على الصعيد الدولي فكان لزاما على الدولة أن تتدخل من خلال سياسات اقتصادية إرادية تهدف إلى رفع تنافسية المقاولات لمساعدتها على مواجهة المنافسة على الصعيد الدولي، وغالبا ما تتمحور هذه السياسات حول إعانات الدولة المختلفة للمقاولات في مجالات البحث والاختراع وتنسيق الاستراتيجيات التجارية إلخ.

في نفس السياق يعتبر دعاة هذه النظرية أنه على الدولة أن توفر مناخا للأعمال يكون حافزا على استقطاب الاستثمار لتلبية الطلب الذي يلعب دور المحفز الرئيسي في الدورة الاقتصادية. في الأخير وجبت الإشارة إلى وجود تيار اقتصادي آخر يدعو إلى تدخل الدولة وهو التيار الذي يدافع على نموذج النمو الداخلي الذي يركز على تنمية البحث والابتكار وتنمية وتطوير الموارد البشرية وذلك للحصول على تكاليف أقل وبالتالي على سلع ومواد أكثر تنافسية. ويعتبر هؤلاء الاقتصاديون أن تأثير هذه العوامل لا يمكن أن يرى النور إلا بتدخل إرادي للدولة.

III- مراقبة مساعدات الدولة :

إن عملية مراقبة مساعدات الدولة يتم تأطيرها بقوانين ونظم تهدف أولا إلى تحديد نوع المساعدات التي يجب إخضاعها للمراقبة وكذا الجهات المخولة لها قانونيا الحق في المراقبة وهي في غالب الأحيان تتكون من سلطات المنافسة عبر العالم.

3-1 تعريف مساعدات الدولة :

إن الاصطلاح الاقتصادي لمساعدات الدولة وإن بدا سهلا فهو في الحقيقة صعب جدا حتى أن بعض الدول لا تتوفر تماما على أي تعريف لهذا المصطلح الاقتصادي كالولايات المتحدة الأمريكية أو أن بعضها كألمانيا تتوفر على عدة تعريفات في نفس الوقت. وترجع صعوبة تحديد مفهوم مساعدة الدولة إلى تعدد الأهداف المتوخاة منها في كل بلد على حدى ومنظور الدولة إلى هذه المساعدات في أدوارها الاقتصادية والاجتماعية.

فيما يخص المغرب، تجب الإشارة إلى عدم وجود أي تعريف واضح لمساعدة الدولة، إلا أنه وإعمالاً للاتفاقيات الدولية التي أبرمها المغرب مع شركائه التجاريين فإنه يصبح ملزماً قانونياً بالإنخراط في المفاهيم المعتمدة لا على مستوى المنظمة الدولية للتجارة (OMC) أو تلك المعتمدة من طرف دول الإتحاد الأوربي، ونفس الشيء يمكن الدفع به في إطار كل إتفاقيات التبادل الحر التي أبرمها المغرب مع مجموعة من الدول كالولايات المتحدة الأمريكية، تركيا... الخ.

3-1-1 تعريف المنظمة الدولية للتجارة (OMC) :

في إطار ما يعرف بالاتفاق حول الإعانات والإجراءات الموازناتية (mesures compensatoires) تعرف منظمة التجارة الدولية الإعانات كلما توفر فيها الشروط الثلاث التالية :

- تتخذ الإعانة شكلاً مالياً ؛
- تعطى من طرف الدولة أو أي جهاز يكون تابع لها ؛
- تمنح الحاصل عليها امتياز أو تفوقاً على باقي الفاعلين الاقتصاديين الذين يشتغلون في ظروف طبيعية للسوق.

إذا في هاته الحالة فإن المنظمة الدولية للتجارة لا تعتبر الإعانة الدولة إلا تلك الموجهة إلى شركة بعينها أو قطاع معين أو مجموعة من الشركات أو القطاعات الاقتصادية المعنية.

مبدئياً فإن المنظمة الدولية للتجارة تحرم كل الإعانات الموجهة إلى الموارد والسلع الموجهة للتصدير.

3-2-1 تعريف الإتحاد الأوربي :

تشكل إعانات الدولة شكلاً من أشكال تدخل الدولة بهدف تشجيع نشاط اقتصادي معين، وتتكون العناصر من :

« باستثناء تلك التي لا تتناسب مع قواعد السوق المشتركة...، كل الإعانات الممنوحة من طرف الدول على شكل توفير وسائل مالية عمومية مهما كانت شاكلتها والتي من شأنها أن تؤثر سلباً على المنافسة داخل الأسواق بإعطائها امتيازات لبعض المقاولات... »

واعتباراً لهذين التعريفين يمكن القول بأن إعانات الدولة تعتبر من الوسائل الرئيسية لتدخل الدولة في العملية الاقتصادية لصالح مقاولات أو قطاعات اقتصادية معينة، وبالتالي فإن هذه الإعانات من شأنها أن تخل بنظام السوق.

3.2- طرق ووسائل مراقبة إعانات الدولة :

إن سلطات المنافسة عبر العالم طورت مجموعة من المناهج والوسائل لمراقبة إعانات الدولة من خلال تقييم مدى تأثيرها على المنافسة داخل الأسواق. ولبلوغ هذا الهدف تلجأ إلى التحليل الاقتصادي لآثار هذه الإعانات وتحاول أيضاً إيجاد صيغ بديلة أكثر نجاعة.

فسلطات المنافسة تعمل على إستباق آثار هذه الإعانات على المقاولات الكبرى التي يمكن أن تستخدمها لتقوية هيمنتها على السوق والتي يمكن أن تستغل هذا الوضع للحد من المنافسة داخل السوق وإبعاد كل منافس جديد لها.

وللوصول إلى الهدف كان لزاماً تحديد السوق المعنية كخطوة أولية ثم بعد ذلك تقييم مستوى التمركز داخلها والذي يمكن من معرفة هيكل السوق، لدى يتم اللجوء إلى استعمال بعض المؤشرات الإحصائية التي يتم من خلالها إحصاء حصة كل مقولة داخل هذه السوق.

3-2-1 السوق المرجعية :

تعتبر السوق المرجعية بمثابة المكان الذي يمكن من معرفة الطلب والعرض على سلعة أو خدمة ما مع الأخذ بعين الاعتبار السلع والخدمات البديلة لها لا على مستوى الثمن والجودة بل أيضاً على مستوى التوقع الجغرافي.

إن تحديد السوق المرجعية يعتبر المرحلة الأولى والأساسية في مقاربة وضعية المنافسة داخل الأسواق والتي تمكن من معرفة المقاولات التي تنشط داخلها وكذا وضعيتها من خلال حصصها فيها. وبالتالي تمكن من معرفة نسب التمركز داخل هذه الأسواق والمقاولات التي تتوفر على أوضاع مهيمنة داخلها.

ومن أهم الوسائل التي تلجأ إليها سلطات المنافسة لقياس نسب التمركز داخل الأسواق نجد :

- مؤشر التمركز وهو عبارة على حساب حصص السوق للمقاولات الأكبر الأولى داخل السوق المرجعية وهو يمكن بسرعة معرفة مدى التمركز داخل الأسواق

$$CR4 = w1 + w2 + w3 + w4$$

- مؤشر هيرفندال هيرشمان :

$$I.H.H. = \sum_{i=1}^4 (P_i)^2$$

يعتبر هذا المؤشر من أهم المؤشرات التي تستعملها سلطات المنافسة عبر العالم والذي يقوم بتقييم مدى تمركز سوق ما وهو يمكن من الحصول على معدلات مختلفة تحدد من خلالها مستويات التمركز.

2-2-3 التحليل الاقتصادي :

إن اللجوء إلى التحليل الاقتصادي يمكن سلطات المنافسة من معرفة وتحديد الآثار الاقتصادية والاجتماعية لإعانات الدولة كتحديد آثارها على مستوى خلق مناصب جديدة للشغل ومحاربة الهشاشة الاجتماعية وكذا تقوية تنافسية المقاولات خاصة تدعيم تلك التي تتوفر على إمكانيات لغزو الأسواق الدولية.

إذا فكل ما كانت هذه الآثار أكثر إيجابية على السوق كلما اعتبرت إعانات الدولة مقبولة على الرغم من تأثيرها السلبي على المنافسة.

الجزء الثاني : مساعدات الدولة في قطاع السكن الاجتماعي

يهدف هذا الجزء من هذه الدراسة إلى تقييم مدى تأثير إعانات الدولة في المغرب الموجهة لقطاع السكن بصفة عامة والسكن الاقتصادي بصفة خاصة. ويرجع اختيار هذا القطاع لكونه القطاع الذي يستفيد من حصة الأسد من إعانات الدولة، لدى كان لزاما معرفة مدى تأثير هذه الإعانات على هذا القطاع وهل نجحت هذه الإعانات في تحقيق الأهداف التي وضعتها الدولة لسياساتها.

- تحديد خاصيات سوق العقار المخصص للسكن بالمغرب :

1-1 تعريف السوق المرجعية :

اعتبارا لكون موضوع الدراسة يخص بالأساس تقييم آثار إعانات الدولة على قطاع السكن المستفيد منها وحيث أن هذه الإعانات لا تخص إلا البنيات الجديدة، فإن السوق المرجعية للدراسة هو سوق إنتاج وبيع العقار الجديد الموجه للسكن.

2-1 خاصيات سوق العقار الموجه للسكن :

إن سوق العقار الموجه للسكن بالمغرب عرفت نموا مضطربا خلال العشر سنوات الماضية ويتجلى هذا النمو من خلال مجموعة من المؤشرات خاصة منها كميات العقار المنتجة وعدد الورشات المفتوحة وكميات الاسمنت المستهلكة بالإضافة إلى حجم القروض الموجهة للقطاع. فبالنظر إلى هذه المؤشرات يمكن القول بأن قطاع العقار عرف تطورا مهما جعل أعداد المالكين يتضاعف خلال العشرة سنوات الأخيرة، حيث شكل الطلب على السكن أهم دافع لنمو القطاع الذي لم يخلو بسبب ذلك من بعض الظواهر السلبية كارتفاع أثمان العقار وكذا ارتفاع المضاربة داخله. بصفة عامة يعتبر قطاع العقار المحرك الرئيسي للاقتصاد الوطني خلال العشر سنوات الماضية، حيث اعتبره بعض الأخصائيين بأنه أصبح قطاعا اقتصاديا ناضجا تشتغل داخله مقاولات وطنية كبرى تتوفر على قاعدة مالية وعقارية ضخمة، ومرجع ذلك إلى كون نسبة الأرباح التي يسمح بها القطاع مرتفعة جدا مما أدى إلى جلب المستثمرين ورؤوس أموال أجنبية دخلت القطاع في السنوات الأخيرة مما دفع القطاع إلى تكثيف إنتاجها ورفع مردوديته.

ويقابل هذه الإشارات الإيجابية للقطاع عوامل وإكراهات متعددة تحول دون استمرار تطوره ونموه. ومن ضمن هذه الإكراهات نجد عدم توفر المعلومات الكافية داخل سوق العقار وهو ما يحد من شفافيته وتنافسيته، فالقطاع يعاني من بطئ مساطر الاستثمار خاصة تلك المتعلقة بالولوج إلى العقار والولوج إلى القروض البنكية بالإضافة إلى تعقيد مساطر الضرائب.

وفي الأخير، تجدر الإشارة إلى أن سوق العقار الموجه للسكن في المغرب هي في الحقيقة مكونة من عدة أسواق محلية، وتسجل هذه الأسواق نسب نمو مختلفة ومتباينة في بعض الأحيان، فأكبر هذه الأسواق ومن بعيد هي سوق مدن الدار البيضاء والرباط ومراكش، وهذه الأسواق تتوفر بكمية المنازل المبنية وكذا الأورش المفتوحة وكميات الاسمنت المستهلكة والنمو الديمغرافي التي تعرفه هذه المدن.

فمثلا سوق مدينة الدار البيضاء تشكل 14% من اعداد المساكن المنتجة في المغرب، و 15% من كميات الاسمنت المستهلك حيث بلغت نسب نمو هذه السوق حوالي 11% ما بين سنة 2005 – 2008.

ولقد بلغ طلب السكن في هذه المدينة 24000 وحدة أي ما يعادل 20% من الطلب الإجمالي الوطني.

تتراوح الأثمان داخل هذه السوق ما بين 4000 و6000 درهم/متر مربع بالنسبة للسكن الاجتماعي و6000 و10000 للسكن المتوسط و10000 إلى أكثر من 30000 للمتر المربع للسكن الفاخر.

يغلب طابع السكن الجماعي على الإنتاج داخل هذه السوق (80%) أما السكن الفردي فلا يتعدى نسبة 12%.

أما فيما يخص سوق مدينة الرباط فهي تحتل المرتبة الثانية بعد الدار البيضاء حيث تمثل 10% من الإنتاج الوطني و8% من الاسمنت المستهلك على الصعيد الوطني، كما عرف القطاع نسب نمو سنوية يتعدى 12% في الفترة الممتدة 2004 – 2009، أما نسبة الطلب المحلي على السكن فهي تشكل 12% من الطلب الوطني أي 15000 وحدة سكنية.

فأما فيما يتعلق بالأثمان المطبقة في هذه السوق فهي تتراوح ما بين 3500 و6000 درهم /المتر المربع بالنسبة للسكن الاجتماعي و6000 إلى 10000 درهم بالنسبة للسكن المتوسط و10000 إلى 23000 درهم فما فوق بالنسبة للسكن الفاخر. وتطغى على هذه السوق أيضا السكن الجماعي بنسبة 52% والسكن الفردي 43%. وتتميز أيضا هذه السوق بازدهار سوق الكراء وهي سوق موازية لسوق العقار حيث تشكل نسبة 31.5% من السوق الوطني بما يفوق 470000 وحدة سكنية.

فيما يخص سوق مدينة مراكش فلقد عرف نموا مضطربا خلال السنوات الأخيرة مع ازدهار القطاع السياحي للمدينة الحمراء وتمثل هذه السوق 3% فقط من الإنتاج الوطني للسكن وتستهلك ما يناهز 11% من الاسمنت المستهلك على الصعيد الوطني، وتشكل حوالي 7% من الطلب الوطني بحوالي 9000 وحدة سكنية، أما الأثمان المطبقة داخل هذه السوق فهي تتراوح ما بين 3000 و5000 درهم للمتر المربع بالنسبة للسكن الاجتماعي و5000 إلى 10000 بالنسبة للسكن المتوسط و10000 إلى 32000 درهم للمتر المربع بالنسبة للسكن الفاخر. وسوق مراكش يتميز بغالبية السكن الجماعي (47%) والسكن المغربي (48%). كما أن سوق الكراء مزدهرة أيضا بمدينة مراكش بنسبة 30% أي 270000 وحدة سكنية.

