المملكة المغربية
ROYAUME DU MAROC
مجلس المنافسة
ⵓⵔⵜⴰⵔ ⵏ ⵜⵎⵙⴰⵡⴰⴹ
Conseil de la Concurrence

# المبادئ التوجيهية المتعلقة بمراقبة عمليات التركيز الاقتصادي

www.conseil-concurrence.ma

المملكة المغربية
ROYAUME DU MAROC
مجلس المنافسة
ⵓⵔⵜⴰⵔ ⵏ ⵜⵎⵙⴰⵡⴰⴹ
CONSEIL DE LA CONCURRENCE

# المبادئ التوجيهية المتعلقة بمراقبة عمليات التركيز الاقتصادي

**دجنبر 2023**

# فهرس


**مقدمة** ..... 11

1. أهداف مراقبة عمليات التركيز الاقتصادي ..... 11

2. أهداف المبادئ التوجيهية حول مراقبة عمليات التركيز الاقتصادي ..... 11

**أولا: مفهوم التركيز الاقتصادي** ..... 13

1. اندماج منشآت كانت مستقلة سابقا ..... 14

2. تولي المراقبة ..... 14

**أ. مفهوم المراقبة** ..... 15

**ب. معايير تقييم التأثير الحاسم** ..... 15

(1) **الحقوق المخولة للمساهم** ..... 15

(2) **العلاقات التعاقدية** ..... 16

**ت. كيفيات ممارسة المراقبة** ..... 17

(1) **المراقبة الحصرية** ..... 17

(2) **المراقبة المشتركة** ..... 18

(3) **غياب المراقبة** ..... 18

3. مفهوم منشأة مشتركة ذات ممارسة كاملة ..... 19

**أ. شرط خضوع المنشأة لمراقبة مشتركة** ..... 19

**ب. شرط ممارسة المنشأة لنشاطها بصفة دائمة** ..... 19

**ت. شرط مزاولة المنشأة كافة مهام كيان اقتصادي مستقل** ..... 19

4. حالات خاصة ..... 20

**أ. العمليات المترابطة** ..... 20

**ب. العمليات المتعاقبة** ..... 21

**ت. العمليات الانتقالية** ..... 21

5. أسقف التبليغ بعمليات التركيز الاقتصادي ..... 22

6. العمليات غير الخاضعة لإلزامية التبليغ لدى مجلس المنافسة ..... 22

7. احتساب رقم المعاملات ..... 23

**أ. المنشآت المعنية** ..... 23

**ب. تولي المراقبة عن طريق فرع تابع لمجموعة** ..... 25

**ت. المنشآت التي تُؤخذ بعين الاعتبار لاحتساب رقم المعاملات** ..... 25

**ث. إسناد رقم معاملات المنشآت المحددة** ..... 25

**ج. إسناد رقم معاملات مؤسسات الائتمان والمؤسسات المالية الأخرى** ..... 27

**ح. إسناد رقم معاملات شركات التأمين** ..... 27

**خ. الإسناد الجغرافي لرقم المعاملات** ..... 28

## ثانيا: مسطرة مراقبة التركيزات الاقتصادية 28

1. المراحل الأربع لمسطرة دراسة التركيزات الاقتصادية 29

**المرحلة الأولى: التقديم الرسمي لملف التبليغ 29**

**أ. العناصر المطلوبة لملف التبليغ الكامل 29**

**ب. تأكيد التبليغ الكامل بالملف 31**

**ت. نشر بلاغ عملية التركيز الاقتصادي المبلغة في الموقع الإلكتروني وفي جريدة للإعلانات القانونية 31**

**ث. مسطرة معالجة بعض عمليات التركيز الاقتصادي المبسطة (عند الاقتضاء) 32**

**ج. المسطرة الاستعجالية لمعالجة بعض عمليات التركيز الاقتصادي (عند الاقتضاء) 33**

**الخطوة الثانية: دراسة عملية التركيز الاقتصادي في مرحلتها الأولى 34**

**أ. يتتبع المجلس الخطوات التحليلية الواردة في الجزء الخامس من هذه المبادئ التوجيهية بشأن مراقبة عمليات التركيز الاقتصادي قصد تقييم احتمال مساسها بالمنافسة 34**

**ب. يتعين على المجلس استكمال المرحلة الأولى في الآجال المحددة بواسطة قرار الموافقة على العملية أو قرار إنجاز دراسة معمقة (المرحلة الثانية) 34**

**ت. قرار الترخيص (في المرحلة الأولى) وتدخل السلطة الحكومية المكلفة بالمنافسة 35**

**الخطوة الثالثة: الدراسة المعمقة للعملية (المرحلة الثانية) 36**

أ. يجري المجلس دراسة معمقة ومفصلة للعملية المقترحة 36

ب. فحوى التقرير والولوج إلى الملف 37

**الخطوة الرابعة: من التقييم التكميلي إلى اتخاذ القرار النهائي 37**

أ. حق الأطراف في الإدلاء برد كتابي أو عقد جلسة استماع للرد على التقرير أو هما معا 37

ب. حضور جلسة استماع 38

ت. تأكيد التعهدات (عند الاقتضاء) ونشر القرار النهائي 38

ث. حق التصدي للقرار لاعتبارات متعلقة بالمصلحة العامة 38

ج. اللجوء إلى المحاكم المختصة 38

## ثالثا: مسائل أخرى متعلقة بالمسطرة 38

**1. فرض عقوبات في حالة خرق القواعد المتعلقة بالتبليغ وبإلزامية تعليق العملية وبالإمداد بالمعلومات 38**

**2. صلاحيات المجلس في مجال تعليق آجال الدراسة 39**

**3. صلاحية سحب القرار 39**

**4. المسطرة المنصفة 39**

أ. الحقوق المسطرية 40
ب. حماية المعلومات السرية والاستثناء من عدم إفشائها 40
ت. الولوج إلى الملف واستعمال الوثائق 41
5. عبء الإثبات 41
**رابعا: التحليل التنافسي (دراسة جوهر العملية) – نبذة عامة** 41
1. العوامل الواجب مراعاتها عند دراسة عمليات التركيز الاقتصادي 42
أ. فهم المنطق الاقتصادي للعملية 43
ب. تطوير نظرية الإضرار بالمنافسة 43
ت. أمثلة على النظريات المفضية إلى آثار مضرة بالمنافسة 44
**خامسا: تقييم عمليات التركيز الاقتصادي من حيث المضمون – تحليلها وفقا لأربع مراحل** 44
**المرحلة الأولى – تقييم بنية السوق** 45
أ. الوضعية المخالفة للواقع 45
(1) المنشأة المفلسة أو المنسحبة من السوق 46
(2) دخول أحد أطراف عملية التركيز الاقتصادي أو توسعه 48
(3) وجود عروض منافسة 48
ب. تحديد الأسواق المعنية (أو المناسبة) 49
(1) أسواق المنتجات أو الخدمات المناسبة 49
أ) اختبار المحتكر الافتراضي (test du monopoleur hypothétique) / افتحاص SSNIP (الطريقة الكمية لتحديد السوق المناسبة) 49
ب) مرونة الطلب 50
ت) مرونة السعر التقاطعية 50
ث) تفعيل اختبار المحتكر الافتراضي بواسطة تحليل الخسارة الحرجة أو المرونة الحرجة 50
(2) السوق الجغرافية 52
ت. حصص السوق ومعدل التركيز 53
(1) احتساب حصص السوق 53
(2) احتساب معدلات التركيز 54
(3) تقييم حصص السوق ومعطيات التركيز 54
**المرحلة الثانية – تطوير وتقييم نظريات محتملة للمساس بالمنافسة** 55
أ. الآثار غير المنسقة (أو الأحادية) الأفقية 55
(1) فقدان المنافسة القائمة في السوق (الضغط التنافسي للمنافسين الحاليين) 55
أ) ضيق مجال ممارسة المنافسة 56

ب) هوامش الربح المتغيرة لمنتجات أطراف العملية 58
ت) حصص سوق أطراف العملية 58
ث) حساسية الزبناء تجاه الأسعار 58
ج) ردود الفعل فيما يخص التموين 59
ح) إكراهات متعلقة بالقدرات 59
(2) فقدان المنافسة المحتملة في السوق 59
(3) المنصات متعددة الأطراف 60
ب. الآثار المنسقة الأفقية 61
أ) القدرة على التوصل إلى تفاهم جماعي وتنفيذه 63
ب) استدامة التنسيق على المستوى الداخلي 63
ت) استدامة التنسيق على المستوى الخارجي (رد فعل المنشآت الخارجية تجاه التنسيق) 64
ت. الآثار العمودية غير المنسقة 65
(1) إغلاق الولوج إلى المدخلات 67
أ) تقييم القدرة 67
ب) تقييم الحافز 67
ت) تقييم الآثار 68
(2) إغلاق قاعدة الزبناء 68
أ) تقييم القدرة 69
ب) تقييم الحافز 69
ت) تقييم الآثار 69
ث. الآثار العمودية المنسقة 69
ج. الآثار التكتلية غير المنسقة 70
أ) تقييم القدرة 70
ب) تقييم الحافز 70
ت) تقييم الآثار 71
ح. الآثار التكتلية المنسقة 71
خ. حواجز الدخول أو التوسع 71
**المرحلة الثالثة - تقييم العوامل التعويضية** 73
أ. مكاسب الفعالية 73
(1) تقييم مكاسب الفعالية 73
أ) ضرورة أن تكون مكاسب الفعالية خاصة بعملية التركيز 74
ب) ضرورة ترسيخ مكاسب الفعالية للمنافسة 74

ت) ضرورة أن تكون مكاسب الفعالية ممكنة التحقيق بشكل مناسب وأن تكون ثابتة وكافية لمنع تقييد المنافسة بشكل كبير 74
ث) ضرورة انعكاس مكاسب الفعالية على المستهلكين 75
(2) أمثلة مكاسب الفعالية 75
أ) تقليص التكاليف 75
ب) القضاء على هامش الربح المزدوج بين مختلف سلاسل القيمة 76
ت) حل مشاكل "الانتفاع المجاني Passager clandestin " و "الاحتجاز Hold-up " بالنسبة للاستثمارات 76
ث) الشباك الوحيد 76
ب. الدخول إلى السوق والتوسع فيها 76
(1) سرعة الدخول إلى السوق 77
(2) احتمالية الدخول إلى السوق 78
(3) كفاية الدخول إلى السوق 78
ت. القوة الشرائية التعويضية 79
المرحلة الرابعة – تقييم التعهدات 80
أ. أهداف التعهدات 80
ب. التعهدات البنيوية والتعهدات السلوكية 80
ت. نجاعة التعهدات 81
ث. تناسب قرار المجلس 82
الملاحق 83

# مقدمة

## 1. أهداف مراقبة عمليات التركيز الاقتصادي

1. تهدف مراقبة عمليات التركيز الاقتصادي إلى تعزيز منافسة فعلية واقتصاد فعال في الأسواق لضمان رفاهية المستهلكين. ففي الوقت الذي تستطيع وإذا كانت المنشآت، التي توحد قواها أو تنجز تركيزات أو تحدث منشآت مشتركة، تستطيع توسيع الأسواق وجني فوائد لصالح الاقتصاد المغربي، فإن بعض التركيزات قد يكون لها تأثير يفضي إلى تقليص المنافسة في الأسواق. وفي هذا الصدد، تتوخى مراقبة التركيزات الاقتصادية منع العمليات التي يُرجح بشدة أن تفرز آثارا سلبية هامة على المنافسة في الأسواق بالمغرب.

2. يعد ولوج ونمو وخروج المنشآت من الأسواق ظواهر طبيعية في بيئة اقتصادية جيدة الأداء. وبالتالي، لا ينبغي لقواعد مراقبة التركيزات الاقتصادية أن تعرقل هذه المسارات. لذلك، تروم مراقبة التركيزات تيسير دراسة وترخيص العمليات المبلغة، مع تمكين مجلس المنافسة، المشار إليه فيما بعد بـ "المجلس"، من رصد العمليات التي يمكن أن تنعكس سلبا على المنافسة ومنع إنجازها.

3. في الواقع، يشترط القانون رقم 104.12 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة، كما تم تغييره وتتميمه والمشار إليه فيما بعد بـ "القانون"، تبليغ المجلس ببعض عمليات التركيز الاقتصادي قبل إنجازها، ويتعلق الأمر بتمكين المجلس من السهر على أن لا تقوم بعض هذه العمليات من عرقلة المنافسة في الأسواق المعنية، ورصد تلك التي من شأنها الحد من المنافسة في السوق الوطنية، وفرض شروط للتخفيف من الآثار المنافية لقواعد المنافسة إذا أمكن، أو حظر العمليات المعنية في حالة عدم إمكانية ذلك.

4. يمكن لبعض عمليات التركيز الاقتصادي، المستوفية للعتبات المنصوص عليها في المادة 8 من المرسوم رقم 2.14.652، كما تم تغييره وتتميمه، والقاضي بتطبيق القانون، والتي ليس من شأنها الإخلال بالمنافسة بالمغرب، الاستفادة من المسطرة المبسطة لمراقبة التركيزات، حيث تهدف هذه المسطرة (المشار إليها في النقط 109 إلى 116) إلى تقليص الأعباء الإدارية التي يتحملها المجلس وأطراف عملية التركيز الاقتصادي معا في إطار عملية تبليغ ودراسة التركيزات الاقتصادية.

## 2. أهداف هذه المبادئ التوجيهية حول مراقبة عمليات التركيز الاقتصادي

5. ترمي هذه المبادئ التوجيهية حول مراقبة عمليات التركيز الاقتصادي إلى توفير تفاصيل أكثر بشأن سيرورة دراسة التركيزات الاقتصادية من طرف مجلس المنافسة، سواء من حيث المسطرة المتبعة ومن حيث المضمون. وتستند، لهذا الغرض، إلى القواعد المنصوص عليها في القانون ومرسومه التطبيقي رقم 2.14.652 كما تم تغييرهما وتتميمهما. في هذا السياق، تعزز المبادئ التوجيهية حول مراقبة عمليات التركيز الاقتصادي الشفافية من خلال إتاحتها لأطراف عملية التركيز الاقتصادي فهم الجوانب المسطرية وتلك المتعلقة بالمضمون التي يعتمدها المجلس عند دراسته لهذه العمليات بالمغرب.

6. تشكل هذه المبادئ التوجيهية الإطار المرجعي الذي يستند إليه المجلس لدارسة مشاريع عمليات التركيز الاقتصادي المبلغة إليه. وستخضع هذه الصيغة الأولية منها للتحيين بالموازاة مع تطور النصوص التشريعية والتنظيمية الجاري بها العمل، والاجتهاد القضائي للمحاكم الرقابية، والممارسة التقريرية للمجلس.

7. يمكن للمنشآت الأطراف في عملية تركيز استشارة مصالح التحقيق بالمجلس مسبقا إذا راودتها شكوك بشأن خضوعها لإلزامية للتبليغ. ويمكنها، لتحقيق ذلك، تقديم عرض حول العملية وأطرافها والوثائق الضرورية لتكييف إلزامية خضوعها للمراقبة. وتقوم مصالح التحقيق، استنادا إلى العناصر المقدمة لها من قبل أطراف العملية، بدراسة خضوعها لإلزامية التبليغ، وعليه:

- إذا كانت العملية المرتقبة لا تخضع للمراقبة وفقا لمنطوق المادة 11 و/أو 12 من القانون، يتم إشعار الأطراف بذلك بواسطة رسالة رسمية،
- إذا كانت العملية تخضع للمراقبة، سيُطلب من المنشآت المعنية بتبليغها القيام بذلك رسميا.

8. تنص المبادئ التوجيهية حول مراقبة عمليات التركيز الاقتصادي على ما يلي:

أ. **شرح عمليات التركيز الاقتصادي التي يفتحصها المجلس**. بمقتضى القانون، لا يجب التبليغ إلا ببعض عمليات التركيز الاقتصادي. وتهدف المبادئ التوجيهية حول مراقبة عمليات التركيز الاقتصادي إلى مساعدة الأطراف في عملية التركيز الاقتصادي لتحديد الحالات التي يخضع فيها مشروعها لإلزامية التبليغ إلى المجلس؛

ب. **الجوانب المسطرية ذات الصلة بتبليغ التركيزات الاقتصادية ومراقبتها**. توضح هذه المبادئ مراحل مسطرة التبليغ، بما في ذلك الإجراءات التي يمكن للمجلس اتخاذها، والآجال التي يخضع لها، وحقوق الأطراف في التركيز الاقتصادي خلال سريان مسطرة الافتحاص. وتوضح كذلك مسطرة افتحاص التركيزات الاقتصادية، بما فيها المسطرة المبسطة والظروف التي قد تعرض فيها الأطراف لعقوبات.

ت. **تقييم المجلس للمضمون عند افتحاصه للتركيزات الاقتصادية المبلغة**، بالرجوع إلى ما يلي:

- تحليل تنافسي للعملية المقترحة، يقوم من خلاله المجلس بتحديد أسواق المنتجات والأسواق الجغرافية المعنية، وتقييم بنية الأسواق المعنية من خلال احتساب الحصص السوقية، ودراسة تركيز السوق وسماتها وسلوكات الفاعلين.

- إذا أفضى التحليل التنافسي إلى أن التركيز الاقتصادي ينطوي على آثار سلبية محتملة على المنافسة، يجري المجلس عدة اختبارات لتحليل مساسها بالمنافسة (نظرية الإضرار بالمنافسة "theory of harm"). وتشير المبادئ التوجيهية حول مراقبة عمليات التركيز الاقتصادي إلى أن الآثار المخلة بالمنافسة قد تنجم عن آثار أحادية و/أو منسقة، إذ توضح كيفيات وقوعها في التركيزات الاقتصادية الأفقية والعمودية والتكتلية.

- يجري المجلس، بعد ذلك، تقييما للعوامل التي من شأنها موازنة الآثار المنافية للمنافسة، لاسيما مكاسب الفعالية المحتملة والناجمة عن التركيز الاقتصادي، وكذا القدرة الشرائية المعوضة، ودخول منافسين محتملين أو التوسع المحتمل لمنافسين نشطين في السوق (أو الأسواق) المعنية.

9. إذا خلص المجلس إلى احتمال تأثير التركيز الاقتصادي المبلغ سلبا على المنافسة، يقوم بتقييم التعهدات المقترحة. وتوفر المبادئ التوجيهية حول مراقبة عمليات التركيز الاقتصادي أمثلة بشأن أنواع التعهدات التي قد يقبلها المجلس، تشمل التعهدات البنيوية و/أو السلوكية.

## أولا: مفهوم التركيز الاقتصادي

10. **مفهوم المنشأة**: يقصد بمنشأة كل كيان يمارس نشاطا اقتصاديا (توفير سلع و/أو خدمات في سوق معينة)، بصرف النظر عن نظامه القانوني ونمط تمويله.

11. **مفهوم الشخص**: يضم الشخص، وفقا لمنطوق المادة 11 من القانون، الأشخاص الاعتباريين الخاضعين للقانون الخاص والهيئات الخاضعة للقانون العام والأشخاص الذاتيين. وتجدر الإشارة إلى أن تولي المراقبة أو إحداث منشأة مشتركة من قبل أشخاص ذاتيين لا يشكل تركيزا اقتصاديا إلا إذا كان هؤلاء الأشخاص يزاولون أنشطة اقتصادية[1] لحسابهم الخاص أو يراقبون منشاة أخرى على الأقل قبل العملية.

**المادة 11 من القانون 104.12 كما تم تغييره وتتميمه:**

تُنجز عملية تركيز:

1. حينما تندمج **منشأتان أو عدة منشآت** كانت مستقلة سابقا؛

2. حينما يقوم **شخص أو عدة أشخاص**، يراقبون منشأة واحدة على الأقل، بتولي **المراقبة**، بشكل مباشر أو غير مباشر، على مجموع منشأة أخرى أو جزء منها أو على مجموع منشآت أخرى أو أجزاء منها، سواء بواسطة المساهمة في رأس المال أو شراء الأصول أو بواسطة عقد أو غيرها من الوسائل

3. عندما تقوم منشأة أو عدة منشآت، بشكل مباشر أو غير مباشر، بتولي المراقبة على مجموع منشأة أخرى أو جزء منها أو على مجموع منشآت أخرى أو أجزاء منها، سواء بواسطة المساهمة في رأس المال أو شراء الأصول أو بواسطة عقد أو غيرها من الوسائل.

يشكل تركيزا في مفهوم هذه المادة، إحداث **منشأة مشتركة** تقوم بشكل دائم بكافة مهام كيان اقتصادي مستقل.

غير أنه إذا أنجزت عمليتان أو أكثر من تلك المشار إليها في هذه المادة، خلال مدة سنتين بين نفس الأشخاص أو المنشآت نتج عنها تغيير في المراقبة، يتم اعتبارها كعملية تركيز واحدة تمت في تاريخ آخر عملية.

لأجل تطبيق هذا القسم، تنتج المراقبة عن الحقوق أو العقود أو الوسائل الأخرى التي تخول وحدها أو مجتمعة، اعتبارا لظروف الواقع أو القانون، إمكانية ممارسة **تأثير حاسم** على نشاط منشأة، ولا سيما

– حقوق الملكية أو الانتفاع القائمة على مجموع ممتلكات منشأة أو جزء منها؛

– الحقوق أو العقود التي تمنح تأثيرا حاسما على تأليف أجهزة إحدى المنشآت أو مداولاتها أو قراراتها.

[1] يراد بنشاط اقتصادي كل نشاط يشمل توفير سلع و/أو خدمات في سوق معينة.

12. مفهوم التركيز الاقتصادي: يعتبر تركيزا اقتصاديا كل تقارب بين منشأتين أو أكثر كانت مستقلة سابقا يفضي إلى تغيير دائم في مراقبة المنشآت المعنية. على سبيل المثال، يمكن لصناديق الاستثمار، التي تمتلك مساهمة لا تخولها مراقبة منشأة معينة، أن تتولى مراقبتها لاحقا نتيجة للخيارات المنصوص عليها في اتفاقية المساهمين.

13. عملا بأحكام الفقرة 4 من المادة 11 من القانون، يقوم المجلس بتحليل ظروف الواقع والقانون للحسم في ما إذا كانت عملية ما تشكل تركيزا اقتصاديا. في الواقع، لا يمكن ضمان فعالية مراقبة التركيزات الاقتصادية إذا اقتصرت الدراسة على عناصر القانون دون غيرها، إذ تخضع كل عملية، قد تفضي إلى تعديل بنية الأسواق، وجوبا لمراقبة المجلس حالما تشكل تركيزا اقتصاديا، بصرف النظر عن الكيفيات القانونية المعتمدة.

14. تحدد المادة 11 من القانون نوعين من التركيزات الاقتصادية:

- العملية الناجمة عن اندماج منشآت كانت مستقلة سابقا؛
- العمليات الناتجة عن تولي المراقبة.

تعرض الفقرات، بعده، نوعي التركيزات الاقتصادية، المذكورين أعلاه، تباعا:

### 1. اندماج منشآت كانت مستقلة سابقا

15. طبقا لأحكام البند 1 من الفقرة الأولى من المادة 11 من القانون، يتشكل تركيز اقتصادي "حينما تندمج منشأتان أو عدة منشآت كانت مستقلة سابقا". وقد يترتب عن هذا الاندماج:

- إحداث منشأة جديدة واختفاء المنشآت التي اندمجت بصفتها أشخاصا اعتبارية منفصلة؛
- ضم منشاة لمنشأة أخرى، حيث تظل الشخصية القانونية للمنشأة الأولى قائمة، بينما ينتفي وجود المنشأة التي تم ضمها كشخص اعتباري مستقل؛
- تدبير كيان واحد بين منشأتين أو أكثر مع الاحتفاظ بشخصيتها القانونية المحدثة على أساس تعاقدي.

### 2. تولي المراقبة

16. ينص البندان 1 و2 من الفقرة الأولى من المادة 11 من القانون على أن عملية تركيز اقتصادي تعتبر منجزة من خلال تولي المراقبة. ويمكن تولي هذه الأخيرة إما بواسطة شخص أو منشأة أو هما معا يتصرفان لوحدهما، أو من لدن عدة أشخاص أو منشآت أو هما معا يتصرفون بشكل جماعي. قد يستهدف موضوع المراقبة منشأة واحدة أو أكثر أو يتعلق بعناصر الأصول التي تشكل المنشأة بأكملها أو جزءا منها. ولا يعتبر اقتناء عناصر الأصول تركيزا اقتصاديا إلا في الحالة التي تمثل فيها هذه الأصول مجموع المنشأة أو جزءا منها. أي أنها تمثل نشاطا اقتصاديا يفضي إلى التواجد في السوق، ويمكن ربطه بوضوح برقم معاملات.

**أ. مفهوم المراقبة**

17. يشمل مفهوم التركيز الاقتصادي العمليات التي يترتب عنها تغيير دائم في مراقبة المنشآت المعنية، وبالتالي في بنية الأسواق.

18. يكتسي الحسم في استقلالية المنشآت المعنية سابقا أهمية كبيرة، إذ قد يتضح أن العملية لا تعدو أن تكون إعادة هيكلة داخلية لمجموعة ما، وهو ما لا يشكل تركيزا اقتصاديا وفقا لمنطوق المادة 11 من القانون.

19. تخضع منشأة لمراقبة منشأة أخرى حين تستطيع المنشأة التي تتولى المراقبة ممارسة تأثير حاسم على نشاط المنشأة الخاضعة لمراقبتها. ويجب أن تظهر هذه الإمكانية بصورة واقعية، غير أنها لا تتطلب إثبات ممارسة التأثير الحاسم بصورة فعلية حاليا أو مستقبلا. علاوة على ذلك، لا يُستفاد من المراقبة أن المنشأة التي تتولاها تملك القدرة على الحسم في التدبير اليومي للمنشأة الخاضعة لمراقبتها، إذ أن ما يهم هو قدرة المنشأة الأولى على مراقبة القرارات الاستراتيجية[2] للمنشأة الثانية. وتنص الفقرة 3 من المادة 11 من القانون على إمكانية ممارسة تأثير حاسم على نشاط منشأة، استنادا إلى الحقوق أو العقود أو الوسائل الأخرى التي تخول وحدها أو مجتمعة ذلك، واعتبارا لظروف الواقع أو القانون.

20. يختلف مفهوما "المراقبة" و"التأثير الحاسم"، المشار إليهما في المادة 11 من القانون، عن مفهوم "المراقبة" وفقا لمنطوق قانون الشركات[3] أو مجالات أخرى. كما لا يجب الخلط بين مفهومي "التأثير الحاسم" و"التأثير الملحوظ"[4] شائع الاستعمال في مجال التجميع المحاسباتي.

**ب. معايير تقييم التأثير الحاسم**

(1) **الحقوق المخولة للمساهم**

21. يتعلق الأمر عامة بحقوق التصويت المخولة للمساهم الذي يملك الأغلبية في رأس المال لاتخاذ قرارات حاسمة في ممارسة المراقبة على منشأة ما. غير أنه يمكن للمساهم الذي يملك الأقلية في رأس المال ممارسة تأثير حاسم. كما يمكن لمنشأة ممارسة هذا التأثير بصفة استثنائية دون المساهمة في رأس المال.

22. يمكن ممارسة مراقبة فعلية بواسطة عناصر أخرى، على غرار العلاقات التعاقدية أو المالية المضافة إلى الحقوق المخولة للمساهم الذي يملك الأقلية في رأس المال.

23. يقوم المجلس بتقييم كافة هذه العناصر باستعمال تقنية مجموع المؤشرات المتقاربة ذات الطبيعة القانونية أو الاقتصادية، وإن كان كل مؤشر على حدة لا يكفي بحد ذاته لإضفاء تأثير حاسم.

24. يمكن لمساهم ممارسة تأثير حاسم كذلك بواسطة مساهمة أقلية، إذا كانت مشفوعة بحقوق تتجاوز ما يمنح عادة للمساهمين الذي يملكون الأقلية في رأس المال بغرض صيانة مصالحهم المالية، أو في الحالة التي يمكن أن يترتب فيها عن هذه الحقوق، المدروسة وفقا لتقنية مجموع المؤشرات المتقاربة، إثبات وجود تأثير حاسم.

[2] انظر التوضيح الوارد في الفقرة 25.

[3] يقصد بالمراقبة وفقا لمنطوق قانون الشركات عملية اتخاذ القرار التي لا تشمل بالضرورة القرارات الاستراتيجية التجارية (التأثير الحاسم حسب مدلول المادة 11 من القانون).

[4] يراد بمدلول التأثير الفعال القدرة على المشاركة في القرارات ذات الصلة بالسياسات المالية والعملية لمنشأة دون ممارسة مراقبة حصرية أو مشتركة على هذه السياسات. ويُفترض أن تمارس منشأة تأثيرا فعالا على منشأة أخرى، في حالة امتلاكها، بصفة مباشرة أو غير مباشرة، 20 في المائة أو أكثر من حقوق التصويت المرتبطة بهذه الأخيرة (المخطط المحاسباتي المتعلق بمؤسسات الائتمان، المجلس الوطني للمحاسبة، يونيو 2022).

25. من أجل الحسم في مدى ممارسة مساهم أقلية لتأثير حاسم، يفتحص المجلس الحقوق المخولة له وكيفيات ممارستها في المقام الأول. إذ يكفي وجود حق نقض يتعلق بالقرارات الاستراتيجية، كاعتماد المخطط الاستراتيجي او تعيين المسيرين الرئيسيين أو الاستثمارات أو الميزانية، لتخويل تأثير حاسم. ويراعي المجلس كذلك، على سبيل المثال:

1. إمكانية الاستفادة من حقوق خاصة تخول، فورا أو مستقبلا، حصة حاسمة في قرارات المنشأة؛

2. إمكانية تعيين بعض المسؤولين في الأجهزة المسيرة للمنشأة؛

3. إمكانية زيادة الحصة في رأس المال لاحقا بواسطة اتفاقات خاصة أو امتلاك سندات قابلة للتحويل إلى أسهم أو بسبب وجود خيارات للشراء. ولا يمكن لهذه الخيارات، بحد ذاتها، تخويل مراقبة خلال الفترة التي تسبق ممارستها، ما لم يُمارس هذا الخيار في مستقبل قريب طبقا للاتفاقات الملزمة قانونا. غير أنها قد تعزز مؤشرات أخرى دالة على وجود تأثير حاسم

4. امتلاك حقوق الأفضلية أو الشفعة؛

5. إمكانية الحصول على معلومات مفصلة بشأن أنشطة المنشأة، لاسيما المعلومات المخولة حصرا للمسيرين أو المساهم الذي يمتلك الأغلبية في رأس المال.

26. يحلل المجلس كذلك إذا ما كان تشتت ملكية الأسهم يخول لمساهمة مساهم الأقلية وزنا أكبر في المداولات. وتستند هذه الدراسة، عند الاقتضاء، إلى محاضر الأجهزة التداولية (مجالس الإدارة والجمع العام العادي والاستثنائي وغيره) المنجزة خلال عدة سنوات بغية الحسم في توزيع أصوات المساهمين وتأثيرها الحقيقي.

27. يكتسي تقييم ما إذا كان بعض المساهمين مطالبين بتنسيق قراراتهم ضرورة في بعض الحالات، والناجمة عن:

1. اتفاقية مساهمين أو أية اتفاقية أخرى صريحة تفضي بهم إلى تنسيق أعمالهم أو تسهيل تنسيق تصويتهم؛

2. مصالح مشتركة وقوية بما يكفي تدفعهم إلى عدم معارضة بعضهم البعض عند ممارستهم لحقوقهم.

**(2) العلاقات التعاقدية**

28. لا يرجح أن تخول العلاقات التعاقدية، بحد ذاتها، تأثيرا حاسما لمنشأة إلا في حالات خاصة للغاية. وعليه، من أجل تخويل المراقبة، ينبغي أن يترتب عن العقد مراقبة تسيير المنشأة الأخرى ومواردها، تعادل المراقبة المتأتية من اقتناء الأسهم أو عناصر الأصول. وعلاوة على تحويل مراقبة التسيير والموارد، يجب إبرام هذه العقود لفترة طويلة للغاية (دون إمكانية فسخها مبكرا من لدن الطرف المخول للحقوق التعاقدية عادة). وعلى هذا المنوال، تفضي هذه العقود إلى تغيير في بنية الأسواق.

29. تشير المادة 11 من القانون إلى حقوق الانتفاع القائمة على مجموع ممتلكات منشأة أو جزء منها، بشكل يفضي إلى مراقبة هذه المنشأة. ومن ثم، قد تعتبر اتفاقية للتسيير الحر، تتولى بموجبها الجهة

المقتنية مراقبة التسيير والموارد بالرغم من عدم تحويل حقوق الملكية أو الأسهم، توليا للمراقبة بمجرد أن يترتب عنها تغيير في بنية السوق.

30. فيما يخص الحالة الخاصة لعقود الامتياز، لا تتيح هذه الأخيرة لمانح الامتياز، من حيث المبدأ، مراقبة أنشطة صاحب الامتياز، حيث يقوم هذا الأخير عادة باستغلال موارد المنشأة لحسابه الخاص، حتى في الحالة التي يمتلك فيها مانح الامتياز غالبية عناصر الأصول.

**ت. كيفيات ممارسة المراقبة**

31. يمكن أن تتخذ المراقبة شكل مراقبة حصرية، أي تمارسها منشأة تتصرف لوحدها، أو مراقبة مشتركة حين تمارسها منشأتان مستقلتان على الأقل. وقد تنعدم المراقبة وفقا لمدلول القسم الرابع من القانون المتعلق بعمليات التركيز الاقتصادي.

32. يتم تحليل طبيعة المراقبة التي تمارسها منشأة (أو انعدام المراقبة) انطلاقا من عناصر الواقع والقانون.

(1) **المراقبة الحصرية**

33. تتولى منشأة المراقبة الحصرية حين تستطيع، لوحدها، ممارسة تأثير حاسم على نشاط منشأة أخرى. ويمكن التمييز بين كيفيتين لممارسة هذا النوع من المراقبة:

1. حين تمتلك منشأة، دون سواها، سلطة اتخاذ القرارات الاستراتيجية لمنشأة أخرى ("مراقبة حصرية إيجابية")؛

2. حين تتوفر، دون غيرها، على القدرة على تعطيل القرارات الاستراتيجية لمنشأة أخرى، دون أن تكون قادرة على فرضها لوحدها ("مراقبة حصرية سلبية").

34. حينما تتيح عملية للجهة التي تتولى المراقبة الحصرية السلبية الانتقال إلى مراقبة حصرية إيجابية، فإن هذا لا يعتبر تغييرا في طبيعة المراقبة، لكونها لا تشكل تركيزا اقتصاديا وفقا لمدلول المادة 11 من القانون. بصفة عامة، تتولى منشأة المراقبة الحصرية حين تحصل على أغلبية رأس مال وحقوق تصويت شركة ما أو الشركة الأم لمجموعة من الشركات. يمكن أيضا، بفعل القانون، أن تتأتى المراقبة الحصرية من مساهمة أقلية في رأس المال، وذلك حين تقترن بها حقوق تصويت خاصة على غرار حقوق التصويت المزدوجة مثلا، أو حينما يمتلك مساهم الأقلية حقوق نقض مخولة له بمقتضى الأحكام المنصوص عليها في الأنظمة الأساسية أو في اتفاقية المساهمين، أو حينما تخول له الأنظمة الأساسية امتلاك أغلبية في الأجهزة المسيرة للمنشاة.

