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

رأي
مجلس المنافسة

المتعلق بالسير التنافسي لسوق مواد البناء، سوق الإسمنت نموذجا

ر/25/3

www.conseil-concurrence.ma

المملكة المغربية
ROYAUME DU MAROC

مجلس المنافسة
ⵓⵔⵜⴰⵔ ⵏ ⵜⵣⵔⴼⵜ
Conseil de la Concurrence

رأي
مجلس المنافسة

المتعلق بالسير التنافسي لسوق مواد البناء، سوق الإسمنت نموذجا

د/25/3

صاحب الجلالة الملك محمد السادس نصره الله

وبنفس العزم، فإن التعاقد الاقتصادي الجديد، يقتضي الاهتمام بمنظومة الإنتاج الاقتصادي، وإذكاء روح المبادرة الحرة، خاصة من خلال تشجيع المقاولات الصغرى والمتوسطة، بما ينسجم مع روح الدستور الجديد، الذي يكرس دولة القانون في مجال الأعمال، ومجموعة من الحقوق والهيئات الاقتصادية، الضامنة لحرية المبادرة الخاصة، ولشروط المنافسة الشريفة، وآليات تخليق الحياة العامة، ولضوابط زجر الاحتكار والامتيازات غير المشروعة، واقتصاد الريع، والفساد والرشوة.

مقتطف من الخطاب الملكي السامي بمناسبة الذكرى الثانية عشرة لعيد العرش، بتاريخ
28 شعبان **1432** الموافق لـ **30** يوليو **2011**

طبقا لأحكام القانون رقم 20.13 المتعلق بمجلس المنافسة، كما تم تغييره وتتميمه، توصل المجلس بإحالة من لدن رئيس مجلس النواب وكذا الفدرالية الوطنية للمنعشين العقاريين، قصد إبداء رأيه بشأن السير التنافسي للأسواق الوطنية لمواد البناء.

في هذا الصدد، وطبقا لأحكام القانون رقم 20.13 المتعلق بمجلس المنافسة، والقانون رقم 104.12 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة، كما تم تغييرهما وتتميمهما، وبعد الاستماع إلى المقرر العام والمقررين المكلفين بملف إبداء الرأي، خلال ثلاث اجتماعات لهيئة المجلس، المنعقدة على التوالي بتاريخ فاتح ذي الحجة 1446 (الموافق لـ 29 ماي 2025)، و29 ذي الحجة 1446 (الموافق لـ26 يونيو 2025)، و02 ربيع الثاني 1447 (الموافق لـ25 شتنبر 2025)، أصدر مجلس المنافسة هذا الرأي المتعلق بسوق الإسمنت نموذجا.

رأي مجلس المنافسة عدد ر/25/3

الصادر بتاريخ 02 ربيع الثاني 1447 (الموافق لـ 25 شتنبر 2025)

حول السير التنافسي لسوق مواد البناء – سوق الإسمنت نموذجا

إن مجلس المنافسة،

• بناء على القانون رقم 104.12 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة الصادر بتنفيذه الظهير الشريف رقم 1.14.116 بتاريخ 2 رمضان 1435 (الموافق لـ 30 يونيو 2014)، كما تم تغييره وتتميمه،

• وعلى القانون رقم 20.13 المتعلق بمجلس المنافسة الصادر بتنفيذه الظهير الشريف رقم 1.14.117 بتاريخ 2 رمضان 1435 (الموافق لـ 30 يونيو 2014)، كما تم تغييره وتتميمه،

• وعلى المرسوم رقم 2.14.652 الصادر في 8 صفر 1436 (الموافق لفاتح دجنبر 2014) بتطبيق القانون رقم 104.12 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة، كما تم تغييره وتتميمه،

• وعلى المرسوم 2.15.109 الصادر في 16 شعبان 1436 (الموافق لـ 4 يونيو 2015) بتطبيق القانون رقم 20.13 المتعلق بمجلس المنافسة، كما تم تغييره وتتميمه،

• وتطبيقا للمادة 21 من النظام الداخلي لمجلس المنافسة،

• وبعد تأكد رئيس مجلس المنافسة من توفر النصاب القانوني طبقا لأحكام المادة 31 من النظام الداخلي للمجلس،

• وبناء على الرسالة المتوصل بها من مجلس النواب، والمسجلة لدى الأمانة العامة لمجلس المنافسة بتاريخ 29 شوال 1443 (الموافق لـ 31 ماي 2022)،

• وعلى الرسالة المتوصل بها من الفدرالية الوطنية للمنعشين العقاريين، والمسجلة بالأمانة العامة لمجلس المنافسة بتاريخ 24 شوال 1443 (الموافق لـ 26 ماي 2022)،

• وعلى قرار المقرر العام لمجلس المنافسة رقم 078/2022، الصادر بتاريخ 02 ذي القعدة 1443 (الموافق لـ 02 يونيو 2022) والقاضي بتعيين السيدة رجاء مغربي والسيد نبيل ايت الصغير مقررين في الموضوع، تطبيقا لأحكام المادة 27 من القانون رقم 104.12 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة، كما تم تغييره وتتميمه،

• وبعد تقديم المقرر العام والمقررين المكلفين بملف إبداء الرأي لعرض تمهيدي لوضعية المنافسة في سوق الإسمنت، خلال الاجتماع الثالث والستين لهيئة المجلس المنعقد بتاريخ فاتح ذي الحجة 1446 (الموافق لـ 29 ماي 2025)،

• وبعد تقديم المقرر العام والمقررين المكلفين بملف إبداء الرأي لمشروع الرأي خلال الاجتماع الرابع والستين لهيئة المجلس المنعقد بتاريخ 29 ذي الحجة 1446 (الموافق لـ 26 يونيو 2025)،

• وبعد المداولة في الاجتماع السابع والستين لهيئة المجلس المنعقد بتاريخ 02 ربيع الثاني 1447 (الموافق لـ 25 شتنبر 2025)، طبقا لأحكام المادة 14 من القانون رقم 20.13 المتعلق بمجلس المنافسة، كما تم تغييره وتتميمه،

أصدر الرأي التالي:

فهرس المحتويات

مقدمة عامة وتأطير طلب الرأي 19

1. تقديم موضوع طلب الرأي 19

2. الإطار القانوني لطلب الرأي 20

3. تحديد نطاق مضمون الرأي 20

4. مسطرة التحقيق 22

الجزء الأول: مقدمة عامة لصناعة الإسمنت 25

أولا: نبذة مختصرة عن صناعة الإسمنت في العالم 25

ثانيا: نشأة سوق الإسمنت الوطنية وتطورها 26

1. الفترة الممتدة من 1913 إلى 1930 27

2. الفترة الممتدة من 1941 إلى 1968 27

3. الفترة الممتدة من 1969 إلى 1985 27

4. الفترة الممتدة من 1986 إلى 2000 28

5. الفترة الممتدة من 2001 إلى 2012 28

6. الفترة الممتدة من 2013 إلى 2022 29

7.الوقت الحاضر 30

ثالثا: المساهمة الاقتصادية والاجتماعية لصناعة الإسمنت 31

الجزء الثاني: ضبط سوق الإسمنت وسيرها 32

أولا: الجهات الرئيسية المتدخلة 32

1. إحداث مصانع الإسمنت وتشييدها واستغلالها 32

2. التقييس والاشهاد بالمطابقة 33

3. مطابقة الإسمنت المنتج والمعروض في الأسواق 34

4. تعزيز الجودة والسلامة في مجال البناء 35

5. توصيف الإسمنت واستخدامه 35

6. التمثيلية المهنية 36

7. إنتاج الإسمنت 36

8. توزيع الإسمنت 37

ثانيا: الإطار القانوني والتنظيمي الجاري به العمل في سوق الإسمنت 38
1. فيما يتعلق بالحفاظ على البيئة وباستغلال الموارد الطبيعية 38
2. فيما يتعلق بالسلامة في الوحدات الصناعية 39
3. فيما يتعلق بالمطابقة 39
4. فيما يتعلق بالجانب الضريبي 43
ثالثا: سير سوق الإسمنت 44
1. أنماط صناعة الإسمنت 44
2. أنماط توريد بالمواد الأولية والطاقة 47
3. السياسة التجارية والتسويقية 49
4. أنماط ومسالك توزيع الإسمنت 50
الجزء الثالث: التحليل التنافسي لسوق الإسمنت 52
أولا: تحليل بنية العرض والطلب في السوق الوطنية 52
1. تحليل بنية وخصائص العرض في سوق الإسمنت بجميع أنواعه 52
2. تحليل بنية وخصائص الطلب في سوق الإسمنت بجميع أنواعه 60
ثانيا: تقييم دينامية المنافسة في سوق الإسمنت 65
1. تحليل درجة تركيز سوق الإسمنت الموجه للبناء 65
2. الولوج إلى سوق الإسمنت والخروج منها 76
3. حواجز الدخول إلى سوق الإسمنت 77
4. كيفيات ممارسة المنافسة في سوق الإسمنت 82
الجزء الرابع: تحليل أسعار بيع الإسمنت 94
أولا: تكوين أسعار بيع الإسمنت عند الخروج من المصنع 94
1. تركيبة أسعار بيع الإسمنت 95
2. بنية التكلفة الإجمالية للإسمنت 95
ثانيا: تقييم حساسية سعر بيع الإسمنت إزاء تكلفة التوريد بكوك النفط 98
1. تحليل تطور تكلفة شراء كوك النفط مقارنة بتطور مؤشر "PACE" 99
2. تحليل تطور سعر البيع عند الخروج من المصنع مقارنة بتطور تكلفة إنتاج الإسمنت المباشرة 100
3. لمحة عن تطور أسعار بيع الإسمنت مع مطلع عام 2022 101
ثالثا: مقارنة معيارية (benchmark) لمستويات أسعار بيع الإسمنت 113

خلاصات وتوصيات 115
1. الخلاصات الرئيسية 115
2. التوصيات 122

قائمة الجداول

الجدول 1 : حصة المواد المدرجة في نطاق الآراء، في التكلفة الإجمالية (باستثناء الأراضي) حسب أشغال البناء..... **21**

الجدول 2 : حجم الاستثمارات التي تم تحقيقها خلال الفترة (2018-2024) **31**

الجدول 3 : تطور حجم مسالك توزيع الإسمنت في السوق الوطنية (2018-2024)..... **52**

الجدول 4 : توزيع قدرات الإنتاج المتاحة عند متم 2024 ..... **53**

الجدول 5 : توزيع قدرات الإنتاج لمراكز الطحن حسب الفاعلين عند متم سنة 2024 ..... **57**

الجدول 6 : وضعية قدرات إنتاج الكلنكر المتاحة حسب الفاعلين عند متم سنة 2024 ..... **58**

الجدول 7 : التوزيع الجهوي للقدرات إنتاج الكلنكر المتاحة حسب الفاعلين عند متم سنة 2024 ..... **59**

الجدول 8 : تطور مبيعات الإسمنت الإجمالية الموجهة للتصدير وللسوق الوطنية (2018-2024) **62**

الجدول 9 : تطور الطلب على الإسمنت حسب فئات العملاء (2018-2024) **63**

الجدول 10 : تطور المبيعات من الاسمنت لمحطات الخرسانة الجاهزة للاستعمال التابعة لشركات الإسمنت المندمجة وللأغيار (2018-2024)..... **64**

الجدول 11 : مواصفات أنواع الإسمنت المستهدفة وتطبيقاتها **66**

الجدول 12 : تطور بنية السوق الوطنية للإسمنت الموجه لأوراش البناء حسب كمية المبيعات (2018-2024) **68**

الجدول 13 : تطور بنية السوق الوطنية للإسمنت الموجه لأوراش البناء حسب قيمة المبيعات (2018-2024) **69**

الجدول 14 : تطور بنية السوق الوطنية للإسمنت الموجه لأوراش البناء حسب مسالك التوزيع من حيث كمية المبيعات (2018-2024)..... **69**

الجدول 15 : تطور بنية السوق الوطنية للإسمنت الموجه لأوراش البناء حسب مسالك التوزيع من حيث قيمة المبيعات (2018-2024)..... **70**

الجدول 16 : تطور البنية الجهوية لسوق الإسمنت الموجه لأوراش البناء حسب كمية المبيعات (2018-2024)..... **71**

الجدول 17 : تطور البنية الجهوية لسوق الإسمنت الموجه لأوراش البناء حسب قيمة المبيعات (2018-2024)..... **72**

الجدول 18 : تطور الحجم المقدر لسوق الخرسانة الجاهزة للاستعمال وحجم السوق المشتركة بين شركات الإسمنت وتطور حجم الخرسانة الجاهزة للاستعمال لدى شركات الإسمنت المندمجة (2018-2024) **90**

الجدول 19 : تطور مبيعات الخرسانة الجاهزة للاستعمال المسوقة من قبل شركات الإسمنت عبر المحطات الثابتة والمتنقلة (2018-2024)..... **92**

الجدول 20 : تـغير متوسـط الأسـعار الشـاملة لجميـع الرسـوم للبيـع مـن لـدن المنتـجين عنـد الخـروج مـن المصنـع ومتوسـط الأسـعار الشـاملة لجميـع الرسـوم للبيـع مـن لـدن المـوزعين لفائـدة الأوراش البنـاء عنـد الاسـتلام بين عام 2021 والأشـهر التسـعة الأولى من 2022 ..... **112**

الجدول 21 : تـغير متوسـط الأسـعار الشـاملة لجميـع الرسـوم للبيـع مـن لـدن المنتـجين عنـد الخـروج مـن المصنـع ومتوسـط الأسـعار الشـاملة لجميـع الرسـوم للبيـع مـن لـدن الموزعين لفائدة الأوراش البناء عند الاستلام بين شتنبر ويناير 2022 ..... **113**

الجدول 22 : مقارنـة سـعر الإسـمنت المنتـج بالمغـرب بالسـعر المطبـق في عينـة مـن البـدان الأوروبيـة (2023) **114**

الجدول 23 : مقارنـة سـعر الإسـمنت بالمغـرب بالسـعر المطبـق في عينـة مـن البلـدان الإفريقيـة (2023-2024) **114**

قائمة الرسوم البيانية

الرسم البياني 1: التطور السنوي لمعدل استخدام قدرات إنتاج الإسمنت المتاحة (2018-2024) **56**

الرسم البياني 2: توزيع قدرات إنتاج الإسمنت حسب المصانع المندمجة أو مراكز الطحن عند متم سنة 2024 ..... **57**

الرسم البياني 3: تطور معدل استخدام قدرات إنتاج الكلنكر المتاحة (2018-2024) **59**

الرسم البياني 4: تطور توزيع مبيعات الكلنكر من حيث الكمية بين مراكز الطحن المستقلة الوطنية والأجنبية (2018-2024) **60**

الرسم البياني 5: تطور حجم شركات الخرسانة الجاهزة للاستعمال المندمجة مقابل الشركات المستقلة (2018-2024) **91**

الرسم البياني 6: تطور مؤشر "PACE" الذي يقاس عليه سعر شراء كوك النفط (2018-2024) **99**

الرسم البياني 7: مقارنة توضيحية لتطور التكلفة المتحملة من طرف أحد الفاعلين لشراء كوك النفط عند وصوله إلى الميناء، بمؤشر "PACE" (2018-2024) **100**

الرسم البياني 8: مقارنة توضيحية لتطور التكاليف المباشرة لإنتاج الإسمنت من نوع CPJ 45 المعبأ في الأكياس المتحملة وسعر بيعه عند الخروج من المصنع دون احتساب الرسوم، لدى أحد الفاعلين (2018-2024) **101**

الرسم البياني 9: تطور مؤشر "PACE" الذي يُقاس عليه سعر شراء كوك النفط (من 2018 إلى متم شتنبر 2022) **106**

الرسم البياني 10: تطور سعر تداول الغازوال، المسلّم على متن السفينة (FOB)، في السوق الدولية (من 2018 إلى متم شتنبر 2022) **107**

الرسم البياني 11: مقارنة توضيحية لتطور تكلفة توريد الغازوال المتحملة من قبل فاعلَيْن في سوق الإسمنت (من يناير إلى متم شتنبر 2022) **107**

الرسم البياني 12: توضيح لتطور سعر استخراج الحجر الجيري المتحمل من قبل أحد الفاعلين في سوق الإسمنت (من 2018 إلى متم شتنبر 2022) **108**

الرسم البياني 13: مقارنة توضيحية لتطور تكلفة شراء أكياس التلفيف المتحملة من قبل فاعلَيْن في سوق الإسمنت (من 2018 إلى متم شتنبر 2022) **108**

الرسم البياني 14: توضيح لتطور تكلفة شراء الجبس المتحملة من قبل أحد الفاعلين في سوق الإسمنت (من 2018 إلى متم شتنبر 2022) **109**

الرسم البياني 15: تطور مؤشر "PACE" خلال فترات ارتفاع أسعار بيع أنواع الإسمنت المستهدفة (الفصول الثلاثة الأخيرة لسنة 2021 إلى متم شتنبر 2022) **110**

الرسم البياني 16: مقارنة تطور متوسط الأسعار الشاملة لجميع الرسوم للبيع من لدن الشركات المندمجة عند الخروج من المصنع بمتوسط أسعار بيع الموزعين لأنواع الإسمنت الموجهة لأوراش الإنعاش العقاري عند الاستلام (من 2018 إلى متم شتنبر 2022) **112**

قائمة الخطاطات

الخطاطة 1: لمحة تاريخية حول تطور المنظومة الوطنية لصناعة الإسمنت **30**

الخطاطة 2: رسم توضيحي لمراحل إنتاج الإسمنت **45**

الخطاطة 3: مسالك توزيع الإسمنت (2018-2024) **51**

قائمة الخرائط

الخريطة 1: التوزيع الجهوي لقدرات إنتاج الإسمنت المتاحة (بمليون طن) عند متم سنة 2024 ..... **54**

الخريطة 2: التوزيع الجهوي لمصانع إنتاج الإسمنت حسب النوع عند متم سنة 2024 ..... **55**

مقدمة عامة وتأطير طلب الرأي

1. تقديم موضوع طلب الرأي

من خلال رسالة مسجلة تحت عدد 075/ط.ر/2022 بتاريخ 31 ماي 2022 (29 شوال 1443)، تقدم مجلس النواب بطلب رأي مجلس المنافسة بشأن مدى امتثال الفاعلين في سوق البناء والأشغال العمومية، بقواعد المنافسة الحرة والمشروعة وعدم إقدامهم على الاتفاق والاستغلال التعسفي لوضع مهيمن بهدف رفع أسعار مواد البناء في السوق الوطنية بشكل مفتعل.

يؤكد مجلس المنافسة، في مستهل رأيه، أنه عند تلقيه طلب رأي بموجب المادة 5 من القانون رقم 20.13 المتعلق بمجلس المنافسة كما تم تغييره وتتميمه، فإن نطاق تدخله يقتصر على المسائل المبدئية ذات الطابع العام المرتبطة بالمنافسة. وعليه، لا يملك المجلس صلاحية توصيف سلوك الفاعلين في الأسواق المعنية في إطار هذا الطلب، إلا في حدود ما تسمح به المقتضيات القانونية ذات الصلة، ولا سيما المادتين 6 و7 المتعلقتين بالممارسات المنافية للمنافسة من القانون 104.12 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة كما تم تغييره وتتميمه.

وفي هذا الصدد، وفي إطار التحقيق المتعلق بطلب إبداء الرأي المذكور، عقدت تحت رئاسة رئيس مجلس المنافسة، بتاريخ 14 يونيو 2022 بمقر مجلس المنافسة، جلسة استماع بحضور الرئيس وممثلين عن لجنة القطاعات الإنتاجية بمجلس النواب، الذي تقدم بطلب إبداء الرأي إلى المجلس.

خلال هذه الجلسة، تم إطلاع ممثلي اللجنة المذكورة على الصلاحيات المخولة لمجلس المنافسة وعلى إجراءات التحقيق المتّبعة بخصوص الطلبات المقدمة إليه لإبداء رأيه بشأن السير التنافسي لسوق أو قطاع نشاط معين. وفي هذا الصدد، أكد ممثلو مجلس النواب أن الطلب الموجه إلى مجلس المنافسة يندرج بالفعل في إطار صلاحياته الاستشارية.

كذلك، أوضح أعضاء اللجنة البرلمانية أن الطلب الموجه إلى مجلس المنافسة يأتي في سياق ارتفاع أسعار بيع معظم مواد البناء في السوق الوطنية منذ الأشهر الأولى من سنة 2022. كم أشار الممثلون البرلمانيون أيضًا إلى أن هذا الطلب يأتي في أعقاب الصعوبات التي يواجهها المنعشون العقاريون، ولا سيما المقاولات الصغيرة والمتوسطة، لاستكمال أوراش البناء والحفاظ على استمرارية شركاتهم بسبب الارتفاعات المذكورة.

وتجدر الإشارة إلى أن مجلس المنافسة قد تلقى أيضا مراسلة من لدن الفدرالية الوطنية للمنعشين العقاريين (La Fédération Nationale des Promoteurs Immobiliers)، مسجلة لدى الأمانة العامة لمجلس المنافسة بتاريخ 26 ماي 2022 (24 شوال 1443). حيث طلبت هذه الفدرالية، من خلال مراسلتها المذكورة، رأي المجلس بشأن الارتفاعات التي سجلتها أسعار مواد البناء في المغرب خلال سنة 2022، والتي شملت حديد الخرسانة والاسمنت والآجور الأحمر والزجاج والخرسانة الجاهزة والألواح الخشبية البيضاء وقضبان الألمنيوم العادية.

وأشارت هذه الفدرالية، التي تم الاستماع إليها في 22 يونيو 2022، إلى أن الزيادة في الأسعار قد شملت العديد من المواد الأساسية في قطاع البناء، وجاء تطبيقها بشكل اضطرادي في الأشهر الأولى من سنة 2022. وأشارت تصريحات الفدرالية إلى أن هذه الزيادات قد أثرت على نشاط أوراش البناء، مما أدى إلى توقف بعضها، ما يهدد استمرارية نشاط الإنعاش العقاري. فبالنسبة لممثل الفدرالية

المذكورة، فإن هذه الوقائع تثير تساؤلات حول السير التنافسي للأسواق المعنية وحول العوامل الحقيقية الكامنة وراء هذه الزيادات الكبيرة.

2. الإطار القانوني لطلب الرأي

تندرج الطلبات الموجهة إلى مجلس المنافسة في إطار مقتضيات المادة 5 من القانون رقم 20.13 المذكور أعلاه، التي تنص في فقرتها الأولى على ما يلي: "يمكن استشارة المجلس من طرف اللجن الدائمة للبرلمان في مقترحات القوانين وكذا في كل مسألة متعلقة بالمنافسة، وفق أحكام النظامين الداخليين لمجلسي البرلمان." وتنص الفقرة الثالثة من المادة المذكورة على أن مجلس المنافسة: "كما يجوز له كذلك أن يدلي برأيه في كل مسألة مبدئية تتعلق بالمنافسة، بطلب من ... المنظمات النقابية والمهنية ...، في حدود المصالح التي تتكفل بها."

وتندرج هذه الطلبات في إطار الاختصاصات الاستشارية لمجلس المنافسة.

3. تحديد نطاق مضمون الرأي

نظراً لتعدد مواد البناء المعنية بارتفاع الأسعار موضوع الطلبات الموجهة إلى مجلس المنافسة[1]، عمد المجلس إلى تحديد نطاق الأسواق التي سيتم تحليلها من خلال التركيز على مجموعة مختارة من المواد، بالاستناد إلى المعايير التالية:

- نسبة استهلاك واستخدام المواد المذكورة في أوراش البناء استناداً إلى نتائج دراسة[2] أجرتها الوزارة المكلفة بالإسكان؛
- ضرورة تحليل تكلفة إنتاج المواد من طرف الفاعلين في السوق على أساسٍ قاعدة متجانسة للمقارنة، وذلك من خلال التركيز على المنتجات الخاضعة لمعايير موحدة، أو عند عدم توفرها، على البدائل المعروضة في السوق ذات درجة عالية من التجانس والتشابه.

وبالتالي، فقد شمل نطاق الدراسة، بالإضافة إلى مجموعة مختارة من المواد المستخدمة في أشغال البناء الكبرى (الإسمنت، حديد الخرسانة، الآجور) مواد أخرى تستخدم في الهندسة المعمارية الداخلية، في الأشغال الثانوية وأشغال التشطيب (Travaux de finition). وتشمل هذه القائمة الثانية: بلاط السيراميك المخصص للأرضيات، والخشب المخصص للأبواب وكذا لإطاراتها وإطارات النوافذ بالإضافة إلى الزجاج المستخدم في النوافذ.

وتعد هذه المواد التي تم إدراجها ضمن نطاق الآراء من بين المواد ذات التكلفة الأكثر ارتفاعاً في التكلفة الإجمالية لأشغال بناء المساكن، بما فيها السكن ذو القيمة العقارية المنخفضة والسكن الاجتماعي.

وذلك بالنظر إلى أن طلبات الاستشارة الموجهة إلى مجلس المنافسة من طرف مجلس النواب والفدرالية الوطنية للمنعشين العقاريين تبرز بشكل خاص تأثير الزيادات المسجلة في الأسعار، على تقدم أشغال بناء المساكن التي ينجزها المنعشون العقاريون الصغار والمتوسطون، الموكلة إليهم كذلك، حسب توضيحات الفدرالية، مشاريع العقارية الخاصة بالسكن ذو القيمة العقارية المنخفضة والسكن الاجتماعي.

[1] تشمل القائمة العديد من مواد البناء، وهي الإسمنت، وحديد الخرسانة، والآجور، والزجاج، والألمنيوم، والفولاذ المقاوم للصدأ، والخرسانة الجاهزة، والألواح الخشبية البيضاء، وما إلى ذلك.

[2] دراسة تتعلق بمواد البناء: حساب النسب التقنية وتقدير الاحتياجات، أجريت في سنة 2019 من طرف مديرية الجودة وشؤون المدينة التابعة لوزارة إعداد التراب الوطني والتعمير والإسكان وسياسة المدينة.

وبناءً على نفس الاعتبارات، سيشمل تحليل بنية التكاليف وأسعار عينات المواد المدرجة ضمن نطاق الآراء، والتي هي أكثر استخدامًا في أوراش البناء وتشطيب المساكن الاقتصادية، على النحو المبين أدناه:

الجدول 1| حصة المواد، المدرجة في نطاق الآراء، في التكلفة الإجمالية (باستثناء الأراضي) حسب أشغال البناء[2]

أنواع مواد البناء	السكن منخفض القيمة العقارية	السكن الاجتماعي	العينات المقترحة لمقارنة بنية التكلفة وسعر البيع
المواد المستخدمة في أساسيات البناء			
الإسمنت	10.42%	8.20%	**إسمنت بورتلاند 35 المعبأ في الكيس** **إسمنت بورتلاند 45 المعبأ في الكيس** **إسمنت بورتلاند 55 المعبأ في الكيس** **إسمنت بورتلاند 45 السائب**
الصلب	8.24%	6.73%	**قضبان الخرسانة بقطر 6 مم/8 مم/10مم/12 مم**
المواد المستخدمة في بناء الجدران			
الطوب	3.54%	2.70%	**الطوب المجوف بسمكي 6 سم/ 8 سم**
المواد المستخدمة في التغطية			
البلاط	3.57%	2.45%	**البلاط المستخدم في تغطية الأرضيات من النوع الاقتصادي**
المواد المستخدمة في النجارة			
الزجاج	-	-	**زجاج مسطح أساسي بقطري 4 و5 مم**
الخشب	-	-	**الخشب الأبيض من النوعية السابعة واللوح الخشبي متوسط الكثافة MDF ومن النوع الاقتصادي والميلامين والخشب الأحمر المستخدم في الأبواب الاقتصادية**

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى معطيات وزارة إعداد التراب الوطني والتعمير والإسكان وسياسة المدينة.

خلاصة، فقد تم إجراء التحقيق وفق مقاربة مُجزأة، تعتمد على تحليلات منفصلة بالنسبة لكل مادة تدخل ضمن سوق مرجعية خاصة. وعلى هذا الأساس، سيتم إصدار أربعة آراء:

- الرأي الحالي المخصص لسوق الإسمنت،
- رأي ثان يتعلق بسوق حديد الخرسانة،
- رأي ثالث يتعلق بسوق الآجور (الطوب)،
- رأي رابع يتعلق بسوق مواد التشطيب.

وينبغي التأكيد على أن خيار تجزيئ طلبات الرأي على أساس الأسواق قد فرض ضرورة ملاءمة آجال الدراسة والتحقيق تبعًا لذلك، بما يضمن موثوقية النتائج ووجاهة الخلاصات وكذا التوصيات المنبثقة عنها.

كما تم تمديد الفترة المشمولة بالتحليل إلى سبع سنوات (من 2018 إلى 2024) قصد رصد التطورات البنيوية والديناميات التنافسية، مع تقييم التحولات التي طرأت على توقعات الفاعلين داخل الأسواق المعنية.

وقد تم توسيع نطاق الأطراف المستمع إليها ليشمل متدخلين إضافيين في الأسواق المعنية، وذلك بغرض الاطلاع على مختلف وجهات النظر بما يضمن رؤية شاملة لواقع الأسواق. وقد شمل ذلك:

- القطاعات الوزارية الوصية والإدارات المختصة، إلى جانب الهيئات المهنية المعنية؛
- المنتجين الناشطين: تمت مقاربتهم بشكل شامل في الأسواق المركزة (أي أسواق الإسمنت، حديد الخرسانة، والبلاط المستخدم في تغطية الأرضيات)، بينما شملت التحقيقات عينة متنوعة من الفاعلين بالنسبة للأسواق غير المركزة (أسواق الآجور، والزجاج، والخشب)؛
- عينة من الموزعين-الباعة بالجملة وبشبه الجملة، الذين تم اختيارها وفق المعايير المحددة أدناه.

وفضلاً عن ذلك، تم توسيع التحقيق ليشمل أسواقا أخرى، عبر إجراء تحليلات تكميلية تخص الأسواق القبلية والبعدية. وفي حالة الإسمنت، ارتكزت هذه التحليلات على السوق الوطنية لتوريد الكلنكر ونشاط الخرسانة الجاهزة للاستعمال، ما أتاح تحديد السبل الكفيلة بالرفع من أداء السوق بشكل العام.

ويظهر جليا أن المعارف المتراكمة، طوال مسطرة التحقيق في سوق الإسمنت، جرى تسخيرها لتحقيق هدف مزدوج: دراسة طلب الترخيص لمجموعة "Heidelberg Materials" بتولي المراقبة الحصرية لشركة "Cementos Asment EAA" من جهة، ومعالجة الإحالة التنازعية المتعلقة بسوق الكلنكر[3] من جهة ثانية. بالمثل، يراعي الطلب الحالي التعهدات المقدمة من لدن الفاعلين، والتي أضفى عليها مجلس المنافسة طابعا إلزاميا بموجب القرارات المذكورة.

4. مسطرة التحقيق

في إطار التحقيق في طلبات الرأي الحالية، استندت دراسة سوق الإسمنت إلى :

1. **تأطير طلبات الرأي ونطاق الدراسة**، عقب الانتهاء من جلسات الاستماع إلى ممثلي لجنة القطاعات الإنتاجية بمجلس النواب وإلى الفدرالية الوطنية للمنعشين العقاريين، والتي أتاحت أساسا تحديد الأسواق المستهدفة بالتحليل في نطاق طلبات الرأي الحالية، أخذا بعين الاعتبار الزيادات المتفاوتة في الأسعار التي سجلتها العديد من المواد في 2022.

2. **جمع وتحليل المعطيات** الواردة في التقارير والتحليلات العامة المتعلقة بشكل خاص بالسوق موضوع التحليل أو، بشكل أوسع، بقطاع مواد البناء، المنجزة من قبل الوزارات المعنية أو المهنيين أو الهيئات المختصة، الوطنية منها أو أجنبية. وقد تم اعتماد هذه المعطيات من قبل مصالح مجلس المنافسة لأجل الإعداد لجلسات الاستماع وتحضير الاستبيانات الموجهة إلى الفاعلين وطلبات المعلومات الإضافية.

3. **تنظيم سلسلة من جلسات** الاستماع للأطراف المعنية والجهات الفاعلة في سوق الإسمنت، بما في ذلك القطاعات الوزارية المعنية، والهيئات المهنية، المتدخلون في منظومة مراقبة السوق الوطنية، ومهنيو الاستشارة وخبرة تحديد المواصفات التقنية للبنايات، والفاعلون المنتجون والموزعين. وفي هذا الصدد، من المهم التأكيد على أنه في غياب مصدر رسمي للمعلومات يعمل على تجميع أسعار بيع مواد البناء عبر مسالك التوزيع المعتمدة، ارتأت المصالح التابعة لمجلس

[3] موضوع قراري مجلس المنافسة الصادرين بتاريخي 29 ماي2025 (المرجع 82/ق/2025) و28 غشت 2025 (المرجع 123/ق/2025) على التوالي.

المنافسة إجراء تحليل لأسعار البيع على مستوى، من جهة، المنتجين و، من جهة أخرى، الموزعين باعتبارهم مسلك التوزيع المهيمن. ذلك أن الجزء الأكبر من تزويد شركات الإنعاش العقاري المعنية بطلبات الرأي المقدمة إلى مجلس المنافسة يتم، كما سيُوضح لاحقًا، عبر هذا المسلك. وعليه، وإلى جانب أسعار المنتجين، فإن تحليل الزيادات التي طرأت على أسعار مواد البناء في بداية سنة 2022 سيشمل كذلك أسعار مبيعات الموزعين لأوراش الإنعاش العقاري.

وقد أكدت جلسات الاستماع المنجزة أن سوق توزيع مواد البناء الوطنية سوق مجزأة ولا توجد قائمة شاملة بأسماء الفاعلين فيها. ولتقييم أسعار البيع التي يطبقها الموزعون على مشاريع الإنعاش العقاري، استعانت مصالح مجلس المنافسة، بقوائم كبار الزبناء التي وفرتها شركات الإسمنت وفاعلون آخرون في سوق مواد البناء، حيث استندت إليها لإعداد قائمة بأبرز الموزعين، مراعية انتسابهم الجهوي لضمان تغطية مجموع التراب الوطني.

وبشكل عام، مكنت جلسات الاستماع المنجزة من إلقاء الضوء على سير سوق الإسمنت ورصد وضعية المنافسة فيها. كما مكنت التصريحات التي تم استقاؤها في هذا الصدد من تقييم سياق تطبيق الزيادات في الأسعار المسجلة خلال سنة 2022 وتحديد دوافعها.

وبالتالي، وبالنسبة للسوق موضوع هذا الرأي، فقد تم الاستماع إلى الجهات الفاعلة التالية:

القطاعات الوزارية والوكالات

وزارة الاقتصاد والمالية

وزارة الصناعة والتجارة

وزارة التجهيز والماء

وزارة التعمير والإسكان وسياسة المدينة

وزارة الانتقال الطاقي والتنمية المستدامة

الوكالة المغربية لتنمية الأنشطة اللوجيستيكية

المنتجون المتدخلون في سوق الإسمنت

شركة "Ciments du Maroc, Cimar"

شركة "LafargeHolcim Maroc, LHMaroc"

شركة "Asment de Temara, Asment Temara"

شركة "Ciments de l'Atlas, Cimat"

شركة "Dakhla Aménagement"

شركة "Cemos Ciment, Cemos"

شركة "NOVACIM, Novacim"

شركة "Centrale Gypse"

الموزعون

شركة "Sormatic" – القنيطرة

مؤسسة أولاد بوعزة – سطات

شركة "Sorimac" – مكناس

مؤسسة السكوري – طانطان

التمثيليات المهنية

الجامعة الوطنية للبناء والأشغال العمومية

جامعة صناعات مواد البناء

الجمعية المهنية لشركات الإسمنت

مهنيو الاستشارة والخبرة المحددون للمواصفات التقنية للبنايات والمشترون الكبار

المجلس الوطني لهيئة المهندسين المعماريين

الفيدرالية المغربية للاستشارة والهندسة

شركة الأشغال العامة للبناء بالدار البيضاء

الجهات المتدخلة في الاشهاد بالمطابقة

مركز تقنيات ومواد البناء

المختبر العمومي للتجارب والدراسات

مكتب " TÜV Rheinland"

مكتب "SGC Maroc"

مكتب "Veritas"

مكتب "Applus Fomento"

4. إعداد الاستبيانات وطلبات الإمداد بالمعلومات:

• الأولى موجهة إلى المنتجين والموزعين، استهدفت:

- بالنسبة للمنتجين، إعادة تشكيل "بنية تكاليف إنتاج المواد المستهدفة"، وتحديد حجم "الكميات المنتجة والمعروضة للبيع" و"تكاليف المشتريات المستهلكة". ووجهت طلبات الإمداد بالمعلومات إلى كافة الفاعلين، مما مكنها من إجراء تحليل تنافسي شامل؛

- بالنسبة لسلسلة التوزيع المهيمنة، تحديد حجم "تكاليف شراء المواد المستهدفة من المنتجين"، وتحديد "أسعار البيع المطبقة على الفاعلين في البناء والأشغال العمومية وهوامش الربح المحققة".

يُشار إلى أن الاستبيانات المعتمدة حضرت وفق نماذج موحدة حسب فئات الفاعلين في السوق المعنية بالرأي الحالي، قصد ضمان تجانس المعطيات المبلغة من لدن الفاعلين.

• وُجهت المجموعة الثانية إلى القطاعات الوزارية بهدف جمع معطيات ذات الصلة بأسعار المواد الخام ومصادر الطاقة في السوق الدولية.

5. التحقق من موثوقية المعلومات المجمعة وتوحيدها قبل معالجتها وتحليلها، وإضفاء الطابع الرسمي عليها على ضوء المعاينات والخلاصات المنبثقة عن التوصيات الرامية أساسا إلى تحسين السير التنافسي للأسواق المعنية بالتحليل.

انطلاقا مما سبق، يتكون الرأي الذي أصدره المجلس على خمسة أجزاء:

- يستعرض الجزء الأول نبذة عامة عن سوق الإسمنت العالمية، ونشأة السوق الوطنية وتطورها، ومساهمتها الاقتصادية والاجتماعية؛
- يتطرق الجزء الثاني إلى الأطراف الفاعلة الرئيسية في السوق حسب كيفيات تدخلها، وإلى الإطار القانوني والتنظيمي المطبق على هذه السوق، معززا بلمحة عن سيرها؛
- يركز الجزء الثالث على التحليل التنافسي لسوق الإسمنت، حيث ينكب على تحليل بنية العرض والطلب على الإسمنت بجميع أنواعه في مرحلة أولى، وعلى تقييم دينامية المنافسة في سوق الإسمنت المعد للبناء في مرحلة ثانية. ويشمل ذلك تحليل تركيز السوق، وشروط الولوج إليها، والدخول والخروج منها، وكذلك السير التنافسي داخلها؛
- ينصب الجزء الرابع على تحليل أسعار بيع الإسمنت من خلال توضيح كيفيات تكوينها واحتساب تكلفة السعر التي يتحملها الفاعلون. ويروم هذا الجزء كذلك رصد العوامل الرئيسية لهذه التكلفة، وإلقاء نظرة فاحصة على اتجاهات الأسعار والتكاليف في الفترة الأولى من 2022، والتي سجلت زيادات في أسعار بيع مواد البناء؛

وفي الختام، سيستحضر مجلس المنافسة المعاينات والخلاصات الرئيسية المنبثقة عن التحليلات المنجزة والمستعرضة بهدف صياغة توصيات من شأنها ضمان حسن سير المنافسة في السوق المعنية.

الجزء الأول: مقدمة عامة لصناعة الإسمنت

أولا: نبذة مختصرة عن صناعة الإسمنت في العالم

شهد استهلاك الإسمنت، باعتباره مادة أساسية في قطاع تشييد البنايات والبنيات التحتية، نموا مطردا في السنوات الأخيرة، مدفوعا بالطلب من الصين ومن بلدان ناشئة أخرى مثل الهند، ومتأثرا بإيقاع التوسع الحضري والنمو الديمغرافي الذي تعرفه هذه البلدان.

وتكتسي صناعة الإسمنت العالمية أهمية بالغة بالنظر إلى دورها الرئيسي في النهوض بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية للعديد من البلدان، من خلال مواكبة السياسات العمومية المتعلقة بالإسكان وتعميم البنيات التحتية الأساسية، على غرار الطرق والطرق السيارة والموانئ والمطارات والبنيات التحتية المائية والمستشفيات والإدارات، وغيرها.

وفي سنة 2023، تراوحت مداخيل هذه الصناعة، التي تتطلب استثمارات هائلة، بين 402 و405 مليار دولار أمريكي، مساهمة في الإنتاج العالمي بحصة إجمالية بلغت نحو 4,1 مليار طن[4].

فضلا عن ذلك، تظل سوق الإسمنت العالمية شديدة التركيز في بعض المناطق، إذ تهيمن عليها منطقة آسيا والمحيط الهادئ التي تستحوذ، دون غيرها، على قرابة 73 بالمائة من الإنتاج العالمي لهذه المادة. وتتعزز هذه النسبة بدينامية النمو المسجلة في قطاع البناء والأشغال العمومية في عدد من بلدان المنطقة، والتي تعتبر قاطرة حقيقية لازدهار هذه الصناعة.

[4] المصدر: https://www.mineralinfo.fr/fr/substance/ciment

على صعيد هذه المنطقة، تتبوأ الصين والهند مكانة رائدة ومؤكدة على المستوى الإقليمي والعالمي، إذ بلغت حصتهما من الإنتاج العالمي حوالي 50 و 10 بالمائة على التوالي في سنة 2023.

من جانب آخر، تصطدم صناعة الإسمنت العالمية بتحدي مزدوج، يرتبط بالتنمية المستدامة من جهة (صناعة شديدة التلوث على غرار صناعة الصلب)، وبالقدرة الإنتاجية الفائضة في عدة بلدان من جهة ثانية (مثل الصين وفيتنام والمملكة العربية السعودية ومصر)، خاصة في الفترات التي تسجل تباطؤ قطاع البناء والأشغال العمومية. وتنطبق هذه الحالة على السوق الصينية التي تضررت في الآونة الأخيرة بسبب قدرة إنتاجية فائضة، زادتها حدة دينامية قطاع العقار. بالمقابل، أبانت السوق الهندية عن أداء قوي ومدفوع بالطلب على السكن في هذا البلد الذي تجاوز عدد سكانه 1,4 مليار نسمة في 2023، متفوقا بذلك على الصين.

زيادة على ذلك، تنشط في سوق الإسمنت العالمية أطراف فاعلة جهوية. في هذا الصدد، بلغت حصة الشركات الخمس الكبرى العالمية 32,8 بالمائة من الإنتاج العالمي في 2023[5].

وفي نفس السنة، كرّست الصين هيمنتها على صناعة الإسمنت بفضل تواجد ثلاثة فاعلين ضمن الشركات الخمس الرائدة عالميا، علاوة على مجموعتين أوروبيتين متخصصتين في مواد البناء على الصعيد العالمي. ويتعلق الأمر بالشركة الألمانية "Heidelberg" والشركة السويسرية "Holcim"، كما يتضح أسفله:

1. شركة "Anhui Conch Cement Company Limited"،
2. شركة "BBMG Corporation"،
3. شركة "China National Building Material Group Corporation"،
4. شركة "Heidelberg Materials"،
5. شركة "Holcim".

وعلاوة على الشركات الكبرى المذكورة، تنشط في السوق جهات فاعلة أخرى، من قبيل الشركة المكسيكية "CEMEX" والشركة البرازيلية "VOTORANTIM".

وفي الكثير من البلدان، تتسم سوق الإسمنت ببنية شديدة التركيز، على غرار السوق الفرنسية التي استأثرت فيها الشركات الأربع الناشطة، المتمثلة في "Heidelberg Materials France" و"Lafarge-Holcim" و"CHR" و"Vicat"، بنحو 80 بالمائة من رقم معاملات القطاع في 2023. وتنطبق نفس الحالة على السوق الجزائرية الذي استحوذ فيها "الفاعل العمومي"، المعروف باسم "المجمع الصناعي لإسمنت الجزائر"، على أزيد من 50 بالمائة من حصص السوق[6].

ثانيا: نشأة سوق الإسمنت الوطنية وتطورها

تنتمي سوق الإسمنت المغربية إلى القطاعات الصناعية القديمة التي واكبت التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلاد.

[5] المصدر: https://www.mordorintelligence.com/fr/industry-reports/cement-market

[6] المصدر: https://maghrebemergent.news/fr/production-du-ciment-les-ambitions-du-groupe-lafarge-algerie/

واستنادا إلى العناصر المستقاة، شهد القطاع، بصفة عامة، سبع فترات رئيسية طبعت مسار نموه وتطوره:

1. الفترة الممتدة من 1913 إلى 1930

خلال هذه الفترة، دشنت شركة "Chaux et Ciments du Maroc" أول مصنع لإنتاج الإسمنت بالبلاد في 1915، بطاقة إنتاجية لا تتعدى 20 ألف طن سنويا.

وفي 1930، أسست الشركة المغربية للإسمنت "Lafarge"، المحدثة في 1928، أول وحدة لإنتاج الإسمنت بحي الصخور السوداء بمدينة الدار البيضاء، مجهزة بفرن دوار وبطاقة إنتاجية ضخمة تصل إلى 120 ألف طن سنويا.

2. الفترة الممتدة من1941 إلى 1968

سعيا إلى مواكبة الطلب المرتفع على الإسمنت، المدفوع بالطفرة الاقتصادية التي سجلتها البلاد، سجل قطاع الإسمنت الوطني انطلاق استثماراته الأولية من خلال إحداث مصانع جديدة ابتداء من عام 1941 بمدينتي طنجة وأكادير من لدن الشركتين "Cementos Tanger"[7] و"Ciments Français" على التوالي، ثم مدينتي تطوان ومكناس من قبل الشركة "Société Chaux et Ciments Français"[8].

وفي هذه الفترة، عرفت صناعة الإسمنت الوطنية هيمنة ثلاث جهات فاعلة:

1. شركة الجير والإسمنت المغربية (La Société Chaux et Ciments du Maroc)،
2. الشركة المغربية للإسمنت لافارج (La Société Marocaines des Ciments Lafarge)،
3. شركة الإسمنت الفرنسية (La société Ciments Français).

3. الفترة الممتدة من 1969 إلى 1985

في سبعينات القرن الماضي وفي سياق تلبية الاحتياجات المتعاظمة للتوسع الحضري والبناء في البلاد، والتي تمخض عنها طلب قوي على الإسمنت (ارتفع من 1,5 إلى 3,5 مليون طن سنويا)، ومراعاة للندرة التي سجلتها بعض المناطق اعتبارا من 1974 (التي شهدت عددا من القرارات من ضمنها تنظيم أسعار هذه المادة)، اتجهت السياسة العمومية الوطنية إلى ضبط سوق الإسمنت بواسطة تحديد المناطق (zoning) والحصص والأسعار وهوامش ربح المنتجين والتجار والموزعين.

في هذا الصدد، قررت السلطات العمومية تحديد مواقع المصانع وفتح حسابات عملاء على شكل "مأذونيات". وأسهمت هذه السياسة التدخلية في خلق مصانع جديدة للإسمنت بدعم من الدولة والقطاع الخاص.

وهكذا، أسست شركة "Ciments Français" وعائلة العراقي مصنعين للإسمنت بمدينة مراكش وجماعة عين عتيق (بمحاذاة تمارة) على التوالي. ودشنت شركة "la cimenterie de l'oriental"، المحدثة من قبل الدولة عبر مكتب التنمية الصناعية، مصنعا بمدينة وجدة. ويقوم هذا الأخير بتموين مركز تعبئة وتوزيع الإسمنت الذي أسسته نفس الشركة بمدينة فاس.

[7] أضحت الشركة تحمل اسم "Lafarge Cementos" وتمارس نشاطها كمحطة طحن بمدينة طنجة منذ 2008.

[8] أُحدثت شركة "Lafarge Maroc" في 1968. وتعد شركة "Chaux et Ciment du Maroc" مساهمها الرئيسي.

بدورها، دشنت شركة "Lafarge Maroc"، باعتبارها المساهم الرئيسي في شركة "CINOUCA"[9]، مصنعا كبيرا للإسمنت بمنطقة بوسكورة مع مطلع الثمانينات (1983).

للإشارة، شهدت هذه الفترة، كذلك دخول الشركة الوطنية للاستثمار في رأسمال شركة "Lafarge Maroc" منذ 1971، إلى جانب البنك الوطني للإنماء الاقتصادي وصندوق الإيداع والتدبير.

وفي نفس الفترة، تزعمت أربع جهات فاعلة عمومية وخاصة عرض سوق الإسمنت. وتشمل الدولة، عبر شركة "la cimenterie de l'oriental"، وشركتي "Lafarge Maroc" و"Ciments Français"، وعائلة العراقي.

4. الفترة الممتدة من 1986 إلى 2000

بعد انقضاء 1986، التي شهدت تحرير السوق، سجلت صناعة الإسمنت الوطنية زخما جديدا بإعطاء الانطلاقة لوحدات إنتاجية جديدة ومندمجة ومراكز طحن تابعة لها في عموم التراب الوطني، نذكر منها مصنع إنتاج الإسمنت الذي شرعت شركة "Ciments Français" في تشغيله بمدينة آسفي، ومركز الطحن الذي دشنته شركة "la cimenterie de l'oriental" بمدينة فاس.

واتسمت هذه الفترة كذلك بإعادة هيكلة صناعة الإسمنت الوطنية بواسطة عمليات الإدماج وتولي المراقبة والاقتناء، همت أساسا اقتناء شركة "HOLCIM Ltd" نسبة 51 بالمائة من الرأسمال الاجتماعي لشركة "la cimenterie de l'oriental"، في إطار عملية خوصصة أنجزتها الدولة، واقتناء المجموعة البرتغالية "CIMPOR" نسبة 54 بالمائة من رأسمال شركة "Asment de Temara"، وإحداث الشركة القابضة "Lafarge Maroc" من لدن الشركة الوطنية للاستثمار وشركة "Lafarge Français" بحصص متكافئة.

جوهريا، تمكنت المنظومة الصناعية الوطنية من تلبية احتياجات البلاد بفضل الاستثمارات المنجزة في القطاع، مساهمة في تأمين الإمدادات بكيفية منتظمة ومستمرة، بل والشروع في التصدير ابتداء من 1989، عوض الاكتفاء باستيراد نفس المنتوج الذي استحوذ على ثلث الاستهلاك الوطني في السابق.

وفي هذه الفترة، استفردت أربع جهات فاعلة بقطاع الإسمنت، مستفيدة من دعم مجموعات دولية متخصصة في الصناعة. وتضم:

- شركة "Lafarge"،
- شركة "Holcim"،
- شركة"Ciments Français"/"Italcimente"،
- المجموعة البرتغالية "Cimpor" باعتبارها المساهم في شركة "Asment de Temara" ، علاوة على عائلة العراقي المؤسِّسة للشركة.

5. الفترة الممتدة من 2001 إلى 2012

تعززت صناعة الإسمنت في الفترة الممتدة من 2001 إلى 2012، التي سجل فيها قطاع البناء والأشغال العمومية نموا قويا على الصعيد الوطني (لاسيما خلال الفترة ما بين سنتي 2001 و2008)، بتطوير مواقع إنتاجية جديدة ومندمجة ومراكز طحن، لاسيما مصنعي الإسمنت اللذان دشنتهما شركتا "Holcim Maroc" و"Ciments du Maroc" بمدينتي سطات وأيت باها (بالقرب من أكادير) على

[9] أسست شركة "Lafarge France" والشركة الوطنية للاستثمار شركة "مصنع الإسمنت الجديد بالدار البيضاء – Cinouca".

التـوالي، ومحطتـي الطحـن اللتـان أحدثتـهما شركتـا "Ciments du Maroc" و"Lafarge Maroc" بمدينتـي العيـون وطنجـة على الترتيـب.

وعرفـت هـذه الـفترة بالخصـوص دخـول شركـة "Ciments de l'Atlas" كفاعـل جديـد في السـوق الوطنيـة، حيـث دشـنت مصنـعين كبيريـن للإسـمنت بطاقـة إنتاجيـة هائلـة (تصـل إلى مليـوني طـن سـنويا) بمدينتـي بـن أحمـد وبنـي ملال سـنتي 2010 و2011 على التـوالي.

وتصدر خمس فاعلي العرض المتوفر في السوق آنَذاك. وتشمل:

- شركة "Lafarge Maroc"،
- شركة "Holcim Maroc"،
- شركة "Ciments Français" التي تتولى مراقبة شركة "Ciments du Maroc"،
- عائلة الصفريوي،
- عائلـة العراقـي بمعيـة المجموعـة البرازيليـة "VOTORANTIM" التـي اسـتحوذت على الحصـص المملوكـة لشركـة "CIMPOR" في 2012.