II- دراسة وتحليل انواع إعانات الدولة الموجهة لقطاع السكن بالمغرب :

1- الإعفاءات الضريبية :

نظرا للدور الذي تلعبه منظومة الضرائب في تشجيع عمليات اقتناء العقارات فلقد عملت الدولة ومنذ سنين على اتخاذ مجموعة من القرارات الخاصة بالإعفاءات الضريبية على العقار من أجل تشجيع إنتاج وشراء الوحدات السكنية خاصة تلك الموجهة لذوي الدخل المحدود.

ويتضح ذلك جليا من خلال تفحص مختلف قوانين المالية والتي تظهر بان قطاع السكن والعقار بصفة عامة كان موضوع 50 إجراء ضريبي تراكت منذ حوالي 30 سنة، وتتمركز هذه الإجراءات على بعض الإعفاءات الموجهة للأسر وكذا مجموع من الإعفاءات المهمة التي تمت لصالح مقاولات القطاع الخاص لتشجيعها على الاستثمار في هذا القطاع وأخذ مكان الدولة فيما يخص إنتاج الوحدات السكنية الموجهة لذوي الدخل المحدود.

إن قطاع العقار بالمغرب سيستفيد من وضع ضريبي جد خاص تطور بشكل ملحوظ في السنين الأخيرة حيث جعلت منه الدولة أحد الركائز الأساسية لسياستها في ميدان السكن بل أصبح الوسيلة الرئيسية التي تعتمد عليها الدولة لتشجيع الاستثمار في هذا القطاع في الآونة الأخيرة إلى درجة أن هذه الإعفاءات أصبحت تشكل موضوع جدل سياسي حادة كلما قدمت الحكومة قانونا ماليا جديدا، فالكثيرون هم الذين أصبحوا يتساءلون عن مدى نجاعة هذه الإعفاءات وأثارها الحقيقية.

إن هذه الإعفاءات تطرح مجموعة من الأسئلة أولها مدى عدالتها وحيادها بالنسبة لكافة القطاعات الاقتصادية الوطنية، بحيث أن من ضمن ما تعتمد عليه كل منظومة ضريبية هو مبدأ العدالة والتكافؤ حيث أنه لا يمكن دعم قطاع لوحده دون باقي القطاعات وإلا فمن الطبيعي حصول توزيع غير متوازن للوسائل والإمكانات.

وهذا ينطبق بشكل خاص على قطاع السكن والذي تمكن من خلال نسبة مرتفعة للمردودية أن يجلب أعداد مهمة من رساميل على حساب قطاعات اقتصادية أخرى منتجة مع العلم أن العقار يبقى غير منتج في حد ذاته. بالإضافة إلى ذلك ونظرا للقيمة المالية للعمليات التي تخص العقار فإن الإعفاءات الضريبية المتتالية تحرم خزينة الدولة من مبالغ مهمة وهي بذلك لا تستطيع توسيع الوعاء الضريبي وتخفيض الضغط الضريبي لدفع القطاع الغير المهيكل على ولوج القطاع المهيكل للاقتصاد الوطني.

إن قراءة بسيطة للقرارات المتعلقة بما يعرف بالمصاريف الضريبية خلال الخمس سنوات الأخيرة توضع وبشكل جلي أن قطاع العقار يستفيد سنويا بحوالي 39 إجراء من مجموع 337 إجراء.

ولقد تم حساب قيمة هذه الإجراءات أو الإعفاءات الضريبية لـ 102 إجراء حيث بلغت حوالي 30 مليار درهم أي 3.7% من الدخل الخام الوطني وأزيد من 76% من ميزانية الاستثمار للدولة سنة 2010. قطاع العقار استفاد لوحده بنسبة تفوق 17% من هذا المبلغ. ويستفيد من إعفاء تام من الضريبة على القيمة المضافة بالإضافة إلى نسبة محدودة فيما يخص الضريبة على الأرباح، هكذا فالقطاع يستفيد سنويا بإعفاءات ضريبية تتعدى 5 ملايين درهم وهو بذلك يتصدر قائمة القطاعات التي تستفيد من الإعفاءات بصفة كلية فكل أنواع الضرائب المباشرة والغير المباشرة لا يؤديها القطاع.

2- الإعانات العقارية :

يشكل العقار أحد الركائز التي يبنى عليها الاستثمار داخل قطاع السكن إنه العنصر الاستراتيجي في العملية كلها والذي يحدد بشكل كبير ثمن الوحدات السكنية الموضوعه للبيع.

إن الولوج إلى العقار كان دائما في المغرب من أكبر العوائق التي تقف أمام تنمية الاستثمار داخل هذا القطاع. فلقد أكدت مجموعة من التقارير الدولية على إشكالية الولوج إلى العقار ودورها في التنمية الاقتصادية للمغرب بشكل عام وفي قطاع السكن بشكل خاص. إن العقار في المغرب يعاني من مشاكل متعددة ومعقدة ترجع بالأساس إلى تعدد الأنظمة القانونية المؤطرة له واختلافها من حيث نظم الملكية وتعدد وثائق التعمير واستهلاك الاحتياطي العمومي والمضاربة... إلخ

كل هذه العوائق كان لها آثار سلبية على ثمن العقار الذي تضاعف بعشرة مرات في بعض من المناطق كالدار البيضاء والرباط ومراكش. فهكذا أضحت مشكلة الولوج إلى العقار من العوائق الأساسية لتنفيذ سياسات الدولة فيما يخص السكن ودفعها إلى اتخاذ إجراءات استثنائية لمواجهة، وتجلت هذه الإجراءات خاصة في عملية تفويت للعقارات العمومية خاصة المتبقية في ملك الدولة من أراضي الملك العام للخواص والتي تمت على مرحلتين :

- المرحلة الأولى سنة 1963 وقد خصت الأراضي المسترجعة عن عهد الحماية.
- المرحلة الثانية سنة 1973 وخصت استرجاع الأراضي التي كانت في حوزة الأجانب بالمغرب.

إن المسؤولين عن التعمير آنذاك في المغرب أرجعوا أزمة السكن بالمغرب إلى ضعف الوعاء العقاري لدى عمل هؤلاء على تعبئة وعاء عقاري ضخم لتمكين الدولة من وضع هذه الأراضي رهن إشارة مختلف الشرائح الاجتماعية قصد بناء مساكنها. ولقد ساهم الوعاء العقاري العمومي بشكل كبير في تنفيذ سياسة الدولة السكنية حيث تقدر مساحة هذه الأراضي بحوالي 3144 هكتار في الفترة الممتدة ما بين 2004-2007.

ولقد عرفت سياسة السكن تحولات مهمة ابتداء من سنة 2000 تمت تسميتها السياسة الجديدة للسكن والتي كانت تهدف إلى تكثيف عملية إنتاج الوحدات السكنية بإشراك مكثف للقطاع الخاص وذلك من خلال تمويل مشاريع السكن الاجتماعي وتنفيذ مخطط للقضاء على مدن الصفيح بالمغرب والسكن الغير اللائق.

ولتحقيق أهداف هذه السياسة عملت الدولة على تعبئة المزيد من الأراضي العمومية حيث استغلت مؤخرا عملية تصفية شركتين عموميتين فلاحيتين هما SODEA و SOGETA كانتا تتوفران على وعاء عقاري مهم بجوار المدن الكبرى لضم أراضيها إلى الملك العمومي. وبهذه المناسبة بلغت مساحة الأراضي المعبئة حوالي 9500 هكتار سنة 2009، ولقد تمت هذه العملية على ثلاثة مراحل، المرحلة الأولى ولقد خصت مساحة 3400 هكتار من أراضي SODEA و SOGETA التي تمت تعبئتها ووضعها رهن إشارة مؤسسات وطنية مختصة في قطاع السكن بحيث يمكن هذا الوعاء من تدعيم السياسة الجديدة للدولة في قطاع السكن خاصة منه المتعلق بسياسة المدن الجديدة كتامسنا بالقرب من مدينة الرباط وتمنصورت بالقرب من مدينة مراكش. كما يمكن هذا الوعاء أيضا بفتح مناطق جديدة للتعمير والبناء بالجوار من العديد من المدن الكبرى المتوسطة كفاس ومكناس ... إلخ.

أما المرحلة الثانية فقد خصت تعبئة وعاء عقاري بلغت مساحته 3853 هكتار مكنت من إعطاء الانطلاقة لمشاريع أخرى من نوع المدن الجديدة كمدينة شرفات بالقرب من مدينة طنجة وساحل لخيابطة من القرب من حد السوالم بمنطقة الدار البيضاء الكبرى. بصفة عامة، يمكننا القول بان تفويت العقار العمومي إلى القطاع الخاص المختص في ميدان السكن تم عبر توقيع اتفاقيات ثنائية مباشرة بين الدولة وهذه المقاولات أو تم في بعض الأحيان وضعه رهن إشارة مؤسسات الدولة التي تجهزه تم تبنيه للقطاع الخاص.

3- الإعانات المالية :

تجدر الإشارة في البداية إلى أنه من الصعب إحصاء وحساب جميع الإعانات المالية التي تقدمها الدولة لقطاع السكن بشكل دقيق، وذلك راجع لكون هذه الإعانات موجهة في نفس الوقت إلى الأسر وكذا المقاولات بشكل مباشر أو غير مباشر.

أما فيما يخص الإعانات المالية الغير المباشرة فيمكن التعرف عليها من خلال الصناديق أو الحسابات الخاصة للخزينة التي تم إحداثها لتدعيم هذا القطاع بالمغرب.

1-3 صندوق التضامن للسكن الاجتماعي (F.S.H)

إن خلق صندوق التضامن من أجل السكن F.S.H يعتبر من أهم الإصلاحات التي أتت بها سياسة السكن الجديدة للدولة مع بداية سنة 2000 وذلك من أجل توفير موارد قارة لدعم هذا القطاع خاصة منه ما يتعلق بإنجاز السكن الاجتماعي ومحاربة مدن الصفيح والسكن المهدهد بالانهيار. فلقد تم خلق هذا الصندوق في إطار قانون المالية لسنة 2002 لجمع مستحقات الرسم على الاسمنت التي تم إحداثها لهذا الغرض وقد تم تحديد سعرها في 0.05 درهم للكيلو من الاسمنت الذي يتم بيعه في السوق. وبمناسبة قانون المالية لسنة 2004 تمت مراجعة تسعيرة هذا الرسم على الاسمنت لتصل إلى 0.10 درهم للكيلو غرام الواحد، وهذا ما سيمكن الصندوق من رفع مداخيله من 400 مليون درهم سنة 2003 إلى مليار درهم سنة 2004. تجدر الإشارة إلى أن هذه الموارد عرفت نموا مضطربا خلال السنوات الأخيرة مع زيادة استهلاك مادة الاسمنت التي عرفتها السوق المغربية حيث بلغ معدل المداخيل السنوية لهذه الصندوق ما بين 1.4 إلى 1.6 مليار درهم.

2-3 صناديق الضمان للسكن الاجتماعي :

يهدف خلق هذه الصناديق إلى تأمين الطلب وجعله أكثر ملاءمة خاصة منه ما تعلق بالسكن الاجتماعي الموجه إلى الفئات الاجتماعية ذات الدخل المحدود أو الهشة، وتتكون هذه الصناديق من صندوق الضمان FOGARIM والموجه بالأساس إلى ذوي الدخل المحدود أو الدخل الغير الفار وكذا صندوق FOGALOGUE الموجه أساسا إلى الموظفين المرتبين في السلايم الإدارية السفلى، هذين الصندوقين تم إحداثهما لضمان القروض الموجهة للسكن الاجتماعي ويتم تسييرهما من طرف الصندوق المركزي للضمان التابع لوزارة الاقتصاد والمالية.

فصندوق FOGARIM يتم تمويله من طرف صندوق التضامن للسكن F.S.H بحوالي 400 مليون درهم، ففي سنة 2010 أعطى الصندوق ضمانات للقروض للحصول على السكن بلغت 1.3 مليار درهم واستفاد منها حوالي 9000 شخص. إن هذا المبلغ الذي لم يتجاوز 27.5 مليون درهم سنة 2004 انتقل إلى 1.5 مليار درهم سنة 2006 تم انتقال إلى 2.3 مليار درهم سنة 2007.

أما فيما يخص صندوق FOGALOGUE فلقد انتقل عدد القروض التي تم منحها في 31 قرض سنة 2004 إلى 2366 قرض سنة 2010 بمبلغ 3.34 مليون درهم إلى 767 مليون درهم.

3-3 الإعانات المالية للدولة الموجهة للمؤسسة العمومية المختصة في السكن «العمران» :

تعتبر إعادة هيكلة المؤسسات العمومية التي كانت تشتغل في ميدان السكن من أهم الأولويات التي تبنتها السياسة الجديدة للسكن حيث تهدف هذه العملية إلى تجميع كل المؤسسات العمومية المختصة في قطب واحد سمي بالعمران وعلى شاكلة شركة للمساهمة تملك الدولة كل رأسمالها. ولقد تم تجميع راسميل والأرصدة العقارية وكذا الوسائل البشرية لكل المؤسسات العمومية السابقة كمؤسسة ANHI و SNEC وكذا التشارك بالإضافة إلى دمج كل الفروع الجهوية لما كان يعرف ب ERAC وتسديد الديون المتراكمة عليها من طرف الدولة لصالح القرض العقاري والسياحي CIH والتي ناهزت 800 مليون درهم.

إن تجميع المؤسسات العمومية المختصة في السكن داخل قطب واحد جعل من مؤسسة العمران المخاطب العمومي الوحيد في هذا القطاع والمسؤول الوحيد والأساسي عن تنفيذ السياسة السكنية للدولة وبصفته هاته يحصل على كل الإعانات المالية والعقارية للدولة. ففي سنة 2009 حصلت مؤسسة العمران على دعم مالي من ميزانية الدولة بلغ حوالي 400 مليون درهم، المبلغ الذي ارتفع إلى 812 مليون درهم سنة 2010. فبالإضافة إلى هذه الإعانات المالية المباشرة يمكن إضافة المبالغ التي تحصل عليها المؤسسة من خلال بيع العقار العمومي الذي يتم وضعه رهن إشارتها والذي يقوم بتجهيزه وبيعه للقطاع الخاص. فبتبعاً لذلك فإننا نجد أن قيمة الاستثمارات المبرمجة من طرف مؤسسة العمران لسنة 2010 بلغ 7 ملايين درهم في حين بلغت قيمة مبيعاته لنفس السنة حوالي 5 ملايين درهم.

IV- تأثيرات إعانات الدولة على وضعية المنافسة داخل سوق العقار الموجه للسكن الجديد

كما سبقت الإشارة إليه فإن الدولة تمنح مجموعة من الإعانات على أشكال مختلفة لقطاع السكن إلا أنه يلاحظ أن الدولة لم يسبق لها أن قامت بعملية تقييم مدى فعالية هذه الإعانات اللهم تقييم ما يعرف بالنفقات الضريبية التي يتم إحاقها سنويا بقانون المالية. والتي تحاول احتساب ما يضيع على خزينة الدولة من أموال جراء تفعيل قرارات الإعفاء الضريبي التي تتخذها الدولة.