35. يمكن لمساهم لا يتوفر على الأغلبية المطلقة في حقوق التصويت أن يتولى مراقبة حصرية بحكم الأمر الواقع وفقا لشروط معينة. يقع هذا، مثلا، في الحالة التي يتقين فيها تقريبا من الحصول على الأغلبية في الجمع العام، مع مراعاة مستوى مشاركته والحضور الفعلي للمساهمين في الجمع العام طيلة السنوات المنصرمة، والتي تتمثل عادة في السنوات الثلاث التي سبقت تغيير المساهمة، في رأس المال، الذي من شأنه تفعيل تولي المراقبة.

36. خلافا لما سبق ورغم ندرة وقوع هذه الحالة، لا تنطوي مساهمة أغلبية بالضرورة على مراقبة حصرية أو مشتركة.

(2) **المراقبة المشتركة**

37. يقصد بالمراقبة المشتركة إمكانية ممارسة منشأتين أو أكثر لتأثير حاسم على منشأة أخرى. في هذه الحالة، يجب أن تكون كل منشأة من المنشآت التي تتولى المراقبة قادرة على عرقلة القرارات الاستراتيجية للمنشأة الخاضعة للمراقبة. وبالتالي، يُطلب من المساهمين التعاون والاتفاق بشأن إستراتيجية المنشأة الخاضعة للمراقبة.

38. يتم تقييم المراقبة المشتركة استنادا إلى جميع ظروف القانون والواقع. ويتمثل أحد أشكالها الأكثر شيوعا في تقاسم منشأتين تمارسان المراقبة حقوقَ تصويتِ المنشأة الخاضعة للمراقبة مناصفةً. بيد أن هذه المراقبة قد تنشأ أيضا في الحالة التي تنعدم فيها المناصفة، بين منشأتين تمارسان المراقبة، من حيث الحقوق أو التمثيلية في أجهز القرار، أو حين تتقاسم أكثر من منشأتين المراقبة. وتنطبق هذه الحالة أيضا حين يتمتع مساهمو أقلية بحقوق إضافية تتيح لهم معارضة القرارات ذات الصلة بأمور متعددة من بينها الاستراتيجية التجارية للمنشأة المشتركة. زيادة على ذلك، يشكل دخول مساهم جديد في رأس مال منشأة، خضعت سابقا لمراقبة حصرية أو مشتركة، تركيزا اقتصاديا من خلال ممارسة مراقبة مشتركة، وذلك حين يتوفر المساهم الجديد، إلى جانب المساهم أو المساهمين السابقين، على القدرة على تعطيل القرارات الاستراتيجية للمنشأة بعد إنجاز العملية. في هذه الحالة، لا يتولى المراقبة المشتركة على المنشأة سوى المساهمون القادرون على تعطيل قراراتها الاستراتيجية. وحسب المجلس، يتعين استيفاء معايير الممارسة الكاملة (انظر الفقرة 42 من هذه المبادئ التوجيهية) قصد التمكن من تكييف هذه العملية واعتبارها تركيزا اقتصاديا.

39. يدخل أيضا في حكم التركيز الاقتصادي الذي قد ينطوي على إلزامية التبليغ ويقتضي التحقق من معايير الممارسة الكاملة:

- توسيع نطاق نشاط منشأة مشتركة من قبل الشركات الأم القائمة، إذا كانت العملية تستلزم ضم مجموع منشأة أخرى أو جزء منها، وهو الضم الذي قد يعتبر، في حد ذاته، داخلا في حكم التركيزات الاقتصادية؛
- تحويل أصول إضافية أو عقود أو مهارات أو حقوق أخرى للمنشأة المشتركة من قبل الشركات الأم، إذا كانت هذه الأصول أو الحقوق توسع أنشطة المنشأة المشتركة لتشمل أسواق منتجات أو أسواقا جغرافية أخرى لم يشملها نشاط المنشأة في بدايته.

40. لا تشكلُ مراقبةً مشتركةً العمليةُ التي تقتني من خلالها منشأتان أو أكثر منشأة مستهدفة بغرض التوزيع الدائم للأصول فيما بينهما مباشرة عقب إنجازها، بل تؤشر على مراقبة حصرية تمارسها كل منشأة من المنشآت على الأصول التي اقتنتها. وبالتالي، نتحدث عن عمليتين منفصلتين من زاوية مراقبة التركيزات الاقتصادية.

(3) **غياب المراقبة**

41. من المحتمل ألا تخضع بعض المنشآت للمراقبة، وفقا لمدلول قانون التركيزات الاقتصادية، حين لا تكون لدى أي مساهم أو أية منشأة أخرى القدرة على ممارسة تأثير حاسم. تنطبق هذه الحالة

بالخصوص حين يُوزع رأس المال بطريقة منصفة بين عدة مساهمين، دون إمكانية رصد أغلبية مستقرة بواسطة عنصر من عناصر القانون أو الواقع أثناء سريان مسطرة اتخاذ القرار، بينما قد تظهر هذه الأغلبية تدريجيا تبعا للتركيبات المحتملة لأصوات مساهمي الأقلية. ومن ثم، تخضع المنشأة لأغلبية متقلبة.

42. يعد تولي المراقبة الحصرية أو المشتركة لمنشأة غير خاضعة للمراقبة تركيزا اقتصاديا. ولا تعتبر تركيزا اقتصاديا العمليةُ التي تفضي إلى حالة تنعدم فيها المراقبة، نتيجة دخول مساهم جديد أو أكثر في رأس مال منشأة.

### 3. مفهوم منشأة مشتركة ذات ممارسة كاملة

43. وفقا لمنطوق المادة 11 من القانون، يشكل إحداث منشأة مشتركة تقوم بشكل دائم بكافة مهام كيان اقتصادي مستقل (أي منشأة مشتركة ذات ممارسة كاملة) تركيزا اقتصاديا. ويُطبق معيار الممارسة الكاملة على:

1. إحداث منشأة مشتركة جديدة بالكامل؛

2. المساهمة، في منشأة مشتركة قائمة فعليا، بأصول كانت تمتلكها الشركات الأم سابقا وبصفة فردية، حالما تتيح هذه الأصول، سواء كانت عقودا أو مهارات أو أية أصول أخرى، للمنشأة المشتركة توسيع نطاق نشاطها؛

3. عند الانتقال من مراقبة حصرية إلى مراقبة مشتركة لمنشأة قائمة في الحالة التي تستمر فيها المنشأة، التي كانت تتولى المراقبة الحصرية، مراقبة المنشأة المستهدفة.

44. تعتبر منشأة مشتركة ذات ممارسة كاملة حين: (أ) تخضع لمراقبة مشتركة، و(ب) تزاول نشاطها بصفة دائمة، و(ت) تزاول كافة مهام كيان اقتصادي مستقل.

#### أ. شرط خضوع المنشأة لمراقبة مشتركة

45. تخضع المنشأة وجوبا للمراقبة المشتركة من لدن منشأتين مستقلتين على الأقل. وتوضح الفقرة 37 والفقرات بعدها كيفية التحقق من الطابع المشترك للمراقبة.

#### ب. شرط ممارسة المنشأة لنشاطها بصفة دائمة

46. تزاول المنشأة المشتركة مهامها وجوبا بطريقة دائمة. ووفقا لمدلول المادة 11 من القانون، لا تشكل هذه المنشأة تركيزا اقتصاديا إذا أحدثت لفترة قصيرة الأمد، كما في حالة تشييد منشأة فنية من المقرر حلها بمجرد استكمال المشروع.

47. خلافا لذلك، لا يحول الاتفاق المبرم بين الشركات الأم والقاضي بحل المنشأة المشتركة في حالة فشل المشروع دون تكييفها على أنها عملية تركيز اقتصادي.

#### ت. شرط مزاولة المنشأة كافة مهام كيان اقتصادي مستقل

48. يجب أن تزاول المنشأة المشتركة نشاطها في سوق معينة لتعتبر ذات ممارسة كاملة، بحيث تقوم بجميع المهام التي تمارسها عادة المنشآت الأخرى الناشطة في السوق.

49. يكمن الشرط الأول لإثبات الممارسة الكاملة للمنشأة المشتركة في استفادتها من الموارد الكافية لمزاولة نشاطها في السوق بشكل مستقل، لاسيما جميع العناصر الهيكلية اللازمة لضمان سير الشركات المستقلة (الموارد البشرية والميزانية والمسؤولية التجارية). ويمكن للشركات الأم أن تحول للمنشأة المشتركة الوسائل الضرورية لممارسة نشاطها، والتي تشمل بالخصوص المستخدمين أو الأصول غير المجسدة (كالعلامات التجارية وغيرها) أو خبراتها في مجال التصميم والتصنيع والتسويق، عن طريق تحويل كافة أنشطتها في القطاع، علاوة على العقود والأجراء وجميع الحقوق الضرورية لمزاولة نشاطها.

50. يتمثل الشرط الثاني في ممارسة المنشأة المشتركة لنشاط يتجاوز وظيفة محددة تقوم بها لصالح الشركات الأم، إذ لا تعتبر المنشأة المشتركة ذات ممارسة كاملة حين يقتصر نشاطها على تولي القيام بوظيفة محددة من بين الأنشطة الاقتصادية لشركاتها الأم، دون توفرها على إمكانية ولوج السوق بصفة مستقلة أو تواجدها بحد ذاتها في السوق. وتنطبق هذه الحالة على المنشآت التي يقتصر دورها على البحث والتطوير أو الإنتاج أو التوزيع.

51. يتجلى الشرط الثالث في عدم اعتماد المنشأة المشتركة على الشركات الأم في تحقيق حصة جوهرية من المبيعات أو المشتريات. ومن ثم، يعد إنجاز المنشأة ما يفوق نسبة 50 في المائة من رقم معاملاتها مع الأغيار مؤشرا على أنها ذات ممارسة كاملة. وفي الحالة التي تكتسي مبيعات المنشأة المشتركة للشركات الأم أو مشترياتها أو هما معا طابعا دائما (تتجاوز مرحلة انطلاقتها)، يدرس المجلس ما إذا كانت المنشأة المشتركة ستضطلع بدور فعال في السوق، بصرف النظر عن هذه المبيعات أو المشتريات أو هما معا، حتى يتسنى اعتبار المنشأة المشتركة مستقلة اقتصاديا من وجهة نظر وظيفية.

52. لا تثير عادةً تبعيةُ المنشأة المشتركة بشكل شبه كامل لشركاتها الأم، من حيث مبيعاتها أو مشترياتها خلال مرحلة انطلاقتها حصرا، شكوكا بشأن كونها ذات ممارسة كاملة. من حيث المبدأ، لا ينبغي أن تتجاوز مرحلة الانطلاق هذه مدة ثلاث سنوات حسب الشروط الخاصة بالسوق المعنية.

### 4. حالات خاصة

#### أ. العمليات المترابطة

53. يتعين التعاطي مع العمليات المترابطة ارتباطا وثيقا باعتبارها تركيزا اقتصاديا واحدا نظرا لوجود علاقة شرطية بينها.

54. يعتبر المجلس أن العمليات المتعددة تعتبر حالة تركيز اقتصادي واحدة متى ما كانت مترابطة، أي أنه لا يمكن إنجاز عملية دون الأخرى. بيد أنه في حالة عدم ترابط هذه العمليات باعتبار إمكانية أن تنجز الأطراف إحدى العمليات حتى في حالة عدم إنجاز العمليات الأخرى، فإنه يجب تقييم هذه العمليات تقييما فرديا واعتبار كل عملية تحيل على حالة تركيز اقتصادي منفصلة.

55. يتوقف تكييف العمليات المترابطة على استيفاء ثلاثة شروط تراكمية: (أ) ضرورة أن تربطها علاقة شرطية، و(ب) إنجاز العمليات من طرف نفس الجهة المقتنية، و(ت) كل عملية على حدة تشكل تركيزا اقتصاديا بحد ذاتها.

56. علاقة بالشرط الأول، يراعي المجلس الجوانب القانونية والاقتصادية للعمليات للحسم في مدى وجود علاقة شرطية بينها. بمقتضى القانون، يمكن اعتبار العمليات مترابطة إذا كانت الاتفاقات بحد ذاتها مترابطة ارتباطا شرطيا متبادلا.

57. يمكن إثبات ترابط عدة عمليات كذلك استنادا إلى عناصر تفيد بعدم إمكانية إنجاز عملية دون الأخرى من الناحية الاقتصادية، بحيث تندرج في إطار مشروع شامل.

58. يمكن للمجلس مراعاة عناصر مختلفة لإثبات الترابط الفعلي لعدة عمليات، من قبيل ترسيم هذه العمليات في نفس الوثيقة، أو إبرام الاتفاقات الخاصة بها في وقت واحد أو تصريحات الأطراف باستخدام أي شكل من أشكال التواصل (وثائق داخلية وتصريحات علنية وغيرها).

59. بخصوص الشرط الثاني، لا تعتبر عدة عمليات حالة تركيز اقتصادي واحدة إلا في الحالة التي تتولى فيها المنشأة أو المنشآت ذاتها (أو المنشآت المنتسبة لنفس المجموعة) المراقبة على كل عملية على حدة.

60. ارتباطا بالشرط الثالث، يجب أن تشكل كل عملية على حدة تركيزا اقتصاديا. ولا تستوفي العمليات التي لا تنطوي على تولي المراقبة، من قبيل اقتناء مساهمات أقلية لا تخول المراقبة، المعايير لتكييفها ضمن العمليات المترابطة.

**ب. العمليات المتعاقبة**

61. عملا بأحكام المادة 11 من القانون، يعد إنجاز عمليتين أو أكثر من لدن نفس الأشخاص أو المنشآت خلال فترة تمتد لسنتين بمثابة تركيز اقتصادي واحد وقع اعتبارا من تاريخ إنجاز آخر عملية. ويراعى وجوبا في قياس الفترة الزمنية المنصرمة بين عمليتين متعاقبتين تواريخ التوقيع على الاتفاقات الخاصة بهذه العمليات والملزمة قانونا، ويهدف هذا المقتضى إلى الحيلولة دون اقتناء منشأة مستهدفة من طرف شركات معينة على شكل دفعات من نفس البائع (أو البائعين) بغرض تجنب تجاوز الأسقف المنصوص عليها في المادة 12 من القانون والمادة 8 من المرسوم رقم 2.14.652 كما تم تغييره وتتميمه.

62. تطبيقا لأحكام المادة 11 المذكورة سابقا، يتم التعاطي مع العمليات المتعاقبة (التي تفضي كل واحدة منها إلى تولي المراقبة) والتي تنجزها نفس المنشآت أو المنشآت المنتسبة للمجموعات ذاتها خلال فترة تمتد لسنتين باعتبارها حالة تركيز اقتصادي واحدة، حتى في حالة انعدام علاقة تبعية بين هذه العمليات.

63. لا تُطبق هذه القاعدة حين تلتحق منشآت أخرى بهذه المنشآت في سياق إنجاز بعض العمليات المشار إليها.

**ت. العمليات الانتقالية**

64. لا يعد تركيزا اقتصاديا الاقتناء المؤقت لأصل مستهدف من قبل مؤسسة مالية أو مؤسسة ائتمان أو شركة تأمين، والمشار إليها باسم "عملية الاقتناء المؤقت للسندات قصد التفويت (opération de portage)"، قصد إعادة بيعه للغير. وللقيام بذلك، يراعي المجلس العوامل التالية:

- التحقق من عدم إمكانية ممارسة الجهة التي تنجز عملية الاقتناء مؤقتا لتأثير حاسم على الأصول المستهدفة طيلة فترة الاقتناء المؤقت للسندات قصد التفويت سواء بصفة فردية أو مشتركة؛
- تعتبر عملية الاقتناء مؤقتة إذا لم تتعد فترة الاقتناء المؤقت للأصول قصد التفويت المنجز من قبل المؤسسة المالية سنة واحدة. وبالتالي، لا تعتبر قابلة للتبليغ لدى المجلس إلا عملية التركيز الاقتصادي المتمثلة في إعادة بيع هذه الأصول للجهة المقتنية النهائية، في حالة بلوغ أسقف أرقام المعاملات الواردة في المادة 8 من المرسوم رقم 2.14.652 بتطبيق القانون؛

- لا تخول عملية الاقتناء المؤقت للسندات قصد التفويت للجهة المقتنية النهائية ممارسة تأثير حاسم على الأصول المستهدفة[5] قبل الإنجاز النهائي للعملية (بيع الأصول من قبل المؤسسة المالية أو شرائها من طرف الجهة المقتنية النهائية)، وبالتالي لا يعتبر إنجاز عملية الاقتناء المذكورة قد تم دون ترخيص. علاوة على ذلك، لا يمكن إتمام عملية الاقتناء المؤقت للسندات قصد التفويت وبالتالي إعادة البيع للجهة المقتنية النهائية قبل إصدار قرار الترخيص من لدن المجلس.

### 5. أسقف التبليغ بعمليات التركيز الاقتصادي

65. تخضع عملية التركيز الاقتصادي، المحددة في الجزء الأول أعلاه، لإلزامية التبليغ لدى المجلس في حالة استيفاء أحد الشروط الثلاثة المنصوص عليها في المادة 12 من القانون، وبلوغ الأسقف الواردة في المادة 8 من المرسوم رقم 2.14.652 بتطبيق القانون كما تم تغييره وتتميمه:

- الشرط الأول: يجب أن يفوق رقم المعاملات الإجمالي العالمي، دون احتساب الرسوم، لمجموع المنشآت أو مجموعات الأشخاص الذاتيين أو الاعتباريين الأطراف في عملية التركيز مبلغ 1،2 مليار درهم، وأن يفوق رقم المعاملات، دون احتساب الرسوم، المنجز بالمغرب بشكل منفرد من واحدة على الأقل من المنشآت أو من لدن مجموعة من الأشخاص الذاتيين أو الاعتباريين الأطراف في عملية التركيز مبلغ 50 مليون درهم؛

- أو الشرط الثاني: يجب أن يفوق رقم المعاملات الإجمالي، دون احتساب الرسوم، المنجز بالمغرب من لدن مجموع المنشآت أو مجموعات الأشخاص الذاتيين أو الاعتباريين الأطراف في عملية التركيز مبلغ 400 مليون درهم وأن يفوق رقم المعاملات، دون احتساب الرسوم، المنجز بالمغرب بشكل منفرد من لدن اثنتين على الأقل من المنشآت أو مجموعة الأشخاص الذاتيين أو الاعتباريين الأطراف في عملية التركيز مبلغ 50 مليون درهم؛

- أو الشرط الثالث: عندما تنجز جميع المنشآت التي تكون طرفا في العقد أو موضوعا له أو مرتبطة به اقتصاديا خلال السنة المدنية السابقة أكثر من 40٪ من البيوع أو الشراءات أو المعاملات الأخرى في سوق وطنية للسلع أو المنتوجات أو الخدمات من نفس النوع أو القابلة للاستبدال أو في جزء مهم من السوق المذكورة.

66. بالرغم من إلزامية التبليغ لدى المجلس، يمكن التبليغ بعملية تركيز اقتصادي بطريقة مبسطة والاستفادة من المسطرة المبسطة في حالة بلوغ الأسقف المشار إليها، على النحو المبين في الجزء الثاني بعده.

### 6. العمليات غير الخاضعة لإلزامية التبليغ لدى مجلس المنافسة

67. يعتبر المجلس أن بعض عمليات التركيز الاقتصادي لا تخضع، وفقا لشروط خاصة، لإلزامية التبليغ بالرغم من بلوغها لأسقف رقم المعاملات المنصوص عليها في المادة 8 من المرسوم رقم 2.14.652 بتطبيق القانون. وتنطبق هذه الشروط على الحالات التالية:

- إذا كان رقم المعاملات الإجمالي العالمي، دون احتساب الرسوم، لمجموع المنشآت أو مجموعات الأشخاص الذاتيين أو الاعتباريين الأطراف في عملية التركيز (الجهة أو الجهات المقتنية والجهة أو الجهات المستهدفة) يفوق مبلغ 1،2 مليار درهم، ورقم المعاملات، دون احتساب الرسوم، المنجز

[5] تنطبق هذه الحالة بالخصوص على الحالة التي تكون فيها الجهة المقتنية النهائية قد مارست سابقا مراقبة مشتركة على الجهة المستهدفة.

بالمغرب بشكل منفرد من واحدة على الأقل من المنشآت أو من لدن مجموعة من الأشخاص الذاتيين أو الاعتباريين التابعة للجهة المقتنية يفوق مبلغ 50 مليون درهم، مع عدم توفر المنشأة المستهدفة على أية روابط قانونية أو تجارية بصفة مباشرة أو غير مباشرة على الصعيد العمودي أو الأفقي؛

- إذا كان رقم المعاملات الإجمالي العالمي، دون احتساب الرسوم، المنجز بالمغرب من لدن مجموع المنشآت أو مجموعات الأشخاص الذاتيين أو الاعتباريين الأطراف في عملية التركيز (الجهة أو الجهات المقتنية والجهة أو الجهات المستهدفة) يفوق مبلغ 400 مليون درهم، ورقم المعاملات، دون احتساب الرسوم، المنجز بالمغرب بشكل منفرد من لدن اثنتين على الأقل من المنشآت أو مجموعة من الأشخاص الذاتيين أو الاعتباريين التابعة للجهة المقتنية يفوق مبلغ 50 مليون درهم، مع عدم توفر المنشأة المستهدفة على أية روابط قانونية أو تجارية بصفة مباشرة أو غير مباشرة على الصعيد العمودي أو الأفقي.

### 7. احتساب رقم المعاملات

#### أ. المنشآت المعنية

68. يتوقف احتساب رقم المعاملات أولا على تحديد "المنشآت أو مجموعات الأشخاص الذاتيين أو الاعتباريين الأطراف في عملية التركيز" (المشار إليها فيما بعد بـ "المنشآت المعنية"). كقاعدة عامة، يتم الأخذ بعين الاعتبار مجموع رقم معاملات المجموعة (باستثناء رقم معاملات المبيعات المنجزة داخل المجموعة) بالنسبة لكل منشأة معنية على حدة.

69. في هذا الصدد، تضم المجموعة كافة المنشآت التي تربطها صلة مباشرة أو غير مباشرة بالمنشأة المعنية، طبقا للمعايير التي ستُعرض بالتفصيل من أجل احتساب رقم معاملاتها. في حين يضم رقم المعاملات الخاص بالمنشأة المستهدفة أرقام معاملات كل الشركات الخاضعة لمراقبتها، دون احتساب أرقام معاملات الشركات التي تراقب المنشأة المستهدفة. وسيحدد رقم المعاملات الفردي أو الإجمالي للمنشآت المعنية ما إذا كان قد تم بلوغ الأسقف المنصوص عليها في المادة 8 من المرسوم رقم 2.14.652 كما تم تغييره وتتميمه.

70. يمكن تحديد المنشآت المعنية حسب نوع التركيز الاقتصادي:

1. الدمج: تشير المنشآت المعنية، في هذه الحالة، إلى كل منشأة من المنشآت المدمجة؛

2. تولي المراقبة الحصرية: تضم المنشآت المعنية الجهتين المقتنية والمستهدفة إذا كانت هذه الأخيرة عبارة عن منشأة مكتملة الأركان؛

3. الاستحواذ على أجزاء من منشأة: تضم المنشآت المعنية المنشأة المقتنية وأجزاء المنشأة المستهدفة موضوع الصفقة المقترحة؛

4. الانتقال من المراقبة المشتركة إلى المراقبة الحصرية: تشير المنشآت المعنية إلى المساهم بصفته الجهة المقتنية والمنشأة المشتركة؛

5. تولي المراقبة المشتركة:

- إذا تعلق الأمر بمنشأة تأسست حديثا، تشمل المنشآت المعنية كل منشأة من المنشآت التي تتولى مراقبتها. ولا تحمل هذه الأخيرة اسم منشأة معنية طالما لا تتوفر على رقم معاملات؛
- في حالة تولي منشآت مقتنية المراقبة المشتركة لمنشأة أو لجزء منها أو لنشاط قائم فعليا، تضم المنشآت المعنية كل منشأة من المنشآت المقتنية إضافة إلى الجهة المستهدفة القائمة فعليا (المنشأة أو جزء منها أو النشاط).

6. تعديل بنية رأس المال في حالة المراقبة المشتركة: في حالة تولي مساهم واحد أو أكثر المراقبة المشتركة على منشأة تخضع فعليا للمراقبة المشتركة، إما عن طريق الدخول في رأس مالها أو عن طريق تعويض مساهم واحد أو أكثر، تشير المنشآت المعنية إلى المساهمين الجدد المالكين لمساهمة تخولهم مراقبة المنشأة إضافة إلى المساهمين السابقين المالكين لمساهمة تخولهم هذه المراقبة. في هذه الحالة، يتعين على المساهمين السابقين والجدد تبليغ التركيزات الاقتصادية الناتجة عن التعديلات المذكورة في المراقبة المشتركة بشكل مشترك

7. تولي المراقبة من لدن منشأة مشتركة: يتدارس المجلس الواقع الاقتصادي للعملية لتحديد المنشآت المعنية (تنطبق هذه الحالة على المنشأة المشتركة التي ليست في الواقع سوى "شركة صورية (société coquille)" أسستها الشركات الأم). في هذه الحالة، تشير المنشآت المعنية إلى كل شركة من الشركات الأم. وعندما تكون الجهة المقتنية منشأة مشتركة ذات ممارسة كاملة، تتكون المنشآت المعنية من المنشأة المشتركة بحد ذاتها (وليس شركاتها الأم) والجهة المستهدفة؛

8. تولي المراقبة من لدن الأشخاص الذاتيين: تتكون المنشآت المعنية من الشخص الذاتي والجهة المستهدفة حين يمارس الشخص الذاتي أنشطة اقتصادية إضافية أو يتولى مراقبة منشأة اقتصادية أخرى أو أكثر؛

9. تولي المراقبة من لدن منشأة عمومية: تضم المنشأتان المعنيتان المنشأة العمومية، باعتبارها فاعلا اقتصاديا لا باعتبار ممارستها لصلاحيات السلطة العامة أو لمهام المرفق العام، والجهة المستهدفة، وإن كانت كلتاهما (الجهتان المقتنية والمستهدفة) مملوكة للدولة في إطار عملية تركيز اقتصادي ناتجة عن دمج المنشأتين أو تولي المراقبة بينهما؛

10. العمليات المتعاقبة: يتعين تبليغ التركيزات الاقتصادية السابقة (المنجزة خلال السنتين المنصرمتين)، والتي تضم الأطراف ذاتها، عند التبليغ بأحدث عملية، طالما تشكل هذه الأخيرة تركيزا اقتصاديا، بمجرد بلوغ إحدى صفقاتها أو عدد منها (مجتمعة أو مأخوذة كل واحدة على حدة) الأسقف المحددة. في هذه الحالة، تضم المنشأة (أو المنشآت) المعنية الطرف (أو الأطراف) المقتنية والطرف (أو الأطراف) التي تم اقتناؤها التابعة للشركة المستهدفة في مجموعها.

**ب. تولي المراقبة عن طريق فرع تابع لمجموعة**

71. حين تقتني مجموعة[6] جهةً مستهدفة[7]، عن طريق فرع من فروعها، تضم المنشآت المعنية، المأخوذة بعين الاعتبار لاحتساب رقم المعاملات، الجهة المستهدفة والفرع الذي يتولى المراقبة.

72. بيد أن الشركات التي تنتمي إلى مجموعة معينة (الشركات الأم والفروع وغيرها) تعتبر جزءا من كيان اقتصادي واحد. وعليه، لا يمكن أن تضم المجموعة ذاتها سوى منشأة معنية واحدة، إذ لا يمكن اعتبار الفرع وشركته الأم منشآت معنية منفصلة عند احتساب أسقف رقم المعاملات. وبالتالي، يُؤخذ بعين الاعتبار رقم معاملات كامل المجموعة التي تنتسب إليها المنشأة المعنية لاحتساب الأسقف، وإن كان لا يمكن أن تضم المجموعة ذاتها سوى منشأة معنية واحدة.

**ت. المنشآت التي تُؤخذ بعين الاعتبار لاحتساب رقم المعاملات**

73. لأغراض احتساب رقم معاملات أطراف عملية التركيز الاقتصادي، يُحتسب رقم المعاملات الإجمالي لكل منشأة معنية على حدة عن طريق احتساب مجموع أرقام المعاملات السنوية لآخر سنة حسابية مختتمة بالنسبة للمنشآت التالية:

1. المنشأة المعنية؛

2. المنشآت التي تمتلك فيها المنشأة المعنية بصفة مباشرة أو غير مباشرة:

أ. أزيد من نصف رأس المال أو الأصل التجاري؛

ب. أو صلاحية ممارسة أكثر من نصف حقوق التصويت؛

ت. أو صلاحية تعيين أزيد من نصف أعضاء مجلس الرقابة أو مجلس الإدارة أو الهيئات الممثلة للمنشآت بصفة قانونية؛

ث. أو حق تدبير شؤون المنشأة.

3. المنشآت التي تتمتع بالحقوق والصلاحيات المشار إليها في الفقرة الفرعية 2 أعلاه في المنشأة المعنية؛

4. المنشآت التي تتمتع فيها منشأة من المنشآت المشار إليها في الفقرة الفرعية 3 أعلاه، بالحقوق والصلاحيات المذكورة في الفقرة الفرعية 2؛

5. المنشآت التي تتمتع فيها بشكل مشترك منشأتان أو أكثر، من المنشآت المشار إليها في الفقرات الفرعية من 1 إلى 4 أعلاه، بالحقوق والصلاحيات المذكورة في الفقرة الفرعية 2.

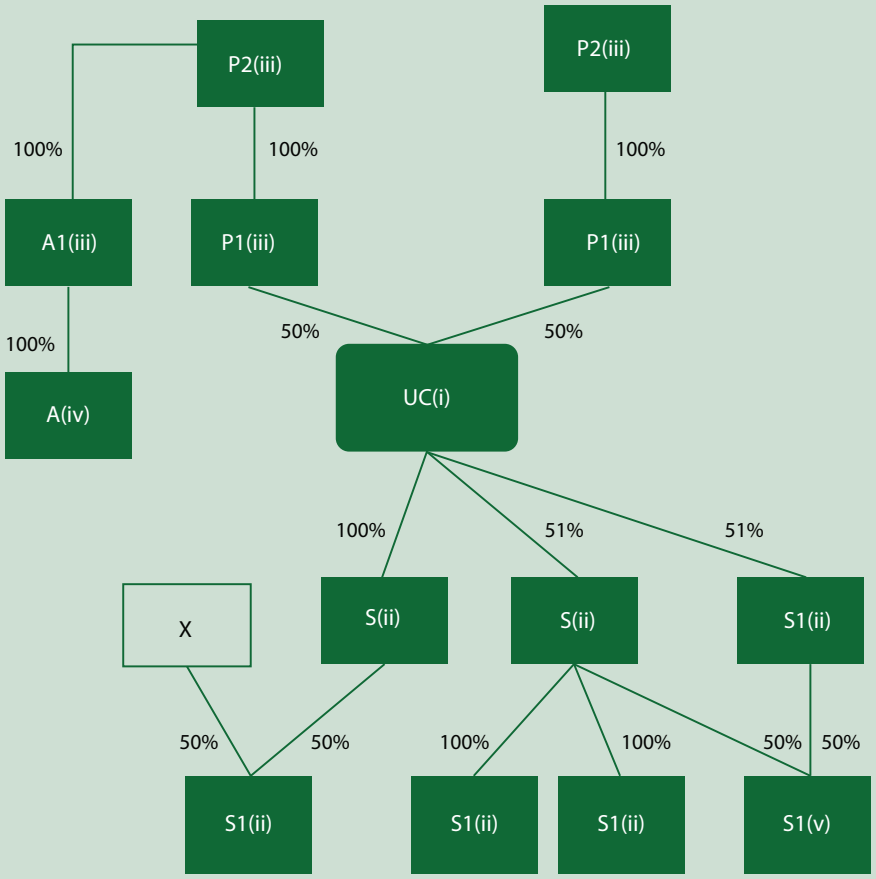
**ث. إسناد رقم معاملات المنشآت المحددة**

74. يتضمن رقم المعاملات الإجمالي المبالغَ الناتجة عن بيع المنتجات والخدمات المنجزة من قبل المنشآت المعنية في إطار الأنشطة العادية خلال آخر سنة محاسبية مختتمة. ويُؤخذ بعين الاعتبار

[6] تشمل المجموعة كافة المنشآت التي تربطها صلة مباشرة أو غير مباشرة بالمنشأة المعنية، وفقا للمعايير المشار إليها في الفقرة 73 من هذه المبادئ التوجيهية.

[7] منشأة أو جزء منها أو أصول مملوكة لمنشأة (كلها أو جزء منها).

**الإطار 1: نموذج منشأة معنية والمجموعة التي تنتمي إليها**




**المجموعة**

– UC(i): تشير إلى المنشأة المعنية وفقا للفقرة الفرعية (1) أعلاه؛

– S(ii) وS1(ii): تشير إلى الفروع التابعة لها وفروع فروعها والشركات المملوكة بشكل مشترك، وفقا للفقرة الفرعية (2) أعلاه؛

– P1(iii) وP2(iii): تشير إلى شركاتها الأم والشركات الأصلية وفقا للفقرة الفرعية (3) أعلاه؛

– A(iv) وA1(iv): تشير إلى فروع أخرى تابعة للشركات الأم للمنشأة المعنية؛

– S1(v): تشير إلى منشآت مملوكة لمنشأتين أو أكثر تابعة للمجموعة بشكل مشترك.

**ملاحظات:**

– يمثل X كيانا آخر لا ينتسب إلى المنشأة المعنية؛

– تشير النسب الواردة في الرسم البياني إلى نسب حقوق التصويت المملوكة للشركة (أو الشركات) الأم.

رقم المعاملات الصافي بعد خصم الخصومات والتخفيضات والتعويضات على المبيعات والضريبة على القيمة المضافة والضرائب الأخرى المرتبطة مباشرة[8] برقم المعاملات.

75. لا يأخذ رقم المعاملات الإجمالي لمنشأة معنية بعين الاعتبار الصفقات المبرمة بين المنشآت المشار إليها في الفقرة 73 (المبيعات بين هذه المنشآت) من هذه المبادئ التوجيهية، تفاديا للحساب المزدوج لرقم المعاملات المعني لمجموعة معينة[9].

76. إذا اقتنت الجهة المقتنية جزءا واحدا أو أكثر من المنشأة المستهدفة، لا يُراعى سوى رقم المعاملات المتعلق بهذه الأجزاء، موضوع الاقتناء، لاحتساب رقم المعاملات.