6. الفترة الممتدة من 2013 إلى 2022

تـم إحـداث وحـدات إنتاجيـة جديـدة أخـرى طيلـة السـنوات الـعشر الأخيرة، ويخـص الأمـر مركزيـن للطحـن بمنطقتـي الجـرف الأصفـر والناظـور مـن طـرف شركـة "Ciments du Maroc". ودشـنت شركـة "LafargeHolcim Maroc"محطتهـا بمدينـة العيـون. كما شـهدت هـذه الـفترة دخـول فاعلين جدد ومسـتقلين في مجـال الطحـن، ويتعلـق الأمـر بشركات "Cemos Ciment" و"Dakhla Aménagement" و"Centrale Gypse" في مناطـق طرفايـة والداخلـة وآسـفي على التـوالي.

إضافـة إلى ذلـك، أطلقـت شركـة "LafargeHolcim Maroc" أول مصنـع للإسـمنت بجنـوب المملكـة (جهـة سـوس – ماسـة) وبالضبـط بمدينـة تارودانـت في 2022. وفي نفـس السـنة، دخلـت إلى السـوق شركـة "Novacim"، كفاعـل ثـاني ووطنـي بالكامـل بمصنـع ذي طاقـة إنتاجيـة تبلـغ 1,6 مليـون طـن بمنطقـة الجديـدة، مسـتفيدة مـن دعـم مجموعتهـا الأم "SGTM" .

في هـذه الـفترة، انخـرط القطـاع في إعـادة هيكلـة كـبيرة إثـر عمليـة دمـج شركتـي "Lafarge" و"Holcim" التـي أفضـت إلى إحـداث الشركـة الرائـدة وطنيـا "LafargeHolcim Maroc"، والمملوكـة مناصفـة لشركـة الاسـتثمار القابضـة "AL MADA" (الشركـة الوطنيـة للاسـتثمار سـابقا) والمجموعة السـويسرية "HOLCIM" مـن جهـة، ومشروع اسـتحواذ شركـة "Ciments du Maroc" على شركـة"Cimsud" التـي تمتلكهـا مجموعـة "Anouar Invest"[10]، والمسـتغلة لمركـزا للطحـن بمدينـة العيـون مـن جهـة ثانيـة.

وقـد تُوجـت دينامية الاسـتثمار في صناعـة الإسـمنت الوطنيـة بإنشـاء وحـدات جديـدة وتوسـيع قـدرات الإنتـاج، مـا سـاهم في تعزيـز المنظومـة الصناعيـة الوطنيـة بخلـق 13 مصنعا للإسـمنت وسـبعة مراكـز للطحن مرتبطـة بهـا، ناهيـك عـن إحـداث ثلاثـة مراكـز طحـن مسـتقلة عـن شركات الإسـمنت التاريخيـة، لتبلـغ قـدرة الإنتـاج السـنوية مـن الإسـمنت والكلنكـر 27,25 و17,3 مليـون طـن على التـوالي.

[10] قـرار المجلـس المنافسـة عـدد 04/ق/ 2020 صـادر في 20 مـن جمادى الأولى 1441 (16 يناير 2020 (والمتعلـق باقتنـاء شركـة « Ciments du Maroc » لمجمـوع رأسمال وحقـوق التصويـت لشركـة «Atlantic Ciment » و شركـة « Les Cimenteries Marocaines du Sud »

7. الوقت الحاضر

ينشط سبع فاعلين حاليا في سوق الإسمنت الوطنية، منهم ثلاث شركات تدعمها مجموعات عالمية (مثل "Holcim" و"Heidelberg Materials" و"Cemos Group Plc")، وشركتين وطنيتين بالكامل:

- شركة "LafargeHolcim Maroc" الناشطة في جميع جهات المملكة،
- مجموعة "Heiderlberg Materials" التي تتولى مراقبة شركتي الإسمنت "Ciments du Maroc" و"Asment de Temara"[11] ، وتمارس نشاطا في عدة جهات بالمملكة،
- عائلة الصفريوي التي تمتلك موقعين للإنتاج بجهتي الدار البيضاء – سطات وبني ملال – خنيفرة،
- مجموعة "SGTM".

إلى جانب هؤلاء الفاعلين، ثمة ثلاث شركات أخرى تنشط على الصعيد المحلي. وتضم:

- شركة "Cemos Ciment" المستقلة عن مجموعة "Cemos Plc"،
- شركة "Dakhla Aménagement" الخاضعة لمراقبة مستثمرين موريتانيين،
- مجموعة "Hamouti" التي تتولى مراقبة شركة "Centrale Gypse".

وتوجد مشاريع أخرى، قيد الإنجاز، لإحداث مراكز طحن مستقلة في عدة جهات بالمملكة.

الخطاطة 1: لمحة تاريخية حول تطور المنظومة الوطنية لصناعة الإسمنت

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى تقارير أنشطة شركات الإسمنت المندمجة والجمعية المهنية الممثلة لهم

[11] تبعا لقرار الترخيص عدد 82/ق/2025 الممنوح لمجموعة "Heidelberg Matetials" التي استحوذت على مجموع الأسهم المملوكة لشركة "Cementos Asment" من الجهة المستهدفة "Votorantim"، والتي كانت (شركة "Cementos Asment") تتولى مراقبة شركة "Asment de Temara ".

ثالثا: المساهمة الاقتصادية والاجتماعية لصناعة الإسمنت

رسّخت صناعة الإسمنت الوطنية مكانتها على امتداد السنوات، باعتبارها أحد القطاعات الحيوية المساهمة في النمو الاقتصادي. وينعكس ذلك على خلق فرص الشغل، والقيمة المضافة، والمساهمة في النهوض بقطاع البناء وأشغال البنية التحتية.

وبلغت مساهمتها في القيمة المضافة للصناعة التحويلية 4 بالمائة عند متم 2024[12].

وعلاقة بالموارد البشرية، أسهمت الصناعة في خلق أكثر من 2362 منصب شغل مباشر، علاوة على ما يفوق عن 3100 منصب غير مباشر بقليل.

ويُستشف خلال سنوات الدراسة، أن هذه الصناعة عبأت غلافا ماليا بأزيد من 8,4 مليار درهم، خُصص أساسا لتقوية قدرات الفاعلين وتوسيعها (بنسبة ناهزت 50 بالمائة)، بما في ذلك قدرات التخزين. وجدير بالذكر أن هذه المعطيات لا تضم الاستثمارات المعبأة لإنشاء مصنع الإسمنت "Novacim" الذي بلغت تكلفته 2,65 مليار درهم.

الجدول 2: حجم الاستثمارات التي تم تحقيقها خلال الفترة (2018-2024)[13]

السنوات	2018		2019		2020		2021		2022		2023		2024	
نوع الاستثمار	الاستثمار (بمليون درهم)	النسبة المئوية	الاستثمار (بمليون درهم)	النسبة المئوية	الاستثمار (بمليون درهم)	النسبة المئوية	الاستثمار (بمليون درهم)	النسبة المئوية	الاستثمار (بمليون درهم)	النسبة المئوية	الاستثمار (بمليون درهم)	النسبة المئوية	الاستثمار (بمليون درهم)	النسبة المئوية
الإنتاجية	87,6	9,0%	84,2	5,5%	112,5	8,1%	151,3	12,1%	322,5	23,0%	305,7	35,6%	347,3	36,7%
القدرات	451,2	46,1%	1089,8	70,9%	1079,9	77,7%	722,0	57,5%	516,0	36,8%	121,5	14,1%	180,8	19,1%
عناصر أخرى	439,5	44,9%	363,6	23,6%	198,0	14,2%	381,4	30,4%	565,0	40,3%	432,1	50,3%	418,8	44,2%
المجموع	978,2	100%	1537,6	100%	1390,4	100%	1254,7	100%	1403,4	100%	859,3	100%	946,9	100%

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

أفادت المعطيات المتوصل بها من الفاعلين أن المساهمة الجبائية لصناعة الإسمنت في مداخيل الدولة فاقت 7,065 مليار درهم برسم السنة المالية 2024، بما فيها الرسوم الجمركية والرسم الخاص المفروض على الإسمنت. وباستثناء الرسوم الجمركية، استأثرت هذه المساهمة بنسبة 3 بالمائة من المداخيل الجبائية الصافية الإجمالية[14]. وشملت بالخصوص:

- الضريبة على الشركات البالغة 1,984 مليار درهم، بما يعادل 2,7 بالمائة من المداخيل الجبائية الإجمالية المرتبطة بها،
- الضريبة على الدخل البالغة 223 مليار درهم،

[12] تم احتساب المساهمة استنادا إلى القيمة المضافة التي أنتجها قطاع الصناعة التحويلية، كما يتضح من معطيات المندوبية السامية للتخطيط.

[13] تجدر الإشارة إلى أن الأوزان والنِّسَب المئوية المعروضة في هذا التقرير تم احتسابها آلياً مع اعتماد منزلة عشرية واحدة فقط، مما قد يؤدي إلى فروق طفيفة تجعل مجموع النِّسَب لا يساوي بالضبط 100 بالمائة. وينطبق ذلك كذلك على احتساب المتوسطات، الذي يتم اعتماداً على الأعداد الكاملة دون تقريب.

[14] رُوعي في احتساب نسبة المساهمة الجبائية لصناعة الإسمنت في المداخيل الضريبية للدولة المبلغ الصافي الإجمالي الوارد في التقرير السنوي للمديرية العامة للضرائب برسم السنة المالية 2024 والمتاح على الرابط التالي: https://www.finances.gov.ma/Publication/dgi/2025/ra-dgi2024.pdf

- الضريبة على القيمة المضافة البالغة 2,261 مليار درهم، بما يمثل 5,3 بالمائة من المداخيل الجبائية المرتبطة بها.

ومن المهم كذلك الإشارة إلى الجهود التي تبذلها شركات الإسمنت من أجل التحكم في الانعكاسات البيئة الناجمة عن مرحلة إنتاج الكلنكر. وارتكزت هذه الجهود على حماية التنوع البيولوجي والمياه، والانتقال إلى مزيج طاقي قائم على حلول صديقة للبيئة، وتثمين النفايات الصناعية والمنزلية، تماشيا مع السياسات العمومية، علاوة على تدابير أخرى. في هذا الصدد، أحرزت الشركات المندمجة تقدما هاما إثر الجهود المبذولة منذ 1997، والتي أثمرت إشهادات على مطابقة نظام تدبير شركات الإسمنت المندمجة للإطار المرجعي الدولي للمنظمة الدولية للمعايير ISO 14001 المتعلق بالبيئة وISO 50001 المرتبط بالطاقة.

وارتباطا بالأرقام، بلغ الغلاف المالي الذي عبأته الشركات المندمجة لحماية البيئة أزيد من 1348 مليون درهم في الفترة الممتدة من 2017 إلى 2021 [15].

الجزء الثاني: ضبط سوق الإسمنت وسيرها

أولا: الجهات الرئيسية المتدخلة

أفضى تحرير صناعة الإسمنت في 1986 إلى تقلص ملحوظ لتدخل الدولة والقطاعات الوزارية، التي تشرف على أنشطة الشركات الفاعلة في صناعة الإسمنت.

غير أنه ومراعاة لطبيعة الإسمنت واستخدامه، تتدخل الوزارات المكلفة توالیا بالصناعة، والتعمير والإسكان، والتجهيز، والداخلية، والتنمية المستدامة في السوق بصفتها أطرافا رئيسية وبحكم الصلاحيات المخولة لها.

وعلاوة على القطاعات الوزارية، يضطلع المعهد المغربي للتقييس والهيئات المعنية بتقييم المطابقة ومختبرات التجارب المعتمدة من قبل الوزارة المكلفة بالصناعة بدور كبير في مسار التحقق من المطابقة، ومنح الشهادات للمنتجين الذين يطرحون منتجهم للبيع في السوق الوطنية.

وتوجد كذلك الهيئات المهنية التي تنضوي شركات إنتاج الإسمنت المندمجة تحت لوائها، من ضمنها الجمعية المهنية لشركات الإسمنت المنتسبة لجامعة صناعات مواد البناء، والتي تعتبر بدورها إحدى الفدراليات التابعة للاتحاد العام لمقاولات المغرب. كما لا يجب إغفال دور مهنيي الهندسة والخبرة الذين يستند استهلاك الإسمنت الموجه لأوراش البناء والأشغال إلى توجيهاتهم وإلى المواصفات التي يحددونها.

وتستعرض الفقرات الموالية كيفيات تدخل أبرز الجهات الفاعلة المؤسساتية والمهنية في سوق الإسمنت ودورها، مصحوبة بتقديم مفصل للمنظومة الوطنية لمراقبة السوق، بالنظر لارتباطها بسير سوق الإسمنت.

1. إحداث مصانع الإسمنت وتشييدها واستغلالها

إلى جانب الإجراءات التي تشرف عليها المراكز الجهوية للاستثمار والمتعلقة بخلق المقاولة، يخضع الاستثمار في صناعة الإسمنت لمساطر أخرى للحصول على مجموعة من التراخيص، وذلك فور تحديد مواقع توطين المشاريع ومقالع التموين بالمواد الأولية. وتشمل:

[15] انظر تقرير الأنشطة الصادر عن الجمعية المهنية لشركات الإسمنت برسم 2021.

• الموافقة البيئية على المشروع المسلّمة من لدن القطاع المكلف بالتنمية المستدامة وولاية، عمالة أو إقليم إنتماء موقع مصانع الإنتاج، والذين يودع إليهم طلب إجراء الدراسة العامة لتقييم الأثر البيئي،

• الترخيص باستغلال المقلع المسلّم من لدن القطاع المكلف بالتجهيز، ورخصة احتلال الملك الغابوي المسلمة من لدن المندوبية السامية للمياه والغابات حسب الحالة،

• التراخيص والامتيازات المتعلقة باستغلال الملك العمومي المائي، والمسلّمة من لدن وكالة الحوض المائي المختصة،

• الترخيص باستغلال محل مدرج، طبقا لأحكام الظهير الشريف الصادر في 1914 في تنظيم المحلات المضرة بالصحة والمحلات المزعجة والمحلات الخطرة[16]،

• الحصول على مطابقة مشروع إحداث مصنع الإسمنت مع مخططات التهيئة من لدن الوكالة الحضرية المختصة والتابعة للوزارة المكلفة بالتعمير والإسكان،

• رخصة البناء المسلّمة من لدن الجماعة التي يقع موقع الإنتاج ضمن نفوذها الترابي،

• رخصة الاستغلال والترخيص بإحداث المشروع وفتح الممرات، المسلّمة من لدن الوزارة المكلفة بالتجهيز.

2. التقييس والاشهاد بالمطابقة

في هذا الصدد، يضطلع المعهد المغربي للتقييس، بصفته مؤسسة عمومية أنشئت بموجب القانون رقم 12.06 المتعلق بالتقييس والاشهاد بالمطابقة والاعتماد[17]، بدور محوري في تنسيق وتوجيه عمليات التشاور من أجل إعداد المعايير والوثائق ذات الطابع المعياري وتعزيز تطبيقها.

في مرحلة إعداد المعايير، يضطلع المعهد المغربي للتقييس على وجه الخصوص بأعمال الأمانة لمختلف لجان التقييس[18] التي تناقش مشاريع المعايير الجديدة أو مراجعة المعايير الخاضعة لموافقات سابقة، ويحقق التوافق من أجل المصادقة عليها.

عقب هذه المصادقة، يتم اعتماد المعيار بقرار من مدير المعهد المغربي للتقييس ونشره في الجريدة الرسمية. ووفقاً للمادة 33 من القانون رقم 12.06، ويمكن أن تصبح المعايير المعتمدة إلزامية من قبل السلطة المختصة[19]. وللقيام بذلك، يتم الإشارة إليها في قانون أو تشريع تقني غالباً ما يتخذ شكل قرار وزاري صادر عن القطاعات الوزارية المعنية.

[16] حسب القرار الوزيري المؤرخ في 13 أكتوبر 1933 في ترتيب وضع المؤسسات غير الصحية أو المضرة أو الخطيرة، تدخل شركات الإسمنت ومراكز الطحن في حكم مؤسسات من الصنف الثاني. غير أنه وبالنظر إلى قدرات تخزين الهيدروكاربورات التي تستخدمها هذه الوحدات والتي تتجاوز 30 ألف طن، تعتبر هذه الأخيرة بمثابة مؤسسات من الصنف الأول حسب القرار المذكور. ووفقا للمعلومات المتوصل بها من الوزارة المكلفة بالتجهيز، تمكنت شركات الإسمنت، التي كانت تزاول نشاطها دون الحصول على ترخيص من مؤسسة مدرجة طبقا لأحكام الظهير الشريف الصادر في 1914 في تنظيم المحلات المضرة بالصحة والمحلات المزعجة والمحلات الخطرة، (تمكنت) من نيل الترخيص المذكور تبعا لمسطرة مشتركة أعدّتها الوزارتين المكلفتين بالبيئة والصناعة.

[17] انظر الجريدة الرسمية عدد 5822 المؤرخة في 18 مارس 2010.

[18] تحظى الجمعية المهنية لشركات الإسمنت وكذا مراكز الطحن المستقلة على الخصوص، وهيئات أخرى، بتمثيلية على مستوى لجنة التقييس الخاصة بالعواقد الهيدروليكية.

[19] تجدر الإشارة إلى أنه، وفقاً لمقتضيات المادة 5 من المرسوم رقم 2.22.431 الصادر في 08 مارس 2023 يتم تحديد الحاجيات على أساس منتوجات مغربية المنشئ أو بالإحالة إلى معايير مغربية معتمدة. وفي حالة انعدامهما، على أساس منتوجات أجنبية المنشئ تستجيب للمعايير المطبقة في المغرب أو للمعايير الدولية في حالة عدم وجود معايير مطبقة في المغرب. وقد تمت الإشارة إلى هذ الالتزام بداية وفق المرسوم رقم 2.12.349 الصادر في 20 مارس 2013.

يتمتع المعهد المغربي للتقييس أيضًا بصفة هيئة للمصادقة، وبموجبها يمكنه منح مقدمي الطلبات حق استخدام معيار منتج أو نظام تدبير، سواء كان طوعيًا أو إلزاميًا. ويتم اتخاذ قراره على أساس تقييم[20] المطابقة الذي يتم إجراؤه وفقًا للمعيار وقواعد إصدار الشهادات العامة والخاصة ذات الصلة. كما يتولى المعهد المغربي للتقييس رئاسة اللجان الاستشارية لمختلف العلامات الحاملة لـ (المواصفات القياسية المغربية NM) التي تتولى على وجه الخصوص المسؤولية التالية:

- دراسة مشاريع القواعد الخاصة ومراجعتها بهدف اعتمادها؛
- التحقيق في مدى أهليّة طلبات استخدام علامة (المواصفات القياسية المغربية NM)، ولا سيما تلك الواردة من الخارج؛
- إبرام اتفاقيات تعاون أو اعتراف مع هيئات اعتماد أخرى.

وبخصوص الإسمنت، الذي تسري عليه مواصفات قياسية إلزامية سيتم التطرق إليها في الفقرة الموالية، يحضر اجتماعات اللجنة المذكورة أعلاه، والمخصصة لدراسة كل مسألة ذات الصلة بتدبير علامة المطابقة NM الخاصة بالإسمنت، إضافة إلى أطراف أخرى [21]، الشركات الصناعية التي تمثلها الجمعية المهنية لشركات الإسمنت[22]، والمختبرات والهيئات التقنية، بما فيها المختبر العمومي للتجارب والدراسات ومركز تقنيات ومواد البناء.

3. مطابقة الإسمنت المنتج والمعروض في الأسواق

في إطار الصلاحيات المنوطة بها تعمل الوزارة المكلفة بالصناعة على مواكبة صناعات مواد البناء لا سيما من خلال توقيع عقد نجاعة الأداء في سنة 2016 الذي يهدف إلى تطوير منظومة خاصة لهذه المواد[23].

وتقوم كذلك، بصفتها السلطة المسؤولة عن مراقبة السوق الوطنية، بمراقبة المنتجات الصناعية التي تشمل الإسمنت. ويتم تنسيق هذه المراقبة من قبل الوزارة المكلفة بالصناعة:

- **على المستوى المركزي**، من طرف مصلحة مراقبة السوق التابعة لمديرية حماية المستهلك ومراقبة السوق والجودة، التابعة بدورها للمديرية العامة للتجارة؛ و
- **على المستوى الجهوي**، من طرف مندوبيات التجارة والصناعة.

تهم المساطر الموضوعة لمراقبة المنتجات الصناعية والتحقق من مطابقتها للنصوص التنظيمية الجاري بها العمل، عمليات المراقبة المنجزة محليا لدى مؤسسات التصنيع المختلفة والتجار بالجملة والتقسيط، علاوة على مراقبة الواردات.

وبشكل خاص فيما يتعلق بمراقبة المنتجات المستوردة، تعتمد الوزارة المكلفة بالصناعة على:

[20] بما في ذلك التدقيق في نظام الجودة والمراقبة الذاتية للشركات المعنية، فضلاً عن أخذ العينات من أجل الاختبار.

[21] تشارك في هذه الاجتماعات كذلك أطرفا عمومية، بما فيها الوكالة الوطنية للتجهيزات العامة، ومديرتي الطرق والموانئ التابعتين للوزارة المكلفة بالتجهيز، وأطرافا خاصة، على غرار الجمعية المغربية لصناعة الإسمنت المسلح، والجمعية المغربية للخرسانة الجاهزة للاستعمال، والفدرالية الوطنية للبناء والأشغال العمومية، والفدرالية الوطنية للمنعشين العقاريين، علاوة على إدارات أو سلطات. وتضم هذه الأخيرة المديرية المكلفة بمراقبة السوق والجودة التابعة لوزارة الصناعة، ومديرية الشؤون التقنية والعلاقات مع المهنة التابعة لوزارة التجهيز، ومديرية الجودة والشؤون التقنية التابعة لوزارة الإسكان.

[22] تضم الجمعية المهنية لشركات الإسمنت مصانع الإسمنت المندمجة باستثناء مراكز الطحن المستقلة الثلاثة.

[23] حددت لهذا العقد أهداف تشمل تطوير القدرات الصناعية والإنتاجية، تحسين القدرة على المنافسة في السوق، تعزيز القدرة على التصدير، خفض تكاليف استهلاك الطاقة وتشجيع الإبداع والتطوير التكنولوجي، إلخ.

1. مساعدة هيئات مراقبة المطابقة ومختبرات الفحص المعتمدة من قبل الوزارة:

- هيئات مراقبة المطابقة التي تم اختيارها بعد طلب لتقديم عروض نظمتها الوزارة في إطار إصلاح نظام المراقبة الجديد الذي أطلقته في فبراير 2020؛
- المختبرات[24] المكلفة بإجراء عمليات الفحص والاختبار للتأكد من مطابقة المنتجات، سواء في إطار مراقبة الاستيراد أو المراقبة المحلية أو مراقبة المنتجات المصنعة على المستوى الوطني الخاضعة لمعايير إجبارية أو في إطار إجراءات إصدار الشهادات.

2. نظامان للمراقبة:

مراقبة المنتجات على مستوى المراكز الحدودية للمملكة عند الوصول أو مراقبة عند المنشأ قبل الشحن إلى المغرب. للقيام بهذه المراقبة، تحدد الوزارة المكلفة بالصناعة قوائم المنتجات الخاضعة لكل من هاتين الآليتين من المراقبة وكذا إجراءات المراقبة التي تنفذ في ثلاث مراحل: فحص الوثائق[25]، الفحص المادي[26] وأخذ عينات للمختبر[27].

وتجدر الإشارة إلى أن قائمة المنتجات الخاضعة للمراقبة عند الوصول تضم، من بين عناصر أخرى، منتجات البناء، على غرار الإسمنت، والكلنكر الذي يشكل مكونه الرئيسي، ورمزه SH. وفي إطار مراقبة الوثائق ذات الصلة بواردات الإسمنت، تشترط القواعد التي تمليها الوزارة موافاتها بنتائج التجارب المنجزة على عينات المراقبة الذاتية التي ينفذها المصنع المنشأ، علاوة على الوثائق المشار إليها أعلاه.

4. تعزيز الجودة والسلامة في مجال البناء

في إطار الدعم المقدم من طرف القطاع الوزاري المكلف بالإسكان للبرامج الوطنية المتعلقة بالسكن، تعمل هذه الوزارة في إطار شراكة بين القطاعين العام والخاص من أجل تعزيز أوجه التكامل لفائدة قطاع البناء والأشغال العمومية، خاصة مع شركات الإسمنت[28].

5. توصيف الإسمنت واستخدامه

يرتبط استهلاك الإسمنت في أوراش البناء والأشغال بمعايير الاستخدام والقواعد الضامنة للسلامة. ومن ثم، تخضع سوق الإسمنت لتوجيهات المستشارين المحددين للمواصفات والمهندسين الذين يضطلعون بدور هام في استخدام هذه المادة.

---

[24] يتعلق الأمر، من ضمن آخرين، بالمختبر العمومي للتجارب والدراسات، الذي ينشط تحت وصاية وزارة التجهيز والماء بصفته مؤسسة عمومية في شكل شركة مساهمة، والمركز التقني لمواد البناء، الذي تم إنشاؤه بمبادرة من مصنعي مواد البناء ومقاولات البناء والأشغال العمومية، بدعم من الوزارة المكلفة بالصناعة.

[25] تهدف إلى التحقق من الوثائق المقدمة من طرف الفاعل الاقتصادي عبر منصة بورتنيت (الشباك الوحيد الوطني الموضوع رهن إشارة متعاملي التجارة الخارجية لتبسيط وتسريع الإجراءات المتعلقة بدخول أو خروج البضائع من التراب الوطني). وعندما يتعلق المراقبة بمنتج مدرج ضمن المنتجات الخاضعة للمراقبة في المنشأ، يتعين على المستورد تقديم شهادات المطابقة الصادرة عن هيئات التفتيش المعتمدة بصفة إلزامية.

[26] تهدف إلى التحقق من مطابقة التلفيف ووضع العلامات و/أو الوسم على المنتوج.

[27] يتم إجراؤها في المختبرات للتحقق من مطابقة المواصفات التقنية للمتطلبات المعمول بها. وترسل هذه العينات إلى المختبرات المعتمدة لإجراء الاختبارات والتجارب اللازمة وفقاً للمتطلبات المعمول بها. عند انتهاء هذا الفحص، يتم إصدار ترخيص للولوج إلى السوق في حالة قبول الملف، حيث يتم السماح للبضائع بالدخول من قبل إدارة الجمارك، على الفور أو بشرط معالجة حالات عدم المطابقة، إن وجدت. وفي حالة عدم قبول الملف، يتم إصدار قرار برفض أو إتلاف البضائع على نفقة المستورد.

[28] في هذا الصدد، أبرمت الوزارة اتفاقيات تعاون مع الجمعية المهنية لشركات الإسمنت. وتروم أساسا تعزيز الجودة والسلامة في قطاع البناء، والترويج لتطبيق المعايير، وحماية البيئة. إضافة إلى ذلك، تحرص الوزارة المكلفة بالإسكان على تتبع أسعار بيع مواد البناء والمبيعات في السوق الوطنية.

6. التمثيلية المهنية

طبقا لأنظمتها الأساسية، تضمن الجمعية المهنية لشركات الإسمنت، المنضوية تحت لواء جامعة صناعات مواد البناء، تمثيل شركات الإسمنت المندمجة ومراكز الطحن المرتبطة بها لدى السلطات العمومية والمجموعات المهنية[29].

7. إنتاج الإسمنت

تتصدر كل من شركات الإسمنت المندمجة، مثل "LafargeHolcim Maroc" و"Ciments du Maroc" و"Ciments de l'Atlas" و"Asment de Temara" و"Novacim"، ومراكز الطحن المستقلة، الناشطة داخل السوق "Cemos Ciment" و"Dakhla Aménagement" و"Centrale Gypse"، عرض الإسمنت في السوق الوطنية. ويستمد التمييز بين هاذين النوعين من الفاعلين أساسه من مسارات إنتاج الإسمنت، وفقا لخصوصيات كل مسار من حيثُ مراحل التصنيع المغطاة والتموين بالمواد الأولية والطاقية، وذلك على النحو المبين بعده.

1.7 شركة "LafargeHolcim Maroc"

نشأت شركة "LafargeMaroc Holcim"، التي تعتبر أول رسملة صناعية في بورصة الدار البيضاء، إثر دمج شركتي "Lafarge Ciments" و"Holcim Maroc" في 2016.

ويبلغ رأسمال هذه الشركة، التي تمارس نشاطها قانونا كشركة مساهمة، 702.937.200 درهما. وتتقاسمه:

- شركة "Lafarge Maroc Holding"، المملوكة مناصفة للشركة القابضة "Al Mada" والمجموعة السويسرية "Holcim"، بنسبة 64,7 بالمائة،
- البنك الإسلامي للتنمية بنسبة 7,03 بالمائة، وشركة "LafargeHolcim Maroc" بنسبة 0,47 بالمائة. ويتوزع الباقي على مجموعة متنوعة من المساهمين.

وإلى حدود الساعة، تتوفر الشركة على أكبر طاقة إنتاجية للإسمنت بحجم يصل إلى 13,5 مليون طن. وعلاوة على الإسمنت، تضم محفظة أنشطة هذه الشركة الخرسانة والركام الصخري والجير والعواقد الهيدروليكية الطرقية.

2.7 شركة "Ciments du Maroc"

يبلغ رأسمال شركة "Ciments du Maroc"، التي تمارسا نشاطها قانونا بصفتها شركة مساهمة والمدرجة في بورصة الدار البيضاء، 1.443.600.400 درهما، تمتلك منه مجموعة "Heidelberg Materials" نسبة 51 بالمائة.

وفضلا عن الإسمنت، تنشط الشركة كذلك في مجال الخرسانة الجاهزة للاستعمال والركام الصخري.

3.7 شركة "Ciments de l'Atlas"

تأسست شركة "Ciments de l'Atlas"، الفاعل الوطني في الإسمنت، في 2007. وشرعت في مزاولة نشاطها في 2010.

ويبلغ رأسمال الشركة، التي تمارسا نشاطها قانونا بصفتها شركة مساهمة، 1.200.000.000 درهما، تملكه المجموعة المغربية "Omnium des Industries et de la Promotion" [30].

ويرتكز نشاطها الأساسي على الإسمنت وعلى الخرسانة الجاهزة للاستعمال.

[29] في هذا الصدد، تشغل الجمعية المهنية لشركات الإسمنت عضوية لجنة التقييس الخاصة بالعواقد الهيدروليكية، واللجنة الاستشارية لعلامة المطابقة NM الخاصة بالإسمنت، والمجلس الإداري لمركز تقنيات ومواد البناء، وغيرها.

[30] يمثل السيد أنس الصفريوي شركة "Omnium des Industries et de la Promotion". ويمتلك فيها عددا من الأسهم.

4.7 شركة "Asment de Temara"

تعد "Asment de Temara" شركة مساهمة ذات رأسمال يبلغ 495.000.000 درهما، وتملكه مجموعة "Heidelberg Materials" بالكامل. ويأتي ذلك بعد العملية التي رخّص لها مجلس المنافسة بتاريخ 29 ماي 2025، والمتعلقة بتولي المجموعة المراقبة الحصرية لشركة "Cementos Asment EAA".

وتنشط الشركة كذلك في مجال الخرسانة الجاهزة للاستعمال والركام الصخري.

5.7 شركة "Novacim"

يبلغ رأسمال شركة "Novacim"،الشركةالمساهمة الجديدة التي دخلت السوق الوطنية للإسمنت في 2022 وشرعت في إنتاج الكلنكر في شتنبر 2023، 398.260.000 درهما. ويقاسم شركة "KD Holding" وصندوق الاستثمار "Aarif North Africa Investment" رأس مالها مناصفة.

6.7 شركة "Cemos Ciment"

يقع مقر شركة "Cemos(Cemos Ciment)"، التي أُحدثت في 2016، بجماعة طاح، الواقعة على بعد 100 كيلومتر شمال مدينة العيون. وتمارس نشاطها القانوني في السوق الوطنية بصفتها شركة مساهمة ذات رأسمال يصل إلى 50.000.000 درهما. وتستحوذ مجموعة "CEMOS Group PLC" على الحصة الأكبر. ويقتصر نشاطها على إنتاج الإسمنت عن طريق طحن الكلنكر.

7.7 شركة "Dakhla Aménagement"

يقع موقع الإنتاج التابع لشركة "Dakhla Aménagement"، المحدثة على شكل شركة مساهمة في 2015، بقرية لاساركا بضواحي مدينة الداخلة. ويبلغ رأسمال الشركة، التي يقتصر نشاطها على إنتاج الإسمنت من خلال طحن الكلنكر، 30.100.000 درهما، ومملوك بالكامل لمجموعة من المستثمرين الموريتانيين.

8.7 شركة "Centrale Gypse"

شرعت شركة "Centrale Gypse"، الكائن مقرها بمدينة آسفي والمنتسبة للمجموعة العقارية "الحموتي"، في إنتاج الإسمنت بمركز الطحن التابع لها اعتبارا من سنة 2021، بعد أن كان نشاطها مقتصرا بداية على إنتاج الجبس.

8. توزيع الإسمنت

يلجأ المنتجون إلى عدة طرق لعرض الإسمنت في السوق. وتشمل هذه الوسائل، على سبيل المثال لا الحصر، نقط البيع المتواجدة بمواقع الإنتاج أو بمنصات التوزيع التابعة للمنتجين. ويتم عبر هذه النقاط تحديدا تلبية طلبيات شركات البناء الكبرى أو محطات الخرسانة أو شركات منتجات البناء الجاهزة.

ويتولى بيع الإسمنت تجار الجملة على الصعيد الوطني، بمن فيهم التجار المتخصصون في تسويق أنواع متعددة من مواد البناء أو في مواد معيّنة، والمعروفون باسم الموزعين. ويضطلع هؤلاء بدور أساسي في تموين أوراش الإنعاش العقاري ومستودعات تجار التقسيط، والتي تشكل، في الغالب، مصدر التموين الأساسي لمشاريع البناء الذاتي.

إضافة إلى ذلك، يتم توزيع الإسمنت بعد عملية تحويله من قِبل شركات البناء والأشغال العمومية وشركات منتجات البناء الجاهزة ومحطات الخرسانة.

ثانيا: الإطار القانوني والتنظيمي الجاري به العمل في سوق الإسمنت

كشفت دراسة النصوص التطبيقية المتعلقة بالإسمنت عن مجموعة متعددة من المتطلبات الواجب استيفاؤها لإنتاج هذه المادة وعرضها في السوق الوطنية. وتهم بالخصوص ما يلي:

1. فيما يتعلق بالحفاظ على البيئة وباستغلال الموارد الطبيعية

تشمل النصوص المؤطرة لهذه المتطلبات، على سبيل المثال لا الحصر، ما يلي:

- الظهير الشريف رقم 1.15.66 الصادر في 9 يونيو 2015 بتنفيذ القانون رقم 27.13 المتعلق بالمقالع، والقاضي بنسخ، ابتداء من تاريخ دخوله حيز التنفيذ، الظهير الشريف الصادر في 5 مايو 1914 المنظم لكيفية استثمار المعادن والعمل بها والقانون رقم 08.01 الصادر في 13 يونيو 2002 المتعلق باستغلال المقالع ونصوصه التطبيقية[31]،

- الظهير الشريف رقم 1.06.153 الصادر في 30 من شوال 1427 (22 نوفمبر 2006) بتنفيذ القانون 28.00 المتعلق بتدبير النفايات والتخلص منها[32]،

- الظهير الشريف رقم 1.03.59 الصادر في 10 ربيع الأول 1424 (12 ماي 2003) بتنفيذ القانون رقم 11.03 المتعلق بحماية واستصلاح البيئة[33]،

- الظهير الشريف رقم 1.03.60 الصادر في 10 ربيع الأول 1424 (12 ماي 2003) بتنفيذ القانون رقم 12.03 المتعلق بدراسات التأثير على البيئة[34]،

- الظهير الشريف رقم 1.03.61 الصادر في 10 ربيع الأول 1424 (12 ماي 2003) بتنفيذ القانون رقم 13.03 المتعلق بمكافحة تلوث الهواء[35] ،

- الظهير الشريف رقم 1.95.154 الصادر في 16 أغسطس 1995 بتنفيذ القانون رقم 10.95 المتعلق بالماء، كما وقع تغييره وتتميمه بالقانون رقم 19.98 ومراسيمه التطبيقية[36]،

- القرار المشترك لوزيرة الانتقال الطاقي والتنمية المستدامة ووزير الصناعة والتجارة رقم 2304.22 الصادر في 2 صفر 1444 (30 أغسطس 2022) بتغيير وتتميم القرار المشترك لوزير الطاقة والمعادن والتنمية المستدامة ووزير الصناعة والاستثمار والتجارة والاقتصاد الرقمي رقم 1504.18 الصادر في 5 رمضان 1439 (21 ماي 2018) المحددة بموجبه الحدود القصوى القطاعية للفظ أو إطلاق أو رمي الملوثات في الهواء المتأتية من منشآت إنتاج الإسمنت والمنشآت المنتجة للإسمنت المثمنة للنفايات بالإحراق[37].

---

[31] تشمل هذه النصوص أساسا المرسومين التطبيقيين للقانون رقم 27.13، وللظهير الشريف رقم 2.17.369 الصادر في 30 نوفمبر 2017 (الجريدة الرسمية عدد 6630 المؤرخة في 14 ديسمبر 2017)، والمرسوم رقم 2.18.912 الصادر في 10 سبتمبر 2019 بتحديد شروط وكيفيات انتداب أعوان شرطة المقالع وبمعاينة المخلفات.

[32] انظر الجريدة الرسمية عدد 5480 المؤرخ في 7 ديسمبر 2006.

[33] انظر الجريدة الرسمية عدد 5118 المؤرخ في 19 يونيو 2003.

[34] انظر الجريدة الرسمية عدد 5118 المؤرخ في 19 يونيو 2003.

[35] انظر الجريدة الرسمية عدد 5118 المؤرخ في 19 يونيو 2003.

[36] انظر الجريدة الرسمية عدد 4325 المؤرخ في 20 سبتمبر 1995.

[37] انظر الجريدة الرسمية عدد 7144 المؤرخ في 17 نوفمبر 2022.

2. فيما يتعلق بالسلامة في الوحدات الصناعية

تستند الشروط المطبقة في هذا الشأن بشكل أساسي إلى :

- الظهير الشريف الصادر في 14 يناير 1914 المتعلق بتنظيم وتحديد استيراد المتفجرات ونقلها وبيعها في المغرب، وتحديد شروط إقامة المستودعات،
- القرار الوزيري الصادر في 2 يناير 1932 المنظم لاستعمال المواد المتفجرة في المقالع والأوراش،
- القرار الصادر في 28 يونيو 1938 المتعلق بحماية العمال في المؤسسات التي تستعمل التيارات الكهربائية أثناء الخدمة،
- القرار الوزيري الصادر في 4 نونبر 1952 بشأن تعيين التدابير العامة للوقاية والنظافة الواجب تطبيقها على جميع المؤسسات التي تتعاطى فيها مهنة صناعية أو تجارية أو حرة،
- الظهير الشريف الصادر في 22 يوليوز 1953 بشأن سن ضابط لاستعمال آلات البخار المنتصبة في الأرض، كما تم تتميمه بالظهير رقم 1-62-301 بتاريخ 9 نونبر 1962،
- القرار الوزيري الصادر في 9 شتنبر 1953 في تعيين التدابير الخاصة بالوقاية من أخطار آلات الرفع عبر المصاعد ورافعات الأثقال.

3. فيما يتعلق بالمطابقة

بوصفه منتوجا صناعيا، يندرج الإسمنت في نطاق تطبيق القانون رقم 24.09 [38] المتعلق بسلامة المنتوجات والخدمات ونصوصه التطبيقية[39]. أضف إلى ذلك سلسلة من المواصفات القياسية المغربية المصادق عليها والمنشورة بالجريدة الرسمية، والتي تعد إطارا مرجعيا لتقييم مطابقة هذه المادة. وعليه، يخضع الإسمنت للشروط ذات الصلة بـ:

- الالتزام العام بالسلامة،
- التطبيق الإلزامي للمواصفة القياسية المغربية ذات المرجع NM 10.1.004،
- الاشهاد بالمطابقة الإلزامي للإسمنت المنتج لعلامة المطابقة NM،
- إنتاج الإسمنت باستخدام كلنكر يحمل علامة المطابقة NM.

1.3 الالتزام العام بالسلامة

طبقا لهذا الشرط، لا تُعرض في السوق إلا المنتجات السليمة والمطابقة للمواصفات القياسية المعمول بها من حيث المواصفات التقنية والمخاطر التي تنطوي عليها.

[38] انظر الظهير الشريف رقم 1.11.140 الصادر في 16 من رمضان 1432 (17 أغسطس 2011) بتميم الظهير الشريف الصادر في 9 رمضان 1331 (12 أغسطس 1913) بمثابة قانون الالتزامات والعقود.

[39] تضم هذه النصوص، على سبيل المثال لا الحصر، القرارات ذات الطابع الأفقي والمتعلقة بـ (1) كيفية الإخبار بالمنتوجات والخدمات التي لا تستجيب لمتطلبات السلامة، و(2) الالتزامات العامة بالسلامة، و(3) كيفيات تنفيذ سحب المنتوجات واسترجاعها وإتلافها، و(4) علامة المطابقة. وتشمل كذلك القرارات ذات الطابع العمودي والخاصة ببعض المنتجات. وفي الوقت الراهن، تسري نصوص تنظيمية تقنية وخاصة على مجموعة من المنتجات وأصناف المنتجات، تهم أساسا (1) الأجهزة الكهربائية المعدة للاستخدام في توترات معينة، و(2) التوافق الكهرومغناطيسي للتجهيزات، و(3) سلامة اللعب، و(4) الأقنعة. تحدد هذه التنظيمات المتطلبات الأساسية للسلامة وتنص على أن تقييم المطابقة يتم على أساس المعايير المغربية المصادق عليها المطبقة على المنتج، سواء كانت إلزامية التطبيق أم لا، وفي حالة عدم وجود معايير مغربية، يتم الرجوع إلى المعايير الدولية.

ومن ثم، يجد إدراج الإسمنت ضمن قائمة المنتجات المستوردة والخاضعة للمراقبة عند الوصول تبريره في هذا الشرط.

وتجدر الإشارة إلى أنه وعلاوة على الالتزام العام بالسلامة، يوجد مشروع في طور الإعداد من أجل اعتماد الشروط الأساسية للسلامة[40] بمقتضى نص تنظيمي تقني وخاص بصنف المنتجات والمواد المستخدمة في البناء بشكل دائم. في هذا الصدد، عكفت الوزارة المكلفة بالصناعة على إعداد مشروع قرار ذي صلة، ثم عرضته على أنظار الأمانة العامة للحكومة.

ووفقا لتوضيحات ممثلي الوزارة، سينص هذا المشروع على إلزامية التصريح بمطابقة[41] المواد والمنتجات التي يشكل الإسمنت جزءا منها، ووضع علامة المطابقة ﴿[42] بناءً على آلية تقييم المطابقة والتحقق من "الفعالية الثابتة" للإسمنت، استنادا إلى أحد أنظمة التقييم الخمسة المقررة ارتباطا بالمنتجات أو أصناف المنتجات. وتشمل:

- المراقبة الذاتية للإنتاج وتقييم فعالية منتجات البناء والقائم على تجارب وعلى عناصر أخرى، دون ضرورة تدخل هيئات التقييم التقنية،
- تقييمات أكثر صرامة وقائمة على منظومة حقيقية للتحقق من الجودة والشهادة بمطابقة المنتوج.

2.3 التطبيق الإلزامي للمواصفة القياسية المغربية ذات المرجع NM 10.1.004

سنت هذه الالزامية بمقتضى القرار رقم 1137.85 المؤرخ في 05 نوفمبر 1985، والذي نص على تطبيق هذه المواصفة القياسية ابتداء من الشهر الرابع والعشرين التالي للشهر الذي يُنشر خلاله القرار في الجريدة الرسمية[43]. وأُعيد النظر في الصيغة الأولية لهذه المواصفة، المصادق عليها في شتنبر 1974، عدد من المرات، بما في ذلك المراجعة التي أفضت إلى الصيغة المعمول بها حاليا والمصادق عليها بمقرر مدير المعهد المغربي للتقييس، الصادر في 24 يوليوز 2019 والمنشور في الجريدة الرسمية بتاريخ 05 شتنبر من نفس السنة.

ومراعاة للإشكاليات العميقة المتعلقة بالسلامة التي ينطوي عليها الإسمنت في مشاريع وأوراش البناء[44]، كما أوضح مدير المعهد المغربي للتقييس، تحدد المواصفة القياسية ذات المرجع NM 10.1.004-2019، الجاري بها العمل، مواصفات الإسمنت الواجب استخدامه ومكوناته، علاوة على عتبات الأداء المراد بلوغها. كما يحدد تدابير تقييم مطابقة هذه المادة ومكوناتها. وسعيا إلى ضمان تكامل النصوص المعيارية، تنضاف إلى هذه المواصفة المعايير المتعلقة باختبار الخصائص الرئيسية التي تتيح المصادقة على هذه المادة (المواصفة القياسية ذات المرجع NM 10.1.005 المتعلق بتقنيات اختبار العواقد الهيدروليكية

[40] يجب مراعاة هذه الشروط عند تصميم منتجات ومواد البناء، والتي ترتبط بالعناصر الأساسية التي تسم هذه المنتجات والمواد وتساهم أساسا في المقاومة الميكانيكية وفي استقرار الأشغال التي تُستخدم فيها، وفي توخي سلامة المنتجات والمواد في حالة الحريق، وضمان الاقتصاد في الطاقة والعزل الحراري، والحماية من الضوضاء.

[41] ينص المشروع على ثلاث حالات للإعفاء من إجبارية التصريح، وتتمثل في التصنيع الفردي أو التصنيع حسب الطلب على المنتوج أو المادة، والتصنيع في موقع الإنتاج بهدف دمج المنتوج أو المادة في الأشغال طبقا للقواعد المطبقة وتحت مسؤولية الأشخاص المكلفين بالتنفيذ، والتصنيع بطريقة تقليدية أو ملائمة للحفاظ على الآثار.

[42] تعد العلامة ﴿ أو م C بمثابة شهادة على مطابقة المنتجات المعروضة في السوق للمتطلبات القانونية الجاري بها العمل في المغرب. وتسري على المنتجات الصناعية المؤطرة بأحكام القانون رقم 24.09 وبالأنظمة التقنية الخاصة. وتهم المنتجات الأصناف الثلاثة سالفة الذكر.

[43] انظر الجريدة الرسمية عدد 3840 المؤرخة في 26 رمضان 1406 (04 يونيو 1986).

[44] الإسمنت بشتى استعمالاته بما فيها كونه المادة الأساسية للخرسانة.

والمواصفة ذات المرجع NM 10.1.162 المرتبط بالتحديد الكمي للمكونات)، ومعايير أخرى خاصة بالإسمنت الموجه للاستخدامات الخاصة، علاوة على المواصفة القياسية ذات المرجع NM 11.1.027-2006 المتعلقة بمواصفات الأكياس الورقية المستعملة لتلفيف الإسمنت.

وفي الصيغة الصادرة في 2019، نصت المواصفة القياسية بوضوح على ضرورة التحقق من "الفعالية الثابتة" للإسمنت. والتي تقضي بتولى هيئة تقييم المطابقة متابعة المراقبة الذاتية التي تجريها الشركة المصنعة والتحقق المستمر من استيفاء معايير المطابقة المحددة بمقتضى المواصفة القياسية، وطبقا للكيفيات المنصوص عليها.

إضافة إلى ذلك، تضمنت المواصفة القياسية مستجدات تتعلق بالتحقق من مطابقة مكونات الإسمنت. وحددت كيفيات تنفيذها من خلال الفصل بين حالات التموين المحلي والاستيراد عبر المراكز الحدودية من جهة، وبين الكلنكر والمكونات الأخرى من جهة ثانية.

في هذا الصدد، تشير هذه المواصفة أن الغرض من التحقق من المكونات المستوردة، بما فيها الكلنكر أو مكونات الإسمنت الأخرى، يرتبط ب "ضبط المخاطر المتصلة بوسائل النقل وآجاله".

3.3 الاشهاد بالمطابقة الإلزامي للإسمنت المنتج لعلامة المطابقة NM

نص القرار رقم 1365.20 المؤرخ في 26 ماي 2020 [45]على إلزامية مطابقة الإسمنت المنتج للمواصفة القياسية NM 10.1.004 في صيغتها الصادرة في 2019، من خلال وضع علامة المطابقة NM المسلّمة من المعهد المغربي للتقييس طبقا للأنظمة الجاري بها العمل في وحدات إنتاج الإسمنت.

وارتباطا بذلك، نصت جميع القرارات السابقة والمنسوخة بالقرار الحالي، والمشار إليها تواليا بالمرجعين 719.03 المؤرخ في 14 أبريل 2003 و2349.94 المؤرخ في 19 يوليوز 1994، على "إثبات المطابقة للمعيار بعلامة المطابقة للمعايير المغربية المسلمة طبقا للنصوص القانونية الجاري بها العمل"[46]. ووفقا لتوضيحات مسؤولي المعهد المغربي للتقييس، لم تشر هذه الأحكام، بصيغتها المحددة في القرارات المذكورة، إلى ضرورة الإدلاء بالشهادة بمطابقة الإسمنت، إذ لم تصبح هذه الأخيرة إلزامية إلا في يونيو 2020 بعد إضافة عبارة "NM"[47] ضمن مقتضيات القرار رقم 1365.20 المشار إليه أعلاه، والمتعلقة بالإشهاد بالمطابقة.

وبهذا، فإن الإشهاد بالمطابقة، الذي يعتبر في الأصل إجراءً اختيارياً يكون فيه المصنع-المورد صاحب القرار في اللجوء إليه، أصبح بموجب المقتضيات المذكورة إلزامياً، وذلك في حالة الإسمنت فقط، كما أكد ذلك المعهد المغربي للتقييس.

[45] القرار المشترك لوزير الصناعة والتجارة والاقتصاد الأخضر والرقمي ووزير التجهيز والنقل واللوجستيك والماء ووزيرة إعداد التراب الوطني والتعمير والإسكان وسياسة المدينة رقم 1365.20 صادر في 3 شوال 1441 (26 ماي 2020) القاضي بإقرار إلزامية تطبيق مواصفة قياسية مغربية، والمنشور في الجريدة الرسمية عدد 6892 المؤرخة في 26 شوال 1441 (18 يونيو 2020).

[46] اتضح من الدراسة المقارنة للقرارات القاضية بإلزامية تطبيق المعايير على المنتجات أن إثبات المطابقة للمعايير المغربية بعلامة المطابقة المسلمة طبقا للنصوص القانونية الجاري بها العمل يقتصر فقط على القرارات ذات الصلة بالإسمنت. في واقع الأمر، لا يتضمن الإطار المرجعي المشترك للقرارات سالفة الذكر أحكاما تشير إلى الشهادة بالمطابقة. ويتمحور حول ثلاث إلى أربع مواد. تنص المادة الأولى على التطبيق الإلزامي للمواصفة أو المواصفات القياسية، موضوع المقرر، مع الإشارة إلى تاريخ دخول حيز التنفيذ حسب الحالة. وتنص المادة الثانية على وضع المواصفة أو المواصفات القياسية رهن تصرف المعنيين بالأمر بمصالح المعهد المغربي للتقييس. وتنص المادة الثالثة على نشر القرار بالجريدة الرسمية. وفي حالة تطبيق صيغ جديدة للمواصفات، تنص المادة الرابعة على نسخ القرارات السابقة ذات الصلة.

[47] تنص المادة الثانية من القرار رقم 1838.21 على "إثبات مطابقة الإسمنت للمواصفة القياسية .... بعلامة المطابقة NM المسلمة طبقا للقوانين الجاري بها العمل لوحدات إنتاج الإسمنت".

وللإشارة، يشكل الحصول على هذه الشهادة من المعهد المغربي للتقييس إقرارا بتصنيع الإسمنت وفقا للمواصفات المحددة في المواصفات القياسية المؤطرة له، وبمطابقته المفترضة للمعيار الجاري بها العمل، بناء على:

- المراقبة الذاتية التي تجريها الشركة المصنعة وفقا لمخطط الجودة المنصوص عليه في المواصفات القياسية،
- الافتحاص الأولي لمنظومة الجودة في المصنع والمثبت لاستيفاء المنتوج المصنع لمتطلبات المعيار الذي يحكمه،
- الاختبارات التي تجريها المختبرات الخارجية على المنتوج النهائي (المعتمدة من الوزارة المكلفة بالصناعة، على غرار المختبر العمومي للتجارب والدراسات ومركز تقنيات ومواد البناء).

ويجري تتبع هذه الشهادة من خلال المراقبة الذاتية التي تمارسها الشركة المصنعة، والمراقبة الدورية لمنظومة الجودة التي يشرف عليها المعهد المغربي للتقييس، طبقا للشروط المحددة بموجب القواعد الخاصة ذات الصلة بعلامة المطابقة NM المعنية بالإسمنت.