واعتبارا لذلك فإن هذه الدراسة ستحاول الإحاطة بالتأثيرات المنافسة لإعانات الدولة على قطاع السكن أو سوق السكن الجديد.

وكما سبقت الإشارة إلى ذلك فإن هذه الإعانات كان لها تأثير كبير على القطاع في العشر سنوات الأخيرة بحيث عرف نمو مضطرد ودينامية جديدة أدت إلى ارتفاع وتكثيف وثيرة الإنتاج وبالتالي العرض في سوق السكن كما أدت هذه الإعانات إلى تحريك هذه السوق لدرجة أنها عرفت نوع من المضاربة أدت إلى ارتفاع الأثمنة بشكل غير مسبوق وكذا ارتفاع نسب مردودية القطاع الذي أصبح أكثر جاذبية للاستثمار في السنين الأخيرة على حساب قطاعات إنتاجية أخرى.

1- تكثيف عرض السكن الجديد وتنشيط سوق السكن :

إن الفترة الممتدة ما بين 2000 إلى 2010 اتسمت بتطور ملحوظ لقطاع السكن بالمغرب وكل المؤشرات تدل على ذلك. فلقد شهدت عملية الإنتاج تكثيفا غير مسبوق للعرض السكن الجديد نتيجة تسريع وتيرة الإنتاج خاصة منها تلك المتعلقة بإنجاز البرنامج الوطني لمحاربة السكن الغير اللائق والمعروف ببرنامج المدن بدون صفيح VSB، وكذا برنامج إعادة هيكلة الأحياء الهامشية المجاورة لكبريات المدن.

فهكذا سنرى أن الهدف الذي كان مسطرا من طرف السياسة السكنية الجديدة للدولة ابتداء من سنة 2002 والذي وضع سقف إنتاج 100000 وحدة سكنية سنويا تم إجتيازه ابتداء من سنة 2005 حيث بلغ عدد هذه الوحدات 113000، في حين ان هذا العدد لم يكن يتجاوز 80000 وحدة سنة 2000. إلا انه لوحظ أن هذا المنحى عرف فئورا سنة 2009 حيث بلغ عدد الوحدات السكنية المنتجة 98383، لكن مع حلول سنة 2010 بدأت الأمور تعود إلى مجراها الطبيعي وبدأت الأعداد المنتجة تفوق من جديد سقف 100000 وحدة سكنية سنويا.

وتبعاً لهذا النجاح وضعت الدولة سقفا جديدا لسياستها السكنية في أفق 2017 ألا وهو إنتاج 170000 وحدة سكنية جديدة كل سنة مما سيمكن من تقليص العجز الحاصل في السكن على المستوى الوطني بنسبة 50% العجز الذي يقدر حاليا ب 840000 وحدة سنويا.

ومن المرتقب أن أكبر حصة من هذا البرنامج سيتم إنجازها من طرف القطاع الخاص الذي بدأ يستثمر بشكل مكثف في القطاع ابتداء من سنة 2010 حيث فاقت قيمة الاستثمارات الخاصة 12.5 مليار درهم سنويا أي بنسبة 60% أما الباقي حوالي 7.5 مليار درهم فهو راجع إلى القطاع العام. إذا يمكن استنتاج أن قطاع السكن في المغرب عرف دينامية جديدة مكنته من توسيع قاعدة عرضه بشكل كبير كما سبقت الإشارة إلى ذلك وما الحجم المالي للعمليات العقارية إلا دليل آخر على ذلك. فلقد قفزت رقم معاملات هذا القطاع من 31.2 مليار درهم سنة 2000 إلى ما يزيد عن 200 مليار درهم سنة 2010 أي بنسبة نمو سنوية تفوق 16% وهي بذلك تفوق نسبة 27% من جاري القروض التي استفاد منها الاقتصاد الوطني بشكل كلي.

إن هذه الديناميكية التي كانت وراءها الدولة شهدت طفرة ابتداء من 2001 مع فتح سوق العقار الموجه للسكن للمنافسة الأجنبية، فابتداء من هذا التاريخ ستشهد السوق المغربية تواجد مجموعات دولية كبرى متخصصة في السكن الاجتماعي وكذا السكن الموجه للطبقات الوسطى. إن فتح السوق الوطنية للاستثمار الخارجي كان الهدف منه العمل على تقليص العجز الذي كان يعرفه المغرب ولا زال على مستوى الإنتاج السكني وكذا دفع الفاعلين المغاربة على تطوير وتحديث هياكلها وطرق عملهم لكي يتمكنوا من الإنتاج المكثف، بهذا القرار حاولت الدولة على إدخال المنافسة للقطاع خاصة من طرف الشركات الأجنبية وذلك للعمل على فتح سوق السكن للمنافسة والذي ظل مغلق لما يزيد عن 40 سنة.

عمليا قامت الدولة بإطلاق عروض دولية لإنتاج وإنجاز برامجها المتعلقة بالسكن خاصة السكن الاجتماعي وكذا إنجاز برنامجها المتعلق بالمدن الجديدة المحادية لكبريات المدن المغربية. الهدف كان إذا جلب رؤوس أموال أجنبية للقطاع وكذا جلب وسائل وطرق وتكنولوجيات عمل جديدة من الخارج، هذه العملية دفعت القطاع الخاص المغربي أن يعيد النظر في هياكله مما أدى إلى بزوغ مجموعات وطنية كبرى في قطاع السكن بحيث ان عدد الشركات التي كان رأسمالها يتجاوز 10 ملايين درهم عرف قفزة نوعية بحيث انتقل من 8 شركات سنة 2005 إلى ما يفوق 88 شركة أواخر 2010، بل أكثر من ذلك فإن الشركات الثلاث الأكبر دخلت سوق البورصة للدار البيضاء واستطاعت واحدة منها أن تجمع مبلغ 3 مليار درهم سنة 2011 بوضع سنداتها في هذه السوق. ونفس الشركة تقول بأن قيمتها السوقية تتعدى 20 مليار درهم.

أما فيما يخص شروط ولوج سوق إنتاج السكن الجديد فتجب الإشارة إلى أن هذه السوق حرة بحيث يمكن لأي شخص متوفر على الإمكانيات المادية الضرورية الاستثمار فيه بدون أية قيود قانونية أو مسطرية لا على مستوى الشكل ولا على مستوى المضمون.

إلا أنه وجبت الإشارة إلى أن ولوج الاستثمار في قطاع السكن الاجتماعي وضعت الدولة مجموعة من الشروط تهدف إلى ضمان إنجاز برامجها في هذا الميدان، ويمكن القول بأن هذه الشروط شكلت حواجز في وجه المقاولات المتوسطة والصغرى بحيث أنه لولوج المشاركة في إنجاز البرنامج الذي تحدد الدولة يجب للشركة أن تكون قادرة على إنجاز 3500 وحدة سكنية في سقف خمس سنوات وهو ما لا يمكن للشركات الصغرى والمتوسطة إنجازه. ولقد عملت الدولة على تغيير هذه الشروط بعد الانتقادات التي تعرضت لها من طرف الفدرالية الوطنية للمنعمشين العقاريين وتم تقليص هذا السقف إلى 500 وحدة سكنية فقط سنة 2010.

2- تأثير إعانات الدولة على مستويات أثمان البيع داخل سوق العقار الموجه للسكن :

يجب التنكير في البداية إلى أن الهدف الأساسي لسياسة الجديدة للسكن وما تضمنته من إعانات مختلفة للدولة لهذا القطاع كان هو تمكين الشرائح الاجتماعية الضعيفة والمتوسطة من الولوج إلى السكن الجديد بأثمنة معقولة وفي مستوى القدرة الشرائية لهذه الشرائح. إلا أنه وعلى العكس تماما فلقد تمت ملاحظة ارتفاع مهم لأثمنة المتر مربع الواحد بنسب تتراوح ما بين 10% إلى 25% سنويا خاصة في المدن الكبرى كالدار البيضاء، الرباط، مراكش، أكادير ...

ولمواجهة ارتفاع الأثمان هذا قامت الدولة بتحديد سعر السكن الاقتصادي في مبلغ 140000 درهم للوحدة و 250000 درهم بالنسبة لما يعرف بالسكن الاجتماعي. وللحصول على هذه الأثمنة تصع الدولة رهن إشارة المستثمرين العقاريين أراضي من الملك الجماعي للدولة بأثمنة مناسبة لهذا الغرض وذلك إما مباشرة أو عبر التوقيع على اتفاقيات ثنائية.

بصفة عامة يمكن القول بأن هذه التدخلات المختلفة للدولة في قطاع السكن لم تستطع التحكم في الاسعار بل على العكس كانت حافزا على اتساع وتطور المضاربة بشكل ملفت للنظر في العشرية الأخيرة.

أما فيما يخص عملية إنتاج السكن بالمغرب فكل المؤشرات المتوفرة تفيد بارتفاع وثيرة هذا الإنتاج بمعدل سنوي يتجاوز 7.7% أي بمعدل يفوق 117000 وحدة سكنية سنويا. إن فرة هذا العرض قد غطت مبدئيا نسب النمو الديمغرافي للمغرب ابتداء من سنة 2003 حيث تم حساب حاجيات السكن المرتبطة بالنمو الديمغرافي في عدد 130000 وحدة سنويا للفترة الممتدة ما بين 2007-2012، ذلك أنه حسب بعض الدراسات الميدانية التي أجريت لحساب كمية الطلب على السكن الجديد والتي تتشكل من الأسرة الوافدة لأول مرة على السكن وكذا تلك التي تهدف إلى شراء السكن كعملية استثمارية للكراء فإن الطلب على السكن الجديد لا يتعدى 120000 وحدة سكنية سنويا. إذا ارتفاع الأسعار يرجع في جزء مهم منه إلى المضاربات العقارية التي تشهدها هذه السوق.

العامل الآخر الذي يفسر هذا الارتفاع يرجع بالأساس إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج. فالملاحظ أن مجمل العناصر التي تدخل في عملية البناء عرفت ارتفاع ملحوظ في أثمانها خلال السنوات الأخيرة تبعا لارتفاع الطلب عليها. فثمن الاسمنت في المغرب يعتبر مرتفع جدا مقارنة مع ما هو معمول به على صعيد السوق الدولية فهو يشكل الضعف في غالب الأحيان (59 أورو للطن الواحد) بالإضافة إلى الاسمنت نجد عامل العقار الذي كان يمثل حوالي 20% من تكلفة السكن في سنة 2000 فلقد أصبح يتجاوز نسبة 50% في بعض المدن الكبرى كالدار البيضاء والرباط سنة 2010 والتي أصبح فيها العقار يعرف ندرة متزايدة، هذه الندرة يزيها اضمحلال الوعاء العقاري العمومي الذي بدأ يندثر لعدم تجديده.

في الأخير يجب التنكير بان نسب ارتفاع الأثمان المشار إليها سابقا تبقى جزئية ولا تعطي فكرة واقعية عن الأثمنة الحقيقية المعمول بها في السوق التي تبقى راضخة لظاهرة غير قانونية وهي ظاهرة الأثمان السوداء أي الأثمان الحقيقية الغير المعلن عنها.

إن هذه الظاهرة المتفشية في سوق العقار ترجع بالأساس إلى التعقيدات التي تعرفها هذه السوق خاصة منها تلك المتعلقة بالجانب الضريبي والتي تدفع العديد من الفاعلين في هذه السوق سواء تعلق الأمر بأشخاص ذاتيين أو معنويين إلى التصريح بأثمان أقل من تلك التي يدفعها لزبناء في الحقيقة. فتبعا لبعض المصادر فإن 90% من المقاولين العقاريين يلجأون إلى هذا النوع من المعاملات وان 75% من أرقام معاملاتهم هي دون الحقيقة. وأمام تنامي هذه الظاهرة حاولت الفدرالية الوطنية للمنعشين العقاريين أن تحاربها بحملات تحسيسية نظرا للأثار السلبية على سمعة المهنة.

3- آثار إعانات الدولة على مستوى مردودية قطاع العقار الموجه للسكن :

إن مسألة مستوى المردودية في قطاع السكن وارتفاعها اللافت للانتباه أثار نقاشا عموميا مستقبيا بعد صدور تقرير للمكتب الدولي ماكينزي سنة 2009، فتبعا لهذا التقرير فإن هوامش الأرباح في قطاع العقار الموجه للسكن تتراوح ما بين 30% و 100% وهي نسبة مرتفعة جدا مقارنة مع ما يحدث في القطاع على الصعيد الدولي. ولتوضيح الأمور المتعلقة بهذا الموضوع يجب الإشارة إلى :

- أن نسب هوامش الربح التي أشار إليها تقرير ماكينزي هي نفسها التي تظهر في التقارير التي تنشرها المجموعات الكبرى في القطاع والتي يتم تسويق أسهمها في بورصة الدار البيضاء وهذه النسب غالبا ما تتعدى 30% وتتراوح ما بين 25% و 30% بالنسبة للسكن الاقتصادي والاجتماعي.
- انطلاقا من الأرقام التي نشرتها الفدرالية الوطنية للمنعشين العقاريين حول تركيبة تكلفة السكن الاقتصادي تم استخلاص نفس نتائج دراسة مكتب الدراسات الدولية ماكينزي، فإذا ما أخذنا بعين الاعتبار تكلفة العقار التي يصل معدلها 25%. بالنسبة للسكن الاجتماعي ذا الثمن المحدد في مبلغ 250000 للوحدة فإننا نجد أن تكلفة العقار تتراوح ما بين 1200 درهم للمتر المربع في نواحي الدار البيضاء وما بين 600 إلى 800 درهم للمتر المربع في نواحي مدينة الرباط. وهنا تجب الإشارة إلى أن تكلفة العقار تختلف حسب أعداد المساكن المسموح ببناءها في الهكتار الواحد.

فحسب القاعدة التي وضعتها وزارة الإسكان فالعدد المسموح ببناءه في الهكتار الواحد لا يجب أن يتعدى 230 وحدة سكنية. فمن الطبيعي أنه كلما كثرت أعداد المساكن المسموح ببناءها في الهكتار الواحد إلا وقلت تكلفة العقار بحيث يتم توزيع هذه التكلفة على العدد كله للمساكن المبنية. فمثلا بالنسبة للأرض تم شراءها بمبلغ 1200 درهم للمتر المربع والتي يمكن أن يبني عليها 200 سكن فإن تكلفة العقار (أو الأرض) للسكن لا تتعدى 60000 درهم للمسكن الواحد.

