

الإعفاءات حسب الفئة في عقد التوزيع الحصري The block exemptions in the exclusive distribution contract

طالب الدكتوراه ⁽¹⁾عمار مزهود

⁽¹⁾ جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي (الجزائر)

mezhoud.ammar@univ-oeb.dz

تاريخ النشر:

2024/10/12

تاريخ القبول:

2024/09/20

تاريخ الإرسال:

2024/04/15

الملخص:

تحظر قوانين المنافسة كل الممارسات والاتفاقات عندما تهدف أو من المحتمل أن تؤدي إلى عرقلة حرية المنافسة داخل السوق المعنية، ومن بين هذه الاتفاقات نجد عقد التوزيع الحصري والذي يحتوي على بنود حصرية تعمل على الغلق التام للمنافسة داخل السوق أو الحد منها. إذا كان حظر مثل هذه الممارسات يشكل القاعدة العامة إلا أنه قد تستثنى أحيانا بعض منها وتخرج من مجال المنع وذلك بفعل الأثر الإيجابي الذي يمكن أن تخلفه من خلال العمل على تحقيق الكفاءة الاقتصادية، وتستفيد من إعفاءات سواء في صورة فردية أو جماعية فئوية، هذه الأخيرة التي تعد أهم صور الإعفاءات وبالأخص في عقد التوزيع الحصري. الكلمات المفتاحية: الاتفاقات العمودية – عقد التوزيع الحصري – عتبة الحصة السوقية – معيار رقم الأعمال- التموين الحصري – الشراء الحصري- الإعفاءات الفئوية

Abstract:

Competition laws prohibit all practices and agreements when they aim to obstructing the freedom of competition within the market, among these agreements we find the exclusive distribution contract, which contains agreements that work to close, or limit competition.

Although prohibiting such practices constitutes the general rule, some of them may sometimes fall outside the scope of prohibition

المؤلف المرسل : عمار مزهود

due to the positive impact, they can have by working to achieve economic efficiency, and they may benefit from exemptions, whether in an the individual or categorical from, the last one it is the most important forms, especially in the exclusive distribution contract.

key words: vertical agreements- exclusive distribution contract- market share threshold- business number standard- exclusive supply- exclusive purchase- block exemptions

مقدمة:

نص قانون المنافسة الجزائري في أحكامه على مجالات تطبيقه والتي تشمل مجالات الإنتاج، الخدمات والتوزيع¹ هذا الأخير الذي يلعب دورا هاما في الحياة الاقتصادية العالمية ككل، بما يعني التحول من اقتصاد الوفرة إلى اقتصاد الندرة²، أي أنه بعدما كان الشغل الشاغل للاقتصاديين منصب على كيفية زيادة الإنتاج عن طريق تطوير الوسائل والآلات، أصبح همهم الآن حول كيفية تصريف الفائض من هذه السلع والبضائع والخدمات.

لقد جاء قانون المنافسة بالأساس ليطبق على أشخاص موجودين مبدئيا في وضعية منافسة، بحيث أنهم ينشطون في نفس المجال وموجودين في نفس المستوى الاقتصادي وبالتالي يستهدفون نفس الزبائن، لكن من ماهو غير مفهوم هنا هو كون أن أحكام قانون المنافسة تطبق على نشاطات التوزيع والتي تستهدف أشخاص غير موجودين أصلا في وضعية تنافس .

يحتوي عقد الامتياز التجاري الحصري باعتباره أحد أهم أنواع عقود التوزيع على عدة بنود مقيدة للحرية التنافسية وخاصة تلك الإستثنائية منها وذلك عن طريق الغلق

¹ أنظر نص المادة 2 من الأمر 03-03 المؤرخ في 19 يوليو سنة 2003 المتعلق بالمنافسة ج.ر 43 مؤرخة في 2003/07/20. المعدل والمتمم بالقانون 12-08 مؤرخ في 21 جمادى الثانية عام 1429 الموافق ل 25 يونيو سنة 2008 ج ر 36 مؤرخة في 2008/07/02، وكذلك المعدل بالقانون رقم 05-10 مؤرخ في 5 رمضان عام 1431 الموافق ل 15 غشت سنة 2010 ج ر 46 مؤرخة في 2010/08/18.