وفي حالة الإسمنت، تحدد قواعد الشهادة المقررة من لدن المعهد الشروط الخاصة بتدبير علامة المطابقة NM، بما في ذلك كيفيات تقديم الطلب وتقييمه وإصدار قرار تخويل حق استخدام العلامة، علاوة على شروط الحفاظ على هذا الحق.

وعلى غرار المواصفات القياسية، جرى عدد من المراجعات لهذه القواعد، منذ صدور الصيغة الأولية في 18 مارس 2019 [48]، بغرض ملاءمتها مع الصيغة المنقحة للمواصفات، ومع النصوص التنظيمية الجديدة ذات الصلة والنافذة.

وعليه، راعت الصيغة المنقحة للقواعد، المؤرخة في 31 يوليوز 2020، إلزامية إثبات مطابقة الإسمنت المنتج للمواصفة القياسية ذات المرجع NM 10.1.004-2019 بواسطة علامة المطابقة NM، تماشيا مع القرار رقم 1365.20 الذي نص على هذه الإلزامية ابتداء من يونيو 2020. بالمثل، تضمنت الصيغة المعتمدة بتاريخ 09 دجنبر 2021 تعديلات جديدة وملاءمات مع أحكام القرار رقم 1838.21 المؤرخ في 06 يوليو 2021 والمشار إليه بعده. وفي نونبر 2022، أُعيد النظر مجددا في قواعد علامة المطابقة NM المعنية بالإسمنت، حيث كرست المراجعة بشكل خاص ضرورة التحقق من أصل توريد الكلنكر الذي يتعين أن يكون من مصنع معتمد بعلامة المواصفات المغربية. ويُستشف من ذلك أن الافتحاص الأولي أو التتبعي لمصنع الإنتاج يتيح التحقق من التموين بالكلنكر لدى وحدات إنتاج الإسمنت المتمتعة بحق استخدام العلامة NM المتعلقة بالإسمنت. علاوة على ذلك، يتبين أنه يتعين على الشركة المصنعة اتخاذ التدابير للتوريد حصرا من الوحدات الإنتاجية المستفيدة من هذا الحق عند تغيير مصادر الإمدادات وفي حالة استخدام كلنكر من خارج وحدة الإنتاج.

[48] قبل هذا التاريخ، كان إثبات مطابقة وحدات إنتاج الإسمنت يتم موفق المنشورات الخاصة التي تصدرها الوزارة المكلفة بالصناعة والمتعلقة بتخويل حق استخدام علامة المطابقة للمواصفات القياسية المغربية للقواعد الهيدروليكية. ومع إحداث المعهد المغربي للتقييس وتفعيله، حلت قواعد الشهادة التي يحددها هذا الأخير محل المنشورات.

4.3 إنتاج الإسمنت باستخدام كلنكر يحمل علامة المطابقة NM

نصت أحكام القرار رقم 1838.21، الصادر في 06 يوليو 2021 [49]، على هذه الإلزامية التي تسوغ إدراج الكلنكر ضمن قائمة المنتجات الخاضعة للمراقبة عند الدخول، ومطالبة المستورد بإثبات مطابقتها، حسب إفادات ممثلي الوزارة المكلفة بالصناعة.

وكشف تطور الأحكام التنظيمية سالفة الذكر، وتداعياتها المتلاحقة على الإطار المرجعي المعياري المطبق على الإسمنت، عن تكريس قواعد المراقبة التي تخضع لها هذه المادة ومكوناتها الأساسية، بما فيها الكلنكر.

وقد أبرزت الوزارة المكلفة بالصناعة، بصفتها السلطة المفوض لها مراقبة السوق، أن تعزيز هذه القواعد يستجيب للانشغالات الكبرى المتعلقة بالسلامة وحماية المستهلك.

4. فيما يتعلق بالجانب الضريبي

تخضع المنشآت الناشطة في القطاع لأحكام المدونة العامة للضرائب فيما يتعلق بالضريبة على الشركات[50]، والضريبة على القيمة المضافة، والضريبة المهنية، علاوة على الرسم شبه الضريبي المطبق على منتوج الإسمنت.

وفي إطار السياسة العمومية المتعلقة بالإسكان والرامية إلى تعزيز عرض السكن وتسهيل ولوج المواطنين إلى العقار، أرست الدولة عدة آليات، تجسدت أساسا في إحداث صندوق خاص أُطلق عليه بداية اسم "صندوق التضامن للسكنى"، ثم تغير لاحقا إلى اسم " صندوق التضامن للسكن والاندماج الحضري" في 2012.

وبالنظر إلى أهميته، تتنوع مجالات تدخل الصندوق الهيكلية، إذ تشمل محاربة دور الصفيح، وتعزيز التأهيل الحضري، وتشجيع برامج السكن الاجتماعي بالأقاليم الجنوبية، والقضاء على السكن غير اللائق.

وتشمل الموارد الأساسية للصندوق الرسم الخاص المفروض على الإسمنت، المحدث بموجب قانون المالية لسنة 2002، علاوة على تطبيق الرسمين الخاصين المفروضين على حديد البناء[51] وعلى الرمال[52] اعتبارا من فاتح يناير 2013.

ومنذ إحداثه، حددت المادة 12 من قانون المالية لسنة 2002[53] الرسم الضريبي على كميات الإسمنت المعروضة للبيع والموجهة للاستهلاك الداخلي في 0,05 درهم للكيلوغرام. وتضاعف هذا السعر بداية في 2004 [54]، ثم ارتفع إلى 50 بالمائة في 2012[55] ليستقر عند 0,15 درهما للكيلوغرام، بما يعادل 150 درهما عن كل طن.

---

[49] الجريدة الرسمية عدد 7013 المؤرخ في 7 محرم 1443 (16 أغسطس 2021).

[50] يُشار إلى أنه في إطار مواصلة تنزيل الأهداف الأساسية للقانون – الإطار رقم 69.19 المتعلق بالإصلاح الجبائي، والمتمثلة في التوجه التدريجي صوب سعر موحد فيما يخص الضريبة على الشركات، نص قانون المالية لسنة 2023 على إصلاح شامل بهدف إمداد المستثمرين برؤية وضمان استقرار أسعار هذه الضريبة وفقا لمقاربة تدريجية تمتد إلى أربع سنوات. في هذا الصدد، جرى تعديل أحكام المادة I-19 من المدونة العامة للضرائب بهدف تحديد الأسعار المراد تطبيقها ابتداء من فاتح يناير 2027. وحددت المادة XXXVII-247 من المدونة، الأسعار التي سيتم رفعها أو تخفيضها تدريجيا، وبصفة انتقالية، برسم كل سنة من السنوات المالية المفتوحة خلال الفترة الممتدة من فاتح يناير 2023 إلى غاية 31 دجنبر 2026.

[51] حُدد في 100 درهم عن كل طن مباع.

[52] حُدد في 50 درهما عن كل متر مكعب من رمال الكثبان الساحلية ورمال الجرف ورمال الوديان، وفي 20 درهما عن كل متر مكعب من رمال التفتيت.

[53] الظهير الشريف رقم 1.01.346 الصادر في 31 ديسمبر 2021.

[54] الظهير الشريف رقم 1.03.308 الصادر في 31 ديسمبر 2003.

[55] الظهير الشريف رقم 1.12.10 الصادر في 16 ماي 2012.

ويندرج هذا الرسم شبه الضريبي ضمن التكاليف القابلة للخصم بهدف تحديد الحصيلة المفروضة عليها الضريبة على الشركات. فضلا عن ذلك، يشكل الرسم جزءا من رقم المعاملات المفروض عليه الضريبة على القيمة المضافة، طبقا لأحكام المادة 96 من المدونة العامة للضرائب.

وتنفيذا لأهداف القانون – الإطار رقم 69.19 المتعلق بالإصلاح الجبائي والمتمثلة في ترشيد وتبسيط قواعد الوعاء والتحصيل المتعلقة بالرسوم شبه الضريبية، أدرج قانون المالية لسنة 2025 [56]تعديلات جديدة ذات الصلة بتدبير هذا الرسم، حيث عُهد بتحصيله إلى المديرية العامة للضرائب بالنسبة للإسمنت المنتج محليا، وإلى إدارة الجمارك والضرائب غير المباشرة بالنسبة للإسمنت المستورد.

وبخصوص الكلنكر المستورد، تُطبق رسوم جمركية إضافية قيمية بنسبة 17,5 بالمائة، ورسم شبه ضريبي عند الاستيراد (0,25 بالمائة)، والضريبة على القيمة المضافة (20 بالمائة).

وعلاقة باستيراد كوك النفط، المستخدم أساسا كوقود في أفران شركات الإسمنت، حددت قواعد القانون العام الرسوم الجمركية في 2,5 بالمائة، زيادة على الضريبة الداخلية على الاستهلاك (8,35 درهم لكل 100 كيلوغرام)، والرسم شبه الضريبي عند الاستيراد بنسبة 0,25 بالمائة، والضريبة على القيمة المضافة عند الاستيراد بنسبة 20 بالمائة.

على ضوء ما سبق، وتشجيعا لصادرات الإسمنت والكلنكر، يستفيد الفاعلون في صناعة الإسمنت من نظام اقتصادي للاسترداد (Drawback)، يتيح لهم استرجاع الضريبة على القيمة المضافة المستخلصة من المحروقات.

ثالثا: سير سوق الإسمنت

1. أنماط صناعة الإسمنت

قبل استعراض نمط صناعة الإسمنت، من المهم الإشارة إلى أن منتجات الإسمنت المعروضة في السوق تتخذ طابعا متجانسا وموحدا من حيث التركيبة والخصائص الكيميائية[57]، المطابقة للمواصفات القياسية الجاري بها العمل.

تنقسم عملية تصنيع الإسمنت إلى مرحلتين رئيستين. تشمل المرحلة الأولى إنتاج الكلنكر الذي يعتبر المكون الرئيسي للإسمنت. وتضم المرحلة الثانية طحن الكلنكر وتحويله إلى الإسمنت.

[56] الظهير الشريف رقم 1.24.65 الصادر في 13 ديسمبر 2024.

[57] تحدد المواصفة القياسية المطبقة على الإسمنت بالمغرب التركيبة الكيميائية للمادة المراد إنتاجها، وأسقف استخدام المواد الأولية بما فيها المكونات الرئيسية أو الثانوية. غير أن التقيد بهذه الأسقف لا يمنع المنتجين من مزج المواد الأولية بجرعات مختلفة لإنتاج الإسمنت. .

الخطاطة 2: رسم توضيحي لمراحل إنتاج الإسمنت

المصدر: الجمعية المهنية لشركات الإسمنت

1.1 مسار إنتاج الكلنكر

تضم هذه العملية أربع مراحل، تتمثل في استخراج المواد الأولية، وسحق المواد الخام وتجانسها الأولي، وطحن الدقيق الخام وتجانسه ثم إنتاج الكلنكر.

خلال المرحلة الأولى من استغلال المقالع، يتم استخراج الحجر الجيري والغاسول، باعتبارهما مادتان خام رئيسيتان لإنتاج الكلنكر بنسبتي 80 و20 بالمائة على التوالي[58].

ثم يتم سحق المواد الأولية المستخرجة من المقالع (الحجر الجيري) ونقلها إلى مركز التخزين والتجانس الأولي.

بعد ذلك، يتم سحق الخليط المكون من المواد الأولية المذكورة، الممزوجة بمواد تعديلية أخرى (خام الحديد والرمال) وتجفيفها بدقة لإنتاج ما يُعرف بـ "الدقيق الخام"، حيث يتم تخزينه في مستودع أسطواني واحد أو أكثر للتخزين والتجانس.

عقب ذلك، يخضع الدقيق الخام لعملية تسخين مسبق تتراوح حرارته بين 800 و900 درجة مئوية في برج تسخين، تليه عملية تحميصه في فرن دوار تصل حرارته إلى 1450 درجة مئوية. وبعد إخراجه من الفرن، يخضع الكلنكر المحصل عليه للتبريد ثم للتخزين في مستودع مغطى أو في المستودعات الأسطوانية قبل الانتقال إلى مرحلة طحنه ميدانيا في الوحدات المخصصة لذلك داخل مصنع الإسمنت، أو نقله إلى مراكز أو محطات الطحن.

[58] تُستخدم أربع مكونات كيميائية رئيسية في إنتاج الإسمنت، تشمل كربونات الكالسيوم وأكسيد الألومنيوم وثاني أكسيد السيليكون وأكسيد الحديد. وتضم المواد الأولية المستعملة في الإنتاج الحجر الجيري والغاسول والصخر النفطي وخام الحديد والرمال، باعتبارها مواد تعديلية بنسب ضئيلة للغاية.

وتجدر الإشارة إلى أن الشركات المنتجة للكلنكر تستخدمه عادة لإنتاجها الذاتي من الإسمنت. كما يلجأ المنتج لتسويق الفائض في السوق الوطنية أو توجيهه للتصدير متى توفرت الإمكانيات لذلك، وبالنظر إلى الميزة المزدوجة التي يوفرها هذا التسويق لشركات الإسمنت المندمجة والتي تصطدم بإكراهات تخزين كميات كبيرة من الكلنكر. إذ كما سيتضح لاحقا، من جهة، يضمن التسويق استمرار تشغيل الأفران وتفادي توقفها الذي يتطلب إعادة تسخين مكلفة، ومن جهة ثانية، يتيح استرداد جزء من التكاليف المباشرة.

2.1 عملية طحن الكلنكر لإنتاج الإسمنت

تنقسم هذه العملية إلى مرحلتين: طحن الإسمنت وتوصيله. في هذا الإطار، يتم طحن الكلنكر وخلطه مع الجبس المنظم للتصلب. وتُضاف إليه مواد تكميلية وطبيعية أخرى (الحجر الجيري أو بوتزولان (pouzzolane) أو هما معا) أو منتجات صناعية ثانوية، على غرار خبث الفرن العالي المستخرج من صناعة الصلب أو الرماد المتطاير من المحطات الحرارية، بغرض إنتاج أنواع مختلفة من الإسمنت (إسمنت بورتلاند وإسمنت بورتلاند المركب).

إثر ذلك، يتم تخزين المستخرج على شكل مسحوق رمادي في صوامع حسب الأنواع المنتجة، ثم توصيله إلى العملاء باستخدام طريقتين:

- تعبئته في أكياس وعرضه للبيع على الموزعين أو على الشركات الناشطة في البناء والأشغال العمومية عبر منصات التعبئة، أو
- توصيله بكميات كبيرة دون تعبئة إلى محطات الخرسانة وشركات منتجات البناء الجاهزة.

في المجمل، يُستخرج الإسمنت المعروض حاليا للبيع في السوق من:

- وحدات مندمجة ومتخصصة في إنتاج الإسمنت باستخدام الكلنكر الخاص بها في منشأة الطحن المحدثة في الموقع أو في مراكز الطحن الواقعة خارجه (المصنع) والقريبة من مناطق الاستهلاك، أو
- مراكز الطحن المستقلة التي تؤمن إمداداتها بالكلنكر، لإنتاج الإسمنت، من المصانع المندمجة التي تعرض فائض إنتاجها من هذا المكون للبيع[59].

على سبيل المثال، رُصد هذا التوجه في فرنسا منذ بضع سنوات تزامنا مع إنشاء عدد من محطات طحن الكلنكر القريبة من موانئ استيراده من الخارج، بهدف ضمان التوزيع المحلي للإسمنت المنتج.

وفي المغرب، انطلق هذا التوجه منذ فترة زمنية قصيرة حين أُنشأت مراكز طحن خاصة بشركات الإسمنت المندمجة أو بشركات أخرى مستقلة، كما أُشير إليه سابقا.

وارتباطا بإنتاج الإسمنت، حري بالذكر الجهود التي بذلها الفاعلون في صناعة الإسمنت، منذ عدة سنوات، قصد ضمان مطابقة أنشطتهم لمتطلبات التنمية المستدامة وخفض الانبعاثات الكربونية[60]، لاسيما في مرحلة تحميص الدقيق الخام لإنتاج الكلنكر.

[59] أنشأت مجموعة من مصانع الإسمنت مراكز تعبئة خارج مواقع الإنتاج، بغرض استخدامها لتعبئة الإسمنت السائب في أكياس مرصوصة على حاملات ناقلة أو دونها، ثم تحويلها لاحقا إلى مراكز للطحن.

[60] وفقا لمنصة مراقبة المناخ (Climate Watch) التابعة لمعهد الموارد العالمية (World Resource Institute)، تشكل انبعاثات الكربون الناتجة عن صناعة الإسمنت 3 بالمائة من مجموع الانبعاثات (مقابل 2,2 بالمائة للصناعة الكيمائية، و7,2 بالمائة لصناعة الصلب، و11,9 بالمائة للنقل الطرقي). المصدر: مقال بعنوان "التلوث: صناعة الإسمنت والخرسانة تتصدى لانبعاثاتها من ثاني أكسيد الكربون" المتاح على الموقع الإلكتروني: https://www.linfodurable.fr/environnement/pollution-les-industries-du-ciment-et-du-beton-sattaquent-leurs-emissions-de-co2.

وهكذا، اتخذت عدة شركات ناشطة في السوق الوطنية جملة من التدابير لصناعة منتجات تحتوي على نسب منخفضة من ثاني أكسيد الكربون. وارتكزت بالخصوص على:

- الاستعانة بمصادر الطاقة المتجددة لسد الاحتياجات من استهلاك الكهرباء كليا أو جزئيا، والضرورية لتشغيل المعدات في مواقع الإنتاج (بما في ذلك طحن الكلنكر)،
- الاستعاضة جزئيا عن كوك النفط بمحروقات أخرى بديلة (على غرار العجلات المعاد تدويرها/ الإطارات الممزقة)، والمحروقات البديلة السائلة (بما فيها الزيوت المستعملة)، والكتلة الحيوية (مثل مخلفات عمليات عصر الزيتون). وسعيا إلى تلبية الاحتياجات من المادة، انصب تركيز الشركات الناشطة في القطاع على تثمين النفايات الصناعية الغير الخطيرة والنفايات المنزلية (الاقتصاد الدائري)، من خلال إرساء منصات المعالجة القبلية والمعالجة المشتركة (co-processing) للحصول على المحروقات الصلبة القابلة للتدوير. وأُتيحت إمكانية استخدام هذه الأخيرة في صناعة الإسمنت الوطنية في إطار اتفاقية أبرمتها الجمعية المهنية لشركات الإسمنت مع الوزارة المكلفة بالبيئة[61].
- تقليص نسبة الكلنكر في الإسمنت والاستعاضة عنه بمنتجات أخرى، على غرار بوتزولان والحجر الجيري والرماد المتطاير وخبث الفرن العالي، وغيرها.

2. أنماط توريد بالمواد الأولية والطاقة

يستلزم إنتاج الإسمنت التموين بمواد أولية متنوعة والطاقة (المحروقات والكهرباء) والمواد الاستهلاكية (أكياس التعبئة وقطع الغيار) بهدف ضمان استمرارية نشاط إنتاج الكلنكر وطحنه.

1.2 شركات الإسمنت المندمجة

بصورة أدق، تشمل المواد الخام الأساسية التي تستخدمها شركات الإسمنت المندمجة، خلال مرحلتي صناعة الكلنكر والإسمنت، ما يلي:

- **بخصوص المواد الأولية**، تشمل بالخصوص الحجر الجيري والغاسول المستخرجين أساسا من المقالع التابعة لشركات الإسمنت، والتي تستند معايير اختيارها بالأساس إلى:

  - القرب من موقع الإنتاج بهدف التحكم في تكاليف الوسائل اللوجستية الصناعية من جهة،

  - الإمكانيات التي تتيحها مكامن هذه المقالع لتلبية احتياجات نشاط الإسمنت لمدة تتراوح بين 40 و50 عاما[62] ، وبشكل يضمن عائدا على الاستثمار من جهة ثانية.

  وتجدر الإشارة إلى أن استغلال المقالع المذكورة يُسند عادة إلى أغيار متخصصين، يجري انتقاؤهم وفقا لدفتر تحملات وتبعا لطلب عروض. وتشتري شركة الإسمنت المواد المستخرجة بالطن وعلى أساس تعاقدي، ليتم تسليمه لوحدة الإنتاج لسحقه.

[61] يتيح تثمين النفايات المنزلية والمماثلة وإعادة تدويرها للفاعلين في السوق المشاركة في تنزيل الأهداف الوطنية للبرنامج الوطني للنفايات المنزلية. في هذا السياق، انكبت عدة شركات فاعلة على خلق عدة بنيات لمعالجة النفايات المنزلية أو الصناعية الغير الخطيرة أو هما معا، نذكر منها الفرع "Geocycle" التابع لمجموعة "Lafarge Holcim"، وشركة "Valocim" التابعة لشركة "Ciments de l'Atlas"، والمنشأة المشتركة "SMBRM" المحدثة من طرف شركتي "Asment de Temara" و"Véolia". أضف إلى ذلك مشروع تثمين النفايات المنزلية بمدينة أكادير الذي دشنته شركة "Ciments du Maroc".

[62] تؤمّن بعض شركات الإسمنت جزءا من إمداداتها بالمواد الأولية من موردين محليين بغية تدارك النقص الحاصل في الكميات المتوفرة في المقالع التابعة لها. ونظرا لارتباط أنشطتها بهذه الموارد الطبيعية، تواصل الشركات التنقيب عن رواسب جديدة ومحتملة للمواد الأولية (الحجر الجيري والغسول والصخر النفطي) على مقربة من مواقع الإنتاج، حيث تجري دراسات جيولوجية وفيزيائية في المناطق المجاورة. وفي حالة انعدام احتياطات هامة، تعمد إلى اقتناء الأراضي المحددة ومباشرة مساطر الحصول على التراخيص لاستغلالها مستقبلا.

ويمكن أن تتضمن العقود المبرمة بين شركات الإسمنت ومستغلي المقالع بنودا تنص على مراجعة أسعار المواد الأولية المسلّمة، خاصة في حالة وقوع زيادات كبيرة في تكاليف الاستخراج والتسليم، والناجمة أساسا عن ارتفاع أسعار كل من المحروقات التي تستهلكها الآلات ومعدات النقل في المقالع، والمتفجرات (explosifs).

وعلاوة على الحجر الجيري والغاسول، يُستخدم خام الحديد، الذي تشتريه الشركات عادة من موردين محليين، كمادة تعديلية عند تحضير الدقيق الخام وبنسبة ضئيلة.

- **بخصوص الطاقة**، يتم استخدام مصدرين هما الوقود والكهرباء:

- الوقود الرئيسي المستعمل على شكل كوك النفط، المتبقي من عمليات تكرير النفط. وفي غالب الأحوال، تشتريه الشركات بواسطة طلبات عروض دولية وبموجب عقد تبرمه مع مورد واحد أو أكثر لإمدادها بكمية سنوية (تتراوح بين 200 و300 ألف طن) بسعر مرجعي يُقايس بمؤشر "PACE"[63] في السوق. وتتم عمليات تسليم المشتريات حسب وتيرة إنتاج الكلنكر وقدرات التخزين في كل موقع من مواقع الإنتاج (يتم تخزين كمية تتراوح بين 40 و60 ألف طن في الموقع التابع لشركة الإسمنت، ما يتطلب تعبئة تمويلات كبيرة لضمان استمرارية نشاط إنتاج الكلنكر). وقبل التسليم، يتولى الموردون تدبير طلبيات الإمداد بكوك النفط (تكريره وتخزينه وشحنه على السفن) قبل تسليمه إلى العميل. ووفقا لتوضيحات الفاعلين، يمكن أن يتراوح متوسط المدة بين طلب كوك النفط وتسليمه للجهة الطالبة عبر الميناء بين شهر وشهرين. ويبلغ وزن الكمية المسلّمة 20 ألف طن على الأقل. وقد يصل إلى 40 أو 50 ألف طن، ما يعادل حمولة سفينة كبيرة. وتجدر الإشارة إلى أن شركات الإسمنت المنتسبة إلى مجموعات دولية تسخر القوة التفاوضية التي تتمتع بها الشركات الأم للقيام بعمليات شراء جماعية حسب احتياجات الفروع المختلفة، أخذا بعين الاعتبار السعر وتكلفة الشحن بغية النقل إلى مواقع الإنتاج. وكما ذكرنا سابقا، يتم الاستعاضة عن هذا الوقود، ذي حرارة احتراق عالية، بمحروقات أخرى بديلة لأسباب بيئية.

- الكهرباء التي تعتبر وسيلة ضرورية لتشغيل المعدات بمصنع الإسمنت، بما فيها آلات الطحن والسحق والفرن[64] وغيرها. بهذا الخصوص، يمكن الاعتماد على نمطين للتموين بهذه المادة: الاستهلاك الإجمالي للكهرباء باستعمال شبكة المكتب الوطني للكهرباء والماء الصالح للشرب أو استخدام مزيج من الإمدادات بمصادر الطاقة المتجددة (المعرضة من قبل شركتي "Nareva" و"Akwa Power") وبالشبكة الكهربائية التقليدية المملوكة للمكتب.

وعلاوة على الخفض المحتمل للتكاليف الذي يتيحه استخدام مصادر الطاقات المتجددة، عند بلوغ عتبة معينة من الاستهلاك والاستثمار اللازمين، تتطابق المكتسبات التي تجنيها شركات الإسمنت مع التعهدات الوطنية والدولية المتعلقة بالبيئة. ولا ريب أن استخدام الطاقة النظيفة أضحى كذلك وسيلة للتفرد بين الأطراف الفاعلة، حيث تُطرح في السوق منتجات جديدة، تحت مسميات "الإسمنت منخفض الكربون" أو "الإسمنت الأخضر"، والمطلوبة في عدد من أوراش البنية التحتية أو الأعمال الفنية أو بعض الأسواق المعنية بالتصدير (أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية).

[63] يُستخدم المؤشر "Pace Petroleum Coke" كمصدر مرجعي للتحليلات الخاصة بصناعة كوك النفط.

[64] يتطلب الفرن أساسا كوك النفط المستخدم في تحميص الدقيق الخام، ونسبة قليلة من الوقود الصناعي والكهرباء لتشغيله.

• بخصوص المواد الاستهلاكية، فتشمل:

- صناعة أكياس التعبئة في وحدة الإسمنت، والتي يتم التموين بها محليا لدى عدد من الموردين (أربعة إلى خمسة موردين)،

- قطع الغيار، بما فيها المواد المقاومة للحرارة والمستعملة في الفرن، وكرات الطحن. وفي معظم الأحوال، تُستورد قطع الغيار بناء على طلبيات موجهة للموردين، ووفقا لآجال محددة لتسليمها إلى شركات الإسمنت.

• بخصوص المحروقات، تضم أساسا الغازوال المستعمل في عمليات اللوجستية الصناعية والتجارية لتوزيع الإسمنت بالجملة أو في الأكياس. غير أن خيار الاستعانة بمصادر خارجية لنقل السلع إلى العملاء يظل شائعا. ويفضل الموردون كذلك تسليم السلع عند الخروج من المصنع مقابل تحمل العميل تكلفة النقل. وفي حالة بعد المسافة بين المصنع وموقع التسليم، يقترح المورد خصما للتعويض عن مصاريف التنقل (يُعرف باسم "خصم الموازنة (remise d'alignement")).

2.2 مراكز الطحن المستقلة

من جانبها، تستخدم مراكز الطحن المستقلة المواد الخام الرئيسية التالية:

• الكلنكر، باعتباره المادة الأولية الرئيسية المستعملة في هذه المطاحن، وتتجاوز تكلفة شرائه تكلفة إنتاج الإسمنت بالنصف، أخذا بعين الاعتبار سعر المورد وتكلفة الإيصال إلى موقع الطحن،

• الكهرباء، التي يُستهلك الجزء الأكبر منها باستخدام شبكة المكتب الوطني للكهرباء والماء الصالح للشرب،

• الغازوال المستخدم بالخصوص في التوزيع التجاري،

• صناعة الأكياس في وحدة تعبئة الإسمنت التابعة لمركز الطحن،

• المواد الأخرى المشتراة، المتمثلة أساسا في الجبس ومنتجات أخرى، من قبيل بوتزولان والرماد المتطاير المستخدمين كمادتين تكميليتين في صناعة الإسمنت.

3. السياسة التجارية والتسويقية

بصفة عامة، تقسم شركات الإسمنت العملاء إلى أربع فئات: الموزعون/الموردون والشركات الناشطة في البناء والأشغال العمومية، والشركات المتخصصة في استغلال محطات الخرسانة، وشركات منتجات البناء الجاهزة. فضلا عن ذلك، أُضيفت فئات فرعية أخرى وفقا للاحتياجات المحددة في السوق وأصناف المنتجات الجديدة المطورة. وعلى هذا الأساس، يتم تعديل الإستراتيجيات التسويقية والتجارية حسب المزيج التسويقي (mix marketing).

وتتعدد العوامل المحددة للإستراتيجية التواصلية التي تبلورها الشركات للتميز عن منافسيها. وتتأسس على الصورة المؤسساتية (corporate) أو على المنتجات المقدمة. وتشمل:

• سياسة تحديد نطاق المنتجات (توزيع الإسمنت المعياري والإسمنت عالي المقاومة في الأكياس وبالجملة)، وتطوير منتجات جديدة أكثر احتراما للبيئة والموجهة لمشاريع البناء والأشغال العمومية أو أوراش البنية التحتية التي تتطلب الامتثال لمعايير بيئية، وتطوير أنواع من الإسمنت خاصة بالأعمال الفنية،

- دمج مواد تكميلية (الركام الصخري والخرسانة وغيرها) لعروض الإسمنت الأساسية،
- توسيع نطاق التوزيع الجغرافي،
- اعتماد سياسة وفاء قائمة على برامج تختلف حسب خصوصيات كل فئة من فئات العملاء المستهدفة والعائد المنشود،
- تحسين الروابط مع مختلف العملاء.

ومن ثم، وسعيا لتكريس جاذبية منتجاتها والتعرف على تطلعات عملائها بشكل أفضل، ترتكز المؤسسات التجارية للأطراف الفاعلة بالخصوص على:

- تنظيم قوة للبيع حسب تقسيمات السوق بما في ذلك تقسيمها الجغرافي،
- تتبع العملاء وتنفيذ خطة تحفيزية (خصومات وتخفيضات) ملائمة تراعي الجهود التي تبذلها كل فئة من الفئات لبيع المنتجات وإمكانياتها التجارية،
- ضمان يقظة تجارية وتسويقية تتيح تحديد الاحتياجات المحتملة،
- مواكبة الموزعين في تفعيل تدابير تسويق منتجاتهم على مستوى نقاط البيع.

4. أنماط ومسالك توزيع الإسمنت

تقترح شركات الإسمنت على عملائها نمطين للتوزيع لبيع منتجاتها في السوق الوطنية:

- البيع عند نقطة الإنتاج (vente départ)، حيث يقوم العميل بنقل السلعة المطلوبة من المصنع المنتج باستخدام وسائل النقل الخاصة به. ووفقا للمعلومات المستقاة من لدى الفاعلين، يظل هذا النمط الأكثر شيوعا،
- البيع مع التوصيل أو عند الاستلام (vente en rendu)، حيث يقوم المنتج بـ:

- تعبئة وسائل النقل الخاصة به (الجرارات والشاحنات الصهريجية) إذا كانت الطلبية تتعلق بالإسمنت السائب أو بمقطورات لتسليم أكياس الإسمنت مرصوصة على حاملات ناقلة أو بدونها، أو

- الاستعانة بمصادر خارجية لتقديم هذه الخدمة وضمان تسليم الطلبية مباشرة إلى العميل.

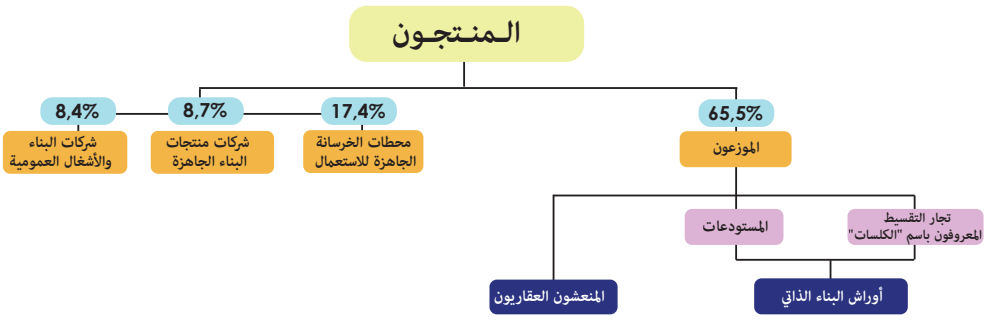
وتعتبر معظم الأطراف الفاعلة في السوق أن تنظيم عملية تسليم المنتجات للعملاء تعتمد على أدوات رقمية (أنظمة تدبير العلاقات مع العملاء ومراكز الاتصال) قصد تسهيل المعالجة الفورية للطلبيات، وتنظيم استلام السلع حسب الكميات والجودة وفي الوقت المحدد، ما يسهم في تقليص أوقات انتظار السائقين لشحن السلع، وتسجيل العمليات في النظام المحاسبي دون تأخير.

وتستخدم الأطراف الفاعلة وسائل أخرى، تتضمن أساسا:

- منصات إقليمية ووكالات تجارية مرتبطة بالمعامل بهدف تسليم السلع إلى العملاء في ظروف مثلى في مختلف المناطق المشمولة وفي آجال معقولة،
- وحدات لإعداد طلبيات الإسمنت المعبأ في الأكياس بالخصوص، وتسليمها لعملاء في أقصر وقت ممكن[65].

[65] تضم وحدات للتعبئة لتسليم السلع في أكياس ومعدات الشحن والتسليم بالجملة.

الخطاطة 3: مسالك توزيع الإسمنت (2018-2024)



المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى توضيحات الفاعلين

يُوزع الإسمنت عبر عدة مسالك كما يتضح أعلاه. وتبين من المعطيات المتوصل بها من الفاعلين سيادة المبيعات التي تتم عن طريق الموزعين، أي ما يعرف بسلسة التوزيع القصيرة. وعلى امتداد السنوات المعنية بالتحليل، استحوذت هذه المبيعات نحو ثلثي المبيعات الإجمالية للإسمنت بجميع أنواعه في السوق الوطنية. ويستعين المنتجون كذلك بسلسلة التوزيع المندمجة، حيث يُباع الإسمنت مباشرة إلى شركات الخرسانة الجاهزة للاستعمال أو منتجات البناء الجاهزة أو البناء والأشغال العمومية.

ومن المهم الإشارة إلى أن مسلك الموزعين يستفيد منها أساسا تجار مواد البناء بالتقسيط أو المنعشون العقاريون أو هما معا. ويتوفر هؤلاء الموزعين على الوسائل اللوجستية لتخزين مواد البناء وإمداد عدة مناطق بها، باستخدام أسطول مكون من مقطورات وشاحنات. فضلا عن ذلك، تتيح لهم وضعيتهم المالية ضمان نوع من الملاءة (solvabilité) إزاء الموردين، من جهة، وتشجيع بيع الإسمنت بفضل التسهيلات الممنوحة للعملاء، من جهة ثانية. كما تمكن هذه التسهيلات من الرفع من مستوى المبيعات داخل السوق الوطنية وتفادي تخزين هذه المواد ذات مدة الصلاحية المحدودة. وعليه، ينفرد الموزعون الناشطون في السوق الوطنية من حيث:

- نطاق المنتجات المباعة مع وجود موزعين متخصصين في تسويق الإسمنت وقضبان الخرسانة، وموزعين آخرين يقترحون مواد أخرى، من قبيل الطوب والطوب الإسمنتي (agglo) والرمال والركام الصخري، وغيرها،
- حجم الأنشطة ونطاقها الجغرافي، مع وجود موزعين منظمين في شركات تتمتع بموارد مالية ولوجستية مهمة تمارس نشاطها في التجمعات الحضرية الكبرى، وغالباً ما تمتد أنشطتها إلى عدة جهات بل تغطي مجموع التراب الوطني. وتضم محافظ عملائها، على الخصوص، فاعلين مهيكلين يشتغلون عموماً في مشاريع البناء والأشغال العمومية المنجزة على مستوى مراكز حضرية وقروية مختلفة. كذلك من ضمن هؤلاء شريحة من الموزعين الصغار والمتوسطين يزاولون نشاطهم أساسا في المنطقة التي تقع فيها مستودعاتهم، وفي المناطق الاقتصادية المجاورة في أحسن الأحوال.

ويتولى الموزعون تسليم المنتجات الموردة من المصانع أو نقط البيع أومراكز التوزيع أو المستودعات التابعة للفاعلين المنتجين عادة على مستوى مناطق الاستهلاك الرئيسية والقريبة من أوراش البناء، ترشيدا لتكاليف النقل والتخزين.

وأثبتت المعطيات المتوصل بها من لدن الفاعلين تراجع منتجات الإسمنت المسلمة عن طريق الموزعين بأزيد من تسع نقاط على امتداد السنوات، لفائدة المسالك الأخرى حسبما ما يبدو، خاصة منها محطات الخرسانة الجاهزة للاستعمال.

الجدول 3: تطور حجم مسالك توزيع الإسمنت في السوق الوطنية (2018-2024)

المسالك	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
الموزعون	69,6%	67,6%	68,8%	67,1%	63,8%	62,2%	59,8%
محطات الخرسانة الجاهزة للاستعمال	14,7%	16,1%	14,9%	16,5%	18,6%	19,5%	21,5%
شركات منتجات البناء الجاهزة	7,8%	8,1%	8,1%	8,8%	9,0%	9,2%	9,8%
شركات البناء والأشغال العمومية	7,9%	8,1%	8,2%	7,6%	8,7%	9,1%	8,9%

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

الجزء الثالث: التحليل التنافسي لسوق الإسمنت

أولا: تحليل بنية العرض والطلب في السوق الوطنية

1. تحليل بنية وخصائص العرض في سوق الإسمنت بجميع أنواعه

يرتكز العرض الوطني من مادة الإسمنت أساسا على الفاعلين الناشطين على الصعيد الوطني. هذا وإلى جانب الفاعلين التاريخيين المرتبطين بشركات عالمية متخصصة في صناعة الإسمنت، شهدت السنوات الماضية، ظهور فاعلين وطنيين جدد على غرار شركة "Ciments de l'Atlas" وشركة "Novacim" في 2022. إضافة إلى وحدات الطحن المستقلة.

1.1 يتميز العرض بهيمنة شركات الإسمنت المندمجة، بما فيها شركة "LafargeHolcim Maroc" الرائدة في السوق الوطنية

بلغت، إلى حدود اليوم، القدرة الإنتاجية السنوية الإجمالية للفاعلين في سوق الإسمنت 27,3 مليون طن، منها 26,6 مليون طن تهم شركات الإسمنت المندمجة، بما فيها الوافد الجديد "Novacim". وتستحوذ مراكز الطحن الثلاثة المستقلة على الجزء المتبقي من القدرة الإنتاجية[66].

وتتصدر شركة "LafargeHolcim Maroc" القدرة الإنتاجية بنسبة تناهز 50 بالمائة من القدرة الإنتاجية الإجمالية الوطنية، بمعدل إنتاج يصل إلى 13,5 مليون طن سنويا. وينطبق نفس الأمر على قدرات إنتاج مادة الكلنكر، حيث تستحوذ على حصة تقارب 54 بالمائة من القدرة الإنتاجية الوطنية.

ويتبوأ مصنع بوسكورة، التابع لنفس الشركة، موقع الصدارة من حيث القدرة الإجمالية المتاحة، بمعدل يبلغ 3,1 مليون طن سنويا (أي بما يفوق بنسبة طفيفة 11 بالمائة من القدرة الإجمالية المتاحة المتوفرة على الصعيد الوطني). كما يساهم هذا المصنع بما يناهز 13 بالمائة من القدرة الإنتاجية السنوية لمادة الكلنكر.

[66] تجدر الإشارة إلى مشروع شركة "Asment de Temara" لخلق وحدة إنتاج مندمجة بمدينة مكناس عن طريق فرعها المسمى "Asment Centre SA"، برأس مال قدره 237 مليون درهم. كذلك لشركة "Ciments de l'Atlas" مشروع مماثل بمدينة الناظور، بقيادة فرعها المسمى "Cimat Nador"، برأس مال يصل إلى 20 مليون درهم.

وللمقارنة، تحتل شركة "Ciments du Maroc" المركز الثاني بقدرة إنتاجية متاحة سنوية تصل إلى 6,3 مليون طن، أي ما يعادل 23,1 بالمائة من القدرة الإنتاجية الوطنية الإسمية للإسمنت. ويعد مصنع أيت باها، المتواجد بمدينة أكادير، ثاني أكبر مصنع إسمنت في البلاد بقدرة إنتاجية سنوية تصل إلى 2,2 مليون طن من الإسمنت (8,1 بالمائة من القدرة الإنتاجية الوطنية)، و1.991.000 طن من الكلنكر (11,4 بالمائة من القدرة الإنتاجية الوطنية).

من جانبها، تتوفر شركة "Ciments de l'Atlas" على وحدتين للإنتاج بمدينتي بن أحمد وبني ملال، بطاقة إنتاجية تصل إلى 4 ملايين طن للإسمنت و2.387.460 طن للكلنكر. ومكنت هذه الطاقة الإنتاجية الشركة من احتلال المرتبة الثالثة على الصعيد الوطني، بحصة تبلغ على التوالي نسبة 14,7 و13,7 بالمائة من القدرة الإنتاجية الوطنية للإسمنت والكلنكر.

الجدول 4: توزيع قدرات الإنتاج المتاحة عند متم 2024

التسمية الاجتماعية	قدرات إنتاج الإسمنت السنوية (بالطن)	النسبة المئوية	قدرات إنتاج الكلنكر السنوية (بالطن)	القدرات بالنسبة المئوية
LH Maroc	13 500 000	49,5%	9 318 669	53,5%
Cimar	6 300 000	23,1%	3 766 000	21,6%
Cimat	4 000 000	14,7%	2 387 460	13,7%
Novacim	1 600 000	5,9%	1 152 000	6,6%
Asment Temara	1 200 000	4,4%	800 000	4,6%
Cemos	300 000	1,1%	-	-
Centrale Gypse	300 000	1,1%	-	-
Dakhla Aménagement	100 000	0,4%	-	-
المجموع	**27 300 000**	**100%**	**17 424 129**	**100%**

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

وتحتل شركة "Asment de Temara" المرتبة الخامسة، بعد الوافد الجديد "Novacim"، بقدرة إنتاجية متاحة تصل إلى 1,2 مليون طن من الإسمنت و800 ألف طن من الكلنكر، أي ما يقارب 5 بالمائة من قدرة الإنتاج الوطنية للاسمنت والكلنكر.

فيما يتعلق بالإنتاج، أبانت نتائج التحليل حسب كل فاعل، على مدى سبع سنوات، عن هيمنة شركات الإسمنت المندمجة على العرض الإجمالي للسوق، بحصة متوسطة تتجاوز 98 بالمائة، على غرار القدرة الإنتاجية المتاحة.

1.2 قدرات إنتاجية متمركزة بثلاث جهات

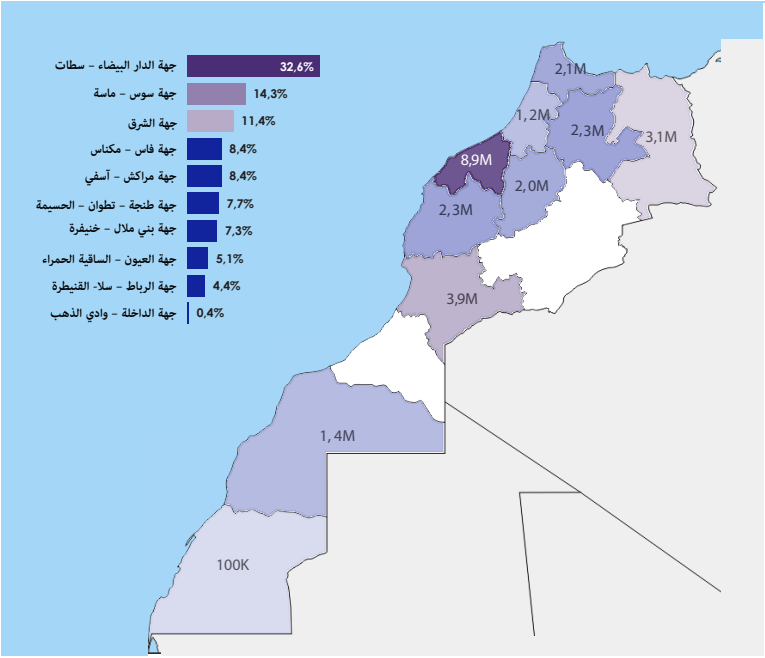
كشف توزيع قدرات إنتاج الإسمنت على الصعيد الوطني عن أهمية المصانع المحدثة بجهات الدار البيضاء – سطات وسوس – ماسة والشرق، بحصة إجمالية تتجاوز 58 بالمائة من القدرة الإنتاجية.

وتستأثر جهة الدار البيضاء – سطات دون سواها بنحو ثلث القدرات الإنتاجية الوطنية للإسمنت، حيث تحتضن الشركات الرئيسية الناشطة في السوق وبالتحديد "LafargeHolcim Maroc" و"Ciments de l'Atlas" و"Ciments du Maroc"، فضلا عن الوافد الجديد "Novacim". وجدير بالذكر أن شركة "Asment de Temara" تقع بالقرب من هذه المنطقة ذات الاستهلاك المرتفع من مادة الإسمنت.

تليها جهات فاس – مكناس ومراكش – آسفي وطنجة – تطوان – الحسيمة وبني ملال – خنيفرة، بقدرات إنتاج تقارب 8 بالمائة لكل جهة على حدة.

أما جهة الرباط – سلا – القنيطرة فتمثل 4,4 بالمائة من القدرة الوطنية لإنتاج الإسمنت. وينشط فيها الفاعل التاريخي الوحيد شركة "Asment de Temara" التي عملت سابقا على توسيع طاقتها الإنتاجية[67].

الخريطة 1: التوزيع الجهوي لقدرات إنتاج الإسمنت المتاحة (بمليون طن) عند متم 2024



المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

وبخصوص الأقاليم الجنوبية، تشكل مراكز الطحن التابعة للفاعلين التاريخيين "LafargeHolcim Maroc" و"Ciments du Maroc"، علاوة على الفاعلين الجدد "Cemos Ciment" و"Dakhla Aménagement"، ما يقارب 6 بالمائة من قدرات الإنتاج المتاحة.

ويتبين من التوزيع الجهوي للفاعلين، الوارد في الخريطة أعلاه، تواجد عدد كبير من الفاعلين في بعض الجهات مما يمكن تفسيره بالإمكانيات التي تتوفر عليها من حيث مشاريع البناء وأوراش تطوير البنية التحتية المحتمل إنجازها.

ويتعلق الأمر على وجه الخصوص بالجهات التالية:

- جهة الدار البيضاء – سطات التي تنشط فيها شركات الإسمنت الأربع المندمجة المذكورة أعلاه،
- جهة سوس – ماسة وجهة الشرق اللتان تضمان فاعلين تاريخيين. حيث يوجد من جهة، مصنع أيت باها التابع لشركة "Ciments du Maroc" بمدينة أكادير والمصنع التابع لشركة "LafargeHolcim Maroc" في إقليم تارودانت الذي انطلق نشاطه سنة 2021. ومن جهة ثانية، يوجد المصنع التابع لشركة "LafargeHolcim Maroc" بمدينة وجدة. كما أحدثت حديثا شركة "Ciments du Maroc" مركزا جديد للطحن بمدينة الناظور،

[67] سُجلت أول زيادة في طاقة إنتاج الإسمنت السنوية في عام 2000 بمقدار 820.000 طن، تلتها زيادة بحجم 1,2 مليون طن في سنة 2005.

• الأقاليم الجنوبية التي شهدت إحداث مراكز طحن مستقلة جديدة لتنضاف إلى الفاعلين التاريخيين المتواجدين فيها.

وتعزز هذا الاستنتاج، الدينامية التي عرفتها هذه المناطق تحديدا، من خلال اختيارات الفاعلين، في الفترة المعنية بالتحليل:

• في سنة 2018، أطلق نشاط مركز الطحن التابع لشركة "LafargeHolcim Maroc" بمدينة العيون، بطاقة إنتاجية سنوية قدرها 200.000 طن من الإسمنت،

• في سنة 2020، انتقلت ملكية مركز الطحن بالعيون، الذي تستغلّه شركة "Cimsud" بطاقة إنتاجية قدرها 500.000 طن، من مجموعة "Anouar Invest"[68] إلى شركة "Ciments du Maroc"،

• في سنة 2021، أطلق نشاط مركز الطحن المستقل التابع لشركة "Centrale Gypse" بمدينة آسفي، بطاقة إنتاجية قدرها 250.000 طن،

• في سنة 2022، شُرع في تشغيل مصنع الإنتاج المندمج التابع لشركة "LafargeHolcim Maroc" بمدينة أكادير، بقدرة إنتاجية سنوية تصل إلى 1.700.000 طن من الإسمنت، و1.085.875 طن من الكلنكر، علاوة على مركز الطحن التابع لشركة "Ciments du Maroc" بمدينة الناظور، بقدرة إنتاجية سنوية تصل إلى 700.000 طن،

• كما جاء بعد ذلك تدشين الوافد الجديد "Novacim" لمصنع مندمج بقدرة إنتاجية تصل إلى 1,6 مليون طن من الإسمنت، و1,2 مليون طن من الكلنكر.

الخريطة 2: التوزيع الجهوي لمصانع إنتاج الإسمنت حسب النوع عند متم سنة 2024

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

[68] الموقع الإلكتروني: https://www.cimentsdumaroc.com/fr/ciments-du-maroc-annonce-la-finalisation-de-lacquisition-datlantic-ciment-et-de-cimsud

1.3جهة الدار البيضاء – سطات مورد رئيسي لسوق الإسمنت الوطنية

تنتج جهة الدار البيضاء – سطات أكثر من ثلث الإسمنت المصنع وطنيا بفضل القدرات الإنتاجية المتمركزة داخل نفوذها الترابي. وتعادل مساهمتها، المرتبطة ارتباطا وثيقا بدينامية التنمية الاقتصادية والاجتماعية التي تشهدها الجهة، تقريبا الإنتاج الإجمالي التراكمي لجهات فاس – مكناس، ومراكش – آسفي، وطنجة – تطوان – الحسيمة وبني ملال – خنيفرة. وتستحوذ شركة "LafargeHolcim Maroc" على أزيد من نصف العرض بهذه الجهة.

وتبلغ مساهمة كل من جهات فاس – مكناس، مراكش-آسفي، وطنجة – تطوان – الحسيمة في حدود 9 بالمائة من الإنتاج الوطني كل على حدة وبحصة تراكمية تفوق 28 بالمائة.

وتليها كل من جهات بني ملال – خنيفرة، والشرق، وسوس – ماسة، والرباط – سلا – القنيطرة بمساهمات فردية تتراوح ما بين 6 و 10 بالمائة من الإنتاج الوطني.

أما على مستوى الأقاليم الجنوبية، فيتركز القسط الأكبر من الإنتاج بجهة العيون – الساقية الحمراء، بمساهمة تتراوح ما بين 5 و8 بالمائة من الإنتاج الوطني.

على مدى الفترة المعنية بالتحليل، وباستثناء السنة التي تفشت فيها جائحة كوفيد، سُجل تحسن في المساهمة في الإنتاج الوطني خلال الفترة الممتدة من 2018 إلى 2024، بلغت حوالي ثلاث نقاط في جهة الدار البيضاء – سطات، وبنحو نقطة واحدة في جهتي العيون – الساقية الحمراء ومراكش – آسفي.

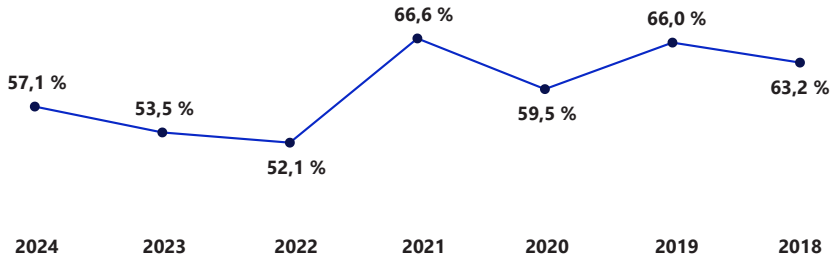
وباستثناء جهتي طنجة – تطوان – الحسيمة والشرق، اللتين سجلتا تراجعًا في الإنتاج الوطني بواقع نقطة واحدة ونقطتين على التوالي، ظلت مساهمة الجهات الأخرى في العرض الوطني مستقرة نسبيا.

من زاوية أخرى، مكن تحليل عرض الإسمنت على الصعيد الجهوي من رصد الامتداد الجهوي لمصانع الإسمنت التابعة لشركة "LafargeHolcim Maroc" مقارنة بالمصانع التابعة لشركتي "Ciments du Maroc" و"Ciments de l'Atlas".