بالإضافة إلى العقار فإن العنصر الثاني والأهم الذي يدخل في تكلفة البناء حسب الفدرالية الوطنية للمعشيين العقاريين وهو تكلفة البناء والتي تصل إلى 2200 درهم للمتر المربع أي حوالي 137500 درهم للسكن الواحد مع العلم أن حساب هذه التكلفة يأخذ بعين الاعتبار المساحة الخامة وليست المساحة الصافية للسكن أي يتم احتساب كل المواقف الجماعية للسكن زائد المساحة التي تحتلها الأسوار. إذا أضفنا إلى هاته العناصر تكلفة المصاريف المختلفة والتي لا تتعدى نسبة 7% إلى 8% حسب نفس الفدرالية فإن التكلفة الكلية لوحدة سكنية تصل إلى حوالي 205000 للوحدة التي تباع بثمن 250000 درهم أي بهامش ربح يبلغ 6500 درهم أي بمعدل 26% دون احتساب رسم الضريبة على القيمة المضافة. وإذا أخذنا بعين الاعتبار أن الدولة تقوم بإرجاع هذه الضريبة وأدائها للمعشيين العقاريين فإن نسبة هامش الربح على المسكن الواحد تقفز إلى 31%. بالطبع هذه النسبة تبقى ذات مدلول محدود إذا أخذنا بعين الاعتبار كل ما تحققه المقاولات من نقص في الكلفة الراجع إلى كمية الأعداد المنتجة وكذا التسهيلات التي تحصل عليها هذه المقاولات في الأثمنة عند تزودها بمختلف المواد كونها تشتري كميات كبيرة.

- إذا قارنا معدلات هوامش الربح المحقق من طرف قطاع العقار الموجه للسكن مع ما يحدث على الصعيد الدولي فإننا سنجد انه هذا المعدل لا يتجاوز نسبة 6% إلى 10% في بلدان الجوار. وفي جميع الاحوال فإن هذا المعدل لا يتجاوز 10% كما هو عليه الحال في تركيا مثلا.

4- تأثير إعانات الدولة على مستوى المنافسة داخل سوق العقار الموجه للسكن:

في البداية وجبت الإشارة إلى أنه لم يسبق استشارة مجلس المنافسة من طرف الحكومة حول الإعانات التي أعطتها الدولة لمختلف القطاعات الاقتصادية بصفة عامة وقطاع السكن بصفة خاصة، وذلك على الرغم من أن بنود الفصل 16 من القانون 99-06 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة أشارت وبوضوح على وجوب استشارة الحكومة للمجلس قبل إعانة أي قطاع اقتصاديا مهما كان. إذا من الواضح أن الحكومة لم تلتزم بمقتضيات قانونية هي التي وضعتها وهي نفس المقتضيات المعمول بها على الصعيد الدولي.

وبالرجوع إلى قطاع السكن، فلقد سبقت الإشارة إلى أن إعانات الدولة كان لها آثار كبيرة على تنمية هذا القطاع في السنة الأخيرة وبالخصوص إلى ارتفاع العرض داخل هذه السوق.

وهذا الارتفاع جاء لتلبية الطلب المتزايد على هذا المنتج والذي اتسم بكونه طلب مسنود بقدرة حقيقية على الأداء مما أدى إلى ظهور توترات داخل هذه السوق أدت إلى ارتفاع الائتمان بشكل كبير حيث أن هذه الائتمان تضاهي تلك المعمول بها في أسواق البلدان الغربية المتقدمة كفرنسا مثلا.

هذه الخاصية المتعلقة بنوعية الطلب داخل سوق العقار الموجه للسكن في المغرب وكذا محدودية إلتزام القطاع البنكي داخل هذا القطاع يفسران عدم وصول أزمة قطاع العقار التي ضربت مختلف دول العالم وبالخصوص جارتنا إسبانيا إلى المغرب.

طبعاً كان لتدخل الدولة عبر الإعانات المختلفة والمتنوعة آثار كبيرة على تطور القطاع وتمكينه من تجنب الازمة العالمية لسوق العقار أو التخفيف من حدتها. إلا أنه وعلى الرغم من ذلك فإن هذه السوق تبقى ضعيفة الهيكلة يطغى عليها من جانب العرض البناء الذاتي والغير المهيكل بنسبة 55% في حين أن العرض المهيكل الذي يقدمه المعشون العقاريون لا يتجاوز حصة 45%. أما من جانب الطلب فإن السوق تخضع لهيمنة الطلبات الخاصة والفردية بالإضافة إلى الطلبات ذات الطابع المضارباتي والتي تبحث عن الأرباح السريعة التي تمكنها أياها الأسعار المرتفعة وبشكل مستمر للعقار بالمغرب. فهذه الفئة الأخيرة من مكونات الطلب تشتري المساكن الجاهزة وتنتظر مرور بعض الوقت فيرتفع ثمنها بشكل صاروخي فتقوم بإعادة بيعها وتحقيق أرباح طائلة غالباً ما لا يتم التصريح بحقيقتها لمصالح الضرائب مما يسبب خسارات مهمة لخزينة الدولة.

واعتباراً لما سبق فيمكن القول بأن المنافسة في سوق العقار الموجه للسكن بالمغرب تظل ضعيفة ولقد أصبحت تهيم عليها في السنوات الأخيرة مجموعات اقتصادية كبرى استحوذت على أكبر من 68% منها سنة 2010 مثلاً. وأول هذه المجموعات وهي مجموعة الضحى لوحدها استحوذت على حصة سوقية تفوق 30% في نفس السنة.

7- خلاصات وتوصيات :

في البداية لا بد من الإشارة إلى أن قطاع العقار الموجه للسكن شهد تطوراً ملحوظاً في العشر سنين الأخيرة. وهذا التطور موجه بالأساس إلى الجهود الكبيرة التي بذلتها الدولة لتدعيم القطاع ابتداء من سنة 2000 والتي كانت تهدف إلى الرفع من وتيرة إنتاج السكن لمواجهة الخصائص الكبيرة التي يعاني منها ولا زال المغرب. إن هذا التدعيم اتخذ أشكالاً مختلفة من إعانات ذات طابع مالي، عقاري وضريبي. ويمكن القول بأن هذه الإعانات مكنت الدولة من تحقيق جزئي للهدف الرئيسي لسياستها. في هذا الميدان ألا وهو الرفع من مستوى إنتاج السكن إلى 100000 وحدة سنوياً بحيث أن هذا الهدف تم تحقيقه وتجاوزه ابتداء من سنة 2005 حيث أن الدولة وضعت هدفاً آخر لهذه السياسة ألا وهو سقف 170000 وحدة سكنية في أفق 2017.

إلا انه ورغم كل هذه الجهود لا زال المغرب يعرف عجزاً كبيراً في ميدان السكن والذي تم تقديره ب 840000 وحدة سنة 2011 من طرف وزارة الإسكان ذاتها. فرغم أن هذا العجز تم الحد منه وتقليصه بشكل ملحوظ بحيث تراجع من 1.24 مليون في بداية سنة 2000 إلى 840000 أي بنسبة 30% في عشر سنوات وهذا يؤدي إلى طرح سؤال حول مدى فعالية هذه السياسة.

ففيما يخص أثمان العقار فتدخلات الدولة في القطاع بدل من أن تساعد في التحكم في مستوى الأسعار كان لها الآثار العكسية حيث عرفت السوق ارتفاعا مهولا لها. بالطبع بالإضافة إلى التفسيرات الموضوعية المرتبطة بغلاء العناصر الداخلة في تكوين تكلفة السكن كالعقار وكذا الاسمنت فإن سوق السكن عرف فعلا الكثير من المضاربات التي أدت إلى الارتفاع الملحوظ للأثمنة إلا أنه وفي المقابل فإن ارتفاع هذه الأثمنة لم يمنع المنعشين العقاريين من تحقيق هوامش للربح جد مرتفعة حتى في السكن الاجتماعي الذي توجه الدولة وبشكل أساسي إغاناتها حيث لوحظ أن نسب هوامش الربح لا تقل على 30% في حين دول الجوار هذه الهوامش لا تتعدى 10% مما يجعل قطاع العقار الموجه للسكن يصبح قبلة للاستثمار المربح وبشكل سريع. ومما يؤكد ذلك أن جل المجموعات الاقتصادية التي تشتغل في هذا القطاع وأن رقم معاملاتها التجارية يتكون بالأساس من السكن الاجتماعي التي تفوق 80% من هذه المعاملات، فابتداء من سنة 2010 ستحول هذه المجموعات مجهوداتها واستراتيجياتها إلى السكن الاجتماعي للاستحواذ على أكبر حصة ممكنة للإغانات الدولة الموجهة له. هكذا فإننا سنجد أن إغانات الدولة وجهة للسوق إلى السكن الاجتماعي المضمون الربح بدون تحاول هذه المجموعات ترشيد نفقاتها وتقليص تكلفتها وبذلك تكون هذه الإغانات ذات آثار سلبية ليس على هذا القطاع فقط بل حتى على مستوى الاقتصاد الوطني ككل على المستويين المتوسط والبعيد المدى.

وهذه الخلاصة تصبح أكثر وضوح إذا أخذنا بعين الاعتبار إلى الآثار الإزاحية التي تولدها هذه الإغانات على عمليات الاستثمار التي تتوجه إليه نظرا للمستويات المرتفع للمردودية وذلك على حساب القطاعات المنتجة الأخرى.

من جهة أخرى يلاحظ أن قطاع السكن لم يعرف تطوير وسائل عمله واستعمال التكنولوجيات الحديثة في عمليات إنتاجه ذلك أن القطاع لم يطور نظام معايير تقنية في كل المراحل التي تتكون منها عملية الإنتاج من هندسة معمارية ونجارة وحدادة...، وهذا كله يؤدي إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج وتمديد فترة الإنتاج التي لا يتحكم فيها كما يجب فالقطاع يستعمل الوسائل والطرق القديمة للبناء دون إدخال المستجدات التقنية والتكنولوجية التي عرفها القطاع على الصعيد الدولي.

أما على صعيد المنافسة، فإننا نجد أن إغانات الدولة للقطاع أدت إلى بزوغ مجموعات اقتصادية كبرى تنتمي كلها إلى القطاع الخاص بالإضافة إلى الوافد العمومي الجديد «العمران» الذي تم خلقه على رقاقات كل المنشآت العمومية التي كانت تشتغل في الميدان وكل هذه المجموعات تسيطر على الجانب المهيكل من السوق في حين أن القطاع لا زال يسيطر عليه الجانب الغير المهيكل.

بالإضافة إلى ذلك فإننا نلاحظ أن داخل القطاع المنظم، تلعب فيه الدولة تلعب دور الحكم واللاعب في نفس الوقت. فالدولة هي التي تضع قواعد لسيير القطاع أو السوق وهي أيضا فاعل أساسي في السوق عبر المؤسسة العمومية التي تشتغل في الميدان مؤسسة «العمران».

في الختام يمكن القول بان الدولة المغربية أعطت اهتماما كبيرا لتنمية قطاع العقار الموجه للسكن بحيث منحته إغانات مهمة ومختلفة جعلت منه القطاع الأكثر استفادة من إغانات الدولة وذلك قبل قطاعات اقتصادية حيوية أخرى كالزراعة والصناعة.

التوصيات :

إن دراسة إغانات الدولة ومدى تأثيرها على تنمية وتطوير سوق العقار الموجه للسكن من حيث العرض والطلب وكذا مستوى المردودية داخله تمكنا من إصدار بعض التوصيات وبعض المقترحات التي تهدف إلى ضمان استثمار الدينامية الحالية التي تعرفها السوق وتوجيهها الاتجاه الصحيح لكي تصبح سوق أكثر تنافسية من شأنها توزيع أفضل للإمكانات وتلبية حاجيات المستهلك للسكن وذلك بمختلف شرائحه.

ففي البداية يجب أن تعمل الدولة على تقييم سياستها المتبعة في القطاع ويجب أن تشمل هذه العملية كل أشكال الإغانات التي قدمتها الدولة للقطاع :

الإغانات العقارية، المالية وكذا الضريبية ابتداء من سنة 2000 إلى يومنا هذا. هذه العملية يجب أن تخلص إلى حصر هذه الإغانات في الإغانات الضريبية فقط كما هو جاري به العمل في باقي دول العالم، لذا يقترح المرور من نظام المصاريف الضريبية إلى نظام المصاريف الموضوع داخل الميزانيات والتي تكون أكثر شفافية، وفي نفس النسق يقترح إعادة النظر وبشكل جذري في نظام الضرائب العقاري الذي يجب أن يلعب دوره كاملا في هيكلة القطاع وعصرنته مع محاربة عمليات التهريب الضريبي التي تسيطر على القطاع وبالتالي محاربة ظاهرة الأثمان السوداء التي تؤثر وبشكل سلبي على المنافسة داخل سوق العقار بالمغرب. وفي نفس الإطار كان لزاما على الدولة أن تخضع إغاناتها للقطاع لتقييم مجلس المنافسة كما نص على ذلك القانون لتمكينه من إعطاء رأيه وبكل موضوعية في هذه الإغانات وتأثيرها على السوق المعنية.

مدخل

أولا تجدر الإشارة إلى أنه تم القيام بهذه الدراسة على المستوى الداخلي من طرف أطر المجلس، وتهدف هذه الدراسة إلى دراسة المهن الحرة المقتننة من وجهة نظر تنافسية عن طريق تحليل معمق ومتقاطع لشروط الولوج وممارسته هذه المهن وكذا أوجه السير التنافسي داخلها.

هذا وقد اعتمدت هذه الدراسة على مجموعة من المؤشرات دقيقة تم استغلالها لبناء وتركيب محرار علمي يمكن من قياس درجة المنافسة داخل هذه المهن مقارنة مع دول أخرى وكذا وضع اليد على مختلف المعوقات و الأسباب المقيدة للمنافسة داخلها.

ونظرا لشساعة مجال المهن الحرة المقتننة وصعوبة حصرها، فقد ارتئنت الدراسة لاعتبارات منهجية تحديد نطاق عملها في أربع تكتلات مهنية تغطي بصفة عامة مختلف أشكال وأنواع المهن الحرة المقتننة : ويتعلق الامر بالمهن التالية :

- المهن القانونية : المحاماة والتوثيق العصري نموذجاً؛
- المهن المحاسبية : الخبرة المحاسبية والمحاسبين المعتمدين نموذجاً؛
- المهن الطبية : الصيدلة وأطباء القطاع الخاص نموذجاً؛
- المهن الفنية : الهندسة المعمارية نموذجاً.

هذا وستحاول هذه الدراسة الإجابة على الإشكالات التالية :

◀ هل تخضع المهن الحرة المقتننة إلى منطق الأسواق الحرة ورديفها المنافسة، أم أن الامر يتعلق بأسواق تحتاج بطبيعتها إلى إطار تقني ونظامية خاصة لضمان حسن سيرها؟

◀ وما هي السبل الكفيلة بتحسين شروط المنافسة داخل هذه المهن مع الحفاظ على هاجس جودة الخدمات المقدمة من طرف المهنيين ؟

الباب الاول : تفاعل قانون وسياسة المنافسة مع المهن الحرة المقتننة

الفصل الأول : بعض العناصر المسوغة لوجود أنظمة مؤقتة للمهن الحرة المقتننة

عادة ما يتم تبرير خضوع المهن الحرة موضوع الدراسة لمبدأ التقنين بعاملين :

1- وجود عدم تماثل معلوماتي ما بين المهنيين والمستهلكين (asymétrie d'information) : بطبيعتها تبقى جودة الخدمات المقدمة في إطار المهن الحرة المقتننة عنصراً أساسياً وحاسماً في اختيار المهنيين وهو ما يطرح صعوبة تحديد المعايير الموضوعية التي ستمكن جمهور المستهلكين، أولاً من تحديد المهنة الأنسب لحاجياتهم، وثانياً تقييم جودة الخدمات المقدمة إليهم. فنظراً لعدم وجود تكافؤ معلوماتي ما بين المهنيين والمستهلكين، لا يمكن لهؤلاء التحديد المسبق لجودة الخدمات المقدمة إليهم.