² رشيد ساسان، عقد التوزيع بترخيص استعمال العلامة التجارية عقد الفرانشيز محاولة للتأصيل، دار النهضة العربية، القاهرة، 2013، ص 7.

التام أو الحد من الدخول للسوق ، حيث يتدخل قانون المنافسة هنا من أجل كبح مثل هذه الممارسات وذلك عن طريق حظر الممارسات والأعمال المدبرة والاتفاقيات والاتفاقات الصريحة أو الضمنية عندما تهدف أو يمكن أن تهدف إلى عرقلة حرية المنافسة أو الحد منها أو الإخلال بها في نفس السوق أو في جزء جوهري منها¹.

لكن وبالمقابل فإن حظر مختلف الممارسات أو الاتفاقات المقيدة للمنافسة ليس على إطلاقه إذ أنه في بعض الأحيان تعفى بعض من هذه الممارسات من الحظر ويتم ذلك إما بصفة فردية حسب كل حالة على حدة وتسمى هنا بالإعفاءات الفردية l'exemptions individuelle أو قد يتم الإعفاء بطريقة جماعية فئوية l'exemptions par categories.

حيث أنه وفي إطار الممارسات و الاتفاقات المبرمة فيما بين أشخاص مختلفة من ناحية المستوى الاقتصادي في عقد التوزيع الحصري تستفيد كذلك من نظام الإعفاء حسب الفئة، وبالتالي فالإشكالية في بحثنا هي: ما طبيعة الممارسات أو الاتفاقات في عقد التوزيع الحصري ومدى استفادتها من نظام الإعفاءات حسب الفئة؟.

وللإجابة على هذه الإشكالية اعتمدنا على المنهج الوصفي التحليلي لمختلف النصوص القانونية، مع الاستعانة بالمنهج المقارن نظرا لشح النصوص القانونية في التشريع الجزائري حول الموضوع وانعدام الممارسة من طرف مجلس المنافسة الجزائري من جهة، ومن جهة أخرى كثافة النصوص القانونية المنظمة لهذا الموضوع من أنظمة ولوائح توجيهية في قانون المجموعة الأوروبية والتشريع الفرنسي بصفة خاصة.

حيث تم تقسيم هذه الدراسة إلى مبحثين، المبحث الأول نتناول فيه ماهية الاتفاقات العمودية في عقد التوزيع الحصري والمبحث الثاني نخصصه لدراسة نظام الإعفاءات حسب الفئة في عقد التوزيع الحصري.

¹ أنظر المادة 06 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم

المبحث الأول: ماهية الاتفاقات العمودية في عقد التوزيع الحصري

تكتسي مسألة معرفة ماهية الاتفاق العمودي في عقد التوزيع الحصري أهمية بالغة وذلك من خلال معرفة صورها وأنواعها وبالتالي معرفة الاتفاقات الماسة منها بالمنافسة الحرة داخل السوق ونظام الإعفاء المطبق عليها في هذا المجال ، وبالتالي سنتطرق في هذا المبحث لكل من مفهوم الاتفاق العمودي (المطلب الأول) مروراً بأطراف هذا الاتفاق (المطلب الثاني) وأخيراً معرفة مختلف الآثار الناتجة عن هذا الاتفاق (المطلب الثالث).

المطلب الأول: مفهوم الاتفاق العمودي

مفهوم الاتفاقات العمودية في عقد التوزيع الحصري واسع ومتشعب كثيراً لكننا سنقتصر هنا على التركيز على أهم العناصر المكونة لمفهومه وذلك من خلال تعريفه (الفرع الأول) ثم سنتطرق إلى أشكاله (الفرع الثاني)

الفرع الأول: تعريف الاتفاق العمودي

ينطوي الاتفاق العمودي في عقد التوزيع الحصري على عدة تعريفات منها ما هو فقهي (أولاً) ومنها ما هو قانوني (ثانياً)

أولاً: التعريف الفقهي

عرف كل من الأستاذين frazer و waterson الاتفاق الرأسي بأنه: " شروط عقدية مفروضة على الموزعين الذين هم في المرتبة الدنيا من مجرى السلعة إلى المستهلكين من قبل المنتجين أو تجار الجملة الذين هم في المرتبة العليا من مجرى السلعة إلى المستهلكين"¹ كما يعرف الاتفاق العمودي على أنه ذلك الاتفاق الذي يجمع بين مؤسسات غير متواجدة في نفس المستوى الاقتصادي²