1.4 سوق ذات فائض في القدرات الإنتاجية

بلغ معدل استخدام القدرات الإنتاجية على مستوى القطاع 57,1 بالمائة عند متم سنة 2024. وبرسم السنوات المعنية بالتحليل، بلغ متوسط استخدام قدرات إنتاج الإسمنت نحو 60 بالمائة تقريبا. وبعد تسجيل تباطؤ في الإنتاج في 2020، متأثرا بتداعيات جائحة كوفيد19-، استعاد الإنتاج، في 2021، المستويات المسجلة في 2019.

الرسم البياني 1: التطور السنوي لمعدل استخدام قدرات إنتاج الإسمنت المتاحة (2018-2024)



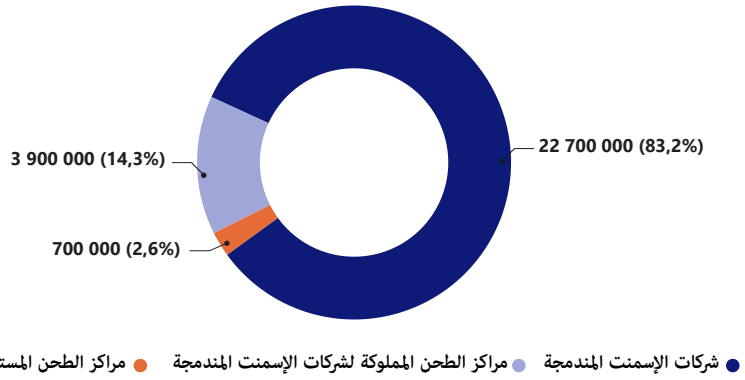
المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

1.5 بروز نموذج اقتصادي جديد لإنتاج الإسمنت

شهدت سوق الإسمنت الوطنية، خلال السنوات المعنية بالتحليل، إحداث مراكز طحن متخصصة في إنتاج الإسمنت، تعتمد على استعمال الكلنكر المستورد أو المصنع محليا من قبل شركات الإسمنت المندمجة.

وتمثل هذه المراكز نحو 17 بالمائة من قدرات الإنتاج المتاحة سواء كانت مستقلة أو مرتبطة بشركات الإسمنت المندمجة[69]، بطاقة إجمالية تبلغ 4,6 مليون طن.

الرسم البياني 2 : توزيع قدرات إنتاج الإسمنت حسب المصانع المندمجة أو مراكز الطحن عند متم سنة 2024



وتختلف قدرات الإنتاج حسب الفاعلين. على سبيل التوضيح، يتوفر مركز الطحن بمدينة طنجة، التابع لشركة "LafargeHolcim Maroc"، على قدرة إنتاجية متاحة قدرها مليون طن، مما يجعله أكبر مركز للطحن من هذا النوع على الصعيد الوطني.

الجدول 5: توزيع قدرات الإنتاج لمراكز الطحن حسب الفاعلين عند متم سنة 2024

التسمية الاجتماعية	قدرات إنتاج الإسمنت (بالطن سنويا)	النسبة المئوية
Cimar	2 100 000	45,7%
LHMaroc	1 800 000	39,1%
Cemos	300 000	6,5%
Centrale Gypse	300 000	6,5%
Dakhla Aménagement	100 000	2,2%
المجموع	4 600 000	100,0%

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

ويتبين من التوزيع الجهوي لمراكز الطحن هذه، أن الأقاليم الجنوبية سجلت دينامية على مستوى إحداث هذه المراكز تحديدا طيلة العشرية الفارطة، بقدرة إنتاجية إجمالية بلغت 1,5مليون طن عند نهاية سنة 2024. وتجدر الإشارة إلى أن هذا النموذج الجديد في إنتاج الإسمنت، المدعوم على حد سواء من طرف الفاعلين المستقلين وشركات الإسمنت االتاريخية، يرتبط ارتباطا مباشرا بالطفرة التنموية التي يسجلها قطاع البناء والأشغال العمومية في الأقاليم المذكورة، وذلك على الرغم من عدم توفرها على مكامن الحجر الجيري.

[69] تحيل تسمية مراكز الطحن المرتبطة بشركات الإسمنت إلى المحطات المحدثة خارج موقع المصانع المندمجة.

وتكمن ميزة هذا النموذج في كونه يتطلب تعبئة استثمارات محدودة مقارنة بالاستثمارات اللازمة لإنشاء مصنع مندمج للإسمنت. علاوة على سهولة إحداثها بحكم قربها من البنيات التحتية، لاسيما الموانئ ومناطق الاستهلاك. غير أن هذا النشاط يظل رهينا بالإمدادات من الكلنكر التي يجب تأمينها:

- وفقا للآجال المحددة وبالكميات المطلوبة لضمان استمرارية إنتاج الإسمنت وعرضه في السوق،
- بجودة عالية وتكلفة شراء مناسبة لضمان تنافسية الإسمنت المنتج من حيث سعر البيع، مقارنة بعروض المتنافسين.

1.6 عرض وطني من الإسمنت قائم حصريا على الكلنكر المستخرج محليا

يعتمد الإنتاج الوطني من الإسمنت، في الوقت الراهن، حصرا على الكلنكر المحلي، الذي تبلغ قدرات إنتاجه المتاحة السنوية 17.424.129 طنا.

مقارنة بباقي الفاعلين، تتوفر شركة "LafargeHolcim Maroc" على قدرة إنتاجية تفوق 9,318 مليون طن، محتلة بذلك موقعا رياديا بحصة تناهز 54 بالمائة من قدرات الإنتاج الوطنية للكلنكر.

وتحتل شركة "Ciments du Maroc" المرتبة الثانية بقدرة إنتاجية تتجاوز ربع القدرات الوطنية، إذ تم الأخذ بعين الاعتبار القدرات الإنتاجية لشركة "Asment de Temara" الخاضعة لمراقبة مجموعة "Heidelberg Materials"، بموجب قرار الترخيص الصادر عن مجلس المنافسة بتاريخ 29 ماي 2025[70]

وتحتل وحدات الإنتاج المملوكة لشركة "Ciments de l'Atlas" المرتبة الثالثة، بقدرة إنتاجية تمثل نحو 14 بالمائة تقريبا من القدرات الوطنية.

من جانبه، أطلق الوافد الجديد "Novacim" نشاطه بقدرة إنتاجية من الكلنكر ناهزت 1,2 مليون طن، أي ما يعادل 7 بالمائة تقريبا من القدرات الإنتاجية الوطنية.

الجدول 6: وضعية قدرات إنتاج الكلنكر المتاحة حسب الفاعلين عند متم سنة 2024

التسمية الاجتماعية	قدرات إنتاج الكلنكر (بالطن)	النسبة المئوية
LH Maroc	9 318 669	53,5%
Cimar	3 766 000	21,6%
Cimat	2 387 460	13,7%
Novacim	1 152 000	6,6%
Asment Temara	800 000	4,6%
المجموع	17 424 129	100,0%

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

أظهر التوزيع الجغرافي لقدرات إنتاج الكلنكر أن أكثر من نصف الإنتاج يتركز بجهتي سوس – ماسة والدار البيضاء – سطات. وتستحوذ هذه الأخيرة، دون غيرها، على أزيد من ثلث قدرات الإنتاج الوطنية.

[70] قرار مجلس المنافسة عدد 82/ق/2025 المؤرخ في 29 ماي 2025.

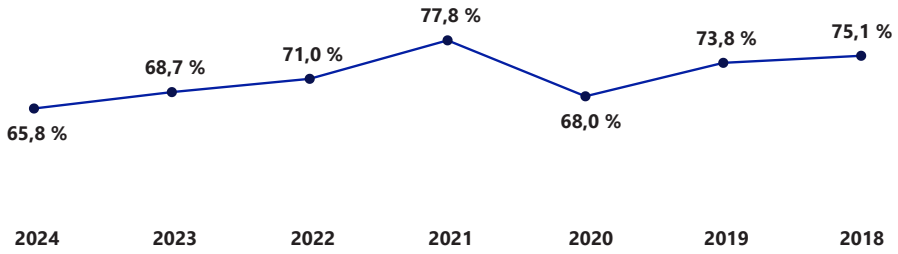
الجدول 7: التوزيع الجهوي للقدرات إنتاج الكلنكر المتاحة حسب الفاعلين عند متم سنة 2024

الجهات	قدرات إنتاج الكلنكر (بالطن)	النسبة المئوية
الدار البيضاء – سطات	5 820 530	33,4%
سوس – ماسة	3 076 875	17,7%
فاس – مكناس	1 799 450	10,3%
مراكش – آسفي	1 775 000	10,2%
طنجة – تطوان – الحسيمة	1 582 275	9,1%
الشرق	1 376 269	7,9%
بني ملال – خنيفرة	1 193 730	6,9%
الرباط – سلا – القنيطرة	800 000	4,6%
المجموع	17 424 129	100,0%

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

في سنة 2024، تم استخدام القدرات المتاحة بنسبة 66 بالمائة تقريبا، مع الأخذ بعين الاعتبار وتيرة نمو إنتاجية شركة "Novacim" . ويظل هذا المعدل أقل من المستويات المسجلة خلال فترة التعافي خلال سنة 2021 وقبل اندلاع الأزمة الصحية.

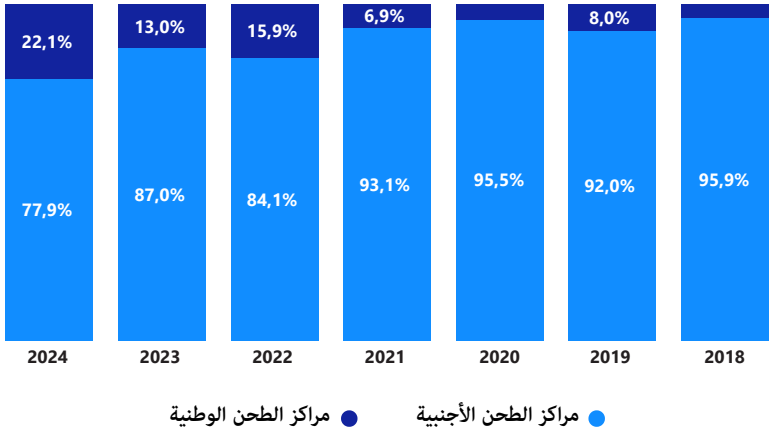
الرسم البياني 3: تطور معدل استخدام قدرات إنتاج الكلنكر المتاحة (2018-2024)



المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

عرفت الفترة المعنية بالتحليل تصريف القسط الأكبر من الإنتاج الوطني من الكلنكر للاستهلاك الذاتي لشركات الإسمنت المندمجة، بما فيها مراكز الطحن التابعة لها، بنسبة تتجاوز قليلا 88 بالمائة من الكميات المنتجة. أما بالنسبة لمراكز الطحن المستقلة، المحلية أو المتواجدة خارج البلاد، فإن إمداداتها من الكلنكر تؤمن من طرف شركات الإسمنت الوطنية، بحصة متوسطة قاربت 12 بالمائة.

الرسم البياني 4: تطور توزيع مبيعات الكلنكر من حيث الكمية بين مراكز الطحن المستقلة الوطنية والأجنبية (2018-2024)



المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

تجدر الإشارة إلى أن تسويق فائض الكلنكر يظل نشاطا ثانويا لشركات الإسمنت المندمجة إلا أنه يكتسي أهمية اقتصادية بالنسبة لها. على وجه التحديد، يمكن عرض الكلنكر للبيع، في فترات تراجع الطلب على الإسمنت، من:

- مواصلة تشغيل الأفران وتفادي تكلفة إعادة تشغيلها من جهة؛
- جني مداخيل إضافية، علاوة على المكاسب الجبائية المستخلصة من تصدير كل طن من الكلنكر بفضل التدابير التحفيزية الحكومية ذات الصلة، لاسيما النظام الاقتصادي للاسترداد "Drawback".

وإلى جانب الصادرات، أسهم النموذج الاقتصادي الجديد لمراكز الطحن المستقلة للرفع من مستويات المبيعات من الكلنكر لفائدة الفاعلين المستقلين خاصة خلال السنوات الثلاث الأخيرة. واستنادا إلى التحليلات المنجزة والمعطيات التي أدلى بها الفاعلون، لوحظ أن كميات الكلنكر المسلّمة لهاته المراكز ارتفعت بأكثر من ثلاثة أضعاف خلال الفترة الممتدة من 2018 إلى 2021. وفي 2024، بلغت حصتها أزيد من 22 بالمائة من المبيعات الإجمالية لشركات الإسمنت المندمجة للأغيار.

2. تحليل بنية وخصائص الطلب في سوق الإسمنت بجميع أنواعه

2.1 العوامل المؤثرة على الطلب على الإسمنت

قبل استعراض العوامل التي تؤثر على الطلب على الإسمنت، تجدر الإشارة إلى أنه من الناحية المالية، فإن الإسمنت المستخدم في مرحلة أساسات البناء يشكل 10,42 بالمائة من تكلفة البناء الإجمالية، و8,20 بالمائة من تكلفة المساكن ذات القيمة العقارية المنخفضة والمساكن الاجتماعية[71].

وفي سنة 2024، بلغ معدل استهلاك الفرد للإسمنت نحو 416 كيلوغراما [72]، مقابل 401 كيلوغراما في 2018.

[71] الدراسة التي أنجزتها مديرية الجودة وشؤون المدينة بوزارة إعداد التراب الوطني والتعمير والإسكان وسياسة المدينة في 2019 تحت عنوان: "مواد البناء: احتساب المعدلات التقنية وتقدير الاحتياجات".

[72] وفقا لتوقعات مركز الدراسات والأبحاث الديموغرافية، التابع للمندوبية السامية للتخطيط، قدر عدد سكان المملكة بـ 36,313 مليون نسمة في سنتي 2021 و2024.

ويُرتقب أن يرتفع معدل الاستهلاك في السنوات القادمة، مدفوعا، من جهة، بالأوراش الهيكلية الكبرى المزمع إنجازها، ومن جهة ثانية، بوتيرة النمو الديموغرافي حيث أنه وفقا لتوقعات مركز الدراسات والأبحاث الديموغرافية، التابع للمندوبية السامية للتخطيط، من المنتظر أن يمتد التوسع الحضري، بدرجات متفاوتة، إلى جميع الجهات بحلول سنة 2030 [73]. وبالتالي، فإن مجموعة من الجهات، التي شهدت مستوى عاليا من التمدن في سنة 2014، سيغلب عليها الطابع الحضري في أفق سنة 2030. وينطبق الحال أساسا على جهات العيون – الساقية الحمراء (بنسبة 97,7 بالمائة)، والداخلة – وادي الذهب (بنسبة 87,5 بالمائة)، والدار البيضاء – سطات (بنسبة 80,6 بالمائة)، والشرق (بنسبة 79,2 بالمائة)، والرباط – سلا – القنيطرة (بنسبة 75,6 بالمائة).

ويظل الطلب على الإسمنت، المعد لأوراش بناء السكن، رهينا بعوامل متعددة وخارجة عن إرادة الفاعلين، شأنه شأن مواد البناء الأخرى.

وعلى امتداد السنوات، تأكد تأثير المواسم الفلاحية الجيدة على دينامية قطاع البناء المدفوعة بالطلب على السكن في الوسطين الحضري والقروي مما أثر إيجابا على حجم كميات الإسمنت ومواد البناء الأخرى المسلّمة.

بالإضافة إلى الدور الذي تلعبه البنوك عبر شروط التمويل المقترحة من لدنها ، والموجهة للمنعشين العقاريين ولمقتني السكن مستقبلا، ما يعطي زخما لأوراش البناء السكنية.

ومن المهم الإشارة كذلك إلى الدور الهام الذي تضطلع به سياسات الدولة لدعم الطلب على الإسمنت، والمتجسد في التدابير الرامية إلى:

- تطوير مراكز حضرية جديدة وخلق مدن جديدة؛
- إطلاق برامج للسكن الاجتماعي قائمة على عروض متنوعة، وتعزيز ملاءة (solvabilité) الأسر من خلال إنشاء صندوق ضمان القروض المخصصة للسكن أو بواسطة التحفيزات الجبائية الممنوحة للمنعشين العقاريين الخواص (الإعفاء من الضريبة على الشركات بالنسبة لمشاريع اقتناء السكن الرئيسي الذي تقل قيمته عن 250 ألف درهم).

ووفقا للفاعلين، يتفاوت الطلب على الإسمنت، على مدار السنة، حسب المواسم، وخاصة في فترات:

- الأعياد الدينية الموسومة بتباطؤ وتيرة أوراش البناء وبعودة الجالية المغربية المقيمة بالخارج؛
- فترة إجراء الانتخابات والتي تتميز بتسهيل إصدار تراخيص البناء.

[73] نسخة 2017 من تقرير مركز الدراسات والأبحاث الديموغرافية، التابع للمندوبية السامية للتخطيط، حول "توقعات توزيع السكان حسب الجهات والأقاليم للفترة 2014-2030".

2.2 تلبية الطلب على الإسمنت بشكل أساسي من خلال العرض الوطني

يُوجه العرض الوطني من الإسمنت أساسا إلى السوق المحلية. وتُخصص نسبة ضئيلة منه للتصدير. وفي سنة 2024، من أصل كمية مبيعات إجمالي بلغ 15,6 مليون طن، تم تصدير 66 ألف طن فقط من الإسمنت، أي بنسبة أقل من 0,5 بالمائة من المبيعات وبقيمة مالية تقدر بـ 27 مليون درهم. واستمر هذا النهج طيلة الفترة المشمولة بالتحليل، لا سيما خلال سنتي 2018 و2019، إذ لم تتجاوز الحصة المتوسطة لصادرات الإسمنت 1 بالمائة من المبيعات الإجمالية.

ولا يقتصر هذا الوضع على المغرب، إذ تظل صادرات الإسمنت محدودة في جميع بلدان العالم بسبب طبيعة الإسمنت حيث يندرج ضمن المنتجات الثقيلة (produits pondéreux) من جهة، والوسائل اللوجستية اللازمة لنقله من جهة ثانية. ونتيجة لتكلفة نقله المرتفعة، يُوجه الإسمنت في المقام الأول للاستهلاك المحلي، بينما يشهد الكلنكر معدلات تصدير أعلى.

الجدول 8: تطور مبيعات الإسمنت الإجمالية الموجهة للتصدير وللسوق الوطنية (2024-2018)

نوع السوق		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
السوق المحلية	المبيعات بالطن	14 129 695,4	14 800 290,8	13 641 440,0	15 467 680,3	14 066 343,8	14 443 311,8	15 538 618,0
	النسبة المئوية	99,4%	99,5%	100,0%	99,9%	99,9%	99,7%	99,6%
	المبيعات (بملايين الدراهم)	14 164,3	14 797,4	13 777,6	15 615,3	14 406,1	15 070,8	16 262,2
	النسبة المئوية	99,6%	99,7%	100,0%	100,0%	100,0%	99,9%	99,8%
التصدير	المبيعات بالطن	86 874,2	69 545,0		8 105,8	13 900,2	47 588,7	66 000,4
	النسبة المئوية	0,6%	0,5%		0,1%	0,1%	0,3%	0,4%
	المبيعات (بملايين الدراهم)	60,8	48,6		3,7	6	20,5	27
	النسبة المئوية	0,4%	0,3%		0,0%	0,0%	0,1%	0,2%
المجموع	المبيعات بالطن	14 216 569,6	14 869 835,8	13641 440,0	15 475 786,1	14 080 244,0	14 490 900,5	15 604 618,4
	النسبة المئوية	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	المبيعات (بملايين الدراهم)	14 225,1	14 846,0	13777,6	15 619,0	14 412,1	15 091,2	16 289,2
	النسبة المئوية	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

2.3 الطلب على الإسمنت مدعوم بأوراش بناء السكن

فيما يتعلق بتوزيع الإسمنت، يحتل الموزعون الذين يؤمنون حاجيات الإسمنت الموجه لأوراش بناء السكن، الصدارة. ففي سنة 2024، بلغ حجم المبيعات عبر الموزعين نحو 9.298.780 طن من الإسمنت حيث سجل رقم معاملات قدره 9,931 مليار درهم.

وطيلة السنوات المعنية بالتحليل، بلغ متوسط مبيعات الإسمنت بالكمية والقيمة نحو 66 بالمائة تقريبا على الصعيد الوطني.

الجدول 9: تطور الطلب على الإسمنت حسب فئات العملاء (2018-2024)

فئة العملاء	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
الموزعون							
المبيعات بالطن	9 835 753,4	10 008 159,3	9 384 754,6	10 377 861,9	8 977 127,4	8 977 924,9	9 298 779,7
النسبة المئوية	69,6%	67,6%	68,8%	67,1%	63,8%	62,2%	59,8%
المبيعات (بملايين الدراهم)	10 035,1	10 158,2	9 585,5	10 610,2	9 353,6	9 539,9	9 930,6
النسبة المئوية	70,8%	68,6%	69,6%	67,9%	64,9%	63,3%	61,1%
محطات الخرسانة الجاهزة للاستعمال							
المبيعات بالطن	2 079 690,5	2 384 017,0	2 036 927,0	2 557 834,0	2 609 390,5	2 810 668,9	3 336 852,4
النسبة المئوية	14,7%	16,1%	14,9%	16,5%	18,6%	19,5%	21,5%
المبيعات (بملايين الدراهم)	1 948,0	2 265,1	1 935,5	2 431,3	2 529,9	2 775,1	3 324,3
النسبة المئوية	13,8%	15,3%	14,0%	15,6%	17,6%	18,4%	20,4%
شركات منتجات البناء الجاهزة							
المبيعات بالطن	1 102 655,6	1 204 585,4	1 106 548,6	1 356 271,2	1 259 272,2	1 335 379,9	1 521 029,4
النسبة المئوية	7,8%	8,1%	8,1%	8,8%	9,0%	9,2%	9,8%
المبيعات (بملايين الدراهم)	1 065,0	1 184,3	1 112,0	1 380,6	1 286,8	1 383,5	1 600,5
النسبة المئوية	7,5%	8,0%	8,1%	8,8%	8,9%	9,2%	9,8%
شركات البناء والأشغال العمومية							
المبيعات بالطن	1 111 595,9	1 203 529,1	1 113 209,8	1 175 713,2	1 220 553,6	1 319 338,1	1 381 956,5
النسبة المئوية	7,9%	8,1%	8,2%	7,6%	8,7%	9,1%	8,9%
المبيعات (بملايين الدراهم)	1 116,2	1 189,9	1 144,6	1 193,2	1 235,8	1 372,3	1 406,8
النسبة المئوية	7,9%	8,0%	8,3%	7,6%	8,6%	9,1%	8,7%
المجموع							
المبيعات بالطن	14 129 695,4	14 800 290,8	13 641 440,0	15 467 680,3	14 066 343,8	14 443 311,8	15 538 618,0
النسبة المئوية	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
المبيعات (بملايين الدراهم)	14 164,3	14 797,4	13 777,6	15 615,3	14 406,1	15 070,8	16 262,2
النسبة المئوية	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

وتأتي في المقام الثاني محطات الخرسانة الجاهزة للاستعمال، التابعة لشركات الإسمنت المندمجة ولشركات المستقلة حيث بلغت مبيعاتها المتوسطة الإجمالية حوالي 17 بالمائة من حيث الكمية والقيمة.

وطيلة السنوات المعنية بالتحليل، تتبين هيمنة المبيعات إلى المحطات المستقلة على تلك المُوَجَّهَة إلى المحطات التابعة لشركات الإسمنت المندمجة بنسبة 20/80، مع تسجيل تحسن في نسب المبيعات الأولى على مر السنوات.

الجدول 10: تطور المبيعات من الاسمنت لمحطات الخرسانة الجاهزة للاستعمال التابعة لشركات الإسمنت المندمجة وللأغيار في الفترة 2018-2024

فئة محطات الخرسانة الجاهزة للاستعمال	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
المحطات المملوكة للأغيار							
المبيعات بالطن	1 580 250,3	1 815 385,7	1 658 298,1	2 096 544,7	2 153 397,0	2 322 229,3	2 706 185,8
النسبة المئوية	76,0%	76,1%	81,4%	82,0%	82,5%	82,6%	81,1%
المبيعات (بملايين الدراهم)	1 487,0	1 736,3	1 580,1	2 002,6	2 112,1	2 317,3	2 731,6
النسبة المئوية	76,3%	76,7%	81,6%	82,4%	83,5%	83,5%	82,2%
المحطات الخاصة							
المبيعات بالطن	499 440,2	568 631,3	378 628,9	461 289,3	455 993,5	488 439,5	630 666,6
النسبة المئوية	24,0%	23,9%	18,6%	18,0%	17,5%	17,4%	18,9%
المبيعات (بملايين الدراهم)	460,9	528,8	355,4	428,7	417,8	457,9	592,7
النسبة المئوية	23,7%	23,3%	18,4%	17,6%	16,5%	16,5%	17,8%
مجموع المبيعات (بالطن)							
المبيعات بالطن	2 079 690,5	2 384 017,0	2 036 927,0	2 557 834,0	2 609 390,5	2 810 668,9	3 336 852,4
النسبة المئوية	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
المبيعات (بملايين الدراهم)	1 948,0	2 265,1	1 935,5	2 431,3	2 529,9	2 775,1	3 324,3
النسبة المئوية	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

من جانبها، استأثرت شركات منتجات البناء الجاهزة من جهة، وشركات البناء والأشغال العمومية من جهة ثانية، بحصة متوسطة قاربت 8 بالمائة من حيث الكمية والقيمة.

كما تبين من المقارنة بين فئات العملاء المذكورة أعلاه، أن محطات الخرسانة الجاهزة للاستعمال استفادت، ظاهريا، من تراجع مبيعات الموزعين بأزيد من تسع نقاط من حيث الكمية والقيمة.

ووفقا لتوضيحات المنتجين والموزعين، سجلت كميات الإسمنت الموزعة بواسطة محطات الخرسانة الجاهزة للاستعمال ارتفاعا ملحوظا. وذلك راجع لدخول فاعلين جدد مستقلين ومحليين، ولتنامي الوعي بأهمية استيفاء التزويد بالخرسانة الجاهزة للاستعمال لشروط السلامة في البناء. بدورها، حققت مبيعات الإسمنت عبر شركات منتجات البناء الجاهزة ارتفاعا نسبيا، ما يعكس نوعا من "النضج التدريجي للسوق" المدفوع بانتعاش الطلب على أوراش البنية التحتية.

2.4تتم تلبية الطلب أساسا من لدن الموردين الرائدين في السوق

في سنة 2024، مثل مجموع مبيعات الإسمنت بالنسبة لشركات "Ciments du Maroc" و"LafargeHolcim Maroc"، ما بين 80 إلى 90 بالمائة من مبيعات السوق. فيما آلت الحصة المتبقية إلى شركتي "Asment de Temara" و"Novacim" وإلى جانبهما بنسبة أقل مراكز الطحن المستقلة.

وتجدر الإشارة إلى التحسن الملحوظ الذي سجلته مبيعات شركة "Ciments de l'Atlas" خلال الفترة المشمولة بالتحليل مقارنة بشركات الإسمنت المندمجة الأخرى.

ثانيا: تقييم دينامية المنافسة في سوق الإسمنت

1. تحليل درجة تركيز سوق الإسمنت الموجه للبناء

1.1 تحديد الأسواق المعنية

1.1.1 أسواق المنتجات

يُستخدم الإسمنت في أوراش البناء والأشغال، إلى جانب مكونات أخرى، باعتباره مادة رابطة هيدروليكية، لإنتاج الخرسانة والملاط على وجه الخصوص.

وتوفر صناعة الإسمنت تشكيلة من أنواع الإسمنت تقسم إلى فئتين رئيسيتين: الإسمنت "الشائع الاستعمال" والإسمنت المخصص لتطبيقات محددة، والحامل لمواصفات تتوافق مع الاستخدامات المقصودة (على غرار الإسمنت الموجه للأشغال في البحار المعروف باسم "PM" أو "الوسط البحري").

ووفقا للمعيار 10.1.004 المطبق على الإسمنت، ينقسم الإسمنت "الشائع الاستعمال" إلى ست فئات:

1. إسمنت بورتلاند،
2. إسمنت بورتلاند المركب،
3. إسمنت بوتزولان،
4. إسمنت الفرن العالي،
5. إسمنت الخبث والرماد،
6. إسمنت البناء.

ويراعي هذا التقسيم تركيبة الإسمنت ومواصفاته، علاوة على الاستخدامات المخصصة لكل نوع.

وبالنسبة لطلب الرأي الرامي أساسا إلى دراسة تداعيات ارتفاع أسعار مواد البناء على الإنعاش العقاري وعلى أوراش البناء، سينصب التحليل على نوع الإسمنت الموجه لهذا الغرض.

في هذا الصدد، سيرتكز التحليل التنافسي على إسمنت بورتلاند المركب، خاصة الأنواع CPJ 35 و CPJ 45 وCPJ 55 لكونها الأكثر استخداما في سوق البناء والعمران. إضافة إلى حصتها في الاستهلاك الوطني للإسمنت بجميع أنواعه إذ بلغ متوسط استهلاكها 70 بالمائة، من حيث الكمية والقيمة، خلال الفترة ما بين سنتي 2018 و2024. وذلك وفقا للمعطيات المدلى بها من قبل الفاعلين.

وفي سياق استعراض التطبيقات الخاصة بأنواع الإسمنت، المشار إليها أعلاه، وجب التذكير بأن توصيف نوع الإسمنت حسب استخدامه في أوراش البناء يعهد للمهندسين المتخصصين التابعين لمكاتب الدراسات أو لمختبرات المراقبة الخاصة التي يتعامل معها المنعشون العقاريون.

الجدول 11: مواصفات أنواع الإسمنت المستهدفة وتطبيقاتها

نوع الإسمنت	مواصفاته	استخداماته
CPJ 35	• **التركيبة:** إسمنت بورتلاند المحتوي على نسبة لا تقل عن 65 بالمائة من الكلنكر، والممزوج بمكون ثانوي واحد أو أكثر، على غرار الحجر الجيري وبوتزولان والرماد المتطاير. • **الميزة الرئيسية:** درجة مقاومة ميكانيكية متوسطة تتراوح بين 22,5 و45 ميغا باسكال (Mpa) بعد 28 يوما.	إنتاج الخرسانة قليلة الطلب والخرسانة غير المسلحة وجميع أنواع الملاط
CPJ 45	• **التركيبة:** إسمنت بورتلاند المحتوي على نسبة لا تقل عن 65 بالمائة من الكلنكر، والممزوج بمكون ثانوي واحد أو أكثر، على غرار الحجر الجيري وبوتزولان والرماد المتطاير. • **الميزة الرئيسية:** درجة مقاومة ميكانيكية متوسطة تتراوح بين 32,5 و55 ميغا باسكال (Mpa) بعد 28 يوما	إنتاج الخرسانة المسلحة "الشائعة الاستعمال" والخرسانة الموجهة للأشغال الكبرى
CPJ 55	• **التركيبة:** إسمنت بورتلاند المحتوي على نسبة لا تقل عن 65 بالمائة من الكلنكر، والممزوج بمكون ثانوي واحد أو أكثر، على غرار الحجر الجيري وبوتزولان والرماد المتطاير. • **الميزة الرئيسية:** درجة مقاومة ميكانيكية متوسطة تتراوح بين 42,5 و65 ميغا باسكال (Mpa) بعد 28 يوما	إنتاج الخرسانة عالية الجودة والأداء والموجهة للأشغال التي تتطلب آجالا طويلة لفك القوالب

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى معيار 10.1.004 وتوضيحات الفاعلين

وتجدر الإشارة كذلك إلى أن تسليم كميات الإسمنت، السائبة او المعبأة في أكياس، يرتبط، في غالب الأحوال، بطريقة تنظيم أوراش البناء الإسمنت من حيث استلام الإسمنت وتفريغه وتخزينه. ومن ثم، يتطلب الإسمنت السائب، سواء من جانب العرض أو الطلب، مواءمات خاصة في مواقع الإنتاج بغية إيصاله إلى العميل من جهة، وتخزينه وتجهيزه للاستعمال في أوراش البناء من جهة ثانية.

1.1.2 البعد الجغرافي

حسب إفادات مهنيي القطاع، يعد الإسمنت من المواد الثقيلة التي تؤثر مصاريف نقلها إلى مناطق الاستهلاك على تنافسية الأسعار المطبقة من قبل الفاعلين، ولاسيما حين تتجاوز مسافة النقل من موقع الإنتاج 200 كيلومترا تقريبا. لذلك، تكتسي سوق الإسمنت بعدا محليا أو جهويا بالدرجة الأولى. غير أن ذلك لا يقلل من الجهود المبذولة من قبل شركات الإسمنت لضمان توزيع الإسمنت على مجموع التراب الوطني بصرف النظر عن موقع وحدات الإنتاج التي يمكن أن تبعد بأكثر من 200 كيلومترا المشار إليها أعلاه. علاوة على ذلك، يتولى التجار، على الخصوص، نقل الإسمنت مع مواد أخرى، خارج هذا النطاق، وذلك من أجل تقسيم النفقات.

وفي إطار الرأي الحالي، سيرتكز التحليل التنافسي على البعد الوطني والجهوي للسوق.

2.1 درجة تركيز سوق الإسمنت

ستُخصص هذه الفقرة للتحليل التنافسي وذلك بالاعتماد على المعطيات المرتبطة بالفترة الممتدة من سنة 2018 إلى سنة 2024. وسيتم ذلك على مرحلتين:

- في مرحلة أولى، تحليل بنية سوق الإسمنت الموجه لأوراش البناء، من حيث الكمية والقيمة، وذلك حسب الفئات المستهدفة ومسالك التوزيع والجهات،
- في مرحلة ثانية، تحليل درجة تركيز السوق المعنية على المستوى الوطني وعلى مستوى الجهات الاثنتي عشرة للمملكة، كما حددها التقسيم الإداري والاقتصادي للتراب الوطني.

لتحليل تركيز السوق سيتم الأخذ بعين الاعتبار حصة السوق لكل فاعل حسب قيمة المبيعات، وحساب مؤشرات درجة تركيز السوق المبينة على النحو الآتي[74]:

- معدل التركيز (CRi)، المستخدم لقياس حصة السوق للفاعلين الناشطين في السوق، مقارنة بحجمها الإجمالي؛
- مؤشر هرفندال-هيرشمان (IHH) الذي يعادل مجموع تربيع حصص سوق الشركات الناشطة في السوق، مع العلم أنه وفقا للمفوضية الأوروبية[75]، يمكن التمييز بين ثلاثة مستويات من تركيز السوق، بناء على مؤشر هرفندال-هيرشمان المحتسب:
  - مؤشر أقل من 1000: يشير إلى سوق منخفضة التركيز، ما يقلص من احتمال وقوع مخاطر تنافسية؛
  - مؤشر يتراوح بين 1000 و2000: يعكس مستوى متوسطا من التركيز، وقد يشير إلى وجود قوة في السوق؛
  - مؤشر أكبر من 2000: يؤشر على سوق مركّزة قد تكون المنافسة محدودة.

1.2.1 بنية السوق الوطنية للإسمنت الموجه لأوراش البناء

في 2024، بلغ حجم سوق الإسمنت الموجه لأوراش البناء بجميع أنواعه 9,1 مليون طن، بقيمة قدرها 9,654 مليار درهم.

وطيلة الفترة المعنية بالتحليل، استحوذ الإسمنت من نوع CPJ 45 على النصيب الأكبر من مبيعات السوق، بحصص متوسطة بلغت على التوالي 72,5 و73,4 بالمائة من حيث الكمية والقيمة. وبصورة أدق، يعد الإسمنت من نوع CPJ 45 المعبأ في الأكياس الأكثر طلبا، بحصص متوسطة بلغت 68,2 بالمائة من حيث الكمية و69,4 بالمائة من حيث القيمة.

[74] تُحتسب مؤشرات التركيز المستخدمة في الفقرة المخصصة بالكامل للتحليل التنافسي، لاسيما مؤشر هرفندال-هيرشمان (IHH)، بصورة تلقائية واعتمادا على حصص السوق المعبر عنها بأرقام كاملة، بدون تقريب.

[75] المبادئ التوجيهية لتقييم التركيزات الافقية، طبقا للأنظمة المعمول بها بمجلس المنافسة والمتعلقة بمراقبة التركيزات المنجزة بين الشركات.

الجدول 12: تطور بنية السوق الوطنية للإسمنت الموجه لأوراش البناء حسب كمية المبيعات (2018-2024)

السنوات	2018		2019		2020		2021		2022		2023		2024	
نوع الإسمنت	المبيعات (بملايين الأطنان)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الأطنان)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الأطنان)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الأطنان)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الأطنان)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الأطنان)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الأطنان)	النسبة المئوية
CPJ 45 معبأ في الأكياس	7,2	68,4%	7,3	68,0%	6,7	68,5%	7,2	67,6%	6,1	67,1%	6,1	67,0%	6,5	71,1%
CPJ 35 معبأ في الأكياس	2,7	25,1%	2,5	23,7%	2,1	21,3%	2,3	21,5%	2,0	22,5%	1,9	20,8%	1,7	18,9%
CPJ 55 معبأ في الأكياس	0,2	2,1%	0,4	3,7%	0,6	6,1%	0,9	8,0%	0,7	7,3%	0,6	6,5%	0,5	5,2%
CPJ 45 السائب	0,5	4,4%	0,5	4,6%	0,4	4,1%	0,3	2,9%	0,3	3,1%	0,5	5,6%	0,4	4,8%
المجموع	10,6	100%	10,7	100%	9,8	100%	10,6	100%	9,1	100%	9,0	100%	9,1	100%

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

ويعد إسمنت CPJ 35 المعبأ في الأكياس ثاني أكثر الأنواع طلبا، بعد إسمنت CPJ 45، بحصص متوسطة بلغت على التوالي نحو 22 و20,4 بالمائة من حيث الكمية والقيمة.

ويُستخدم إسمنت CPJ 55 المعبأ في الأكياس، أساسا في تصنيع منتجات البناء الجاهزة نظرا لأدائه التقني ودرجة مقاومته الميكانيكية العالية. ويبلغ متوسط استهلاكه ما يقارب نسبة 6 بالمائة من حيث الكمية والقيمة.

وخلال الفترة المعنية بالتحليل، لوحظ أنه ما بين سنتي 2023 و2024، مقارنة بسنة 2018 سُجل ما يلي:

- ارتفاع الطلب على إسمنت CPJ 55 المعبأ في الأكياس، برسم سنة 2023، بأكثر من أربعة نقاط من حيث الكمية والقيمة، قبل أن يتراجع بشكل طفيف في سنة 2024،
- انخفاض الطلب على إسمنت CPJ 35 المعبأ في الأكياس بأزيد من أربعة نقاط في سنة 2023، وتراجع طفيف في الطلب على إسمنت CPJ 45 المعبأ في الأكياس (بواقع نقطة واحدة).

ويمكن تفسير هذه الدينامية بتشابه استعمالات هذين النوعين من الإسمنت حيث يتم تفضيل استخدام الإسمنت CPJ 55 المعبأ في الأكياس بالنظر إلى أدائه التقني تحديدا قدرته على فك القوالب بسرعة.

فضلا عن ذلك، سجلت 2024 زيادة في مبيعات إسمنت CPJ 45 المعبأ في الأكياس، مقابل استمرار تراجع مبيعات إسمنت CPJ 35 طيلة الفترة المعنية (مسجلة انكماشا بنحو ست نقاط، من حيث الكمية والقيمة، وذلك راجع، على الأرجح، إلى نضج السوق المذكورة).

الجدول 13: تطور بنية السوق الوطنية للإسمنت الموجه لأوراش البناء حسب قيمة المبيعات (2018-2024)

السنوات	2018		2019		2020		2021		2022		2023		2024	
نوع الإسمنت	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية
CPJ 45 معبأ في أكياس	7 253,9	70,0%	7 242,3	69,5%	6 705,3	69,7%	7 182,7	68,6%	6 417,2	68,0%	6 513,5	68,0%	6 984,8	72,3%
CPJ 35 معبأ في أكياس	2 453,6	23,7%	2 324,0	22,3%	1 901,4	19,8%	2 074,3	19,8%	1 961,0	20,8%	1 837,0	19,2%	1 675,1	17,4%
CPJ 55 معبأ في أكياس	221,4	2,1%	407,1	3,9%	646,3	6,7%	935,1	8,9%	790,8	8,4%	714,5	7,5%	578,7	6,0%
CPJ 45 السائب	429,1	4,1%	449,4	4,3%	361,7	3,8%	279,8	2,7%	273,6	2,9%	508,0	5,3%	415,6	4,3%
المجموع	10 358,1	100%	10 422,8	100%	9 614,7	100%	10 471,8	100%	9 442,6	100%	9 573,1	100%	9 654,3	100%

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

من حيثُ مسالك التوزيع ، أثبت التحليل هيمنة الموزعين على مبيعات أصناف الإسمنت الموجهة لأوراش البناء، بحصة متوسطة ناهزت 92 بالمائة من المبيعات، من حيث الكمية والقيمة، وذلك طيلة السنوات السبع المعنية بالتحليل.

الجدول 14: تطور بنية السوق الوطنية للإسمنت الموجه لأوراش البناء حسب مسالك التوزيع بناء على كمية المبيعات (2018-2024)

السنوات	2018		2019		2020		2021		2022		2023		2024	
شريحة العملاء	المبيعات (بملايين الأطنان)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الأطنان)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الأطنان)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الأطنان)	النسبة المئوية	المبيعات (بالملايين الأطنان)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الأطنان)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الأطنان)	النسبة المئوية
الموزعون	9,7	91,4%	9,7	91,2%	8,9	91,5%	9,8	92,4%	8,4	92,6%	8,2	90,5%	8,3	91,5%
شركات البناء والأشغال العمومية	0,6	5,9%	0,6	5,9%	0,6	6,5%	0,6	5,4%	0,6	6,1%	0,7	7,7%	0,6	6,7%
شركات منتجات البناء الجاهزة	0,1	1,2%	0,1	1,0%	0,1	1,2%	0,1	1,3%	0,1	1,0%	0,1	1,0%	0,1	1,0%
محطات الخرسانة الخاصة	0,1	1,0%	0,1	1,0%	0,0	1,0%	0,1	0,5%	0,0	0,1%	0,0	0,0%	0,0	0,3%
محطات الخرسانة التابعة للأغيار	0,1	0,5%	0,1	0,9%	0,0	0,3%	0,0	0,4%	0,0	0,3%	0,0	0,2%	0,0	0,2%
شركات البناء والأشغال العمومية الخاصة	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	0,4%	0,0	0,3%
المجموع	10,6	100%	10,7	100%	9,8	100%	10,6	100%	9,1	100%	9,0	100%	9,1	100%

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

وتـأتي في المرتبـة الثانيـة شركات البنـاء والأشـغال العموميـة بحصـة أقـل بكـثير مـن حصـة المـوزعين، بمتوسـط بلـغ 6 بالمائـة، مـن حيـث الكميـة والقيمـة، على مـدى السـنوات السـبع الأخيرة.

أمـا الجـزء المتبقـي مـن الطلـب، فتتـولى تلبيتـه تباعـا شركات منتجـات البنـاء الجاهـزة ومحطـات الخرسـانة التابعـة لشركات الإسـمنت المندمجـة وتلـك المسـتقلة عنهـا. وخلافـا لما لوحـظ سـابقا بخصـوص هيمنـة محطات الخرسـانة التابعـة للأغيـار على مبيعـات الإسـمنت بشـكل عـام، فـإن العكـس هـو الملاحـظ فـيما يتعلـق بأنـواع الإسـمنت الموجهـة لأوراش البنـاء.

الجـدول 15: تطـور بنيـة السـوق الوطنيـة للإسـمنت الموجـه لأوراش البنـاء حسـب مسـالك التوزيع من حيث قيمة المبيعات (2018-2024)

السنوات	2018		2019		2020		2021		2022		2023		2024	
شريحة العملاء	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية
الموزعون	9512,3	91,8%	9545,3	91,6%	8820,4	91,7%	9684,4	92,5%	8745	92,6%	8690,8	90,8%	8874,7	91,9%
شركات البناء والأشغال العمومية	586,2	5,7%	602,1	5,8%	606,6	6,3%	556,2	5,3%	562,6	6,0%	722,5	7,5%	618,5	6,4%
شركات منتجات البناء الجاهزة	112,4	1,1%	93,6	0,9%	124,0	1,3%	143,4	1,4%	94,1	1,0%	94,8	1,0%	93,7	1,0%
محطات الخرسانة التابعة للأغيار	66,0	0,6%	97,0	0,9%	30,2	0,3%	46,4	0,4%	36,1	0,4%	30,5	0,3%	16,3	0,2%
محطات الخرسانة الخاصة	81,2	0,8%	84,8	0,8%	33,6	0,3%	41,4	0,4%	4,8	0,1%	3,7	0,0%	26,4	0,3%
شركات البناء والأشغال العمومية الخاصة	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	30,9	0,3%	24,7	0,3%
المجموع	10358,10	100%	10 422,80	100,%	9 614,70	100,%	10 471,80	100,%	9 442,60	100,%	9 573,10	100,%	9 654,30	100,%

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

وطيلـة الـفترة المعنيـة بالتحليـل، يتركـز أزيـد مـن 56 بالمائـة مـن الطلـب الوطنـي الإسـمنت الموجـه لأوراش البنـاء في أربـع جهـات، تتمثـل في مراكـش – آسـفي، والربـاط – سلا – القنيطـرة، وطنجـة – تطـوان – الحسـيمة، والـدار البيضـاء – سـطات، التـي تسـتأثر بمفردهـا ثلـث الكميـات المباعـة في الجهـات المذكـورة.

الجـدول 16: تطـور البنيـة الجهويـة لسـوق الإسـمنت الموجـه لأوراش البنـاء حسـب كميـة المبيعات (2018-2024)

السنوات	2018		2019		2020		2021		2022		2023		2024	
الجهات	المبيعات (مليون طن)	النسبة المئوية	المبيعات (مليون طن)	النسبة المئوية	المبيعات (مليون طن)	النسبة المئوية	المبيعات (مليون طن)	النسبة المئوية	المبيعات (مليون طن)	النسبة المئوية	المبيعات (مليون طن)	النسبة المئوية	المبيعات (مليون طن)	النسبة المئوية
الدار البيضاء – سطات	1,9	18,4%	2,1	19,4%	1,9	19,4%	2,1	19,9%	1,8	20,3%	1,8	19,4%	1,7	19,1%
مراكش – آسفي	1,6	14,9%	1,6	14,7%	1,3	13,0%	1,4	12,8%	1,2	13,4%	1,3	14,4%	1,4	14,8%
الرباط – سلا – القنيطرة	1,3	12,8%	1,3	12,6%	1,3	12,8%	1,4	13,4%	1,2	13,2%	1,2	13,3%	1,1	12,0%
طنجة – تطوان – الحسيمة	1,1	10,4%	1,1	10,5%	1,0	10,5%	1,1	10,5%	0,9	9,9%	0,9	10,1%	0,9	9,9%
فاس – مكناس	0,9	8,3%	1,0	9,1%	0,9	9,7%	1,0	9,7%	0,9	10,0%	0,9	10,2%	1,0	10,2%
سوس – ماسة	1,1	9,9%	1,1	9,9%	0,9	9,0%	0,9	8,3%	0,7	8,0%	0,8	8,8%	0,9	9,7%
الشرق	1,0	9,3%	0,9	8,0%	0,7	6,8%	0,7	6,9%	0,6	7,0%	0,6	6,8%	0,7	6,1%
بني ملال – خنيفرة	0,7	6,5%	0,7	6,6%	0,7	7,0%	0,7	7,0%	0,6	6,8%	0,6	6,3%	0,6	6,6%
درعة – تافيلالت	0,5	4,3%	0,4	4,2%	0,5	4,7%	0,4	3,6%	0,4	3,9%	0,4	3,9%	0,5	5,9%
العيون – الساقية الحمراء	0,3	2,8%	0,3	2,8%	0,4	4,0%	0,4	4,2%	0,4	3,9%	0,3	3,5%	0,3	3,2%
كلميم – واد نون	0,2	1,6%	0,1	1,4%	0,2	2,1%	0,3	2,7%	0,2	2,6%	0,2	2,4%	0,1	1,9%
الداخلة – وادي الذهب	0,1	0,8%	0,1	0,8%	0,1	0,9%	0,1	1,0%	0,1	1,0%	0,1	1,0%	0,1	0,7%
المجموع	**10,6**	**100%**	**10,7**	**100%**	**9,8**	**100%**	**10,6**	**100%**	**9,1**	**100%**	**9,0**	**100%**	**9,1**	**100%**

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

مـن حيـث القيمـة، يتمركـز الطلـب في الجهـات الأربـع سـالفة الذكـر، وإن بحصـص أقـل مقارنـة بالكميـات المباعـة. وتسـتأثر هاتـه الجهـات بمـا يفـوق بقليـل 54 بالمائـة مـن الطلـب الوطنـي على الإسـمنت الموجـه لأوراش البنـاء.

الجدول 17: تطور البنية الجهوية لسوق الإسمنت الموجه لأوراش البناء حسب قيمة المبيعات (2018-2024)

السنوات	2018		2019		2020		2021		2022		2023		2024	
الجهات	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية	المبيعات (بملايين الدراهم)	النسبة المئوية
الدار البيضاء – سطات	1 842,1	17,8%	1 951,9	18,7%	1 793,1	18,7%	1 980,0	18,9%	1 824,3	19,3%	1 780,7	18,6%	1 752,1	18,1%
مراكش – آسفي	1 464,3	14,1%	1 456,9	14,0%	1 185,2	12,3%	1 264,5	12,1%	1 213,8	12,9%	1 331,1	13,9%	1 362,5	14,1%
الرباط – سلا – القنيطرة	1 272,5	12,3%	1 261,3	12,1%	1 178,7	12,3%	1 329,2	12,7%	1 186,9	12,6%	1 208,1	12,6%	1 109,1	11,5%
طنجة – تطوان – الحسيمة	1 067,4	10,3%	1 084,8	10,0%	1 001,3	10,4%	1 085,7	10,4%	924,6	9,8%	955,0	10,0%	955,6	9,9%
فاس – مكناس	867,2	8,4%	960,8	9,2%	937,6	9,8%	1 017,8	9,7%	950,5	10,1%	979,7	10,2%	1 002,8	10,4%
سوس – ماسة	1 067,3	10,3%	1 062,3	10,2%	893,4	9,3%	892,4	8,5%	776,1	8,2%	860,2	9,0%	967,4	10,0%
الشرق	968,9	9,4%	849,5	8,2%	686,4	7,1%	755,9	7,2%	698,2	7,4%	672,9	7,0%	587,1	6,1%
بني ملال – خنيفرة	661,8	6,4%	681,4	6,5%	653,9	6,8%	712,2	6,8%	626,9	6,6%	589,0	6,2%	614,5	6,4%
درعة – تافيلالت	386,6	3,7%	390,3	3,7%	501,4	5,2%	584,2	5,6%	467,6	5,0%	438,5	4,6%	404,1	4,2%
العيون – الساقية الحمراء	430,4	4,2%	422,8	4,1%	435,0	4,5%	380,4	3,6%	374,5	4,0%	380,1	4,0%	603,0	6,3%
كلميم – واد نون	216,5	2,1%	180,0	1,7%	227,3	2,4%	327,3	3,1%	273,4	2,9%	267,3	2,8%	210,7	2,2%
الداخلة – وادي الذهب	112,8	1,1%	120,6	1,2%	121,2	1,3%	142,4	1,4%	125,9	1,3%	110,4	1,2%	85,4	0,9%
المجموع	**10 358,1**	**100%**	**10 422,8**	**100%**	**9 614,7**	**100%**	**10 471,8**	**100%**	**9 442,6**	**100%**	**9 573,1**	**100%**	**9 654,3**	**100%**

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

طيلة السنوات المعنية بالتحليل، لوحظ تفاوت منحى تطور مستويات الطلب حسب الجهات، إذ عرفت بعض الجهات انخفاضًا في الطلب. بالمقابل، عرفت جهات أخرى تحسّنا.

ومن المهم الإشارة كذلك إلى أنه على المستوى الجهوي يتأكد الاستنتاج المتعلق بهيمنة الموزعين على مسالك التوزيع عبر مختلف جهات المملكة.

2.2.1 درجة تركيز سوق الإسمنت الموجه لأوراش البناء

1.2.2.1 درجة تركيز السوق على الصعيد الجهوي

كشفت دراسة درجة تركيز سوق الإسمنت الموجه لأوراش البناء على المستوى الجهوي عن وجود ثلاث فئات من الأسواق لكل فئة منها قواسم مشتركة:

- الأسواق المنظمة حول الشركات الرائدة،
- الأسواق التي يهيمن عليها الفاعلون التاريخيون،
- الأسواق الواعدة.

الأسواق المنظمة حول الشركات الرائدة

تتسم هذه الفئة، التي تضم جهات الدار البيضاء – سطات، ومراكش – آسفي والرباط – سلا – القنيطرة، باحتكار القلة للسوق، وبتعزيز متصاعد لمكانة المتنافسين المتحدّين (challengers) ، وبدخول فاعلين جدد.