فمراعاة للطابع التقني للخدمات المقدمة من طرف المهنيين، كان من اللازم ضمان سقف معين لجودة الخدمات المقدمة عن طريق وضع مجموعة من الشروط المسبقة لولوج هذه المهن عن طريق استلزام مستوى دراسي معين، التوفر على مؤهلات علمية لولوج هذه المهن وكذا استلزام خبرة معينة ...

◀ وجود آثار خارجية (externalités) : يمكن أن يكون للخدمات المقدمة من طرف المهنيين آثار، ليس فقط على مستهلكين هذه الخدمات، ولكن على الأغيار أيضاً، وهو ما استدعي حماية مصالح هذه الفئة.

بعض الامثلة :

◊ عدم القيام بتدقيق حسابات على الوجه الصحيح يمكن أن يرمي بآثاره السلبية على دائني الشركة ويغالطهم حول وضعيتها المالية؛

◊ : تشييد بناية لاستجيب للمعايير التقنية في الهندسة المعمارية تمثل خطر ليس فقط على السكان وإنما على العموم أيضاً.

هذه الآثار الجانبية لبعض الخدمات المقدمة من طرف المهنيين يستدعي تقنين ولوج هذه المهنة وشروط الممارسة داخلها.

الفصل الثاني : حتمية خضوع م.ح.م. لقانون المنافسة

من وجهة نظر تنافسية، فإن م.ح.م. تبقى خاضعة لمقتضيات قانون المنافسة لمجموعة من الأسباب يمكن تبيانها كالاتي :

◀ تعتبر حرية المنافسة مبدأ دستوريا يسري مفعوله أفقياً على كل القطاعات الاقتصادية (المادة 35 من الدستور)

- ◀ يقتضي إعمال مبدأ المنافسة في إطار اقتصاد السوق، حرية الولوج للأسواق والمنافسة داخلها دون قيود.
 - ◀ تعتبر م.ح.م. أسواقا بالمعنى الاقتصادي للكلمة، طالما انها ترتب تبادل اقتصادي (échange économique) ولقاء ما بين العرض (خدمات المهنيين) من جهة و الطلب من جهة أخرى (زبناء ومستهلكي هذه الخدمات) تؤدي في آخر المطاف إلى تكوين السعر (الأتعاب).
 - ◀ يمكن اعتبار المهنيين كمقاولات وفق مفهوم قانون المنافسة ما دام أنهم يمارسون نشاطا اقتصاديا.
- بناء على ذلك، فإن دراسة م.ح.م. يدخل في هذا الإطار العام وهو ما يستدعي الإدلاء بالملاحظات التالية :
- يبقى الهدف من وراء إعمال قانون وسياسة المنافسة في هذه المهن هو تنشيط المنافسة داخلها عن طريق الحد من حواجز المنافسة الغير متناسبة مع الأهداف المسطرة من وراء التقنين (حواجز الولوج وممارسة هذه المهن)؛
 - هذه الحواجز تؤدي بالضرورة إلى ندرة اصطناعية على مستوى العرض المقدم من طرف المهنيين يترتب عنها آثار سلبية على مستوى وفرة هذه الخدمات وكذا جودتها وأسعارها. هذه الحواجز تؤدي أيضا إلى تقييد الابتكار والحد من تنافسية هذه المهن مع الحد من فرص الشغل خاصة بالنسبة للشباب.
 - عادة ما يكون مستهلكي الخدمات المهنية ملزمين باللجوء إلى المهنيين بقوة القانون : إلزامية توكيل محام للترافع أمام المحاكم، إلزامية التصديق على الحسابات بالنسبة لبعض الشركات.
 - عدم وجود أي ترابط حتمي ما بين الرفع من صعوبة الولوج إلى هذه المهن وتحسين جودة الخدمات المقدمة. على العكس من ذلك، فقد أثبتت الدراسات الميدانية على المستوى المقارن أن القيود الكمية المفروضة لولوج وممارسة م.ح.م. تؤدي إلى الرفع من الأسعار من دون أن يكون لذلك تأثير إيجابي على جودة الخدمات المقدمة.
 - خضوع م.ح.م. لمبدأ النظام الذاتي (autorégulation) المتمثل في تسييرها من طرف هيئات نظامية مهنية (هيئة المحامين، الأطباء ...) يعرض هذه المهن لخطر تحوير السلطات الممنوحة لهذه الهيئات لأهداف منافية للمنافسة (اتفاقات مابين المهنيين بتحديد الأسعار أو الأتعاب).

الباب الثاني : دراسة أوجه المنافسة داخل المهن الحرة المقننة

الفصل 1 : القيود المفروضة على المنافسة

يتعلق الأمر بنوعين من القيود : القيود المتعلقة بشروط الولوج إلى المهن محل الدراسة وتلك المتعلقة بشروط ممارسة هذه المهن.

الفقرة 1 : قيود وولوج المهنة

1- الإشكالية المتعلقة بالمؤهلات التعليمية للولوج

تبين من الدراسة على أن المؤهلات التعليمية المطلوبة للولوج إلى المهن المعنية عادة ما يكون مبالغ فيها (عدد سنوات الدراسة، التجربة المطلوبة، مدة التدريب المطلوبة ...) وغير متناسبة بالمقارنة مع شروط وولوج هذه المهن عن مجموعة من الدول المقارنة. ويعكس الجدول أسفله هذه الخلاصة.

الخبرة المحاسبية		المحاماة		
عدد سنوات الخبرة المطلوبة	عدد سنوات الدراسة	عدد سنوات الخبرة المطلوبة	عدد سنوات الدراسة	
3	7	3	4	المغرب
3	7	2	5	فرنسا
3	3	0	5	اسبانيا
3	3	1	3	بريطانيا
3	4	2	3.5	ألمانيا

المصدر : تم إعداده من طرف مجلس المنافسة

انطلاقا من الجدول اعلاه يتبين على أن مجموعة من الدول استطاعت تخفيض شروط الولوج إلى الأسواق دون أن يؤثر ذلك بصفة سلبية على جودة الخدمات المقدمة. ذلك أنه لا يمكننا أن نعتبر بأن الخدمات المقدمة من طرف المهنيين في الدول التي اختارت تخفيض شروط الولوج إلى هذه المهن

مثل إنجلترا وألمانيا هي ذات جودة رديئة. على العكس من ذلك، فقد أثبت النموذج التنظيمي لهذه المهن في هذه الدول فعالية كبيرة نظرا لكونه ساهم في الرفع من تنافسية المهنيين وهو ما أدى إلى ظهور منشآت ضخمة تنافس على المستوى الدولي من هذا المجال (شركات المحاماة والاستشارة القانونية وكذا شركات التحقيق والخبرة المحاسبية). كل هذا يبين على أن ما يهم على مستوى المؤهلات العلمية لولوج م.ح.م. ليس طول عدد السنوات الدراسية أو سنوات التدريب المطلوبة بقدر ما يهم جودة البرامج والتعليم المقدم في هذه الدول.

و يستشف أيضا من الجدول أعلاه، بأن النموذج التنظيمي للمهن الحرة المقننة موضوع الدراسة تم استنباطه من النموذج الفرنسي، في حين أن هذا الأخير أثبت محدوديته وأصبح محط مجموعة من الانتقادات إن على المستوى الداخلي (تقرير جاك أتالي 2008، تقرير كايوك 2009، تقرير روبيف 1959 ...) أو الخارجي (تقرير منظمة التعاون الاقتصادي 2009، تقرير اللجنة الأوروبية ...).

2- النقص المسجلة على مستوى وجود جسور التقاء ما بين مختلف المهن (passerelles interprofessionnelles)

يتعلق الأمر بالإمكانية المخولة للمهنيين المنتمين إلى فئة مهنية والذين يتوفرون على خبرة معينة، لولوج مهنة حرة أخرى تتقاطع معها في الاختصاصات وذلك بطريقة مباشرة ودون إلزامية خضوعهم للشروط المستلزمة بالنسبة للوافدين الجدد (خضوع لتكوين مسبق، فترة تدريب ...).

هذا ويمكن توسيع لوج م.ح.م. من وجهة نظر تنافسية من تحسين عرض الخدمات على مستوى هذه المهن، وبالتالي الرفع بصفة مباشرة من حدة المنافسة داخلها وهو ما له آثار إيجابية على السوق وجمهور المستهلكين.

وبالرجوع إلى المهن موضوع الدراسة، يلاحظ بأن هذه الإمكانية غير متوفرة في بعض المهن المعنية (الصيدلة، الهندسة المعمارية، الطب الخاص، الخبرة المحاسبية...) ذلك أن لوج هذه المهن لا يمر سوى عن طريق التوفر على الدبلوم المؤهل لذلك من دون منح الإمكانية لبعض الفئات المعنية التي تنتمي إلى جسم مهني آخر من لوجها. في حين أنه كان يمكن مثلا تمكين المحاسبين المعتمدين من لوج مهنة الخبرة المحاسبية وفق شروط معينة؛ علما بأن هذه الإمكانية متوفرة في بعض الدول (فرنسا)، بل وكانت مطبقة في المغرب بمقتضى القانون رقم 15.89 المتعلق بالخبراء المحاسبين.

من جهة أخرى، فقد تبين بأن المهن الأخرى التي تفتتح هذا الباب (التوثيق العصري)، تفرض شروط صارمة وصعبة التحقيق. مثلا: يلاحظ أن القانون الجديد المنظم لمهنة التوثيق العصري قد شدد من شروط لوج فئات مهنية أخرى إلى مهنة التوثيق مقارنة مع القانون القديم :

♦ إقصاء فئة المحافظين المساعدين من هذه الإمكانية

♦ تمديد مدة التجربة المطلوبة : بحيث أنها أصبحت عشر سنوات بالنسبة لفئة المحافظين عوض سنتين و15 سنة بالنسبة للقضاة.

3- صعوبات الولوج الأخرى

مكنت الدراسة من إثارة صعوبات أخرى لولوج المهن الحرة المقننة وهي كالتالي :

- وجود حصة محددة لولوج بعض المهن (numerus clausus) بحيث غالبا ما تكون هذه الحصص محددة بطريقة لا تمكن من الاستجابة للحاجيات الحقيقية للسوق. وهو ما يؤثر بالضرورة سلبا على شروط العرض في السوق. فمثلا عدد المقاعد المحدد من طرف المعهد العالي للتجارة وإدارة المقاولات (ISCAE) لا يتعدى في المتوسط 40 مقعد في السنة، مع العلم أن المعهد المذكور هو الوحيد المؤهل للتخصير الدبلوم الوطني للخبرة المحاسبية.

نفس الشيء بالنسبة لمهن الهندسة المعمارية، بحيث يحدد عدد المقاعد في 120 مقعدا، مع العلم أن المدرسة الوطنية للهندسة المعمارية هي الوحيدة المؤهلة للتخصير للدبلوم الوطني للهندسة المعمارية.

- جعل ممارسة المهنة حكر على المهنيين الممارسين حاليا : فمشروع القانون المتعلق بالخبراء المقبولين (comptables agréés) يهدف إلى الوقف النهائي لأعداد المهنيين الممارسين كمحاسبين حاليا دون إمكانية إدماج مترشحين جدد في المستقبل، وذلك في أفق إدماج مهنة المحاسبة المقبولة مع الخبرة المحاسبية على المستوى المتوسط. وهو ما من شأنه إخضاع هذه المهنة لاحتكار المهنيين الممارسين من دون إمكانية الرفع من أعدادهم وبالتالي الرفع من مستوى المنافسة.

- فرض رسوم لوج باهضة : كما هو الحال بالنسبة لولوج مهنة المحاماة مثلا. ذلك أن الاشتراكات المفروضة من طرف بعض الهيئات الجهوية تبقى باهضة وفي غير متناول المتدربين الجدد. وهو ما جاء في قرار سابق لمحكمة النقض عدد 1499 بتاريخ 06/04/06 فقد اعتبرت هيئة الحكم بأن المبالغ المفروضة من طرف هيئة المحامين بطنجة لتقييد المترشحين الجدد تبقى باهضة وتقيد لوج هذه المهنة في وجه الفاعلين الجدد.

الفقرة 2 : القيود المتعلقة بشروط ممارسة المهن

1- وجود احتكارات وقيود على المنافسة

خلصت الدراسة إلى أن معظم المهن موضوع الدراسة، تستفيد من الامتيازات الحصرية (droits exclusifs) ومنح احتكارات قانونية او فعلية للمهنيين قصد القيام بمهام محددة. واعتبرت الدراسة بأن هذه الاحتكارات لا تعتبر في حد ذاتها مقيدة للمنافسة، إلا أنه في تقاطعها مع القيود الكمية الأخرى لولوج هذه المهن، فإنها تؤثر سلبا على شروط العرض داخل هذه المهن وبالتالي على المنافسة، خاصة وأن مستهلكي هذه الخدمات المهنية غالبا ما يكونون في وضعية إذعان وحجز (K(effet de capture) على اعتبار أن اللجوء إلى هذه الخدمات المهنية قد يكون ملزما قانونيا ويمكن أن يسوق عدة أمثلة على ذلك :

- ◀ المحامين يتمتعون باحتكار قانوني للترافع وتمثيل الأطراف أمام المحاكم؛
- ◀ اللجوء إلى خدمات مهندس معماري يبقى ملزما وحصري إذا تعلق الأمر ببناء منشأة جديدة أو ترميم أو إحداث تغييرات على منشأة موجودة يستلزم الحصول على رخصة بناء؛
- ◀ يتمتع الخبراء المحاسبين على احتكار على مستوى التأشير على الحسابات والحصيلة المحاسبية، مع العلم أن القانون يلزم الشركات بالمصادقة على حساباتها من طرف خبير محاسباتي بالنسبة لكل الشركات المجهولة أو الشركات ذات المسؤولية المحدودة التي يفوق رقم معاملاتها 50 مليون درهم.

2- إغلاق رأسمال الشركات المهنية أمام المساهمة الخارجية (actionnariat externe)

تمنع أغلب المهن الحرة المقننة موضوع الدراسة فتح رأسمال الشركات المهنية أمام مستثمرين من غير المهنيين وتفرض قيود صارمة في هذا الباب، ويمكن أن نسوق ثلاثة أمثلة على ذلك :

- **المهن الطبية الخاصة** : تفرض القوانين المنظمة للمهنة أن يكون كل المساهمين في مصحة خاصة أطباء؛
- **الصيدلة** : وفق القوانين المنظمة للمهنة يجب على كل الشركاء أن يتوفروا على صفة صيدلي ولا يمكنهم تسبير أكثر من صيدلة واحدة.
- **المحاماة** : يجب على كل المساهمين في شركة مدنية مهنية أن يكون مقبدين لدى نفس الهيئة الجهوية، كما لا يمكنهم المساهمة بحصة العمل (apport en industrie) .