كذلك يعرف الاتفاق العمودي بأنه ذلك الاتفاق الذي يجمع بين مؤسسات غير متواجدة في نفس المستوى الاقتصادي، أي العلاقة التي تربط بين كل من المنتجين والموزعين، هذه العلاقة التي تتخذ في الغالب شكلاً من أشكال عقود التوزيع المختلفة¹

¹ أحمد عبد الرحمن الملحم، مدى تقييد عقد القصر للمنافسة الرأسية، دراسة تحليلية مقارنة في القانونين الأمريكي والأوروبي مع العناية بالوضع في الكويت، جامعة الكويت، المجلد 20، العدد 1، سنة النشر 1996، ص 20

² دليلة مختور، الاتفاق العمودي وعلاقته بقانون المنافسة، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، المجلد 08، العدد 02، ص 513.

وعرفت أيضا الاتفاقات الرأسية بأنها تلك التي تجمع بين مشروعين أو أكثر يقف كل منهما على مستوى مختلف من العملية الاقتصادية، كالاتفاقات التي تتم بين منتج لإحدى السلع من جهة وموزع السلعة التي ينتجها الأول من جهة أخرى أو بين منتج السلعة وعدة موزعين أو بين مجموعة منتجين من جهة ومجموعة منتجين من جهة أخرى² من خلال مختلف هاته التعاريف نستنتج بأن الاتفاق العمودي هو ذلك الاتفاق الذي يكون بين أشخاص غير موجودين في نفس المستوى الاقتصادي أي بمعنى عدم وجود علاقة تنافسية بينهم.

وبالإضافة إلى ذلك فالاتفاق العمودي هو عبارة عن فرض شروط تعاقدية من قبل الأشخاص الموجودين في حالة قوة اقتصادية داخل السوق والتي تكون بالأساس من المنتج اتجاه موزعيه، أو من الموزع الرئيسي اتجاه الموزعين الفرعيين داخل شبكة التوزيع، كما قد يكون الاتفاق الرأسي في الحالة العكسية كأن يكون من الموزع اتجاه المنتج وهذا بفعل وجود ما يعرف بالقوة الشرائية la puissance d'achat كما هو معروف في علاقة المساحات الكبرى les Grands surfaces اتجاه المنتج أو الموزع الرئيسي.

وعموما فالاتفاق العمودي ما هو إلا مجموع العمليات المادية والقانونية التي تسمح بتسويق سلع أو خدمات الممون من طرف موزعين معتمدين، فهي عملية اقتصادية متعلقة بوضع تحت تصرف المستهلك سلع وخدمات الممون أو المنتج³.

ثانيا التعريف القانوني

عرفت اللجنة الأوروبية الاتفاق الرأسي بموجب النظام رقم 2022/720 المؤرخ في 2022/05/10 في المادة الأولى منه فقرة أ بأنه "الاتفاق الرأسي" يعني اتفاق أو ممارسة منسقة بين مؤسستين أو أكثر تعمل كل منهما لأغراض الاتفاق أو الممارسة المتفق عليها، على مستوى مختلف من سلسلة الإنتاج أو التوزيع، وتتعلق بالشروط التي يتم بموجبها

¹ Bellis Jean-François et Favart Martin, « Accords de distribution et autres types d'accords verticaux », <http://www.vanbaelbellis.com>

² معين فندي نهار الشناق، الاحتكار والممارسات المقيدة للمنافسة في ضوء قانون المنافسة الأردني والأمريكي والاتفاقات الدولية، أطروحة دكتوراه في القانون الخاص، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، 2006، ص126.

³ دليلة مختور، تطبيق أحكام قانون المنافسة في إطار عقود التوزيع، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2015، ص51

يمكن للأطراف من شراء أو بيع أو إعادة بيع سلع أو خدمات معينة¹، وهو نفس التعريف الذي جاءت به المادة الأولى من نظام اللجنة الأوروبية رقم 2010/330 المؤرخ في 2010/04/20 المتعلق بتطبيق المادة 101 فقرة 3 من معاهدة سير الاتحاد الأوروبي وفئات الاتفاقات العمودية والممارسات المنسقة .