تُعدّ هذه الأسواق من بين أكبر أحواض الاستهلاك للإسمنت الموجّه للاستهلاك، حيث تجاوزت كميات مبيعاتها، خلال سنة 2024، قيمة تفوق مليار درهم لكل منها.

وقد أتاح تجميع المعطيات الفردية المتوفرة لدى مجلس المنافسة التأكد من أن هذه الأسواق تتميز بدينامية تنافسية مهمة، وذلك بفعل تواجد جميع الفاعلين الرئيسيين في قطاع صناعة الإسمنت، رغم طابعها المُركَّز وهيمنة على الأقل ثلاثة من الفاعلين المندمجين.

وتتجلى جاذبية هذه الأسواق، إلى جانب تطور حصص الفاعلين على مستوى السوق ومن خلال تراجع مؤشرات التركّز على مرِّ سنوات الدراسة.

كما أظهر تحليل هذه الأسواق، الدور الإيجابي الذي لعبه الوافدون الجدد، ولا سيما شركتي Centrale Gypse وNovacim، في تعزيز الدينامية التنافسية داخل القطاع.

الأسواق التي يهيمن عليها الفاعلون التاريخيون

تتسم وضعية المنافسة في سوق الإسمنت الموجه لأوراش البناء على مستوى هذه المجموعة، والتي تضم جهات فاس – مكناس، وطنجة – تطوان – الحسيمة، وسوس – ماسة، وبني ملال – خنيفرة والشرق، تواجدا قويا للفاعلين التاريخيين. كما تتميز بنية هذه الأسواق عموما بكونها تجمع بين الاحتكار الثنائي واحتكار القلة مع دخول شركة مندمجة جديدة.

تعرف هذه الأسواق، رغم طابعها الشديد التركّز الذي يتراوح بين وضعيات احتكارية ثنائية وشبه احتكارية، دينامية تنافسية قوية، حيث يسعى الفاعلون المتحدون (Challengers) والوافدون الجدد، إلى تعزيز تموقعهم وتحسين حصصهم في السوق في لمواجهة منافسة الفاعلين التاريخين الناشطين في أسواقهم المرجعية.

الأسواق الواعدة

تضم هذه الفئة الثالثة الأسواق التي تعرض فيها كميات محدودة من الإسمنت مقارنة بأسواق الجهات المنتمية إلى الفئتين الأولتين. غير أن بنية السوق وحضور الفاعلين فيها يؤشران على الإمكانيات التي تزخر بها هاته الجهات، والمتجسدة في العدد الكبير للمشاريع الجديدة قيد التنفيذ، بما فيها خط طهي يهدف إلى إدخال تقنية التكليس " 'La calcination de l'argile' في السوق الوطنية.

تشمل هذه الفئات جهة درعة-تافيلالت، التي لا تحتضن حالياً أي موقع للإنتاج، وحيث تعتزم شركة "Cemos Ciment" إحداث مركز طحن ثانٍ بمدينة الراشيدية. كما تشمل أيضاً الأقاليم الجنوبية، التي تفتقر إلى الحجر الجيري المُكوِّن الأساسي لإنتاج الكلنكر، ولا سيما جهة العيون-الساقية الحمراء، التي تحتضن مراكز طحن لكل من "LafargeHolcim Maroc" و"Ciments du Maroc"، إلى جانب "Cemos Ciment"، فضلاً عن جهة الداخلة-وادي الذهب التي تضم مركزا للطحن وتُموَّن كذلك من طرف مراكز الطحن التابعة لشركات الإسمنت المندمجة والمتواجدة بمدينة العيون، عِلاوَة على جهة

كلميم-واد نون المجاورة للمنطقتين المذكورتين اللتين تضمان مراكز الطحن ومستودعات الإسمنت.

وعلى مستوى هذه الأسواق التي تتسم هي الأخرى بدرجة عالية من التركّز، لم يحلّ الامتياز التنافسي الذي يتمتع به الفاعلون الكبار المندمجون، والذين راكموا تموقعاً قوياً في السوقً على مدى عقود، دون بروز فاعلين جدد تمكنوا من فرض عرضهم في هذه الأسواق.

2.2.2.1 درجة تركيز السوق على الصعيد الوطني

على المستوى الوطني، تعكس بنية سوق الإسمنت، سواء الأنواع المخصصة للبناء أو الأنواع الأخرى، الدينامية التنافسية للفاعلين على المستوى الجهوي.

ووفقا للمعطيات التي أدلى بها الفاعلون، فإن خصائص السوق الوطنية للإسمنت الموجه للبناء تتطابق بشكل كبير مع الخصائص التي تميز السوق على الصعيد الجهوي . في هذا الصدد، قد تبين أن قرب مواقع الإنتاج يجعل الفاعلين في وضعية هيمنة في المناطق التي ينشطون فيها، دونما أن يمنع إمكانية "إعادة تشكيل" السوق مع بروز متنافسين متحدين ساهموا في زعزعة مكانة الفاعلين التاريخيين .

و يتمثل ذلك بخاصة في نموذج شركة "Ciments de l'Atlas"، التي مكّنتها الجهود التجارية التي بذلتها، إلى جانب مجموعتها الأم، سواء على مستوى أسواقها المرجعية أو خارجها، من ترسيخ تموقعها كفاعل منافس بارز "Challenger" وكبطل وطني نجح في ولوج هذا القطاع، رغم غياب الجذور التاريخية له في صناعة ظلّت لفترة طويلة حكراً على "الفاعلين المتخصصين في المجال «Pures Players» ، بل وتمكّن كذلك من توسيع نشاطه على الصعيد الدولي من خلال حضوره في السوق الفرنسية وفي عدد من الدول الإفريقية.

من حيثُ التطابق، من جهة يظل الطابع المُركّز لأسواق الإسمنت قائماً على الصعيد الوطني، حيث يستحوذ ثلاثة فاعلين رئيسيين، وهم "LafargeHolcim Maroc" و "Ciments du Maroc"و "Ciments de l'Atlas"، على ما بين 80% و90% من السوق الوطنية للإسمنت الموجّه لأوراش البناء، في حين لا تتجاوز حصة مراكز الطحن المستقلة نسبة 5% خلال سنتي 2023 و2024. ومن جهة أخرى، تتأكّد كذلك دينامية المنافسة على مستوى السوق الوطنية بالرغم من الاستقرار النسبي في تموقع الفاعلين الذي تعكسه مؤشرات التركّز (CR3 وCR4 وCR5).

من منظور أشمل، تتطابق إلى حد كبير بنية السوق الوطنية للإسمنت بجميع أنواعه، مع بنية سوق الإسمنت الموجه لأوراش البناء، سواء من حيث تموقع الفاعلين أو من حيث درجة التركيز العالية للسوق. ويتبين ذلك من خلال مجموع حصص شركات "Ciments du" ، " LafargeHolcim Maroc" و "Ciments de l'Atlas" الذي تراوح ما بين 80 و 90 بالمائة ومستوى مؤشر التركيز CR5 الذي يعكس أثر دخول فاعلين جدد إلى السوق على بنية التمركز.

ويستخلص من معطيات الفاعلين التي تم تحليلها أن السوق الوطنية للإسمنت، ببنيتها الحالية التي تتسم بدرجة عالية من التركيز، تشكل انعكاسا للدينامية الجهوية الناتجة عن الخيارات الاستراتيجية للفاعلين والمشاريع المرتبطة بالتوسع الخارجي، الرامية إلى تحقيق هدف مزدوج يتمثل في تعزيز التموقع التنافسي من جهة، ومضاعفة المردودية في قطاع يستلزم استثمارات هائلة، ويرتبط ارتباطا وثيقا بالقرب من مصادر الإنتاج ومناطق الاستهلاك.

في نفس السياق، لا ينبغي إغفال تأثير السياسات الصناعية التي اعتمدتها الدولة منذ عدة سنوات، والتي ساهمت في هيكلة توزيع المنشآت الصناعية في محيط مكامن الموارد الطبيعية وتأمين السيادة الوطنية من مادة الإسمنت.

ومن المهم الإشارة إلى أن الطابع المركّز لسوق الإسمنت لا يخص المغرب فقط، بل يشمل كذلك العديد من البلدان الأخرى، كما أُشير إليه سابقا عند استعراض نبذة عن سوق الإسمنت على الصعيد العالمي.

وبالرغم من وجود مؤشرات تدل على الدينامية التنافسية، فإن بنية السوق تنطوي على خطر تنسيق سلوك الفاعلين، لاسيما فيما يتعلق بتحديد الأسعار أو بتقليص الكميات المعروضة في السوق أو بعرقلة الابتكار في تطوير منتجات أو تقنيات جديدة.

ويزداد هذا الخطر بشكل أكبر نظراً للطبيعة المتجانسة لأنواع الإسمنت المطروحة في السوق، والخاضعة لمعايير إلزامية، وما يترتب عن ذلك من ارتفاع درجة الشفافية من حيث بنية تكاليف الإنتاج أو من حيث تحديد أسعار البيع. ويضاف إلى ذلك، تواجد شركات الإسمنت الرائدة في عدة أسواق مرتبطة بالنشاط الإسمنتي، فضلاً عن الدور الذي يضطلع به الموزعون في تعزيز شفافية السوق من خلال خلق منافسة بين الفاعلين الاقتصاديين أثناء التفاوض حول الشروط التجارية التي سيتم تطبيقها.

في هذا السياق، من شأن التعهدات الملزمة التي أقرها مجلس المنافسة، بمقتضى قرار الترخيص الصادر في ماي 2025 والمتعلق بمشروع التركيز الاقتصادي الذي أنجزته مجموعة "Heidelberg Materials" ودخول الفاعل "Novacim" إلى تعزيز المناخ التنافسي بين الشركات الناشطة في كل من:

- السوق القبلية لتوريد الكلنكر على الصعيد الوطني،
- السوق البعدية لإنتاج الإسمنت وتسويقه، لاسيما في سياق تنزيل الأوراش الهيكلية الكبرى على المستوى الوطني.

ومن أجل التخفيف من احتمال وجود اتفاقات أفقية في السوقين القبلية والبعدية، فقد شملت التعهدات المرفقة بالترخيص المشار إليه أعلاه، تدابير لتفادي احتمال الزيادات غير المبررة في أسعار البيع أو تقييد دينامية مشاريع البحث والتطوير والابتكار بعد تنفيذ العملية.

بخصوص السوق القبلية للكلنكر، استهدفت التعهدات الملزمة تقليص خطر إقصاء مراكز الطحن المستقلة عبر إعاقة ولوجهم لمادة الكلنكر، والحد من ممارسات جني هوامش الربح المتقاطعة ما بين أنشطة تسويق الكلنكر على المستوى القبلي وأنشطة تسويق الإسمنت على المستوى البعدي لاسيما من خلال التعهد البنيوي الذي ينطوي على الفصل ما بين الأنشطة المرتبطة بالكلنكر وتلك المرتبطة بالإسمنت على المستوى العملي والإداري والتدبيري. بالإضافة إلى شروط أخرى تتعلق ب:

- ضمان استقرار الأسعار وإعطاء الأولوية لتزويد الوحدات الوطنية لإنتاج مادة الإسمنت عبر سحق مُكَوِّن الكلنكر المُسْتَقِلَّة عن المنتجين المندمجين، علاوة على تسويقه وفقا لشروط موضوعية ومنصفة وشفافة بهدف الحد من قوة السوق التي يمكن أن يمارسها الطرف المبلغ فور الانتهاء من إنجاز عملية التركيز؛
- الحد من طمر الرماد المتطاير بهدف تقليص تبعية مراكز الطحن المستقلة لشركات الإسمنت المندمجة، عبر تخفيض نسبة الكلنكر في إنتاج الإسمنت.

بالموازاة، وسعيا للحفاظ على نموذج مراكز الطحن المستقلة ولتقوية التعهدات المذكورة أعلاه، وسّع قرار المجلس، الخاص بالإحالة المتعلقة بسوق الكلنكر، من نطاق تطبيق التعهدات على فاعلين اقتصاديين آخرين بغية توطيد الدينامية التنافسية للسوق.

2. الولوج إلى سوق الإسمنت والخروج منها

من حيث الولوج لسوق الإسمنت، فمنذ دخول وحدتي الإنتاج بمدينتي بن أحمد وبني ملال والتابعتين لشركة "Ciments de l'Atlas" حيز الخدمة على التوالي في سنتي 2010 و2011 وهو ما أسهم في خلق دينامية ملحوظة في السوق وفقا للتحليل المنجز، لم يتم تسجيل تغيير إلا خلال سنة 2022 حيث دخلت شركة "Novacim" المندمجة والمتمركزة بمدينة الجديدة، كفاعل جديد إلى سوق الإسمنت. في هذا الصدد، تجدر الإشارة إلى أن مشروعي إحداث مصانع الإسمنت من قبل كل من شركة "Asment de Temara" عن طريق فرعها "Asment de Temara du Centre SA" بمدينة مكناس وشركة "Ciments de l'Atlas" عن طريق فرعها بمدينة الناظور لا يزالان قيد التطوير.

وعلاوة على ذلك، شهدت سوق الإسمنت إطلاق أنشطة إنتاج وفقا للنموذج الاقتصادي لمراكز الطحن التابعة لشركات الإسمنت المندمجة. كما سجلت السوق الوطنية دخول مصانع طحن مستقلة خلال سنوات 2015 و2017 و2021، والمتمثلة في "Dakhla Aménagement" و"Cemos Ciment" بالأقاليم الجنوبية، و"Centrale Gypse" بمدينة آسفي. وتعزز هذا الزخم بالشروع في تنفيذ عدد كبير من المشاريع المحددة في الأقاليم الجنوبية وفي جهتي الدار البيضاء – سطات ودرعة – تافيلالت، إضافة إلى مشروع مركز الطحن "Cemos Ciment" لتوسيع نشاطه بمدينة الرشيدية.

من جانب آخر، أنجز بعض الفاعلين عدة مشاريع تركيز اقتصادي تهدف إلى تطوير وتوسيع نشاطهم، همت أساسا:

- عملية إدماج شركتي "Lafarge Ciments" و"Holcim Maroc" في سنة 2016، تأسست على إثره شركة "LafargeHolcim Maroc" التي تعتلي حاليا موقع الصدارة في سوق الإسمنت الوطنية؛
- اقتناء شركة "Ciments du Maroc" لكل من شركة "Atlantic Ciment" الحاملة لمشروع إحداث مصنع للإسمنت بمدينة سطات وشركة "Cimsud" المستغلة لمركز طحن بمدينة العيون، التابعتين للشركة القابضة "Anouar Invest" في سنة 2019؛
- عملية التركيز الاقتصادي التي أنجزتها مجموعة "Heidelberg Materials" وأسفرت عن توليها المراقبة الحصرية لشركة "Asment de Temara"، وفقا للشروط الواردة في قرار ترخيص مجلس المنافسة الصادر في 29 ماي 2025.

وطوال السنوات الفارطة، أفضت عمليات التطوير الخارجي إلى تغيير بنية سوق الإسمنت، وتعزيز درجة تركيزها الشيء الذي لا تنفرد به السوق المغربية. وكما ذُكر سابقا، يظل تركيز السوق سمة شائعة في العديد من البلدان ويعزى هذا إلى الرغبة في خفض الاستثمارات التي يتطلبها القطاع.

وبحكم الطبيعة الجهوية لسوق الإسمنت، تجدر الإشارة أيضا للمشاريع التي أنجزها الفاعلون، والمتمثلة في إنشاء وحدات إنتاجية جديدة أو توسيع قدرات المصانع القائمة، سعيا منها لتعزيز تموقعها في الجهات التي تسجل ارتفاعا في الطلب على مواد البناء. ويتعلق الأمر أساسا بـ:

- مضاعفة القدرات الإنتاجية لمصنع الإسمنت الذي تملكه شركة "LafargeHolcim Maroc" بمدينة فاس في سنة 2013[76]،
- إعطاء نفس الشركة الانطلاقة لمصنعها بمدينة أكادير بقدرة إنتاجية تبلغ 1,7 مليون طن. بالإضافة لإنشاء شركة "Ciments du Maroc" لمركزي الطحن بمنطقتي الجرف الأصفر والناظور في عامي 2015 و2022 على التوالي.

وباستثناء عمليات التطوير الخارجي المنجزة فعليا، وأخذا بعين الاعتبار المعطيات التي يتوفر عليها مجلس المنافسة، لم تسجل السوق الوطنية خروج أي فاعل من الفاعلين الناشطين في السوق مما يشير إلى الطابع الربحي للأنشطة المرتبطة بالإسمنت.

3. حواجز الدخول إلى سوق الإسمنت

يصطدم الدخول إلى سوق الإسمنت بعدة حواجز سواء تعلق الأمر بمشروع إحداث مصنع إسمنت مندمج أو مركز طحن تابع له أو حتى مركز طحن مستقل.

3.1يتطلب إحداث مصانع إسمنت مندمجة موارد مالية ضخمة

وفق المعطيات المستقاة من الجمعية المهنية لشركات الإسمنت، يستغرق تشييد مصنع للإسمنت مدة تتراوح بين 8 و10 سنوات ويتم ذلك عبر عدة مراحل، انطلاقا من عمليات التنقيب الجيولوجي ووصولا إلى إنتاج. وكما أُشير إليه سابقا، وعلاوة على المساطر الاعتيادية المتعلقة بتأسيس الشركات، يظل الولوج إلى سوق الإسمنت رهينا بالحصول على التراخيص والموافقات الخاصة باستغلال المقالع لاستخراج المواد الأولية وكذا الشروع في الإنتاج. ومن ثم، يواجه الفاعلون الجدد صعوبة في الولوج إلى السوق على المديين القصير والمتوسط[77].

وتنضاف إلى هذه المساطر الإدارية إجراءات أخرى مرتبطة بالتحضير لطرح منتجات الإسمنت في السوق. وتتضمن الدراسات التسويقية، والتدابير التجارية الضرورية لتسهيل دخول فاعل جديد إلى السوق وعرض منتجاته وتحديد تموقعها في السوق، والحصول على حق استخدام علامة NM.

علاوة على ذلك، تتطلب صناعة الإسمنت استثمارات هائلة لكنها تدر في نفس الوقت أرباحا متزايدة. ويصل "سقف إنتاجها المطلوب" إلى مليون طن سنويا على الأقل، فيما تمتد فترة إهتلاك المصانع من 20 إلى 28 سنة [78]. وبلغة الأرقام، يُقدّر المستثمرون تكلفة تشغيل مصنع إسمنت ينتج مليون طن من الإسمنت سنويا بحوالي مليار درهم. لتقريب الصورة عن حجم المنشآت التقنية والمعدات والآلات الصناعية لمصنع إسمنت مندمج، يشار إلى إنها تمثل في المتوسط حوالي 70 بالمائة من الأصول الثابتة المادية[79].

[76] انظر الصفحة 75 من المذكرة الإخبارية المتاحة على الرابط التالي: https://www.ammc.ma.sites/default/files/LHM_fusion_039_2016.pdf

[77] تكشف المشاريع المعلّقة التي تقودها شركات "Asment de Temara" (بمكناس في 2016) و"Ciments de l'Atlas" (بالناظور) و"Ciments du Maroc" (بسطات) عن أهمية نضج نموذج الأعمال الخاص بإنشاء مصانع إسمنت جديدة.

[78] انظر الصفحة 111 من تقرير وزارة الاقتصاد والمالية الفرنسية الصادر في 2016 حول موضوع: "PROSPECTIVE Marché actuel et offre de la filière minérale de construction et évaluation à échéance de 2030"، والمتاح على الرابط التالي: https://www.entreprises.gouv.fr/files/files/directions_services/etudes-et-statistiques/prospective/Industrie/2016-11-Filiere-minerale-construction-Rapport-pipame.pdf

[79] النسبة المحتسبة استنادا إلى الوضعية النهائية لأصول أربع شركات فاعلة مندمجة على الصعيد الوطني عند متم دجنبر 2021.

وإلى جانب الاستثمارات الأولية، يستلزم الشروع في تشغيل مصنع لإنتاج الإسمنت ذي دورة الاستغلال الطويلة، تعبئة رأس مال تشغيلي مناسب، وهو ما يفسره حجم الاحتياجات التمويلية لتأمين المواد الأولية ومصادر الطاقة. مع العلم أنه في المتوسط، يستغرق بلوغ مصنع الأسمنت كامل طاقته الإنتاجية مدة تتراوح ما بين سنة وسنة ونصف، بالنظر إلى ما تتطلبه مرحلة الضبط والتشغيل التجريبي للمعدات والوقود الصناعي.

وتتطلب صناعة الإسمنت كذلك استثمارات أخرى ضخمة تقتضيها حاجيات صيانة وتحديث المعدات (خاصة ما يتعلق بالملاءمة مع المعايير البيئية وغيرها). بالإضافة إلى عمليات التجديد الناتجة عن تقادم المعدات أو تغيير في التكنولوجيا المستعملة لتوفير الطاقة أو توسيع القدرات الإنتاجية لمراكز الطحن والأفران.

وعلاوة على الحواجز سالفة الذكر، ثمة عوامل أخرى تؤثر على القرارات المتعلقة بمواقع إنشاء الوحدات الصناعية والشروع في الإنتاج. وتهم بالخصوص تعبئة الوعاء العقاري اللازم والذي يمتد، عادة، على عدة هكتارات لاستيعاب مجموعة مترابطة بشكل وثيق مكونة من مقالع استخراج الحجر الجيري ووحدات الإنتاج ومناطق التخزين. في هذا الصدد، تجدر الإشارة إلى أن معايير اختيار الوعاء العقاري تأخذ بعين الاعتبار ما يلي:

- أهمية المكامن من حيث كمية الحجر الجيري وجودته التي تضمن استغلال المقلع لفترة طويلة بما يكفي لتحقيق عائدات أكبر من الاستثمارات المنجزة. وللتوضيح، يتطلب إنتاج طن من الكلنكر 1,35 طن من الحجر الجيري في المتوسط، أي ما يعادل 0,902 طن من الحجر الجيري تقريبا عن كل طن من الإسمنت المصنع[80]،
- القرب من البنيات التحتية (الطرق والسكك الحديدية وشبكات الماء والكهرباء، وما إلى ذلك) ومن مناطق الاستهلاك بهدف ترشيد تكاليف نقل المواد الأولية ومصادر الطاقة، وتوزيع الإسمنت.

للإشارة، وبالرغم من استفادة العديد من مشاريع إحداث مصانع الإسمنت أو توسيع قدراتها الإنتاجية من دعم الدولة في إطار اتفاقيات مبرمة مع الشركات المعنية وكذلك من مساهمة النظام المالي سواء على شكل قروض بنكية متوسطة وطويلة الأجل وبواسطة الدعوة إلى الاكتتاب العمومي، غير أن مساهمة الفاعلين تظل عنصرا أساسيا في تمويل الاستثمارات.

وفضلا عن إشكالية التمويل المشار إليها أعلاه، أثار مجموعة من الفاعلين وجود بعض التعقيدات الإدارية مما ينعكس سلبا على وتيرة إصدار تراخيص الاستغلال، وعلى خطط التمويل الخاصة بهم والتي يتم إعدادها وفقا لأهمية مكامن مقالع الحجر الجيري التي يستغلونها.

فمن جانب، يشتكي الفاعلون المعنيون من طول مساطر إصدار تراخيص الاستغلال، والتي تتسم بالآجال الطويلة لمعالجة الملفات. وتعزى هذه الوضعية أساسا إلى تدخل عدد كبير من الجهات المؤسساتية، وفي بعض الأحيان، إلى تكرار الإجراءات الرسمية الواجب إجراءها.

ومن جانب آخر، تسود حالة من عدم اليقين وصعوبة التنبؤ فيما يخص إمكانيات استغلال المكامن والتي رُصدت لها موارد مالية مهمة. في الواقع، فإن المنظومة الحالية والتي يمكن تبريرها بمتطلبات

[80] المتوسط المحتسب استنادا إلى معدلات الاستهلاك المبلغة من لدن شركات الإسمنت المندمجة.

الحفاظ على البيئة وتهيئة التراب الوطني، والقائمة على تسليم تدريجي للتراخيص، تفضي إلى حالة من انعدام الأمان القانوني والاقتصادي. إذ لا يضمن الحصول على ترخيص أولي للاستغلال، الولوج إلى جميع موارد مكامن الحجر الجيري. ما يضع الفاعلين المعنيين في حالة عدم يقين مستمرة ووضعية هشاشة اقتصادية، بسبب اضطرارهم إلى تجميد أصول هامة استُثمرت في مشاريع تظل مردوديتها المالية غير مؤكدة، علاوة على تقليص قدراتهم من حيث توريد الموارد.

3.2 تسهيل الولوج إلى المواد الأولية لإنشاء مراكز طحن مستقلة بفضل التعهدات المفروضة من لدن مجلس المنافسة

إذا كانت الاستثمارات المالية الضخمة التي تتطلبها والمساطر الإدارية الطويلة تشكل عائقاً أمام مصانع الإسمنت المندمجة لولوج السوق، كما تم ذُكره سابقا، فإن إنشاء مراكز الطحن يشكل خيارا بديلا أكثر قابلية للإنجاز، بفضل:

- التكاليف المنخفضة لتعميمها ؛
- سهولة إنشائها وسرعة تشغيلها؛
- مرونتها في التكيف مع الأسواق المستهدفة.

بيد أن هذا النموذج للاستغلال يجعل الوافدين الجدد عرضة لمخاطر متصلة بتأمين الإمدادات من الكلنكر، لاسيما وأن هذه المادة الخام يزودها فاعلون يمارسون منافسة مباشرة في سوق الإسمنت البعدية.

وفي محاولة لاستيعاب هذه المخاطر بشكل أفضل، ستتطرق الفقرة الموالية إلى:

- نشأة وبنية السوق الوطنية لتوريد الكلنكر في مرحلة أولى؛
- المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها الفاعلون المستقلون في مرحلة ثانية.

1.2.3 نشأة وتطور السوق الوطنية لتوريد الكلنكر

كما أُشير إليه سلفا، يتم تأمين العرض الوطني من الإسمنت من طرف فاعلين ينقسمون إلى فئتين:

- المصانع المندمجة التي تنتج الإسمنت باستخدام مواردها الخاصة من مادة الكلنكر سواء تلك المنتجة في منشآت خصصت لهذا الغرض في مصانع إنتاج الإسمنت، أو تلك التي يتم نقلها إلى مراكز أو محطات الطحن التابعة لهذه المصانع؛
- مراكز الطحن المستقلة التي تنتج الإسمنت بواسطة الكلنكر الذي تقتنيه من مصانع الإسمنت المندمجة.

وبفضل قدرات التخزين، التي تتراوح حالياً على الصعيد الوطني بين حد أدنى قدره 23 يوماً وحد أقصى قدره 48 يوماً من المبيعات، فإن تسويق الكلنكر في فترات انكماش الطلب على الخصوص يعود بفوائد اقتصادية على الفاعلين مرتبطة بتسويق الفائض. ويتيح هذا الفائض:

- تفادي التكاليف المرتفعة[81] المتعلقة بتوقف الأفران عن العمل وإعادة تشغيلها؛

[81] على سبيل المثال، تبلغ الكلفة التقديرية لإعادة تشغيل الأفران، بعد توقفها الإلزامي لأغراض صيانة المنشآت، مليارى درهم لكل عملية تسخين حسب شركة "Ciments de l'Atlas".

- جني مداخيل من خلال البيع المباشر للكلنكر للأغيار أو عن طريق تصديره[82]،
- الرفع من معدل استخدام القدرات الإنتاجية المتاحة وترشيد التكاليف الثابتة.

في البداية، قامت مصانع الإسمنت المندمجة ببيع الفائض من الكلنكر الذي تنتجه في السوق المحلية بطريقة عرضية وخلال فترات استثنائية تلبية لطلبات المتنافسين العاجلة، إلى جانب تصديره إلى الخارج.

وبالتوازي مع تشديد قواعد مراقبة مادة الكلنكر، كما تم التطرق إليه سابقا، وبروز النموذج الاقتصادي الجديد المتمثل في مراكز الطحن المستقلة، خلص التحليل المنجز والمعطيات المتاحة إلى نشأة سوق وطنية حقيقية لتوريد الكلنكر، حيث يتموضع الفاعلون الجدد كمشترين ومصانع الإسمنت المندمجة كموردين.

وهكذا، أضحى نمط الطلب على الكلنكر والذي كان عرضيا في البداية، يُفسح المجال تدريجياً لدينامية أكثر نشاطا مع ارتفاع الكميات المباعة لمراكز الطحن المستقلة من قبل المصانع المندمجة وذلك طيلة السنوات المعنية بالتحليل.

علاوة على ذلك، فإن إمكانية نمو الطلب على الكلنكر تؤكدها العديد من المؤشرات، منها بالخصوص دخول فاعلين جدد إلى السوق عبر مشاريع قيد التنفيذ. في هذا الصدد، مكن التحقيق المنجز من رصد مجموعة من مشاريع إحداث مراكز الطحن المستقلة، ثلاثة منها على الأقل توجد في مرحلة اختبار المعدات الصناعية والإشهاد على جودة الإسمنت المنتج.

وجدير بالذكر أن هذه السوق الناشئة تستند إلى منظومة صناعية ذات قدرة إنتاجية، بلغت 17.424.129 طن من الكلنكر عند متم 2024. ووصل معدل استخدام هذه القدرة الإجمالية إلى 66 بالمائة تقريبا.

وأخذا بعين الاعتبار عملية التركيز التي أنجزتها مجموعة "Heidelberg Materials" والتي رخّص لها مجلس المنافسة بتاريخ 29 ماي 2025، تبين من المعطيات المتاحة إلى حدود نهاية سنة 2024 أن السوق الوطنية للكلنكر يسودها احتكار ثنائي تقريبا.

وفي ظل هذه البنية، تجد مراكز الطحن المستقلة نفسها أمام بديلين مهيمنين لتوريد الكلنكر، يتمثلان في العروض المقدمة من طرف الشركتين سالفتي الذكر، وبدرجة أقل من طرف الفاعلين التاليين:

- شركة "Ciments de l'Atlas" التي خصّصت فائض إنتاجها من الكلنكر لمراكز الطحن التابعة للمجموعة الأم المتواجدة بإفريقيا وفرنسا. وطيلة الفترة المعنية بالتحليل، لم تقم بعرض مادة الكلنكر للبيع في السوق الوطنية إلا في سنة 2024؛
- شركة "Novacim" التي تتجه حاليا إلى تخصيص إنتاجها من الكلنكر لتلبية احتياجاتها الذاتية لصناعة الإسمنت.

3.2.2 المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها الفاعلون المستقلون

كشف التحقيق المنجز من قبل مجلس المنافسة، في إطار عملية التركيز الاقتصادي المشار إليها أعلاه والإحالة التنازعية التي فُصل فيها بقرار منه، أن بنية السوق الوطنية لتوريد الكلنكر تثير إشكاليات تنافسية على حساب مراكز الطحن.

[82] وفقا لمعطيات إدارة الجمارك، بلغ متوسط المبلغ المسترجع نحو 22 درهم لكل طن من الكلنكر المصدّر في الفترة الممتدة من سنة 2018 إلى سنة 2024، بفضل النظام الاقتصادي للاسترداد "Drawback". واحتُسب هذا المبلغ استنادا إلى مجموع المصاريف المسترجعة بموجب هذا النظام، والتي استفادت منها الشركات المصدرة، وإلى الكميات التي جرى تصديرها.

وتنطوي هذه البنية على مخاطر الاتفاقات الأفقية والعمودية التي قد تتضرر منها مراكز الطحن المستقلة، باعتبارها أطرافا منافسة مباشرة لمصانع الإسمنت المندمجة في السوق البعدية لإنتاج وتسويق الإسمنت، ولاسيما من حيث الكميات المنتجة وأسعارها.

ويمكن أن تواجه مراكز الطحن المستقلة صعوبة في توريد الكلنكر بكميات كافية وملائمة لمخططاتها الصناعية، بسبب "التحكم" في المخزون المعروض للبيع. وقد تتفاقم آثار هذا التحكم حسب خيارات الشركات المنتجة والمتعلقة بتخصيص حصة من إنتاجها لتلبية احتياجاتها الذاتية أو للتصدير. أضف إلى ذلك محدودية إمكانية تقليص نسبة الكلنكر في الإسمنت، لاسيما عن طريق استخدام الرماد المتطاير حيث تلجأ مصانع الإسمنت المندمجة إلى طمر الفائض غير المستعمل. وقد كان من الممكن عدم طمر هذا الرماد وتوظيفه لتحسين جودة الإسمنت، فضلاً عن المساهمة في تقليص استهلاك الكلنكر، مع العلم أن ما يعادل طنين من الرماد المتطاير يعوضان طنا واحدا من الكلنكر.

وبالنظر لأهمية تكلفة الكلنكر، كما سيتم التطرق إليه لاحقا، يُرجح أن تلجأ شركات الإسمنت، التي تتوفر على فائض مهم من الكلنكر، إلى تكريس قوتها في السوق مقرون بزيادة درجة شفافية السوق وتباين معلوماتي على حساب مراكز الطحن المستقلة.

كما يمكن أن يفضي ذلك إلى مخاطر أخرى مرتبطة بتطبيق شروط تجارية:

- **تقييدية** مصحوبة بضعف القوة التفاوضية لمراكز الطحن المستقلة التي تعرضهم لشروط بيع تعجيزية، على غرار:
  - تسليم الكلنكر بسعر شامل لكلفة النقل (en rendu)، ما يحرم هذه المراكز من إمكانية ترشيد نفقاتها باعتماد خيار "سعر البيع عند الخروج من المصنع" (prix départ)؛
  - السداد عند الشراء ودون مراعاة الضمانات المقدمة من قبل المشترين.
- **تمييزية** ومخالفة لمتطلبات الحياد التنافسي، ما قد يمس بتنافسية أسعار الإسمنت الذي تنتجه مراكز الطحن المستقلة. وقد يعزى ذلك أساسا إلى إستفادة مراكز الطحن التابعة للفاعلين المندمجين من مزايا تجارية عن مجموع مشترياتها دون أن تخص فقط تلك المُوَجَّهَة لتلبية استهلاكها الذاتي.

وللتصدي لهذه المخاطر، فرض مجلس المنافسة تعهدات سلوكية بموجب قرار الترخيص لعملية التركيز الاقتصادي المنجزة من طرف مجموعة Heidelberg Materials والصادر في سنة 2025 وكذا القرار المتعلق بالإحالة التنازعية، تطبيقا لمسطرة تقديم التعهدات المنصوص عليها في المادة 36 من القانون رقم 104.12 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة، كما تم تغييره وتتميمه.

وانصبت هذه التعهدات على:

1. منح الأولوية لتوريد الكلنكر لمراكز الطحن المستقلة الوطنية قبل تصدير الفائض من هذه المادة؛

2. نهج سياسة تجارية متوافقة ومبادئ الحياد التنافسي، بما يضمن شروطاً، سعرية وغير سعرية، غير تمييزية للفاعلين المُسْتَقِلِّين المُنْتِجين لمادة الإسمنت عبر سحق مُكَوِّن الكلينكر الناشطة في السوق الوطنية. وتشمل:

- حصر المزايا التجارية التي قد تستفيد منها فروع المنتجين المندمجين، في حدود كميات المشتريات من مُكَوِّن الكلينكر المخصصة لاستهلاكها الذاتي لإنتاج مادة الإسمنت.

- الامتناع عن أي ممارسة من شأنها أن تؤدي إلى ضغط الهوامش أو أي شكل من أشكال الدعم المُتبادل (Subvention croisée) بين أنشطة الإسمنت والكلينكر، على حساب الفاعلين المُسْتَقِلِّين المُنْتِجين لمادة الإسمنت.

3. إعادة الهيكلة الداخلية ضمانا للفصل التشغيلي والإداري والتسييري لنشاطي تسويق مُكَوِّن الكلينكر والإسمنت على مستوى السوق الوطنية ؛

4. الشفافية بشأن تحديد الأسعار وشروط بيع مُكَوِّن الكلنكر بما في ذلك منح مراكز الطحن الخيار بين كيفيات الشراء (الشراء عند الاستلام أو عند الخروج من المصنع) ووتيرة الشراء (الشراء الفوري أو وفق عقد سنوي أو متعدد السنوات)، مع ضمان قبول التأمين على القروض علاوة على الضمانات البنكية،

5. تعزيز برنامج المطابقة مع قانون المنافسة وخصوصا ما يتعلق بالحد من المخاطر التنافسية الناجمة عن الروابط العمودية بين أنشطة إنتاج الإسمنت وتسويقه، وأنشطة بيع الكلنكر للمتنافسين المباشرين في سوق الإسمنت البعدية على المستوى المحلي.

4. كيفيات ممارسة المنافسة في سوق الإسمنت

من أجل تحليل الدينامية التنافسية لسوق الإسمنت الموجه لأوراش البناء، ستتناول هذه الفقرة الجوانب الأكثر تأثيرا عليها. وتشمل:

- أسعار البيع المطبقة من قبل الفاعلين على أنواع الإسمنت المستهدفة، باعتبارها إحدى الكيفيات الأكثر شيوعا لممارسة المنافسة، وكسب حصص سوقية جديدة، وتقوية تموقع الفاعلين على الصعيدين الوطني والجهوي؛

- تنوع محفظة المنتجات التي تشكل أحد روافع ممارسة المنافسة وتعزيز تموقع الفاعلين في السوق، لاسيما من خلال استفادة الفاعلين من تأثير تشكيلة العرض (l'effet de gamme) لضمان وفاء العملاء؛

- دور الموزعين كجهات محفزة لتنشيط الطلب؛

- العلاقات العمودية في سوق الخرسانة الجاهزة للاستعمال والمواد الركامية الأخرى التي تكتسي أهمية استراتيجية تتيح للفاعلين:

  - تعزيز قدراتهم التنافسية ومردوديتهم بفضل تحسين هوامش الربح المجنية من إعادة بيع الإسمنت، والمعززة باستخدامات جديدة، وتقليص الطابع الدوري للنتائج؛

  - الإلمام باحتياجات العملاء بشكل أفضل.

- العلاقات التكتلية للأنشطة المزاولة تساهم في نفس الوقت في جني المكاسب وتكريس قوة الفاعلين في السوق.

1.4 أسعار البيع كشكل من أشكال ممارسة المنافسة

يتركز تحليل الأسعار[83] حول أنواع الإسمنت الأكثر طلبا، لاسيما صنف CPJ 45 المعبأ في الأكياس والذي يتم تسويقه عن طريق الموزعين.

بصفة عامة، كشف تحليل متوسط سعر البيع دون احتساب الرسوم الخاص بهذا الصنف من الإسمنت CPJ 45 عن تفاوت في مستويات الأسعار بالرغم من خضوع هذه المنتجات لنفس المعايير وتميزها بدرجة نسبية من التجانس. وتختلف هذه الأسعار حسب الجهات التي ينشط فيها نفس الفاعل من جهة، وحسب الفاعلين الناشطين في نفس الجهة من جهة ثانية.

أتاحت مقارنة أسعار البيع المعتمدة من طرف الفاعلين مع تطور تموقعهم في السوق على المستوى الجهوي، الوقوف على المكاسب المحققة، من حيثُ تعزيز الحصص من السوق، من قبل الفاعلين الذين ينهجون استراتيجيات تسعيرية " هجومية " وتنافسية داخل أسواق جغرافية بعيدة عن وحدات إنتاجهم. كما تُسجَّل هذه السلوكيات أيضاً لدى الوافدين الجدد، في مواجهة المنافسين الذين يستفيدون من أفضلية تنافسية ناتجة عن وضعهم كفاعلين تاريخيين في السوق.

وفي السياق نفسه، فإن تطور الفارق بين القيم الدنيا والعليا لمتوسطات الأسعار المعتمدة خلال فترة التحليل، يُعد مؤشراً دالاً على مستوى من حدة المنافسة بين الفاعلين، وعلى جاذبية المناطق المعنية في إطار استراتيجياتهم الرامية إلى توسيع حصصهم من السوق وتحقيق النمو. وقد لوحظ ذلك بشكل خاص بالنسبة لبيع إسمنت CPJ 45 المعبأ في الأكياس على مستوى جهات الداخلة-وادي الذهب وكلميم-واد نون والشرق وطنجة-تطوان-الحسيمة، إضافة إلى الدار البيضاء-سطات والرباط-سلا-القنيطرة.

كما أن تحليل مستويات الأسعار المعتمدة، آخذاً بعين الاعتبار الفارق القائم بين القيم الدنيا والعليا لمتوسطات أسعار بيع إسمنت CPJ 45 المعبأ في الأكياس، يسمح بتأكيد سعي الفاعلين إلى تعزيز حصصهم من السوق ، لا سيما من خلال اعتماد سياسات تمييز سعري على امتداد التراب الوطني، وخاصة في الجهات التي تُسجّل، خلال فترة التحلي، فائضاً في العرض من حيث الطاقات الإنتاجية مقارنة بحجم الطلب.

في المجمل، أثبت تحليل الأسعار المطبقة وجود دينامية تنافسية بين الفاعلين في جميع جهات المملكة، تتجسد أساسا في:

- الزخم الملحوظ الذي أبان عنه الفاعلون في عدد من الجهات، والذي أفضى إلى قلب الوضع التنافسي المدعوم بتواجد وحدات إنتاجية، تحديدا عبر نهج وإستراتيجية تطبيق أسعار تنافسية؛
- استراتيجيات "التحرك المضاد" (contre-offensives) التي نهجها الفاعلون لنيل حصص من السوق، والتي تتجلى في سياسة التسعير التي تم تطبيقها والمقرونة بتأقلم سياسات توزيع.

[83] يتعلق الأمر بمتوسط أسعار البيع دون احتساب الرسوم والمحتسبة عبر قسمة القيمة الإجمالية للمبيعات على كميات كل نوع من أنواع الإسمنت المباعة، وفقا للمعطيات المبلغ عنها من لدن الفاعلين.

2.4 تنوع محفظة المنتجات

أفادت المعطيات المتوفرة أن سوق الإسمنت تسجل دينامية تتمثل في إطلاق منتجات جديدة وسحبها والتي تقودها على وجه الخصوص كل من شركتي "LafargeHolcim Maroc" و"Ciments du Maroc". وطوال الفترة المعنية بالتحليل، عرض جميع الفاعلين مجتمعين سبعة منتجات للبيع وسحبت ثلاثة منها [84]، ما يعكس أهمية إدماج الابتكار والتأقلم مع تطورات سوق البناء والأشغال العمومية في الإستراتيجية الصناعية لشركات الإسمنت.

وبالرغم من كون أنواع الإسمنت المعروضة موحدة ا لمواصفات إلى حد كبير وقابلة للاستبدال بين الفاعلين، مع بعض الفوارق المرتبطة بالمواد الأولية المستعملة والتي قد تختلف من مصنع لآخر، كشفت دراسة محافظ المنتجات عن الجهود المبذولة من لدن الفاعلين لإضفاء طابع خاص على منتجاتهم باستخدام أساليب متعددة تشمل:

- اقتراح عرض قيمة شامل يضم، حسب الفاعلين، إلى جانب المنتجات العناصر الثلاثة التالية: (1) رقمنة تدبير الطلبيات بهدف الرفع من مستوى تنظيم عمليات الشحن وتقليص أوقات انتظار الشاحنات، و(2) توجيه المستعملين النهائيين وتوفير المساعدة التقنية لفائدة أوراش البناء والأشغال العمومية في كل ما يتعلق بشروط استخدام المنتجات الموزعة، و(3) تدبير العلاقة مع العملاء، لاسيما من خلال تتبع المبيعات، وقياس مستوى رضاهم، وتطوير برامج لضمان وفائهم؛
- تطوير منتجات جديدة غير الإسمنت "الشائع الاستعمال" من قبل شركتي "LafargeHolcim Maroc" و"Ciments du Maroc"، علاوة على شركة "Ciments de l'Atlas" إلى حد ما. وابتكرت هذه الجهات الثلاث منتجات ذات سمات تقنية خاصة، لاسيما من حيث درجة المقاومة، ومتوافقة مع تطبيقات محددة (منتجات البناء الجاهزة والمشاريع التقنية). كما بُذلت جهودا أخرى، همت التوجه صوب أسواق متخصصة (marchés de niche). في هذا الصدد، عرضت شركتا "LafargeHolcim Maroc" و"Ciments du Maroc" منتجات صديقة للبيئة (منخفضة الكربون)، ومنسجمة مع أهداف المجموعة الأم؛
- تطوير أنواع مختلفة من منتجات الإسمنت "الشائع الاستعمال". في هذا السياق، توفر شركات الإسمنت المندمجة عروضا أكثر شمولا من حيث الجودة (بالإضافة إلى نوعي CPJ 35 وCPJ 45 طرح أنواع أخرى من الأسمنت) وشكل التلفيف (بيعها سائبة أو في أكياس)، ما يتيح لها الاستفادة من تأثير تشكيلة العرض من الإسمنت ومحفظة منتجاتها المنوعة، مقارنة بمراكز الطحن المستقلة.

وبلغة الأرقام، يجسد تطور محفظة منتجات الفاعلين القائم على مبيعات الأنواع المستهدفة طيلة الفترة المعنية بالتحليل، مؤشرا إضافيا على الدينامية التنافسية لسوق الإسمنت، والمدفوعة بتحسين مزيج المنتجات. ويعكس هذا الأخير الخيار التسويقي والتجاري الذي يتبناه كل فاعل بهدف تلبية الاحتياجات المحدّدة في السوق من جهة، ومدى استجابة المنتجات المعروضة لتطلعات المهنيين والمستعملين من جهة ثانية.

[84] لا يضم هذا المجموع المنتجات التي طرحتها شركات "Cemos Ciment" و"Dakhla Aménagement" و"Centrale Gypse"، والتي تزامن انطلاق نشاطها الفعلي مع الفترة المعنية بالتحليل.

وهكـذا، تكشـف بنيـة محافـظ أنـواع الإسـمنت المسـتهدفة لـدى الفاعـلين عـن مجموعـة مـن القواسـم المشتركـة، كما يتضـح مـن الرسـوم البيانيـة الـواردة أدنـاه، خاصـة سـيادة الأنـواع CPJ 45 وCPJ 35 والمعبـأة في أكيـاس. وتعكـس، في نفـس الوقـت، بعـض الخصوصيـات ذات الصلـة بالجهـود المبذولـة للتميـز بـاقتراح منتجـات مناسـبة لشريحـة مـن العـملاء المسـتهدفين.

طيلـة الـفترة المعنيـة بالتحليـل، تتأكـد هيمنـة مبيعـات الإسـمنت مـن نـوع CPJ 45 المعبـأ في الأكيـاس كذلـك مـن خلال بنيـة عمليـات توريـد مراكـز الطحـن المسـتقلة. وتقـوم هـذه الأخيرة بتسـويق أنـواع أخـرى حسـب استراتيجياتهـا التسـويقية وخياراتهـا العمليـة، بمـا في ذلـك نـوع CPJ 55سـائبا أوفي أكيـاس.

4. 3 دور الموزعين في ضبط السوق وتحفيز الطلب

كما ذُكـر سـابقا، يلبـي الموزعـون حـوالي 92 بالمائـة مـن الطلـب على الإسـمنت الموجـه لأوراش البنـاء. مـا يثبـت أهميـة الـدور الـذي يضطلعـون بـه في تصريـف الإسـمنت في السـوق الوطنيـة.

ويضطلـع هـؤلاء بـدور في تحفيـز المنافسـة في سـوق الإسـمنت على عـدة مسـتويات. إذ يمكنهـم التـزود مـن عـدد كـبير مـن المنتـجين وبيـع مختلـف أنـواع الإسـمنت دون الاعـتماد على الشركات المنتجـة.

كما يمكـن للمـوزعين تـأمين إمداداتهـم مـن المنتـج ومـن موقـع الإنتـاج الـذي يختارونـه وفقـا لأماكـن تواجد عملائهـم، وذلـك مـن خلال فتـح حسـابات عـملاء لـدى المنتـجين وفقـا لشروط ترتبـط بملاءتهـم وبسـجلهم في الأداء. في هـذا السـياق، أكـد عـدد مـن المـوزعين المسـتمع إليهـم، أنهـم لا يظلـون أوفيـاء لعلامـة تجاريـة واحـدة. إذ يتوقـف اختيـار المنتـج على الخدمـات المقدمـة، وعلى الأسـعار والتخفيضـات والمكافـآت الأكثر إغـراءً والممنوحـة في آخـر السـنة.

وعليـه، يفـرز هـذا الوضـع ديناميـة في بيـع المنتجـات وإنعـاش الطلـب، مـا ينعكـس على تموقـع المنتـجين في الأسـواق التـي اعتـادوا ممارسـة أنشـطتهم فيهـا. وتعـزز هـذا الوضـع بمجموعـة مـن العوامـل، منهـا:

- **الإمتـداد الجغـرافي لنشـاط المـوزعين**، الـذي يسـمح للمنتـجين بولـوج الأسـواق الجهويـة، التـي لا يـزال عامـل تكلفـة النقـل فيهـا مـهماً، وبشـكل أسـاسي مـن خلال تدخـل المـوزعين الذيـن تمتـد أنشـطتهم في عـدة مناطـق أو حتـى على الصعيـد الوطنـي ؛
- **نمـط اشـتغال المـوزعين**، القائـم بالأسـاس، حسـب حجـم نشـاطهم على تنظيـم عمليـات التسـليم وفـق صيغـة التسـليم المبـاشر (back-to-back) للإسـمنت. مبـاشرة مـن موقـع الإنتـاج التابـع للفاعـل المعنـي إلى الأوراش التـي يشرف عليهـا العـملاء (المنعشـون الكبـار والمتوسـطون) أو تجـار التقسـيط (المنعشـون الصغـار)، أو إلى مشـاريع البنـاء الـذاتي. وهكـذا، يعمـل الموزعـون على تلبيـة احتياجـات السـوق ومتطلبـات أوراش البنـاء بالسرعـة المطلوبـة للتوصيـل آخذيـن بـعين الاعتبـار الإكراهـات التقنيـة المتعلقـة بطبيعـة الإسـمنت كمنتـوج ثقيـل وسريـع التلـف. في هـذا الإطـار، يعمـل الموزعـون إلى تسـليم الكميـات خـارج الأسـواق الاعتياديـة للموردين قصـد تحسـين تنظيـم عمليـات التوصيـل وهامـش الربـح الناتـج عـن خدماتهـم. وتنطبـق الحـال كذلـك على التوصيـل المبرمـج مـن وحـدات إنتـاج الإسـمنت القريبـة مـن الأوراش التـي يتـم إمدادهـا بمـواد أخـرى، مثـل الرمـال والقالـب المفرّغ (hourdis) والطـوب وغيرهـا، لتفـادي عـودة الشـاحنات فارغـة، مـع العلـم أنـه يمكنهـم الحصـول على قسـائم لشـحن الكميـات المطلوبـة مـن المصنـع الـذي يناسـبهم؛

• **إخضاع المنتجين للمفاضلة والتنافس**، بالنظر إلى أن استراتيجياتهم التسويقية والتجارية تتضمن بشكل متزايد تكاليف النقل. ونتيجة لذلك، يستفيد الموزعون من خصومات توازن الأسعار لتوزيع الإسمنت خارج الأسواق المرجعية لشركات الإسمنت؛

• **التسهيلات الممنوحة من قبل الموزعين للمنعشين العقاريين وأوراش البناء**، والمتمثلة أساسا في تأخير تسديد قيمة الأسمنت المسلَّم لمدة قد تصل إلى 90 يوما من تاريخ فوترة المبالغ المستحقة.

على صعيد آخر، علمت مصالح التحقيق والبحث، في إطار التحقيق المنجز، بوجود بعض الممارسات "الشائعة" من شأنها التأثير على سير المنافسة في حالة ثبتت صحتها. وتتمثل في هيمنة المعاملات الغير المفوترة على مستوى نقط البيع بالتقسيط المعروفة باسم "الكلسات"، ما يفضي إلى تداول كميات بدون فاتورة ومدفوعة نقدا. ويستغل بعض الموزعين هذه النوع من الممارسات لإمداد المنعشين العقاريين بفواتير لا تعكس الكميات الحقيقية من الإسمنت المقتنى، مقابل الحصول على تعويضات مالية.

4.4 أنشطة متنوعة ذات روابط عمودية وتكتلية تضاعف الأرباح وتكرس قوة الفاعلين في السوق

مع مرور السنوات، طوّرت شركات الإسمنت الفاعلة، لاسيما المندمجة منها، إلى جانب نشاط إنتاج الإسمنت الرئيسي، أنشطة أخرى ضمن سلسلة القيمة الخاصة بصناعة الإسمنت. وتسعى هذه الأخيرة، من خلال تنويع أنشطتها عموديا وتكتليا، إلى تكريس قوتها داخل السوق وخلق قيمة مضافة.

وعليه، سُجل وجود الفاعلين في السوقين التاليين بحصص متفاوتة:

• السوق القبلية المتمثلة في استخراج وإنتاج المواد الأولية، بما فيها الركام الصخري؛

• السوق البعدية المتجلية في إنتاج الخرسانة الجاهزة للاستعمال.