3- القيود ذات الطبيعة الجغرافية و تلك المتعلقة بشكل الممارسة

تمنع أغلب المهن الحرة موضوع الدراسة المهنيين من فتح فروع وتمثيلات جهوية. ويحرم هذا المنع المهنيين من تطوير نشاطهم عن طريق توسيع مجال اشتغالهم جغرافيا. كما أنها لا تسمح بتطوير مفهوم «المجموعة» أو «سلسلة التوزيع». فمثلا لا يمكن لصيدلي كشخص ذاتي أو كمساهم في شركة تجارية أن يشتغل ويسير إلا صيدلية واحدة (مادة 62). نفس الشيء بالنسبة لمهنة المحاماة التي تمنع على المهنيين التوفر على أكثر من مكتب دراسة واحد.

من جهة أخرى، تفرض بعض المهن على الممارسين التزامات جغرافية بعدم المنافسة (obligation de non concurrence)، وهو ما يحد من حريتهم التجارية ويقيد من حرية المستهلكين في الاختيار. كما أنه يمنح حماية جغرافية غير مبررة من المنافسة في شكل مجال زبائن حصري (zone de chalandise exclusive)

أما فيما يتعلق بشكل الممارسة، فقد بينت الدراسة بأن بعض المهن لا تمكن المهنيين من الممارسة في شكل شركات (مثلا التوثيق)؛ مع العلم أن هذه الهياكل تسمح للمهنيين من تجميع مواردهم وكفائتهم وكذا تقديم مجموعة من الخدمات مجمعة للمستهلكين كما هو الحال بالنسبة لكبرى شركات المحاماة الأجنبية.

4- القيود المفروضة على مستوى حرية تحديد الأتعاب وتلك المتعلقة بالعمليات الإشهارية

أكدت الدراسة على أن بعض المهن الحرة المقننة تقيد من حرية المهنيين في تحديد الأتعاب وذلك تحت ذريعة «الحد من المنافسة غير الشريفة بين المهنيين». وغني عن الذكر، أن مثل هذه المقننات لها آثار سلبية وخيمة على المنافسة على اعتبار أنها تحرم المهنيين من منح تخفيضات في الأسعار لجلب عدد أكبر من الزبائن. كما أنها تحرم جمهور المستهلكين من الاستفادة من هذه التخفيضات. ويمكن أن نسوق 3 أمثلة على ذلك :

- ◊ **مهنة الطب الخاص** : تنص المادة 35 من مدونة أخلاقيات مهنة جراحي الأسنان على ما يلي : « لا يمكن لطبيب الأسنان أن يقوم، لاعتبارات متعلقة بالمنافسة، بتخفيض أتعابه دون المستوى المعمول به في المهنة »

◇ **الهندسة المعمارية :** تحدد العقود النموذجية المفروضة من طرف الهيئة حدا أدنى للأتعاب بالنسبة للصفقات الخاصة، مع العلم بأن سقف هذه الأتعاب هو محدد في الصفقات العمومية في إطار دفتر الشروط الإدارية العامة (CCAG)

◇ **التوثيق العصري :** ينص الفصل 11 من مدونة الأخلاقيات على ما يلي «يمنع على الموثق البحث عن الزبائن ... ولا يمكنه أن يلجأ إلى تخفيض أتعابه ...»

من جهة أخرى، تمنع معظم المهن الحرة على المهنيين اللجوء إلى إشهار خدماتهم تحت مسوغ « الحفاظ على أخلاقيات المهنة ». في حين أنه، من وجهة نظر تنافسية، فإن هذه القيود تعتبر متناسبة على اعتبار أن الإشهار يعتبر رافدا مهما للمنافسة ما بين الفاعلين وكذا وسيلة فعالة ومهمة لإخبار وإعلام المستهلكين.

الفصل الثاني : آثار هذه القيود على المنافسة - ضعف نسبة الولوج إلى المهن الحرة المقننة

الفقرة 1: ضعف نسبة النجاح في الامتحانات المؤهلة للولوج إلى المهن الحرة المقننة

اعتبرت الدراسة بأن الولوج إلى المهن الحرة المعنية يبقى مقيدا على المستوى القبلي بضعف نسبة النجاح في الامتحانات المؤهلة للولوج هذه المهن. ويرجع ذلك من جهة إلى محدودية القدرة الاستيعابية للمؤسسات التكوينية، ومن جهة أخرى إلى حصر الوحدات التعليمية المؤهلة للتكوين في هذه المهن في معاهد معينة دون غيرها.

يمكن ان نسوق كمثال على ذلك مهنة الخبرة المحاسبية. فنظرا لحصر عدد مقاعد لولوج المعهد الوحيد المؤهل لتسليم الدبلوم الوطني للخبرة المحاسبية في 40 مقعد سنويا، فإن معدل النجاح في الامتحان المؤهل للولوج هذه المؤسسة لا يتجاوز 10% (2010) مع العلم بأن هذا المعهد هو الوحيد المؤهل لتسليم الدبلوم الوطني للخبرة المحاسبية و الذي من دونه لا يمكن ممارسة مهنة خبير محاسباتي.

هذه النسبة الضعيفة على مستوى النجاح تفسر جزئيا شيخوخة الهرم العمري في المهن الحرة المقننة وهو ما يضيع فرصا مهمة فيما يتعلق بتوفير مناصب الشغل لاسيما بالنسبة للشباب. (مثلا 65% من الأطباء الخاص يتجاوز عمرهم 50 سنة).

الفقرة 2 : عدم كفاية العرض الخدماتي

نظرا للقيود المفروضة على المنافسة في هذه المهن فإن بنية العرض داخلها تتطور بوتيرة بطيئة ولا تتبع حاجيات السوق والتطور المضطرد للطلب. هذا الاختلال بين العرض والطلب داخل هذه المهن يؤثر بالضرورة سلبا على السير العادي لهذه الأسواق في إتجاه يؤدي إلى إحداث ندرة مصطنعة على مستوى العرض له عواقبه على وفرة وجودة وأسعار الخدمات المقدمة.

هذا ولاحظت الدراسة أن معظم المهن موضوع الدراسة تعرف هذا الاختلال :

- **فبالنسبة لمهنة الطب الخاص :** أشارت الدراسة أن الكثافة الطبية تبقى محدودة ولا تتجاوز 6.2 لكل 10 آلاف نسمة. هذه النسبة تبقى ضعيفة إذا ما تمت مقارنتها مع دول أخرى مماثلة : الأردن 25، مصر 28، الجزائر 12 في حين أن المعدل الموصى به من طرف المنظمة العالمية للصحة هو 10 أطباء لكل 10000 نسمة.

- **بالنسبة لمهنة الصيدلة :** أبانت الدراسة بأن كثافة عدد الصيدلة في المغرب تبقى ضعيفة مقارنة مع بلدان موازية بحيث لا تتجاوز 2.7 صيدلي لكل 10000 نسمة بمعدل صيدلي لكل 5000 نسمة في حين ان هذه النسبة تبلغ في فرنسا تقريبا 11.9، مصر 16.7، الأردن 14.1، ولبنان 12.3.

- **بالنسبة للخبراء المحاسبين :** يبلغ عدد المقاولات المعنية بمراجعة ومسك الحساب حوالي 95916 وحدة، كما أن عدد الشركات الملزمة قانونيا بالتأثير على حساباتها يبلغ 4470 مقابل هذا الطلب المرتفع، لا يوجد إلا 400 خبير محاسباتي بمعدل 8 خبراء محاسبين بالنسبة لكل 100 مقاوله وهو عدد يبقى ضعيف جدا.

- **بالنسبة للمهندسين المعماريين :** تبلغ كثافة المهندسين المعماريين أقل من مهندس واحد لكل 10000 نسمة في حين أن هذه النسبة تبلغ 12 في بلجيكا، 5 في فرنسا، 12 في ألمانيا وبمعدل 9 في الدول الأوروبية. وحسب تقديرات الحكومة، فإن السوق تحتاج بصفة أنية إلى تكوين على الأقل 30000 مهندس لمواكبة مختلف الأوراش العقارية المفتوحة. كما ان الدراسة بينت أن الطلب يقدر في هذه السوق بحوالي 37 مشروع لكل مهندس وهو عدد يبين عدم كفاية أعداد المهندسين الحاليين.

الباب الثالث : نتائج المحرر المعتمد لتقييم القيود على المنافسة في المهن الحرة المقننة

الفصل الاول : السياق العام

الفقرة الاولى : الأهداف والسياق :

يهدف هذا المحرر إلى بناء مؤشر علمي شامل يسمح بتقييم القيود على المنافسة المثارة في الدراسة. وكذا من مقارنة نتائج هذا التقييم مع دول أخرى. هذا وحددت الدراسة دول المقارنة في فرنسا، اسبانيا، إيطاليا، إنجلترا وهولندا.

الفقرة الثانية : المنهجية المتبعة

يتعلق الامر بحساب 3 مؤشرات بالنسبة لكل مهنة وكل بلد من بلدان المقارنة :

1- مؤشر القيود إلى ولوج المهنة (indices des restrictions d'accès IRA)

ويتكون بدوره من العناصر التالية :

- التأهيل العلمي والمهني المطلوب (أ)
- عدد المهام الحصرية الممنوحة للمهنيين (ب)
- وجود حصة للولوج (quota) (ت)
- إلزامية التقيد في جمعية مهنية (ج)

2- مؤشر القيود على ممارسة المهنة (indices des restrictions d'exercice IRE)

ويتكون بدوره من العناصر التالية :

- القيود المتعلقة بالأسعار (أ)
- القيود المتعلقة بالترويج التجاري (ب)
- القيود الجغرافية (ت)
- القيود المتعلقة بإحداث فروع (ث)
- القيود المتعلقة بإحداث وحدات بين مهنية (ج)

3- مؤشر عام (Index total IT)

يتشكل من الجمع بين المؤشرين السابقين :

$$IT_p = IRA_p + IRE_p$$

P = profession

4- مؤشر إجمالي (Index Global IG)

في الاخير سيتم حساب مؤشر إجمالي (IG) Index Global يتم حسابه بالنسبة لكل مهنة ولكل بلد ويتكون هذا المؤشر من المؤشرات العامة (IT) لمختلف المهن

$$IG = IT \text{ (مهام)} + IT \text{ (توثيق عصري)} + IT \text{ (مهام)} + IT \text{ (مهام)}$$

الفصل الثاني : النتائج حسب كل مهنة

يتضمن النص الكامل للدراسة معطيات مفصلة حول نتائج أعمال هذا المحرر بالنسبة لمختلف المهن موضوع الدراسة. سنكتفي على مستوى هذا الملخص بتقديم النتائج المتعلقة بمهنتي المحاماة و الخبرة المحاسبية بطريقة مقتضبة.

الفقرة الأولى : مهنة المحاماة

Pays	Indice restrictions d'accès	Indice restrictions d'exercice	Indice total	Classement (du plus au moins restrictif)
Maroc	2,05	5,1	7,15	1
France	3,1	3,3	6,4	2
Espagne	3,4	1,95	5,35	3
GB (barrister)	2,75	0,9	3,65	4
Hollande	2,35	1,2	3,55	5
Italie	0,17	2,85	3,02	6

مصدر : تم إعداده من طرف المجلس

يتبين من الجدول أعلاه أن المغرب يحتل المرتبة الأولى فيما يتعلق بوجود قيود على المنافسة من بين دول المقارنة بحيث حصل على نقطة 10.15/12 وهي أعلى نقطة. وهو ما يبين بان القانون المغربي يبقى متزمتا خاصة فيما يتعلق بشروط ممارسة هذه المهنة مقارنة مع دول أخرى كبريطانيا وإيطاليا وهولندا، خاصة فيما يتعلق بمدى الدراسة ووجود قيود لفتح فروع جهوية، حرية الإشهار

الفقرة الثانية : مهنة الخبرة المحاسبية

Pays	Indice restrictions d'accès	Indice restrictions d'exercice	Indice total	Classement (du plus au moins restrictif)
Maroc	4,15	6	10,15	1
Italie	3,75	0,9	4,65	2
France	3,9	0	3,9	3
Hollande	3,45	0	3,45	4
Espagne	1,65	1,05	2,7	5
G.B	1,9	0	1,9	6

مصدر : تم إعداده من طرف المجلس

نفس الملاحظة يمكن إثارتها بالنسبة للخبرة المحاسبية، بحيث أن المغرب يحتل المرتبة الأولى فيما يتعلق بالقيود على المنافسة 12/10.15 مقارنة مع دول أخرى أكثر مرونة : إنجلترا إيطاليا وهولندا

النقطة الثالثة : نتائج المؤشر العام

Pays	Indice global par pays	Classement
Maroc	27,25	1
France	20,3	2
Italie	18,37	3
Espagne	17,45	4
Hollande	13,15	5
G.B	5,55	6

مصدر : تم إعداده من طرف المجلس

يتبين من الجدول أعلاه، أن المغرب جاء في الرتبة الأولى فيما يتعلق بالقيود المفروضة على شروط الولوج وممارسة المهن الحرة موضوع الدراسة، بحيث حصل على أعلى نقطة 36/27.25. هذا وجاءت فرنسا في المرتبة الثانية برصيد 36/20.3. أي بفارق 7 نقط وهي بذلك تشكل أكثر بلد مقيد للمنافسة بين الدول الأوروبية المقارنة. ولذلك دلالة كبيرة مفادها أن النموذج الفرنسي الذي استلهم من المغرب كيفية تنظيم معظم المهن الحرة يبقى نموذجا مقيدا للمنافسة. في المقابل فإن الدول الأكثر مرونة على مستوى شروط الولوج وممارسة المهنة موضوع الدراسة تبقى إنجلترا هولندا وإيطاليا وإسبانيا، مع العلم أن هذه الدول عرفت تطورا كبيرا على مستوى المهن المعنية، بحيث أن أغلب الشركات العالمية الرائدة على مستوى مهنة المحاماة والخبرة المحاسبية تبقى شركات أنكلوساكسونية وهو ما يبين نجاعة نموذج تنظيم هذه المهن في هذه الدول.