من خلال هذا التعريف نستنتج أنه للقول بأن ممارسة ما هي عبارة عن اتفاق عمودي أو رأسي لابد من توافر الشروط التالية:

- وجوب صدور التصرف في صورتين فقط وهما إما في صورة اتفاق *accords* أو في صورة ممارسة منسقة *pratique concertée*²

- وجوب أن يكون هذا الاتفاق أو الممارسة المنسقة بين مؤسستين أو أكثر تعمل على مستويات مختلفة من سلسلة الإنتاج أو التوزيع، وبالتالي لا يعتد بالتصرفات أحادية الجانب Unilatéral التي تخضع لنص المادة 102 من اتفاقية سير عمل الاتحاد الأوروبي³، بالإضافة إلى كون الاتفاقات التي تتم بين مؤسسات متنافسة موجودة في مستوى اقتصادي واحد لا تدخل ضمن نطاق تطبيق نظام الإعفاءات حسب الفئة وإنما تخضع للإعفاءات الفردية حسب كل حالة على حدة .

- يجب أن يكون موضوع هذه الاتفاقات أو الممارسات المنسقة متعلق بالشروط التي يمكن بموجبها للأطراف من الشراء، البيع أو إعادة البيع للسلع أو الخدمات.

¹ a) «accord vertical», un accord ou une pratique concertée entre deux ou plusieurs entreprises opérant chacune, aux fins de l'accord ou de la pratique concertée, à un niveau différent de la chaîne de production ou de distribution, et relatif aux conditions auxquelles les parties peuvent acheter, vendre ou revendre certains biens ou services

² تعرف الممارسات المنسقة عموماً على أنها عبارة عن تنسيق في السلوك المتبع بين المؤسسات دون أن

تصل إلى حد إبرام اتفاق رسمي .

³ (25) a) le règlement d'exemption par catégorie s'applique aux accords et aux pratiques concertées, il ne s'applique pas à un comportement unilatéral des entreprises, concernées, ce comportement unilatéral peut relever de l'article 102 ... » ligne directrices sur les restrictions verticales du 10/05/2010 <http://eur-lex.europa.eu/>

لكن ما يجب الإشارة إليه هنا أن نص المادة 101 فقرة 1 من اتفاقية سير الاتحاد الأوروبي TFUE¹ لا تميز بين ما إذا كانت المؤسسات تعمل في مستوى اقتصادي واحد أو في مستويات اقتصادية مختلفة، وبالتالي تطبق هاته الأخيرة على كل من الاتفاقات العمودية والأفقية على حد سواء².

الفرع الثاني: أشكال الاتفاق العمودي في عقد التوزيع الحصري

يتخذ الاتفاق العمودي في عقد التوزيع الحصري عدة صور وأشكال يظهر من خلالها حيث سنقتصر في هذا الفرع على صورتين فقط لهذا الاتفاق، إذ يمكن أن يتخذ الاتفاق شكل عقد شراء حصري (أولا) كما يمكن أن يظهر في صورة عقد تموين حصري (ثانيا) أولا: عقد الشراء الحصري

عقد الشراء الحصري le contrat d'achat exclusive هو ذلك العقد الذي يلتزم فيه الموزع تجاه المنتج أو الموزع الفرعي اتجاه الموزع الرئيسي من خلال التقييد بالشراء فقط من عند هذا الأخير، ولكن بالمقابل حصرية الشراء لا تعني فرض حظر على عدم تسويق منتجات أخرى غير منافسة³، بل تقتصر فقط على الامتناع عن تسويق منتجات مماثلة داخل نفس المنطقة الجغرافية المحددة في شرط الحصرية، وتؤكد الاجتهادات القضائية أن شرط حصرية الشراء ضروري في عقد الامتياز التجاري وذلك من أجل حماية هوية الشبكة والحفاظ على سمعتها⁴.