77. في حالة ممارسة أطراف عملية التركيز الاقتصادي لتأثير حاسم مشترك، لا يُراعى رقم المعاملات الناتج عن بيع منتجات أو توفير خدمات بين المنشأة المشتركة (المبيعات الداخلية) والمنشآت التي تتولى مراقبتها بشكل مشترك. غير أن المبيعات أو الخدمات المنجزة بين المنشأة المشتركة والأغيار تُؤخذ بعين الاعتبار. وتُوزع بالتساوي حصص رقم المعاملات المنجز على هذا الأساس بين أطراف العملية.

78. يضم رقم المعاملات المنجز بالمغرب المنتجات المباعة أو الخدمات المقدمة لمنشآت تنشط بالبلاد.

79. يشمل رقم المعاملات الإجمالي العالمي المنتجات المباعة والخدمات المقدمة لمنشآت تنشط عالميا، بما فيها المنتجات والخدمات ذاتها المقدمة لمنشآت تنشط بالمغرب. ومن ثم، يضم رقم المعاملات الإجمالي العالمي المنتجات المباعة والخدمات المقدمة بالتراب الوطني وخارجه على حد سواء.

80. يساوي رقم المعاملات التي تنجزه المنشأة X بالمغرب أو يقل عن رقم المعاملات التي تنجزه عالميا.

81. إذا كانت منشأة Y تنجز رقم معاملاتها بالمغرب حصرا، فإن رقم معاملاتها العالمي يساوي رقم المعاملات الذي تنجزه بالمغرب.

**ج. إسناد رقم معاملات مؤسسات الائتمان والمؤسسات المالية الأخرى**

82. يُحتسب رقم المعاملات الخاص بمؤسسات الائتمان والمؤسسات المالية الأخرى عن طريق جمع العناصر التالية:

1. المداخيل المتأتية من الفوائد؛

2. مداخيل الأصول المالية القابلة للتداول، وتشمل بالخصوص أسهم الشركات وسندات قروض الدولة والشركات والمنتجات المشتقة؛

3. المداخيل المتأتية من العمولات المستخلصة مقابل تنفيذ عمليات الوساطة؛

4. الربح الصافي المحقق من عائدات الاستغلال؛

5. عائدات استغلال أخرى.

**ح. إسناد رقم معاملات شركات التأمين**

83. يُراعى في احتساب رقم المعاملات الخاص بشركات التأمين قيمة الأقساط الخام الصادرة، بما فيها أقساط إعادة التأمين المستخلصة في حالة ممارسة الشركة المعنية لأنشطة إعادة التأمين كذلك.

[8] الضرائب المفروضة على المشروبات الكحولية أو السجائر وغيرها.

[9] تضم المجموعة جميع المنشآت التي تربطها صلة مباشرة أو غير مباشرة بالمنشأة المعنية، طبقا للمعايير المفصلة من أجل احتساب رقم معاملاتها والواردة في الفقرة 73 من هذه المبادئ التوجيهية.

وتضم الأقساط الخام الصادرة جميع المبالغ المستخلصة والمنتظر التوصل بها ذات الصلة بعقود التأمين الصادرة عن شركات التأمين أو لحسابها، من ضمنها أقساط إعادة التأمين الصادرة.

84. تشمل الأقساط الصادرة الواجب أخذها بعين الاعتبار عقود التأمين الجديدة المبرمة، دون مراعاة تواريخ تحصيلها أو تسديدها خلال السنة المحاسبية المعنية، علاوة على العقود القديمة التي تظل نافذة خلال المدة المرجعية.

85. تنجز شركات التأمين عمليات استثمار تتكون عادة من محفظة تضم الأسهم وحصص المشاركة وسندات القروض والأراضي والمباني وغيرها من الأصول المدرة للدخل بغية ضمان تسوية الحوادث تجاه المؤمن لهم. ورغم أن العائد السنوي الناتج عن هذه الاستثمارات لا يعد بمثابة رقم معاملات تنجزه شركات التأمين، إلا أنه يجب إضافة رقم معاملات المنشآت، موضوع الاستثمار من طرف شركة تأمين (المتمثل في المساهمة في رأس مال منشأة)، المستوفي للمعايير المحددة في الفقرة 73 من هذه المبادئ التوجيهية، إلى رقم معاملات شركة التأمين بهدف التحقق من بلوغ أسقف التبليغ المذكورة في المادة 8 من المرسوم رقم 2.14.652 بتطبيق القانون.

86. طبقا لهذه المبادئ التوجيهية، لا تعتبر العمليات المبرمة مع الأغيار وغير المرتبطة بنشاط التأمين رقم معاملات تنجزه شركة التأمين (مثلا: توزيع المنتجات البنكية وغيرها).

**خ. الإسناد الجغرافي لرقم المعاملات**

87. يُسند رقم المعاملات عادة، عند احتسابه، بناء على الموقع الذي يتواجد فيه الزبون، والذي تُمارس فيه المنافسة:

أ. بخصوص مبيعات السلع، قد يعتبر الموقع الذي تُنجز فيه العملية المميزة للعقد المعني أو تُسلم فيه السلع، أكثر ملاءمة مقارنة بعنوان الفاتورة الخاص بالزبون؛

ب. بخصوص الخدمات، يستند رقم المعاملات إلى الموقع الذي يتم فيه تقديم الخدمات للزبون. وعليه، يُسند رقم المعاملات إلى الوجهة التي انتقل إليها مقدم الخدمة أو الزبون. إضافة إلى ذلك، يُسند رقم المعاملات عادة إلى الموقع الذي يتواجد فيه الزبون إذا وُفرت الخدمة دون تنقل مقدمها أو الزبون.

## ثانيا: مسطرة مراقبة التركيزات الاقتصادية

88. يتم تبليغ المجلس بعملية تركيز اقتصادي بمجرد خضوعها للمراقبة وفقا لمدلول المادتين 11 و12 من القانون.

89. عملا بأحكام المادة 13 من القانون، يتعين على أطراف عملية التركيز الاقتصادي تبليغ المجلس بمجرد وجود مشروع مكتمل بما فيه الكفاية، من قبيل التوقيع على عقد شراء أسهم أو ما يعادله.

90. يعتمد المغرب نظاما للتبليغ المسبق بعملية التركيز الاقتصادي، يشير إلى إلزامية تبليغ الأطراف بجميع العمليات التي تستوفي الأسقف المنصوص عليها قبل إنجازها. وطبقا لمقتضيات المادة 14 من القانون، لا يحق لهذه الأطراف إنجاز العملية قبل الحصول على موافقة المجلس عليها.

91. تبعا لما تم ذكره، تنص المادة 14 على إمكانية تقديم الأطراف لطلب معلل بشكل قانوني قصد الحصول على استثناء من إلزامية انتظار موافقة المجلس قبل إنجاز العملية. غير أن هذا الاستثناء لا يُمنح إلا في ظروف استثنائية تعلل اتخاذ إجراءات عاجلة وفورية لضمان استدامة الجهة المستهدفة في انتظار قرار رسمي يصدره مجلس المنافسة. وقد تشمل هذه الظروف، على سبيل المثال، خطر إفلاس الجهة المستهدفة أو مباشرة مسطرة الإعسار أو أهمية توفير ضمانات من قبل الجهة المقتنية أو الحصول على تمويل قصد ضمان استمرارية الجهة المستهدفة. في هذه الحالات، يمكن للمجلس فرض شروط أو التزامات على أطراف عملية التركيز لضمان استمرارية منافسة فعالة. وعليه، يحتمل أن يقبل فقط الحد الأدنى من التعديلات الازمة لضمان استدامة الجهة المستهدفة. ويظل احتمال أن تتضمن هذه التدابير المؤقتة تغييرا لبنية العملية ضعيفا، من قبيل تفويت الأصول أو التنزيل التنفيذي للعملية[10] بشكل لا رجعة فيه.

92. يتوقف تأثير الاستثناء المذكور أعلاه إذا لم يتوصل المجلس بملف تبليغ كامل عن العملية داخل أجل تسعين (90) يوما من الإنجاز الفعلي لها.

93. إن منح الاستثناء لا يشكل حكما مسبقا على القرار النهائي للمجلس الذي سيتخذه بعد دراسة مضمون العملية المقترحة.

### 1. المراحل الأربع لمسطرة دراسة التركيزات الاقتصادية

94. يمكن تقسيم مسطرة دراسة عمليات التركيز الاقتصادي من لدن المجلس إلى أربع مراحل. وتتطرق هذه الفقرة إلى كل مرحلة على حدة، ولا تتناول التحليل الموضوعي الذي ينجزه المجلس للحسم في مدى مساس عملية التركيز الاقتصادي بالمنافسة، حيث يوضح الجزآن الرابع والخامس من هذه المبادئ التوجيهية الإطار التحليلي للدراسة المذكورة.

| المرحلة الأولى |
| --- |
| الإيداع الرسمي لملف التبليغ |

### المرحلة الأولى: التقديم الرسمي لملف التبليغ

#### أ. العناصر المطلوبة لملف التبليغ الكامل

95. على من تقع إلزامية التبليغ؟ عملا بأحكام المادة 13 من القانون، يتعين على الجهة التي تتولى المراقبة تسليم ملف التبليغ بعملية التركيز الاقتصادي حين تعتزم تولي المراقبة الحصرية على الجهة المستهدفة (بما فيها الانتقال من المراقبة المشتركة إلى المراقبة الحصرية)، في حين تُلزَم الجهات المقتنية بتسليم ملف تبليغ مشترك في حالة تولي المراقبة المشتركة (بما فيها الانتقال من المراقبة الحصرية إلى المراقبة المشتركة، والانتقال من المراقبة المشتركة إلى مراقبة مشتركة أخرى والمنشآت المشتركة ذات الممارسة الكاملة).

[10] قرار مجلس المنافسة عدد 56/ق/2020 الصادر في 31 غشت 2020 والمتعلق بطلب منح استثناء من الأثر الموقف لمراقبة التركيزات الاقتصادية، الذي تقدمت به شركة "Delfingen Industries SA". والقرار عدد 33/ق/2022 الصادر بتاريخ 11 أبريل 2022 والمتعلق بطلب منح استثناء من الأثر المعلق لمراقبة التركيزات الاقتصادية، الذي تقدمت به شركة "CMA CGM S.A".

96. طبقا للملحقين 1 و2 من المرسوم رقم 2.14.652 بتطبيق القانون، يتعين على أطراف عملية التركيز الاقتصادي إمداد المجلس بملف تبليغ كامل مشفوعا بالوثائق المرفقة الضرورية، على النحو المنصوص عليه في استمارة التركيز الاقتصادي الواردة في الملحق (ب) بعده (أو الاستمارة المختصرة الخاصة بعمليات التبليغ المبسطة (الملحق أ)). ويجب أن تكون جميع المعلومات المسلمة مضبوطة وكاملة.

97. تُحرر ملفات (استمارات) التبليغ وجوبا باللغتين العربية أو الفرنسية. وإذا لم تكن الفرنسية اللغة الأصلية للوثائق المرفقة، يجب على الأطراف تسليم الوثائق المرفقة الأصلية أو نسخ منها، إضافة إلى ترجمة لها أو موجز عنها أو هما معا باللغة العربية أو الفرنسية. كما يتعين عليها تأكيد مطابقة واكتمال الوثائق المرفقة إذا كانت نسخا من وثائق أصلية.

98. إذ وقع تغيير جزئي في المعلومات المسلمة بعد إيداع ملف التبليغ، يتعين على الأطراف المبلغة إشعار المجلس بذلك في أقرب الآجال. كما يجب تبليغه فورا بكل تعديل هام طرأ على الوقائع الواردة في ملف التبليغ بعد إيداعه.

99. يمكن للمجلس التنازل عن إلزامية الإمداد بالمعلومات المبينة في استمارة التركيز الاقتصادي، لاسيما الوثائق أو عناصر أخرى مطلوبة، إذا تبين له أنها غير ضرورية لدارسة الملف أو سبق تقديمها في إطار ملف تبليغ سابق، ما عدا المعلومات التي تتطلب تحيينا.

100. تُلزم أطراف عملية التركيز الاقتصادي بتضمين نسخة ملخص عن العملية لا يكتسي طابع السرية باللغتين العربية والفرنسية، ينشره المجلس في موقعه الإلكتروني وفي جريدة مخول لها نشر الإعلانات القانونية (الفقرة 106 من هذه المبادئ التوجيهية). ويمكن للمجلس تعديل الملخص المتوصل به من لدن الأطراف إذا اقتضت الظروف ذلك وبعد استشارة الأطراف المبلغة.

101. لا يعتبر ملف التبليغ كاملا إذا أدلت أطراف عملية التركيز بمعلومات مغلوطة أو مضللة، وقد تتعرض للعقوبات طبقا للمادة 19 من القانون.

102. طبقا لأحكام المادة 8 مكرر من المرسوم رقم 2.14.652، كما تم تغييره وتتميمه، تخضع دراسة ملف التبليغ عن عملية التركيز الاقتصادي لإتاوة تؤدى اعتبارا من تاريخ توصل الطرف المبلغ بقرار المجلس. ويُطلب من الأطراف أو من ينوب عنها تعبئة استمارة الإتاوة المتاحة على الموقع الإلكتروني للمجلس وإرفاقها بملف التبليغ. ووفقا للمادة المذكورة، لا تؤدى هذه الإتاوة إذا تبين للمجلس أن العملية المبلغة لديه لا تندرج ضمن المجال المحدد في المادتين 11 و12.

103. تعادل الإتاوة الواجب أداؤها نسبة من مبلغ الصفقة موضوع العملية المبلغة. ولا يأخذ هذا المبلغ في الاعتبار المبلغ المبين نقدا في الوثائق التعاقدية فحسب، بل يراعي كذلك مجمل المقابل المالي لعملية الاقتناء (سعر الشراء والديون والخصوم التي تتحملها الجهة المقتنية وغيرها).

**الجدول 1: طريقة احتساب الإتاوة**

| نوع عملية التركيز الاقتصادي المبلغة | | مبلغ الإتاوة | | ملاحظات |
|---|---|---|---|---|
| تولي المراقبة الحصرية أو المشتركة أو الدمج | الحالة العادية | في حالة تحديد مبلغ العملية | نسبة واحد في الألف (1‰) من مبلغ العملية | يتراوح مبلغ الإتاوة بين 20 ألف 150 ألف درهم |
| | | في حالة عدم تحديد مبلغ العملية | 150 ألف درهم | |
| | في حالة طلب المسطرة المبسطة | في حالة تحديد مبلغ العملية | نسبة اثنين في الألف (2‰) من مبلغ العملية | يتراوح مبلغ الإتاوة بين 40 ألف و300 ألف درهم |
| | | في حالة عدم تحديد مبلغ العملية | 300 ألف درهم | |
| إحداث منشأة مشتركة | الحالة العادية | 20 ألف درهم | | |
| | في حالة طلب المسطرة السريعة | 40 ألف درهم | | |

**ب. تأكيد التبليغ الكامل بالملف**

104. بمجرد إيداع ملف عملية التركيز الاقتصادي، تدرس مصالح التحقيق بالمجلس مدى مطابقته للعناصر الواردة في الملحقين 1 أو 2 من المرسوم رقم 2.14.652 بتطبيق القانون، كما تم تغييره وتتميمه والمرفقة كذلك بهذه المبادئ التوجيهية. ويُرسل وصل بالتسلم إلى الجهة المبلغة إذا كان ملف التبليغ كاملا. في حالة عدم تبليغ الملف كاملا، يُرسل طلب معلومات إلى نفس الجهة يوضح بالتفصيل المعلومات المطلوب إكمالها أو تصحيحها.

105. يعد الوصل بالتسلم بمثابة تأكيد من طرف المجلس للتاريخ الفعلي للتبليغ، كما يحدد بداية الجدولة الزمنية لدراسته رسميا.

**ت. نشر بلاغ عملية التركيز الاقتصادي المبلغة في الموقع الإلكتروني وفي جريدة للإعلانات القانونية**

106. يقوم المجلس بنشر بلاغ عن عملية التركيز الاقتصادي، باللغتين العربية والفرنسية، في موقعه الإلكتروني وفي جريدة للإعلانات القانونية داخل أجل خمسة (5) أيام التالية لتاريخ التوصل بالتبليغ (المادة 10 من المرسوم رقم 2.14.652 كما تم تغييره وتتميمه). لذلك يُطلب من أطراف العملية إيداع، بالموازاة مع ملف التبليغ، ملخص للعملية لا يكتسي طابع السرية باللغتين العربية والفرنسية. ويمكن، بناء على طلب معلل من الأطراف، تأجيل نشر هذا البلاغ إذا كان من شأن هذا النشر أن يؤثر على مآل عملية التركيز الاقتصادي المبلغة، وذلك إلى تاريخ يحدده رئيس المجلس دون أن يؤثر هذا التأجيل على الأجل المخول للأغيار المعنيين لإبداء ملاحظاتهم. وطبقا لمقتضيات المادة 10 من المرسوم رقم 2.14.652، كما تم تغييره وتتميمه، يتضمن هذا البلاغ المعلومات التالية:

1. تسميات المنشآت المعنية والمجموعات التي تنتمي إليها؛

2. طبيعة العملية (مثلا الدمج أو إحداث منشأة مشتركة أو اقتناء الأصول أو غيرها)؛

3. القطاعات الاقتصادية المعنية؛

4. ملخص عن العملية المرتقبة لا يكتسي طابع السرية؛

5. الأجل المخول للأغيار المهتمين للإدلاء بملاحظاتهم المحتملة بشأن العملية المرتقبة.

107. يتيح نشر ملخص ملف التبليغ للأغيار المهتمين ربط الاتصال بالمجلس من أجل موافاته بملاحظاتهم على العملية المرتقبة كتابيا داخل أجل عشرة (10) أيام.

108. عملا بأحكام المادة 13 من القانون والمادة 9 من المرسوم رقم 2.14.652 بتطبيقه، كما تم تغييرهما وتتميمهما، يقوم المجلس، بمجرد توصله بملف التبليغ، بإرسال نظير له إلى السلطة الحكومية المكلفة بالمنافسة.

**ث. مسطرة معالجة بعض عمليات التركيز الاقتصادي المبسطة (عند الاقتضاء)**

109. تتطرق الفقرات الموالية إلى المسطرة المبسطة (المنصوص عليها في المادة 9 مكرر من المرسوم رقم 2.14.652، كما تم تغييره وتتميمه) التي يعتزم المجلس مباشرتها لدارسة بعض عمليات التركيز، والتي قد لا تثير إشكاليات تنافسية.

110. تنص المادة سالفة الذكر على أنه إذا ارتأى المجلس، بطلب من الأطراف، أن عملية التركيز المزمع إنجازها يمكن أن تكون موضوع تبليغ مبسط، يخبر بذلك الأطراف داخل أجل خمسة (5) أيام من تاريخ التوصل بالطلب. حيث يمكن لهذه الأطراف، في حالة قبول الطلب من طرف المجلس، إيداع الملف في شكل مبسط، يتضمن لزوما كافة المعلومات الضرورية لتمكين المجلس من البت في طابعه المبسط. وتطبق المسطرة المذكورة على التركيزات الاقتصادية المشار إليها في الفقرة 113 من هذه المبادئ التوجيهية.

111. إذا اعتبر المجلس أن الملف لا يستوفي شروط المسطرة المبسطة، يخبر بذلك أطراف العملية داخل نفس الأجل المنصوص عليه في الفقرة 120 من هذه المبادئ التوجيهية. ويتعين عليها بالتالي إيداع ملف تبليغ كامل.

112. يحدد متوسط الأجل التي يصدر فيه المجلس قراره، في حالة التبليغ المبسط، في ثلاثين (30) يوما كاملة، من تاريخ إشعار الأطراف بقبول الطلب.

113. بصرف النظر عن الأسقف المحددة في المادة 8 من المرسوم رقم 2.14.652 بتطبيق القانون، يمكن لأطراف عملية التركيز الاقتصادي الاستفادة من المسطرة المذكورة بالنسبة للعمليات التالية:

أ. عدم مزاولة أي طرف من أطراف العملية لنشاطه في نفس سوق المنتجات أو الخدمات أو السوق الجغرافية (انعدام تقاطع أفقي) أو في سوق قبلية أو بعدية (انعدام علاقة عمودية) أو في سوق مرتبطة[11] (انعدام آثار تكتلية) بسوق ينشط فيها طرف آخر؛

[11] لا تنتمي المنتجات أو الخدمات المعنية بالعملية إلى نفس سوق المنتجات، ولا يشكل بعضها مدخلات أو مخرجات البعض الآخر.

ب. تولي المراقبة الحصرية حين تكون الجهة المقتنية متولية المراقبة المشتركة على الجهة المستهدفة قبل العملية. ويمكن للمجلس الرجوع إلى مسطرة التبليغ العادية بالنسبة لبعض العمليات التي تضم الانتقال من مراقبة مشتركة إلى مراقبة حصرية (حين تكون الجهة المقتنية متولية المراقبة المشتركة على الجهة المستهدفة قبل العملية). وهو الأمر الذي قد يقع في حالة عدم دراسة المجلس في المقام الأول عملية تولي المراقبة المشتركة الأولى أو عدم موافقته عليها.

114. إذا ارتأى المجلس أن عملية التركيز الاقتصادي المبلغة تستوفي شروط الاستفادة من المسطرة المبسطة وخلص إلى أنه ليس من شأنها المساس بالمنافسة، يقوم بالترخيص بإنجازها، كما ينشر نسخة عن قراره لا تكتسي طابع السرية في موقعه الإلكتروني وفي الجريدة الرسمية.

115. يُوجه فورا نظير للقرارات المتخذة من لدن المجلس، في إطار المسطرة المبسطة، إلى السلطة الحكومية المكلفة بالمنافسة.

116. لا تثير جل الملفات المستوفية لشروط المسطرة المبسطة المطلوبة أية إشكالية تنافسية. غير أنه إذا اعتبر المجلس أن مشروع التركيز الاقتصادي من شأنه الإخلال بالمنافسة، يخبر الأطراف بذلك في أقرب الآجال ويطلب منهم تقديم ملف كامل عن التبليغ في أي وقت خلال سريان المسطرة المبسطة. في هذه الحالة، لا يُحتج اتجاه المجلس بأجل ثلاثين (30) يوما المحدد في هذه المسطرة.

**ج. المسطرة الاستعجالية لمعالجة بعض عمليات التركيز الاقتصادي (عند الاقتضاء)**

117. تطبيقا لأحكام المادة 8 مكرر من المرسوم رقم 2.14.652، كما تم تغييره وتتميمه، يمكن للأطراف المبلغة تقديم طلب معلل إلى المجلس قصد استصدار قرار داخل أجل يقل عن الأجل القانوني.

118. تُطبق المسطرة الاستعجالية على كل حالة على حدة عند تقديم الأطراف المبلغة لطلب معلل، يرفق بملف التبليغ، وبعد دراسته والموافقة عليه من لدن المجلس داخل أجل خمسة (5) أيام من التوصل بالطلب. ويُقدم طلب الاستفادة من هذه المسطرة عند القيام بالتبليغ وليس في وقت لاحق خلال سريان مسطرة التحقيق. كما يشعر المجلس الأطراف بتاريخ تقديري لبرمجة الملف المبلغ، مع إمكانية مراجعة هذا التاريخ حسب إكراهات جمع طلبات الإمداد بالمعلومات واختبارات السوق.

119. يصدر المجلس قراره بشأن العمليات المبلغة والمستفيدة من المسطرة الاستعجالية داخل أجل يقل عن الأجل القانوني، دون أن يقل هذا الأجل عن واحد وعشرين (21) يوما كاملة من تاريخ التبليغ بالملف. ويراعي المجلس، في إطار هذه المسطرة، أجل رد الأطراف على طلبات إمداد مصالح التحقيق بالمعلومات. كما يمكنه الرجوع إلى المسطرة العادية لدراسة مشاريع التركيز الاقتصادي في أي وقت، إذا خلص إلى صعوبة تحديد الأسواق المعنية أو حصص سوق الأطراف. ويُحدد الأجل الأقصى للقيام بذلك في عشرين (20) يوما كاملة من تاريخ التبليغ بالملف.

## المرحلة الثانية

دراسة المرحلة الأولى

### المرحلة الثانية: دراسة عملية التركيز الاقتصادي في مرحلتها الأولى

**أ. يتتبع المجلس المراحل التحليلية الواردة في الجزء الخامس من هذه المبادئ التوجيهية بشأن مراقبة عمليات التركيز الاقتصادي قصد تقييم احتمال مساسها بالمنافسة**

120. طبقا لمقتضيات المادة 15 من القانون، يبت مجلس المنافسة في عملية التركيز في أجل ستين (60) يوما ابتداء من تاريخ استلام التبليغ كاملا (دراسة المرحلة الأولى).

121. يمكن للمجلس إجراء اختبار للسوق في إطار التحقيق في الملف وطلب رأي الأغيار بشأن العملية المزمع إنجازها، لاسيما منافسي الأطراف وموردیهم وزبنائهم في السوق التي ينشطون فيها. ويُستشار هؤلاء في إطار سلسلة المشاورات التي تُجرى مع الفاعلين في السوق للحسم في مدى إثارة العملية لإشكاليات تنافسية. كما يمكن استشارتهم كذلك بخصوص المسائل ذات الصلة بتحديد السوق المعنية وتقدير حصص السوق وأية مساعدة أخرى متعلقة بدينامية السوق.

122. يمكن للمجلس، عند نهاية دراسة المرحلة الأولى، إصدار قرارات بالترخيص لعمليات التركيز الاقتصادي التي ليس من شأنها التأثير سلبا على المنافسة في الأسواق. ويحسم، من خلال تقييمه المنجز خلال المرحلة الأولى، في مدى مساس العملية بالمنافسة. كما يحدد الانشغالات التنافسية المحتملة التي تم تحديدها.

123. يرتكز التقييم التنافسي على العوامل والشروط الخاصة والقابلة للتطبيق على الملف. ولا تتوافق بالضرورة جميع العناصر الموضحة في الجزء الخامس مع كل ملف من الملفات. كما قد لا يضطر المجلس لتحليل جميع عناصر الملف بنفس القدر من التفصيل.

124. إذا تبين أن العملية من شأنها إثارة إشكاليات تنافسية، تخبر مصالح التحقيق بالمجلس الطرف المبلغ بالانشغالات التنافسية التي تم تحديدها. في هذا الصدد، يمكن لأطراف العملية اقتراح تدابير تصحيحية ملائمة للتخفيف من اختلالات المنافسة المرصودة. وفي حالة اقتراح تعهدات من قبل الأطراف، يقوم المجلس بتمديد فترة التقييم عشرين (20) يوما كحد أقصى، طبقا للمادة 15 من القانون. علاوة على ذلك، يمكن للأطراف طلب تعليق آجال المرحلة الأولى في حدود عشرين (20) يوما إضافية لاستكمال التعهدات.

**ب. يتعين على المجلس استكمال المرحلة الأولى في الآجال المحددة بواسطة قرار الموافقة على العملية أو قرار إنجاز دراسة معمقة (المرحلة الثانية)**

125. طبقا للمادة 15 من القانون، يصدر المجلس أحد القرارات التالية عقب الانتهاء من المرحلة الأولى:

1. قرار يقضي بعدم اندراج العملية المزمع إنجازها ضمن المجال المحدد في المادتين 11 و12 من القانون (إذا كانت العملية المزمع إنجازها لا تشكل، وفقا للمجلس، تركيزا اقتصاديا أو لم يتم استيفاء أسقف أرقام المعاملات)؛

2. قرار بالترخيص للعملية إذ تبين للمجلس أنها لا تثير إشكاليات تنافسية، والذي قد يكون مشروطا بتنفيذ بعض التعهدات المقبولة من لدن الأطراف المبلغة. وقد يشترط المجلس عليها تنفيذ هذه الشروط قبل إنجاز العملية؛

3. قرار معلل يقضي بإجراء دراسة معمقة (المرحلة الثانية)، إذا بدا من التقييم الأولي للمجلس احتمال مساس العملية بالمنافسة.

126. يقوم المجلس بحفظ العملية المبلغة دون متابعة إذا انسحبت الأطراف من مسار دراستها، من خلال فسخ اتفاقات البيع أو عقب صدور قرار المجلس بالانتقال إلى مرحلة الدراسة المعمقة أو لأسباب أخرى.

127. إذا لم يتخذ المجلس أي قرار من القرارات الثلاثة المذكورة أعلاه داخل أجل ستين (60) يوما من تاريخ التوصل بملف التبليغ الكامل، يخبر بذلك السلطة الحكومية المكلفة بالمنافسة. وتعتبر العملية كما لو صدر بشأنها قرار بالترخيص عند نهاية أجل عشرين (يوما) الممنوح للإدارة طبقا للفقرة الأولى من المادة 18 من القانون.

128. بمقتضى المادة 18 مكررة من القانون، إذا لم تنجز الأطراف عملية التركيز داخل أجل سنتين من تاريخ الحصول على الترخيص من مجلس المنافسة أو من الإدارة المشار إليه في المواد 15 و17 و18 من القانون، فإن الترخيص المذكور يصبح كأن لم يكن، ويتعين بالتالي على الأطراف التي ترغب في إنجاز العملية المذكورة، بعد انقضاء الأجل سالف الذكر، تبليغ العملية من جديد إلى المجلس.

**ت. قرار الترخيص (في المرحلة الأولى) وتدخل السلطة الحكومية المكلفة بالمنافسة**

129. في حالة الموافقة على العملية، يشعر المجلس الطرف أو الأطراف المبلغة بقراره كتابيا عند نهاية المرحلة الأولى من الدراسة. ويُوجه كذلك نظير للقرار إلى السلطة الحكومية المكلفة بالمنافسة.

130. طبقا للمادة 15 من القانون، تعتبر العملية كما لو تمت الموافقة عليها في حالة عدم اتخاذ أي قرار داخل هذا الأجل.

131. طبقا للمادة 18 من القانون، يُمنح للسلطة الحكومية المكلفة بالمنافسة أجل عشرين (20) يوما من تاريخ التوصل بقرار الموافقة (أو تبليغها بعدم اتخاذ قرار داخل هذا الأجل من لدن المجلس) للحسم في مدى ضرورة إجراء المجلس لدارسة معمقة.

132. تُنشر نسخة من قرار المجلس لا تكتسي طابع السرية على موقعه الإلكتروني وفي الجريدة الرسمية. ويراعي المجلس طلبات الحفاظ على السرية التي تتقدم بها الأطراف عند نشره لقراراته، ومصالحهم التجارية المشروعة (معلومات تجارية حساسة).

| المرحلة الثالثة |
| --- |
| الدراسة المعمقة للعملية (المرحلة الثانية) عند الاقتضاء |

## المرحلة الثالثة: الدراسة المعمقة للعملية (المرحلة الثانية)

### أ. يجري المجلس دراسة معمقة ومفصلة للعملية المقترحة

133. يجري المجلس دراسة معمقة (المرحلة الثانية) للتحقيق بشكل أكثر تفصيلا في الآثار المحتملة لعملية التركيز الاقتصادي على المنافسة.

134. يمكن للمجلس أن يطلب من أطراف العملية أو الأغيار إمداده، في أي وقت خلال إنجازه للدراسة، بجميع المعلومات أو المعطيات الإضافية واللازمة. كما يمكنه تنظيم جلسات استماع مع كل شخص ذاتي أو اعتباري لأغراض جمع المعلومات ذات الصلة بموضوع التبليغ.

135. يجري المجلس كذلك دراسة معمقة لحجج الفعالية التي تدلي بها أطراف العملية بغية تقييم آثار العملية المحتمل إخلالها بالمنافسة في مقابل مكاسب الفعالية المحتملة والمثارة من لدن الأطراف، وآفاق الدخول أو التوسع أو القوة الشرائية أو هما معا.

136. يتخذ المجلس قرارا داخل أجل أقصاه تسعون (90) يوما من تاريخ الشروع في دراسة المرحلة الثانية. وطبقا للفقرة 2 من المادة 17 من القانون، إذا اقترحت أطراف العملية تدابير تصحيحية في أجل يقل عن ثلاثين (30) يوما قبل انقضاء الأجل الأقصى المذكور، فإن فترة الدراسة تنتهي ثلاثين (30) يوما بعد توصل المجلس بالتعهدات المقترحة. كما يمكن للأطراف أن تطلب من مجلس المنافسة تعليق أجل ثلاثين (30) يوما الإضافية إذا اقتضى الأمر، في حالة استكمال مجموع التدابير التصحيحية على سبيل المثال.

137. يمكن لأطراف العملية أن تقترح على المجلس، طيلة المرحلة الثانية، تعهدات من شأنها معالجة الإشكاليات التنافسية المرصودة من لدن المجلس في تقريره. ويمكن للمجلس أيضا تحديد الشروط التي يتعين على الأطراف الامتثال لها لقبول التعهدات المقترحة. كما يمكن للمجلس والأطراف إجراء نقاشات لاستكمالها. وبمجرد الحسم في التعهدات من الناحية المبدئية، يمكن للمجلس، عند الاقتضاء، إطلاق مشاورات عمومية بشأنها لاستقاء رأي الفاعلين في السوق.

138. عملا بأحكام الفقرة 3 من المادة 17 سالفة الذكر، يصدر المجلس أحد القرارات التالية في أجل أقصاه تسعون (90) يوما (مع الأخذ بعين الاعتبار التمديدات التي طرأت على الآجال) من تاريخ الشروع في دراسة المرحلة الثانية:

1. قرار بالترخيص لعملية التركيز الاقتصادي، الذي قد يضم: (1) تعهدات اقترحتها أطراف العملية ووافق عليها المجلس أو (2) شروطا فرضها هذا الأخير وقبلتها الأطراف. ويمكن للمجلس اشتراط تنفيذ الأطراف لهذه الشروط قبل إنجاز العملية.

2. قرار بمنع العملية المقترحة. في هذه الحالة، يتعين على الأطراف فسخ الاتفاقات والتدابير القائمة المتعلقة بها.

139. يتخذ المجلس قرارا بحفظ الدراسة المعمقة للعملية المبلغة عند انسحاب أطرافها منها (الدراسة) عبر فسخ اتفاقات البيع أو لأية أسباب أخرى.

140. يُرسل مشروع القرار إلى أطراف العملية لإبداء ملاحظاتها المحتملة (بخصوص السرية أو عناصر أخرى) داخل أجل لا يتعدى عشرة (10) أيام من تاريخ التوصل بمشروع القرار. ويتخذ المجلس، بعد ذلك، قرارا وينشره في الجريدة الرسمية وفي جريدة للإعلانات القانونية. وتُوجه نسخة منه إلى السلطة الحكومية المكلفة بالمنافسة.

141. تعتبر العملية كما لو تمت الموافقة عليها إذا لم يصدر المجلس قرارا ضمن الأجل المحدد. ويشعر، في هذه الحالة، السلطة الحكومية المكلفة بالمنافسة.

**ب. فحوى التقرير والولوج إلى الملف**

142. يُتوج التحقيق في المرحلة الثانية بتقرير يستعرض العملية وأطرافها والأسواق المناسبة والتحليل التنافسي للعملية. ويتضمن، عند الاقتضاء، تقييما للتعهدات المقترحة من لدن الطرف المبلغ والتدابير التصحيحية التي يرتئيها المجلس ومكاسب الفعالية المرتبطة بها. كما يتناول بالتفصيل آراء الأغيار بشأن العملية.