أضف إلى ذلك أنشطة أخرى طورتها الشركات المعنية أو مجموعاتها الأم، أبرزها:

• إنتاج الجير والجبص، بما يساهم في تعزيز تحقيق أثر تنويعي لمبيعات الفاعلين المعنيين؛

• تطوير نشاط الإنعاش العقاري، مما يمد الفاعلين المعنيين بمنافذ لتسويق منتجات الإسمنت، خاصة خلال السنوات الأولى من إطلاق النشاط.

وجدير بالذكر كذلك أنشطة أخرى طورتها الشركات مكنتها من التحكم في التكاليف، ومن ثم منح أفضلية تنافسية للفاعل المعني في السوق. ويمكن توضيح ذلك من خلال:

• أنشطة تثمين النفايات التي طوّرتها بعض مصانع الأسمنت، في إطار شركات فرعية، بهدف الحصول على وقود بديل للطاقة الأحفورية؛

• جمع الرماد المتطاير، المستخدم كبديل للكلنكر إلى جانب منتجات أخرى بنسب معينة، ويساهم في الرفع من الجودة.

5.4 نظرة معمّقة على نشاط الخرسانة الجاهزة للاستعمال باعتباره المنتوج النهائي للإسمنت المصنع

تعتبر شركات الإسمنت إنتاج الخرسانة الجاهزة للاستعمال وتسويقها نشاطا تكميليا، يمنحها، من بين مزايا أخرى، القدرة على تتبع تطور الاحتياجات المتزايدة لسوق الخرسانة، باعتبارها **المنتوج النهائي للإسمنت المصنع**.

1.5.4 العرض الوطني من الخرسانة الجاهزة للاستعمال

تُصنع الخرسانة الجاهزة للاستعمال من خلط الإسمنت والماء والركام الصخري (الرمال والركام الصخري) والمضافات. وتعد ثاني أكبر المواد استخداما في العالم، بالنظر إلى المزايا التي توفرها من حيث سعرها وسهولة استعمالها ومتانتها.

وتُعرض في السوق ثلاثة أصناف من الخرسانة الجاهزة للاستعمال، تشمل الخرسانة الجاهزة "الشائعة الاستعمال" والخرسانة الجاهزة الخاصة والخرسانة الجاهزة الزخرفية.

وتميز المواصفة القياسية الإلزامية المطبقة على هذه المادة[85] بين الأنواع التالية من الخرسانة "الشائعة الاستعمال" : B10 وB15 وB20 وB25 وB30 وB35 وB40. وتُصنف هذه الأنواع، أساسا، حسب درجة مقاومتها والتي تعتمد على طبيعة المنشآت المقصودة. إضافة إلى ذلك، توجد أنواع أخرى من الخرسانة ذات درجة عالية من المقاومة (أعلى من صنف B50). وبالنظر إلى طبيعة هذا المنتوج الذي يتم توفيره عادة بناء على مواصفات مكاتب الدراسات، أدرجت المواصفة القياسية تصنيفات أخرى، همت:

- من جهة، منتجات (1) الخرسانة ذات التركيبة المحددة، و(2) الخرسانة ذات التركيبة المحددة في معيار، و(3) الخرسانة ذات الخصائص المحددة. وتتولى مختلف الشركات الفاعلة في السوق تصنيع هاته المنتجات؛
- من جهة ثانية، الأصناف الواردة في المواصفة القياسية والمحددة حسب درجة التعرض والمقاومة، مع مراعاة المتطلبات التقنية ذات الصلة بالمنشأة وقابلية استمرارها. في الواقع، تشير كل تركيبة من تركيبات الخرسانة الجاهزة للاستعمال إلى درجة مقاومتها للضغط بعد 28 يوما، ومستوى تعرضها للمواد الكيميائية (بيئة ضارة أو ضارة بشكل معتدل، وغيرها)، ونوع الإسمنت المراد استعماله، وحجم حبيبات الركام الصخري المستعمل في تركيبة الخرسانة، وأخيرا قابلية تشغيل الخرسانة.

وفي الوقت الراهن، تتولى شركات الإسمنت المندمجة، والنشطة تاريخيا في السوق، إنتاج هذه الأنواع من الخرسانة، إلى جانب فاعلين آخرين مستقلين.

وطيلة العقد الفائت، سجلت السوق بروز فاعلين جدد متمركزون أساسا في مناطق الاستهلاك القريبة من مصادر المواد الأولية، ما كرس البنية المفككة للسوق على الصعيدين الجهوي والمحلي. وعملت مجموعة منهم على تنويع أنشطتهم من خلال دخولهم إلى سوق الخرسانة الجاهزة للاستعمال، علاوة على الأنشطة الأخرى المزاولة والمتمثلة في استغلال المقالع وإنتاج الركام الصخري، وتصنيع وتوزيع مواد البناء.

وينشط في السوق حاليا ثلاث فئات من الفاعلين حسب حجمهم:

- الفاعلون الصغار الناشطون في عدة مدن بقدرة إنتاجية سنوية تتراوح ما بين 35 و40 كيلومتر مكعب؛
- الفاعلون متوسطو الحجم بقدرة إنتاجية سنوية تتراوح ما بين 350 و400 كيلومتر مكعب، بما في ذلك محطات الخرسانة التابعة لشركات "Asment de Temara" و"Béton chantiers" و"HDG"، والتي تنشط في عدد محدود من الجهات؛

[85] يتعلق الأمر بالمعيار 10.1.008 الذي دخل حيز التنفيذ في 2019. ويُرتقب أن يحل محله المعيار المعتمد في 2024 (علامة المطابقة NM EN 206) والذي كان من المقرر أن يبدأ سريانه في يونيو 2025.

• الفاعلون الكبار بقدرة إنتاجية سنوية تبلغ 750 كيلومتر مكعب. في حالة المحطات الضخمة، قد تتراوح ح القدرة الإنتاجية ما بين 850 ألف ومليون كيلومتر مكعب. وتضم هذه الفئة بالخصوص المحطات التابعة لشركة "Ciments du Maroc"، التي يمتد نشاطها لعدة جهات بفضل توفرها على محطات ثابتة ومتنقلة.

ويتضح أن العرض الوطني قادر على تلبية احتياجات الأوراش المختلفة بصرف النظر عن طبيعة وحجم المشاريع المراد إنجازها نظرا لتوفر العديد من المزايا والتي تشمل:

• تنوع العرض والبدائل وذلك بالنظر لعدد الفاعلين الناشطين في السوق، بهدف تزويد المشاريع والأوراش ذات البعد المحلي أو المشاريع واسعة النطاق والممتدة على عدة جهات؛

• وفرة الوسائل التقنية لإنتاج الخرسانة ونقلها وضخها، بما يضمن تزويدها وفقا للمواصفات والآجال المحددة؛

• الخبرة التقنية المطوّرة طبقا للمواصفات والشروط المطلوبة.

وحري بالذكر أن الجمعية المغربية للخرسانة الجاهزة للاستعمال[86]، والتي أسست سنة 2000 تحت لواء جامعة صناعات مواد البناء. وتعملان معا على مواكبة منظومة صناعة مواد البناء والدفاع عن مصالحها.

بهذا الخصوص، تشجع هاتين الهيئتين المهنيتين على استخدام الخرسانة الجاهزة للاستعمال في إطار التقيد بالممارسات الجيدة في القطاع، وعلى تحسين معدل اختراق السوق.

2.5.4. الطلب الوطني على الخرسانة الجاهزة للاستعمال

فيما يتعلق بالطلب، تستفيد شركات الخرسانة الجاهزة للاستعمال من عدة مزايا ذات الصلة بتوريد هذه المادة من المحطات المنتجة لها. وتشمل أساسا:

• توفير الوقت والرفع من الإنتاجية على مستوى أوراش البناء؛

• مطابقة المنتوج المسلّم للمتطلبات التقنية وشروط السلامة المحددة.

بحكم طبيعتها، تتميز الخرسانة الجاهزة للاستعمال بسرعة التصلب وتتراجع جودتها حسب المدة الزمنية اللازمة للتصلّب. لذلك، فإن نشاطي الإنتاج والتسويق يرتبطان عادة بالنقل حيث لا يمكن تجاوز مدة أقصاها ساعتين (بما في ذلك التفريغ) أي ما يعادل مسافة لا تتجاوز 50 كيلومترا. وخارج منطقة استقطاب العملاء (zone de chalandise)، تتضاءل جاذبية أسعار تزويدي الأوراش البعيدة بالخرسانة الجاهزة للاستعمال. ويعزى ذلك إلى تكلفة النقل، زيادة على تكاليف المضافات الضامنة لجودة المنتوج بالمقارنة مع سعر الخرسانة التي يتم توريدها من المحطات الموجودة بالأوراش أو التي تقع بالقرب منها.

[86] وفقا للمعلومات التي أدلى بها رئيس هذه الجمعية، خلال جلسة الاستماع إليه المنظمة في أكتوبر 2024 في إطار افتحاص السوق الذي أجراه مجلس المنافسة ضمن التحقيق في طلب الترخيص للعملية التي تزعمتها مجموعة "Heidelberg Materials"، تتألف هذه الجمعية من شركات خاصة ومستقلة ومتخصصة في إنتاج الخرسانة الجاهزة للاستعمال. وتنشط في مدن الدار البيضاء والرباط وفاس وأكادير. كما تضم محطات تابعة لشركات الإسمنت، وتمثل حاليا نصف الأعضاء. وكانت هذه الجمعية تهيمن على 75 إلى 80 بالمائة من حجم الخرسانة المعروضة في السوق في البداية. وحاليا، لا تمثل سوى أقل من 50 بالمائة من المبيعات.

ويتم تسويق الخرسانة عن طريق:

- المحطات الثابتة الواقعة بالقرب من مناطق الاستهلاك الكبيرة، التي تتيح الاستغلال الأمثل للمساحات الضرورية المخصصة لتخزين المواد الأولية في أوراش البناء. وتقوم هذه المحطات بدمج تكلفة نقل المنتوج في الفاتورة المحتسبة. وعليه، يتحمل المورد المستغل للمحطة مسؤولية ضمان جودة المنتوج المسلّم؛
- المحطات المتنقلة المتواجدة في مواقع أوراش الخرسانة الجاهزة للاستعمال بهدف تأمين التوريد في ظروف مثلى، وتفادي انقطاع المنتوج أو تدني جودته. وقبل إنشاء هذا النوع من المحطات، يأخذ بعين الاعتبار مجموعة من العوامل منها توفير الوقت وتكلفة نقل المنتوج، وضمان جودته. في هذا الصدد، تقوم شركات البناء والأشغال العمومية للاستعمال عادة بمقارنة عروض العديد من موردي هذه المادة، بغية اختيار العرض الذي يستجيب لتطلعاتها بشكل أفضل (من حيث الجودة والسعر).

وفي غياب معطيات رسمية، ينصب تحليل بنية الطلب في سوق الخرسانة الجاهزة للاستعمال، في الفقرة الموالية، على السوق المشتركة بين شركات الإسمنت، والتي يُرجح أنها تمثل نسبة متوسطة تزيد عن 21 بالمائة من حجم السوق الإجمالية طيلة الفترة المعنية بالتحليل. واحتُسبت هذه النسبة بعد تقدير حجم السوق الإجمالية، والذي حُدد استنادا إلى:

- حجم مبيعات الإسمنت التي حققتها الشركات المندمجة عن طريق المحطات الخاصة أو التابعة للأغيار؛
- متوسط معدل استهلاك الإسمنت الضروري لإنتاج متر مكعب من الخرسانة الجاهزة للاستعمال.

1.2.5.4 حجم سوق الخرسانة الجاهزة للاستعمال المشتركة بين شركات الإسمنت

مكن تحليل المعطيات المتعلقة بحجم مبيعات الخرسانة الجاهزة للاستعمال، التي حققتها الشركات المندمجة من إبراز تزايد حجم مبيعات القطاع بنسبة 52 بالمائة خلال الفترة الممتدة ما بين سنتي 2018 و2024، خاصة في فترة التعافي التي أعقبت جائحة كوفيد19، والسنوات التي تلتها، لاسيما سنتي 2023 و2024. وخلال سنة 2024، سجلت الكميات المسلمة ارتفاعا ملحوظا، بلغ حجمها 10,956 مليون متر مكعب، بزيادة قدرها 25 بالمائة مقارنة بسنة 2022.

ويمكن تفسير هذه الزيادة بتنامي مشاريع البنية التحتية التي تنفذها المملكة في عدة مدن، استعدادا لتنظيم فعاليات رياضية كبرى، لاسيما كأس إفريقيا للأمم في دجنبر 2025 وكأس العالم لكرة القدم في 2030.

الجدول 18: تطور الحجم المقدر لسوق الخرسانة الجاهزة للاستعمال وحجم السوق المشتركة بين شركات الإسمنت وتطور حجم الخرسانة الجاهزة للاستعمال لدى شركات الإسمنت المندمجة (2018-2024)

السنوات	تقدير حجم السوق الوطنية للخرسانة الجاهزة للاستعمال (بالمتر المكعب)	السوق الوطنية للخرسانة الجاهزة للاستعمال المشتركة بين شركات الإسمنت (بالمتر المكعب)	حجم الخرسانة الجاهزة للاستعمال المشترك بين شركات الإسمنت (بالنسبة المئوية)
2018	7 205 479,0	1 974 850,4	27,4%
2019	8 099 647,3	2 090 720,8	25,8%
2020	6 879 250,8	1 390 284,1	20,2%
2021	8 760 299,2	1 820 736,3	20,8%
2022	8 748 977,0	1 621 232,8	18,5%
2023	9 442 196,2	1 755 617,1	18,6%
2024	10 956 058,6	1 998 583,6	18,2%

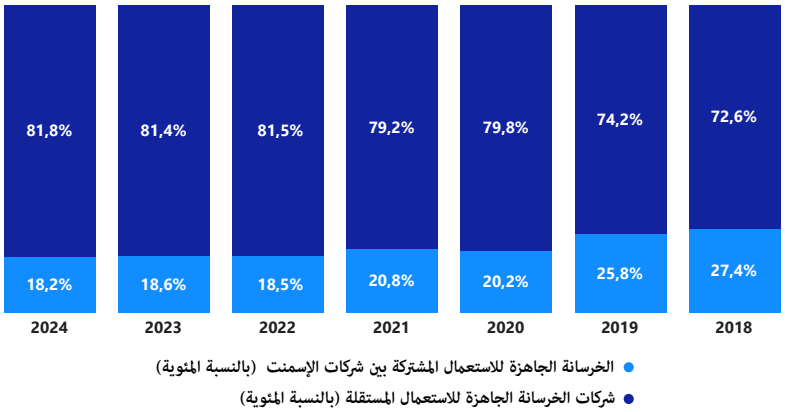
المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

سجلت حصة شركات الإسمنت انخفاضا تدريجيا خلال الفترة المعنية بالتحليل لفائدة شركات الخرسانة الجاهزة للاستعمال غير المنتجة للإسمنت. وفي سنة 2018، تراجع حجم مبيعات شركات الإسمنت من 1974 إلى 1755 مليون متر مكعب بنسبة 11 بالمائة، ثم انتعش بنحو 1999 مليون متر مكعب في سنة 2024. وبالتالي، تراجعت حصة الشركات المندمجة من السوق من نسبة 27,4 بالمائة في سنة 2018 إلى نسبة 18,2 بالمائة في سنة 2024، بانخفاض بأكثر من تسع نقاط. بالمقابل، أبان الفاعلون الغير المنتجون للإسمنت عن دينامية لافتة في إطلاق نشاطهم وتوسيعه، إذ ارتفعت حصتهم من نحو نسبة 73 بالمائة في سنة 2018 إلى أزيد من 81 بالمائة في سنة 2024، بزيادة بأكثر من ثماني نقاط، وذلك استنادا إلى تقديرات حجم سوق الخرسانة المحتسب وفقا لمبيعات الإسمنت المنجزة على الصعيد الوطني.

وخلال الفترة الممتدة من سنة 2018 إلى سنة 2024، قامت شركات الإسمنت ببيع ما متوسطه 1.807.432 متر مكعب، فيما بلغ متوسط المبيعات الوطنية 8.584.558 متر مكعب خلال نفس الفترة، بحصة من السوق متوسطة تقل عن ثلث السوق الإجمالية. ومن ثم، لا تعكس هذه الحصة حجم هؤلاء الفاعلين في سوق الإسمنت. مع الإشارة إلى أن سوق الخرسانة الجاهزة للاستعمال سجلت دينامية تنافسية على حساب الشركات المذكورة، مقرونة بتراجع مستمر لحجمها طيلة هاته الفترة (9 نقاط).

وهذا ما يفسر كذلك احتدام المنافسة في السوق وذلك على الرغم من أن هذه الشركات تحظى بعدة ميزات على غرار الإنتاج الذاتي للإسمنت والركام الصخري، غير كافية لمواجهة متنافسين أقل حجما ومستفيدين من مرونة تمكنها من فهم وتوقع احتياجات السوق، ومن تطبيق سياسة تسعيرية تنافسية (خاصة في قطاع الخرسانة الجاهزة للاستعمال).

الرسم البياني 5: تطور حجم شركات الخرسانة الجاهزة للاستعمال المندمجة مقابل الشركات المستقلة (2018-2024)



المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

2.2.5.4 مساهمة الفاعلين في تلبية الطلب في السوق المشتركة بين شركات الإسمنت

أفاد تحليل المعطيات المتعلقة بالفترة الممتدة من سنة 2018 إلى سنة 2024 أن القيمة المتوسطة لمبيعات الشركات المندمجة بلغ 1301,7 مليون درهم على الصعيد الوطني. وسُجل أدنى مستوى للمبيعات في العام الذي شهد اندلاع جائحة كوفيد19- حيث بلغت قيمتها 976,4 مليون درهم، فيما رُصد أعلى مستوى للمبيعات في سنة 2019 بحوالي 1,5 مليار درهم. وفي سنة 2023، استقرت المبيعات عند مستوى مماثل لما تحقق في سنة 2018، أي ما يعادل 1,34 مليار درهم.

وباستثناء الانخفاض المسجل خلال سنة 2020 والذي تزامن مع الأزمة الصحية، استعادت مبيعات الخرسانة الجاهزة للاستعمال منحاها التصاعدي خلال سنوات 2021، 2023 و2024. وفي سنة 2024، سجلت المبيعات مستويات مماثلة لما تحقق خلال سنتي 2018 و2019، بقيمة بلغت 1,4 و1,49 مليار درهم على التوالي.

وتهيمن على السوق المشتركة للخرسانة الجاهزة للاستعمال شركتين رائدتين تتمتعان بأفضلية تنافسية،"LafargeHolcim Maroc" و "Ciments du Maroc"، بحصة تتراوح ما بين 70 إلى 80 بالمائة، بفضل شبكة واسعة لإنتاج الخرسانة وتسويقها تغطي عدة مناطق بالبلاد. فيما يتموقع باقي المتدخلين في هذا السوق كفاعلين جهويين.

3.2.5.4 بنية السوق المشتركة بين شركات الإسمنت حسب أنواع المحطات المزودة بالخرسانة

تهيمن محطات الخرسانة الجاهزة للاستعمال الثابتة على جل مبيعات الخرسانة "الشائعة الاستعمال"، التي تعد الفرع الرئيسي للسوق (بقيمة متوسطة قدرها 75 بالمائة). حيث سجلت هاته المحطات الثابتة حصة متوسطة فاقت 90 بالمائة (من حيث القيمة) خلال الفترة المعنية بالتحليل. وازدادت هذه الحصة بثماني نقاط بين سنتي 2018 و2023، لكنها شهدت أكبر انخفاض لها خلال سنة 2024 بواقع عشر نقاط.

وبلغت الحصة المتوسطة للمحطات المتنقلة، المتمركزة في أوراش البناء لتزويدها بالخرسانة "الشائعة الاستعمال"، 9 بالمائة فقط، بانخفاض بثماني نقاط في الفترة الممتدة من سنة 2018 إلى متم دجنبر 2023، ثم سجلت زيادة كبيرة لتصل إلى بنسبة 14 بالمائة خلال سنة 2024.

الجدول 19: تطور مبيعات الخرسانة الجاهزة للاستعمال المسوقة من قبل شركات الإسمنت عبر المحطات الثابتة والمتنقلة، (2018-2024)

أنواع محطات الخرسانة الجاهزة للاستعمال	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
المحطات الثابتة							
مبيعات الخرسانة "الشائعة الاستعمال" (بالمتر المكعب)	1 629 288,1	1 688 228,3	1 134 564,5	1 397 444,8	1 200 779,4	1 355 306,4	1 447 752,3
النسبة المئوية	88,2%	85,2%	92,9%	94,5%	94,8%	95,3%	87,4%
مبيعات الخرسانة "الشائعة الاستعمال" (بمليون درهم)	1 105,7	1 156,9	772,9	939,7	849,0	957,4	966,9
النسبة المئوية	87,3%	84,1%	92,6%	94,5%	94,8%	95,6%	85,6%
المحطات المتنقلة							
مبيعات الخرسانة "الشائعة الاستعمال" (بالمتر المكعب)	217 209,9	293 396,3	87 125,7	81 372,6	66 362,5	67 096,6	208 148,2
النسبة المئوية	11,8%	14,8%	7,1%	5,5%	5,2%	4,7%	12,6%
مبيعات الخرسانة "الشائعة الاستعمال" (بمليون درهم)	160,7	218,0	62,1	54,3	46,5	44,3	163,2
النسبة المئوية	12,7%	15,9%	7,4%	5,5%	5,2%	4,4%	14,4%
مجموع مبيعات الخرسانة "الشائعة الاستعمال" (بالمتر المكعب)	1 846 498,0	1 981 624,6	1 221 690,2	1 478 817,4	1 267 141,9	1 422 403,0	1 655 900,5
النسبة المئوية	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
مجموع مبيعات الخرسانة "الشائعة الاستعمال" (بمليون درهم)	1 266,4	1 374,9	835,0	994,0	895,5	1 001,7	1 130,1
النسبة المئوية	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

4.2.5.4. بنية السوق المشتركة بين شركات الإسمنت حسب فروع المنتجات

انطلاقا من مبيعات الشركات المندمجة من الخرسانة الجاهزة للاستعمال، اتضح أن فرع الخرسانة "الشائعة الاستعمال" يهمن على السوق، بحصة متوسطة من حيث القيمة بلغت 75 بالمائة طيلة الفترة المعنية بالتحليل. غير أنها انخفضت تدريجيا بواقع 17 نقطة بين عامي 2018 و2023، حيث انتقلت من نسبة 83,5 إلى قرابة 66 بالمائة، ثم عاودت الارتفاع بحوالي 81 بالمائة في سنة 2024. وعلى النقيض، سجل فرع الخرسانة الخاصة، الذي يحتل المرتبة الثانية حصة متوسطة بلغت 22 بالمائة خلال نفس الفترة، منحى تصاعدي حيث انتقلت حصتها ارتفاعا من نسبة 14,9 بالمائة في سنة 2018 إلى 31,7 بالمائة في سنة 2023، بزيادة 16 نقطة. إلا أنها انخفضت بشكل حاد في سنة 2024 (ناقص 13 نقطة). ويهيمن الفرعان معا على سوق الخرسانة الجاهزة للاستعمال، بنسبة بلغت 97 بالمائة من المبيعات الإجمالية للشركات المندمجة.

3.5.4الدينامية التنافسية

تظل السوق الوطنية لصناعة وتسويق الخرسانة الجاهزة للاستعمال مفتوحة في وجه المنافسة المحتملة للفاعلين الجدد. وذلك راجع لكونها لا تتطلب استثمارات ضخمة لمزاولة هذا النوع من النشاط [87]، في ظل وجود حواجز دخول خاصة.

[87] يشمل توفير العقار اللازم لإحداث الموقع، وتكاليف اقتناء معدات الخاصة بمحطة الخرسانة والمضخات وشاحنات خلط الخرسانة.

ويستلزم الولوج إلى السوق استكمال المساطر الإدارية الاعتيادية ذات الصلة بإحداث المقاولة، والحصول على التراخيص البيئية اللازمة للتشغيل والاستغلال الأولي.

ومن ناحية الاستثمار، يجب تعبئة وسائل الاستغلال الضرورية، بما فيها موقع إقامة محطات الخرسانة لتكون بالقرب من مشاريع وأوراش البناء والأشغال العمومية المراد تزويدها ، والأماكن المخصصة لتخزين الركام الصخري الضروري لإنتاج الخرسانة. بلغة الأرقام، يتطلب الاستثمار في معدات الإنتاج غلافا ماليا يتراوح بين 15 و16 مليون درهم لمزاولة نشاط متوسط، يتيح توزيع ما بين 250 و300 متر مكعب من الخرسانة يوميا، وعلى نطاق يمتد ما بين 30 و35 كيلومترا من المحطة عبر أسطول مكون من 10 شاحنات خلط الخرسانة ومضخة خرسانة واحدة أو اثنتين.

ومع مرور السنوات، سجلت السوق دخول فاعلين جدد على المستويين الجهوي والمحلي، نتيجة لانعدام مراقبة مدى مطابقة الخرسانة المسلّمة لأوراش البناء للمعايير المحددة.

وأظهر التحقيق المنجز أن دخول فاعلين مستقلين عن شركات الإسمنت المندمجة أتاح خلق دينامية تنافسية حقيقية، بصرف النظر عن امتداد أنشطتهم سواء كان وطنيا أو على الصعيدين الجهوي والمحلي فقط.

وتبين من التصريحات المدلى بها، أن ممارسة المنافسة تستند إلى ثلاث رافعات استراتيجية رئيسية:

- **استراتيجية ترتكز على منتجات محددة ومناسبة للسوق:** يرتكز العرض التجاري لهؤلاء الفاعلين على توفير الخرسانة الجاهزة للاستعمال الشائعة المواصفات الموحدة والتي تستأثر الطلب في السوق. ويتيح هذا التخصص تلبية احتياجات فرعي البناء والإنعاش العقاري بفعالية بالنظر لكونهما يتميزان بخصائص تقنية تكتسي طابعا موحدا. ومن خلال هذه المقاربة، يستفيد الفاعلون من مسالك منتظمة مع تحسين عمليات الإنتاج؛

- **اندماج عمودي وأشكال التكامل العملي:** تظل الأفضلية التنافسية التي يحظى بها هؤلاء الوافدون الجدد رهينة، أساسا، بقدرتهم على تطوير أنشطة تكميلية ذات مردودية. وبالتالي، فإن دمج نقل مواد البناء، والاستغلال المباشر للمقالع، والتنويع من أجل إنتاج المواد الجاهزة يساعدهم على تحقيق وفورات حجم هامة. إضافة إلى ذلك، تتيح لهم استراتيجية الاندماج العمودي ضبط التكاليف بشكل أفضل، وتطبيق أسعار أكثر تنافسية من الشركات المندمجة، وذلك بالرغم من الميزة البنيوية التي تتمتع بها هذه الأخيرة في التزويد الذاتي لأنشطتها الخاصة بالخرسانة الجاهزة للاستعمال؛

- **مرونة تنظيمية والقرب من العملاء:** يعد حجم هؤلاء الفاعلين وبنيتهم التنظيمية ميزة رئيسية تعزز مرونة عملية أفضل تتيح لهم التأقلم بسرعة مع الاحتياجات الخاصة لكل الزبائن ومع خصوصيات الأوراش. وتشكل سرعة الاستجابة والقدرة على التكيف حسب احتياجات السوق ميزة تنافسية في مواجهة الشركات الإسمنتية الكبرى ذات بنية ضخمة والأقل مرونة.

بيد أن التحقيق المنجز رصد تأثير سلوك مجموعة من الفاعلين على الدينامية التنافسية، زيادة على اختلالات رئيسية بشروط ممارسة منافسة حرة ونزيهة في هاته السوق. وتتجسد ذلك في:

- **عدم التقيد بالمعايير التقنية وتدني الجودة:** يتبنى عدد من الفاعلين ممارسات غير مشروعة، يتعمدون بواسطتها الإخلال بالشروط المعيارية والتنظيمية الجاري بها العمل . وتتسبب هذه

الاختلالات، سواء تلك المتعلقة بالمواصفات التقنية للخرسانة أو بمساطر مراقبة الجودة أو بتجاوز الوزن الإجمالي المرخص به محملا، في المساس بالمنافسة وإلحاق ضرر بالسوق ككل. كما يسبب التحايل على الضوابط "افتعال" تخفيضات في الأسعار على حساب جودة وسلامة الأشغال المنجزة؛

- **الاقتصاد غير المهيكل والتهرب من المسؤولية التنظيمية:** تنشط مجموعة من الفاعلين في السوق المحلية ضمن الاقتصاد غير المهيكل، متملصين بذلك من التزاماتهم القانونية والضريبية والاجتماعية. الأمر الذي يخول لهم ميزة تنافسية غير مستحقة، طالما أنهم لا يتحملون الأعباء والقيود المفروضة على الشركات المصرح بها والملتزمة بالنصوص التشريعية. وبالتالي، ففي غياب التصريح بالنشاط، وعدم أداء الضرائب والمساهمات الاجتماعية، والتحايل على مدونة الشغل، يمكن لهؤلاء الفاعلين تطبيق أسعار مخلة بشروط المنافسة النزيهة؛

- **ضعف آليات المراقبة:** يترتب عن نقص أو غياب آليات المراقبة والتتبع، خاصة في أوراش البناء الذاتي استمرار هذا الوضع. إذ أن هذه المشاريع، التي تكون في الغالب صغيرة الحجم ومتفرقة جغرافيا، لا تخضع للفحوصات التقنية والتنظيمية. كما يوفر انعدام الإشراف المؤهل والمراقبة التقنية المنتظمة بيئة خصبة لاستعمال خرسانة غير مطابقة، وتطوير سوق موازية غير خاضعة للتنظيم.

ونتيجة لذلك، يفرز هذا الوضع دوامة فارغة تلحق أضرارا بالفاعلين المتقيدين بالقواعد، وتثنيهم عن الاستثمار في الجودة والمطابقة. كما تشجع الكثير من الفاعلين على التخلي عن تتبع مساطر الإشهاد، وسحب منتجاتهم المشهود بمطابقتها للمعايير من السوق.

4.5.4 تكوين الأسعار

أفاد تحليل المعطيات المدلى بها من لدن شركات الإسمنت، والمتعلقة بأنشطة الخرسانة الجاهزة للاستعمال، أن الأسعار تتشكل أساسا من تكاليف الإنتاج، التي تبلغ نسبتها المتوسطة 76 بالمائة من أسعار البيع دون احتساب الرسوم. فيما تظل الأرباح التي يدرها هذا النشاط محدودة، ما يعكس احتدام المنافسة بين الشركات لتحسين تموقعها في السوق.

الجزء الرابع: تحليل أسعار بيع الإسمنت

نظرا لأهمية أسعار البيع كونها رافعة أساسية للمنافسة، يهدف التحليل الموالي إلى توضيح مسار تشكيل أسعار الإسمنت، وتسليط الضوء على عناصر التكاليف الرئيسية التي يتحملها الفاعلون.

ويتضمن هذا التحليل أيضا لمحة عن تطور أسعار أنواع الإسمنت الأكثر مبيعا، خاصة CPJ 45، خلال الفترة الأولى من سنة 2022، تليها مقارنة بين مستويات أسعار الإسمنت المطبقة في السوق الوطنية ومجموعة مختارة من الدول.

أولا: تكوين أسعار بيع الإسمنت عند الخروج من المصنع

استند هذا التحليل إلى دراسة بنية تكلفة إنتاج الإسمنت، اعتمادا على المعطيات التي تغطي الفترة الممتدة من سنة 2018 إلى سنة 2024 فيما يتعلق بالشركات المندمجة، ومن سنة 2019 إلى سنة 2024 فيما يخص مراكز الطحن المستقلة[88]، ومراعيا الأنواع الأكثر طلبا في أوراش البناء، والتي استحوذت على أزيد من 70 بالمائة من مبيعات الإسمنت الإجمالية طيلة الفترة المشمولة بالتحليل.

[88] يقتصر تحليل تشكيل أسعار البيع عند الخروج من مصنع مراكز الطحن المستقلة على شركتي "Cemos Ciment" و"Dakhla Aménagement" فقط، خلال الفترة الممتدة من 2019 إلى 2024.

وعليه، ستخص هذه الدراسة ارتباطا بسنوات التحليل وحسب أصناف الفاعلين [89]:

- تركيبة أسعار البيع من المصنع، انطلاقا من متوسط تركيبة أسعار أنواع الإسمنت المستهدفة والمتمثلة في CPJ 35 وCPJ 45 وCPJ 55 في الأكياس، وCPJ 45 السائب،
- بنية التكاليف المرتبطة بالنسب المتوسطة[90] لعناصر التكاليف المدروسة لإنتاج الأنواع المذكورة سابقا.

1. تركيبة أسعار بيع الإسمنت

1.1 شركات الإسمنت المندمجة

بناء على معطيات الفترة المعنية بالتحليل، يتكون متوسط السعر الشامل لجميع الرسوم لبيع أنواع الإسمنت المستهدفة عند الخروج من المصنع، من 40,5 بالمائة تمثل تكلفة إنتاج الإسمنت، 27 بالمائة ترتبط بالضرائب و32,5 بالمائة ترجع إلى هامش الربح الخام.

2.1 مراكز الطحن المستقلة

تبين معطيات الفاعلين للفترة الممتدة بين سنتي 2019 و2024، أن متوسط السعر الشامل لجميع الرسوم لبيع الأنواع المستهدفة عند الخروج من المصنع، يتكون من نسبة 85,5 بالمائة تمثل تكلفة إنتاج الإسمنت وحوالي 15 بالمائة هامش الربح الخام.

2. بنية التكلفة الإجمالية للإسمنت

1.2 شركات الإسمنت المندمجة

أظهرت بنية التكلفة الإجمالية للإسمنت سيادة تكلفة الإنتاج بنسبة متوسطة فاقت 96 بالمائة. وارتبطت النسبة المتبقية بالتكاليف اللوجستية الصناعية والتوزيع، والمرتبطة أساسا بنقل الكلنكر لطحنه أوالإسمنت من موقع الإنتاج إلى نقاط التوزيع الوسيطة.

تعكس النسب المتوسطة للفاعلين، المنبثقة عن المعطيات المبلغة لمجلس المنافسة، الخيارات الصناعية والتجارية المعتمدة من قبلهم. والتي تشمل:

- تطوير شبكة المصانع المندمجة،
- إنشاء مراكز طحن الكلنكر المنتج ذاتيا كما هو حال شركتي "LafargeHolcim Maroc" و"Ciments du Maroc"،
- الاستثمار في منصات توزيع قريبة من الأسواق الاستهلاكية الرئيسية والمستهدفة، حيث أحدثت شركة "Ciments de l'Atlas" منصة بفاس ومنصة مرتبطة بالشبكة السككية التابعة للمكتب الوطني للسكك الحديدية بسلا فيما أنشأت شركة "Asment de Temara" منصة بسيدي سليمان.

وسيُجرى تحليل بنية تكلفة إنتاج الإسمنت من قبل الشركات المندمجة على مرحلتين:

- الأولى المرتبطة بإنتاج الكلنكر باعتباره المكون الرئيسي لصناعة الإسمنت بنسبة متوسطة تقارب 68 بالمائة[91]،
- الثانية المرتبطة بطحن الكلنكر للحصول على الإسمنت.

[89] لم يشمل التحليل شركتا "Novacim" و"Centrale Gypse" بالنظر إلى البداية الحديثة لنشاطهما.

[90] احتُسبت النسب المتوسطة لكل فاعل بناء على المتوسطات السنوية المرجحة لكل عنصر من عناصر التكاليف التي قدمها الفاعل. وتعبر النسب المتوسطة عن متوسط النسب السنوية لعنصر التكلفة لجميع الفاعلين.

[91] كما يتبين من معدلات الاستهلاك التي بلغتها الشركات المندمجة.

1.1.2 بنية تكلفة إنتاج الكلنكر

رصد تحليل بنية تكلفة إنتاج مكون الكلنكر سيادة التكاليف المباشرة بنسبة 86 بالمائة تقريبا من مجموع التكاليف لجميع الفاعلين طيلة السنوات المعنية بالتحليل. وتوزعت هذه التكاليف على نسب متوسطة بلغت:

- **41,6 بالمائة** متعلقة باستهلاك الطاقة، باعتباره عنصر التكلفة الرئيسي،
- **10,8 بالمائة** متعلقة باستهلاك المواد الأولية، بما فيها أساسا تكلفة شراء الحجر الجيري من شركات استغلال المقالع،
- **15 بالمائة** مرتبطة باهتلاك المعدات والمنشآت الصناعية،
- **12 بالمائة** ذات الصلة بتكلفة اليد العاملة، علما أن مسار الإنتاج ككل يخضع للتشغيل الأوتوماتيكي، بينما يقتصر التدخل البشري على الإشراف على الأنظمة. مع العلم أن بعض الشركات تلجأ إلى التعهيد الخارجي لوظائف الدعم. وينطبق نفس الأمر على شركات أخرى فيما يخص استغلال المقالع،
- **4,6 بالمائة** ذات الصلة بالصيانة الصناعية،
- **2 بالمائة** ذات الصلة بشراء المواد الاستهلاكية.

وجدير بالذكر أن إنتاج الكلنكر كثيف الاستهلاك للطاقة ، ما يجعل التكلفة المرتبطة بها الأكثر عبئا ضمن عناصر التكلفة. علاوة على ذلك، وتوضح المعطيات بعض التباينات بين الفاعلين، من حيثُ وزن هذا العنصر، يمكن تفسيرها بالعوامل التالية:

- المزيج الطاقي الذي يعتمده كل فاعل في مسار إنتاجه،
- حجم كوك النفط وبدائله المستعملين في مرحلة تحميص الدقيق الخام،
- اللجوء إلى التموين بالكهرباء عبر الربط بشبكات المكتب الوطني للكهرباء والماء الصالح للشرب أو بالطاقة المتجددة بواسطة عقود مبرمة مع منتجين خواص للإمداد بالكهرباء أو هما معا،
- تأثير حجم إنتاج مصانع الإسمنت بدرجة معينة، بما فيها المصانع متعددة أو أحادية الوحدات الانتاجية، إضافة إلى كميات الإسمنت أو الكلنكر المصدّرة، والتي تتيح للفاعلين المعنيين تحقيق مكاسب مالية بفضل التعويض الذي تمنحه الدولة في إطار النظام الاقتصادي الجمركي للاسترداد (Drawback)،

وتنطبق الملاحظة كذلك على تكلفة المواد الأولية والمواد الاستهلاكية. فبخصوص المواد الأولية، ترتبط التكلفة أساسا بمدى القرب من مقالع الاستغلال، حيث تتأثر مصاريف الغازوال بالمسافات المقطوعة لنقل، على الخصوص، الحجر الجيري[92] باعتباره المكون الرئيسي للكلنكر، علاوة على مصاريف الاستخراج (المحتسبة بناء على سعر كل مادة من المواد المستخرجة، سواء الحجر الجيري أو الطين أو الصخر النفطي).

فيما يفسر الفرق في التكلفة بين الفاعلين بالنسبة للمواد الاستهلاكية، بمدى تقادم وتآكل المنشآت في

[92] أظهرت معدلات الاستهلاك، التي أفاد بها الفاعلون، أن متوسط 1,35 طن من الحجر الجيري يُستخدم لإنتاج طن واحد من الكلنكر.

مواقع الإنتاج المملوكة لكل فاعل.

وكشف تحليل تفصيلي لأنواع الطاقة المستعملة في مسار إنتاج الكلنكر عن الأهمية الكبيرة لتكلفة كوك النفط، مقارنة مع تكلفة استهلاك الكهرباء ومصادر الطاقة المتجددة الأخرى، بنسبة بلغت:

- 24,4 بالمائة من تكلفة لإنتاج يخص كوك النفط،
- 11,6 بالمائة من تكلفة الإنتاج تتعلق باستهلاك الكهرباء،
- 5,6 بالمائة من تكلفة الإنتاج ترتبط باستهلاك المحروقات البديلة الأخرى، بما فيها النفايات غير الخطيرة المعاد تدويرها، كالإطارات الممزقة والزيوت المستعملة، أو باستخدام مخلفات عمليات عصر الزيتون، والكتلة الحيوية.

تثبت هذه النسب المتوسطة هيمنة تكلفة كوك النفط، الذي يظل الوقود الرئيسي المستعمل من قبل كافة مصانع الإسمنت لحرق المواد الأولية، وذلك بالرغم من الجهود المبذولة لتعويضه بمحروقات أخرى بديلة، استنادا إلى :

- الالتزامات البيئية لهذه الصناعة،
- الإستراتيجيات الموضوعة لتقليص الاعتماد على الواردات من هذا الوقود، والتي تتطلب تعبئة غلاف مالي كبير بالنظر إلى تقلبات أسعاره العالمية والوسائل اللوجستية الواجب توفيرها لاستيراده،
- رغبة الفاعلين في تسخير الإمكانيات التي يوفرها قطاع تثمين النفايات على الصعيد الوطني.

ارتباطا بالتزويد بالكهرباء، وعلاوة على الربط بشبكات المكتب الوطني للكهرباء والماء الصالح للشرب، استثمرت كافة شركات الإسمنت في تعميم الطاقة الخضراء عبر إنشاء محطات ريحية أو إبرام عقود مع منتجين على الصعيد الوطني للإمداد بها. وفي الوقت الحاضر، تبلغ نسبة استهلاك الطاقة من مصادر الطاقة المتجددة أزيد من 70 بالمائة، ما يعكس شوطا متقدما قطعته الشركات لحماية البيئة، والرفع من نجاعتها الطاقية.

2.1.2 بنية تكلفة إنتاج الإسمنت

فيما يخص بنية تكلفة إنتاج الإسمنت من خلال طحن الكلنكر المنتج، كشفت معطيات الشركات المندمجة عن مدى أهمية تكلفة المواد الأولية والاستهلاكية، حيث مثلت نسبة تكاليفها الإجمالية في 73 بالمائة، طيلة الفترة المعنية بالتحليل.

وتعد الطاقة العنصر الثاني من حيث التكاليف بنسبة أدنى قدرها 5,8 بالمائة، ما يعكس أهمية تكلفة المواد الأولية والاستهلاكية في هذه المرحلة من إنتاج الإسمنت. وتليها تكلفة الاهتلاك بنسبة متقاربة.

وناهز متوسط تكلفة الاهتلاك 6 بالمائة من تكاليف الإنتاج، مع تفاوتات بين الفاعلين حسب مدى تقادم المنشآت الصناعية والاستثمارات المنجزة.

وبصورة أدق، تتشكل تكلفة المواد الأولية والاستهلاكية أساسا من تكلفة الإنتاج الذاتي للكلنكر التي بلغت نسبتها المتوسطة من تكاليف إنتاج الإسمنت، المتحملة من قبل جميع الفاعلين، 63,1 بالمائة طيلة الفترة المعنية بالتحليل. ووصل متوسط تكلفة التعبئة والتلفيف إلى 5,4 بالمائة، أي أكثر بقليل من المضافات (4,6 بالمائة)، بما فيها أساسا الجبس المستخدم بكميات ضئيلة.

رصد تحليل المعطيات المبلغة مجموعة من الفوارق بين المنتجين، والتي يمكن تفسيرها فيما يتعلق بتكلفة المواد الأولية بنوع المنتوج وتشكيلة الأنواع المعروضة في السوق من طرف كل منتج[93] ، وفيما يخص بتكاليف التعبئة والتلفيف بالتشكيلة المعروضة السائبة والمعبأة.

2.2 مراكز الطحن المستقلة

كما هو الحال بالنسبة لشركات الإسمنت المندمجة، تبين من خلال تحليل بنية التكلفة الإجمالية للإسمنت التي تحملتها مراكز الطحن المستقلة عن مدى أهمية تكاليف الإنتاج، التي فاقت نسبتها المتوسطة 98 بالمائة.

وتبين من تحليل تكاليف إنتاج الإسمنت في مراكز الطحن المستقلة أن تكلفة المواد الأولية والاستهلاكية مثلت حصة متوسطة فاقت 62 بالمائة من تكلفة إنتاج الإسمنت، متبوعة بالطاقة، بالأساس الطاقة الكهربائية المستخدمة لعمليات الطحن، بنسبة بلغت 6,3 بالمائة من مجموع تكاليف الإنتاج.

هذا، وقد أثبت التحليل التفصيلي لتكلفة المواد الأولية والاستهلاكية أن الكلنكر يشكل عنصرا أساسيا، بنسبة قاربت 55 بالمائة من تكلفة الإنتاج.

وتجدر الإشارة أن خلال السنوات الأولى من نشاط الإنتاج، يقابل أهمية تكاليف الإهتلاك ضعف وزن الكلنكر في تكلفة الإنتاج. ومع مرور السنوات، تتراجع تكلفة الاهتلاك تدريجيا، فيما تتزايد تكلفة الكلنكر أكثر لتصل إلى نسب مهمة من تكلفة الإنتاج.

اتضح من خلال التحليل أن تكلفة إنتاج الإسمنت، المعتمدة أساسا لتحديد سعر بيعه في السوق، تُفسر بالخصوص بتكلفة الكلنكر، وبالتالي بتكلفة الطاقة، بالخصوص الطاقة الحرارية، وذلك نظرا لحجم هاتين التكلفتين في بنية تكلفة إنتاج الإسمنت والكلنكر، مقارنة مع عوامل الإنتاج الأخرى.

ثانيا: تقييم حساسية سعر بيع الإسمنت إزاء تكلفة التوريد بكوك النفط

تبين مما سبق الأهمية التي تكتسيها تكلفة التوريد بكوك النفط في إنتاج الكلنكر، الذي يؤثر بدوره وبشكل قوي على تكلفة صناعة هذه المادة.

في هذا الصدد، ستخصص هذه الفقرة لتقييم حساسية أسعار البيع المطبقة من قبل الفاعلين إزاء تكلفة التوريد بهذا النوع من المحروقات المستورد من السوق الدولية.

وسيستند تقييم تطور سعر بيع الإسمنت حسب تغيرات تكلفة شراء كوك النفط إلى المعطيات المدلى بها من لدن شركات الإسمنت المندمجة، خلال الفترة الممتدة من سنة 2018 إلى 2024 سنة، انطلاقا من مستويين:

- يعنى المستوى الأول بمقارنة تطور تكلفة شراء كوك النفط، التي تحملتها الشركات المندمجة، بتطور سعره في السوق الدولية، بواسطة مؤشر "PACE"،
- ويرتبط المستوى الثاني بمقارنة تطور تكلفة الإنتاج المباشرة[94]، المتكونة أساسا من مصاريف التوريد بالكلنكر، بتطور سعر البيع.

[93] تُفسر الفوارق في تركيبة الإسمنت بالخيارات الصناعية للفاعلين، دون أن يؤثر ذلك على الطابع المتجانس لهذه المادة الموحدة.

[94] احتُسبت هذه التكلفة استنادا إلى المعطيات المبلغة من لدن الفاعلين، والمتعلقة أساسا بتكلفتي المواد الأولية والاستهلاكية (الكلنكر والمضافات والتلفيف)، وتكلفة الطاقة، ومصاريف الصيانة واليد العاملة.

1. تحليل تطور تكلفة شراء كوك النفط مقارنة بتطور مؤشر "PACE"

كما ذُكر سابقا، تستعين الشركات المندمجة بالسوق الدولية لسد احتياجاتها من كوك النفط، الذي يعتبر وقود تشغيل خطوط تحميص الحجر الجيري.

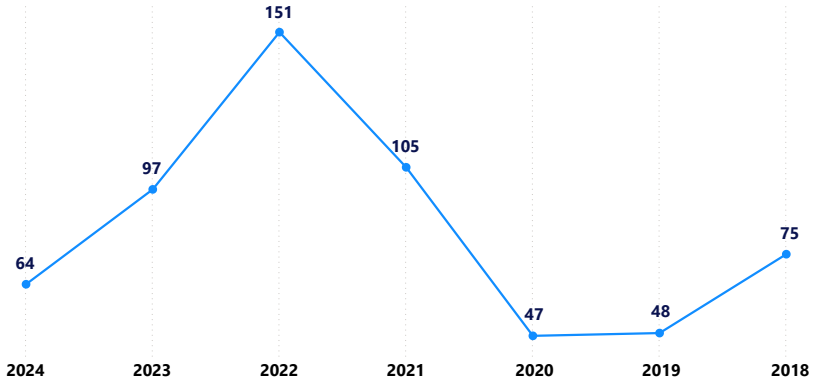
في سنة 2018، استقر متوسط مؤشر "PACE"، الذي يُقايس على أساسه سعر شراء كوك النفط، عند 75 دولارا عن كل طن، ثم تراجع بنسبة 37 بالمائة عند نهاية سنة 2020.

واعتبارا من سنة 2021، عرف سعر هذا الوقود، المرتبط ارتباطا وثيقا بسعر النفط، منحى تصاعديا، مسجلا زيادة بأكثر من 51 بالمائة. وبالرغم من أهميتها، تظل هذه الزيادة أقل من الارتفاع الملحوظ بين سنتي 2020 و2021، حيث تضاعف السعر متجاوزا سقف 100 دولار عن كل طن.

وفي سنة 2022، بلغ سعر كوك النفط ذروته عند 151 دولارا عن كل طن، بعد أن بلغ مستويات قياسية في أشهر مارس وأبريل وماي ويونيو من نفس السنة، بأسعار بلغت 190,5 و180,5 و175,0 و179 دولار عن كل طن، على التوالي.

وبحلول سنة 2023، برزت المؤشرات الأولى لتراجع الأسعار التي امتدت إلى غاية سنة 2024، حيث استقر خلالها المتوسط السنوي لمؤشر "PACE" عند 64 دولارا، أي أدنى مما سُجل في سنة 2018.

الرسم البياني 6: تطور مؤشر "PACE" الذي يقاس عليه سعر شراء كوك النفط (2024-2018)

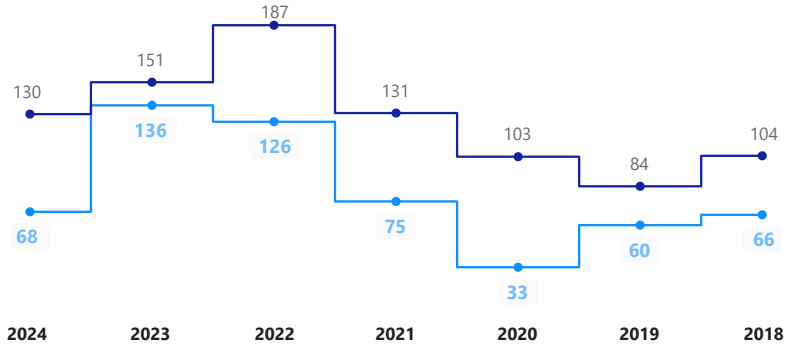


المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

في نفس السياق المتعلق باستمرار تطور مؤشر "PACE"، تحملت الشركات المندمجة ارتفاعا في سعر كوك النفط في السوق الدولية مع مطلع 2021. على إثر ذلك، تبين أن تكلفة شرائه تضاعفت تقريبا بالنسبة لجميع الفاعلين في هذه السنة، مقارنة مع 2020. وفي 2022، ارتفعت تكلفة التوريد بهذا الوقود بثلاثة أضعاف مما كانت عليه في 2020. ومع ذلك، من المهم الإشارة إلى أن مستوى التكاليف المتحملة يرتبط أيضا بالقدرات المالية لكل فاعل وقدرته التفاوضية، إلى جانب تأثير حجم المشتريات وانتظامها.

بالموازاة، انعكس المنحى التنازلي لمؤشر "PACE"، الذي انطلق في 2023، على تكلفة الشراء التي تحملتها الشركات. واستمر هذا الاتجاه إلى غاية 2024، حيث بلغ سعر كوك النفط المشترى حوالي 100 دولار عن كل طن.

الرسم البياني 7: مقارنة توضيحية لتطور التكلفة المتحملة من طرف أحد الفاعلين لشراء كوك النفط عند وصوله إلى الميناء، بمؤشر "PACE" (2018-2024)



المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

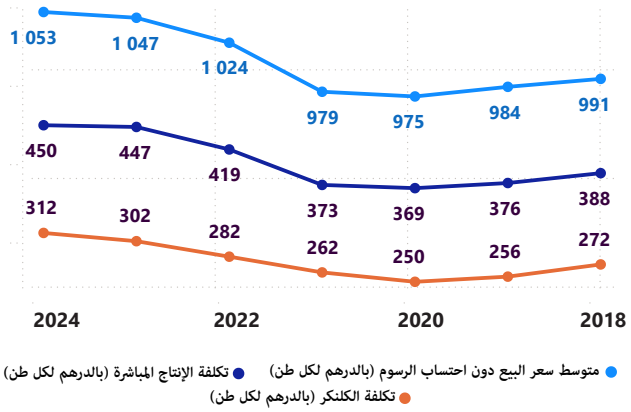
تجدر الإشارة إلى أن حساسية سعر بيع الإسمنت إزاء سعر كوك النفط تزداد حدة، على الخصوص في فترات ارتفاع الأسعار، بسبب الزيادات التي تعرفها تكلفة الشحن البحري وتغير سعر صرف (الدولار الأمريكي مقابل الدرهم)، إلى جانب الضرائب المفروضة على استيراد كوك النفط الخاضع لقواعد النظام الجمركي العام للاستيراد، كما أُشير إلى ذلك سابقا. وتحدد هذه الأخيرة الرسوم الجمركية القيمية في 2,5 بالمائة، تنضاف إليها الضريبة الداخلية على الاستهلاك (8,35 درهم عن كل 100 كيلوغرام)، والرسم شبه الضريبي عند الاستيراد بنسبة 0,25 بالمائة، والضريبة على القيمة المضافة عند الاستيراد بنسبة 20 بالمائة. وتجدر الإشارة أن معظم الفاعلين يستوردون كمياتهم من كوك النفط بسعرشامل للتكلفة ولأجرة الشحن (Cost and Freight) [95]، ما يعني تحمل تكاليف إضافية ذات الصلة بالتأمين وبالمناولة المينائية وبالنقل إلى مواقع الإنتاج أو، عند الاقتضاء، إلى مواقع التخزين المستأجرة بالميناء[96].