الباب الرابع : التوصيات

قدمت الدراسة مجموعة من التوصيات والتي تروم الرفع من تنافسية المهن الحرة المقننة وفيما يلي ملخص عنها :

الفقرة 1 : تطوير العرض الجامعي

خلصت الدراسة إلى أن تحسين ظروف العرض في السوق يمر بالضرورة عبر تطوير شروط ولوج التكوينات المؤهلة لممارسة مختلف المهن موضوع الدراسة. من هذا المنطلق يمكن التقدم بالمقترحات التالية :

- توحيد مسالك الولوج إلى مختلف المهن الحرة عبر تبني نظام LMD (ماستر – إجازة- دكتوراة) بالنسبة للتكوين الجامعي المتعلق بمختلف هذه المهن
- المراجعة النوعية لبرامج التكوين : ذلك أن طول مدة التكوين لا تعطي بالضرورة ضمانات حول جودته
- توسيع الطاقة الاستيعابية لمؤسسات التكوين أو إحداث فروع جديدة لها على المستوى الترابي.

الفقرة 2 : توصيات بخصوص الولوج إلى المهن

- الحرص على ان تكون امتحانات الولوج منظمة من طرف لجان مستقلة لتفادي وضعيات تضارب المصالح الناتجة عن مشاركة المهنيين أنفسهم في مسلسل تنظيم امتحانات ولوج منافسيهم المحتملين إلى المهنة
- تسهيل مسالك الولوج بينمهنية للرفع من حدة المنافسة في السوق

الفقرة 3 : توصيات بخصوص شروط ممارسة المهن

- فتح رأسمال المهن الحرة المقننة أمام المستثمرين الأجانب مع ضرورة الحرص على استقلالية القرار التقني و كذا منح إمكانية الممارسة في إطار شركة نظرا للآثار الإيجابية لهذا التدبير على المنافسة والاستثمار في هذه المهن و كذا خلق مناصب الشغل.
- التقليل قصد الإمكان من مجال المهام الحصرية الممنوحة لبعض المهنيين و اعتمادها كاستثناء لا مبدأ. مثلا حصر احتكار بيع الأدوية من طرف الصيدالة في الأدوية التي تستلزم وصفة طبية
- منع تحديد أنعاب المهنيين من طرف الإدارة مع منح فترة انتقالية لذلك تسمح بتوسيع قاعدة العرض في هذه المهن.
- الحرص على عدم تدخل الهيئات المهنية في تحديد أسعار الخدمات المقدمة من طرف المهنيين لكون ذلك يشكل اتفاقا منافيا للمنافسة.

ملخص الدراسة حول تنافسية قطاع
الاتصال السهمي - البصري و الإذاعي

4.4

التصميم :

- I- الإطار العام
- II- واقع حال القطاع
- III- تحليل التنافسية
- IV- استنتاجات وتوصيات

I- الإطار العام

1- مقدمة

يعتبر البث السمي البصري سواء تعلق الأمر بخدمات الراديو أو التلفزيون المكون الأساسي لتكنولوجيات الإعلام والاتصال. ذلك وأن التطور التكنولوجي وظهور خدمات ومنتجات جديدة أدى إلى تطوير ملموس للمنافسة في هذه الأسواق على المستوى الدولي. وهو ما جلب منافع عديدة لجمهور المستهلكين إلا ان مستوى المنافسة في القطاع أثار في السنوات الأخيرة مجموعة من التساؤلات حول بعض الممارسات التي تعرفها هذه السوق، وهو ما أدى ببعض المنظمات الدولية (OCDE, CNUCED) إلى تخصيص حيز مهم من منتدياتها حول المنافسة إلى هذا القطاع الحيوي والحساس.

وعلى المستوى الاقتصادي، يؤثر القطاع السمي البصري بحكم طبيعته على مجموعة من القطاعات الأخرى المرتبطة به، فنظرا لكونه يشكل المصدر الأساسي للمعلومة بالنسبة للمواطنين، فإن القطاع لا تحكمه فقط هواجس وأهداف اقتصادية، وإنما ذات أبعاد اجتماعية وثقافية أيضا.

في مواجهة هذه التحديات، فقد قامت مجموعة من الدول بتقييم الإشكالات التنافسية التي تعرفها هذه الأسواق عن طريق دراسة درجة المنافسة على المستوى البعدي أو على المستوى القبلي المتعلق بالإطار القانوني المنظم لهذا القطاع (أستراليا، هونكونغ 2012، جنوب إفريقيا 2011، نيوزيلاندا 2009).

2- أهداف الدراسة

تم إنجاز هذه الدراسة على المستوى الداخلي من طرف أطر المجلس وذلك قصد تقييم مستوى المنافسة في القطاع السمي البصري في المغرب. تهدف هذه الدراسة إلى تحديد وضعية المنافسة في القطاع على المستوى الوطني بعد تحريره سنة 2002 وهو ما سيمكن المجلس من إغناء قاعدة معطياته حول المنافسة في مختلف القطاعات الإنتاجية.

3- المقاربة

في إطار نهج مقارنة منفتحة وتشاركية، فقد تم عقد مجموعة من الاجتماعات مع مختلف المتدخلين في القطاع وذلك لمد المجلس بالعناصر والمعطيات الكافية للقيام بالدراسة.

4- مجال الدراسة

نظرا لكبر حجم القطاع السمي البصري والذي يضم مجموعة من الأسواق (الانتاج، شبكات البث، الإشهار....)، حصر مجال الدراسة في سوق الاتصال السمي البصري واللذان يشكلان أهم مكونات القطاع.

II- واقع حال القطاع

1- الإطار القانوني والمؤسسي

أ- الإطار القانوني

يتعلق الامر بتقديم أهم النصوص التي تنظم القطاع، وهي كالتالي :

- ◊ ظهور عدد 1-02-211 بتاريخ 31 غشت 2002 المتعلق بإحداث الهيئة العليا للاتصال السمي البصري
- ◊ مرسوم قانون عدد 2-02-663 بتاريخ 10 شتنبر 2002 المتعلق بإلغاء احتكار الدولة في مجال البث التلفزيوني والبث الإذاعي

◇ ظهير عدد 1-04-257 بتاريخ 7 يناير 2005 المتعلق بإصدار القانون عدد 77-03 بخصوص الاتصال السمعي البصري

◇ القانون عدد 2-00 المتعلق بحقوق المؤلفين والحقوق المجاورة كما تم تعديله

◇ دفاتر تحملات مختلف الفاعلين

ب- الإطار المؤسسي

على المستوى المؤسسي، فإن القطاع يبقى مؤطرا كالاتي :

◇ وزارة الاتصال كهيئة حكومية تعنى بتحديد وإعمال الإطار القانوني المنظم للقطاع وتحديد سياسة الدول داخله

◇ الهيئة العليا للاتصال السمعي البصري : والتي تعتبر هيئة مستقلة تعنى بالحرص على تطبيق الإطار القانوني المنظم للقطاع من طرف شركات البث الإذاعي والتلفزي.

2 - تقديم القطاع

أ- العرض : البث الإذاعي

تم بث أول البرامج الإذاعية منذ 1928، كما تم منح استثناء لأول إذاعة خاصة قصد البث سنة 1980 (Medi1).

إن تحرير قطاع البث الإذاعي لم يتحقق فعليا إلا في سنة 2006 مع إنطلاق أول موجة ترخيصات لعشر قنوات إذاعية خاصة؛ تبعتها في 2009 فتح المجال لـ 4 قنوات إذاعية خاصة أخرى.

أ-1- العرض العمومي

يتكون العرض العمومي من قناتين للبث SNRT و Soread 2M وكذا من 15 إذاعة وطنية جهوية عامة وموضوعاتية ذات طابع غنائي وديني يتعلق الأمر ب :

◀ 14 قناة SNRT :

وطنية :



1 شبكة جهوية :



1 قناة وطنية Soread-2M :



أ- العرض الخاص

يتعلق الأمر بـ 14 إذاعة خاصة حيث تم إعطاء انطلاق الموجة الأولى منها في سنة 2006 والموجة الثانية في سنة 2009.

الموجة الأولى : ماي 2006 / 10 قنوات :



réseaux régionaux 2 :



الموجة الثانية : فبراير 2009 / 4 قنوات



ب- العرض : البث التلفزيوني

تم بث أول البرامج التلفزيونية سنة 1951 وتم منح أول استثناء سنة 1989 بموجب إنشاء أول قناة خاصة. قامت الدولة بالتحكم في رأسمال هذه القناة نتيجة المشاكل المالية التي واجهتها وأصبحت بذلك قناة عامة وطنية وعمومية.

سنة 2005 تم تحويل الشركة الوطنية للتلفزة إلى شركة محدودة (SNRT) بموجب القانون المتعلق بالاتصال السمعي البصري.

سنة 2006 تم إلغاء العرض التلفزيوني عن طريق إحداث قناة Med1-sat من طرف مؤسس أول قناة إذاعية Med1. أصبحت اتصالات المغرب تتحكم في رأسمال الشركة مما جعل منها سنة 2008 ثالث قناة عمومية تحت تسمية Med1TV مع الإشارة إلى أن رأسمال الشركة تمتلكه مؤسسات عمومية في حين أن تمويل الشركة يتم كلياً عن طريق العائدات الإشهارية.

وبذلك نشهد رجوعاً إلى الاحتكار العمومي في مجال البث التلفزيوني ومنذ ذلك الحين وسوق التلفزة مهيمناً عليه من طرف القطاع العمومي. الشيء الذي يختلف مع روح واهداف قانون الاتصال السمعي البصري.

وتجدر الإشارة إلى أن محاولة إعادة فتح سوق التلفزيون للمنافسة سنة 2009 قد باءت بالفشل بعد رفض ثمانية طلبات لإنشاء قنوات تلفزيونية جديدة وذلك بعد شن مناقصة تنافسية سنة 2008.

وبالفعل، فقد شنت هذه المناقصة التنافسية من طرف الهيئة العليا للاتصال السمعي البصري من أجل فتح جيا ثاني من التراخيص الخاصة بالتلفزيون وجاء هذا القرار بعد قيام الهيئة بتقييم أول سنتين من تحرير القطاع والذي أفضى إلى بيان إيجابي وملام.

ومع ذلك، فإن عملية الانفتاح هذه قد تم توقيفها من طرف الهيئة العليا للاتصال السمعي البصري للأسباب المذكورة في نص قرار الهيئة لشهر فبراير 2009 والذي ينص على تعليق منح أي ترخيص تلفزيوني في انتظار رؤية أفضل بخصوص توازنات القطاع، وذلك نظراً للعوامل الاقتصادية

والقطاعية التي وقعت منذ شهر سبتمبر 2008، بما في ذلك تدهور الوضع في سوق الإشهار والأزمة التي مرت منها Med1 sat وكذا الخطر الذي قد يؤثر على توازن واستدامة الفاعلين المتواجدين في القطاع العموميين والخواص.

وفقا لذلك، العرض بالنسبة للتلفزيون الخاص في المغرب إلى يومنا هذا يبقى غائبا تماما وسوق البث التلفزيوني يعود مرة أخرى للاحتكار العمومي.

وبالتالي، المشهد التلفزيوني المغربي يتكون من ثلاثة فاعلين عموميين يقومون ببث اثنا عشر قناة تلفزيونية عمومية. يتعلق الأمر ب SNRT مع تسع قنوات SORIAD-2M مع قناتين و Med1SAT مع قناة واحدة.

TRNS / 9 قنوات :



M2 DAIROS / 2 قنوات :



Med1TV / قناة 1 :



رأسمال هذه الشركات الوطنية العمومية ممتلك غالبيته أو مجمله من طرف الدولة والهدف من ذلك هو صفات تطبيق سياسة الدولة في مجال البث الإذاعي التلفزيوني.

ت- الطلب :

«الجمهور» بكل فئاته، يشكل المستهلك الأخير لخدمات الاتصال التلفزيوني والإذاعي ويتم عن طريق بيانات قياس سماع الجمهور. لهذا الغرض فقد قسمت ال HACA التراب الوطني إلى 14 حوض سمعي وفقا لمعايير سوسيو ثقافية وسوسيو اقتصادية.

ويتم قياس سماع الجمهور من خلال أداة وضعت لهذا الغرض سنة 2008 بالنسبة للتلفزيون، ومنذ سنة 2012 بالنسبة للإذاعة. وتسمح هذه الأداة بانتاج القياس المرجعي «الوحيد» عن طريق استخدام نفس منهجية لإحصاء والتي تمكن من الفصل بين كافة الفاعلين الاعلاميين وتمكن هذه الاداة من جهة محطات البث من تقييم أدائهم وتطوير جودة عروضهم وتكييف برامجهم مع تطلعات المشاهدين. من جهة أخرى، تمكن هذه الأداة المستشهرين من معرفة حجم الجمهور لكل برنامج ولكل فئة لترشيد استثماراتهم الاشهارية.

ويكفل قياس الجمهور في المغرب كل من :

- مركز CIAUMED بالنسبة للتلفزيون
- مركز CIRADV بالنسبة للإذاعة

III- دراسة التنافسية :

1- تحديد السوق :

السوق المرجعية هي سوق خدمات الاتصال التلفزي والإذاعي، التي تقدم محتوى إذاعي للجمهور بصفة عامة. وتتضمن كذلك «خدمات الانتاج والبيث المرتبطة التي تتوقف على تقديم المحتويات أو على ممارسة مسؤولية على هذه المحتويات. هذه السوق مفتوحة كذلك على سوق الاشهار التي تعتبر المصدر الأساسي للمداخيل بالنسبة للفاعلين دون حساب المنح العمومية. هذه التبعية تجعل هذين السوقين مترابطين. وبخصوص البعد الجغرافي، تتمثل السوق أساسا في النطاق الجغرافي لبث الخدمات، لكن اعتبار اللوائح اللغوية والثقافية، تعتبر السوق المرجعية ذات بعد وطني.

2- الولوج إلى السوق :

تعتبر دراسة شروط الدخول والخروج على مستوى السوق مهمة باعتبار أن وجود عراقيل للولوج يساهم في تشكيل وضعية قوة داخل السوق وبالتالي يبطئ حركة التحرير الحقيقي للسوق.

الفاعلين اللذين ولجوا حديثا إلى هذا القطاع يواجهون عموما عراقيل مختلفة :

◀ عراقيل قانونية وإدارية :

في المغرب، الولوج إلى السوق مشروط بالحصول على رخصة مقابل غرامة سنوية.

مبدئيا يعتبر قانون الرخص عائقا للمنافسة باعتبار أنه مقرون بعوامل تجعل عرض الخدمات أصعب أو أبهض ثمنا بالنسبة للفاعلين (المدة، شفافية المساطر، أداء ...)

تعتمد شروط الحصول على الرخص في المغرب وبالإضافة إلى العوامل ذات الطابع الاقتصادي على عوامل ذات طابع اجتماعي، ثقافي أو على علاقة بالمصلحة العامة. وبالتأكيد فإن حصر منح رخصة البث التلفزي الخاص، لأي من الأسباب، يعتبر عائقا أمام الولوج إلى سوق التلفزيون.

وبالتالي فإن تطور المنافسة يتطلب الحد من هذه العراقيل وتأسيس قواعد شفافية للولوج إلى السوق.

◀ الولوج إلى البنية التحتية للنقل :

احتكار البنية التحتية للنقل اللاسلكي من طرف الشركة الوطنية للإذاعة والتلفزة يجعلها في وضعية هيمنة ويعطيها ميزة تنافسية رادعة. وكونها شركة متكاملة عموديا، يزيد من قوة هذه الوضعية.