143. يحق لأطراف العملية، عند تبليغها بالتقرير، أن تطلب من المقرر العام الولوج إلى الملف لممارسة حقوقها في الدفاع. وعملا بأحكام المادة 31 من القانون، تسهر مصالح التحقيق، عند صياغتها للتقرير، على حماية سر الأعمال للأطراف والأغيار، وتوفر، عند الاقتضاء، صيغ غير سرية عن عناصر الإثبات، ما عدا إذا كانت هذه المعلومات ضرورية لتمكين الأطراف من ممارسة حقوقها في الدفاع. وفي هذه الحالة، يتخذ المجلس ترتيبات متعلقة بالسرية لضمان ولوج مقيد لممثلي الأطراف إلى هذه المعلومات.

| المرحلة الرابعة |
| --- |
| الدراسة النهائية واتخاذ القرار |

**المرحلة الرابعة: من التقييم التكميلي إلى اتخاذ القرار النهائي**

**أ. حق الأطراف في الإدلاء برد كتابي أو عقد جلسة استماع للرد على التقرير أو هما معا**

144. يتعين على الأطراف المبلغة ومندوب الحكومة الإدلاء بردودهم كتابة داخل أجل عشرين (20) يوما كاملة من تاريخ تبليغهم بالتقرير. وتستعرض الأطراف حججها المضادة وقرائنها سعيا منها إلى التخفيف من حدة الانشغالات التنافسية المرصودة في التقرير، بما فيها التحليلات المفصلة لأية مكاسب فعالية تدعي ترتبها عن العملية المقترحة.

145. يمكن للأطراف، في ردودها الكتابية، اقتراح تعهدات لمعالجة الاختلالات التنافسية المرصودة في التقرير، على شكل تعهدات بنيوية أو سلوكية أو هما معا (الفقرات من 352 إلى 360).

**ب. حضور جلسة استماع**

146. يمكن لأطراف العملية طلب عقد جلسة استماع رسمية مع المجلس بعد تقديم ردودهم الكتابية، ووفقا للشروط والصيغة المنصوص عليها في المادة 33 من القانون.

**ت. تأكيد التعهدات (عند الاقتضاء) ونشر القرار النهائي**

147. إذا لم يدل أطراف العملية والأطراف الأخرى المقبولة والمهتمة بآرائهما كتابة ضمن الأجل المحدد من لدن المجلس، يصدر هذا الأخير قراره النهائي استنادا إلى الدراسة المنجزة في المرحلة الثانية. ولا يُلزم بمراعاة الملاحظات المتوصل بها بعد انصرام أجل الرد المحدد في التقرير.

**ث. حق التصدي للقرار لاعتبارات متعلقة بالمصلحة العامة**

148. طبقا لمقتضيات المادة 18 من القانون، يمكن لرئيس الحكومة والسلطة الحكومة المكلفة بالمنافسة، داخل أجل ثلاثين (30) يوما ابتداء من تاريخ التوصل بالقرار، التصدي للقضية والبت في العملية لاعتبارات تتعلق بالمصلحة العامة، تتمثل بالخصوص في التنمية الصناعية أو تنافسية المنشآت المعنية بالنظر إلى المنافسة الدولية أو خلق مناصب الشغل أو الحفاظ عليها. حيث يتم اتخاذ قرار معلل بعد أخذ ملاحظات أطراف العملية بعين الاعتبار.

يظل القرار نافذا إذا لم يتم التوصل بأي رد داخل أجل الثلاثين (30) يوما.

**ج. اللجوء إلى المحاكم المختصة**

149. طبقا لأحكام المادة 44 من القانون، يجوز لأطراف العملية، أو أي طرف آخر يتوفر على مصلحة للتصرف، الطعن في قرار المجلس أمام الغرفة الإدارية لمحكمة النقض داخل أجل ثلاثين (30) يوما، ابتداء من تاريخ التبليغ بالقرار بالنسبة لأطراف العملية ومن تاريخ نشر القرار بالنسبة للأغيار.

## ثالثا: مسائل أخرى متعلقة بالمسطرة

**1. فرض عقوبات في حالة خرق القواعد المتعلقة بالتبليغ وبإلزامية تعليق العملية وبالإمداد بالمعلومات**

150. تحدد المادة 19 من القانون رقم 104.12 التدابير المتعلقة بمراقبة عمليات التركيز الاقتصادي، بما فيها العقوبات التي تُطبق على التصرفات ذات الصلة بـ:

1. إنجاز عملية تركيز دون تبليغها مقدما إلى المجلس، ما لم يتم الرجوع إلى الوضعية السابقة للتركيز؛

2. إنجاز عملية تركيز، سبق تبليغها للمجلس، قبل الحصول على الترخيص الرسمي المطلوب، ودون استفادتها من الاستثناء المنصوص عليه في المادة 14 من القانون رقم 104.12؛

3. إغفال معلومات أو إيداع تصريحات غير صحيحة أو غير كاملة؛

4. عدم تنفيذ أمر أو مقتضى أو تعهد، تم تضمينه في قرار المجلس أو في قرار الإدارة التي بتت في العملية، في الآجال المحددة تطبيقا للمادة 18 من القانون رقم 104.12.

**2. صلاحيات المجلس في مجال تعليق آجال الدراسة**

151. عملا بأحكام المادة 15 والفقرة 2 من المادة 17 من القانون رقم 104.12، يمكن لمجلس المنافسة تعليق آجال دراسة العملية في الحالات التالية:

1. عدم إشعار المجلس من لدن أطراف عملية التركيز فورا بمعطى جديد يتعلق بتبليغها بمجرد حدوثه خلال سريان التحقيق؛

2. أو عدم موافاته بمجموع المعلومات المطلوبة أو جزء منها في الأجل المحدد؛

3. أو عدم قيام أغيار بمده بالمعلومات المطلوبة في الأجل المحدد لأسباب راجعة إلى أحد أطراف عملية التركيز الاقتصادي.

152. يستأنف الأجل بمجرد انتفاء السبب الذي برر تعليقه.

**3. صلاحية سحب القرار**

153. طبقا لأحكام المادة 19 من القانون رقم 104.12، يمكن للمجلس سحب قرار الترخيص الصادر عنه في الحالات التالية:

1. استناد القرار إلى معلومات تم إغفالها أو غير صحيحة قدمتها أطراف عملية التركيز؛

2. عدم تنفيذ أمر أو مقتضى أو تعهد، تم تضمينه في قرار المجلس أو في قرار الإدارة التي بتت في العملية، في الآجال المحددة تطبيقا للمادة 18 من القانون رقم 104.12.

154. في هذه الحالات، يمكن للمجلس:

- فرض عقوبة مالية على الأشخاص الذاتيين أو الاعتباريين المعنيين بالالتزام غير المنفذ؛
- اشتراط تبليغ عملية التركيز مجددا في أجل شهر ابتداء من سحب القرار (ما لم يتم الرجوع إلى الوضعية السابقة للتركيز).

155. تسري في هذه الحالة المسطرة المنصوص عليها في الفقرة 5 من المادة 29 والمواد 31 و32 و33 من القانون رقم 104.12.

**4. المسطرة المنصفة**

156. صُممت قواعد التركيزات الاقتصادي ومساطرها بطريقة تروم صيانة حقوق جميع الأطراف المعنية. وبمقتضى القانون، يتوقف الامتثال للمسطرة على ثلاث (3) آليات لمراقبة التركيزات الاقتصادية:

1. الحقوق المسطرية، خاصة الحق في الاستماع؛

2. الولوج إلى الملف وحماية حقوق الدفاع؛

3. حماية المعلومات السرية.

**أ. الحقوق المسطرية**

157. يحيط المجلس أطراف عملية التركيز علما بمستوى التقدم الحاصل في مسار الدراسة، ويمدها، في حالة إثارة انشغالات تنافسية، بأبرز خلاصات تحليله التنافسي والخلاصات الأولية لمسطرة التحقيق عند إجراء المحادثات الهاتفية أو خلال الاجتماعات المنعقدة حول مستوى التقدم. وتتيح قواعد مراقبة التركيزات الاقتصادية للأطراف إمكانية الاستماع إليها والإدلاء ملاحظاتها بشأن الحجج المعترض بها أمامها.

158. يمكن عقد اجتماعات مع المنشآت المبلغة، خلال المرحلة الأولى، إذا توصل المجلس بملاحظات الأغيار في سياق المشاورات مع الفاعلين في السوق، أو في حالة إثارة انشغالات تنافسية. وتخبر المصالح المختصة بالمجلس الأطراف، في أقرب الآجال، بالتاريخ المتوقع لبرمجة ملفهم، أو بتعليق الآجال للاعتبارات المشار إليها في القانون رقم 104.12. وعند الشروع في المرحلة الثانية، يمكن عقد اجتماعات أخرى، طيلة فترة سريان المسطرة، بهدف تحديد المراحل الرئيسية ومناقشة سريان المسطرة ومراحلها اللاحقة.

159. إذا أثارت عملية التركيز انشغالات تنافسية يرى المجلس أنه يمكن أن يترتب عنها الحد من المنافسة في السوق (أو الأسواق) المعنية، يتيح للأطراف إمكانية الاستماع إليها وإبداء ملاحظاتها كتابة جوابا على حجج المجلس، كما يمكن للأطراف تقاسم ملاحظاتهم المكتوبة جوابا على التقرير المذكور في المادة 16 من القانون رقم 104.12. ويُرفق بهذا التقرير الوثائق التي استندت إليها مصالح التحقيق في صياغة تقديراتها.

**ب. حماية المعلومات السرية والاستثناء**

160. تحظى المعلومات التجارية الحساسة التي يتوصل بها المجلس بالحماية طبقا لمقتضيات المادة 21 من القانون رقم 104.12. ونظرا لحساسية مسطرة دراسة التركيزات الاقتصادية من منظور السوق، يتاح للمجلس مرارا الولوج إلى معلومات حساسة وأسرار أعمال يتوصل بها من لدن أطراف العملية أو الأغيار أو هما معا. وتقع على عاتق الطرفين مسؤولية ضمان سرية المعلومات المبلغة وفقا للشروط والحدود والصيغ المنصوص عليها في المادة 31 من القانون رقم 104.12.

161. تقع على عاتق الأطراف التي تسلم المعلومات مسؤولية تحديد تلك التي تكتسي طابعا سريا وتعليل أسباب عدم إفشائها، إذ يمكن للمجلس إفشاء المعلومات التي لم تقم الأطراف بالإشارة إلى سريتها مع حمايته من أية مسؤولية ناجمة عن إفشاء معلومات تكتسي طابعا سريا أغفل طرف من الأطراف الإشارة إلى سريتها.

162. يمكن للمجلس كذلك تضمين معلومات سرية عند تبليغه لتقرير أو ملخص عن القضية أو قرار من قراراته الرسمية. ويطلب، في هذه الحالة، من الأطراف المعنية إعادة النظر في الوثائق وتحديد المعلومات السرية المتضمنة فيها. ثم ينشر صيغة غير سرية عن الوثيقة الرسمية في موقعه الرسمي، مراعيا المصالح التجارية المشروعة للأطراف وانشغالاتها فيما يتعلق بحماية السرية.

163. يمكن لسلطات منافسة تابعة لسلطات مختصة أخرى دراسة عملية تركيز اقتصادي خضعت للدراسة من قبل المجلس. يمكن أن يكون من مصلحة هذا الأخير وأطراف العملية تقاسم المعلومات مع سلطات أخرى، إذا كانت العملية المدروسة تهم عدة سلطات مختصة، حيث سيمكن الأمر من تقليص تكلفة الدراسة من طرف كل سلطة منافسة على حدة. ولا يمكن للمجلس تقاسم هذه المعلومات إلا بموجب استثناء تمنحه له أطراف العملية في حالة دراستها من طرف عدة سلطات مختصة.

**ت. الولوج إلى الملف واستعمال الوثائق**

164. يعد الولوج إلى الملف ضمانة أساسية لحقوق الدفاع المخولة لأطراف عملية التركيز الاقتصادي أثناء سريان مسطرة دراستها، إذ يتيح لها إبداء رأيها بشأن الانشغالات التنافسية المطروحة. ولا يخول لها هذا الحق إلا بعد تبليغها بتقرير المرحلة الثانية، الذي تُستخرج منه صيغ لا تكتسي طابع السرية بغية حماية المعلومات السرية.

165. يمكن للمجلس الاستعانة، عند الاقتضاء، بترتيبات متعلقة بالسرية لتمكين الأطراف من ممارسة حقوقها في الدفاع. وقد تحتاج هذه الأخيرة، في بعض الظروف، إلى الولوج إلى معلومات سرية تهم الأغيار، على غرار معطيات حول المبيعات أو الأسعار، لتمكينها من ممارسة هذه الحقوق. في هذه الحالة، يمكن للمجلس تقييد ولوج ممثليها القانونيين والاقتصاديين إلى هذه المعلومات بواسطة آليات لضمان السرية، وإلزامهم بالتوقيع على اتفاق في هذا الإطار والامتثال لقواعد صارمة.

**5. عبء الإثبات**

166. يتحمل المجلس مسؤولية إثبات احتمال مساس عملية التركيز الاقتصادي المبلغة بالمنافسة بالمغرب أو في جزء هام من التراب المغربي، بينما تقع على أطراف العملية مسؤولية إثبات مكاسب الفعالية المدعاة التي قد تترتب عن العملية، وتساهم في التخفيف من الاختلالات التنافسية المنبثقة عنها.

## رابعا: التحليل التنافسي (دراسة جوهر العملية) – نبذة عامة

167. تهدف مراقبة التركيزات الاقتصادية إلى تعزيز المنافسة الفعلية وتشجيعها لتحسين رفاهية المستهلكين. وتحقيقا لهذه الغاية، يقوم المجلس بحظر أو تعديل التركيزات المضرة بالمنافسة والمستهلكين. وفي حالات عديدة، لا تلحق التركيزات أضرارا بالمنافسة، بل قد يترتب عنها غالبا آثارا مواتية لممارستها، من ضمنها تقليص التكاليف وإدراج منتجات أو خدمات جديدة أو مجودة تعود بالنفع على المستهلكين بشكل عام.

168. بيد أن التركيزات الاقتصادية قد تفرز آثارا سلبية على المنافسة في بعض الحالات، إذ قد تفضي إلى خلق أو تعزيز وضع مهيمن أو ارتفاع في الأسعار أو خفض في الإنتاج أو تقليص في عدد المنتجات أو في الابتكار، ما من شأنه أن يلحق ضررا بالمستهلكين. في هذه الحالة، قد يتدخل المجلس لمنع إنجاز عملية التركيز الاقتصادي إذا لم يتوصل من الأطراف بتعهدات كافية وفعالة وذات مصداقية تضمن معالجة الآثار السلبية المحتملة للعملية على المنافسة.

169. لئن كانت التركيزات الأفقية تفضي إلى تقليص عدد المتنافسين في الأسواق المعنية بحكم تعريفها، فإن هذا التقليص لا يعني بالضرورة حدا من المنافسة. ومن تم، قد يترتب عن عملية تركيز اقتصادي ذات مكاسب فعالية هامة فوائد تنافسية بالرغم من تقليص عدد المتنافسين.

170. قد يترتب عن عملية تركيز اقتصادي آثار سلبية على المنافسة إذا كان إنجازها سيفضي إلى خلق أو تعزيز قوة سوقية بدرجة كبيرة في سوق معنية واحدة أو أكثر. وقد تشكل هذه القوة السوقية عنصرا أساسيا لضمان حسن سير سوق ما، كونها تسهم في احتدام المنافسة بين المنشآت وتحفزها على الابتكار. غير أنه من المرجح أن تنعكس العملية المذكورة سلبا على المنافسة إذا ساهمت في خلق أو تكريس قوة سوقية إلى حد كبير دون أن ينتج عنها مكاسب فعالية تعويضية.

171. من أجل الحسم في مدى إمكانية تسبب عملية تركيز اقتصادي في آثار سلبية على المنافسة، يدرس المجلس في آن واحد حجم الضرر الذي يمكن أن ينتج عن هذه العملية إضافة إلى آثارها الإيجابية المحتملة على المنافسة.

### 1. العوامل الواجب مراعاتها عند دراسة عمليات التركيز الاقتصادي

172. ينكب المجلس عادة على تقييم عملية تركيز اقتصادي للحسم في مدى إفرازها لآثار سلبية على المنافسة مستحضرا بعض العوامل. ويتطرق الجزء الخامس، بعده، بالتفصيل إلى كيفية اندراج هذه العوامل في مراحل عملية تقييم عملية تركيز اقتصادي. تتوقف أهمية كل عامل على حدة وطريقة تقييمه على نظرية المساس بالمنافسة التي يعتبرها المجلس ملائمة للعملية المقترحة.

173. تتمثل العوامل التي يأخذها المجلس في الاعتبار عموما في:

1. بنية الأسواق المعنية، إشارة إلى السوق أو الأسواق المعنية التي تم تحديدها بطريقة ملائمة؛

2. وضعية أطراف عملية التركيز الاقتصادي في السوق وقوتها الاقتصادية والمالية بالنظر إلى الأسواق المعنية التي تنشط فيها؛

3. المنافسة الفعلية أو المحتملة لمنشآت أخرى داخل سوق معنية واحدة أو أكثر أو خارجها والإمكانيات الأخرى المتاحة للموردين والزبناء؛

4. وجود حواجز الدخول أو التوسع؛

5. وجود قوة شرائية تعويضية؛

6. تأثير العملية المقترحة على الابتكار أو الأسعار أو الجودة أو تشكيلة المنتجات أو الخدمات؛

7. مكاسب الفعالية الاقتصادية المحققة.

174. لا تستعرض القائمة أعلاه كل العوامل، على نحو يسمح بمراعاة عوامل أخرى متى تبينت وجاهتها إزاء نظرية المساس بالمنافسة المعتمدة.

175. قد تكون قدرة المجلس على إجراء تحليل مفصل لجميع التساؤلات محدودة خلال المرحلة التمهيدية لدراسته لعمليات التركيز الاقتصادي، إذ يحتمل أن يتفاوت مدى التحليل التفصيلي لكل عامل من العوامل المحددة أعلاه والعناصر الإثباتية التي تمت مراعاتها في هذا الشأن حسب كون الدراسة منجزة في مرحلتها الأولى أو الثانية.

176. خلال المرحلة الأولى، يُتوقع أن ينصب تركيز المجلس على تصنيف عملية التركيز الاقتصادي، وفهم جوانبها القانونية والاقتصادية، وتقييم احتمال مساسها بالمنافسة في الأسواق المعنية. كما قد يأخذ في الاعتبار وجود حجج واضحة بشأن منشأة مفلسة أو قوة شرائية تعويضية أو إمكانيات الدخول أو التوسع. فضلا عن ذلك، يبقى احتمال الافتحاص المعمق للحجج ذات الصلة بالفعالية ضعيفا خلال المرحلة الأولى، بينما تمون موضوع تحليل مفصل خلال المرحلة الثانية.

**أ. فهم المنطق الاقتصادي للعملية**

177. يكتسي استيعاب المنطق الاقتصادي لعملية التركيز الاقتصادي من منظور كل طرف من الأطراف أهمية بالغة بالنسبة للمجلس. لذلك، ينكب هذا الأخير على تفحص الوثائق الداخلية للأطراف، خصوصا العروض المقدمة خلال المجالس الإدارية، والتحليلات والوثائق الاستراتيجية خاصة منها تلك المعدة لإنجاز العملية المقترحة، سعيا منه إلى فهم موقع العملية ضمن مخططات التطوير لكل طرف على حدة، لاسيما في الاستراتيجية المستقبلية للكيان المنبثق عن العملية.

178. قد تشكل مكاسب الفعالية المحتملة عنصرا هاما ضمن المنطق الاقتصادي للعملية. في هذه الحالة، قد يراعي المجلس الادعاءات الموثقة بشأن مكاسب الفعالية عند تقييمه للعملية، خصوصا في المرحلة الثانية، مع تحمل الأطراف مسؤولية إثبات ذلك من خلال توفير قرائن قابلة للتحقق منها ومطابقة للمعايير المطلوبة، تثبت كفاية هذه المكاسب وملاءمتها وارتباطها بعملية التركيز المعنية، وعزم الأطراف تقاسمها مع المستخدمين.

179. تتناول الفقرات من 313 إلى 333 بالتفصيل دور مكاسب الفعالية في تقييم آثار عملية تركيز اقتصادي.

**ب. تطوير نظرية الإضرار بالمنافسة**

180. يستعين المجلس بإطار تحليلي يسمى "نظرية المساس بالمنافسة" لتقييم الآثار المحتملة لعملية تركيز اقتصادي على المنافسة. ويتعلق الأمر بفرضية ترتبط بكيفية تسبب عملية التركيز في عرقلة المنافسة. توفر هذه النظرية إطارا يتيح تقييم آثار العملية والحسم في مدى تقييدها للمنافسة بشكل كبير من عدمه، مقارنة بالوضعية المخالفة للواقع.

181. بصفة عامة، تُصنف نظريات المساس بالمنافسة حسب الطابع الأفقي أو العمودي لعملية التركيز الاقتصادي. من جهة، تضم التركيزات الأفقية منشآت تنشط حاليا (أو ستنشط مستقبلا في غياب عملية التركيز) ضمن نفس مستوى سلسلة التموين، وتتنافس فيما بينها لتوفير منتجات قابلة للاستبدال فيما بينها. وقد تفضي هذه التركيزات إلى آثار أحادية ناجمة عن اختفاء المنافسة القائمة أو المحتملة، كما قد يترتب عنها آثار منسقة. ومن جهة ثانية، تضم التركيزات غير الأفقية المنشآت التي توفر منتجات غير قابلة للاستبدال فيما بينها، غير أنها تنشط في أسواق مرتبطة ببعضها البعض، مثلا في مستويات مختلفة من سلاسل التموين أو تلك التي تبيع منتجات تكاملية.

182. لا تعتب نظريات المساس بالمنافسة شاملة. وقد يأخذ المجلس في الاعتبار عدة نظريات تنعكس أحيانا على نفس السوق، كما يمكنه إعادة النظر في النظريات الخاصة به تزامنا مع تقدم عملية التقييم.

### ت. أمثلة على النظريات المفضية إلى آثار مضرة بالمنافسة

183. ينكب المجلس على افتحاص خصائص كل عملية تركيز اقتصادي على حدة من حيث المضمون، للحسم في مدى تسببها في عرقلة كبيرة للمنافسة الفعلية. وقد تنتج حالات الإخلال بالمنافسة بالخصوص عبر الطرق التالية:

1. قدرة الكيان المنبثق عن العملية على الزيادة في الأسعار من جانب واحد وبطريقة مربحة، أو قدرته على تقليص جودته أو تشكيلة منتجاته أو خدماته أو جهوده في مجال الابتكار؛

2. تسهيل التنسيق حول الأسعار أو أبعاد أخرى للمنافسة أو هما معا بدرجة كبيرة عقب إنجاز العملية؛

3. تسبب العملية في إزاحة المنشآت المتنافسة، القائمة أو المحتملة، حينما تتدخل في مستويات مختلفة من سلسلة التموين أو تقوم بتسويق منتجات تكاملية.

## خامسا: تقييم عمليات التركيز الاقتصادي من حيث المضمون – تحليلها وفقا لأربع مراحل

184. عادة ما ينقسم تقييم المجلس لعملية تركيز اقتصادي من حيث المضمون إلى أربع مراحل رئيسية، وهي المراحل التي يمكن دراستها بشكل مقتضب عند افتحاص المرحلة الأولى للحسم في ضرورة المرور إلى المرحلة الثانية، حيث تخضع حينها لتقييم مفصل. ولا يفرض الإطار المعمول به دراسة هذه المراحل ضمن تسلسل زمني صارم باعتبار عدم ضرورة اتباع نفس الترتيب المذكور، غير أنه يوفر البنية الأساسية التي يراعيها المجلس لتقييم العملية المعنية.

185. يوضح الشكل أسفله المراحل الأربع المذكورة.

| المرحلة الأولى: تقييم بنية السوق |
| --- |
| • تقييم الوضعية المخالفة للواقع<br>• تعريف الأسواق المعنية<br>• تقييم حصص السوق والتركيز في الأسواق المعنية |

| المرحلة الثانية: بلورة نظريات محتملة للمساس بالمنافسة |
| --- |
| • تقييم احتمال آثار عملية التركيز – الآثار الأحادية أو المنسقة في التركيزات الأفقية أو العمودية أو التكتلية على ضوء العناصر الإثباتية المعزِّزة لنظريات المساس بالمنافسة والمعطيات التجريبية الوجيهة. |

**المرحلة الثالثة: تقييم العوامل التعويضية**

- تقييم العوامل التعويضية، خاصة القوة الشرائية واحتمال الدخول أو التوسع.
- تقييم مكاسب الفعالية المحتملة المرتبطة بعملية التركيز في حالة وجود آثار سلبية محتملة على المنافسة، والفوائد المترتبة عنها لصالح المستهلكين.

**المرحلة الرابعة: تقييم التعهدات**

- تقييم التعهدات المقترحة من لدن أطراف عملية التركيز وآثارها السلبية المحتملة على المنافسة.
- تحديد التعهدات البنيوية أو السلوكية الكفيلة بالتخفيف من الأضرار المحتملة الناجمة عن عملية التركيز.

186. تتطرق الفقرات الواردة بعده إلى التقييم التفصيلي لكل مرحلة من المراحل:

**المرحلة الأولى: تقييم بنية السوق**

- الوضعية المخالفة للواقع
- تعريف السوق
- حصص السوق والتركيز

### المرحلة الأولى – تقييم بنية السوق

#### أ. الوضعية المخالفة للواقع

187. يستلزم الحسم في مدى احتمال مساس عملية تركيز اقتصادي بالمنافسة إجراء مقارنة بين وضعية المنافسة مع إنجاز عملية التركيز ووضعيتها بدون إنجاز العملية (أي ما يعرف باسم الوضعية المخالفة للواقع). وقد تكون هذه الأخيرة أقل أو أكثر تنافسية مقارنة بشروط المنافسة المعمول بها. وبالتالي، يمكن لاختيار الوضعية المناسبة المخالفة للواقع أن يضاعف أو يقلص فرص حسم المجلس في مدى احتمال وقوع آثار سلبية على المنافسة من عدمه جراء عملية تركيز.

188. تتحدد طبيعة الوضعية المخالفة للواقع بمدى إمكانية التنبؤ بالوقائع أو الظروف وتداعياتها. وقد تكون فترة توقع الأحداث قصيرة الأمد نسبيا في بعض الأحيان، غير أنه يمكن للمجلس دراسة آثار عملية التركيز في سياق وقوع حدث أو ظرفية ما رغم عدم إمكانية التنبؤ بهما بما يكفي لإدراجهما في الوضعية المخالفة للواقع.

189. في سياق تقييم المجلس للمنافسة، يتم التطرق في أغلب الأحوال إلى التغيرات المستقبلية لظروف السوق، من قبيل تغيير النصوص التنظيمية للسوق أو تحريره، والتي قد تنعكس على الوضعية المخالفة للواقع وسيناريوهات عملية التركيز على السواء. غير أنه لا يمكن إدماج حالات خرق قانون المنافسة، مثل الآثار المترتبة عن اتفاق محظور، خلال صياغة الوضعية المخالفة للواقع وسيناريوهات التركيز الاقتصادي.

190. في الممارسة العملية، يعتمد المجلس عادة شروط المنافسة الجاري بها العمل (أو الوضعية السابقة لعملية التركيز في حالة التركيزات المنجزة) كوضعية مخالفة للواقع، عند تقييمه لعملية التركيز. غير أن بإمكانه إنجاز التقييم ذاته إزاء وضعية أخرى مخالفة للواقع، حين يستبعد احتمال استمرار الشروط الحالية استنادا إلى عناصر إثباتية متاحة (مثلا لأنه يعتبر أن أحد الأطراف كان سينسحب حتما من السوق).

191. تشمل أكثر الحالات شيوعا، والتي قد يعتمد فيها المجلس وضعية مخالفة للواقع، تختلف عن شروط السوق الجاري بها العمل، ما يلي:

1. منشأة المفلسة أو منسحبة من السوق؛

2. دخول أحد أطراف عملية التركيز الاقتصادي أو توسعه؛

3. وجود عروض منافسة.

(1) **المنشأة المفلسة أو المنسحبة من السوق**

192. يمكن أن يتجه المجلس إلى الترخيص لعملية تركيز اقتصادي تمس بالمنافسة إذا كانت المنشآت التي من المفترض أن يتم اقتناؤها، من طرف منشأة منافسة، ستختفي على المدى القصير في حالة عدم إنجاز عملية التركيز (بسبب إفلاسها أو غير ذلك). وتحقيقا لذلك، يستعين المجلس بالشرطين التراكميين التاليين:

1. وجود احتمال انسحاب المنشأة من السوق (بسبب إفلاسها أو لسبب آخر)؛ وإذا كان الأمر كذلك،

2. عدم وجود بدائل لإعادة الشراء أقل تسببا في أضرار على المنافسة مقارنة بعملية التركيز الاقتصادي المبلغة.

193. غالبا ما يُؤخذ بعين الاعتبار سيناريو انسحاب المنشأة من السوق عندما تُثار مسألة الإفلاس المالي لإحدى المنشآت، غير أن اختفاء المنشأة قد يقع أيضا لأسباب أخرى، من قبيل تغيير استراتيجية المنشأة المستهدفة. يتفحص المجلس العناصر الإثباتية المقدمة من لدن الأطراف المعنية حينما يتدارس حجة المنشأة المفلسة، كما قد يكون من المفيد كذلك استيعاب المجلس سبب وجود العملية الخاضعة للدارسة (أي دراسة الأسباب التي تدفع الجهة المقتنية إلى اقتناء الجهة المستهدفة أو اقتناء أصول الجهة التي يزعم أنها ستنسحب من السوق في جميع الأحوال).

194. يتوقف قبول المجلس لحجة المقاولة المفلسة على إثبات:

1. أن الجهة المستهدفة ستنسحب من السوق؛

2. غياب جهة مقتنية أخرى كانت ستسبب في تأثير أقل ضررا بكثير على المنافسة لو قامت باقتناء الجهة المستهدفة أو أصولها.

195. عندئذ يدرس المجلس ما إذا ما كانت نتيجة خروج الجهة المستهدفة أو أصولها من السوق أقل ضررا بكثير على المنافسة مقارنة بعملية التركيز الاقتصادي، بحيث لا يمكن ربط كل تقليص للمنافسة بعملية التركيز المدروسة بالنظر للوضعية المخالفة للواقع.

**أ) هل كان من الممكن أن تنسحب المنشأة المستهدفة من السوق؟**

196. ينكب المجلس على تحليل مختلَف المعطيات المالية والمحاسبية للشركة وظروف الواقع المرتبطة بها لتقييم ما إذا كان من الممكن أن تنسحب الجهة المستهدفة من السوق. في حالة الانسحاب الراجع إلى الإفلاس المالي، سيدرس المجلس مدى عجز الجهة المستهدفة عن الوفاء بالتزاماتها المالية (التوقف عن الأداء ومواجهتها لدعوى جماعية أمام المحكمة) في المستقبل القريب أو عن إعادة هيكلة نفسها بنجاح. ويدرس كذلك موازنة الجهة المستهدفة لتحديد عناصر أصولها وخصومها إضافة إلى عائداتها وتكاليفها. زيادة على ذلك، يتفحص المجلس التدابير المتخذة من لدن إدارة الجهة المستهدفة لإعادة النهوض بالمنشأة، اعتمادا على وثائق داخلية من قبيل محاضر هيئة الإدارة وحسابات التسيير والمخططات الاستراتيجية.

197. إذا كانت الجهة المستهدفة تنتسب إلى مجموعة أكبر، سيتفحص المجلس طبيعة العمليات داخل هذه المجموعة وقيمتها للحسم في مدى ارتباط أسباب الخسارة بتكاليف العمليات المنجزة داخل المجموعة، وإلى أي حد جرى إنجاز العمليات وفقا لشروط ضامنة للمنافسة. ويطبق المجلس المبدأ ذاته للحسم في مدى احتمال انسحاب شركة فرعية أو قسم معين من السوق في حالة عدم إنجاز عملية التركيز الاقتصادي. كما سيتفحص العناصر الإثباتية المفسرة لإمكانية إغلاق هذه الشركة الفرعية أو القسم من طرف الشركة الأم. وبالموازاة مع ذلك، يراعي المجلس قدرة الشركة الأم وحافزها على توفير دعم مالي مستمر.

198. في غياب عملية تركيز اقتصادي، قد تكتسي أسباب خروج الجهة المستهدفة من السوق طابعا استراتيجيا لا ماليا. في هذه الحالة، يجب أن يكون المجلس مقتنعا بأن احتمال انسحاب المنشأة مرتبط بدواعٍ استراتيجية لا علاقة لها بالعملية المعنية.

**ب) هل كان بالإمكان تواجد جهة أخرى كانت ستتسبب في تأثير أقل ضررا بكثير على المنافسة لو قامت باقتناء الجهة المستهدفة أو أصولها؟**

199. رغم اعتبار المجلس أن المنشأة المستهدفة كان من الممكن أن تغادر السوق، إلا أنه قد توجد جهات مقتنية أخرى مهتمة باقتناء الجهة المستهدفة باعتبارها منشأة ناشطة أو اقتناء أصولها، مما قد يساهم في تحقيق نتيجة أفضل بالنسبة للمنافسة مقارنة مع ما سيترتب عن العملية المزمع إنجازها. على سبيل المثال، من الممكن تواجد جهات مقتنية قد تنتهز فرصة اقتناء المنشأة أو أصولها للدخول إلى السوق أو توسيع أنشطتها.

200. إذا اعتبر المجلس أنه كانت توجد جهات مقتنية أخرى بديلة ، فإنه سيسعى إلى تحديد هويتها وأخذها بعين الاعتبار لرصد الوضعية المخالفة للواقع. ويندرج تحليل الآثار التنافسية لعملية التركيز الاقتصادي[12] التي كان من الممكن إنجازها مع الجهة المقتنية البديلة ضمن التحليل الرامي إلى الحسم في مدى وقوع آثار سلبية على المنافسة بسبب عملية التركيز المبلغة. على نفس المنوال، تندرج مقارنة الآثار التنافسية لعملية التركيز بمثيلاتها الناجمة عن انسحاب الجهة المستهدفة من السوق وتشتت مبيعاتها كذلك ضمن التقييم المنجز من لدن المجلس.

[12] أي إلى أي حد سيكون تأثير عملية التركيز الاقتصادي المدروسة أقل تنافسية بكثير مقارنة بتأثير الاقتناء المنجز من قبل جهة مقتنية أخرى.

201. يتفحص المجلس، عند دراسته لاحتمالات وجود جهة أخرى تود اقتناء الجهة المستهدفة أو أصولها، القرائن المتاحة لدعم أية مؤشرات تجزم بأن التركيز الاقتصادي المتوخى هو العملية الوحيدة الممكنة، ويراعي كذلك آفاق تقديم عروض أخرى لصالح المنشأة تتجاوز قيمة التصفية.