2. تحليل تطور سعر البيع عند الخروج من المصنع مقارنة بتطور تكلفة إنتاج الإسمنت المباشرة

أفادت المعطيات المبلغة من لدن الشركات المندمجة أن أسعار بيع الإسمنت من نوع CPJ 45 المعبأ في الأكياس، الأكثر طلبا في سوق البناء، سجلت في غالب الأحوال تطورا مماثلا لمنحى تكاليف الإنتاج المباشرة، تصاعديا وتنازليا، بما فيها، على وجه التحديد، تكلفة الكلنكر المرتبطة بسعر شراء كوك النفط.

[95] مصطلح تجاري دولي يشير إلى تكلفة البضاعة التي تتحملها الشركات، زيادة على تكلفة النقل الدولي.
[96] تنطبق هذه الحالة بالخصوص على شركة "Ciments de l'Atlas".

الرسم البياني 8: مقارنة توضيحية لتطور التكاليف المباشرة لإنتاج الإسمنت من نوع CPJ 45 المعبأ في الأكياس المتحملة وسعر بيعه عند الخروج من المصنع دون احتساب الرسوم، لدى أحد الفاعلين (2018-2024)



المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

هذا، وقد رصد تحليل أكثر دقة لتأثير تكلفة التوريد بكوك النفط على سعر بيع الإسمنت، المطبق من قبل كل فاعل، ثلاث وضعيات سائدة:

- تبرز الوضعية الأولى تأخر تأثير ارتفاع وانخفاض تكلفة التوريد بكوك النفط على سعر بيع الإسمنت، والذي يمكن تفسيره بتأثير المخزون واستيعاب التغيرات في تكلفة التوريد، أو بجهود تحسين الأداء التي بذلها الفاعلون لامتصاص الصدمات التعريفية، أو بالإكراهات العملية ووضعية السوق التي تحول دون التفاعل الفوري مع التغييرات في التعريفة.
- تكشف الوضعية الثانية عن ارتفاع في أسعار بيع الإسمنت، بنسب أقل من التغيرات التي أظهرتها الزيادات في التكاليف المباشرة للإنتاج وللكلنكر. وقد ترجع أسباب هذا التأثير الجزئي أو المخفف على أسعار البيع، على الأرجح، إلى الأهمية التي يوليها الفاعلون للحفاظ على التنافسية التجارية لمنتوجاتهم المعروضة، مقرونة بإستراتيجيات تعديلية للأسعار متدرجة ضمانا لوفاء الزبائن، أو بتحمل جزء من التكاليف الإضافية عبر تقليص هوامش الربح العملية.
- تعكس الوضعية الثالثة تراجعا خفيفا في مستويات أسعار البيع أو على الأقل استقرارها في سياق انخفاض للتكاليف المباشرة للإنتاج وللكلنكر. ويمكن تفسير هذا اللاتماثل "التنازلي" الذي قد يعكس نوعا من "الجمود" في خفض أسعار البيع، من الناحية الاقتصادية، سعي الفاعلين لإعادة تكوين هوامش أرباحهم المحدودة سابقا وتكوين احتياط مالي بهدف التصدي لتقلبات السوق المستقبلية.

3. لمحة عن تطور أسعار بيع الإسمنت مع مطلع عام 2022

ستخصص هذه الفقرة لتقييم أسعار بيع الإسمنت، استنادا إلى المعطيات المتعلقة بأسعار بيع النوع CPJ 45 في الأكياس، والتي شهدت زيادات في الأشهر التسعة الأولى من سنة 2022. وسيتضمن هذا التحليل أساسا:

- تذكير بعناصر السياق التي ميزت هذه الفترة،
- مقارنة تطور متوسط الأسعار دون احتساب الرسوم للبيع عند الخروج من المصنع، ومستويات تكلفة الإنتاج المباشر، باتباع نفس المنهجية التحليلية المعتمدة سابقا،
- استعراض التطورات المسجلة لتكلفة التوريد بكوك النفط (المتعلقة أساسا بالأشهر التسعة الأولى من سنة 2022)، والمواد الخام المستعملة،
- دراسة التوقيتات الزمنية للزيادات التي طبقها الفاعلون في هذه الفترة، ومبالغ التغييرات المرتبطة بها،
- عرض نبذة عن المستويات التي سجلتها الأسعار المطبقة من لدن الموزعين، والموجهة لأوراش الإنعاش العقاري.

1.3 تذكير بسياق الزيادات في أسعار البيع التي ميزت هذه الفترة

كتذكير، عرف الاقتصاد العالمي عند متم سنة 2020، التي اندلعت خلاله الأزمة الصحية المرتبطة بجائحة كوفيد19-، اضطرابات قوية في سلاسل الإنتاج والتوريد على الصعيد العالمي.

وتبعا لهذه الاضطرابات، أسفر اختلال التوازن بين العرض الطلب، مدعوما بندرة المواد الخام وتعطل السلاسل اللوجستية، عن ضغوط تضخمية معمّمة أثرت على المواد الأولية والمواد الأساسية والطاقة. ومع مطلع سنة 2022، أسفرت الأزمة الجيو-سياسية الناجمة عن النزاع في أوكرانيا إلى ارتفاع حاد في الأسعار، إذ بلغت مستويات قياسية مقرونة بتقلبات قوية [97]، علما أن روسيا تعد ثاني أكبر مصدر للنفط الخام في العالم وأحد المنتجين الأساسيين للمواد الأولية والمواد الأساسية. فضلا عن ذلك، فاقمت خيارات البلدان المصدرة الأخرى، المتمثلة في تخصيص إنتاجها من الموارد الأساسية لتلبية الطلب داخل أسواقها الداخلية، حدة هذا السياق، ما ترتب عنه ارتباك في إستراتيجيات التوقع لدى جميع الفاعلين الاقتصاديين، إذا باتوا غير قادرين على التنبؤ بظروف السوق ويصطدمون بحالة غير مسبوقة من اللايقين.

ولم يسلم الاقتصاد الوطني من ارتفاع الأسعار، لاسيما وأن المغرب يلجأ إلى الاستيراد لتلبية نحو 90 بالمائة من احتياجاته الطاقية، وقسط كبير من المواد الخام والمواد الأولية لضمان سير قطاعاته الإنتاجية، ناهيك عن تداعيات الجفاف التي أدت، إلى حد كبير، إلى التأثير على التطلعات الاقتصادية والصناعية للبلاد على المديين القصير والمتوسط. وعلى غرار القطاعات الأخرى، بما فيها إنتاج مواد البناء، تأثرت صناعة الإسمنت بدورها بهذا المنحى التصاعدي.

وأجمع الفاعلون، الذين تم الاستماع إليهم، على الوتيرة غير المسبوقة للزيادات المسجلة في 2022، مشيرين إلى حجمها وإلى طابعها المعمّم الذي طال جميع فروع سلسلة القيمة.

ووفقا للتوضيحات المقدمة من الشركات المندمجة، انبثقت البوادر الأولى لهذه الزيادات في 2021، إثر تعافي الطلب في فترة ما بعد الجائحة. والتي مسّت المنتجات المستوردة والمنتجات المحلية. وبالرغم من ذلك، زعم الفاعلون أن إعادة النظر في الأسعار لم تحدث إلا في بداية 2022، نتيجة لاستمرار ارتفاع تكلفة المشتريات المستهلكة، علاوة على تكاليف النقل البحري وتقلبات سعر الصرف عند الاستيراد. وفي 2021، ساهم الاستخدام المتزايد للمحروقات البديلة والتدابير الأخرى لتعزيز الفعالية في التخفيف

[97] كمثال على ذلك، يمكن التذكير بسعر برميل نفط برنت الذي بلغ 110 دولارا في 3 مارس 2022، ثم ارتفع إلى 130 دولارا بعد خمسة أيام. وعاود الانخفاض بأقل من 100 دولار بحلول 15 مارس من نفس السنة.

من حدة الزيادات المذكورة. غير أن جل عناصر التكلفة سجلت، وفقا للفاعلين، ارتفاعات كبيرة طيلة سنة 2022.

وفيما يخص إنتاج الكلنكر، أوضح الفاعلون أن كوك النفط، المستخدم كوقود رئيسي لصناعة هذه المادة الأساسية للإسمنت، سجل أكبر الزيادات. وتأثرت كذلك تكلفتي الحجر الجيري والطين، المستخرجين من المقالع التي يستغلها منتجون ذاتيا أو يسيرها مستغلون آخرون، بكل من:

- ارتفاع أسعار المتفجرات المستعملة في تكسير (abattage) الصخور والغازوال الصناعي الذي تستخدمه الآليات المعبأة لهذا الغرض،
- تزايد مصاريف نقل المواد إلى مواقع الإنتاج، المتأثرة بتغيرات أسعار المحروقات، ونفقات صيانة العربات،
- المراجعة، المترتبة عن ذلك، لعقود استغلال المقالع الممنوحة، ولـ "منحة الاستغلال" المخولة من لدن شركات الإسمنت للمستغلين بهدف تقليص التكاليف التي تتكبدها في إطار أنشطتها، بما في ذلك الرفع من الحد الأدنى للأجر المدفوع للعمال العاملين في عدد من الأوراش.

وارتباطا بصناعة الإسمنت، لم تسجل الطاقة المقتناة من الشبكة الوطنية التابعة للمكتب الوطني للكهرباء والماء الصالح للشرب زيادات، في حين تنص العقود المبرمة بين شركات الإسمنت وموردي الطاقة المتجددة الخواص على إجراء مراجعات سنوية [98]. ولم تُستثنى المواد التكميلية كذلك (الرماد المتطاير وبوتزولان) والمضافات (الجبس وخام الحديد) من المنحى التصاعدي للأسعار، وإن يظل حجمها في صناعة الإسمنت محدودا. أضف إلى ذلك المواد الاستهلاكية، خاصة أكياس التعبئة الضرورية لتلفيف الإسمنت، والتي تظل أسعارها رهينة بأسعار الورق. وينطبق الأمر ذاته على قطع الغيار المتآكلة المستوردة لصيانة الأفران ومراكز الطحن (الطوب المقاوم للحرارة وكرات الطحن).

وعلى غرار نقل المواد الأولية إلى مواقع الإنتاج، ارتفعت مصاريف النقل الطرقي والسككي للإسمنت إلى منصات التوزيع، ما انعكس سلبا على توزيع الإسمنت في الأكياس عند الاستلام (en rendu)، والإسمنت السائب المسلّم مباشرة إلى ا الزبون.

وبخصوص مراكز الطحن، همت الزيادات الملحوظة تكلفة شراء الكلنكر بصورة رئيسية، والذي بات التوريد به يتم محليا إثر دخول حيز التنفيذ لشرط مطابقة هذه المادة للمواصفة القياسية NM، كما همت هذه الزيادات مصاريف النقل وأكياس التعبئة بصورة ثانوية.

زيادة على ذلك، أوضح الفاعلون أن تداعيات الارتفاع المتلاحق لتكاليف المواد الخام على أسعار البيع كانت نتيجة حتمية، بالرغم من جهود التحسين المتخذة، والتي تعلقت أساسا ب:

[98] أتاحت المحطة الريحية لشركة "LafargeHolcim Maroc"، الذي دخلت حيز الخدمة بالكامل في 2010 بطاقة قدرها 32 ميغاواط، تلبية نحو 70 بالمائة سنويا من الاحتياجات الكهربائية لمصنعها الواقع بمدينة تطوان. المصدر: وزارة الانتقال الطاقي والتنمية المستدامة: https://www.mem.gov.ma/Pages/secteur.aspx2e=2&sprj=121. ويُقدر إنتاج المحطة بـ 16,5 جيجاواط، ما يمكن من تلبية قرابة 80 بالمائة من استهلاك مركز الطحن. بالمقابل، يُقدر الفائض من الطاقة بـ 6 جيجاواط سنويا. المصدر: https://www.infomediaire.net/newsarchives/laayoune-ciments-du-maroc-inaugure-son-1er-parc-eolien/9+++9

• **بخصوص الشركات المندمجة:**

- استخدام المحروقات البديلة [99] في المزيج الطاقي لمصانع الإسمنت، بالاستعانة بالكتلة الحيوية (بالرغم من استمرار ندرتها وارتفاع تكلفتها)، وبالنفايات الصناعية الغير الخطيرة والنفايات المنزلية (الإطارات الممزقة والزيوت المستعملة والبلاستيك، وغيرها)،

- تعزيز التخزين الداخلي لكوك النفط (بفضاءات التسليم وبميناء الجرف الأصفر (حالة شركة "Ciments de l'Atlas") بهدف الاحتماء الجزئي من تقلبات أسعاره في السوق الدولية، وتقوية جهود الرفع من مردوديته،

- التفاوض حول سعر كوك النفط ومصاريف النقل في إطار عمليات شراء جماعية (حالة الشركات المندمجة المنتسبة إلى مجموعات دولية)، وتقليص تكاليف نقله، إلى جانب الاعتماد على الكوك المحتوي على نسبة عالية من الكبريت عادة أقل تكلفة[100]،

- ترشيد أداة الإنتاج، خاصة الأفران التي تستهلك كميات كبيرة من الطاقة، في مسار صناعة الكلنكر بهدف بلوغ أعلى مستويات المردودية، وضمان الاستغلال الأمثل لمصادر الطاقة المستعملة، عبر تسويق الفائض المنتج في السوق. علاوة على ذلك، تتيح رقمنة مسار الإنتاج تدبيرا أنسب، لاسيما فيما يتعلق باستهلاك الطاقة.

- تقوية عمليات الصيانة، وتكوين الموارد البشرية وفقا لمقاربة مندمجة تضمن الاستغلال الأمثل للموارد،

- تسخير المكاسب التي جنتها شركات الإسمنت بفضل استخدام الطاقة الريحية، واستثماراتها المنجزة لنيل الشهادة لمطابقة لمعايير الجودة والسلامة والبيئة وتدبير الطاقة، بما يضمن انخراطها المستمر في تقليص التكاليف.

• **بخصوص مراكز الطحن:** تتمثل الرؤية المرتقبة في تقليص نسبة الكلنكر المستعمل في صناعة الإسمنت، والاستعاضة عنها، جزئيا، بمواد أخرى أقل تلويثا للبيئة وأقل تكلفة، كالرماد المتطاير وبوتزولان. كما تضم إمكانية إنتاج أنواع أخرى من الإسمنت، على غرار الإسمنت البوزلاني (ciment pouzzolanique)، أو الانخراط في مسار مندمج لإنتاج الإسمنت.

2.3 تطور أسعار البيع عند الخروج من المصنع مقارنة بالتكاليف المباشرة للإنتاج مع مطلع عام 2022

يستند تحليل تطور الأسعار المطبقة من لدن الفاعلين في أوائل عام 2022 إلى المعطيات المتعلقة بمبيعات النوع CPJ 45 المعبأ في الأكياس والأكثر استهلاكا في السوق. ويرتكز على المقارنة بين سنة2021 والأشهر التسعة الأولى من 2022، التي تزامنت مع مرحلة التعافي ما بعد الجائحة، والتي سُجلت خلالها الزيادات الأولى للمواد الخام ومصادر الطاقة.

وقياسا على 2021، يتضح أن تكاليف الإنتاج المباشرة شهدت، في المجمل، ارتفاعات متباينة حسب الفاعلين.

[99] تعد المحروقات البديلة، المعروفة كذلك باسم "المحروقات الصلبة المستعادة (Solid Recovered Fuels)" والمشتقة من تثمين النفايات، مصدرا من مصادر الطاقة ذات مستوى أعلى من المردودية والمستعملة لإنتاج الحرارة والكهرباء، وبديلا فعالا لمعالجة إشكالية طمر النفايات. المصدر: https://www.veolia.com/fr/solution/combustibles-solides-recuperation

[100] أصله من الولايات المتحدة الأمريكية.

وقد تم تسجيل زيادات في التكاليف المرتبطة بجودة الإسمنت من النوع CPJ 45 في الأكياس، تراوحت بين:

- حد أدنى قدره 9,7 بالمائة أفضى إلى زيادة متوسط سعر البيع عند الخروج من المصنع دون احتساب الرسوم بنسبة 3,5 بالمائة، و
- حد أقصى قدره 19,7 بالمائة ترتب عنه زيادة في متوسط سعر البيع عند الخروج من المصنع دون احتساب الرسوم بنسبة 4,7 بالمائة.

واعتبر جميع الفاعلين أن ارتفاع أسعار البيع بلغ مستويات أقل من الزيادات التي سجلتها التكاليف المباشرة للإنتاج.

وتوضيحا لذلك، إثر زيادة، بنسبة البيع 13,4 بالمائة، لتكاليف إنتاج CPJ 45 في الأكياس بين سنة 2021 و الأشهر التسعة الأولى من 2022، بلغت نسبة ارتفاع متوسط سعر البيع عند الخروج من المصنع دون احتساب الرسوم 2,7 بالمائة فقط. فيما سجل لدى فاعل آخر، ارتفاع التكاليف المباشرة للإنتاج نسبة 11,6 بالمائة، قابلته زيادة في متوسط سعر البيع بنسبة 4,7 بالمائة.

وقد سجلت التكاليف المباشرة للإنتاج، التي تكبدها جميع الفاعلين، ارتفاعا كبيرا، بنسبة تراوحت بين 13 و25 بالمائة، طيلة الفترة الممتدة من يناير إلى نهاية شتنبر من سنة 2022.

فيما سجل متوسط أسعار بيع الفاعلين عند الخروج من المصنع دون احتساب الرسوم، نسبة تغير لم تتجاوز 7 بالمائة.

3.3 تطور تكاليف المشتريات المستهلكة

يتمحور هذا التحليل حول أنواع أخرى من المواد الخام، علاوة على كوك النفط الموجه للاستهلاك الذاتي للشركات المندمجة ومراكز الطحن التابعة لها أو المباع إلى مراكز الطحن المستقلة، والذي تعتبر تكلفته الأعلى في مسار إنتاج الكلنكر. كما يرتكز هذا التحليل أيضا على الحجر الجيري الذي يُنتج منه الكلنكر، ويُستخرج من المقالع المملوكة لشركات الإسمنت كما ذُكر سابقا. وتستغل الشركات هذه المقالع باستخدام مواردها الذاتية أو تسنده إلى جهات خارجية يتم التعاقد معها.

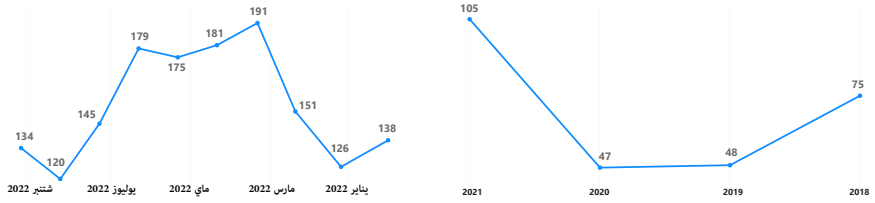
ولأغراض التوضيح، تتطرق هذه الفقرة كذلك إلى الزيادات التي طالت تكلفة شراء عدد من المواد الخام والمنتجات الاستهلاكية المستخدمة في صناعة الإسمنت بكميات قليلة. وبالرغم من تأثيرها المحدود أو شبه المنعدم على تكلفة إنتاج الإسمنت وسعر بيعه عند الخروج من المصنع، نظرا لضآلة نسبة تكلفة المواد والمنتجات المذكورة في التكلفة الإجمالية، إلا أنه يُرجح أن يخلف استمرار أسعارها المرتفعة تأثيرا تراكميا. ويهم هذا التحليل الغازوال وأكياس التعبئة والجبس المستخرج محليا، والمستخدم بكميات قليلة في إنتاج الإسمنت لضبط تصلّبه.

1.3.3 كوك النفط

طيلة الفترة الممتدة من سنة 2018 إلى نهاية شتنبر 2022، كشف المؤشر المرجعي "PACE" أن سعر كوك النفط سجل انخفاضا بنسبة 37 بالمائة بين عامي 2018 و2020، ثم انخرط في منحى تصاعدي ابتداء من 2021، كما أشير إلى ذلك سابقا.

وبذلك، ارتفع سعر كوك النفط، المرتبط ارتباطا قويا بسعر النفط، بأزيد من 51 بالمائة في الفترة من سنة 2021 إلى متم شتنبر 2022. وكما أشرنا سابقا، ظلت هذه الزيادة أقل من الارتفاع الملحوظ بين عامي 2020 و2021، حيث تجاوز السعر حينها سقف 100 دولار عن كل طن.

الرسم البياني 9: تطور مؤشر "PACE" الذي يقاس عليه سعر شراء كوك النفط (من 2018 إلى متم شتنبر 2022)



المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

بلغت أسعار كوك النفط ذروتها شهريا طيلة الفترة الممتدة من يناير إلى شتنبر من 2022، مسجلة 190,5 و180,5 و175,0 دولارا عن كل طن في أشهر مارس وأبريل وماي على التوالي.

وبشكل عام، سجلت تكلفة شراء كوك النفط، الذي تستخدمه الشركات الوطنية المندمجة، تغيرات في منحى تصاعدي وتنازلي طيلة الفترة المعنية بالتحليل، تماشيا مع الاتجاه ذاته الذي عرفه سعر هذا الوقود وفقا لمؤشر "PACE". زيادة على ذلك، كما سيتم توضيحه لاحقا، فإن تطبيق الزيادات من قبل الفاعلين في 2022 جاء بعد الارتفاعات القياسية في أسعار كوك النفط المسجلة.

ووفقا لنفس الاتجاه، ارتفعت تكلفة التوريد بكوك النفط، طيلة الفترة المذكورة، بثلاثة أضعاف التكلفة المسجلة خلال سنة 2022 تقريبا.

وكما ورد سابقا، علاوة على هذه الزيادات فقد تكبد الفاعلون تأثير تكاليف الشحن وتقلبات سعر الصرف والضرائب المطبقة.

2.3.3 الغازوال

سجل الغازوال، المستخدم أساسا في النقل وتأمين اللوجستية الصناعية والتجارية، ارتفاعا في فترات متعدّدة اعتبارا من سنة 2021، دون أن يستعيد مستويات الأسعار المسجلة قبل اندلاع الأزمة الصحية.

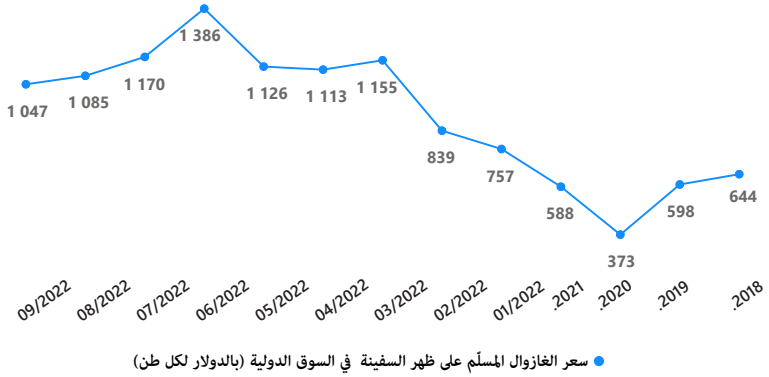
وبذلك، خلال الفترة المعنية بالتحليل، وبالموازاة مع تطور سعر النفط الخام[101]. تطور سعر الغازوال وفقا لثلاث اتجاهات مختلفة :

- انخفاض طفيف في سعر الغازوال بين عامي 2018 و2019 (بنسبة 7 بالمائة)، واستمر بالتزامن مع الركود الناجم عن الأزمة الصحية في 2020، ليصل إلى 373 دولار عن كل طن، متراجعا بشكل كبير بنسبة 42 بالمائة مقارنة بعام 2018،
- منحى تصاعدي بين سنتي 2020 و2021، مدفوع بانتعاش الطلب العالمي في فترة ما بعد كوفيد19- بنسبة 58 بالمائة، مع استمرار لهذا المنحى طيلة 2022، متأثرا بالعوامل الجيو-سياسية المرتبطة بالنزاع بين روسيا أوكرانيا، مسجلا ارتفاعات قصوى بلغت 96 و136 بالمائة في شهري مارس ويونيو على التوالي، مقارنة مع سنة 2021،

[101] تُقايس أسعار بيع الغازوال بالأسعار المرجعية للمنتجات المكررة المعروفة باسم "Platts". وتُحتسب هذه الأخيرة استنادا إلى أسعار النفط الخام (نفط بحر الشمال) بعد تكريره، ودون احتساب مصاريف الشحن أو التأمين أو الرسوم والضرائب الموانئية، والمحددة وفقا للسوق الدولية لروتردام.

• منحى تنازلي سُجل اعتبارا من يونيو 2022، دون استعادة المستويات الملحوظة في الفترة 2018-2019 وفي سنة 2020. وكما يتضح، بعده، بلغ سعر الغازوال 1047 دولار عن كل طن في شتنبر 2022، بزيادة بأكثر من 78 بالمائة مقارنة بسنة 2021.

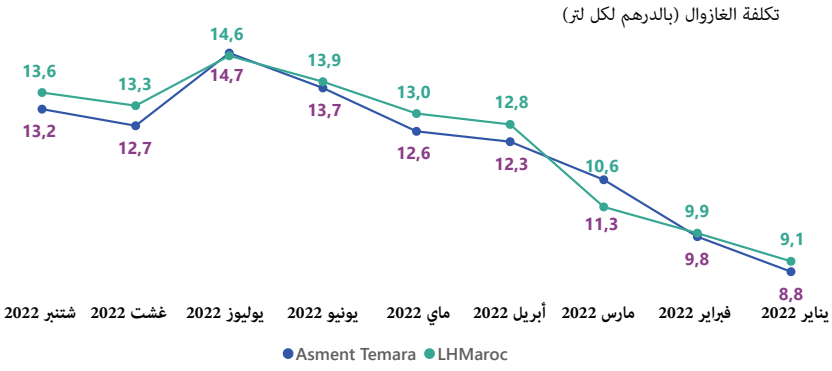
الرسم البياني 10: تطور سعر تداول الغازوال، المسلّم على متن السفينة (FOB)، في السوق الدولية (من 2018 إلى متم شتنبر 2022)



المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

كما يتضح من المقارنة، الواردة أسفله، فقد سجلت تكلفة الغازوال المستهلَك زيادات طيلة الأشهر التسعة الأولى من سنة 2022، بلغت ذروتها في شهري أبريل ويوليوز بالنسبة لكلتي الشركتين.

الرسم البياني 11: مقارنة توضيحية لتطور تكلفة توريد الغازوال المتحملة من قبل فاعلَيْن في سوق الإسمنت (من يناير إلى متم شتنبر 2022)



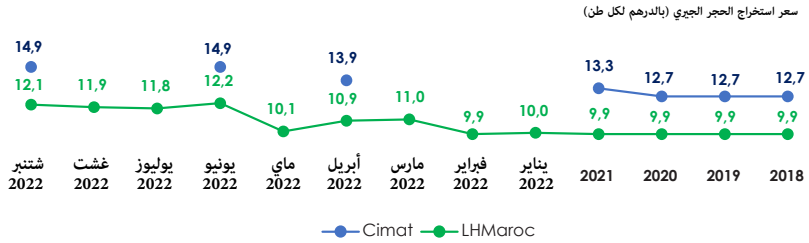
المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

3.3.3 الحجر الجيري

بدورها، سجلت تكلفة توريد الشركات المندمجة بالحجر الجيري زيادات في 2022، كما يتبين بعده، مردّها المراجعة التي طالت عقود استغلال المقالع.

من باب التوضيح، تحمل أحد الفاعلين، تكلفة مرتفعة بنسبة 23,2 بالمائة في يونيو من سنة 2022، مقارنة مع سنة2021، أخذا بعين الاعتبار الذروة في هذا الشهر.

الرسم البياني 12: توضيح لتطور سعر استخراج الحجر الجيري المتحمل من قبل أحد الفاعلين في سوق الإسمنت (من 2018 إلى متم شتنبر 2022)



المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

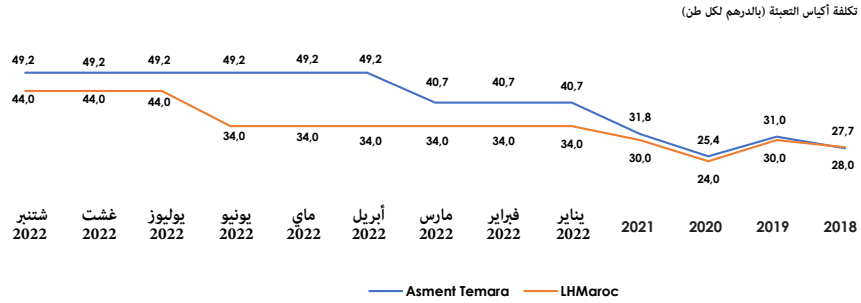
4.3.3 أكياس التلفيف

شهدت تكلفة تلفيف الإسمنت في الأكياس ارتفاعا، كما يتضح من تطور مؤشر السعر المرجعي العالمي لمنتجات الورق ولب الورق، والمعروف باسم "RISI" [102]. في هذا الصدد، سجل هذا الأخير، طيلة الفترة المعنية بالتحليل، ارتفاعا اعتبارا من الربع الثاني من سنة 2021، بلغ نحو 1300 يورو لكل ألف طن عند متم الربع الأخير من نفس السنة (بزيادة بأكثر من 44 بالمائة طيلة تسعة أشهر). وفي 2022، تكرّس هذا المنحى التصاعدي للمؤشر، متجاوزا 1700 يورو لكل ألف طن، أي ضعف القيمة الملحوظة في أوائل 2021 تقريبا، بزيادة فاقت 80 بالمائة.

وفي نفس الاتجاه التصاعدي لهذا مؤشر، ازدادت تكلفة شراء شركات الإسمنت للأكياس في 2021 وفي الأشهر التسعة الأولى من 2022، متجاوزة المستويات التي تحمّلتها في السنوات الفارطة.

كمثال على ذلك، بلغت التكلفة التي تحمّلها فاعلَيْن في السوق، أزيد من 20 و45 بالمائة مقارنة بسنة 2021، أخذا بعين الاعتبار الذروات المسجلة.

الرسم البياني 13: توضيح تطور التكلفة التي تحملها فاعلَيْن لشراء أكياس التلفيف (من 2018 إلى متم شتنبر 2022)



المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

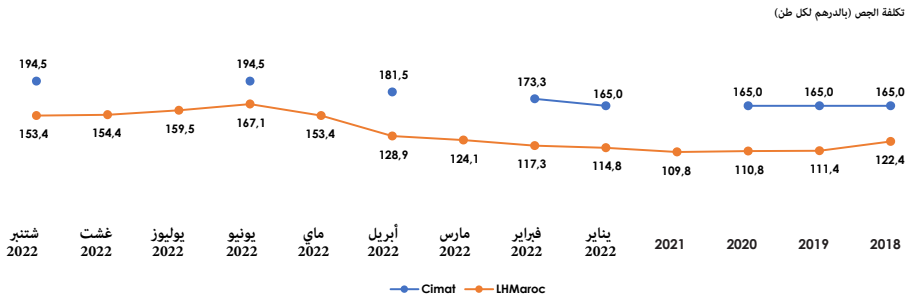
5.3.3 الجبس

أتاح تحليل تكلفة شراء الجبس، التي تحملها الفاعلون ، رصد الزيادات التي سجلتها هذه المادة المضافة والمستخدمة لضبط تصلب الإسمنت.

[102] يتيح هذا المؤشر، الذي تنشره الشركة المتخصصة في توفير المعلومات المتعلقة بالمنتجات الغابوية "RISI"، تتبع اتجاهات أسعار هذه المنتجات في السوق العالمية، استنادا إلى معاملات حقيقية. ويستعرض تطور أسعار الخشب المنشور ولب الورق والورق والكرتون في مناطق مختلفة من العالم وبصفة أسبوعية أو شهرية.

كما يتضح من خلال الرسم البياني، أسفله، بدأت الزيادات تُسجَّل ابتداءً من شهر يناير 2022، مع ارتفاع أكثر حدة خلال شهر يونيو 2022 بلغ 52% مقارنة بمتوسط أسعار سنة 2021. غير أن أسعار هذه المادة شهدت تراجعًا بنسبة 8% خلال الربع الثالث من سنة 2022 مقارنة بمستوى شهر يونيو من نفس السنة، دون أن تعود رغم ذلك إلى المستويات المسجَّلة خلال الفترة الممتدة من 2018 إلى 2021.

الرسم البياني 14: توضيح لتطور تكلفة شراء الجبس المتحملة من قبل أحد الفاعلين في سوق الإسمنت (من 2018 إلى متم شتنبر 2022)



المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

4.3 تحليل التغييرات في الأسعار المطبقة

كشف تحليل مواعيد تطبيق الزيادة في أسعار أنواع الإسمنت المستهدفة، والمبلغة من لدن الفاعلين، عن فارق متراوح بين 3 و18 يوما بين الإعلان عن الزيادة وتطبيقها، مع عدد من أوجه التشابه من حيث:

- تواريخ الزيادة التي طبقها مختلف الفاعلون في فترات متقاربة، بل ومتزامنة أحيانا ،
- مبالغ الزيادة المطبقة، والتي همت أساسا النوعين CPJ 45 وCPJ 35 في الأكياس.

لا ينبغي لهذه التشابهات أن تُخفي بعض الاستثناءات التي تعكس وجود نوع من الضغوط المسلَّطة على " بعض " الفاعلين في السوق، والتي دفعتهم، لأسباب مرتبطة بخصوصيات معينة، إلى "التخلي" عن تطبيق الزيادات أو إلى اعتمادها بنسب أقل من تلك التي اعتمدها باقي المنافسين.

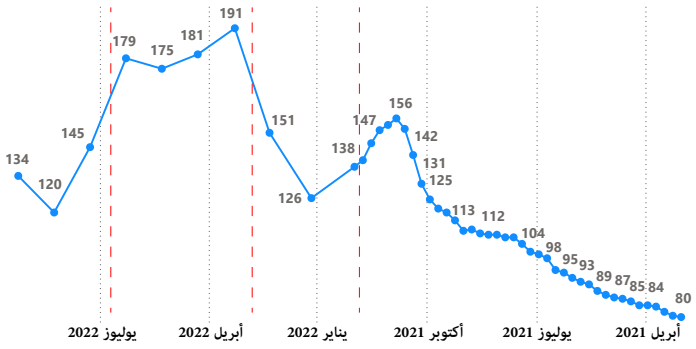
ويتضح من تسلسل الزيادات أن هذه الأخيرة طُبقت في فترات منفصلة، بحيث:

- بدأت الفترة الأولى بالإعلان عن الزيادة في 17 دجنبر 2021 وتطبيقها في 21 من الشهر ذاته،
- انطلقت الفترة الثانية بالإعلان عن الزيادة في 03 مارس 2022 وتطبيقها في 08 من نفس الشهر،
- جاءت الفترة الثالثة بالإعلان عن الزيادة في 04 يوليوز 2022 وتطبيقها في 16 من الشهر عينه.

تم إطلاق الزيادات التي عرفتها الفترات الثلاثة من قبل شركة مندمجة، لتتبعها لاحقًا زيادات مماثلة من طرف باقي الفاعلين، مع الإشارة إلى أن مراكز الطحن المستقلة تعتمد عادةً تطبيق هذه الزيادات بشكل متأخر مقارنةً بمصانع الإسمنت المندمجة.

وتبين مقارنة فترات الزيادة في أسعار بيع الإسمنت مع تطور تسعيرة تداول فحم الكوك على الصعيد الدولي، بغض النظر عن تواريخ توريد الفاعلين، تزامن تواريخ الإعلان عن تلك الزيادات مع فترات اتسمت بارتفاعات قوية وتقلبات حادة في أسعار هذا الوقود.

الرسم البياني 15: تطور مؤشر"PACE" خلال فترات ارتفاع أسعار بيع أنواع الإسمنت المستهدفة (الأرباع الثلاثة الأخيرة لسنة 2021 إلى متم شتنبر 2022)



المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

يُستشف من الرسم البياني، أعلاه، أن:

- فترة الزيادات الأولى سبقها تسجيل أعلى مستويات سعر كوك النفط بين شهري أكتوبر ونونبر من سنة 2021، فاقمتها تقلبات شديدة،
- الزيادات المقررة في مارس 2022 سبقها ارتفاع في سعر كوك النفط، مقارنة بالمستوى المسجل في فاتح دجنبر 2021 (150,5مقابل 137,5 دولار عن كل طن)،
- الزيادات المقررة في الفترة الثالثة سبقتها مستويات سجلها سعر هذا الوقود، بلغت تواليا 180,5 و175 و179 دولار عن كل طن في أشهر أبريل وماي ويونيو من سنة 2022.

وتفاوتت مبالغ الزيادات المطبقة حسب الفاعلين ومن حيث أنواع الإسمنت المنتجة والمعروضة للبيع. بمعنى آخر:

- **خلال الفترة الأولى من الزيادات**، تراوح المبلغ، عموما، بين 20 و40 درهم عن كل طن. وطالت الزيادة، على وجه التحديد، الأنواع التالية:

  - CPJ 35 المعبأ في الأكياس الذي ارتفع سعر بيعه بدرهم واحد إلى 1,1 درهم[103] عن كل كيس،

  - CPJ 45 المعبأ في الأكياس الذي ارتفع سعر بيعه بدرهم واحد إلى 1,25 درهم عن كل كيس،

  - CPJ 55 المعبأ في الأكياس الذي شهد زيادة أكبر بقليل، تراوحت بين 28 درهم و30 درهم عن كل طن ،

  - CPJ 45 السائب الذي سجل ارتفاعا أكبر بلغ 40 درهما، مع الإشارة أن إحدى الشركات طبقت مرة واحدة زيادة لا تتجاوز 20 درهما، دون أن تعيد النظر في التعريفة مرة أخرى.

[103] استند المبلغ المحتسب إلى الحجم المعياري للنوعين CPJ 35 وCPJ 45 المعروضين في السوق والبالغ 50 كيلوغراما.

• **طيلة الفترة الثانية** من الزيادات، كانت المراجعات موحدة تقريبا، بلغ حجمها 20 درهما عن كل طن[104] دون أن تطال النوع CPJ 45 السائب، باستثناء بعض الأنواع المنتجة من طرف بعض الفاعلين.

• **على امتداد الفترة الثالثة** من الزيادات، سجلت زيادة أكبر مقارنة مع الفترتين السابقتين بمقدار درهمين و 2.55 درهم عن كل كيس للنوعين CPJ 35 وCPJ 45، وينطبق الأمر ذاته على النوع CPJ 55 في الأكياس، حيث تم رفع سعره بما يتراوح بين 40 درهماً و45 درهماً للطن. أما بالنسبة لإسمنت CPJ 45 السائب، فقد شهدت أسعاره زيادات متفاوتة تراوحت بين 34 درهماً و51 درهماً للطن، وذلك بحسب كل فاعل.

5.3 تحليل تطور أسعار البيع المطبقة من لدن الموزعين والموجهة لأوراش البناء مقارنة بتطور أسعار البيع عند الخروج من المصنع

ينصب هذا التحليل على عنصرين أساسيين:

• **بخصوص أسعار البيع المطبقة من لدن الموزعين وهوامش الربح الخام المجنية من أنشطتهم**، استند التحليل إلى مقارنة المعلومات المستقاة خلال جلسات الاستماع والتفاعلات مع المهنيين والفاعلين، بمن فيهم المنتجين والموزعين، وإلى معالجة المعطيات المعزّزة بالأرقام التي وفّرتها عينة من الموزعين [105]، والذين قاموا بتعبئة الاستبيان المعد من لدن مصالح التحقيق بمجلس المنافسة[106].

• **بخصوص أسعار البيع عند الخروج من المصنع المطبقة من لدن المنتجين**، ارتكز التحليل على متوسط أسعار البيع المبلغة من لدن الشركات المندمجة، بالنظر إلى كون الموزعين المستجوبين لم يؤمنوا إمداداتهم من مراكز الطحن المستقلة طيلة الفترة المعنية بالتحليل.

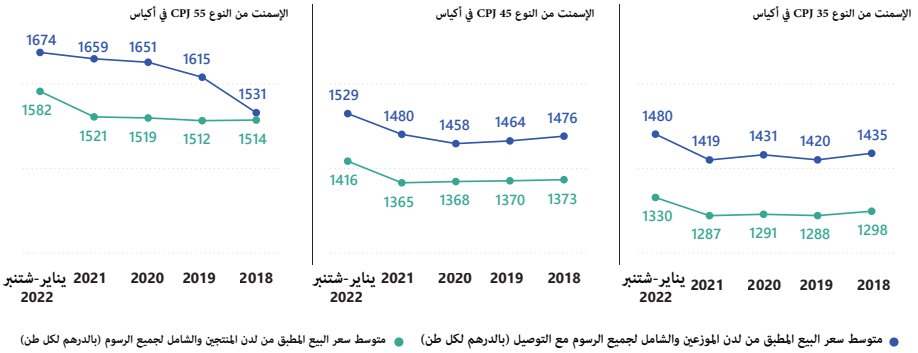
واستنادا إلى المعطيات التي توصل بها مجلس المنافسة، يتضح، مما سيأتي، أن متوسط أسعار بيع الأنواع المستهدفة، المطبقة من لدن الموزعين، والشاملة لجميع الرسوم والموجهة لأوراش البناء عند الاستلام (en rendu) تساير، في المجمل، المنحى التصاعدي والتنازلي لأسعار البيع المتوسطة عند الخروج من المصنع المطبقة من لدن الشركات المندمجة والشاملة لجميع الرسوم.

[104] سجل سعر بيع النوع CPJ 55 في أكياس، الذي تنتجه شركة "Ciments du Maroc"، والنوعان CPJ 35 وCPJ 45 في أكياس، اللذان تنتجهما شركة "Centrale Gypse"، زيادة استثنائية، بلغت 12 و24 درهما على الترتيب.

[105] عُولجت المعطيات، كما ذُكر سابقا، بالاعتماد على قوائم كبار الزبائن التي وفرتها شركات الإسمنت وفاعلون آخرون في سوق مواد البناء، وبمساهمة المنتجين المتوفرين على شبكة خاصة بهم أو تابعة للمجموعة الأم التي ينتسبون إليها.

[106] لا يأخذ التحليل في الاعتبار سوى الأنواع CPJ 35 وCPJ 45 وCPJ 55 في أكياس، بالنظر إلى غياب مبيعات الموزعين المستجوبين من النوع CPJ 45 السائب طيلة الأشهر التسعة الأولى من 2022.

الرسم البياني 16: مقارنة تطور متوسط الأسعار الشاملة لجميع الرسوم للبيع من لدن الشركات المندمجة عند الخروج من المصنع بمتوسط أسعار بيع الموزعين لأنواع الإسمنت الموجهة لأوراش الإنعاش العقاري عند الاستلام (من 2018 إلى متم شتنبر 2022)



المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

بصورة أدق، ارتفعت أسعار بيع النوعين CPJ 45 وCPJ 35 المعبأة في الأكياس الشاملة لجميع الرسوم، بما فيها أسعار البيع عند الخروج من المصنع والأسعار المطبقة من لدن الموزعين عند الاستلام، بنسب متقاربة بين عام 2021 والأشهر التسعة الأولى من 2022، وباعتبارهما الأكثر مبيعا في سوق البناء. وعليه، تراوح فارق السعر بين:

- 3,7 بالمائة من المبيعات عند الخروج من المصنع مقابل 3,3 بالمائة من مبيعات الموزعين عند الاستلام، فيما يتعلق بالنوع CPJ 45 في الأكياس،
- 3,3 بالمائة من المبيعات عند الخروج من المصنع مقابل 4,3 بالمائة من مبيعات الموزعين عند الاستلام، فيما يخص النوع CPJ 35 في الأكياس.

وعلاقة بالنوع CPJ 55 في الأكياس، ارتفع متوسط سعر بيعه عند الخروج من المصنع والشامل لجميع الرسوم بأزيد من 4 بالمائة طيلة الأشهر التسعة الأولى من 2022، ما دفع بالموزعين إلى رفع سعر بيعه عند الاستلام بنسبة تزيد قليلا عن 1 بالمائة.

الجدول 20: نسبة تغير متوسط الأسعار الشاملة لجميع الرسوم للبيع من لدن المنتجين عند الخروج من المصنع ومتوسط الأسعار الشاملة لجميع الرسوم للبيع من لدن الموزعين لفائدة الأوراش البناء عند الاستلام بين عام 2021 والأشهر التسعة الأولى من 2022

الأنواع	نسبة تغير السعر الشامل لجميع الرسوم للبيع عند الخروج من المصنع من طرف المنتجين (التسع أشهر الأولى من 2022 مقارنة بسنة 2021)	نسبة تغير السعر الشامل لجميع الرسوم للبيع عند الاستلام من لدن الموزعين (التسع أشهر الأولى من 2022 مقارنة بسنة 2021)
CPJ 35 في الأكياس	3,3%	4,3%
CPJ 45 في الأكياس	3,7%	3,3%
CPJ 55 في الأكياس	4,0%	0,9%

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

تظل الاستنتاجات ذاتها، المنبثقة عن المقارنة بين سنة 2021 والأشهر التسعة الأولى من 2022 أعلاه، صالحة فيما يتعلق بالمقارنة بين شتنبر ويناير 2022، بحيث تأرجح فارق السعر بين:

- 4,4 بالمائة من المبيعات عند الخروج من المصنع مقابل 5,7 بالمائة من مبيعات الموزعين عند الاستلام، فيما يتعلق بالنوع CPJ 45 في الأكياس،
- 5,2 بالمائة من المبيعات عند الخروج من المصنع مقابل 5,7 بالمائة من مبيعات الموزعين عند الاستلام، فيما يخص النوع CPJ 35 في الأكياس.
- 8,5 بالمائة من المبيعات عند الخروج من المصنع مقابل 7,1 بالمائة من مبيعات الموزعين عند الاستلام، فيما يرتبط بالنوع CPJ 55 في الأكياس.

الجدول 21: نسبة تغير متوسط الأسعار الشاملة لجميع الرسوم للبيع من لدن المنتجين عند الخروج من المصنع ومتوسط الأسعار الشاملة لجميع الرسوم للبيع من لدن الموزعين لفائدة الأوراش البناء عند الاستلام بين شتنبر ويناير 2022

الأنواع	نسبة تغير السعر الشامل لجميع الرسوم للبيع عند الخروج من المصنع من طرف المنتجين (يناير/شتنبر 2022)	نسبة تغير السعر الشامل لجميع الرسوم للبيع عند الاستلام من لدن الموزعين (يناير/شتنبر 2022)
CPJ 35 في الأكياس	5,2%	5,7%
CPJ 45 في الأكياس	4,4%	5,7%
CPJ 55 في الأكياس	8,5%	7,1%

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

ثالثا: مقارنة معيارية (benchmark) لمستويات أسعار بيع الإسمنت

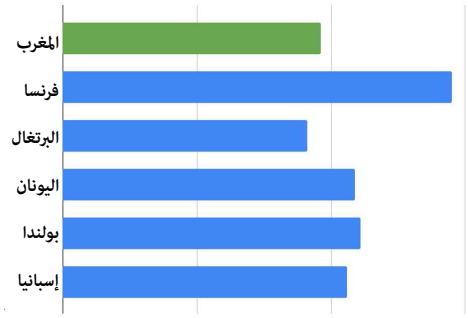
يختلف سعر بيع الإسمنت في السوق العالمية اختلافا ملحوظا حسب المناطق الجغرافية، وأخذا بعين الاعتبار مجموعة من العوامل الاقتصادية والصناعية والتنظيمية التي يمكن توضيحها على الشكل التالي:

- **في الشق الاقتصادي**، تتفاوت تكلفة التموين بالمواد الخام والطاقة بتفاوت البلدان المنتجة أو المستوردة لمصادر الطاقة المنتجة، وما يترتب عن ذلك من تداعيات التضخم وسعر الصرف. في هذا الصدد، يمكن أن تنعكس توترات جيو-سياسية أو ظرفية، أيا كان نوعها، على وفرة عوامل الإنتاج وتكلفتها،
- **في الشق الصناعي**، تشهد التكنولوجيا المستعملة تطورات بارزة. كما تتيح خيارات الاندماج العمودي، تقليص التكاليف التي يتحملها، تحديدا، الفاعلون المالكون لمقالع استخراج الحجر الجيري. بالموازاة، يشكل معدل استغلال القدرات، المرتبط بالطلب، عاملا حاسما في تكوين أسعار بيع الإسمنت،
- **في الشق التنظيمي**، تحتم المعايير البيئية ضخ استثمارات للتكيف، وما يتمخض عنها من تكاليف إضافية يتحملها المنتجون.

وهكذا، ينعكس الطلب القوي المرتبط بمشاريع البنية التحتية الضخمة وبالتوسع الحضري السريع، إلى حد كبير، على الأسعار حسب المناطق، متأثرا بالعوامل السالفة الذكر وأخذا بعين الاعتبار دينامية السوق الآسيوية وحجمها الكبير. وفي السوق الأوروبية المتقدمة، المطبوعة باستقرار أكبر في الطلب وبمعايير عالية من الجودة، تسجل الأسعار، عموما، مستويات أعلى من المناطق السائرة في النمو. من جهتها، تبرز فوراق داخلية كبيرة في السوق الإفريقية، ومقرونة بتكاليف إنتاج متباينة من بلد لآخر. وتتحكم فيها أساسا ضرورة النهوض بالبنية التحتية وبالتوسع الحضري، وتسهيل الولوج إلى الحجر الجيري أو الكلنكر.

وبالمقارنة مع أسعار البيع المعمول بها في أوروبا، بلغ متوسط سعر بيع الإسمنت المنتج بالمغرب 1051 درهما عن كل طن خلال سنة 2023، بما يعادل 96 يورو عن كل طن. ويعد هذا السعر أعلى من الثمن المتداول في البرتغال، وأقل مما يُطبق في فرنسا وبولندا واليونان وإسبانيا.

الجدول 22: مقارنة سعر الإسمنت المنتج بالمغرب بالسعر المطبق في عينة من البلدان الأوروبية (2023)

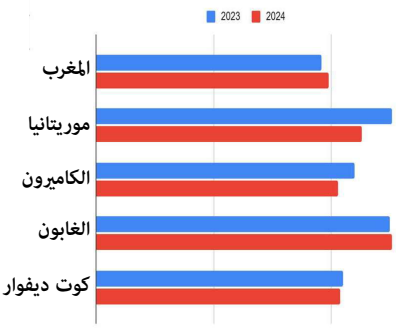


البلدان	مصادر الطاقة	الإنتاج المحلي للكلنكر	متوسط سعر البيع عند الخروج من المصنع دون احتساب الرسوم سنة 2023 (باليورو عن كل طن)
المغرب	مزيج طاقي مع حصة كبيرة من الطاقة المستوردة	صناعة وطنية لإنتاج الكلنكر متطورة	1051 درهما (ما يعادل 96 يورو)
فرنسا			145 يورو
البرتغال	طاقة وطنية متنوعة		نحو 91 يورو
اليونان	مزيج طاقي متنوع مع حصة وطنية كبيرة		نحو 109 يورو
بولندا	طاقة وطنية متنوعة		نحو 111 يورو
إسبانيا	مزيج طاقي متنوع مع حصة وطنية كبيرة		نحو 106 يورو

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

وعلاقة بالسوق الإفريقية، أفادت المعطيات المتاحة لدى مجلس المنافسة، والمتعلقة بالسنتين 2023 و2024، أن سعر الإسمنت بالمغرب يظل أقل من الأسعار المطبقة في طائفة واسعة من البلدان، بما فيها الدول غير المنتجة للطاقة، مثل موريتانيا [107]، أو المنتجة لها، من قبيل الغابون والكاميرون وكوت ديفوار.