هذه الخدمة متطلبة الدفع بالنسبة (المنافسين للشركة الوطنية للإذاعة والتلفزة) لكنها مجانية بالنسبة لقنوات الشركة الوطنية للإذاعة والتلفزة.

الشيء الذي يشكل تكلفة إضافية بالنسبة لمنافسي الفاعل التاريخي يعوق سوق البث.

◀ الولوج إلى موارد الطيف (ressources spectrales)

يتوقف بعد المنافسة أيضا على الولوج إلى الطيف الذي يعتبر موردا نادرا والذي يشكل حاجزا للدخول إلى السوق.

لكن، ينبغي أن لا يشكل تحديد الطيف عائقا أمام الولوج إلى السوق نظرا إلى أن الانتقال من الطيف التماثلي إلى الطيف الرقمي والذي يبدو ست مرات أكثر فعالية، سيحد من ندرة الموارد الطيفية وسيتمكن عددا أكبر من القنوات من البث عبر عدد أقل من الموجات.

وقد بدأ الانتقال إلى البث الرقمي في المغرب منذ سنة 2007 حيث يتوقع اغلبية مجمل التراب الوطني في أفق 2015. هذا الوضع سيمكن من توفير فرص أكثر إلى محطات بث جديدة وسيساعد على تطوير الخدمات القائمة.

الولوج إلى المحتويات :

يعتبر المحتوى عاملا رئيسيا في نجاح قناة، حيث أن التكلفة العالية وعدم توفير إنتاج مثير للاهتمام يمكن أن يحد من ولوج فاعلين جدد أو يتسبب في خروج فاعلين من السوق، الشيء الذي سيتسبب في التأثير على المنافسة والابتكار.

3- سير المنافسة :

أ- سوق الاتصال الإذاعي :

يعتبر مبدأ تعددية وتنوع العرض المذكورين في القانون المتعلق بالاتصال السمعي البصري، محترما نسبيا على مستوى سوق الإذاعة. ويدل العدد المتزايد للفاعلين للخواص منذ افتتاح هذه السوق إلى أن هذه الأخيرة في متناول الداخلين الخواص الجدد الذين منذ ولوجهم إلى السوق لم يتم تسجيل أي توقيف لنشاطهم أو خروج بعضهم منها.

وقد عرفت هذه المنافسة تأثيرا إيجابيا على تعددية وتنوع العرض الإذاعي للوصول إلى جمهور أكبر.

بالفعل، يبين قياس سماع الجمهور خلال الفترة الممتدة بين يناير ومارس 2013 على أن الإذاعة المغربية تسمع من طرف أكثر نصف عدد السكان بمعدل ثلاث ساعات يوميا وكذلك من طرف أكثر من نصف مختلف فئات المجتمع.

يقدم الجدول التالي نسب سماع القنوات الإذاعية وتحليل هذه النسب يبين أن هناك تصنيف لهذه الأخيرة بين الفاعلين العموميين والخواص بفارق بسيط يصل من 0.01% إلى 4%، الشيء الذي يمثل مؤشرا للمنافسة في هذه السوق، حيث أن الخمس قنوات الأكثر سماعة تتمثل تبعا في إذاعة محمد السادس (عمومية)، Medi1 (خاصة)، الإذاعة الوطنية (عمومية)، MFM (خاصة) و Med radio (خاصة).

جدول رقم 1 : نسب سماع قنوات الإذاعة

	Janvier-Mars 2013 Audience cumulée	Vague 5 (% en)	Vague 5 (en milliers)
1	RADIO MOHAMMED VI	17,70	4,337
2	MEDI 1	13,11	3,212
3	AL IDAA AL WATANIA	10,23	2,507
4	MFM	9,92	2,431
5	MED RADIO	6,70	1,642
6	RADIO 2M	5,91	1,448
7	CHADA FM	5,50	1,348
8	HIT RADIO	4,98	1,22
9	CAP RADIO	4,88	1,196
10	RADIO MARS	3,98	975
11	AL IDAA EL AMAZIGHIA	3,78	926
12	ASWAT	3,07	752
13	RADIO PLUS	2,22	544
14	MEDINA FM	0,98	240
15	ATLANTIC	0,94	230
16	CHAINE INTER	0,93	228
	*AUTRES RADIOS	2,84	696

*محطات أجنبية ومحطات غير منخرطة في (Luxe/sawa CIRAD)

مصدر الأرقام : CIRAD

يتبين أن مجموع المحطات الأجنبية والمحطات غير المنخرطة في مركز CIRAD والمعتمدة المشار إليها في «إذاعات أخرى» لا يمثل إلا 3% تقريبا، الشيء الذي يمثل مؤشرا للتنافسية في صالح المنافسة.

ومع ذلك، فإن الفاعلين الإذاعيين يشكون من الوضع المهيمن للقطب العمومي في السوق. ومن بين أسباب هذا الوضع المهيمن هي المزايا التنافسية التي يحضى بها الفاعلون المنتمون للقطب العمومي بالنسبة لمنافسيهم، الشيء الذي يخلق تحريفا للمنافسة (مثلا : الفاعلون العموميون يتوفرون على وسائل كبيرة للتواصل لحوادث إعلامية- والتي يستخدمونها على نطاق واسع وبشكل مجاني لتطوير إذاعتهم).

ب- سوق الإتصال التلفزيوني :

على مستوى سوق الإتصال التلفزيوني الوضع مختلف، ويتبين ذلك من خلال تحليل نتائج قياس مشاهدة الجمهور، حيث أن هذا الأخير يتم بطريقتين : إما عن طريق «Audimétrie» وهو نظام يطبق على مجموعة مكونة من 750 منزل؛ أو عن طريق «Intermétrie» وهو نظام لقياس مشاهدة القنوات غير الخاضعة لنظام «Audimétrie»، والذي يتم قياسه من خلال استجواب عينة ذات تمثيلية داخل الساكنة المغربية.



المصدر : CIAUMED

يشير الرسم البياني اعلاه إلى معدل نسب مشاهدة القنوات التلفزيونية والذي تم قياسه عبر «Audimétrie» بالنسبة لمختلف الفئات (السن، النوع، المنطقة...).

كما يتبين من خلال هذا الرسم البياني أن نسبة مشاهدة مجمل القنوات المغربية تمثل في المتوسط أقل من 50%، حيث أن 2M تحتل نسبة تقارب 30% لها وحدها وأن مجموع نسب قنوات SNRT تصل إلى 13.6%.

ويشار إلى نسبة مشاهدة Medi 1 TV ضمن المنطقة الرمادية للرسم البياني وهي نسبة مختلطة مع نسب مشاهدة القنوات غير الخاضعة لهذا القياس والتي تشكل في مجموعها نسبة متوسطة تصل إلى 58%.

ويمكن نظام «Intermétrie» من قياس مشاهدة القنوات غير الخاضعة لنظام القياس الأول ومن بينها Medi 1 TV.

يقدم الجدول التالي نتائج دراسة «Intermétrie» التي أجريت خلال شهر فبراير 2013 في 125 عمالة للمملكة (عينة تتكون من 3355 شخص يتراوح عمرهم 15 سنة صنف الساكنة الحضرية والقروية).

جدول رقم 2 : نسبة مشاهدة القنوات التلفزيونية

«Intermètrie»

-أشخاص يزيد عمرهم عن 15 سنة -

Février 2013 (Total journée)	Part d'audience (% en)	Audience cumulée (nombre d'individus)
2M + 2M Monde	24,4	12 241 000
Al Aoula + Al Aoula Internl	9,3	8 600 000
Medi1TV	7,8	4 028 000
Al Maghribia	3,8	6 561 000
Al Jazeera Sport	3	1 656 000
MBC 1	2,9	1 376 000
*Autres chaînes marocaines	2,8	4 845 000
MBC 2	2,5	1 171 000
Al Jazeera	2	1 190 000
Zee Aflam	1,9	822 000
MBC 4	1,7	863 000
MBC Action	1,4	814 000
Zee Alwan	1,2	422 000
Abou Dhabi	0,9	400 000
National Geogr.Aboudhabi	0,7	385 000
Panorama Action	0,7	265 000
IQRA	0,6	376 000
Assadissa	0,5	232 000
Al Arabia	0,3	241 000

*تمازيغت والرياضية

المصدر : CIAUMED

يبين تحليل هذه النتائج أن قنوات الأولى ، 2M و Medi 1 TV تحتل معا 41.5 % من مجموع نسب المشاهدة. حيث أن باقي القنوات المغربية، المغربية - تمازيغت - الرياضية - السادسة - العربية، لا تشكل إلا 7.4 %.

وبالتالي فإن نصف المشاهدة المغربية تهاجر إلى قنوات أجنبية من بينها 22 % تتوجه إلى القنوات العربية و 28 % تتوجه نحو قنوات أخرى، وذلك على عكس نسبة السماع إلى القنوات الإذاعية السابقة الذكر والتي تنحصر في 3 %.

ومنه فإن تحليل نسب المشاهدة تظهر حاجة إنشاء قنوات تلفزيونية مغربية جديدة لجذب نسب المشاهدة التي تشغلها القنوات الأجنبية. حيث أن انفتاح سوق التلفزيون على مبادرات خاصة وعلى المنافسة أصبح ضروريا.

بالإضافة إلى ذلك واعتباراً أن تطور النشاط السعي البصري الخاص في المغرب يعتمد إلى حد كبير على سوق الإشهار بما أن مدخول الإشهار يمثل أهم مصادره المالية، فإن تطور هذا القطاع بعد الأزمة الاقتصادية لسنة 2008 يشكل حجة لصالح الغنقنق. وبالفعل فإن سوق الإشهار التلفزيوني لا يزال مليئاً بإمكانات نمو غير مستغلة، من بينها :

- تركيبة النسيج الاقتصادي المغربي المكون أساساً من المقاولات المتوسطة والصغرى الشاغلة بنسبة 95 % والتي تلجأ إلى الإشهار التلفزيوني الذي لا يزال يعتبر مجالاً خاصاً بالشركات المتعددة الجنسيات والمجموعات المغربية الكبرى.
- العديد من القطاعات الاقتصادية لا تزال غير مستغلة من طرف المستثمرين.
- تشكل قيمة تداول قطاع الإشهار المغربي حوالي 2.1 مليار درهم في 2012، وتمثل هذه القيمة نسبة تقارب 0.5 % بالنسبة للنتائج المحلي الإجمالي وذلك مقابل نسبة تتراوح بين 1% و 3% في الدول الناشئة.

كل هذه المؤشرات توضح أن هناك نقصاً في الاستثمارات من طرف الإعلام التلفزيوني والإذاعي داخل سوق الإشهار. وبالتالي يجب الرفع من الموارد في هذه السوق التي تستحق الدراسة بشكل منفصل.

4- التحليل المقارباتي :

أ- النموذج التونسي :

تعرف سوق التلفزيون التونسية هيمنة من طرف القنوات الخاصة، حيث تتكون من قناتين عموميتين وتسعة عشر قناة خاصة من بينها أربع قنوات خاصة تم إنشاؤها خلال السنتين الأخيرتين، رغم المرحلة الاقتصادية والسياسية الصعبة التي مرت بها الدولة. هذه المقارنة لا تأخذ بعين الاعتبار جودة البرامج أو جدوى المحتوى علاقة بالمرحلة السياسية الانتقالية التي عرفتها دولة تونس.

ب- النموذج الفرنسي :

عرفت فرنسا تحرير قطاع التلفزيون سنة 1984 وقطاع الإذاعة سنة 1981.

ويضم النموذج الفرنسي 32 قناة تلفزيونية مشكلة من جهة من 25 قناة خاصة من بينها 18 قناة مجانية و7 قنوات بأداء كلها تعود ل9 شركات خاصة. من جهة أخرى هناك 7 قنوات عمومية تعود إلى شركتين عموميتين.

ت- النموذج الأمريكي :

يعتبر النموذج الأمريكي نموذجاً قوياً يتكون من عشرات مجموعات البث الإذاعي والتلفزيوني من بينهم مجموعة واحدة عمومية ومئات القنوات الخاصة. وبالرغم من قوته، فإن هذا النموذج يبقى بسيطاً ومختلفاً عن النموذج الفرنسي.

يرتكز هذا النموذج على ثلاث أنظمة بث أساسية مسيطرة :

- التلفزيون المركزي (مجاناً) : مجموعة واحدة عمومية وأكثر من 10 مجموعات خاصة تضم مئات القنوات الوطنية والمحلية.
- تلفزيون الكابل (بالأداء) : 14 قناة خاصة
- الفضائيات (بالأداء) : باقتين أساسيتين من القنوات.

IV- الاستنتاجات والتوصيات :

- ◀ يتوفر قطاع الاتصال السعي البصري على قوانين سمحت بتحريره وتحث على مبدأ تعددية وتنوع العرض وبالتالي على المنافسة.
- ◀ بالرغم من ذلك، يصطدم الولوج إلى السوق خاصة سوق التلفزيون، بعدد من العراقيل الفعلية والمحتملة التي لا تشجع على الاستثمار وعلى تطور المنافسة في القطاع. حيث أن تطبيق قواعد المنافسة داخل هذا القطاع يعتبر ذو أهمية كبرى ويساعد على إيجاد الحلول التي تسهل الولوج إلى السوق : المنافسة تطور حجم السوق.

- ◀ ينبغي أن تقتصر القواعد (قوانين، قرارات ...) التي تخلق قيوداً على حالات الاستنتاجات بموجب قانون المنافسة كما ينبغي أن ترمي إلى أهداف ذات مصلحة عامة وبطريقة متناسبة لكي تكون مقبولة.
 - ◀ بين تحليل تنافسية السوق المرجعية أن مبدأ تعددية العرض يتم احترامه في سوق الإتصال السمعي. حيث أن تركيبة العرض في هذه السوق في نمو منذ انفتاح هذا القطاع الشيء الذي يدل على أن الدخول إلى هذه السوق في متناول الفاعلين الخواص الجدد كما أن تحليل نسب سماع الجمهور تشير إلى سير جيد للمنافسة.
 - ◀ تزايد إمكانية الولوج إلى شبكات البث الرقمي سيساهم في الحد من قوة السوق لبعض منصات البث التقليدية حيث توجد حواجز للولوج بالنسبة لتوزيع الطيف.
- وبالتالي يمكن للبث التلفزيوني أن يفتح للمنافسة.
- ◀ يبقى مجلس المنافسة مسانداً لحرية الاستثمار ولانفتاح سوق التلفزيون على مبادرات خاصة جديدة وعلى تطور المنافسة في هذه السوق. بعبارة أخرى، حينما يرغب مقاول في إنشاء مقاوله فإنه يتوقع أن مشروعه سيكون فائزاً.
 - ◀ وبالتالي يوصي مجلس المنافسة بمراجعة القرارات المتعلقة بتوقيف عملية فتح سوق التلفزيون.