202. في حالة اعتبار المجلس وجود سيناريو واقعي أكثر تنافسية تتضمن فيه الوضعية المخالفة للواقع والأكثر ترجيحا (حسب الحالة) وجود جهة أخرى لاقتناء المنشأة أو أصولها، ينجز المجلس تحليله لتأثير عملية التركيز الاقتصادي على المنافسة بناء على هذا السيناريو[13]. في حالة وجدت عدة جهات مقتنية أخرى، سيتوقف اختيار الجهة المقتنية على السيناريو الذي سيفضي، في أفضل الأحوال، إلى الإبقاء على المنافسة وتعزيزها في السوق المعنية.

**(2) دخول أحد أطراف عملية التركيز الاقتصادي أو توسعه**

203. يتفحص المجلس إلى أي حد يجب أن تضم الوضعية المخالفة للواقع دخول أحد أطراف عملية التركيز الاقتصادي إلى السوق التي ينشط فيها الطرف الآخر، أو إذا كان يتواجد فعليا في السوق. ومن بين الأمثلة التي تنطبق على هذه الوضعية، نذكر الحالة التي يكون فيها أحد الأطراف عبارة عن شركة ناشئة أو منشأة تمارس نشاطها حديثا في السوق، أو الحالة التي تقرر منشأة قائمة الدخول إلى سوق جديدة عبر اللجوء إلى الاقتناء، عوض الاستثمار في الدخول عبر تطوير منتجات أو خدمات خاصة بها. في كلتا الحالتين، قد تفضي عملية تركيز اقتصادي إلى إلغاء المنافسة المحتملة بين المنشآت.

204. يتفحص المجلس عناصر إثبات احتمالية دخول منشآت شاركت في عملية التركيز الاقتصادي أو توسيع أنشطتها، والتي قد تشمل عناصر إثبات مباشرة تكشف نية هذه المنشآت بدخول السوق أو التوسع فيه، من بينها خطة التطوير الاستراتيجي ومبررات إنجاز عملية التركيز الاقتصادي. وقد يأخذ المجلس بعين الاعتبار كذلك السوابق المتعلقة بالدخول إلى أسواق مرتبطة ارتباطا وثيقا بالأطراف المعنية، كما أن ردود أفعال المنافسين الحاليين إزاء تهديد دخول منشآت مشاركة في عملية التركيز أو توسيع أنشطتها قد يكون ذا فائدة وجيهة لتحديد احتمالية حدوث هذا الدخول أو التوسع. فضلا عن ذلك، قد يأخذ المجلس في الاعتبار القرائن الدالة على قدرة المنشآت المشاركة في العملية وحافزها للدخول إلى السوق أو التطور في إطار تنافسي مع بعضها البعض.

205. يقوم المجلس بتقييم إمكانية وفائدة الدخول إلى السوق أو التوسع فيه، إذ قد تكون فترة تقييم الدخول إلى السوق أطول في الأسواق التي تتطلب اجتياز مجموعة من المراحل الطويلة والإجبارية لتطوير المنتجات والحصول على الترخيص التنظيمي، قبل تقديمها للزبناء على سبيل المثال. وفي جميع الأحوال، يجب أن يكون الدخول إلى السوق في ظل هذه الظروف محتملا بدرجة كافية.

206. يدرس المجلس بعناية الوثائق الداخلية لأطراف عملية التركيز الاقتصادي قصد تقييم هذا الجانب، خاصة الوثائق المعدة من لدن فريق الإدارة وهيئتها.

**(3) وجود عروض منافسة**

207. في حالة تعدد العروض المقدمة للجهة المستهدفة، يدرس المجلس كل عرض منافس على حدة. ولا ينجز عادة تحليلا مقارنا لعدة عروض منافسة. غير أنه قد يضطر إلى دراسة عملية تركيز اقتصادي

[13] أي إلى أي حد سيكون تأثير عملية التركيز الاقتصادي أقل تنافسية بكثير مقارنة بتأثير الاقتناء المنجز من قبل هذه الجهة المقتنية الأخرى.

فـي نفس الوقت الـذي يُعتـزم فيه إنجـاز عملية تركيـز اقتصـادي أخـرى في نفس السـوق (أي عملية موازية).

208. باستثناء الحالة التي يمكن فيها استبعاد عملية تركيز اقتصادي موازي بشكل واضح، من منطلق كونها على قدر كبير من المضاربة، ينكب المجلس على تقييم إمكانية أن تفضي عملية تركيز إلى آثار سلبية على المنافسة بصرف النظر عن إنجاز العملية الموازية من عدمه. ولن يتجاهل المجلس عملية تركيز اقتصادي موازي بحجة عدم إشعاره بها أو بحجة إشعاره بها بعد عملية التركيز المراد دراستها. كما لن يمنح تلقائيا الأولوية للعملية المبلغة لديه أولا، غير أنه يمكن منح الأولوية للعملية التي يحتمل أن تفضي إلى آثار سلبية على المنافسة بدرجة أقل في ظل غياب عمليات أخرى.

209. عند تحديد الوضعية المخالفة للواقع المناسبة لعملية تركيز اقتصادي توجد ضمن عدة تركيزات موازية، يراعي المجلس احتمال إنجاز تركيزات موازية أخرى.

**ب. تعريف الأسواق المعنية**

210. يعد تعريف السوق خطوة أساسية ضمن مراقبة التركيزات الاقتصادية، إذ يمكن من تحديد النطاق الذي تُمارس فيها المنافسة بين المنشآت وتقييم قوتها السوقية، كما يمكن من وضع إطار للتحليل التنافسي يساعد على تحديد الأطراف الفاعلة الحالية التي من شأنها أن تساهم في تحفيز المنافسة، ووزن كل طرف قبل وبعد العملية، ودرجة تركيز السوق، علاوة على خصائص العرض والطلب. وتُحدد السوق المعنية وفقا للمنتجات أو الخدمات أو هما معا، مع مراعاة البعد الجغرافي.

211. يساعد تعريف الأسواق المعنية على تقييم المنتج المعني والنطاق الجغرافي لعملية التركيز الاقتصادي ذات الصلة.

**(1) الأسواق المعنية للمنتجات أو الخدمات**

212. يقترن تحديد سوق المنتجات والخدمات المعنية بحصر المنتجات أو الخدمات القابلة للمبادلة فيما بينها، وتحديد جميع الخيارات المتاحة للمستهلك مع مراعاة الاستعمال الذي أعدت من أجله ومواصفاتها وسعرها. ولتحديد الخيارات التنافسية المؤثرة الواجب الأخرى إدراجها في السوق المعنية، يولي المجلس اهتماما خاصا للعوامل المرتبطة بالطلب (أي بسلوك الزبناء)، كما قد يدرس كذلك العوامل المتصلة بالعرض.

**أ) اختبار المحتكر الافتراضي** (test du monopoleur hypothétique) **/ افتحاص** SSNIP **(الطريقة الكمية لتحديد السوق المعنية)**

213. يعتبر اختبار المحتكر الافتراضي نقطة الانطلاق لتحديد سوق المنتجات أو الخدمات المعنية، ويروم تحديد سوق المنتجات المعنية الأضيق نطاقا التي تعتبر فيها السلع والخدمات المقدمة من لدن أطراف عملية التركيز الاقتصادي قابلة للمبادلة فيما بينها. بعد تحديد هذه السوق، يتعين التحقق من مدى قدرة المحتكر الافتراضي لهذا "المنتج المحوري" على زيادة في السعر طفيفة لكنها مؤثرة وغير انتقالية وبطريقة تفضي للربح (Small but Significant Non-transitory Increase in Price)، أو على تخفيض القيمة المقدمة للزبناء – بما يعادل المستوى المذكور – من حيث الجودة أو تشكيلة المنتجات أو الخدمات، على إثر عملية التركيز الاقتصادي. ويجب أن تكون الزيادة في السعر هامة بما يكفي لتثير

ردود أفعال محتملة منطقيا من جانب الزبناء، دون أن تكون بالقدر الذي يفضي إلى تغيير حتمي وكبير في الطلب. هذه الحالة المذكورة قد يترتب عنها تعريف للأسواق واسع للغاية وعلى نحو لا توفر فيه حصص السوق معطيات مفيدة بشأن القوة السوقية. لذلك يعتبر المجلس، عادة، زيادة السعر بنسبة تتراوح بين 5 إلى 10 في المائة مقارنة بالمنافسين "ضئيلا لكن مؤثرا". ويعتبر عموما "الزيادة غير الانتقالية في السعر" بمثابة زيادة يمكن أن تستمر لمدة سنة إلى سنتين.

214. يهدف اختبار "SSNIP" إلى الحصول على أدلة بشأن قابلية استبدال منتجات أخرى بالمنتج المحوري المعني، ويمكن تطبيقه اعتمادا على أدلة غير مباشرة (نوعية) مستقاة من جانب الجهات المشترية تهم التغييرات التي قد تطال، عند الاقتضاء، قراراتهم بالشراء لمواجهة زيادة في السعر بنسبة 5 في المائة أو أكثر من قبل المحتكر الافتراضي، في ظل ثبات جميع العوامل الأخرى، ويتم ذلك عادة بواسطة تحقيقات أو تحليل وثائق أخرى تهم تفضيلات الزبناء والتي قد تكون بحوزة أطراف عملية التركيز الاقتصادي. إذا كان المشترون لا يرغبون في تغيير المورِّد أو لا تستطيع القيام بذلك، فسيتمكن المحتكر الافتراضي حينها من الاستفادة من زيادة غير انتقالية بنسبة 5 في المائة أو أكثر، غير أن الزيادة في الأسعار لن تكون مربحة في حالة وجود مجموعة كافية من المشترين قادرة على تأمين إمداداتها من بائعين آخرين. وبالتالي، يمكن الاستنتاج أن السوق كما تم تعريفها لا تعتبر سوقا معنية لكون نطاقها ضيقا للغاية. ويمكن تكرار هذه التجربة وتوسيع نطاق السوق إلى حين تحديد السوق المعنية تحديدا صحيحا. إضافة إلى ذلك، يمكن تطبيق الاختبار المذكور أعلاه تجريبيا.

**ب) مرونة الطلب**

215. في حالة توفر معطيات مفصلة بشأن أسعار وكميات المنتجات المملوكة لأطراف عملية التركيز الاقتصادي، يمكن قياس رد فعل الطلب حيال التغيرات في سعر المنتج، أو ما يطلق عليه "مرونة الطلب" (تسمى عادة "مرونة السعر"). يعتبر الطلب على المنتج مرنا إذا أعقب زيادة سعره انخفاض هام في استهلاكه. إذا كان الطلب على المنتج غير مرن، لن يترتب عن الزيادة في السعر تراجع قوي في الاستهلاك، أما إذا ثبتت مرونته، فقد يكون من المحتمل توفير بدائل متقاربة لهذا المنتج، وهو الأمر الذي يُصَعِّبُ استمرار زيادة هامة في السعر. بصفة عامة، يدل وجود هذه البدائل المتقاربة على أن التعريف الملائم للمنتج أوسع من تعريف المنتج الذي احتسبت مرونة الطلب بناء عليه.

**ت) مرونة السعر التقاطعية**

216. تعنى مرونة السعر التقاطعية بقياس رد فعل الطلب على منتج معين للتغيير الذي يطال سعر منتج آخر. وعليه، قد يشكل (أ) و(ب) منتجين بديلين لبعضهما البعض إذ أفضت الزيادة في سعر المنتج (ب) إلى ارتفاع الطلب على المنتج (أ). غير أنه إذا ترتب عن الزيادة في سعر المنتج (ب) تراجع الطلب على المنتج (أ)، فإنهما يعتبران منتجين تكامليين (أو مكملين).

**ث) تفعيل اختبار المحتكر الافتراضي بواسطة تحليل الخسارة الحرجة أو المرونة الحرجة**

217. يمكن تحليل "الخسارة الحرجة" عبر احتساب "مرونة الطلب الحرجة". ويمكن تعريف المرونة الحرجة بأنها "سقف" المرونة، أي مرونة الطلب على المنتج أو المنتجات، قبل إنجاز عملية التركيز الاقتصادي، التي قد تكون كافية لمنع المحتكر الافتراضي من فرض زيادة غير انتقالية في السعر ضمن النطاق المناسب للسوق المرشحة (marché candidat). ويقصد بالخسارة الحرجة التراجع الأقصى

لكمية المبيعات الذي قد يقبله المحتكر الافتراضي لتحمل نتيجة الزيادة في السعر بنسبة 5 في المائة على سبيل المثال. بعبارة أخرى، يتعلق الأمر بكمية المبيعات التي يجب خسارتها لجعل زيادة في الأسعار تتجاوز المستويات التنافسية غير مربحة. ويتيح هذا التحليل كذلك تحديد الزيادة في السعر التي تمكن المحتكر الافتراضي من تحقيق أقصى قدر من الربح أو أعلى سعر يمكن لهذا الأخير تطبيقه دون تقليص أرباحه.

### الإطار 2: الخسارة الحرجة والمرونة الحرجة

**مثال:** تبعا لعملية التركيز الاقتصادي، يتوقع أن يصل الإنتاج إلى 1000 وحدة تباع بسعر 1،0 درهم للوحدة. استنادا إلى المعطيات المتاحة، لنفترض أن متوسط التكلفة المتغيرة قبل العملية يصل إلى 0،80 درهما وأن هامش الربح يبلغ 0،20 درهما أو 20 في المائة، ومن تم فإن قيمة الربح المحقق قبل العملية تعادل 200 درهم. إذا افترضنا أن بنية التكاليف تبقى ثابتة بعد العملية، فإن حجم التوازن (أي الحد الأدنى للحجم الذي لن تكون من خلاله الزيادة في السعر مربحة) سيُحتسب عن طريق قسمة الربح قبل العملية على هامش الربح الأعلى الجديد. في حالة الزيادة في السعر بنسبة 5 في المائة، فإننا سنحصل على 200/0.25 = 800 وحدة.

إذا بلغت مرونة الطلب سقفا يجعل المحتكر الافتراضي يخسر 200 وحدة من حيث الحجم أو أكثر عبر الزيادة في السعر بنسبة 5 في المائة، فلن يكون قادرا على فرض زيادة في السعر لكونها لن تكون مربحة. وفي إطار تحديد السوق الجغرافية (انظر أسفله)، إذا كانت مرونة الطلب الخاص بالمنتج قبل عملية التركيز تعادل أو تفوق مرونة الطلب الحرجة، فلن يتمكن المحتكر الافتراضي من فرض زيادة غير انتقالية في السعر لكونها لن تكون مربحة. وبالتالي، يمكن الاستنتاج أن عملية التركيز لن يترتب عنها تعزيز للقوة السوقية للمحتكر الافتراضي، وأن السوق حُددت في نطاق ضيق للغاية.

218. في ظروف معينة، قد يراعي المجلس العوامل المرتبطة بالعرض حين يجمع هذا الأخير عدة أسواق معنية ضيقة في سوق واحدة أوسع:

1. إذا وجدت منشآت تستعمل أصول الإنتاج القائمة الخاصة بها لتوفير تشكيلة من المنتجات المختلفة غير القابلة للاستبدال فيما بينها من حيث الطلب، وتضافرت أدلة تثبت قيامها بنقل قدرات الإنتاج القائمة بين مختلف المنتجات حسب الطلب؛

2. إذا كانت نفس المنشآت تتنافس فيما بينها بتوفير هذه المنتجات المختلفة، وتنطبق نفس شروط المنافسة بينها على كل منتج.

219. قد يحدث هذا، على سبيل المثال، حين تضم عملية التركيز الاقتصادي تاجرَيْ تقسيط ينافسان مجموعة من تجار التقسيط الذين يوفرون تشكيلة المنتجات ذاتها، أو قد تقع في الأسواق ذات الوجهين بين منصتين للتواصل الاجتماعي حيث تختلف الخدمات المقدمة لمجموعتي الزبناء لكن مع وجود شروط تنافسية متشابهة للغاية على كلا الجانبين.

(2) **السوق الجغرافية**

220. على غرار تعريف سوق المنتجات أو الخدمات أو هما معا، يراعي المجلس، في تعريفه للسوق الجغرافية، العوامل المتصلة بالطلب وبتحديد أهم البدائل التنافسية للمنشآت موضوع عملية التركيز الاقتصادي. علاوة على الاستعانة بأدلة تجريبية، قد يأخذ المجلس في الاعتبار قرائن نوعية تشمل مثلا:

1. معلومات حول الأداء التنافسي للمنشآت التي تتزود من مناطق جغرافية مختلفة أو تقع على مسافات مختلفة؛

2. معلومات حول أوجه الاختلاف بين استراتيجيات التسعير والبيع والإعلان والتسويق حسب المنطقة، ومعلومات حول تكاليف التوصيل أو حواجز الدخول المرتبطة بالتموين في منطقة تقع على مسافات مختلفة أو عابرة للحدود؛

3. آراء الفاعلين في السوق بشأن تفضيلات المستهلكين؛

4. خصائص المنتج (كالقابلية للتلف).

221. يمكن للمجلس أن يدرس، عند تقييمه لعمليات التركيز الاقتصادي التي تضم عددا هاما من الأسواق الجغرافية المحلية (مثلا التركيزات المتعلقة بتجارة القرب (محلات البقالة) التي تنشط أطرافها في عدة مناطق)، منطقة التجميع (Zone de chalandise) التي تتواجد فيها الغالبية العظمى من زبناء المتجر. وتشكل مناطق التجميع مقاربة براغماتية لتحديد أهم البدائل التنافسية المتاحة لزبناء أطراف عملية التركيز الاقتصادي.

**تنبيهات بشأن تعريف السوق**

222. يشكل تحديد السوق أداة هامة غير أنه ليس هدفا بحد ذاته، إذ يمكن للمجلس، عند تقييمه مدى الإخلال بالمنافسة بسبب عملية تركيز اقتصادي، مراعاة الإكراهات الواقعة خارج السوق المعنية أو التقسيمات داخل نفس السوق أو عناصر أخرى تكون بمقتضاها بعض الإكراهات أكثر أهمية من الأخرى.

223. قد لا يقتضي ربط تقييم المجلس للآثار التنافسية بوصف جد دقيق لتحديد معين للسوق (بما في ذلك على سبيل المثال وصف الحدود الدقيقة للأسواق المعنية التحديدات القاطعة لانتماء بعض المنتجات أو الخدمات للسوق المعنية). ويمكن أن يعتمد المجلس مقاربة بسيطة لتحديد السوق عبر توصيف أهم الإكراهات المحيطة بالسوق، على سبيل المثال، التي تأثر على أطراف عملية التركيز الاقتصادي، والتي قد يكون رصدها عند تقييمه للآثار التنافسية.

224. من الناحية العملية، يثير تحديد السوق المعنية بعض التساؤلات ذاتها التي يطرحها تقييم نظرية الإخلال بالمنافسة. ومن ثم، لا يعتبر هذا التحديد بالضرورة بمثابة تحليل منفصل كليا عن تقييم آثار عملية التركيز الاقتصادي على المنافسة. وتعتبر عدة عوامل مؤثرة في تعريف السوق، على غرار الإكراهات المفروضة على ممارسة قوة سوقية في سوق معينة، وجيهة في تقييم الآثار التنافسية، والعكس صحيح.

### ت. حصص السوق ومعدل التركيز

225. قد يَعْقُبُ تحديدَ الأسواق المعنية احتسابُ نسب التركيز وحصص السوق بها. وتوفر هذه الأخيرة، على غرار مؤشر هرفندال-هيرشمان (IHH) أو معدل التركيز CR4 (معدل التركيز الذي يعادل حصة السوق لأكبر أربع منشآت في السوق المعنية بالنسبة المئوية) مؤشرات أولية بخصوص القوة السوقية، واحتمال وقوع تأثير سلبي على المنافسة نتيجة لعملية تركيز اقتصادي. قد تنطوي التركيزات الأفقية، التي تؤدي عامة إلى خلق قوة سوقية أو تكريسها، على خطر المساس بالمنافسة، بينما تعزى أسباب التأثير السلبي للتركيزات العمودية عادة إلى تمتع المنشآت المعنية بعملية التركيز بقوة سوقية هامة على واحد، على الأقل، من المنتجين في المستويين القبلي والبعدي، ستتولى المنشأة المستهدفة بعملية التركيز تصنيعهما.

226. تفتقر عملية قياس القوة السوقية بواسطة حصص السوق إلى الدقة، حيث تُستخدم في التحليل الحديث للتركيزات الاقتصادية باعتبارها مؤشرا على قوة السوق، مع الاعتراف بأن هذا المؤشر غير حاسم ولا يعد وسيلة الإثبات الوحيدة التي يجب تقييمها للحسم في التأثيرات على المنافسة.

#### (1) احتساب حصص السوق

227. يحدد المجلس حصص سوق أطراف عملية التركيز الاقتصادي ومنافسيها الرئيسيين لتيسير تقييم القوة السوقية. وتتقوى احتمالات التسبب في تأثير سلبي على المنافسة في حالة العمليات التي تؤدي إلى زيادة كبيرة في حصص السوق أو ارتفاع نسبة التركيز.

228. ضمن هذه المسار، يتحقق المجلس من حصص السوق التي تقدمت بها أطراف عملية التركيز الاقتصادي في طلبها الأولي. وقد تختلف الحصص المعتمدة في نهاية المطاف من لدن المجلس عن التقديرات المقدمة من قبل الأطراف، نظرا لقدرته على الولوج إلى معلومات أكثر تفصيلا توفرها له الأطراف المنافسة المباشرة أو فاعلون مؤسساتيون آخرون.

229. قد يستعين المجلس بأرقام المعاملات أو حجم الإنتاج أو القدرات أو الاحتياطات أو أي مؤشر آخر لقياس حصص السوق، ويتوقف المؤشر المستعمل على وقائع الحالة قيد الدراسة ومدى تَوَفُر المعلومات.

230. في مجمل الحالات، سيكون من المستحسن احتساب حصص السوق من حيث المبيعات التي يمكن تحديدها استنادا إلى الحجم (مثلا عدد الوحدات المشحونة أو عدد الزبناء الذين قُدمت لهم الخدمات) أو القيمة (التي تقاس بالدرهم). قد يشكل الحجم أداة قياسية أكثر ملاءمة حين تكون المنتجات متجانسة نسبيا، بينما تظهر قيمة المبيعات أكثر ملائمة حين تكون المنتجات أقل تجانسا من حيث الحجم والجودة. في غياب هذا التجانس، قد لا يعكس قياس حصص السوق من حيث حجم المبيعات الوضعية التنافسية بوضوح.

231. بيد أن احتساب الحصص بناء على حجم المبيعات قد يجسد صورة مغلوطة عن بنية السوق في بعض الحالات. على سبيل المثال، قد يوفر متوسط المبيعات المحققة طيلة عدة سنوات، في الأسواق التي تتفاوت فيها المبيعات بشدة من سنة إلى أخرى، تقييما أكثر دقة للأهمية التنافسية مقارنة

بالمبيعات المنجزة في سنة واحدة. فضلا عن ذلك، قد تتجسد الأهمية التنافسية بشكل أفضل، في بعض الحالات، بواسطة قدرات الإنتاج أو احتياطات المقاولة، وذلك مقارنة بالمبيعات، خاصة في أسواق السلع المتجانسة. ويمكن للمجلس احتساب ومنح وزن لعدة أدوات لقياس حصص السوق حسب ظروف الحالة الخاضعة للدراسة.

(2) **احتساب معدلات التركيز**

232. يمكن اعتبار تركيز السوق دالة لتوزيع حصص السوق في سوق معينة. ويعد مؤشر هرفندال-هيرشمان (IHH) ومختلف معدلات التركيز المتنوعة أكثر المؤشرات استخداما. يُحتسب معدل التركيز من خلال جمع حصص السوق المملوكة لأكبر المنشآت الناشطة في السوق، حيث تفضي نتيجة التحليل إلى الحصة السوقية المملوكة للمنشأتين (RC2) أو الأربع (RC4) الأكبر في السوق. علاوة على ذلك، يعتبر مؤشر هرفندال-هيرشمان الأداة القياسية الأكثر دقة لاحتساب معدل التركيز، حيث يمثل مجموع تربيع حصص السوق للمنشآت الناشطة فيها. ويوفر هذا الأخير معلومات أكثر بحيث يراعي حجم المنشآت، بمنح وزن أكبر للمنشآت التي تتوفر على حصة سوقية أكثر أهمية مقارنة بالكيانات الأصغر.

**الإطار 3: احتساب مؤشر هرفندال-هيرشمان**

يُحتسب مؤشر هرفندال-هيرشمان بتربيع الحصص السوقية للمنشآت الناشطة في السوق المعنية، ثم جمع هذه الحصص المربعة.

**مثال:** تعادل الحصص السوقية لأربع منشآت (أ) و(ب) و(ت) و(ث) في سوق معينة ما يلي:

**أ:** 50%

**ب:** 30%

**ت:** 10%

**ث:** 10%

مؤشر هرفندال-هيرشمان = $50^2 + 30^2 + 10^2 + 10^2 = 2500 + 900 + 100 + 100 = 3600$

يتراوح مؤشر هرفندال-هيرشمان من 0 إلى 10000. في سوق تشهد منافسة شديدة، قد ينشط فيها عدد كبير من المنشآت الصغرى. وبالتالي، يقترب المؤشر فيها من 0. وفي الجانب الآخر، قد يعادل المؤشر في السوق الاحتكارية التي تنشط فيها منشأة واحدة $100^2 = 10000$.

(3) **تقييم حصص السوق ومعطيات التركيز**

233. قد يراعي المجلس، عند تقييمه لأهمية المعطيات المتعلقة بحصص السوق ومعدل التركيز، العوامل التالية:

1. درجة تمايز المنتجات (عند الاقتضاء)؛

2. نطاق السوق؛

3. تقلبات حصص السوق عبر الزمن؛

4. مستوى هوامش الربح المتغيرة.

234. بصفة عامة، قد تكون حصص السوق الإجمالية أقل وجاهة في الأسواق التي تشهد نسبة عالية من تمايز المنتجات. كما أنها قد تكون أقل تحديدا لدرجة التركيز بين منشأتين في هذه النوعية من الأسواق مقارنة بالسوق التي تكون فيها المنتجات أكثر تجانسا. كما قد تنطوي الأسواق واسعة النطاق على قوة سوقية محلية بالرغم من ضعف الحصة السوقية.

235. تتقلص أهمية القياس الخاص لحصص السوق في حالة تقلبها الكبير مع مرور الزمن. على سبيل المثال، تشهد الأسواق التي تقوم على طلبات عروض أو دعوات إلى المنافسة تقلبات كبيرة مع مرور الزمن، وتؤشر الحصص المستقرة والثابتة التي تدوم لفترة ممتدة على قوة سوقية هائلة.

236. قد تتمتع المنشآت التي تتوفر على حصص سوقية ضئيلة بدورها بقوة سوقية محلية تتحدد بواسطة هوامش الربح المتغيرة والعالية (حاصل طرح تكاليف المبيعات المباشرة من مداخيل المبيعات المحققة على سبيل المثال).

**المرحلة الثانية: تطوير وتقييم نظريات محتملة للمساس بالمنافسة**

- تقييم احتمال وجود آثار لعملية التركيز- الآثار الأحادية أو المنسقة في التركيزات العمودية أو الأفقية أو التكتلية عبر مراعاة العناصر الإثباتية المعززة لنظريات المساس بالمنافسة والأدلة التجريبية الوجيهة.

## المرحلة الثانية – تطوير وتقييم نظريات محتملة للمساس بالمنافسة

### أ. الآثار غير المنسقة (أو الأحادية) الأفقية

237. يتفحص المجلس، عند تقييمه للآثار الأحادية لعملية تركيز أفقي، احتمال أن يترتب عنها: (1) فقدان المنافسة القائمة (بما في ذلك منافسة الواردات)، و(2) فقدان المنافسة المحتملة.

#### (1) فقدان المنافسة القائمة في السوق (الضغط التنافسي للمنافسين الحاليين)

238. قد تشجع عملية التركيز الاقتصادي بين منشأتين المنشأةَ المعنية بها على رفع أسعارها. إذ في غياب عملية التركيز الاقتصادي المذكورة، من المتوقع أن يتسبب رفع أحد أطراف العملية لأسعاره إلى خسارة على مستوى الأرباح بسبب: (1) تحويل المبيعات للطرف الآخر من العملية، (2) تحويل المبيعات لمنشآت أخرى منافسة. بعد إنجاز العملية، يختفي القيد التنافسي الذي يمارسه الطرف الآخر من العملية. يكمن الانشغال الأساسي للمجلس في مدى وجود بدائل كافية ومجدية لتقييد المنشأة المعنية بالعملية.

239. عندما تكون هناك منافسة على منتجات متمايزة، تتضاعف احتمالات الآثار الأحادية في حالة ما إذا كانت المنتجات عبارة عن بدائل متقاربة، و هوامش الربح المتغيرة مرتفعة. في مثل هذه الحالات، تكون "قيمة المبيعات المفقودة" مرتفعة لدى شريك عملية التركيز الاقتصادي. وقد تتقلص الخسارة الناجمة عن رفع سعر منتج معين إلى حد كبير حين يتم تدخيل هذه المبيعات المفقودة بعد العملية، وهو ما يعزى إلى استرجاع الشريك الآخر للعملية لهذه المبيعات. ومن ثم، قد يدفع ذلك المنشأة المعنية

بالعملية إلى تطبيق زيادة كبيرة في سعر أحد منتجاتها أو أكثر. وعليه، يشكل تقارب المتنافسين مفهوما نسبيا، إذا وجدت درجة معينة من التمايز بين منتجات المنشآت موضوع عملية التركيز، فقد تكون هذه الأخيرة أطرافا متنافسة متقاربة إذا كانت منتجات منافسيها أكثر تمايزا.

240. عندما تكون هناك منافسة على منتجات غير متمايزة، فإن الآثار الأحادية تبقى جد محتملة في حالة السوق المركزة. ويعزى ذلك إلى وجود عدد أقل من المنشآت الناشطة في السوق بعد إنجاز العملية، وهو ما سيترتب عنه تصاعد القوة السوقية للمنشأة المركزة. وفيما يلي بعض العوامل التي قد تزيد من احتمال وقوع الآثار الأحادية في الأسواق غير المتمايزة:

1. نسبة تركيز عالية لدى المتنافسين: تتضاعف احتمالات الزيادة في الأسعار حين تكون السوق مركزة بين بعض المتنافسين؛

2. حصص سوق عالية: كلما ارتفعت حصص سوق المنشأة المعنية بعملية التركيز، تقوى حافزها على تقليص حجم الإنتاج؛

3. قدرات احتياطية ضئيلة لدى المتنافسين: لا يتوقع قيام المنافسين بزيادة الإنتاج، كرد فعل على انخفاض حجم إنتاج المنشأة المعنية بالعملية، في حالة عدم توفرهم على قدرات احتياطية أو إنتاجية؛

4. هامش تنافسي محدود في حالة عدم وجود ما يكفي من العناصر التي تدل على أن المنشآت، التي لا توفر حاليا حجما مهما من الإنتاج، يمكنها الشروع في ذلك بطريقة سريعة ومربحة استجابة للزيادة في الأسعار التي أقدمت عليها المنشأة المعنية بالعملية.

241. قد تزداد احتمالات الآثار الأحادية حين تضم عملية التركيز الاقتصادي طرفا يمكنه ممارسة ضغط تنافسي هام، من قبيل دخول فاعل جديد وشرس إلى السوق أو منافس حالي معروف بتخفيضاته القوية للأسعار أو منشأة تتوفر على نموذج تجاري جديد يمثل تهديدا المنشآت الناشطة في القطاع.

242. تضاعف عمليات التركيز الاقتصادي التي تضم منشأة مستقلة "franc-tireur" (وهي منشأة تختلف محفزاتها على المنافسة وتوسيع المبيعات عن محفزات المنشآت الأخرى الناشطة في السوق) من احتمال المساس بالمنافسة عبر إزالة ضغط تنافسي فعال في السوق. إذ يمكن لأطراف متنافسة قوية وفعالة الدفع بعجلة المنافسة (بواسطة الأسعار أو الابتكار أو تطوير منتجات) بالرغم من تواضع حصصها السوقية. وتميل هذه الأخيرة إلى نهج سلوك أقل قابلية للتنبؤ به و تقديم امتيازات لصالح المستهلكين خارج عروضها الآنية، وذلك من خلال إرغام الجهات الفاعلة الأخرى في السوق على توفير منتجات أفضل وبتكلفة أقل، كما تميل إلى تقويض محاولات تنسيق ممارسة قوة سوقية.

243. ينكب المجلس على تقييم العوامل التالية، من بين عوامل أخرى، لتحديد نطاق الآثار الأحادية الناجمة عن عملية التركيز الاقتصادي:

**أ) ضيق مجال ممارسة المنافسة**

244. إذا كانت منتجات أطراف عملية التركيز الاقتصادي عبارة عن بدائل متقاربة متاحة في السوق المعنية، فإن ذلك يزيد من احتمال أن يترتب عن العملية إزالة قيود تنافسية هامة ومن تم تمكين

أطرافها من النجاح في رفع سعر منتج واحد أو أكثر. وسيتحول جزء من المبيعات المفقودة، إثر الزيادة في سعر منتج خاص بطرف من أطراف العملية، إلى منتج الطرف الآخر. ويمكن أن تدر هذه الزيادة أرباحا بفعل استيعاب أطراف العملية لهذه المبيعات المفقودة تبعا لهوامش الربح النسبية، حتى لو لم يحدث ذلك في المرحلة القبلية. ومن ثم، يرجح أن يترتب عن هذه العملية آثار سلبية على المنافسة. ويمكن الإشارة إلى ضيق مجال الاستبدال بين المنتجات من خلال "معدل التحويل" (ratio de diversion)، حيث يعكس معدل التحويل بين المنتجين (أ) و(ب) نسبة المبيعات المفقودة التي قد يكون تم تحويلها إلى المنتج (ب) بعد رفع سعر منتج (أ). تشكل مرونة السعر التقاطعية للطلب بين المنتجين، رغم صعوبة تقييمها مباشرة في بعض الأحيان، مؤشرا مفيدا آخر على ضيق مجال ممارسة المنافسة، حيث يتم من خلالها قياس نسبة التغيير في كمية المنتج (أ) المباعة حين يرتفع سعر المنتج (ب) بنسبة 1 في المائة.

245. يكتسي نطاق ممارسة المنافسة المباشرة بين المنتجات المباعة من لدن أطراف عملية التركيز الاقتصادي أهمية بالغة لتقييم الآثار الأحادية على الأسعار، إذ كلما اعتبر زبناء طرف من أطراف العملية منتجات الطرف الآخر بدائل قابلة للاستمرار، كلما ازدادت أهمية آثار العملية. بصفة عامة، يتوقف حدوث زيادة كبيرة في سعر منتج بعد إنجاز العملية على مدى اعتبار شريحة هامة من الجهات المقتنية له أن المنتجات التي كان يبيعها الطرف الآخر من العملية هي أفضل الخيارات البديلة بالنسبة لهم. ومع ذلك، لن يكون من الضروري أن تقترب هذه الشريحة الهامة من الأغلبية مالم تكن هوامش الربح بين السعر وفرق التكلفة قبل عملية التركيز ضئيلة. وعليه، تُقاس التكلفة الحدية بناء على التغيير في الإنتاج الذي قد ينتج عن تغيير السعر المعني. ويمكن أن يترتب عن العملية آثار سلبية على المنافسة حتى لو تم تحويل عدد أكبر بكثير من المبيعات إلى منتجات باعتها منشآت منافسة مقارنة بالمنتجات التي تم بيعها مسبقا من لدن أحد أطراف العملية.