¹ 1- Sont incompatibles avec le marché intérieur et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence... » Art 101 de TFUE <http://eur-lex.europa.eu/>

² (50) l'article 101 paragraphe 1 de traité se réfère aux accords entre entreprises, il n'opère aucune distinction selon que les entreprises opérant au même niveau ou à des niveaux différents de la chaîne de production ou de distribution, l'article 101 paragraphe 1 du traité s'applique donc tant aux accords horizontaux qu'aux accords verticaux. » Ligne directrices sur les restrictions verticales 2022/C248/01 <http://eur-lex.europa.eu/>

³ Marie Malaurie vignal. Droit de la distribution, édition Sirey Dalloz. 2^e édition. 2012. Paris. p 89

⁴ Jacques mestre. Jean-Christophe roda. Les principales clauses des contrats d'affaires. Lextenso éditions. 2011. paris, p380

ثانياً: عقد التموين الحصري

عقد التموين الحصري le contrat d'approvisionnement exclusive أو كما يسمى من طرف بعض الفقه القانوني بحصرية البيع l'exclusivité de vente وتتمثل هذه الصورة في حالة أن يتعهد المرخص ببيع المنتجات المتعاقد عليها فقط لصاحب الامتياز في منطقة محددة وذلك حسب طبيعة السلع مثلاً في شارع، حي، مدينة، مقاطعة، منطقة، مجموع مناطق، دولة، مجموعة دول، قارة¹.

حيث أن هذا النوع من الحصرية كان يصطلح عليه بتسمية عقد البيرة Contrat de Bière أو يسمى كذلك contrat de brasseur وسمي بهذا الاسم لأنه أول ما عرف كان في مجال عقود بيع البيرة والمشروبات الكحولية، وكذلك عرف لاحقاً في عقود توزيع المحروقات والذي كان يطلق عليه تسمية عقد خدمة المحطة le contrat de station-service².

المطلب الثاني: أطراف الاتفاق العمودي في عقد التوزيع الحصري

يشتمل الاتفاق العمودي في عقد التوزيع الحصري على طرفين رئيسيين بالأساس³ وهما كل من الممون (الفرع الأول) إضافة إلى الموزع (الفرع الثاني)

الفرع الأول الممون

الممون le fournisseur هو ذلك الشخص الذي يقوم بتوفير مختلف السلع والخدمات وتوريدها إلى الطرف الآخر في عقد التوزيع الحصري سواء أكان ذلك الشخص موزع رئيسي أو موزع ثانوي أو حتى مستهلك، حيث أنه غالباً ما يتمتع الممون في عقد التوزيع الحصري بقوة اقتصادية كبيرة وهذا بفعل الوضعية الاحتكارية التي يتمتع بها داخل السوق.

كذلك قد يكون الممون هو نفسه المنتج للسلعة أو الخدمة محل الاتفاق العمودي الحصري، كما قد يكون كذلك هو مانح الامتياز le concédant⁴

¹Philippe le tourneau, la concession commercial exclusive, economica, 1994, paris, p 37

²Jean-Bernard-Blaise, Droit des affaires. Commerçants concurrence distribution, LGDJ, 2011.P 602

³ هناك جانب من الفقه يضيف طرف ثالث للاتفاق العمودي وهو المستهلك، إلا أننا نرى أن المستهلك ليس طرفاً في هذا الاتفاق لأنه لم يكن عند نشوئه وإنما يكون هو آخر سلسلة شبكة التوزيع وهو الحلقة النهائية لها

⁴ « ...souvent, le concédent est un fabricant ... » Philippe le tourneau, op-cit, p29

الفرع الثاني: الموزع

الموزع le distributeur هو ذلك الطرف الذي يتولى مهمة توزيع السلع والخدمات التي تم اقتنائها من الممون¹، وقد يكون في حالات أخرى كما هو عليه الحال في عقد الامتياز الحصري هو نفسه متلقي الامتياز le concessionnaire والذي قد يكون شخص طبيعي أو شخص معنوي² في صورة مؤسسة بمفهوم قانون المنافسة³

المطلب الثالث: آثار الاتفاقات العمودية في عقد التوزيع الحصري

ينجم عن نشوء اتفاقات عمودية في عقد التوزيع الحصري عدة آثار منها ما هو ايجابي (أولا) ومنها ما هو سلبي (ثانيا)

الفرع الأول: الآثار الايجابية

خلافا لما هو عليه الحال في الاتفاقات الأفقية، يمكن للاتفاقات الرأسية أن تحدث تأثيرات ايجابية لا سيما من خلال العمل على خفض الأسعار والتشجيع على المنافسة وتحسين جودة السلع والخدمات تحقيقا لمكاسب الكفاءة gains d'efficience مما يعود بالإيجاب في نهاية المطاف على المستهلك⁴.