الجدول 23: مقارنة سعر الإسمنت بالمغرب بالسعر المطبق في عينة من البلدان الإفريقية (2024-2023)



البلدان	مصادر الطاقة	الإنتاج المحلي للكلنكر	سعر البيع عند الخروج من المصنع (باليورو عن كل طن) برسم 2023	متوسط سعر البيع عند الخروج من المصنع دون احتساب الرسوم، سنة 2024 (باليورو عن كل طن)
المغرب	مزيج طاقي مع حصة كبيرة من الطاقة المستوردة	صناعة وطنية لإنتاج الكلنكر متطورة	1051 درهما (ما يعادل 96 يورو)	من 1043 إلى 1063 درهما (ما يعادل 97 إلى 99 يورو)
موريتانيا	طاقة مستوردة في معظم الحالات	غياب صناعة وطنية لإنتاج الكلنكر	126	113
الكاميرون	طاقة وطنية في معظم الحالات		110	103
الغابون	طاقة وطنية	في طور وضع لبنات صناعة وطنية لإنتاج الكلنكر	125	126
كوت ديفوار	طاقة وطنية في معظم الحالات	غياب صناعة وطنية لإنتاج الكلنكر	105	104

المصدر: أعد من قِبل مجلس المنافسة استنادا إلى بيانات الفاعلين

[107] في عامي 2023 و2024، كانت موريتانيا تنتج النفط بكميات محدودة.

خلاصات وتوصيات

أتاح التحقيق في الطلبات المعروضة على مجلس المنافسة بخصوص الارتفاعات التي شهدتها أسعار مواد البناء في السوق الوطنية خلال سنة 2022، تسليط الضوء على العوامل الكامنة وراء هذه الزيادات، والتي جاءت في سياق تضخمي واسع النطاق، متأثرةً بتداعيات مرحلة التعافي التي أعقبت جائحة كوفيد19- وبالتوترات الجيوسياسية.

وعلاوة على تحليل الزيادات المسجَّلة في أسعار الإسمنت، انصب التحقيق على دراسة السير التنافسي للسوق المعنية، من خلال تحليل الإطارين التنظيمي والمؤسساتي المؤطِّرَين لها، وكذا توضيح إلى الدينامية التنافسية بين الفاعلين الناشطين في السوق، وذلك طيلة الفترة الممتدة من سنة 2018 إلى سنة 2024.

وفيما يلي، يستعرض مجلس المنافسة، الخلاصات الرئيسية التي أفضى إليها التحقيق، قبل تقديم التوصيات التي تمت صياغتها على ضوء هذه الخلاصات.

1. الخلاصات الرئيسية

فيما يتعلق بخصائص سوق الإسمنت وسيرها التنافسي

1.1. صناعة إسمنتية ذات أداء مرتفع في صلب التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلاد

تضطلع صناعة الإسمنت الوطنية بدور استراتيجي في دعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلاد، وكذا تنزيل أوراش تطوير البنية التحتية وتعزيز التوسع الحضري.

وفي الوقت الراهن، تلبي المنظومة الصناعية الوطنية حاجيات مختلف فروع سوق الإسمنت، وفقا لمعايير الجودة المعمول بها. مع العلم أن الإسمنت المستخدَم في مرحلة أساسيات البناء يمثل نسبة 10,42 بالمائة من التكلفة الإجمالية لبناء المساكن ذات القيمة العقارية المنخفضة، و8,20 بالمائة من تكلفة المساكن الاجتماعية [108]

وعلى امتداد السنوات، أسهمت هذه الصناعة في إرساء دعائم السيادة الوطنية من خلال ضمان التغطية المنتظمة والمستدامة للاحتياجات الوطنية.

وتتجلى خصوصية هذه الصناعة كذلك في التقدّم المحرز في مجال التحكم في الآثار البيئية، وتعزيز مسار التنمية المستدامة، ولاسيما من خلال تثمين النفايات الصناعية والمنزلية، انسجاماً مع التوجهات المعتمدة في السياسات العمومية، والتوجه صوب مزيج طاقي يعتمد على حلول صديقة للبيئة.

ويُرتقب، في المرحلة الراهنة، أن يتعزّز إسهام هذه الصناعة بشكل أكبر في رفع التحديات ذات الصلة بالتوسع الحضري وإعادة الإعمار عقب زلزال الحوز، فضلاً عن التحضير لتنظيم التظاهرات الرياضية الدولية.

1.2. منظومة تكرّس مكانة الصناعة الوطنية وتزخر بإمكانات هائلة للنمو

تشكلت ملامح صناعة الإسمنت على امتداد السنوات بفعل تلاقي عاملين أساسيين، يتمثلان في:

- من جهة، الخيارات الاستراتيجية للفاعلين والمدفوعة بسعيهم المزدوج إلى تعزيز تموضعهم التنافسي، الارتقاء بآدائهم الاقتصادي في صناعة تتسم بكثافة رأسمالها وتعتمد، بطبيعتها، على القرب من مصادر الإنتاج ومناطق الاستهلاك؛

[108] الدراسة التي أنجزتها مديرية الجودة وشؤون المدينة بوزارة إعداد التراب الوطني والتعمير والإسكان وسياسة المدينة في 2019 تحت عنوان: "مواد البناء: احتساب المعدلات التقنية وتقدير الاحتياجات".

• ومن جهة أخرى، السياسات الصناعية التي تبنتها الدولة على مدى سنوات، والتي أسهمت في إرساء دعائم منظومة صناعية متمركزة بالقرب من مكامن الموارد الطبيعية، وعملت على تكريس السيادة الوطنية في إنتاج مادة الإسمنت.

وقد أسهمت الجهود المبذولة وتراكم الخبرات المكتسبة في تعزيز تموقع المغرب ضمن المشهد العالمي لصناعة الإسمنت، لاسيما من خلال حضور فاعلين ينتمون إلى قائمة العشرة الأوائل عالمياً، إلى جانب بروز فاعلين وطنيين رائدين. ويتجسد ذلك، على وجه الخصوص، من خلال مسار نمو شركة "Ciments de l'Atlas" وتوسّعها الدولي السريع، باقتحامها الأسواق الإفريقية والأوروبية. فضلا عن مبادرات مماثلة لفاعلين جدد تسخيرا للإمكانات التي جرى تطويرها إلى حدود اليوم. وتجسد هذه الإنجازات قدرة الشركات الوطنية المهيكلة على مواجهة المنافسة الدولية، سواء على مستوى السوق الوطنية أو على الصعيد الدولي، وذلك بفضل استثمارها في رافعات للتميّز ، بما في ذلك تحسين معايير الجودة، والكفاءة التشغيلية العالية ، والاستثمار في الطاقات المتجددة، والرفع من قدرات الإنتاج، وغيرها من عناصر التنافسية.

1.3. قدرات صناعية متمركزة على مستوى ثلاث جهات

أبرز توزيع القدرات الوطنية لإنتاج الإسمنت الأهمية التي تكتسيها المصانع المتمركزة بجهات الدار البيضاء – سطات وسوس – ماسة والشرق، مشكِّلةً، في مجموعها، ما يزيد عن 58 بالمائة من إجمالي القدرة الإنتاجية.

وتنفرد جهة الدار البيضاء – سطات بتمركز ثلث القدرات الإنتاجية الوطنية للإسمنت، بالنظر إلى احتضانها لعدد من الفاعلين الرئيسيين في السوق من قبيل "LafargeHolcim Maroc" و"Ciments de l'Atlas" و"Ciments du Maroc"، فضلا عن الوافد الجديد "Novacim". وخلال سنة 2024، أسهمت الجهة في توفير أزيد من ثلث العرض الوطني من الإسمنت بفضل القدرات الإنتاجية المتوفرة ضمن نفوذها الترابي، ما يعكس وزنها الاقتصادي ودورها المحوري في الدينامية التنموية الاقتصادية والاجتماعية.

وتجسد مواقع تمركز الفاعلين وكميات الإسمنت المسلّمة الإمكانات التي تزخر بها بعض الجهات، بالنظر لحجم المشاريع والأوراش التي تحتضنها، وهو ما يفسر تعدّدالفاعلين الناشطين بها. وعلى سبيل المثال، تُعدّ الأقاليم الجنوبية وجهة درعة-تافيلالت من بين الجهات المعنية، حيث لا يقتصر الأمر على تواجد الشركات الناشطة حالياً، بل يشمل أيضاً رصد مشاريع قيد الإعداد لإحداث مراكز طحن جديدة.

1.4. هيمنة الشركات المندمجة وبروز نمط جديد لإنتاج الإسمنت قائم على مراكز الطحن

إلى حدود اليوم، تبلغ القدرة السنوية الإجمالية لمواقع الإنتاج التابعة للفاعلين ما يناهز 27,3 مليون طن من الإسمنت، منها نحو 26,6 مليون طن تعود إلى شركات الإسمنت المندمجة، أي ما يفوق 97 بالمائة من إجمالي القدرات الإنتاجية الوطنية. فيما تعود الحصة المتبقية إلى ثلاثة مراكز طحن مستقلة.

وتنفرد شركة "LafargeHolcim Maroc"، دون غيرها، بحصة تقارب 50 بالمائة من إجمالي القدرات الإنتاجية الوطنية، بطاقة إنتاج سنوية تقدر ب 13,5 مليون طن. وهو ما ينطبق كذلك على مستوى قدرات إنتاج الكلنكر، حيث تستأثر الشركة بنحو 54 بالمائة من القدرات الوطنية المخصصة لإنتاج

هـذه المادة. ويُعـدّ مصنـع بوسـكورة، التابـع للشركـة، أول مصنـع مـن حيـث القـدرة الإنتاجيـة للإسـمنت، بقـدرة تبلـغ حـوالي3,1 مليـون طـن سـنويا (أي مـا يعـادل 11 بالمائـة مـن إجمالي القـدرات الوطنيـة المتاحـة). كما يسـاهم هـذا المصنـع بحـوالي 13 بالمائـة مـن القـدرة الوطنيـة السـنوية لإنتـاج الكلنكـر.

وشـهد العـرض في سـوق الإسـمنت على مسـتوى عـدد مـن الجهـات، ديناميـة جديـدة تمثلـت في اسـتقرار نمـط جديـد مـن منتجـي الإسـمنت، بدعـمٍ سـواء مـن الشركات المندمجـة أو مـن وافديـن جـدد مسـتقلين. وبغـضّ النظـر عـن كونهـا تابعـة لـلشركات المندمجـة أو مسـتقلة عنهـا، تُشـكّل مراكـز الطحـن هـذه مـا يقـارب 17 بالمائـة مـن إجمالي القـدرات الإنتاجيـة المتاحـة على الصعيـد الوطنـي.

وبالنظـر إلى الميـزة المزدوجـة التـي يوفرهـا هـذا النمـوذج، والمتمثلـة في تعبئـة اسـتثمارات محـدودة نسـبياً وتوسـيع النشـاط بسرعـة بفضـل القـرب مـن البنيـات التحتيـة، ولاسـيما الموانـئ ومناطـق الاسـتهلاك، فـإن إرسـاء الشروط الكفيلـة بتيـسير ولـوج هـؤلاء الفاعـلين يكـتسي أهميـة محوريـة مـن أجـل تعزيز روح المنافسـة داخـل السـوق.

1.5. الطلب على الإسمنت مدفوع بأوراش البناء السكني

تُبرز المعطيـات التـي أدلى بهـا الفاعلـون في السـوق، أن الجـزء الأكبر مـن مبيعـات الإسـمنت يتـم عبر شـبكة المـوزعين، الذيـن يضطلعـون بـدور محـوري في تزويـد أوراش البنـاء السـكني. ففـي سـنة 2024، بلـغ حجـم مبيعـات كافـة أنـواع الإسـمنت عبر هـذه القنـاة مـا يقـارب 9,3 مليـون طـن، مـا يعـادل رقـم معـاملات يفـوق 9,9 مليـار درهـم. وعلى امتـداد السـنوات المعنيـة بالتحليـل، بلـغ متوسـط كميـات الإسـمنت، التـي وزعهـا هؤلاءالموزعـون في مجمـوع التراب الوطنـي، 66 بالمائـة تقريبـا، في حين ارتفعـت هـذه الحصـة إلى نحـو 92% بالنسـبة للإسـمنت الموجـه لأوراش البنـاء السـكني، بمـا يعكـس الـدور المركـزي لهـذا القطـاع في تحريـك الطلـب الوطنـي على الإسـمنت.

1.6 سوق إسمنت عالية التركيز على الصعيدين الوطني والجهوي

أبـان التحليـل المنجـز أن بنيـة سـوق الإسـمنت تتسـم بدرجـة عاليـة مـن التركيـز، وهيمنـة واضحـة لـلشركات المندمجـة. وفي هـذا السـياق، تغطـي شركات "LafargeHolcim Maroc" و"Ciments du Maroc" و"Ciments de l'Atlas" بين 80 و 90 بالمائـة مـن الطلـب الوطنـي على الإسـمنت الموجـه لأوراش البنـاء.

وعلى الصعيـد الجهـوي وبالنظـر إلى أنـواع الإسـمنت المسـتهدفة على وجـه الخصـوص، يؤكـد التحليـل المنجـز الطابـع الشـديد التركيـز الـذي يميـز السـوق، في إطـار بنيـة تنافسـية تجمـع بين الاحتـكار الثنـائي واحتـكار القلـة، فـضلا عـن بعـض حـالات شـبه احتكاريـة، وذلـك بالنظـر إلى مسـتويات حصـص السـوق.

وتُعـدّ هـذه البنيـة سِـمةً عامـةً لصناعـة الإسـمنت على الصعيـد العالمـي، وليسـت خاصـة بالسـوق الوطنيـة، إذ ترتبـط أساسـاً بسـعي الفاعـلين إلى تحقيـق وفـورات الحجـم.

غير أن هـذه البنيـة قـد تنطـوي على مخاطـر تتعلـق بإمكانيـة تنسـيق سـلوك الفاعـلين، خاصـة فـيما يتعلـق بأسـعار أنـواع الإسـمنت "الشـائع الاسـتعمال" الـذي شـملها للتحليـل. وذلـك بالنظـر إلى للطبيعـة المتجانسـة للمنتجـات المعروضـة للبيـع، وارتفـاع درجـة شـفافية تكويـن الأسـعار، فـضلاً عـن الدور الـذي يلعبـه الموزعون.

1.7. حواجز مالية وإدارية تحول دون دخول شركات مندمجة جديدة

يُعـد إحـداث مصنـع للإسـمنت مسـارًا اسـتثماريًا طويـل الأمـد، قـد يمتـد مـا بين 8 و10 سـنوات، انطلاقـا من مراحـل التنقيـب الجيولوجـي الأوليـة وصـولًا إلى التشـغيل الفـعلي للمصنـع. وعلاوة على الطابـع الـرأسمالي

المكثف لهذه الصناعة ذات مردودية متنامية تحتاج إلى رأسمال تشغيلي مهم قبل بلوغ وتيرة النشاط الكاملة. كما يواجه هذا النوع من الاستثمارات إكراهات ذات الصلة بتعبئة الوعاء العقاري الملائم والمستوفي لمعايير القرب من المقالع والبنيات التحتية ومناطق الاستهلاك من جهة، ومن جهة أخرى، ضرورة مواكبة التطور التكنولوجي للمنشآت الصناعية والتصدي لمخاطر تقادمها.

بعبارة أخرى، يظل الاستثمار في مصنع إسمنت مندمج مشروعا مكلفا، من شأنه أن يشكل عائقًا بنيويًا أمام ولوج فاعلين جدد إلى السوق. وفي هذا السياق، يُلاحظ أنه منذ دخول مصانع الإنتاج التابعة لشركة " Ciments de l'Atlas " بكل من بن أحمد وبني ملال حيز التشغيل على التوالي خلال سنتي 2010 و2011، لم يشهد السوق سوى دخول فاعل مندمج جديد واحد، يتمثل في شركة " Novacim " التي شرعت في مزاولة نشاطها بمدينة الجديدة سنة 2022.

وباستثناء هذه الحالة، تميزت دينامية العرض أساسًا بإطلاق مواقع إنتاج جديدة أو بتوسيع القدرات الإنتاجية للمصانع القائمة من طرف الفاعلين المتواجدين فعليًا في السوق، إلى جانب عمليات التوسع الخارجي.

1.8. ارتهان وثيق بالموارد الطبيعية الأساسية

تعتبر شركات الإسمنت المندمجة أن الولوج إلى الحجر الجيري، باعتباره المادة الأولية الأساسية لإنتاج الكلنكر، يساهم في تزويد أنشطتها الإنتاجية، كما يُعد محدِّداً رئيسياً لتحسين مردوديتها الاقتصادية. وكما ذُكر سابقا، فإن حجم مكامن المقالع المستغَلة وطبيعتها الجيولوجية يُعدّان عاملان أساسيان لاختيار مواقع إحداث المنشآت الصناعية.

غير أنه، وإلى جانب الإكراهات المالية، يواجه استغلال المقالع مساطر إدارية معقدة، من شأنها أن تنعكس سلبا على آجال الحصول على تراخيص الاستغلال وعلى خطط التزود المعدة وفقا لحجم مكامن الحجر الجيري. ويترتب عن هذه الوضعية نوع من عدم اليقين وغياب الرؤية بخصوص الإمكانيات المتاحة للولوج إلى المناطق التي لم يتم استغلالها بعد، والتي رُصدت لها موارد مالية مهمة من أجل استغلالها.

1.9. بنية السوق القبلية لتوريد الكلنكر مثيرة لانشغالات تنافسية والتي تم تقويمها بفضل تعهدات الفاعلين المعنيين التي أضفى عليها مجلس المنافسة طابعا إلزاميا

تقيد البنية المركزة للسوق الناشئة لتوريد الكلنكر البدائل المتاحة أمام مراكز الطحن المستقلة من حيث مصادر التوريد.

وتنطوي هذه البنية على مخاطر محتملة للتنسيق، سواء على المستوى الأفقي أو العمودي، بما قد ينعكس سلباً على مراكز الطحن المستقلة، التي تنشط باعتبارها منافساً مباشراً للشركات المندمجة في السوق البعدية لإنتاج وتسويق الإسمنت.

وفي هذا الصدد، يمكن أن تسهم التعهدات التي جعلها مجلس المنافسة إلزامية، بموجب قراريه الصادرين على إثر الإحالة المتعلقة بسوق الكلنكر ثم للترخيص لعملية التركيز الاقتصادي التي باشرتها مجموعة "Heidelberg Materials"، في تحسين شروط الولوج إلى مادة الكلنكر، والحفاظ على دينامية المنافسة التي يكرّسها نموذج مراكز الطحن المستقلة على الصعيد الوطني.

ومن الناحية العملية، من المنتظر أن تفضي الدينامية المسجلة في هذه السوق الناشئة، والمعززة بدخول فاعلين جدد، من قبيل شركة "Novacim"، وكذا تتبع تنفيذ التعهدات المذكورة، إلى بلوغ مرحلة نضج هذه السوق، مع ضمان تداعيات إيجابية من شأنها أن تمس أسعار بيع هذا المكون الأساسي، وبالتالي مستويات أسعار بيع الإسمنت للمستهلكين.

1.10. صناعة الإسمنت ذات جاذبية بالرغم من حواجز الولوج

على الرغم من قوة حواجز الدخول التي تحدّ من ولوج شركات إسمنت مندمجة جديدة أو مراكز طحن مستقلة إلى السوق، فإن الاستثمارات المنجزة لتعزيز القدرات الإنتاجية للفاعلين التاريخين، إلى جانب دخول فاعلين جدد، أحدثهم شركة "Novacim" المدعومة من طرف مجموعة وطنية مندمجة وفاعلة أساسا في سوق البناء والأشغال العمومية (الشركة العامة لأشغال المغرب)، تؤكد انفتاح سوق الإسمنت الوطنية بغض النظر إن تعلق الأمر بالشركات المندمجة أو بمراكز الطحن المستقلة.

وعمليا، تُعزى جاذبية هذه الصناعة، من جهة، إلى قوة الطلب المرتبطة بحاجيات التوسع الحضري والتنمية الاقتصادية للبلاد وكذا التظاهرات الرياضية التي يُرتقب أن يحتضنها المغرب خلال الأشهر والسنوات المقبلة، ومن جهة أخرى، مستويات المردودية المالية التي يحققها الفاعلون في السوق، ولاسيما شركات الإسمنت المندمجة.

1.11. سوق تشهد دينامية تنافسية تتجلى في تغير حصص السوق وسلوكيات الفاعلين

يجدر التذكير أن الطابع المُركَّز الذي يميز سوق الإسمنت الوطنية يعد نتيجة لمسار إعادة هيكلة عرفه القطاع على مدى السنوات الماضية، بفعل السياسات العمومية المعتمدة آنذاك، وكذا استراتيجيات تعزيز النمو الخارجي التي انتهجتها الجهات الفاعلة الرائدة خلال العقد الأخير، ولاسيما مجموعتي "Heidelberg Materials" و " Holcim ". ولا يقتصر هذا الطابع المركز على السوق المغربية لوحدها بل يُعد سمة عامة لصناعة الإسمنت على الصعيد الدولي.

غير أن السوق الوطنية تشهد، في الوقت الراهن دينامية تنافسية ملحوظة، تغذيها وتيرة منتظمة لدخول فاعلين جدد، سواء في فئة الشركات المندمجة، كما هو الحال بالنسبة لدخول "Novacim" حديثا، أو في فئة مراكز الطحن المستقلة، سواء تلك الناشطة فعليًا أو الأخرى في طور الإنشاء. وتتجلى هذه الدينامية من خلال تطور حصص الفاعلين في السوق على امتداد السنوات المعنية بالتحليل، وحسب الجهات التي ينشطون فيها.

وعلى المستوى الجهوي، تحديدا، أظهرت بنية المنافسة تسجيل تراجعات ملموسة في حصص عدد من الشركات الرائدة، وذلك تحت تأثير إستراتيجيات " هجومية " ينهجها فاعلون محتدون " challengeurs".

وسعيا منها إلى تعزيز تموضعها والرفع من حصص السوق الخاصة بها، تعتمد هذه الشركات عدة آليات متكاملة في هذا الإطار. وتشمل هذه الآليات، اعتماد سياسات تسعيرية موجهة على الخصوص لاختراق الأسواق المرجعية لمنافسين آخرين. إلى جانب ذلك يولي الفاعلون، في سياق التنافس على الحصص من السوق، اهتماما متزايدا بروافع أخرى من ضمنها تطوير إستراتيجيات تسويقية، إعادة وتنظيم مسالك التوزيع وتنويع المحافظ التجارية، سواء على مستوى تشكيلة المنتجات أو من خلال توسيع عرض الخدمات التكميلية.

1.12. الموزعون باعتبارهم فاعلين محفزين للدينامية التنافسية في السوق

يضطلع الموزعون بدور محوري ومتعدد الأبعاد في تنشيط المنافسة داخل سوق الإسمنت، وذلك بالنظر إلى الأهمية البالغة لكميات الإسمنت التي يتم تسويقها عبر هذا المسلك.

ويتجسد هذا الدور أساسا في هامش المرونة الذي يتمتع به الموزعون في تدبير مصادر تزويدهم، إذ يمكنهم التزود مباشرة من المنتجين، ومن مواقع الإنتاج التي يختارونها، آخذين بعين الاعتبار مواقع تمركز عملائهم دون التقيد بالولاء المستمر لعلامة تجارية معيّنة. ويُبنى اختيارهم، في هذا السياق، على مستوى الخدمات المقدمة، والأسعار المطبقة، والمزايا التجارية المخولة لهم، ولاسيما الخصومات التي تمنحها شركات الإسمنت من أجل توزيع منتجاتها خارج ما يُعرف بـ "الأسواق المرجعية".

ومن خلال نمط اشتغالهم، يُسهم هؤلاء الموزعون في إرساء دينامية ملموسة على مستوى المبيعات وتنشيط الطلب، ما من شأنه إعادة ترتيب تموقع المنتجين على مستوى الأسواق، بما فيها أسواقهم "المرجعية".

1.13. ضعف استغلال القدرات الإنتاجية مما قد يحد من فعالية سوق الإسمنت

أسهمت الاستثمارات التي قام بها الفاعلون في السوق الوطنية في تعزيز القدرات الإنتاجية المتاحة. غير أن معدلات استغلال هذه القدرات ظلت، خلال السنوات المعنية بالتحليل، في حدود تقارب 60 بالمائة.

ويؤدي هذا المستوى المحدود من الاستغلال إلى تقييد نسبي للعرض في سوق الإسمنت، وهو ما يمكن معالجته من خلال إرساء شروط جديدة من شأنها تحفيز الطلب، سواء على أنواع الإسمنت "الشائعة" أو على أصناف جديدة تستجيب لحاجيات مختلف تقسيمات السوق، لاسيما السكن، والبناء والأشغال العمومية، والخرسانة الجاهزة للاستعمال، وغيرها.

ويتمثل الهدف من ذلك في إحداث أثر مزدوج محفز للمنافسة، يتمثل، من جهة، في تنويع عرض المنتجات و، من جهة أخرى، تعزيز وتيرة الابتكار التقني والتكنولوجي، ما من شأنه أن يسهم في تقليص التكاليف عن كل وحدة منتجة وبالتالي مستويات الأسعار المعتمدة في السوق.

وتماشيا مع هذه المقاربة لخفض التكاليف، كذلك يكتسي الرفع من معدلات استغلال القدرات المتاحة لإنتاج الكلنكر أهمية خاصة، إذ من شأنه توسيع قاعدة توزيع التكاليف الثابتة، مما يفضي إلى أثر إيجابي مزدوج على أسعار كل من الكلنكر والإسمنت.

1.14. ممارسات تدليسية شائعة على مستوى البيع بالتقسيط من شأنها الإخلال بسير عمل السوق

أفضى التحقيق المنجز إلى قيام بعض الموزعين، مقابل تعويضات مالية، بتزويد المنعشين العقاريين بفواتير وهمية لا تتوافق مع الكميات الفعلية المشتراة من الإسمنت. ويعود أصل هذه الممارسات إلى معاملات البيع بالتقسيط التي ينجزها بعض تجار التقسيط المعروفين باسم "الكلسات" حيث تتم هذه العمليات دون تحرير فواتير مع أداء نقدي لقيمتها .

ومن شأن هذه الممارسات، في حالة ثبوتها، أن تمسّ بسير السوق لاسيما بالنظر إلى أن شريحة واسعة من تجار التقسيط تنشط ضمن القطاع غير المهيكل.

1.15. سوق الخرسانة الجاهزة للاستعمال تشهد وتيرة تطور مزدوجة

كما تم توضيحه سابقا، تعرف سوق الخرسانة الجاهزة للاستعمال تطورًا غير متكافئ، لا يخدم مصلحة الفاعلين الملتزمين بالقواعد، ولا يشجع على الاستثمار في الجودة. ويعزى ذلك، على وجه الخصوص، إلى ممارسات غير مشروعة تتمثل في عدم التقيد بالشروط المعيارية والتنظيمية الجاري بها العمل، فضلاً عن الإخلال بمعايير السلامة والجودة المعتمدة.

بخصوص الزيادات في أسعار الإسمنت المسجلة سنة 2022

1.16 تتكون بنية أسعار الإسمنت لدى الشركات المندمجة من حوالي 27 بالمائة من الضرائب

تُبيّن المعطيات أن متوسط الأسعار الشاملة للرسوم المطبقة لبيع أنواع الإسمنت المستهدفة عند الخروج من المصنع، يتكون مما يقارب 27 بالمائة من الضرائب.

ومن جهة أخرى، تشكّل تكلفة إنتاج الإسمنت، أزيد من 40 بالمائة من سعر البيع، والتي تعتمد أساسا على تكلفة إنتاج الكلنكر الذي تقوم الشركات المندمجة بتصنيعه ذاتيا. ويتطلب إنتاج هذه المادة استهلاكا كثيفا للطاقة، مما يجعل الطاقة المكون الأكثر تكلفة ضمن بنية التكاليف.

1.17. اعتماد الشركات المندمجة ومراكز الطحن المستقلة زيادات في الأسعار إثر ارتفاع التكاليف المباشرة للإنتاج

خلص التحليل المنجز إلى أن الزيادات التي طالت أسعار بيع الإسمنت الموجه لأوراش البناء خلال سنة 2022، موضوع الرأي الحالي، والتي تمثل نحو 70 بالمائة من الطلب الوطني على الإسمنت بمختلف أنواعه، تساير المنحى التصاعدي للتكاليف المباشرة للإنتاج التي تحملها الفاعلون في السوق.

كما ساهم ارتفاع تكاليف المشتريات المستهلكة والتي همت بالأساس كوك النفط المستورد في زيادة هذه التكاليف المباشرة خلال نفس السنة .

بالمثل، أظهر تحليل مستويات هوامش الربح الخام التي حققها المنتجون أن الزيادات المعتمدة في أسعار البيع كانت موجهة أساسًا لامتصاص الزيادة في التكاليف بدلا من تحسين مردوديتهم.

1.18. أسعار الموزعين تسير على نفس منحى أسعار المنتجين

يعتبر التجار أن تطور أسعار البيع على مستوى التوزيع يساير، في مجمله، الاتجاه العام لأسعار المنتجين، دون أن يترتب عن ذلك أي ارتفاع في هوامش أرباحهم.

ومرة أخرى، تؤكد الخلاصات المتوصل إليها أن الزيادات المسجلة في أسعار هذا القسم من السوق، الذي تمر عبره أزيد من 90 بالمائة من مبيعات الإسمنت الموجهة لأوراش البناء، تعود أساسًا إلى ارتفاع التكاليف التي تحملها المنتجون، والزيادة في تكاليف الغازوال والمواد الاستهلاكية التي تكبدها الموزعون في إطار نقل الإسمنت بالرغم من الدعم التي أقرته الدولة لفائدة مهنيي قطاع النقل ابتداءً من شهر أبريل 2022.

1.19. تبعية الإنتاج الوطني من الكلنكر لكوك النفط المستورد

تعتمد الشركات المندمجة أساسا على الطاقة الحرارية المستمدة من كوك النفط المستورد لإنتاج الكلنكر. وبالرغم من الجهود التي يبذلها الفاعلون لتنويع مزيجهم الطاقي، يظل الاعتماد على هذا المصدر مهما. ويُعزى ذلك بالأساس إلى التطور المحدود لسوق الوقود البديل (RDF) ومحدودية العرض المتاح منه على الصعيد الوطني.

وبفعل هذه التبعية، تظل صناعة الإسمنت الوطنية شديدة التأثر بتقلبات أسعار كوك النفط في الأسواق الدولية، حيث تنعكس الزيادات في تكلفة هذا الوقود مباشرة على أسعار البيع المعتمدة، والتي غالبًا ما يجري تعديلها تماشيًا مع فترات الارتفاع الحاد لأسعاره في الأسواق الدولية.

وفضلاً عن ذلك، تفاقمت هذه الزيادات بفعل التطورات التي عرفتها تكاليف الشحن البحري، إلى جانب تقلبات أسعار الصرف.

وجدير بالذكر أن مجموعة من الفاعلين لجأت إلى استخدام بدائل أقل كلفة لهذا الوقود في إطار الجهود الرامية إلى تقليص تكاليف الإنتاج. وإن كانت هذه الخيارات لا تخلو من مخاطر بيئية مرتفعة.

1.20. زيادات مؤجلة لسنة 2022 بالرغم من ارتفاع التكاليف مع مطلع عام 2021

تفيد المعطيات التي أدلى بها الفاعلون أن مبادرة الرفع من أسعار البيع لم تصدر سوى عن فاعل واحد بتاريخ 21 دجنبر 2021، قبل أن تلجأ باقي الشركات مع مطلع سنة 2022 إلى مراجعة أسعارها بالموازاة مع استمرار المنحى التصاعدي لأسعار كوك النفط، الذي انطلق في الأشهر الأولى من سنة 2021.

كما أبرز التحليل أن الانخفاض الحاد الذي عرفته أسعار كوك النفط خلال سنتي 2018 و2019، أفضى مع مرور الوقت، إلى تراجع تكاليف الشراء التي تحملتها الشركات المندمجة، وإلى انخفاض متوسط أسعار بيع جل أنواع الإسمنت المشمولة بالتحليل.

2. التوصيات

استنادًا إلى نتائج التحقيق والخلاصات التي أسفر عنها، قام مجلس المنافسة بصياغة مجموعة من التوصيات الرامية إلى تحسين ظروف المنافسة داخل سوق الإسمنت. وقد شملت هذه التوصيات مختلف الجوانب ذات الصلة بالتنمية المستدامة ومدى ارتباط القطاع بتقلبات الأسواق الدولية في مجال التزوّد بالطاقة، إضافة إلى الإشكاليات المرتبطة بالتقييس واحترام المعايير المعمول بها. وبصفة عامة، تنتظم هذه التوصيات ضمن أربعة محاور رئيسية، كما هو مبين أدناه.

المحور الأول: الدينامية التنافسية للسوق

2.1. دعم الدينامية التنافسية للسوق من خلال تنويع العرض

من بين السبل التي يمكن اعتمادها في هذا الإطار، يُعدّ إرساء وتطوير منظومات جهوية لتثمين المواد على الصعيد المحلي، لاسيما وأن هذه المواد تشكل مكامن استعمال عالية، مدعومة بممارسات عريقة تنطوي على مزايا من حيث سهولة الولوج وخصائص للعزل الحراري الطبيعي.

وعلى وجه التحديد، يمكن لمثل هذه المنظومات أن تضطلع بدور محوري في تنزيل برنامج إعادة إعمار المناطق المتضررة من زلزال الحوز، طبقا للتوجيهات الملكية السامية، وبما ينسجم مع تراث المنطقة ومع سماتها المعمارية. وجدير بالذكر، في هذا الصدد، أن المغرب اعتمد منذ سنة 2013 ضابط البناء المضاد للزلازل المطبق على المباني المنجزة بالطين.

ويتعين إرساء هذه المنظومات وفق مقاربة شمولية، قائمة على الشراكة بين القطاعين العام والخاص، مع إشراك مختلف الأطراف الفاعلة المعنية. كما ينبغي مواكبة هذا المسار بحملات تحسيسية تستهدف مهنيي البناء والهندسة المعمارية، قصد تمكينهم من الاضطلاع الكامل بدورهم في إعداد وترويج نماذج بناء مستدامة، مرتكزة على تثمين الموارد الطبيعية المحلية، تضمن إلى جانب ما توفره من

مزايا بيئية وتقنية، تحقيق توازن ملائم بين السعر والجودة.

فضلا عن ذلك، يتعين منح الأولوية للبحث والتطوير والابتكار بهدف إيجاد بدائل للخرسانة التقليدية، وتطوير أصناف جديدة من الإسمنت صديقة للبيئة، بالاعتماد على مكونات متنوعة، بما فيها المنتجات الثانوية المشتقة من صناعات أخرى. وذلك في إطار شراكات منظمة تجمع المراكز التقنية المتخصصة في مواد البناء ومعاهد التكوين ذات الصلة، مع السهر على تشجيع استعمال هذه المواد وفق مواصفات معيارية ملائمة ومضبوطة.

2.2 ترسيخ الشروط الكفيلة بضمان نجاعة أكبر لسير السوق عبر آلية الأسعار

عبر تحفيز دينامية الطلب ....

بصفة عامة، يُقترح اعتماد رؤية استراتيجية تهدف إلى دعم الطلب في قطاع السكن، باعتباره المنفذ الرئيسي لسوق إنتاج الإسمنت، وذلك وفق مقاربة ثلاثية الأبعاد تشمل:

- تعبئة الوعاء العقاري، من خلال حصر وتحديد الاحتياطيات العقارية المتاحة، خاصة على مستوى الجهات التي تعرف خصاصًا حادًا في هذا المجال، مع مراعاة التوقعات المرتبطة بالنمو الديمغرافي؛
- تطوير وضع برامج تهدف إلى تقليص العجز السكني، لاسيما عبر توفير السكن متوسط المستوى (moyen standing) أو اقتراح عروض مهيكلة للسكن الإيجاري (l'immobilier locatif). وذلك من خلال تفعيل آليات الاستثمار المؤسساتي، خاصة هيئات التوظيف الجماعي العقاري (OPCI) بما يتيح استغلال الإمكانات التي لا تزال غير موظفة بالقدر الكافي؛
- دعم الطلب على الولوج إلى السكن والذي في إطاره تم إطلاق الإعانات المباشرة المخصصة لمقتني السكن لأول مرة.

.... فضلاً عن تشجيع تصدير الكلنكر.....

كما أُشير إليه سابقا، فإن الرفع من معدلات استخدام القدرات المتاحة لإنتاج الكلنكر من شأنه الإسهام في خفض أسعار بيع هذه المادة، ومن ثم التأثير إيجابًا على أسعار الإسمنت.

وفي هذا السياق، سيسهم تشجيع تصدير الكلنكر، لاسيما نحو الأسواق الإفريقية التي تفتقر إلى مورد الحجر الجيري، في إحداث وقع إيجابي على مستويات الأسعار، من خلال توسيع منافذ التسويق وتحسين استغلال القدرات الإنتاجية.

ويتعين، في هذا الإطار، تعزيز المكتسبات التي حققها المغرب في مجال التصدير عبر الحاويات، والعمل على توسيعها لتشمل تصدير الكلنكر السائب. ويستدعي ذلك تحسين ظروف المنائية، لا سيما عبر تطوير البنيات التحتية المخصصة، وإمداد الموانئ بالمعدات الملائمة لمناولة وتحميل شحنات الكلنكر مع دراسة إمكانية استقبال السفن المتخصصة ذات الحمولة التي تفوق 30 ألف طن. وسعيا إلى ضمان تنافسية العرض الوطني الموجه للتصدير، ينبغي كذلك الارتقاء بجودة الخدمات اللوجستية المقدمة للفاعلين الاقتصاديين، ولا سيما من خلال تقليص آجال الانتظار وخفض التكاليف التي يتحملون عبئها.

ويكمن الطموح في الارتقاء بالمغرب إلى قطب إقليمي لتصدير الكلنكر، قادر على الاستجابة لاحتياجات الأسواق الإفريقية، وضمان تزويد مراكز الطحن الناشطة في سوق الإسمنت في عدد من البلدان.

.....إضافة إلى تقنين أنشطة كل من تجار البيع بالتقسيط وإنتاج الخرسانة الجاهزة للاستعمال...

يتمثل تعزيز تنظيم سلسة التوزيع، خاصة على مستوى البيع بالتقسيط، أحد المسارات الأساسية الكفيلة بتحسين سير السوق، وذلك من خلال تقنين أنشطة "المستودعات" التي تعتبر الدعامة الأساسية للتوزيع على الصعيد المحلي، خاصة في تلبية احتياجات مشاريع البناء الذاتي للمساكن.

إضافة إلى ذلك، تستدعي الاختلالات التي تشهدها حاليا سوق الخرسانة الجاهزة للاستعمال، والتي يُفترض أن تضمن جودة المباني والمنشآت وسلامتها، تقنين هذا النشاط، وتعزيز آليات مراقبته.

وفي هذا الصدد، يُستحسن الحرص مسبقا على إخضاع محطات إنتاج الخرسانة الجاهزة للإشهاد بالمطابقة، مع مواكبتها من طرف مختبرات متخصصة في مراقبة تركيبات الخرسانة، وذلك قصد التصدي للممارسات التدليسية التي من شأنها الإضرار بجودة المنتجات المسلمة وبمصداقية القطاع. كما تبرز أهمية إبرام عقود خاصة بالتكوين المستمر، تحت إشراف مكتب التكوين المهني وإنعاش الشغل، مع الحرص على ملاءمة برامج التكوين مع المعايير الحديثة للتنمية المستدامة، ومع التحولات الجديدة التي يعرفها السوق.

ومن ناحية أخرى، يكتسي تقنين أنشطة تزويد السوق بالخرسانة الجاهزة للاستعمال، التي تزاولها المحطات صغيرة الحجم والمنتشرة على الصعيد المحلي، أهمية بالغة، لا سيما من خلال تشديد شروط الامتثال للمعايير المعتمدة، وتقوية آليات المراقبة وتوسيع نطاقها ليشمل أوراش البناء الذاتي للمساكن ومشاريع الإنعاش العقاري الصغيرة.

ومن جانبها، يُنتظر من شركات الخرسانة الجاهزة للاستعمال الاضطلاع بدور محوري في تكريس الممارسات الجيدة، والمساهمة في إرساء أطر الشراكة الكفيلة بالنهوض بالقطاع. وذلك عبر توجيه النشاط نحو مجالات أكثر تقنية ذات مردودية أعلى عوض الاكتفاء بإنتاج الخرسانة "الشائعة الاستعمال" التي تعرف تنافسًا حادًا قائمًا أساسًا على الأسعار.

...إلى جانب تقوية منظومة مراقبة الإسمنت المنتج بالأقاليم الجنوبية....

في إطار تعزيز تنظيم السوق، يُوصى بتقوية منظومة مراقبة عمليات تسويق الإسمنت المنتج بالأقاليم الجنوبية خارجها. وتحقيقا لهذه الغاية، يمكن اعتماد أنماط خاصة لتلفيف الإسمنت، ومراجعة المعيار المعمول به، بما يتيح سهولة تتبّع المنتج ويعزز فعالية آليات المراقبة.

و.... تشجيع استهلاك الإسمنت غير المعبأ...

في ظل الظرفية الاقتصادية الراهنة، التي تتسم بارتفاع معدلات التضخم، يُوصى بتوجيه الاستهلاك نحو الإسمنت غير المعبأ، بالنظر إلى كلفته المنخفضة وأسعاره الأكثر تنافسية، خاصة بالنسبة للأوراش المجهزة بالمعدات الملائمة.

و... المراجعة الشاملة للإجراءات والمساطر المتعلقة بتراخيص استغلال المقالع....

من أجل تمكين الفاعلين من تحسين تدبير مخاطر عدم اليقين وتعزيز رؤية واضحة بشأن إمكانيات الولوج إلى مناطق المكامن التي لم يتم استغلالها بعد والتي رصدت لها استثمارات مالية مهمة،

يُوصى بإعادة النظر في المساطر الإدارية المعمول بها، ولاسيما تلك المرتبطة بمنح تراخيص استغلال المقالع.

2.3. تمكين مراكز الطحن المستقلة بالاضطلاع بدورهاكمحفز للمنافسة داخل السوق

بالعمل على ضمان استمرارية نموذج مراكز الطحن المستقلة ....

دعما لدينامية المنافسة في سوق الإسمنت، يُوصى بتوسيع نطاق التعهدات ذات الطابع الإلزامي، المقررة بموجب قرارات مجلس المنافسة المشار إليها أعلاه، لتشمل كافة الشركات المندمجة والناشطة على الصعيد الوطني. ويمكن تفعيل هذا التوجه من خلال إرساء ميثاق لحسن السلوك، يهدف إلى توطيد برامج المطابقة المعتمدة من قبل الفاعلين الوطنيين، ويحظى بمواكبة ودعم السلطات العمومية، على أن تُسند مهمة تنفيذ هذا الميثاق إلى الجمعية المهنية لشركات الإسمنت.

علاوة على ذلك حري أن تعمل مراكز الطحن المستقلة على انتظامها في إطار تمثيلية مهنية تدافع عن مصالحها المشتركة لدى السلطات العمومية وتجاه باقي الفاعلين في السوق.

2.4 ضمان تتبع مستويات الأسعار المطبقة من لدن الفاعلين وحجم المنتجات المعروضة للبيع

نظراً للأهمية الاستراتيجية التي يكتسيها الإسمنت في إنجاز أوراش البناء والبنيات التحتية الوطنية، وباعتباره مادة واسعة الاستهلاك، من المهم ضمان تتبع تطور أسعار الإسمنت.

وفي هذا الإطار، يُقترح إدراج الإسمنت ضمن صنف المنتجات الصناعية واسعة الاستهلاك، التي تسهر على تتبعها وزارة الاقتصاد والمالية بتنسيق مع مختلف القطاعات الوزارية الممثلَة داخل اللجنة الوزارية المشتركة لليقظة وتتبع تموين الأسواق والأسعار.

المحور الثاني: التنمية المستدامة

تجدر الإشارة، في مستهل هذا المحور، إلى أن صناعة الإسمنت تندرج ضمن الأنشطة الصناعية ذات الأثر البيئي المرتفع، نظراً لما ينتج عنها من انبعاثات غازية مهمة، فضلاً عن استهلاكها الشديد للموارد الطبيعية.

2.5. حث الفاعلين على اعتماد أنواع كوك النفط الأقل تلويثا وإرساء شروط معيارية لاستيراده

يسهم لجوء بعض الفاعلين إلى استعمال أنواع من كوك النفط، التي تحتوي على نسبة عالية من الكبريت، رغم انخفاض كلفتها في الأسواق الدولية، في تفاقم الآثار البيئية السلبية المرتبطة بإنتاج الإسمنت، بالنظر إلى ما تسببه من مستويات أعلى من التلوث.

ويتمثل الهدف كذلك في تحفيز الفاعلين على التوجّه نحو استعمال أنواع من كوك النفط ذات نسبة منخفضة من الكبريت بما ينسجم مع متطلبات حماية البيئة.

2.6. تثمين النفايات

تقتضي الموازنة بين المتطلبات الاقتصادية والبيئية وشروط التنمية المستدامة تشجيع تثمين النفايات في عمليات إنتاج الإسمنت.

في هذا السياق، يُوصى بالتعجيل بتنفيذ الإستراتيجية الوطنية للحد من النفايات وتثمينها، المندرجة ضمن "الإستراتيجية الوطنية للتنمية المستدامة" ولا سيما محاورها المتعلقة بإرساء منظومة متكاملة لتثمين النفايات الصناعية الغير الخطيرة، والنفايات المنزلية وكذا الفلاحية (الكتلة الحيوية).

كما يُقترح إشراك الجماعات الترابية في بلورة استراتيجيات ترابية للاقتصاد الدائري بغية تطوير سلاسل إعادة استخدام الموارد الثانوية الناتجة عن هدم المباني أو تجديدها، وذلك في إطار شراكات فعالة بين القطاعين العام والخاص.

إضافة إلى ذلك، يستلزم مسار خفض الانبعاثات الكربونية في قطاع الإسمنت تسهيل ولوج هذه الصناعة إلى موارد طاقية تنافسية ومستقرة تستجيب لأسس الاستدامة على المدى الطويل.

2.7. وضع تدابير تحفيزية لدعم الابتكار في التكنولوجيا المُحدِثة لتغيير جذري (technologie de rupture) والصديقة للبيئة

ثمة مجموعة من الممارسات السليمة التي أبانت عن فعاليتها في بلدان أخرى، والتي يتعين تعميمها على الصعيد الوطني بواسطة تحفيزات ضريبية كالخصم الضريبي الذي يعادل نسبة معينة من مصاريف البحث والمعروف تحت مسمى (le crédit d'impôt-recherche). ويستهدف هذا التحفيز، لتمكين الشركات من تمويل مشاريع تطوير تكنولوجيا ذي الأثر البيئي الإيجابي، على غرار تقنية "التقاط ثاني أوكسيد الكربون وتخزينه وتثمينه" (CSCV) المراد تطبيقها على مختلف مراحل الإنتاج، وتشييد البنيات التحتية لملائمة لضمان فعاليتها.

وإلى جانب ذلك، يُوصى بتعزيز الالتزامات الملقاة على عاتق الفاعلين، بمقتضى اتفاقيات الاستثمار المبرمة مع الدولة، والمتمثلة في احترام البيئة وتكييف التكنولوجيا المستخدمة مع الخيارات الاستراتيجية الوطنية ذات الصلة بخفض الانبعاثات الكربونية.

المحور الثالث: تأثر أسعار الإسمنت بالأسعار العالمية لكوك النفط

أبرزت نتائج التحليل المنجز أن الزيادات القياسية التي عرفتها أسعار كوك النفط على الصعيد الدولي، المستهلك بشكل مكثف أثناء مرحلة إنتاج الكلنكر، قد أفضت إلى زيادات ملموسة في تكاليف الإنتاج وأسعار بيع الإسمنت.

إن الزيادات التي تحملها نتيجة التزوّد بالطاقة تكرّس الحاجة الملحّة إلى تقليص مستوى التبعية للأسواق العالمية. وفي هذا الإطار، يبرز تسريع وتيرة الانتقال الطاقي كخيار استراتيجي لا محيد عنه، من خلال تطوير عرض وطني تنافسي من الغاز الطبيعي المسال (GNL)، إلى جانب تكييف وتجهيز البنيات والمعدات الصناعية لاستعمال هذا المصدر الطاقي.

المحور الرابع: التقييس ومراقبة السوق

2.8. العمل على إضفاء حياد أكبر على مسار التقييس

تبين من خلال دراسة مسار وضع شروط المطابقة الخاصة بالكلنكر أن مراكز الطحن المستقلة لم يتم إشراكها بالشكل الكافي وفي الوقت المناسب في مراحل إعداد المعايير المرجعية ذات الطابع التقني والتنظيمي.

وفي هذا السياق، أفادت هذه المراكز، في تصريحاتها، أن مستوى إشراكها في أشغال إعداد ومراجعة قواعد الإشهاد المرتبطة بالكلنكر لم يكن مماثلاً لذلك الذي حظيت به الشركات المندمجة، الممثَّلة في إطار الجمعية المهنية لشركات الإسمنت، وذلك على الرغم من أن التدابير الجديدة لتشديد الرقابة على الكلنكر تبدو مخالفة لمصالحهم.

وفي نطاق آخر، تطرح تمثيلية الشركات المندمجة داخل الهيئات التقريرية المعنية بالتقييس، ولاسيما على مستوى اللجنة الاستشارية لعلامة المطابقة NM الخاصة بالإسمنت، إخلالا بمبدأ الحياد في صنع القرار، كما قد تنطوي على وضعية محتملة لتضارب المصالح. ويعزى ذلك، على وجه الخصوص، إلى كون اللجنة التي تضطلع بمهمة دراسة طلبات الإشهاد بالمطابقة المقدّمة إلى المعهد المغربي للتقييس (IMANOR) من طرف مصانع أجنبية منتِجة للكلنكر، قصد الحصول على الشهادة اللازمة لاستيراده، تضم في تركيبتها ممثلين عن الشركات المندمجة، عبر كل من الجمعية المهنية لشركات الإسمنت (APC) ومركز تقنيات ومواد البناء (CETEMCO).

ومن أجل تعزيز طابع الداعم للمنافسة لمسارات التقييس والإشهاد بالمطابقة، يُوصى بأن تُؤسَّس أشغال إعداد النصوص التنظيمية التقنية وكذا صياغة أو مراجعة أو المصادقة على المعايير والوثائق ذات الطابع المعياري، على مرتكزين أساسيين:

- من جهة أولى، التأكد من وجود مبررات موضوعية ومشروعة لمباشرة هذه الأشغال، مع تقييم المنافع المنتظرة منها، وإبراز الآثار السلبية المحتملة لغيابها على السير التنافسي للسوق، فضلاً عن التحقق من مدى تناسب متطلبات تطبيقها مع الأهداف المتوخاة منها؛
- ومن جهة ثانية، إرساء مسار توافقي، من شأنه تفادي أي وضعية لتضارب المصالح، والحيلولة دون اعتماد مقتضيات قد تُفضي إلى إقامة حواجز دخول تنظيمية مفرطة أو غير مبررة في وجه بعض الفاعلين في السوق.

2.9. توحيد قواعد المراقبة المعتمدة من قبل هيئات التقييم

يُوصى بإخضاع نظام المراقبة عند الوصول لتقييم شامل، قصد ضمان التطبيق الموحد والمتكافئ لقواعد المراقبة على جميع الفاعلين دون تمييز، وكذا تقنين المساطر والإجراءات المعمول من أجل تفادي الإخلال بالسير الطبيعي للمنافسة في السوق.

ملاحـــــــق

الملحـق 1: الهيئـة المشـرفة علـى إعـداد رأي مجلـس المنافسـة

المقرر العام
محمد هشام بوعياد
المقرر العام المساعد
عبد الإلاه قشاشي
المقرران المكلفان بملف مبادرة الإدلاء بالرأي
رجاء مغربي
نبيل ايت الصغير

الملحق 2: لائحة أعضاء الاجتماع الرابع والستون لهيئة المجلس

الرئيس	الأمين العام
أحمد رحو	محمد أبو العزيز
الأعضاء الدائمون	
شيماء عبو	
عادل بوكبير	
حسن أبو عبد المجيد	
الأعضاء المستشارون	
عبد الخالق التهامي	
عادل هدان	
عبد السلام بنعبو	
منير مهدي	
رشيد بن علي	
العيد محسوسي	
عثمان الفردوس	
بوعزة خراطي	
نائب مندوب الحكومة	
لطيفة بدومة	

الملحق 3: لائحة الأعضاء الذين تداولوا في موضوع الرأي

الرئيس
أحمد رحو
الأعضاء الدائمون
شيماء عبو
عادل بوكبير
عبد العزيز الطالبي
حسن أبو عبد المجيد
الأعضاء المستشارون
عبد الخالق التهامي
عادل هدان
عبد السلام بنعبو
رشيد بن علي
العيد محسوسي
عثمان الفردوس
بوعزة خراطي

مجلس المنافسة
زاوية شارع الزيتون ومحمد اليزيدي حي الرياض - الرباط
الهاتف : 16 62 75 37 05 - 10 28 75 37 05
www.conseil-concurrence.ma