246. من غير المحتمل أن تترتب عن عملية التركيز الاقتصادي آثار سلبية على المنافسة إذا وفرت المنشآت المنافسة بدائل جد متقاربة مع المنتجات المقترحة من لدن أطراف العملية. وفي بعض الحالات، قد تقوم هذه المنشآت المنافسة بتحديد تموقع منتجاتها بعد العملية بطريقة تروم توفير بدائل متقاربة مع منتجات أطرافها.

247. قد يأخذ المجلس بالاعتبار العناصر التالية لتقييم ضِيقِ مجال ممارسة المنافسة (قائمة غير حصرية):

1. أدلة تجريبية تتعلق بتغيير المُوَرِّد، بما فيها معدلات التحويل أو مرونة السعر التقاطعية التي يتم استخراجها من سجلات مبيعات المنشآت والتي تشير إلى من ظفر أو خسر طلبات عروض بعينها، كما تشير إلى تصنيف المتنافسين متى وجد؛

2. وثائق على غرار الدراسات التسويقية واستطلاعات آراء المستهلكين المنجزة في إطار الأنشطة العادية وتحليلات السوق المعدة لصالح المستثمرين وكذا التحليلات التجارية الداخلية (مثل مخططات الأعمال والوثائق الاستراتيجية)، والتي تبرز نماذج استبدال المنتجات من طرف المستهلكين، بما فيها عمليات الدخول والخروج السابقة؛

3. معلومات حول خصائص المنتجات، من قبيل الخصائص المادية والاستعمال المرتقب، والتي قد تبرز أوجه التشابه بين المنتجات؛

4. معلومات حول الأسعار وحجم المبيعات المنجزة مع مرور الزمن أو في المناطق التي تتيح تحليل سلوك الزبناء إزاء التغييرات في السعر أو المنشآت التي تدخل السوق أو تخرج منه؛

5. أجوبة الزبناء والمنافسين وغيرهم من الأشخاص المهتمين والمطلعين على ردود فعل المستهلكين تجاه التغييرات في السعر.

**ب) هوامش الربح المتغيرة لمنتجات أطراف العملية**

248. تزداد احتمالات وقوع الآثار الأحادية كلما أضحت هوامش الربح المتغيرة لمنتجات أطراف العملية مهمة بعد إنجازها. في هذه الحالة، وكما هو الشأن إزاء ضيق مجال ممارسة المنافسة، ترتفع تكلفة الزيادة في السعر قبل العملية (قيمة المبيعات المفقودة لصالح المنافسين) بشكل خاص مقارنة بالتكلفة ذاتها بعد العملية، مما يشجع أطراف العملية على الرفع من أسعارهم.

**ت) حصص سوق أطراف العملية**

249. تزداد احتمالات أن تضم عملية تركيز، تفضي إلى زيادة كبيرة في حصص السوق، منشآت تبيع يكون المستهلكون على استعداد لاستبدال بعضها ببعض إذا ارتفعت نسبيا تكلفة منتج معين. وقد تنطبق هذه الحالة على الوضعية التي يكون فيها المنتج الذي اختاره الزبناء، بعد ان ابتعدوا عن منتج أضحى سعره أغلى، يوزع بنفس الطريقة التي يُوزع بها المنتج المختار في البداية. ويزداد احتمال وقوع هذه الظاهرة كلما كانت المنتجات المعروضة في السوق غير متمايزة.

250. يمكن أن توفر حصص السوق وتراكم الحصص مؤشرات هامة حول قوة السوق التي تتمتع بها الأطراف، غير أنها لا تشكل العنصر الوحيد الذي يستند إليها التحليل التنافسي للمجلس.

**ث) حساسية الزبناء تجاه الأسعار**

251. تزداد احتمالات وقوع آثار أحادية إذا لم يبد الزبناء أية حساسية تجاه التغييرات في سعر منتجات أطراف العملية مقارنة بسعر منتجات منشآت أخرى ناشطة في السوق. في ظل هذه الظروف، يرجح ألا تفضي الزيادة في الأسعار بعد العملية إلى خسارة كبيرة في المبيعات، إذ ينعدم احتمال أن تواجه المنشأة المعنية بالعملية قيود تنافسية ملموسة تسببها الأطراف المنافسة المتبقية.

252. ينكب المجلس، عند تقييمه لحساسية الزبناء تجاه الأسعار، على تقييم مدى احتمال تحول نسبة كبيرة بما يكفي من الزبناء الهامشيين بسهولة من منتج بديل إلى آخر. في هذا السياق، يقصد بـ "الزبناء الهامشيين"، الزبناء الأكثر قابلية لشراء منتج مغاير في حالة ارتفاع الأسعار. وتتقلص احتمالات وقوع الآثار الأحادية إذا كان هؤلاء الزبناء الهامشيون قادرين على الانتقال بسهولة إلى مجموعة متنوعة من المنتجات قد يكون مصدرها أطراف العملية، بصرف النظر عن مدى مواجهة نسبة مهمة من الزبناء الباقين لصعوبات في تغيير المنتج من عدمه. غير أن هذه الحالة لا تنطبق إذا كانت أطراف العملية قادرة على تحديد وإثبات تمييز بواسطة الأسعار بين مجموعات الزبناء الذين لا يواجهون صعوبة في الانتقال من منتج إلى آخر والزبناء غير القادرين على ذلك، حيث تستطيع رفع

الأسعار إزاء هذه الفئة الأخيرة حتى لو لم تتمكن من القيام بذلك تجاه الفئة الأولى بطريقة مربحة. وعليه، يمكن أن توفر العناصر المثبتة لسلوك الزبناء السابق، من حيث استبدال المنتجات وردود أفعالهم تجاه التغييرات في السعر، معطيات هامة في هذا الشأن بشرط مراعاة التنبيه السابق.

**ج) ردود الفعل فيما يخص التموين**

253. إذا أقدمت المنشأة المعنية بعملية التركيز على رفع أسعارها، فقد تكون المنشآت التي لم تقوم بعد بتصنيع منتج بديل قادرة على توفير هذه الأخير بشكل سريع دون تحمل تكاليف باهظة غير قابلة للاسترجاع .وكما هو الحال مع خطر الدخول، فإن ذلك قد يمثل قيود تنافسية. وعليه، قد يتفحص المجلس مدى الرغبة والإمكانية المتوفرتين لدى موردي المنتجات البديلة للقيام بتغيير تجهيزات الإنتاج الحالية التابعة لهم لجعل منتجاتهم أكثر قابلية للاستبدال كرد فعل على التغيير في الأسعار ذات الصلة أو التغيير في الطلب أو تغييرات أخرى في ظروف السوق.

254. يراعي المجلس كذلك، عند تقييمه لعملية التركيز، الدخول إلى السوق المعنية أو التوسع فيها. ومن غير المحتمل أن يترتب عن العملية آثار سلبية على المنافسة إذا كان الدخول إلى السوق أو التوسع فيها سهلا للغاية، بحيث لا تتمكن المنشأة المعنية بالعملية ومنافسوها من جني أرباح عبر رفع الأسعار أو تقليص شروط ممارسة المنافسة. ومن ثم، يتفحص المجلس ما إذا كان الدخول إلى السوق ملائم ومحتمل وكافي من حيث حجمه وطبيعته ونطاقه قصد التصدي للآثار المثيرة للقلق على المنافسة. وتتطرق الفقرات من 334 إلى 340 بالتفصيل إلى هذه المسائل.

**ح) قيود متعلقة بالقدرات**

255. يقيم المجلس ما إذا كانت ظروف السوق تضعف احتمالات إقدام منافسي أطراف عملية التركيز على الرفع من عروضهم إلى حد كبير كرد فعل على قيام المنشاة المعنية بالعملية بخفض الإنتاج أو الزيادة في الأسعار، وهو ما قد ينطبق على الحالة التي تصطدم فيها الأطراف المنافسة الأخرى بقيود مرهقة متعلقة بالقدرات وبارتفاع تكلفة التوسع، أو على الحالة التي تكون فيها تكلفة القدرات المتبقية الموجودة سلفا والمراد استغلالها أكبر بكثير من القدرات المستعملة حاليا. في مثل هذه الحالات، لا يتوقع أن تؤدي الزيادة الهامة في الأسعار التي قد تطبقها المنشأة موضوع عملية إلى تحول جزء هام من المبيعات إلى الأطراف المنافسة. بالمثل، لا يتوقع أن يتم تعويض خفض الإنتاج (والزيادة في الأسعار المرتبطة به)، الذي تقدم عليه المنشأة ذاتها، بالزيادة في إنتاج الأطراف المنافسة الأخرى (أو سيتم تعويضه بدرجة أقل). وبالتالي، ستجد المنشأة المعنية عنصرا يحفزها أكثر على رفع الأسعار أو الحد من الإنتاج.

**(2) فقدان المنافسة المحتملة في السوق**

256. حتى المنشآت غير الناشطة حاليا في سوق قد تفرض درجة معينة من القيود التنافسية على مثيلاتها الناشطة فيه. ويمكن أن تفضي إزاحة منافس ما إلى تقليص شروط ممارسة المنافسة بطريقتين: (أ) أولا من خلال إزاحة منشأة تراها المنشآت القائمة فاعلا محتملا للدخول إلى السوق. في هذه الحالة، تفرض المنشأة المحتمل دخولها قيودا على سلوك المنشآت القائمة بصرف النظر عن دخولها إلى السوق من عدمه. ومن المرجح أن تعتبر منشأة منافسا محتملا إذا لم تكن تكاليف الدخول

غير القابلة للاسترجاع مهمة وكان بالإمكان الدخول في فترة زمنية قصيرة نسبيا؛ (ب) ثانيا عن طريق إزاحة "فاعل محتمل فعلي"، أي منشأة من المرجح موضوعيا أن تلج السوق في المستقبل القريب، حتى وإن لم تعتبرها المنشآت الناشطة حاليا في السوق منافسا محتملا.

257. قد يترتب عن عملية تركيز اقتصادي فقدان المنافسة الفعلية المحتملة حين تبذل منشأة جهودا أو تتجز استثمارات للدخول إلى السوق أو التطور فيها معتمدة على إمكانية تحقيق مبيعات جديدة أو جني أرباح من المرجح أن تجذبها جزئيا المنشأة الأخرى المعنية بالعملية. كما يمكن أن تتقلص العناصر التي تحفز هؤلاء المنافسين على مواصلة جهود الدخول إلى السوق أو التوسع فيها بفعل العملية، أو تحفيز المنشآت القائمة على التخفيف من مخاطر الدخول والتوسع المستقبلي لمنافسيها. وتظهر خسائر المنافسة المحتملة أكثر حجما حين تشكل الاستثمارات المرتبطة بالدخول إلى السوق أو التوسع فيها جزءا هاما من العملية التنافسية، في القطاعات التي تمتد فيها عملية الدخول إلى الأسواق لفترة زمنية طويلة وتنطوي على تكاليف أو مخاطر هامة، أو حين تتحدد الجوانب الأساسية للعرض التنافسي خلال فترة الاستثمار بدلا من أن تتكيف بصفة دائمة (مثلا في حالة المنصات الرقمية التي يمكن أن تتكبد سنوات من الخسارة نتيجة للتكلفة والحيز الزمني الضروريين لتشكيل قاعدة هامة من المستخدمين وتحقيق وفورات مرتبطة بالشبكة).

258. قد يترتب عن عملية تضم منافسا محتملا ارتفاع في الأسعار أو انخفاض في الإنتاج مقارنة بالوضعية المخالفة للواقع، مما ينتج عنه آثار سلبية على المنافسة. ويمكن للمجلس تقييم مدى أهمية العوامل التالية (من بين جوانب أخرى للسوق المعنية):

1. إذا كان الدخول إلى السوق وشيكا؛

2. إذا كان المنافس المحتمل يتحمل تكاليف أقل أو يتوفر على مزايا تكنولوجية أخرى؛

3. إذا كانت عملية التركيز تفضي إلى إزاحة المنافس المحتمل الوحيد.

**(3) المنصات متعددة الأطراف**

259. تقوم بعض المنشآت، التي تستغل منصات متعددة الأطراف، بتوريد خدمات لمجموعتين مختلفتين لكن مرتبطتين من الزبناء. تنطبق هذه الحالة على منصات التواصل الاجتماعي التي توفر خدمات للمستهلكين من جهة، ولناشري الإعلانات من جهة ثانية. بصفة عامة، تعرض المنصات متعددة الأطراف منتجات متمايزة. غير أنها (المنصات) تتسم ببعض االخصائص المحددة التي يمكن أن تنعكس على المقاربة التقييمية للمجلس.

260. تتسم المنصات متعددة الأطراف غالبا بتأثيرات الشبكة، حيث تتوقف قيمة المنتج بالنسبة للزبناء على حجم المستخدمين من نفس الجانب (تأثيرات الشبكة المباشرة) أو من الجانب الآخر (تأثيرات الشبكة غير المباشرة). ويمكن أن تظهر تأثيرات الشبكة في اتجاه واحد (مثلا قد تستقطب شبكة اجتماعية عددا أكبر من ناشري الإعلانات إذا كانت تضم عددا أكبر من المستخدمين والعكس غير صحيح) أو في الاتجاهين معا (مثلا قد تستقطب منصة لتوصيل الوجبات الغذائية عددا أكبر من المستخدمين إذا كانت تضم عددا أكبر من المطاعم والعكس صحيح).

261. يتعزز نمو منصة متعددة الأطراف ذاتيا في حالة وجود تأثيرات شبكة مهمة، حيث يساهم تزايد عدد الزبناء في تعزيز تأثيرات الشبكة، مما يساهم في استقطاب زبناء أكثر، والذي يفضي بدوره إلى تزايد تأثيرات الشبكة إلخ. ويمكن أن يترتب عن ذلك تأثير "الانتقال" حيث تصبح المنصة مهيمنة ولا تمارس المنصات الأصغر إلا قيود تنافسية ضعيفة كما تواجه صعوبات في التطور.

262. قد يدرس المجلس، عند إجراء تقييمه الموضوعي، كل جانب من جوانب المنصة بشكل منفصل، كما يمكنه افتحاص المنافسة الشاملة بين المنصات (عبر دمج الجانبين في تقييم واحد). وقد يتوقف ذلك على نمط سير المنافسة وشروط ممارستها في كل جانب من جوانب المنصة وتأثيرات الشبكة.

263. من المرجح أن تثير عمليات التركيز بين المنصات لإشكاليات تنافسية في حالة تأثيرات الشبكة، لأنه من المحتمل (أ) أن يقع تأثير الانتقال بفعل التركيزات، (ب) أن يترتب عن تركيزات المنصات تأثير على التحفيزات، (ج) أن تمارس المنصات الكبرى قيودا قوية على المنافسين، (د) وأن ترتفع حواجز الدخول.

264. يراعي المجلس الخصائص الإضافية التالية لإنجاز تقييمه:

1. وفورات الحجم والنطاق (حين تنخفض تكلفة الإنتاج المرتفع أو التوسع في قطاعات أخرى مع تزايد حجم الكيان)؛

2. التكاليف الحدية (حين تكون تكلفة الخدمة المقدمة لمستهلك إضافي شبه منعدمة)؛

3. تكاليف التوزيع (التي تكون ضعيفة لضمان تغطية عالمية)؛

4. مستوى مردودية استخدام البيانات (كلما ارتفع عدد البيانات المراقبة، كان المنتج أفضل وكانت العائدات أعلى وفي تزايد)؛

5. الدخول الحديث إلى السوق؛

6. جهود الابتكار المبذولة من قبل الفاعل التاريخي؛

7. الضغط الممارس من قبل المنافسين، سواء كانوا يقدمون منتجات بديلة أو منتجات بديلة غير كاملة أو منتجات تكميلية.

**ب. الآثار المنسقة الأفقية**

265. تقع الآثار المنسقة حين يتصرف المتنافسون وفقا لتفاهم مشترك يهدف إلى الحد من المنافسة في الأسواق. يتجلى ذلك، على سبيل المثال، من خلال تحديد الأسعار أو تقسيم الأسواق أو توزيع الزبناء أو التلاعب في طلبات العروض أو حتى من خلال الانخراط في منافسة أقل حدة. ويمكن أن يترتب عن عملية تركيز آثار سلبية على المنافسة في حالة تكريسها بشكل ملحوظ لاحتمالات نجاح المنشأة المندمجة ومنافسيها في تنسيق سلوكهم بغية زيادة أرباحهم.

266. يكتسي هذا التنسيق صبغة ضمنية وغير صريحة، حيث يحدث من خلال تفاهم ضمني أو تواصل غير مباشر بين المنشآت. في مثل هذه الحالات، يعمل المجلس على تقييم إلى أي حد تعزز عملية التركيز من القدرة على جعل التنسيق أكثر سهولة وتقوية فعاليته واستقراره بالنسبة للمنشآت التي كانت تنسق فيما بينها إلى حد معين قبل العملية، سواء من خلال تعزيز صلابة التنسيق أو من خلال تمكين المنشآت من التنسيق فيما بينها بشأن أسعار أعلى.

267. يجري المجلس هذا التقييم في سياق تحليله لمضمون عملية التركيز، دون أن يعني ذلك مساسا بالتحقيق المنفصل الذي قد يباشره حول الممارسات المنافية لقواعد المنافسة ذات الصلة بالسلوك المنسق في السوق.

268. يراعي المجلس، عند تقييمه للآثار المنسقة، خصائص السوق بغية تقييم ما إذا كانت السوق توفر الشروط الملائمة للتنسيق. إذا تضافرت مؤشرات بشأن تنسيق سابق، يتفحص المجلس إلى أي حد تساهم عملية التركيز في تعزيز استقراره أو فعاليته. وفي حالة العكس، يدرس المجلس احتمال أن تزيد العملية من إمكانية شروع المنشآت في التنسيق، أخذا بعين الاعتبار مواصفات السوق. ومن غير المرجح حدوث التنسيق حين يكون تركيز السوق ضعيفا.

269. بصفة عامة، تتزايد احتمالات حدوث التنسيق في الأسواق المركزة والشفافة والتي ينشط فيها عدد قليل من الفاعلين الرئيسيين، والتي ترتفع فيها حواجز الدخول وتضم منتجات متجانسة.

**تقييم التنسيق في التركيزات الأفقية**

270. تتمثل أحد الجوانب الأساسية لتقييم الآثار المنسقة الناجمة عن عملية التركيز في تأثير هذه الأخيرة على آفاق التنسيق، إذ يحتمل أن تضاعف من احتمالات تنسيق السوق عبر تقليص عدد المنافسين أو إزاحة منشأة مستقلة " maverick " أو الرفع من درجة التماثل بين المنشآت المتبقية في السوق.

271. ينكب المجلس على تقييم مدى مساهمة عملية التركيز في زيادة احتمالات التنسيق. وتتوقف استدامة هذا الأخير على استيفاء الشروط التالية:

1. قدرة المنشآت على التوصل إلى تفاهم مشترك بشأن شروط التنسيق وعلى مراقبة مدى التقيد ببنودها؛

2. ضرورة استمرارية التنسيق على المستوى الداخلي، أي أن تجد كل منشأة مصلحة فردية في الانضمام إلى النتيجة المنسقة؛

3. ضرورة استمرارية التنسيق على المستوى الخارجي. بعبارة أخرى، أن تتضاءل احتمالات إضعاف هذا الأخير بسبب منافسة خارجية لمجموعة التنسيق.

**أ) القدرة على التوصل إلى تفاهم مشترك وتنفيذه**

272. بصفة عامة، كلما كانت البيئة الاقتصادية أقل تعقيدا وأكثر استقرارا، قلت صعوبة توصل المنشآت إلى تفاهم مشترك. عادة ما تزداد البيئة تعقيدا كلما ازداد عدد المنشآت الناشطة في السوق وعدد المنتجات المباعة فيها وأنواعها (مما يقتضي وجود نقطة تنسيق مركزية ملائمة)، إضافة إلى عدد الجوانب التنافسية التي تتنافس عليها المنشآت (الأسعار أو عوامل أخرى) ومدى اختلاف قدرات المنشآت ومحافظ منتجاتها وقاعدة زبنائها واستراتيجياتها. وستجد المنشآت سهولة أكبر في التوصل إلى تفاهم مشترك إذا كانت متماثلة نسبيا فيما يتعلق مثلا ببنية التكاليف الخاصة بها ومستويات قدراتها ومدى اندماجها العمودي وحصصها السوقية. زيادة على ذلك، يتيح وجود روابط بنيوية ملموسة بين المنشآت الناشطة في السوق (في حالة وجود مساهمات متبادلة مثلا أو حينما يكونون زبناء وموردين لبعضها البعض) إمكانية حصول تفاهم مشترك بخصوص شروط التنسيق.

273. تزداد سهولة التنسيق من خلال توزيع الأسواق إذا كانت مواصفات الزبناء تتيح للمنشآت المنسقة توزيعهم بسهولة. قد تكتسي هذه المواصفات صبغة جغرافية أو قد تستند إلى نوع الزبناء أو إلى وجود زبناء يقتنون منتجاتهم عادة من منشأة معينة. وقد تجد المنشآت المنسقة وسائل أخرى غير تقسيم السوق بهدف تجاوز الإشكاليات الناجمة عن البيئة الاقتصادية المعقدة، إذ تستطيع مثلا إرساء قواعد بسيطة للتسعير تحد من الطابع المعقد للتنسيق بشأن عدد كبير من الأسعار. كمثال على هذه القواعد نذكر تحديد عدد قليل من الأسعار المرجعية للحد من إشكاليات التنسيق، أو إرساء علاقة ثابتة بين أسعار أساسية معينة وعدد محدد من الأسعار الأخرى بحيث تتطور جميع هذه الأسعار بالأساس في وقت واحد. فضلا عن ذلك، تتيح المعلومات المتاحة للعموم وتبادل المعلومات بواسطة جمعيات مهنية والمعلومات المتوصل بها في إطار مساهمات متقاطعة أو مساهمات في منشآت مشتركة توصلَ المنشآت إلى اتفاق بشأن كيفيات التنسيق. وكلما ازداد تعقيد وضعية السوق، تضاعفت أهمية الشفافية والتواصل لإنجاح التنسيق.

274. بصفة عامة، يتوقف دعم التنسيق على قدرة المنشآت على تتبع سلوكها المشترك بشكل كاف قصد التمكن من رصد الفوارق مع النتيجة المنسقة. وتساهم شفافية الأسعار عادة في تسهيل هذا التتبع، غير أنه ثمة آليات أخرى تسهل التنسيق على غرار التقاسم الجغرافي للسوق.

275. كلما تقلص عدد المساهمين الناشطين في السوق ازدادت شفافية هذه الأخيرة. وتتوقف درجة الشفافية أحيانا على كيفية حدوث عمليات التركيز الاقتصادي في سوق محددة. على سبيل المثال، قد تكون سوق ما أكثر شفافية حين تُنْجَزُ فيها العمليات في بورصة عمومية أو في إطار مزاد علني. خلافا لذلك، تقل شفافية سوق ما حين تُجري فيها الجهات المقتنية والبائعة مفاوضات سرية وثنائية حول العمليات. ويتفحص المجلس، عند تقييمه لمستوى الشفافية في السوق، مدى قدرة المنشآت على التنبؤ بتصرفات المنشآت الأخرى استنادا إلى معلومات متاحة للعموم.

276. إذا ضاعفت الشروط العامة للسوق صعوبة تتبع الفوارق، فقد تتبنى المنشآت سلوكات تهدف إلى تسهيل هذا التتبع، حتى لو لم يكن ذلك الغاية منها. ويتعلق الأمر بالخصوص بالتقيد ببنود عدم التنافس أو بنود الزبون الأكثر تفضيلا أو النشر الطوعي لمعلومات أو إعلانات أو تبادل معلومات بواسطة جمعيات مهنية تمكن من تعزيز الشفافية أو مساعدة المنافسين على فهم الخيارات المعتمدة. كما يمكن تسهيل التتبع من خلال التوكيلات المتقاطعة والمساهمة في منشآت مشتركة وتدابير مماثلة أخرى.

**ب) استمرارية التنسيق على المستوى الداخلي**

277. يجب أن يكون التنسيق مدعوما على المستوى الداخلي. بمعنى آخر، حين تكون الفوائد الإضافية المجنية من التنسيق مرتفعة بما يكفي، يتعين وجود آلية فعالة لزجر كل خروج عن الاتفاق المنسق. ويمكن تعزيز استدامة التنسيق داخليا بواسطة عملية تركيز اقتصادي، دون أن يؤدي ذلك بالضرورة إلى وقوع آثار سلبية على المنافسة.

278. يمكن لمنشأة الخروج عن التنسيق إذا كانت الفوائد التي تجنيها، على المدى القصير، من عرض أفضل من عرض المنشآت التي تنسق أنشطتها، تفوق تكلفة تعرضها لعقوبة محتملة مستقبلا، وقد تتخذ هذه العقوبة شكل العودة إلى ممارسة منافسة أكثر حدة من جانب المنشآت الأخرى بدل نهجها لاستراتيجية عقابية متعمدة.

279. ترتبط فعالية العقوبة بالقدرة على تنفيذها بسرعة كافية. وتتعلق هذه المسألة بالشفافية، حيث تتأخر ردود الفعل الانتقامية في حالة عجز المنشآت عن رصد تصرفات منافسيها في ظرف وجيز، مما قد ينعكس على فعالية ردود الفعل المذكورة لردع الانحراف عن التنسيق.

280. يقل حافز منشأة على الابتعاد عن التسعيرة التي تم التنسيق حولها إذا كانت المبيعات صغيرة الحجم ومتكررة، في حين يزداد حافزها للقيام بذلك إذا كان إنجاز المبيعات يتم بواسطة عقود عرضية هامة ومبرمة لفترة طويلة.

281. يزداد حافز منشأة على الابتعاد عن السلوك المشترك إذا لم تكن تجني مصلحة كبيرة من الوضع القائم. على سبيل المثال، تحظى المنشأة التي تمتلك حصة صغيرة في السوق وتستطيع التطور بسرعة ولا تواجه عقبات تتعلق بحدود الإنتاج أو امتناع زبنائها عن تغيير المورد بفرص أقل للاستفادة من التنسيق أو لردعها بعقوبة محتملة، كما تتضاءل قابلية ردع المنشآت بعقوبات محتملة إذا كانت المنافسة في السوق المعنية قائمة على الابتكار التكنولوجي السريع، بحيث لا يترك رد فعل المنافسين فوائدَ الابتكار الناجح على حالها.

282. كلما ارتفع عدد المنشآت، بافتراض ثبات كل العوامل الأخرى، ازدادت صعوبة الحفاظ على التنسيق وصار الابتعاد عنه أكثر ربحا. فضلا عن ذلك، تقل تكلفة إعادة تسعير أكثر تنافسية، في حالة فرض عقوبات، حين تتوزع المكاسب الإضافية المنبثقة عن التنسيق بين عدد أكبر من المنشآت.

283. تقل حوافز التنسيق عادة عندما تكون التفاوتات بين المنشآت مهمة. على سبيل المثال، قد لا تجد المنشآت الكبرى التي تنسق أنشطتها مصلحة في اتخاذ إجراءات انتقامية ضد منافس صغير خرج عن التنسيق، إذا كان يُخْشَى أن تفضي هذه الإجراءات إلى إهدار فوائد التنسيق ككل. نقص الحافز الحافز على اتخاد اجراءات انتقامية قد يعود بالضرر على التنسيق.

**ت) استمرارية التنسيق على المستوى الخارجي (رد فعل المنشآت الخارجية تجاه التنسيق)**

284. يقترن نجاح التنسيق بغياب إمكانية تهديد النتيجة المتوقعة منه بسبب أعمال تقوم بها منشآت غير منخرطة فيه ومنافسوها المحتملون وزبناء. على سبيل المثال، إذا كان الغرض من التنسيق تقليص القدرات الإجمالية للسوق، فلن يتضرر المستهلكون إلا في حالة عدم قدرة المنشآت غير المنخرطة في التنسيق عن الرد أو غياب مصلحة لها في القيام بذلك. بيد أن استمرارية التنسيق تتوقف إذا ردت المنشآت المذكورة عبر الرفع من قدراتها الذاتية بالقدر الكافي للحيلولة دون تقليص قدرة السوق بشكل ملحوظ أو عبر جعل تقليص القدرة بطريقة منسقة غيرَ مُربح.

285. قد يؤشر الطلب المتقلب والنمو الداخلي الهام للمنشآت الناشطة في السوق أو الولوج المتكرر لمنشآت جديدة إلى عدم استقرار الوضعية الحالية بالقدر الكافي لجعل التنسيق ممكنا، مع استمرار ذلك بعد العملية. وقد تزداد صعوبة التنسيق ر الأسواق التي يكتسي فيها الابتكار أهمية، لاسيما وأن الابتكارات المجدية بالخصوص قد تتيح لمنشأة الحصول على ميزة أكبر من منافسيها.

**الإطار 4: الآثار المنسقة**

تعد المنشآت (أ) و(ب) و(ت) أكبر ثلاثة مصنعين للمنتوج (ث) بالمغرب. ترغب المنشأة (ب) في اقتناء المنشأة (ت)، وتطلب الموافقة على إنجاز عملية التركيز هاته بالمغرب. تمتلك المنشأتان (ب) و (ت) معا حصة سوقية تبلغ 50 في المائة على الصعيد الوطني، في حين تمتلك المنشأة (أ) نسبة 20 في المائة من السوق، وتستحوذ خمس شركات مصنعة صغيرة على النسبة المتبقية منها.

يزخر قطاع المنتوج (ث) بسجل حافل من السلوكات الاتفاقية، إذ فرض المجلس سابقا غرامات على المنشآت (أ) و (ب) و(ت) بسبب ارتكابها ممارسات مرتبطة بالتلاعب بالعروض في المغرب.

خلال سريان مسطرة التشاور مع الفاعلين في السوق، التي باشرها المجلس، اشتكت منشأة متنافسة، الشركة (ج) الناشطة في السوق البعدية لتوريد المنتوج (ح)، من ارتفاع سعر المنتوج (ث) عند الدخول تدريجيا. ووجهت المنشآت (أ) و(ب) و(ت) رسائل في نفس الوقت، أعلنت فيها عن نفس الزيادة في السعر وبنفس الصيغة بشكل عام. ونتيجة لذلك، تواجه المنشأة المنافسة (ج) صعوبة في التنافس في السوق البعدية، لاسيما وأن المنشأتان (أ) و(ت) مندمجتان عموديا وتقومان بتسويق المنتوج (ح) كذلك.

سيرعي المجلس انتباهها، في تحليله للآثار المحتملة لعملية التركيز على المنافسة، لتاريخ التنسيق القائم فعليا في سوق المنتوج (ث)، لاسيما وأن السلوك الاتفاقي يضم طرفي العملية معا. علاوة على ذلك، يستفاد من الشكايات المتوصل بها من الزبون الرئيسي في السوق البعدية للمنتوج (ح) احتمال مساس العملية بالمنافسة، بالنظر إلى الاندماج العمودي للمنشأة (ت) والذي يجعلها منافسة للمنشأة (ج). وتشير رسائل الإعلان عن الأسعار إلى احتمال وجود شكل من أشكال السلوك الاتفاقي، إذ لا يظهر أنها إعلانات عن الأسعار ذات استقلالية. ويكتسي تقييم سبب إنجاز عملية التركيز أهمية بالغة، بما في ذلك افتحاص الوثائق الداخلية للأطراف المعنية. ويحتمل أن يدرس المجلس إلى أي حد ستساعد التدابير التقويمية على معالجة الأضرار المحتملة للمنافسة، مثلا عبر تفويت مصنع واحد أو أكثر للمنتوج (ح) إلى فاعل واحد صغير الحجم أو أكثر في السوق. في حالة عدم إمكانية ذلك، قد يضطر المجلس إلى منع العملية.

زيادة على ذلك، قد يباشر المجلس مسطرة التحقيق في الممارسات المنافية لقواعد المنافسة في سوق المنتوج (ث).

### ت. الآثار العمودية غير المنسقة

286. تضم التركيزات العمودية منشآت تنشط في مستويات مختلفة من سلسلة القيمة (في السوق القبلية أو البعدية)، بحيث يمكن أن تتأثر المنافسة في سوق معينة بشكل مباشر بنتائج سوق أخرى. بصفة عامة، لا تثير جل التركيزات العمودية إشكاليات تنافسية، وقد يترتب عنها غالبا مكاسب للفعالية وإذكاء للمنافسة.

287. بالرغم من مكاسب الفعالية المحتملة، قد تنعكس بعض التركيزات العمودية سلبا على المنافسة عبر الزيادة في صعوبة الولوج إلى الأسواق التي سينشط فيها الكيان الجديد، أو حتى احتمال إزاحة

منافسين أو الاضرار بهم بالرفع من تكاليفهم. ويشار إلى ذلك بـ "إقفال" أو" حبس رهن" الأسواق. وثمة نوعان من الإغلاق:

- إقفال الولوج إلى المدخلات، حيث ترفض أو تقيد منشأة مندمجة بيع مدخل من مدخلاتها إلى منافسيها في السوق البعدية أو تُوَفِّرُه بسعر عال؛
- إقفال قاعدة الزبناء، حيث يرفض الفرع التابع للمنشأة المندمجة في السوق البعدية اقتناء أو توزيع منتجات المصنعين الناشطين في السوق القبلية، وتحد بالتالي من المنافذ التجارية.

288. قد تلحق عملية التركيز أضرارا بالمنافسة إذا أتاحت للمنشأة المعنية بها التوفر على قوة سوقية كبيرة على مدخلات أو مكملات ضرورية متوفرة في سوق أخرى تنشط فيها، مما يبوئها مكانة تخول لها القدرة والحافز على تقييد المنافسة. ويمكن أن يترتب عن عملية التركيز الأفقية آثار عمودية إذا خلقت قوة سوقية في سوق معينة، ومن تم أفضت إلى استراتيجية إقفال عمودي. على سبيل المثال، إذا اندمجت منشأة متكاملة عموديا مع طرف منافس في السوق البعدية وامتلكت بذلك قوة سوقية فيها، فستمكن العملية المنشأة المحدثة من الانخراط في استراتيجية إقفال السوق القبلية في وجه المنافسين على مستوى أكبر.

289. في الأسواق التي يكتسي فيها التشغيل البيني بين مختلف البنيات التحتية أو المنصات أهمية، قد تمنح عملية التركيز الاقتصادي للمنشأة المعنية بها القدرة والحافز على الزيادة في التكاليف أو تقليص الجودة أو الخدمة المقدمة لمنافسيها. ويمكن للمجلس مراعاة الصلابة المالية لهذه المنشأة مقارنة بمنافسيها لتقييم ذلك.