كذلك إن آثار الاتفاقات العمودية أو الرأسية المبرمة بين مؤسسات أو أشخاص موجودين في مستويات اقتصادية مختلفة في إطار سلسلة الإنتاج والتوزيع تكون على العموم أقل ضررا منها كما لو كانت في إطار اتفاقات أفقية بين مؤسسات موجودة في مستوى اقتصادي واحد، والتي تعمل كل منها على تقديم سلع أو خدمات بديلة لتلك المنافسة لها، حيث أنه وحسب ما تقتضيه الطبيعة التكاملية للاتفاق الرأسي أو العمودي فإن أي إجراء أو تصرف يقوم به أحد أطراف الاتفاق سيعود بالإيجاب على الطرف الآخر وفي النهاية على مستهلكي السلع والخدمات.

¹ دليلة مختور الاتفاق العمودي وعلاقته بقانون المنافسة مرجع سابق، ص 514

² Philippe le tourneau, op-cit, p30

³ عرف المشرع الجزائري المؤسسة بموجب الأمر رقم 03-03 المتعلق بالمنافسة في المادة 3 فقرة أ المضافة بالمادة 3 من القانون 12-08 بأنها: "كل شخص طبيعي أو معنوي أيا كانت طبيعته يمارس بصفة دائمة نشاطات الإنتاج أو التوزيع أو الخدمات أو الاستيراد."

⁴ حيث تنص المادة الأولى من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة على أن هذا الأمر يهدف إلى تحديد شروط ممارسة المنافسة في السوق وتفاذي كل ممارسات مقيدة للمنافسة ومراقبة التجميعات الاقتصادية قصد زيادة الفعالية الاقتصادية وتحسين ظروف معيشة المستهلكين

فبالنسبة للمنافع التي تعود على المشتري أنها - أي الاتفاقات الرأسية - قد تضمن التزويد المستمر وتقدم حماية ضد ارتفاعات الأسعار وقابلة لتخطيط طويل الأجل مبني على أساس المعرفة بالتكلفة، وتخفيض من النفقات ومخاطر التخزين في الكميات الضرورية للسلع التي يتغير عليها الطلب.

وبالنسبة للبائع يقلل وبشكل جوهري من نفقات البيع وتقدم خدمة ضد تقلبات الأسعار، وتعطي رؤية عن حالة السوق المتوقعة وتضمن التزويد بشكل دائم طوال فترة العقد وتوفر في التكاليف وتتجنب مخاطر التخزين للسلع سريعة التلف¹.

وفيما يخص الأثر الإيجابي الذي يعود على المستهلك النهائي يتمثل بالأساس في انخفاض الأسعار للسلع والخدمات نظرا لانخفاض سعر التكلفة في مراحل الإنتاج والتوزيع،

الفرع الثاني: الآثار السلبية

على الرغم من وجود عدة آثار إيجابية للاتفاق الرأسي في عقد التوزيع الحصري كما سبق ذكره أعلاه، إلا أنه قد ينجم عنه عدة آثار سلبية تعمل على تقييد المنافسة داخل السوق أو حتى غلقها في أحيان أخرى.

قامت اللجنة الأوروبية من خلال اللوائح التوجيهية رقم 720/2022 بذكر عدة آثار سلبية تخلفها الاتفاقات الرأسية والتي تتمثل أساسا في:

- منع واستبعاد الموردين أو المشتريين الآخرين في عقد التوزيع الحصري من خلال وضع حواجز أمام الدخول للسوق أو التوسع داخله.
- تقليل المنافسة بين المورد ومنافسيه و/أو تسهيل التواطؤ الصريح أو الضمني بين الموردين المنافسين والذي يشار إليه غالبا باسم الحد من المنافسة فيما بين العلامات التجارية.
- تخفيف المنافسة بين المشتري ومنافسيه أو تسهيل التواطؤ الصريح أو الضمني بين المشتريين المنافسين، والذي يشار إليه غالبا على أنه الحد من المنافسة داخل العلامة التجارية إذا كان الأمر يتعلق بموزعي السلع أو الخدمات من نفس المورد.