290. بصفة عامة، قد تكتسب المنشأة موضوع العملية مستوى معينا من المراقبة أو التأثير على توريد المدخلات أو المكملات الأخرى المتوفرة في سوق ما، قد تزداد معه تكلفة المنافسة الحادة بين المنشآت الناشطة في سوق تكميلية.

291. يأطر المجلس تحليله للتركيزات العمودية بالإجابة عن ثلاثة أسئلة:

1. هل ستمتلك المنشأة موضع العملية القدرة على إقفال الولوج إلى مصادر التموين أو إلى المخرجات بشكل مؤثر؟

2. هل ثمة حوافز (أو مصلحة) تجعل المنشأة تنفذ هذه الأعمال؟

3. هل يمكن أن تفضي عواقب هذه الأفعال إلى آثار سلبية محتملة على المنافسة ومن ثم إلى الإضرار بمصلحة المستهلكين؟

292. في الممارسة العملية، قد تتداخل تحليلات هذه الأسئلة، كما يمكن أن تنطبق عدة عوامل وجيهة على أكثر من سؤال واحد. ومن ثم، يمكن أن ينجز المجلس تحليلا للقدرات والحوافز وآثار الإغلاق في وقت واحد، بدل إنجاز ذلك على مراحل متتابعة ومنفصلة. يتوقف استخلاص احتمالات تأثير عملية التركيز سلبا على المنافسة من عدمه على ضرورة الرد بالإيجاب على كل سؤال من الأسئلة الثلاثة المطروحة أعلاه.

**(1) إقفال الولوج إلى المدخلات**

293. عند تقييم إقفال الولوج إلى المدخلات، يكمن الشغل الشاغل في إمكانية رفع المنشأة موضوع عملية التركيز للأسعار المفوترة على المدخلات التي يستخدمها المصنعون أو مقدمو الخدمات المنافسون. وبالتالي، ستزداد صعوبة ممارسة المنافسة بالنسبة لهؤلاء المصنعين أو مقدمي الخدمات، إذ أن ارتفاع تكاليف المدخلات سيحد من تنافسيتهم. وقد يكون إقفال الولوج كليا أو جزئيا. في الحالة الأخيرة، قد تضع المنشأة المذكورة باستمرار منتجاتها رهن إشارة منافسيها، ولكن بسعر أعلى وبجودة أو وفرة أقل.

**أ) تقييم القدرة**

294. بخصوص تقييم قدرة المنشأة موضوع التركيز على إقفال الولوج إلى المدخلات والإضرار بتنافسية منافسيها في السوق البعدية، يمكن للمجلس مراعاة العوامل التالية:

1. تكلفة المدخلات إزاء مجموع تكاليف المنتج النهائي: بافتراض ثبات العوامل الأخرى، إذا كانت المدخلات لا تشكل سوى جزء صغير من التكاليف الإجمالية التي يتم تحملها، فستكون المنشأة المعنية أقل عرضة للإضرار بقدرة المصنعين أو مقدمي الخدمات المنافسين على التنافس، مقارنة بالحالة التي تمثل فيها المدخلات جزءا كبيرة من التكاليف الإجمالية؛

2. مدى قدرة المصنعين أو مقدمي الخدمات المتنافسين على تفادي الزيادة في الأسعار من خلال الإبتعاد عن هذه المدخلات: إذا كان المنافسون في السوق البعدية قادرين على تحويل اختيارهم إلى بدائل جيدة للمدخلات، فإن المنشأة المعنية ستكون أقل قدرة على فرض الزيادة في الأسعار مقارنة بالحالة التي يقل فيها عدد الموردين البديلين لهذه المدخلات.

**ب) تقييم الحافز**

295. سعيا منه إلى تقييم إمكانية امتلاك المنشأة موضوع التركيز للحافز على إزاحة منافسيها عبر الزيادة في الأسعار المفوترة على المدخلات وفرضها على المصنعين أو مقدمي الخدمات المنافسين، يتفحص المجلس العوامل التالية التي تؤثر على العائدات التي يمكن جنيها من هذه الزيادة، ومدى تغير هذه العوامل بعد إنجاز عملية التركيز:

1. خسارة الأرباح في سوق المدخلات: من المتوقع أن تخسر المنشأة المعنية مبيعات من المُدخل الذي ستُقْدِم على الرفع من أسعاره. وسترتفع هذه الخسائر إذا تأتى للمصنعين أو مقدمي الخدمات البعديين المنافسين الانتقال بسهولة إلى منتجات أخرى بديلة عن هذا المدخل. كما تزداد، بشكل عام، سهولة هذا التغيير وبالتالي ترتفع تكلفة زيادة الأسعار من طرف المنشأة موضوع عملية التركيز في سوق المدخلات إذا اشتدت المنافسة في هذه الأخيرة (تسعى المنشأة إلى إيجاد توازن بين الربح الفائت في السوق القبلية بسبب تقليص مبيعات المدخلات إلى المنافسين (القائمين أو المحتملين) من جهة، وبين الارباح المحققة من توسع حجم المبيعات البعدية على المديين القصير والبعيد، أو من القدرة على الزيادة في الأسعار المطبقة على المستهلكين، عند الاقتضاء، من جهة أخرى).

2. مكاسب الأرباح المحققة من بيع المنتج أو الخدمة النهائية في السوق القبلية والبعدية: قد تجني المنشأة المعنية أرباحا من إقفال سوق المدخلات إذا أرغمت المُصَنِّعين أو مقدمي الخدمات المنافسين

على رفع أسعار بيع المنتج أو الخدمة في السوق البعدية، وبالتالي إذا انصرف زبناء سوق المنتج أو الخدمة البعدية اختياراتهم إلى المنتج أو الخدمة النهائية المقدمة من قبل المنشأة. وتتقلص المكاسب الموصوفة أعلاه (1) إذا لم يبد الزبناء عامة ردود فعل قوية تجاه التغييرات في الأسعار من جهة، (2) ومن جهة ثانية إذا كان المنتج أو الخدمة النهائية التي تقدمها المنشأة عبارة عن بديل لا يرقى إلى مستوى البدائل التي ينتجها المصنعون أو مقدمو الخدمات المنافسون، بحيث يكون معدل توجيه الاختيار إلى المنشأة المعنية ضعيفا.

3. المستوى النسبي لهوامش الربح المتغيرة المحققة من بيع المدخلات والمنتج النهائي: إذا كانت هوامش الربح المتغيرة المحققة، بالقيمة المطلقة، من بيع المدخلات أعلى من تلك المتعلقة بالمنتج النهائي، فإن التأثير السلبي على ربحية المبيعات الضائعة في سوق المدخلات قد يتجاوز التأثير الإيجابي على ربحية المبيعات الإضافية في سوق المنتج النهائي.

**ت) تقييم الآثار**

296. حين تتوفر المنشأة المعنية بعملية التركيز على القدرة والحافز على الزيادة في الأسعار بشكل يفضي إلى إزاحة منافسيها ولو جزئيا، يتدارس المجلس تأثير هذا الإقفال على المنافسة في السوق البعدية وعلى المستهلكين النهائيين. وقد يراعي أيضا أي عنصر من العناصر المحفزة على المنافسة فيالسوق البعدية، والناجمة عن مكاسب الفعالية المحققة من عملية التركيز. في بعض الحالات، قد تتوقف المنشأة موضوع عملية التركيز كليا عن إمداد منافسيها، مما يفضي إلى تقليص عدد الموردين المتاحين للمصنعين المنافسين. نتيجة لذلك، قد تتقلص شروط ممارسة المنافسة فعليا في سوق المدخلات، مما يفضي إلى الزيادة في أسعارها لدى المنافسين. وسعيا منه إلى تقييم قدرة المنشأة موضوع عملية التركيز على إقفال سوق المدخلات كليا، قد يأخذ المجلس في الاعتبار إلى أي حد يمكن للمنشأة موضوع عملية التركيز الالتزام بعدم العودة إلى هذه السوق، عبر اعتماد تكنولوجيا مدخلات لا تتوافق مع تقنيات إنتاج المنتج النهائي من قبل المصنعين المنافسين على سبيل المثال.

**(2) إقفال الزبناء**

297. تكمن الإشكالية التي تطرحها نظرية المساس بالمنافسة المرتبطة بإقفال الزبناء (الذين يمتلكون قوة سوقية) في إمكانية استغلال المنشأة موضوع عملية التركيز للمراقبة التي تمارسها في السوق البعدية على منشأة معينة لتحويل مشتريات منافسيها (الناشطين في السوق القبلية) إليها، وبالتالي تقييد ولوج منافسيها إلى الزبناء. وإذا كانت خسارة المنافسين لمبيعاتهم لا تطرح إشكالية بحد ذاتها، وكان بإمكان منشأة ما، تستخدم المدخلات الخاصة بها، تحقيقُ مكاسب فعالية، فإن هذا الوضع قد يشكل مصدر قلق إذا انخفضت تنافسية هؤلاء الموردين المتنافسين بالنسبة لفئة أخرى من الزبناء. ومن ثم، ستواجه المنشأة منافسة أقل حدة في السوق القبلية، الأمر الذي سيترتب عنه زيادة أعلى في الأسعار وتدن للجودة.

**أ) تقييم القدرة**

298. تتطلب القدرة على إزاحة المنافسين تقييم قدرة المنشأة المدمجة على الإضرار بتنافسيتهم عبر تقييد الولوج إلى الزبناء. ويراعي المجلس ما يلي:

1. حجم الزبون: تتأثر أحجام المبيعات المنافسين بعملية التركيز بشكل ملحوظ إذا كان الزبون يمثل نسبة كبيرة من هذه المبيعات في السوق البعدية. ويراعي المجلس مجمل تشكيلة المبيعات البديلة المتاحة للمنافسين.

2. أهمية الحجم في السوق القبلية: يحتمل أن تفضي خسارة المبيعات إلى تقليص فعالية المنشآت الأخرى في حالة وجود رابط بين حجم المبيعات والتنافسية. ويتم ذلك مثلا من خلال خفض العدد الإجمالي للمنافسين بإرغام المنشآت على الانسحاب أو ثني الوافدين المحتملين، أو بالزيادة في التكاليف إذا ما أصبحت وفورات الحجم مهمة.

**ب) تقييم الحافز**

299. ينكب المجلس، عند دراسته لحوافز إزاحة المنافسين، على تقييم إلى أي حد تفوق أرباح المبيعات الإضافية في السوق القبلية (عبر إزاحة المنافسين) الضرر المحتمل الذي تلحقه المبيعات الضائعة في السوق البعدية بالمنافسة البعدية. وتحقيقا لذلك، يأخذ المجلس بعين الاعتبار ما يلي: (1) الاستراتيجية التجارية لأطراف عملية التركيز، بما فيها اعتمادهم لاستراتيجيات إزاحة المنافسين سابقا، و(2) المكاسب المحتملة المتأتية من المبيعات في السوق القبلية، و(3) الخسارة المحتملة للمبيعات في السوق البعدية، و(4) هوامش الربح النسبية، بحيث تتجاوز أهمية الهوامش في السوق القبلية، التي قد تحقق فيها المنشأة المندمجة المبيعات، تلك المرتبطة بالسوق البعدية التي قد تخسر فيها المنشأة المبيعات (5) جميع التكاليف والفوائد الأخرى.

**ت) تقييم الآثار**

300. يتفحص المجلس احتمال إلحاق ضرر كبير بالمنافسة في السوق القبلية. ويدرس العناصر الإثباتية ذات الصلة بالقدرة والحافز لاستخلاص احتمال وقوع تأثير سلبي على المنافسة. وغالبا ما ينطوي الإضرار بالمنافسين، حين يضطلعون بدور مهم بما يكفي في السوق القبلية، على إخلال شامل ومباشر بالمنافسة.

**ث. الآثار العمودية المنسقة**

301. قد تنتج الآثار المنسقة في التركيزات العمودية والأفقية على السواء. في حالة عملية التركيز العمودية، قد تتمكن المنشأة المنبثقة عنها من الولوج إلى معلومات تجارية حساسة تخص زبناء غير مندمجين، الأمر الذي يسهل التواطؤ ويتيح لها إقفال السوق من خلال تقليص عدد الفاعلين فيها، مما يجعل التنسيق بين بقية الفاعلين أكثر سهولة. كما يمكن أن تؤدي العملية إلى زيادة مستوى التماثل للوصول إلى نتائج منسقة وضمان تتبعها، ومواءمة حوافز المنشآت الناشطة في السوق للحفاظ على التنسيق، أو إلى رفع حواجز الدخول، مما يقلص خطر تعطيل التنسيق من قبل فاعلين جدد.

### ج. الآثار التكتلية غير المنسقة

302. في بعض الحالات، يتيح الجمع بين أسواق المنتجات التكاملية للمنشأة موضوع عملية التركيز القدرة والحافز على استغلال وضعها القوي في أسواق أخرى، وذلك من خلال مثلا ربط المنتجات أو جمعها على حساب منافسيها. وتعد البيوع المفيدة والمربوطة على هذا النحو ممارسات شائعة نادرا ما تأتي بآثار منافية لقواعد المنافسة. وتفضلها الشركات قصد وضع أفضل المنتجات أو العروض رهن إشارة زبنائها وبطريقة تفضي إلى الربح. لا تطرح هذه الممارسات إشكاليات بحد ذاتها، غير أنها قد تثير في بعض الحالات إشكالات تنافسية ، حين تفضي إلى تقليص قدرات أو حوافز المنافسين الفعليين أو المحتملين على المنافسة، الأمر الذي يترتب قد عنه خفض الضغط التنافسي على المنشأة موضوع عملية التركيز، مما يتيح لها رفع الأسعار أو تقليص الجودة. على سبيل المثال، قد يحدث ذلك في الأسواق الرقمية عبر حرمان الوافدين الجدد من إمكانيات النمو وبالتالي حماية قوة الفاعلين القائمين فعليا وتعزيزها.

303. من الوجيه الاستعانة بالسمات المحددة للمنتجات والأسواق المعنية للحسم في مدى توفر المنشأة سالفة الذكر على إحدى هذه الاستراتيجيات، وإلى أي حد ستجني من ورائها أرباحا، وستفضي في نهاية المطاف إلى آثار سلبية على المنافسة. وتحقيقا لذلك، يراعي المجلس القدرة والحافز وآثار هذا السلوك على المنافسة.

#### أ) تقييم القدرة

304. ينكب المجلس على تقييم قدرة المنشأة المندمجة على إزاحة منافسيها عبر الحسم في مدى استطاعتها تقييد مبيعات مُنْتَجَيْن، ثم إلى أي حد، في حالة استطاعتها ذلك، سيفضي الأمر إلى الإضرار بتنافسية المنافسين. ويراعي المجلس بالخصوص ما يلي: (1) القوة السوقية التي تتوفر عليها المنشأة المندمجة في سوق مجاورة، إذ يجب أن تحتل مكانة هامة في هذه السوق لتمكين الزبناء من اقتناء المنتجين معا، و(2) خسارة المنافسين للمبيعات، بحيث تستطيع المنشأة المعنية حرمانهم من حجم كبير من المبيعات، و(3) حوافز الزبناء على اقتناء المنتجات المجمعة، و(4) أهمية الحجم في حالة وجود رابط بين حجم المبيعات والتنافسية، بحيث يمكن أن يترتب عن خسارة المبيعات تقليص فعالية المنشآت الأخرى، عبر خفض العدد الإجمالي للمنافسين، على سبيل المثال، بإرغام المنشآت على الانسحاب أو ثني الوافدين المحتملين، أو زيادة التكاليف في حال ما إذا كانت وفورات الحجم مهمة.

#### ب) تقييم الحافز

305. ينكب المجلس، عند دراسته لحوافز إزاحة المنافسين، على تقييم إلى أي حد تفوق مكاسب المبيعات المحتملة الناجمة عن إزاحة المنافسين في سوق معينة خسارة المبيعات في سوق مجاورة. وتحقيقا لذلك، يراعي المجلس ما يلي: (1) الاستراتيجية التجارية لأطراف عملية التركيز بغية الاطلاع على مدى اعتمادها لاستراتيجيات الإزاحة في السابق، و(2) مكاسب المبيعات المحتملة في السوق الأولى، و(3) خسارة المبيعات المحتملة بعديا في السوق المجاورة، و(4) هوامش الربح النسبية، بحيث تكون الهوامش المحققة في السوق الأولية أكثر أهمية من تلك المحققة في السوق المجاورة، و(5) أية تكاليف وامتيازات.

**ت) تقييم الآثار**

306. يتفحص المجلس احتمال إلحاق ضررملموس بالمنافسة في السوق الأولى. ويدرس العناصر الإثباتية ذات الصلة بالقدرة والحافز لاستخلاص احتمال وقوع تأثير سلبي على المنافسة. وغالبا ما ينطوي الإضرار بالمنافسين، حينما يضطلعون بدور مهم بما فيه الكفاية في السوق الأولى، مباشرة على إخلال شامل بالمنافسة.

307. قد تشكل الآثار التكتلية مصدر انشغال كبير في الأسواق الناشئة، على غرار الاقتصاد الرقمي، بالنظر إلى سهولة انتقال الزبناء من منشأة إلى أخرى، وسهولة تهميش المنافسين، والأهمية الخاصة التي يكتسيها مستقبل وامتيازات مراقبة الأسواق. وقد تتوفر لدى المجلس، عند تقييمه لعملية التركيز، رؤية طويلة المدى للتأثير المحتمل على بنية الأسواق، إذ قد لا تتضح الآثار السلبية فيها قبل مرور وقت معين.

**ح. الآثار التكتلية المنسقة**

308. يمكن للتركيزات التكتلية المساهمة أيضا في تسهيل التنسيق في الأسواق التي تتسم بالشفافية وتساهم في استدامة هذا التنسيق. وبما أن هذه التركيزات توسع في أغلب الأحوال نطاق المنافسة متعددة الأسواق ، فإن التداخل التنافسي في عدة أسواق قد يساهم في الرفع من نطاق وفعالية الآليات التأديبية الرامية إلى ضمان احترام شروط التنسيق.

**الإطار 5: التركيزات التي تضم جوانب أفقية وعمودية في آن واحد**

مثال: يعتزم نشاط السيارات للمجموعة (أ) اقتناء الشركة (ب). وتنشط كلتا المجموعتين في سوق توزيع السيارات. غير أن المجموعة (ب) تنشط في سوق العجلات كذلك. وتستوفي أرقام معاملات الطرفين أسقف التبليغ المعمول بها في المغرب، بحيث يتعين عليهما إشعار المجلس قبل إنجاز مشروع التركيز.

يجب على المجلس مراعاة الجوانب الأفقية والعمودية للمشروع لتقييم مضمونه، من منطلق أن الكيان المندمج سيقوم ببيع السيارات وعجلاتها. وتعتبر العلامتان التجاريتان للسيارات، المملوكتين للأطراف، سلعا قابلة للاستبدال. إضافة إلى ذلك، سيقوم الكيان المدمج ببيع عجلات شركة "Kwondo"، التي تعتبر سلعا تكميلية للعلامتين المذكورتين. وبالتالي، تضم هذه العملية جوانب أفقية وعمودية يتعين على المجلس مراعاتها عند تقييمه لها.

زيادة على ذلك، قد يباشر المجلس مسطرة التحقيق في الممارسات المنافية لقواعد المنافسة في سوق المنتوج (ث).

**خ. حواجز الدخول أو التوسع**

309. قد يصطدم المنافسون الحاليون والمحتملون بحواجز تحد أو تعيق، إلى حد كبير، قدرتهم على الدخول إلى السوق والتطور فيها. وتعتبر حواجز الدخول والتوسع سمات سوقية خاصة تخول للفاعلين القائمين امتيازات مقارنة بالمنافسين المحتملين.

310. من ثم، يرصد المجلس عند تحليله لجميع عمليات التركيز حواجز الدخول أو التوسع أو هما معا. حين تكون هذه الحواجز ضعيفة وتكاليف الدخول أو التوسع غير مرتفعة مقارنة بالمكاسب المتاحة، يمكن توقع حدوث دخول أو توسع أو هما معا من أجل اجتذاب مبيعات المنشأة موضوع عملية التركيز في حالة ما إذا قامت برفع للأسعار أو تعزيز عوامل تنافسية أخرى لصالحها غير الأسعار أو هما معا. غير أن احتمال وقوع ذلك يقل حينما تكتسي هذه الحواجز أهمية أكبر مقارنة بالمكاسب المتاحة.

311. تقترن حواجز الدخول أو التوسع في الغالب بطبيعة السوق. وبالرغم من عدم إمكانية توفير قائمة شاملة عنها (بحكم أنها تميل إلى الاختلاف بين القطاعات مع مرور الزمن)، إلا أن الحواجز الشائعة تضم:

1. تكاليف التركيب الأولية والتكاليف الأخرى المترتبة عنها (بما فيها الإعلانات) علاوة على الاستثمار في أصول محددة، والتي يرجح أن تثني الفاعلين عن الدخول إلى السوق أو التوسع فيها حين تكون نسبة كبيرة منها غير قابلة للاسترداد؛

2. القيمة الكبيرة التي يمنحها الزبناء لسمعة الموردين وسجلهم، وهو ما قد يصدق بشكل خاص حين يولي الزبون أهمية للمنتج أو الخدمة المقدمة، وحين يصعب الحسم مقدما في جودة المنتج؛

3. وجود مستهلكين أوفياء لعلامة تجارية أو مقيدين بعقود طويلة الأمد أو اتفاقات حصرية، أو يواجهون تكاليف أخرى مهمة مرتبطة بتغيير المورد، الأمر الذي يزيد من صعوبة الدخول أو التوسع ويتطلب استثمارات. على سبيل المثال، قد يؤدي تغيير المورد في بعض الأسواق الرقمية إلى التخلي عن الولوج إلى منظومة للمنتجات والخدمات؛

4. احتمال وجود وفورات الحجم ووفورات النطاق، والتي من المرجح أن تمنع حالات الدخول صغيرة الحجم من تشكيل ضغط تنافسي فعال على السوق. علاوة على ذلك، لن يأتي الدخول أو التوسع كبير الحجم، بوجود وفورات حجم، بنتائج مثمرة إلا إذا أفضى إلى توسيع حجم السوق إلى حد بعيد او استبدال منشأة قائمة أو أكثر، وإذا كان الوافد قادرا على تحمل مخاطر استثمار من هذا الحجم من حيث التكاليف، خاصة تلك غير القابلة للاسترداد. وتزخر عدة أسواق بوفورات الحجم؛

5. تأثيرات الشبكة، فضرورة استقطاب عدد كبير من الزبناء، من كلتا جهتي منصة الوافد، من أجل ممارسة ضغط فعال، قد يجعل الدخول والتوسع كافي، مكلف ومحفوف بالمخاطر في آن واحد، لاسيما في ظل وجود فاعلين تاريخيين أكثر أهمية. وتتسم عدة أسواق رقمية بتأثيرات شبكية كبيرة؛

6. التكنولوجيا وطرق الإنتاج المستعملة في السوق، التي قد تشكل بحد ذاتها عائقا أمام ولوج فاعل جديد. فقد يكون من الضروري، على سبيل المثال، مراعاة الوافدين لحقوق الملكية الفكرية للمنافسين ومتطلبات التشغيل البيني؛

7. امتيازات الوافدين الأوائل: قد تستفيد المنشآت القائمة بامتياز بالنظر إلى صورة علامتها التجارية أو خلقها تكاليف للتغيير. وتتيح البيانات المملوكة لعدة منشآت في السوق

الرقمية تنقيح منتجاتها وخدماتها وتحسينها وإضفاء اللمسات الشخصية عليها، الأمر الذي يَصْعُب على الوافد الجديد فعله في الوقت المطلوب. وقد تتعزز امتيازات المنشآت الرائدة عبر تجميع منشآت منبثقة عن عملية التركيز؛

8. المقتضيات التنظيمية واتفاقيات منح الترخيص وحقوق الملكية الفكرية والحواجز التجارية التي قد تشكل بدورها حواجز دخول.

**المرحلة الثالثة: تقييم العوامل التعويضية**

- تقييم قوة العوامل التعويضية، خاصة القوة الشرائية واحتمال الدخول أو التوسع.
- تقييم مكاسب الفعالية المحتملة المرتبطة بعملية التركيز والفوائد المترتبة عنها لصالح المستهلكين، في حالة وجود آثار سلبية محتملة على المنافسة.

## المرحلة الثالثة - تقييم العوامل التعويضية

312. إذا اعتبر المجلس، انطلاقا من عناصر التحليل المشار إليها أعلاه، أن عملية التركيز من شأنها المساس بالمنافسة، فإنه يقوم، في مرحلة ثانية، بتقييم احتمالات مكاسب الفعالية والقوة الشرائية والدخول/التوسع أو كلهما، للتعويض عن الأضرار الناجمة عنها.

### أ. مكاسب الفعالية

#### (1) تقييم مكاسب الفعالية

313. تتمثل إحدى الفوائد الاقتصادية الرئيسية لعمليات التركيز في قدرتها على تحقيق مكاسب فعالية هامة، ومن ثم تعزيز قدرة وحافز المنشأة المعنية بالعملية على المنافسة، مما قد يترتب عنه تخفيض الأسعار وتحسين الجودة وتوفير خدمة أفضل أو منتجات جديدة.

314. تنص المادة 16 من القانون على أن المجلس "ينظر فيما إذا كانت عملية التركيز تساهم في التقدم الاقتصادي مساهمة كافية لتعويض الأضرار اللاحقة بالمنافسة". في هذا الصدد، قد يراعي المجلس مكاسب الفعالية من حيث الإنتاج أو التوزيع أو الابتكار، والتي يجب أن تكون خاصة بعملية التركيز أولا، وتعزز التنافسية ثانيا، وأن تكون مناسبة، مؤكدة وكافية لمنع تقييد واضح للمنافسة ثالثا، وأن تنعكس فوائدها على المستهلك رابعا.

315. كما يجب أن تكون هذه المكاسب مناسبة، مؤكدة وكافية لتعويض الأضرار اللاحقة بالمنافسة والناجمة عن عملية التركيز. ويتم تقييم فوائدها إزاء المستهلكين أساسا في السوق التي يتوقع إلحاق ضرر بالمنافسة بها، رغم إمكانية مراعاة مكاسب الفعالية خارج السوق إذا كانت ترتبط ارتباطا وثيقا بالضرر الناجم عن العملية.

316. يقع عبئ إثبات مكاسب الفعالية المدعاة على أطراف عملية التركيز، التي يتعين عليها إثبات إمكانية مساهمتها في تعويض الأضرار اللاحقة بالمنافسة إثر عملية التركيز.

**أ) ضرورة أن تكون مكاسب الفعالية خاصة بعملية التركيز**

317. لا تحظى بثقة المجلس إلا مكاسب الفعالية التي قد تتحقق بفضل عملية التركيز، والتي لم تكن لتتحقق في غياب العملية أو في غياب وسيلة أخرى ذات آثار مماثلة منافية لقواعد المنافسة. ولن يراعي المجلس بدائل أخرى أقل تقييدا للمنافسة والتي قد تكون ذات طابع نظري محض. ويقع على عاتق أطراف العملية توفير المعلومات المناسبة والضرورية في الوقت الملائم قصد إثبات غياب حلول أخرى تتيح المكاسب المدعاة والتي قد تكون واقعية وقابلة للتحقيق وأقل إخلالا بقواعد المنافسة مقارنة بالعملية المبلغة.

**ب) ضرورة ترسيخ مكاسب الفعالية للمنافسة**

318. يجب أن نتوقع أن تفرز مكاسب الفعالية المنبثقة عن عملية التركيز آثارا على المنافسة بغية التصدي لما تم رصده من الأضرار الملحقة بها. وتحقيقا لهذه الغاية، يجب أن تساهم هذه المكاسب في تعزيز المنافسة، بحيث تعوض عن الآثار على المنافسة التي تم رصدها، وفي تكريس قدرة وحافز المنشأة المعنية بالعملية على التصرف بطريقة تدعم المنافسة وتعود بالنفع على المستهلكين.

319. بصفة عامة، سيعتبر المجلس أن التخفيضات في التكاليف الحدية أو المتغيرة للمنشأة المعنية بالعملية قد تحفز بدرجة أكبر على تخفيض الأسعار أو تحسين الجودة على المدى القصير مقارنة بتخفيضات التكاليف الثابتة. وقد تفضي بعض الوفورات في التكاليف الثابتة أو مكاسب الفعالية الأخرى، المتأتية من عملية التركيز، إلى تقوية قدرة المنشآت على الابتكار أو الاستثمار بطريقة مدرة للأرباح عند دخول السوق أو التوسع فيها، غير أن التخفيضات في التكاليف الناجمة عن تقليص الإنتاج لن تعتبر مكاسب فعالية.

320. غير أنه لا تنحصر مكاسب الفعالية فقط في المنافسة بواسطة الأسعار، إذ يمكن أن يترتب عن بعض التركيزات مكاسب مرتبطة بجودة المنتجات أو الخدمات أو الابتكار. وقد تفضي عمليةٌ، مثلا، إلى جمع أصول تكاملية في أنشطة البحث والتطوير أو تقليص التكاليف الحدية للابتكار بصيغة أخرى.

**ت) ضرورة أن تكون مكاسب الفعالية مناسبة، مؤكدة وكافية لمنع تقييد المنافسة بشكل كبير**

321. ينكب المجلس على تقييم ما إذا كانت ستتحقق مكاسب الفعالية المدعاة (وإما إذا كانت آثار تعزيز المنافسة المنبثقة عنها ملموسة) ضمن الحيز الزمني ذاته المعتمد في باقي التحليل. بصفة عامة، كلما طالت الفترة اللازمة لتحقيق هذه المكاسب، ازدادت الشكوك حول تحققها.

322. يجب أن يكون تحقيق مكاسب فعالية مؤكدا. بمعنى آخر، يجب أن تكون مكاسب الفعالية قابلة للتحقق منها. على سبيل المثال، يمكن لأطراف العملية تقديم عناصر تثبت تحقيق مكاسب فعالية إثر إنجاز تركيزات سابقة أو تركيزات في أسواق مماثلة.

323. كلما ازدادت أهمية الآثار السلبية المتوقعة من عملية التركيز، ارتفعت نسبة مكاسب الفعالية المرتقبة.

**ث) ضرورة انعكاس مكاسب الفعالية على المستهلكين**

324. يدرس المجلس إلى أي حد تتيح مكاسب الفعالية المدعاة للمستهلكين الاستفادة منها بشكل ملموس وليس فقط نظري. وقد يراعي حدة المنافسة المحتمل تحقيقها بعد عملية التركيز. وتشمل الفوائد الوجيهة بالنسبة للزبناء انخفاض الأسعار أو تحقيق جودة أفضل أو توفير خيارات أكبر بين السلع والخدمات في كل سوق مغربية، أو ضمان مزيد من الابتكار في السلع أو الخدمات.

325. قد تشمل فئة المستهلكين المستفيدة من هذه المكاسب زبناء يتعاملون مع المنشأة المعنية بعملية التركيز بصفة مباشرة أو غير مباشرة، أو زبناء سيتعاملون معها مستقبلا. ويمكن مراعاة هذه المكاسب كذلك إذا كان يُرتقب تحقيقها في أسواق أخرى غير تلك التي رُصدت فيها قيود كبيرة على المنافسة.

**(2) أمثلة مكاسب الفعالية**

326. نعرض أسفله، على سبيل المثال لا الحصر، بعض أمثلة مكاسب الفعالية:

1. تقليص التكاليف،
2. القضاء على هامش الكلفة المزدوج بين مختلف سلاسل القيمة،
3. حل مشاكل "الانتفاع المجاني" و "الاحتجازHold-up " بالنسبة للاستثمارات؛
4. الشباك الوحيد.

**أ) تقليص التكاليف**

327. يمكن أن يترتب عن التركيزات الاقتصادية تحقيق مكاسب فعالية بعدة صيغ، تأخذ شكل وفورات في التكاليف:

1. قد تستفيد المنشأة المعنية بعملية التركيز من وفورات الحجم (بحكم اتساع نطاق العمليات) أو وفورات النطاق (مثلا على إثر توريد منتجات مختلفة بطريقة مجمعة)،
2. قد تتمكن من الاستفادة أيضا من مسارات الإنتاج أو طرق عمل أكثر فعالية لأحد أطراف العملية، تعود بالنفع على مجموع محفظة منتجاتها،
3. قد تساهم التركيزات العمودية في تحسين تنسيق الإنتاج القبلي والتوزيع البعدي، مما يمكن من تقليص تكاليف العملية والمخزون.

328. قد يراعي المجلس بدرجة أكبر وفورات التكاليف حين تساهم مكاسب الفعالية في تقليص التكاليف الحدية (أو المتغيرة على المدى القصير)، بحكم ميلها إلى تحفيز شروط ممارسة المنافسة وزيادة احتمالات انعكاسها على الزبناء على شكل أسعار منخفضة. بصفة عامة، لن يعطي المجلس وزنا للوفورات في التكاليف الثابتة لكونها تمثل عادة مكاسب خاصة تجنيها المنشآت ولا تؤثر بشكل كبير في تكوين الأسعار على المدى القصير، بالرغم من اضطلاع الانخفاضات في التكاليف الثابتة بدور هام في تكوين الأسعار على المدى البعيد.

**ب) القضاء على هامش الكلفة المزدوج بين مختلف سلاسل القيمة**

329. قد تتيح التركيزات العمودية للمنشأة المعنية بعملية التركيز استيعاب أي هوامش كلفة مزدوجة قائمة سابقا. تظهر هوامش الكلفة المزدوجة هذه حين تقوم المنشأة التي تورد المدخلات وتلك التي تصنع المنتج النهائي بتحديد أسعارها بشكل مستقل قبل العملية، وتطبق كل منها على حدة زيادة في التكلفة الحدية، مما يترتب عنه ارتفاع أسعار المنتج النهائي المفوترة على الزبناء، بشكل يفوق الأسعار التي تتوافق مع المصالح المشتركة للمنشأتين معا. إضافة إلى ذلك، قد يحفز التركيز العمودي المنشأة موضوع عملية التركيز على القضاء على هامش الكلفة المزدوج، مساهمة بالتالي في تخفيض سعر المنتج النهائي.

330. في بعض الحالات، قد لا يكتسي هامش الكلفة المزدوج أهمية قبل العملية. وينطبق ذلك، مثلا، إذا كانت اتفاقيات التوريد العمودية القائمة تتضمن آلية من آليات الأسعار تلغي الهامش على المدخلات.

**ت) حل مشاكل "الانتفاع المجاني Passager clandestin " و "الاحتجاز Hold-up " بالنسبة للاستثمارات**

331. تنشأ فعالية العرض، التي قد تنبثق عن التركيزات العمودية، نتيجة لتوافق الحوافز داخل المنشأة المعنية بعملية التركيز، بشأن الاستثمار، مثلا، في منتجات أو أساليب جديدة أو في التسويق. على سبيل المثال، قد تتردد جهة، تقوم بتوزيع منتجات تصنعها منشأة تنشط في المرحلة القبلية من سلسلة التموين، في الاستثمار في تسويق هذه المنتجات، طالما أن موزعين وبائعين منافسين قد يستفيدون أيضا من استثمارها. ويمكن تخفيف مشكل "الانتفاع المجاني" هذا بواسطة التركيزات العمودية.