¹ أحمد يوسف محمود بكري، الاتفاقات بين المنافسين المجرمة بقوانين المنافسة الأمريكية والمصرية، دراسة مقارنة بين القانون المصري والأمريكي، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، المجلد 55، العدد 2، مايو 2022 جامعة المنوفية، كلية الحقوق، مصر، ص 65

- خلق عقبات أمام تكامل السوق بما في ذلك على وجه الخصوص القيود المفروضة على إمكانية شراء المستهلك للسلع أو الخدمات في أي دولة عضو يختارها¹.

وبالرجوع إلى التشريع الجزائري نجد أنه وفي إطار ممارسة نشاط توزيع السيارات الجديدة من طرف الوكلاء أو الموزعين ومعيدي البيع المعتمدين، اشترط المشرع لممارسة نشاط الوكيل أن يكون عقد الامتياز الذي يربط الوكيل بالموكل مطابقا لأحكام قانون المنافسة لا سيما نص المادة 10 منه²، والتي تقضي بحضر كل عمل و/أو عقد يسمح لمؤسسة بالاستئثار في ممارسة نشاط يدخل في مجال تطبيق قانون المنافسة³، حيث أنه غالبا ما يكون نشاط وكلاء السيارات بصفة حصريّة من طرف وكيل واحد لماركة سيارات معينة مثل شركة سوفاك SOVAC التي تعتبر الموزع الحصري لعلامة فولكس فاغن volkswagen و مجمع معزوز (EURL GM Trade Groupe Mazouz) الموزع الحصري لعلامة شيري CHERY وهذا ما يعمل على الحد من المنافسة وعرقلتها.

المبحث الثاني: نظام الإعفاءات حسب الفئة في عقد التوزيع الحصري

بالنظر لكثافة الإعفاءات الفتوية التي أقرتها اللجنة الأوروبية، قامت هاته الأخيرة بمحاولة حصر و تأطير مختلف هاته الممارسات والأعمال التي تقوم بها هاته المؤسسات داخل السوق والتي من شأنها أن تقيد المنافسة وخاصة في عقد التوزيع الحصري، وذلك من خلال تحديد شروط معينة للاستفادة منها (المطلب الأول) ووضع معايير للنظر في مدى قابلية هاته المؤسسات من الاستفادة من هاته الإعفاءات (المطلب الثاني) كما أنه قد يقع أحيانا تنازع بين أنظمة الإعفاء حسب الفئة في عقد التوزيع الحصري (المطلب الثالث).

¹ Lignes directrices sur les restrictions verticales (2022/C248/01) points 18- 22 <http://eur-lex.europa.eu/>

² أنظر نص المادة 6 من المرسوم التنفيذي 390-07 مؤرخ في 3 ذي الحجة عام 1428 الموافق ل 12 ديسمبر سنة 2007 يحدد شروط و كفاءات ممارسة نشاط تسويق السيارات الجديدة (ج ر 78 مؤرخة في 2007/12/12).

³ حيث تنص المادة 10 من الأمر 03-03 المعدل والمتمم والمضافة بموجب المادة 6 من القانون 12-08 على: "يعتبر عرقلة حرية المنافسة أو الحد منها أو الإخلال بها ويحظر كل عمل و/أو عقد مهما كانت طبيعته وموضوعه يسمح لمؤسسة بالاستئثار في ممارسة نشاط يدخل في مجال تطبيق هذا الأمر".

المطلب الأول: شروط الاستفادة من الإعفاءات حسب الفئة في عقد التوزيع الحصري من أجل الاستفادة من الإعفاء حسب الفئة في عقد التوزيع الحصري لابد من توافر عدة شروط منها عدم تجاوز الحصة السوقية للمورد والمشتري نسبة 30% (الفرع الأول) و ألا يحتوي عقد التوزيع الحصري على قيود متشددة (الفرع الثاني) إضافة إلى وجوب عدم تجاوز عدد الموزعين المعيّنين لكل منطقة حصرية أو مجموعة عملاء حصرية خمسة أشخاص (الفرع الثالث).

الفرع الأول: عدم تجاوز الحصة السوقية نسبة 30%

من أجل الاستفادة من الإعفاء الفئوي في عقد التوزيع الحصري لابد من عدم تجاوز الحصة السوقية لكل من المورد والموزع أو الموزعين الحصريين لنسبة 30%، وقد كرست هذا الشرط اللوائح التوجيهية للتقييدات الرأسية رقم 2022/C248/01 وذلك في النقطة رقم 120 منها¹.