332. في بعض الأحيان، يتعين على المنشآت المنخرطة في علاقة عمودية إنجاز استثمارات غير تعاقدية خاصة بهذه العلاقة، ولا يمكن الحسم بشكل يقيني في الصيغة الدقيقة للعملية المثلى في المرحلة القبلية. من ثم، يُخشى، بعد التزام إحدى المنشآت بإنجاز هذه الاستثمارات، أن تكتسب المنشأة الأخرى قدرات تفاوضية أكبر، فتتسبب في تقليص أرباح المنشأة الأولى. ويُشار إلى هذه الوضعية أحيانا باسم "الاحتجاز hold-up" وقد تفضي إلى نقص في الاستثمار. ويمكن التخفيف من حدة هذه المشكلة أيضا بواسطة التركيزات العمودية.

**ث) الشباك الوحيد**

333. قد توفر عملية التركيز منافع للزبناء باعتبارها شباكا وحيدا حين تكون منتجات أطراف عملية التركيز تكاملية مع احتمال تفضيل الزبناء اقتناء تشكيلة منتجات من مورد واحد. تنطبق هذه الحالة، مثلا، حين يفضي شراء المنتجات من مورد واحد إلى تقليص تكاليف العملية، أو إلى ضمان توافق المنتجات أو ضمان جودة أفضل. ويتعلق الأمر بتحقيق وفورات النطاق عند الشراء بدل تحقيقها عند إنتاج السلع.

**ب. الدخول إلى السوق والتوسع فيها**

334. قد يأخذ المجلس في الاعتبار مخططات دخول المنافسين إلى السوق المعنية أو التوسع فيها أو هما معا وتطوير أنشطتهم فيها بصرف النظر عن حدوث عملية التركيز من عدمه. غير أن أية ردود فعل مباشرة من جانب المنافسين ومنافسين محتملين والزبناء تجاه العملية يمكن أن تخفف من

الأضرار المترتبة عنها وقد تمنع، في بعض الحالات، وقوع تأثيرات سلبية على المنافسة. بعض ردود الأفعال تلك قد تشمل:

1. الاستثمار في قدرات جديدة أو تحويل قدرات قائمة إلى استخدام جديد؛

2. الدخول إلى السوق بالاستعانة بتكنولوجيا جديدة لإتاحة استخدام وسائل إنتاجية جديدة؛

3. إنجاز استثمارات في مجال تسويق وتصميم المنتجات بهدف إعادة تموقع العلامات التجارية القائمة، لتكون قادرة على التنافس بطريقة مباشرة أو أكثر فعالية مع منتجات المنشأة المعنية بعملية التركيز؛

4. رعاية الزبناء للوافد الجديد مع توفير ضمانات ذات الصلة بالأنشطة القادمة؛

5. الاستثمار في قدرات الزبناء على تصنيع مدخلاتهم الذاتية حتى لا يضطروا إلى الشراء من المنشأة موضع العملية.

335. سعيا منه إلى تقييم ما إذا كان الدخول إلى السوق أو التوسع فيه سيساهم في التخفيف من آثار سلبية على المنافسة أو الوقاية من حدوثها، يدرس المجلس مدى سرعة هذا الدخول أو التوسع واحتماليته وكفايته. وترتبط هذه العناصر الثلاثة بجهود الدخول التي قد يعمل الوافد الجديد على تطبيقها عمليا. ويقصد بها (الجهود) الأعمال التي يتعين على المنشأة إنجازها لتتمكن من الإنتاج والبيع في السوق. ويُراعى، في هذا الصدد، عدة عناصر مرتبطة بها، قد تشمل:

1. التخطيط والتصميم والتسيير، والحصول على التصاريح أو الرخص أو الموافقات الأخرى؛

2. تشييد مرافق الإنتاج وتقويمها واستغلالها؛

3. الترويج والتسويق والتوزيع وتلبية متطلبات الزبناء من حيث الاختبار والتأهيل.

336. بصفة عامة، تشكل أمثلة دخول حديثة إلى السوق، كانت ناجحة أم لا، نقطة الانطلاقة لتحديد عناصر جهود الدخول الفعلية. وقد تفيد كذلك دراسة وجود حواجز دخول من عدمه (بما فيها الحواجز المرتبطة بالتعريفة والنصوص التنظيمية) وتحديد المقياس اللازم والضامن لنجاح الوافد الجديد، ، وكذا العوامل المؤثرة على توقيت الدخول، علاوة على التكاليف والمخاطر المرتبطة به، وفرص البيع الواقعية والمتاحة للوافدين الجدد.

**(1) سرعة الدخول إلى السوق**

337. يجب أن تكون وتيرة الدخول إلى السوق سريعة بما يكفي لتثبيط التأثيرات التنافسية المثيرة للقلق التي أدت لهذا الدخول من خلال جعلها غير مربحة، حتى لو كانت كذلك إلى حين الدخول الفعلي. وحتى لو كان احتمال الدخول لا يثبط هذه التأثيرات، فإنه يمكن للدخول بعد عملية التركيز أن يتصدى لها. تحقيقا لذلك، يجب أن يكون تأثير دخول وافدين جدد إلى السوق سريعة بما يكفي لمنع تضرر الزبناء بشكل كبير إثر إنجاز العملية، بغض النظر عن كل ضرر لحق بالمنافسة قبل الدخول.

338. لن يفترض المجلس أن الوافد الجديد قد يحدث تأثيرا هاما على الأسعار قبل أن يَثْبُتَ أنه مستعد لتوفير المنتج المعني لصالح الزبناء، ما لم تكن هناك عناصر موثوقة تثبت أن الدخول المبكر بات وشيكا وأن تأثيره على الأسعار سيكون بالغا.

(2) **احتمالية الدخول إلى السوق**

339. تظهر احتمالية الدخول إلى السوق حين يكون مربحا، أخذا بعين الاعتبار الأصول والقدرات والرأسمال المطلوب، والمخاطر المعرض لها، بما فيها ضرورة تحمل الوافد لتكاليف قد تكون غير قابلة للاسترداد في حالة انسحابه من السوق في وقت لاحق. وتتوقف الأرباح على:

1. مستوى الإنتاج الذي قد يحققه الوافد، أخذا بعين الاعتبار العراقيل التي يصطدم بها الوافدون الجدد؛

2. السعر الذي قد يحصل عليه الوافد في السوق بعد إنجاز العملية، مع مراعاة تأثير الدخول بحد ذاته على الأسعار؛

3. تكلفة الوحدة التي قد يتحملها الوافد، والمرتبطة بحجم النشاط الذي قد يزاوله.

(3) **كفاية الدخول إلى السوق**

340. قد تكون حالات الدخول إلى السوق غير كافية لمنع حدوث التأثيرات التنافسية المثيرة للقلق أو التصدي لها، بالرغم من سرعتها واحتمالية وقوعها. على سبيل المثال، قد يكون الدخول إلى السوق غير كاف في قطاع المنتجات المتمايزة، لكون المنتجات التي يوفرها الوافدون الجدد ليست بدائل متقاربة بما يكفي لتغني عن المنتجات التي تقدمها المنشأة موضوع عملية التركيز ولتجعل إقدامها على رفع الأسعار غير مربح. وقد تعزى عدم كفاية الدخول كذلك إلى إكراهات تحد من الفعالية التنافسية للوافدين الجدد، على غرار القيود المفروضة على قدرات المنشآت الأفضل تموقعا للدخول إلى السوق، أو العقبات ذات الصلة بالسمعة والتي تحول دون التوسع السريع لهؤلاء الوافدين. ويكفي دخول منشأة واحدة تعادل على الأقل حجم أحد أطراف العملية وقوته، كما قد يكفي دخول منشأة واحدة أو أكثر تزاول نشاطها على نطاق صغير إذا لم تكن معرضة لأضرار تنافسية هامة.

### الإطار 6: العوامل التعويضية الكافية للتصدي لآثار عملية التركيز

مثال: تعتزم المنشأة (أ) اقتناء المنشأة (ب)، الشركة المنافسة الفاعلة في الشبكة الخلوية بالمغرب. تمتلك المنشأة (أ) حصة 30 في المائة من السوق و(ب) 15 في المائة، في حين بلغت حصة الشركة (ت)، الوافد الجديد، 12 في المائة. وتعد (ث) الشركة الرائدة في السوق المغربية بحصة تصل إلى 45 في المائة.

بالرغم من ارتفاع حوجز الدخول عموما بسبب تكاليف البنية التحتية، إلا أن الشركات العالمية أساسا أبدت اهتماما كبيرا بالدخول إلى السوق المغربية، إذ أعلنت شركة "MTB" بالخصوص عن نيتها الدخول إلى السوق في غضون سنة تقريبا. وتشتهر هذه الأخيرة بقدرتها على "تحطيم" أسعار منافسيها باقتراحها عروض خدمات "غير مكلفة" مرفقة بأجهزة نقالة.

بالرغم من أن عملية التركيز تفضي إلى خفض عدد المتنافسين في السوق، منتقلا من أربعة متنافسين إلى ثلاثة، إلا أن المجلس يرغب في إجراء تقييم معمق لدخول الشركة (ت) مؤخرا إلى السوق، والدخول المحتمل للشركة "MTB" . وسيوجه طلبات الإمداد بمعلومات إلى هؤلاء الأغيار قصد الإلمام بحواجز الدخول المحتملة، وتأكيد احتمال دخول شركة "MTB" (باستخدام الوثائق الاستراتيجية الداخلية كمراجع).

### ت. القوة الشرائية التعويضية

341. قد يتمكن زبون فردي أو مجموعة من الزبناء من استخدام قوتهم التفاوضية في ظروف معينة من أجل الحد من قدرة المنشأة موضع عملية التركيز على الزيادة في الأسعار. وقد تشكل القوة الشرائية التعويضية عاملا يتيح الحسم في مدى وقوع تأثيرات سلبية على المنافسة بفعل عملية التركيز.

342. يقل احتمال ترتب آثار سلبية على المنافسة عن عملية التركيز إذا تمتع جميع زبناء المنشأة موضوع العملية بالقوة الشرائية التعويضية الكافية بعد إنجاز العملية. في غالب الأحوال، لا يتمتع بهذه القوة الشرائية التعويضية سوى بعض زبناء المنشأة. في هذه الحالة، يعمل المجلس على تقييم إلى أي حد تحمي هذه القوة كافة الزبناء.

343. تختلف العوامل التي قد تفرز القوة الشرائية، إذ يتقوى الموقع التفاوضي للزبون أكثر إذا كان باستطاعته تأمين إمداداته من مصدر آخر بسهولة، أو التأثير على سلوك المورد بطريقة أخرى.

344. بصفة عامة، تتعزز القدرة على الاستغناء عن مورد أكثر إذا تواجد عدد كبير من الموردين الآخرين الذين قد يقصدهم الزبون بطريقة مقنعة، أو إذا امتلك هذا الأخير إمكانية رعاية وافدين جدد. في حالة عدم امتلاك الزبناء خيارا آخر غير اقتناء منتجات المورد، قد يكونوا قادرين بالرغم من ذلك على تقليص الأسعار عبر فرض تكاليف عليه (المورد). على سبيل المثال، قد يتوفر الزبناء على قوة شرائية كافية تتعلق ببعض المنتجات الأخرى التي يصنعها المورد، أو يمكنهم وضع منتجاته في مواقع أقل جاذبية في المتجر إذا تعلق الأمر بتاجر تقسيط.

345. لا يعني وجود عدد كبير من الزبناء المهمين في سوق ما بالضرورة تمتعهم بقوة شرائية تعويضية. سينكب المجلس على تقييم إلى أي حد قد تفضي عملية التركيز إلى تقليص قدرات وحوافز الزبون على مواصلة نهج إحدى الاستراتيجيات المشار إليها أعلاه بشكل مقنع، إذ يمكن لهذه العملية مثلا تقليص قدرة الزبون على تغيير المورد أو تعزيز دخول وافدين جدد. كما لن تكون قوته الشرائية كافية للتعويض إذا كان هذا التقليص مؤثرا بشكل كبير على موقعه التفاوضي.

346. حين يشارك المورد في مفاوضات ثنائية مع كل زبون من زبنائه، تتحدد القوة التفاوضية النسبية لهؤلاء من خلال الاعتماد المتبادل بينهم وبين المورد. إذ يسهل أكثر على كبار الزبناء التهديد بتعزيز دخول وافدين جدد إلى السوق أو بالاندماج عموديا مع مورد آخر، بينما لن يتمكن صغار الزبناء من الالتزام بشراء حجم كبير بما يكفي للإقناع بإمكانية تبنيهم لإحدى الاستراتيجيتين المذكورتين. وعلى العكس، يعتبر صغار الزبناء في وضع أفضل لتغيير المورد بسبب انخفاض حجم مشترياتهم.

347. يتوقف مدى قدرة القوة الشرائية للزبون أو لمجموعة من الزبناء على الحد من الأسعار، المطبقة من لدن المنشأة موضوع عملية التركيز على مجموع زبنائها (ما يشار إليه أحيانا بالتأثير المظلي)، على السوق المعنية. إذ في حالة هيمنة المفاوضات الفردية على السوق المذكورة، لا تحمي القوة الشرائية التي يتمتع بها زبون معين، بصفة عامة، الزبناء الآخرين (غير المتمتعين بها) من الآثار السلبية التي قد تنجم عن العملية.

348. إذا لم يعقد المورد والزبناء أية مفاوضات ثنائية، واتسمت أسعار سوق المدخلات بالشفافية إزاء جميع الموردين والزبناء، قد تنشأ القوة الشرائية فقط بالنظر إلى حجم المشتري. في هذه الحالة، قد تحمي القوة الشرائية المملوكة لزبون واحد أو أكثر الزبناء الآخرين المتمتعين بقوة أقل أو الذين لا يمتلكونها عبر تجنب زيادة في الأسعار يتحملها في نهاية المطاف جميع الزبناء.

349. لا يكفي وجود قوة شرائية قبل عملية التركيز لكي تعوض عن التأثيرات السلبية على المنافسة، بل يجب أن يظل مفعولها ساريا بعد إنجازها (العملية).

**المرحلة الرابعة: تقييم التعهدات**

- في حالة وجود مساس محتمل بالمنافسة، يعمل المجلس على تقييم التعهدات المقترحة من لدن أطراف عملية التركيز أو الحسم في التدابير اللازمة لتدارك حالات المساس المرصودة.

## المرحلة الرابعة – تقييم التعهدات

### أ. أهداف التعهدات

350. يمكن التفاعل مع الإشكاليات التنافسية التي يثيرها مشروع تركيز اقتصادي عبر فرض شروط تروم معالجة حالات المساس بالمنافسة المرصودة. ويمكن لأطراف المشروع اقتراح التعهدات في أي وقت من سريان مسطرة التحقيق في المرحلة الأولى أو الثانية (الدراسة المعمقة). كما يمكن للمجلس تحديد هذه التدابير بشكل مستقل يتخذ شكل أوامر. ويوصى بأن تقوم الأطراف بمناقشة مقترحات التعهدات مع المجلس مبكرا لمضاعفة حظوظ الموافقة عليها وفقا للآجال المحددة.

351. تهدف هذه التعهدات إلى معالجة حالات المساس بالمنافسة المرصودة والناجمة عن عملية التركيز. في حالة انعدام وسيلة ناجعة وقابلة للتطبيق بسهولة لمعالجة هذه الحالات، لا يملك المجلس خيارا آخر سوى منع العملية. غير أنه يمكنه في عدة حالات تصور وتفعيل تدابير تصحيحية ، بتشاور مع أطراف العملية عادة، دون عرقلة الإنجاز الكامل للعملية.

### ب. التعهدات البنيوية والتعهدات السلوكية

352. تنقسم التعهدات عموما إلى فئتين: بنيوية وسلوكية. وتتضمن أنواعها الشائعة (على سبيل المثال لا الحصر) ما يلي:

1. التعهدات البنيوية:

أ. التفويت،

ب. أو الخروج من منشأة مشتركة،

ت. أو منح التراخيص لممارسة حقوق الملكية الفكرية (تفويت الأصول).

2. التعهدات السلوكية:

أ. منح التراخيص لممارسة بعض حقوق الملكية الفكرية (حين يكون الإبقاء على رابط دائم مع المنشأة موضوع عملية التركيز ضروريا، مثلا عبر منح حق الحصول على تحيين التكنولوجيات أو المعطيات)

ب. منح تدابير التمكين، مثلا، كمنح الولوج إلى أصول أو تكنولوجيات رئيسية،

ت. فسح الاتفاقات الحصرية أو تعديلها.

353. تمنح الأفضلية عادة إلى التعهدات البنيوية مقارنة بالسلوكية، لكونها أكثر وضوحا وأكثر قابلية لتطبيقها تلقائيا، ومن ثم فهي لا تتطلب درجة كبيرة من التتبع بخلاف التعهدات السلوكية. تعتبر التعهدات البنيوية أكثر فعالية حين تفضي عملية التركيز إلى المساس بالمنافسة بسبب التداخل الأفقي لأنشطة الأطراف. بالمقابل، يرجح أن تكون التعهدات السلوكية كافية أكثر لضمان ولوج المنافسين إلى المدخلات أو الزبناء عند إنجاز عملية تركيز عمودية تنطوي عل مخاطر إقفال الأسواق في مراحلها القبلية والبعدية.

354. في بعض الأحيان، تتضمن التعهدات البنيوية بالضرورة عناصر سلوكية. على سبيل المثال، قد تُلزم أطراف العملية بإمداد المنافس الجديد بمدخلات، عند نقل الأصول إليه، إلى حين تمكنه من تأمين مدخلاته فعليا من مصدر جديد. يتخذ المجلس وجوبا التدابير التي تضمن تنفيذ أي شرط سلوكي مرتبط بالتعهدات البنيوية في فترة قصيرة الأمد.

355. قد يقبل المجلس تعهدات بنيوية وتعهدات سلوكية أو مزيجا من الاثنين معا.

**ت. نجاعة التعهدات**

356. يجب أن تضع التعهدات المقبولة حدا للإشكاليات التنافسية وأن تكون قابلة لتنفيذها بنجاعة وفي ظرف وجيز. ولن تستوفي التعهدات هذه الشروط إلا في الحالة التي يتيقن فيها المجلس بما فيه الكفاية من إمكانية تفعيلها، ومن احتمال استمرار واستدامة البنيات الجديدة والعلاقات التجارية المنبثقة عن هذه التعهدات بشكل كاف لضمان عدم وقوع تأثيرات سلبية على المنافسة. وبالتالي، تمنح الأفضلية للتعهدات القابلة للتنفيذ بسرعة لمعالجة حالات المساس بالمنافسة مقارنة بالتعهدات التي قد يظهر تأثيرها على المدى البعيد فقط أو تلك التي لا يبقى وقت تأثيرها واضحا.

357. سعيا منه إلى تقييم إلى أي حد قد يساهم تعهدٌ مقترحٌ في وضع حد للإشكاليات التنافسية المرصودة، يدرس المجلس جميع العوامل الوجيهة المرتبطة به وبالانعكاسات المنبثقة عنه. تتضمن هذه العوامل نوع التعهد المقترح وحجمه ونطاقه، بالنظر إلى بنية السوق التي تطرح فيها هذه الإشكاليات وسماتها الخاصة، بما فيها تموقع أطراف عملية التركيز والفاعلين الآخرين فيها. تجسد المنافسة سيرورةً ديناميةً بين المنشآت الساعية إلى اجتذاب زبناء مع مرور الزمن، ويتوقع أن تسمح استعادة هذه السيرورة بواسطة تعهدات بنيوية، على غرار التفويتات التي تهدف إلى إعادة هيكلة السوق وكأن عملية التركيز لم تحدث، من معالجة الآثار السلبية من مصدرها. وبالتالي، يفضل عادة اعتماد هذه التعهدات بدلا من اتخاذ تدابير ترمي إلى تقويم السلوك الحالي لأطراف العملية (أي التعهدات السلوكية).

358. من أجل ضمان مطابقة التعهدات المقترحة لهذه المبادئ، يجب تنفيذ التدابير التصحيحية بطريقة ناجعة مع توفر إمكانية تتبع التعهدات. وسيضطر المجلس إلى منع العملية إذا لم تيقن بما يكفي، عند اتخاذ قراراته، من ضمان التنفيذ الكامل للتعهدات المودعة من قبل الأطراف بسبب كونها واسعة النطاق ومعقدة، ومن إمكانية حفاظها على منافسة فعلية في السوق. كما يمكنه رفض هذه التعهدات إذا تبين له عدم إمكانية تتبع فعال لتنفيذها، وأن غياب المراقبة الفعلية يقلص بل ويلغي آثارها.

359. يمكن أن تتأثر الدرجة المطلوبة للتيقن من تفعيل تعهد بالمخاطر ذات الصلة بنقل النشاط المراد تفويته. قد يتعلق الأمر، على سبيل المثال، بشروط أطراف العملية من أجل التفويت أو بحقوق الأغيار المرتبطة بالنشاط أو بالمخاطر المرتبطة بالبحث عن جهة مقتنية مناسبة، أو بتدهور الأصول إلى حين حلول موعد التفويت. ومن ثم، تتوقف موافقة المجلس على التعهدات، والتي دائما ما تحتوي على درجة من عدم اليقين، على توصيف مقبول للمخاطر. وكلما ارتفعت درجة التيقن من وقوع الآثار المرجوة، ازداد احتمال موافقة المجلس على المقترحات.

**ث. تناسب قرار المجلس**

360. بعد حسمه بخصوص أي التعهدات المقترحة ستكون ناجعة لمعالجة حالات المساس بالمنافسة المرصودة، يدرس المجلس في المرحلة الموالية التكاليف الناجمة عنها. وحرصا منه على اتخاذ قرار منطقي ومتناسب، يحسم المجلس في التدبير التصحيحي أو مجموع التدابير التصحيحية الأقل تكلفة ضمن الخيارات المتاحة. في حالة وجود تدبيرين متشابهين لهما نفس القدر من النجاعة، يختار المجلس التدبير الأقل تكلفة أو الأقل تقييدا. ويسهر كذلك على أن لا تكون أي من التدابير المذكورة غير متناسبة مع حالات المساس بالمنافسة المرصودة في إطار عملية التركيز.

# الملاحق

# ملحق أ – الاستمارة المبسطة للتبليغ بعملية التركيز

## الجزء الأول - وصف عملية التركيز المقترحة

1.1 نسخة من العقود الواجب تبليغها ومن تقارير أجهزة التداول المتعلقة بالتركيز مرفقة، عند الضرورة، بترجمة إلى اللغة الفرنسية لهذه الوثائق،

2.1 عرض للجوانب القانونية والمالية للعملية مع ذكر، عند الاقتضاء، مبلغ الاقتناء،

3.1 عرض للأهداف الاقتصادية للعملية يتضمن على الخصوص تقييما للمنافع المأمولة،

4.1 قائمة الدول التي تم فيها التبليغ بالعملية أو سيتم فيها وتواريخ مختلف التبليغات،

5.1 عند الاقتضاء، ولاية المجالس أو الأشخاص المكلفين بالتبليغ،

6.1 ملخص للعملية باللغتين العربية والفرنسية لا يتضمن أي معلومة سرية ولا أي سر أعمال، والمزمع نشره على الموقع الالكتروني للمجلس.

## الجزء الثاني - عرض للمنشآت المعنية والمجموعات التي تنتمي إليها، يتضمن بخصوص كل شركة أو مجموعة:

1.2 حسابات الشركة و، إن وجدت، الحسابات المجمعة وآخر تقرير سنوي،

2.2 قائمة المساهمين الرئيسيين، والاتفاقات المبرمة بين المساهمين وكذا لائحة ومبلغ المساهمات المملوكة من لدن المنشأة أو المساهمين فيها في منشآت أخرى إذا كانت هذه المساهمة تمنح على الأقل، مباشرة أو بصفة غير مباشرة، أقلية مانعة، أو إمكانية تعيين عضو على الأقل في مجلس الإدارة،

3.2 جدولا يتضمن جردا بالمعطيات المالية للسنوات المالية الثلاث الأخيرة المختتمة، وبالنسبة للنشاط أو الأنشطة التي تتعلق بها العملية والتي لم تكن لها، قبل العملية المذكورة، شخصية قانونية، جدولا موجزا،

4.2 قائمة عمليات التركيز التي تمت خلال الثلاث سنوات الأخيرة،

5.2 قائمة ووصف نشاط المنشآت التي تربطها بالمنشآت أو مجموعات المنشآت المعنية أو المجموعات التي تنتمي إليها، علاقات تعاقدية مهمة ومستدامة في الأسواق المعنية بالعملية وطبيعة هذه العلاقات ووصفها.

## الجزء الثالث - تعريف الأسواق وأنشطة الأطراف

يشتمل السوق المناسب للمنتجات على كافة المنتجات أو الخدمات التي يعتبرها المستهلك قابلة للمبادلة أو الاستبدال، نظرا لمواصفاتها ولثمنها وللاستعمال الذي أعدت لأجله. ويمكن اعتبار بعض المنتجات، ولو كانت غير قابلة للاستبدال وفق مدلول الجملة السابقة، كمنتجات موجهة لنفس السوق بمجرد أن تتطلب استعمال نفس التكنولوجيا لتصنيعها ولتكون جزءا من تشكيلة منتجات من شأنها تحديد مميزات هذه السوق.

السوق المناسب جغرافيا هو نطاق ترابي تُعرض وتطلب فيه منتجات وخدمات، وفق شروط تنافسية منسجمة بما فيه الكفاية والذي يمكن تمييزه عن المناطق الجغرافية المجاورة خصوصا لأن شروط المنافسة فيه تختلف بصورة ملحوظة.

يتضمن التبليغ تعريفا لكل سوق معني وكذا وصفا دقيقا للحجج التي ترتب عنها التحديد المقترح و، بالنسبة لكل سوق معني، المعلومات التالية:

أ) حصة كل منشأة من المنشآت المعنية والمجموعات التي تنتمي إليها في السوق،

ب)حصص الفاعلين الرئيسيين المنافسين في السوق.

**الجزء الرابع - تصريح التبليغ**

يصرح الموقعون أسفله أن المعلومات المقدمة في هذا التبليغ، صادقة وصحيحة وتامة، حسب علمهم، وأنهم أرسلوا مستندات ذات صلة مطابقة وكاملة، وأن كل التقديرات مقدمة بصفتها تلك وتشكل تقديراتهم الأكثر دقة للوقائع المعنية وأن كل الآراء المعبر عنها صادقة.

وأنهم على علم بأحكام الفقرة الرابعة من المادة 19 من القانون.

التاريخ والزمان:

توقيعات:

أسماء الموقعين ووظائفهم:

لحساب:

## ملحق ب – الاستمارة الكاملة للتبليغ بعملية التركيز

### الجزء الأول - وصف عملية التركيز المقترحة

1.1 نسخة من العقود الواجب تبليغها ومن تقارير أجهزة التداول المتعلقة بالتركيز مرفقة، عند الضرورة، بترجمة إلى اللغة الفرنسية لهذه الوثائق؛

2.1 عرض للجوانب القانونية والمالية للعملية مع ذكر، عند الاقتضاء، مبلغ الاقتناء؛

3.1 عرض للأهداف الاقتصادية للعملية يتضمن على الخصوص تقييما للمنافع المأمولة؛

4.1 قائمة الدول التي تم فيها التبليغ بالعملية أو سيتم فيها وتواريخ مختلف التبليغات؛

5.1 عند الاقتضاء، ولاية المجالس أو الأشخاص المكلفين بالتبليغ؛

6.1 ملخص للعملية باللغتين العربية والفرنسية لا يتضمن أي معلومة سرية ولا أي سر أعمال، والمزمع نشره على الموقع الالكتروني للمجلس.

### الجزء الثاني - عرض للمنشآت المعنية والمجموعات التي تنتمي إليها، يتضمن بخصوص كل شركة أو مجموعة:

1.2 حسابات الشركة و، إن وجدت، الحسابات المجمعة وآخر تقرير سنوي؛

2.2 قائمة المساهمين الرئيسيين، والاتفاقات المبرمة بين المساهمين وكذا لائحة ومبلغ المساهمات المملوكة من لدن المنشأة أو مساهميها في منشآت أخرى إذا كانت هذه المساهمة تمنح على الأقل، مباشرة أو بصفة غير مباشرة، أهمية مانعة، أو إمكانية تعيين عضو على الأقل في مجلس الإدارة؛

3.2 جدولا يتضمن جردا بالمعطيات المالية للسنوات المالية الثلاث الأخيرة المختتمة، وبالنسبة للنشاط أو الأنشطة التي تتعلق بها العملية والتي لم تكن لها، قبل العملية المذكورة، شخصية قانونية، جدولا موجزا؛

4.2 قائمة عمليات التركيز التي تمت خلال الثلاث سنوات الأخيرة؛

5.2 قائمة ووصف نشاط المنشآت التي تربطها بالمنشآت أو مجموعات المنشآت المعنية أو المجموعات التي تنتمي إليها، علاقات تعاقدية مهمة ومستدامة في الأسواق المعنية بالعملية وطبيعة هذه العلاقات ووصفها.

### الجزء الثالث - تعريف الأسواق وأنشطة الأطراف

3.1 يشتمل السوق المناسب للمنتجات على كافة المنتجات أو الخدمات التي يعتبرها المستهلك قابلة للمبادلة أو الاستبدال، نظرا لمواصفاتها ولثمنها وللاستعمال الذي أعدت لأجله. ويمكن اعتبار بعض المنتجات، ولو كانت غير قابلة للاستبدال وفق مدلول الجملة السابقة، كمنتجات موجهة لنفس السوق، بمجرد أن تتطلب استعمال نفس التكنولوجيا لتصنيعها وتكون جزء من تشكيلة منتجات من شأنها تحديد مميزات هذه السوق.

السوق المناسب جغرافيا هو نطاق ترابي تُعرض وتطلب فيه منتجات وخدمات، وفق شروط تنافسية منسجمة بما فيه الكفاية والذي يمكن تمييزه عن المناطق الجغرافية المجاورة، خصوصا لأن شروط المنافسة فيه تختلف بصورة ملحوظة.

يتضمن التبليغ تعريفا لكل سوق معني وكذا وصفا دقيقا للحجج التي ترتب عنها التحديد المقترح و، بالنسبة لكل سوق معني، المعلومات التالية:

أ) حصة كل منشأة من المنشآت المعنية أو المجموعة التي تنتمي إليها في السوق؛

ب) حصص الفاعلين الرئيسيين المنافسين في السوق.

## الجزء الرابع - تعريف الأسواق وأنشطة الأطراف (titre répétée)

يعتبر السوق المعني مرصودا إذا كانت:

– منشأتان أو أكثر أو مجموعتان أو أكثر تمارس أنشطة في هذه السوق وإذا كانت حصصها المجمعة تبلغ 25% أو أكثر،

– منشأة واحدة على الأقل تمارس نشاطات في هذه السوق وإذا كانت منشأة أو مجموعة أخرى من تلك المنشآت تمارس أنشطة في سوق تقع قبلها أو بعدها أو مرتبطة بها بالنظر إلى سلسلة الإنتاج، سواء كانت هناك علاقات بين المورد والزبون بين هذه المنشآت أو لم تكن، بمجرد ما يبلغ، في هذه السوق أو تلك، مجموع المنشآت أو المجموعات المذكورة نسبة 25% أو أكثر،

– يمكن أيضا أن تتضرر السوق بسبب زوال منافس محتمل بسبب العملية.

يرجى الإدلاء، بخصوص كل سوق يتم تضررها، بالمعلومات التالية المتعلقة بالثلاث سنوات الأخيرة بالمغرب:

1. تقدير للحجم الكلي للسوق من حيث المبيعات المنجزة (بالدرهم) والحجم (بالوحدات). يرجى الإشارة إلى الأسس التي استند إليها الحساب والمصادر المستعان بها لهذا الغرض، وتوفير، كلما ما أمكن، الوثائق الضرورية لتأكيد هذا الحساب،

2. حصة كل طرف من أطراف العملية في السوق،

3. الحصة التقديرية لأهم الفاعلين المتنافسين في السوق والمعطيات المرتبطة بهم (الهوية والعنوان وأرقام الفاكس والهاتف والعناوين الالكترونية للمسؤولين المختصين)

4. هوية وعنوان وأرقام الفاكس والهاتف والعناوين الالكترونية للمسؤولين المختصين لأهم الزبناء وكذا الحصة التي يمثلها كل من هؤلاء الزبناء في رقم معاملات كل واحدة من المنشآت أو المجموعات المعنية،

5. هوية وعنوان وأرقام الفاكس والعناوين الالكترونية للمسؤولين المختصين لأهم الموردين وكذا الحصة التي يمثلها كل واحد من هؤلاء الموردين في مجموع مشتريات كل واحدة من المنشآت أو المجموعات المعنية،

6. اتفاقات التعاون (الأفقية والعمودية) المبرمة بين أطراف عملية التركيز أو بين هذه الأخيرة وبين الأغيار، بخصوص الأسواق المرصودة، مثل اتفاقات البحث والتطوير، واتفاقات الترخيص والتصنيع المشترك، والتخصص والتوزيع والتموين على المدى الطويل وتبادل المعلومات،

7. وصف لقنوات التوزيع وشبكات الخدمة بعد البيع المتواجدة في السوق،

8. أهم العوامل المساهمة في تشكيل الأسعار وتطورها خلال السنوات الخمس الأخيرة،

9. تقدير قدرات الإنتاج الموجودة في السوق والمعدل المتوسط لاستخدامها، وكذا تقدير لنسبة استعمالها من قبل المنشآت أو المجموعات المعنية،

10. تحليل بنية الطلب (درجة تركيز الطلب ونوعية الطالبين ووزن الجماعات والمنشآت العمومية وأهمية العلامة التجارية لدى المستهلك وأهمية القدرة على توفير تشكيلة كاملة من المنتجات أو الخدمات ...)،

11. لائحة ومعطيات أهم المنظمات المهنية.

**الجزء الرابع - تصريح التبليغ**

1.10 يصرح الموقعون أسفله أن المعلومات المقدمة في هذا التبليغ، صادقة وصحيحة وتامة، حسب علمهم، وأنهم أرسلوا مستندات ذات صلة مطابقة وكاملة، وأن كل التقديرات مقدمة بصفتها تلك وتشكل تقديراتهم الأكثر دقة للوقائع المعنية وأن كل الآراء المعبر عنها صادقة.

وأنهم على علم بأحكام الفقرة الرابعة من المادة 19 من القانون.

التاريخ والزمان:

توقيعات:

أسماء الموقعين ووظائفهم:

لحساب:

المملكة المغربية
ROYAUME DU MAROC

مجلس المنافسة

ⵓⵔⵜⴰⵔ ⵏ ⵜⵎⵙⴰⵡⴰⴹ

CONSEIL DE LA CONCURRENCE

مجلس المنافسة
شارع التين، محج الرياض سانتر
عمارة 7 و8، الطابق الرابع، حي الرياض - الرباط
الهاتف : 16 62 75 37 05 - 10 28 75 37 05
www.conseil-concurrence.ma