الفرع الثاني: عدم احتواء عقد التوزيع الحصري على تقييدات صارمة

اشتراطت اللوائح التوجيهية للقيود الرأسية للمجموعة الأوروبية رقم 2022/C248/01 وجود هذا الشرط للاستفادة من الإعفاء وذلك في النقطة رقم 120 منها بقولها: "...وَألا يحتوي الاتفاق على تقييدات صارمة بمفهوم المادة 4 من النظام رقم 720/2022..."².

التقييدات الصارمة les restrictions caractérisées هي تلك القيود المفروضة من قبل الممون أو الموزع الحصري والتي تؤدي أو من المحتمل أن تؤدي إلى تقييد المنافسة، وتعد غير مبررة بمعنى أنها غير ضرورية من أجل تحقيق التقدم الاقتصادي أو تحقيق الفعالية الاقتصادية. أو كما يعبر عنها بعض الفقه بالشروط السوداء les clauses noir.

ومن أمثلة هذه القيود الصارمة نجد مثلاً فرض الموزع الحصري على موزعيه داخل الإقليم الحصري لأسعار بيع ثابتة أو تحديد حد أدنى لإعادة بيع السلع أو الخدمات أو

¹ « (120) Les accords de distribution exclusive peuvent bénéficier de l'exemption prévue à l'article 2 paragraphe 1 du règlement (UE) 2022/720 à condition que la part de marché du fournisseur et de l'acheteur ne dépasse pas 30% ... »

² (120) « ...que l'accord ne contienne pas de restrictions caractérisées au sens de l'article 4 du règlement (UE) 2022/720... »

فرض بعض القيود الإقليمية أو قيود المبيعات على العملاء، وقد تكون أخطر من ذلك وهذا مثلاً في حال الاتفاق على تقاسم السوق أو التقييد الكمي للسلع أو الخدمات، وفي بعض الأحيان العمل على تثبيت الأسعار حتى في الاتفاقات الأفقية بين المنافسين.

هذه التقييدات الصارمة قد تكون في شكل مباشر من خلال إدراج شرط عقدي صريح في عقد التوزيع الحصري كشرط الحصرية *clause d'exclusivité*، كما يمكن كذلك أن تكون عن طريق اتخاذ إجراء أو تدبير غير مباشر يهدف إلى حث الطرف الآخر في العقد على الامتثال لقيود معينة ومثال ذلك التهديد بفسخ العقد أو العكس من ذلك عن طريق إغراهه بامتيازات معينة كاستفادته من خصومات الولاء *remises de fidélité*.

الفرع الثالث: عدم تجاوز عدد الموزعين الحصريين لخمسة

إضافة للشروط المذكورة فيما سبق اشترطت اللوائح التوجيهية للقيود الرأسية للمجموعة الأوروبية رقم 2022/C248/01 وذلك من خلال النقطتين 120 و 121 وجوب عدم تجاوز عدد الموزعين الحصريين لخمسة (05) كحد أقصى وذلك لكل منطقة حصرية أو لكل مجموعة عملاء حصريين¹، وذلك من أجل الحفاظ على حافز الموزعين للاستثمار وبيع سلع أو خدمات المورد مع توفير المرونة الكافية لهذا الأخير من أجل تنظيم نظام التوزيع الخاص به، وبالتالي مكافحة زيادة خطر التطفل بين الموزعين الحصريين مما يؤدي إلى القضاء على الكفاءة الاقتصادية.

وبالمقابل فإن نظام التوزيع الحصري في حد ذاته هو ذلك النظام الذي يخصص فيه المورد منطقة أو مجموعة من الزبائن حصرياً لنفسه أو لخمسة مشترين كأقصى حد، ويقوم بتقييد جميع المشتريين الآخرين من البيع بشكل نشط في الإقليم الحصري أو ضمن مجموعة الزبائن الحصريين².

¹ «...et que le nombre de distributeurs désignés par territoire exclusif ou groupe de clients exclusif ne soit pas supérieur à cinq...» lignes directrices sur les restrictions verticales (2022/C248/01) <http://eur-lex.europa.eu/>

² h) « système de distribution exclusive » : un système de distribution dans lequel le fournisseur alloue un territoire ou un groupe de clientes à titre exclusif à lui-même ou à un nombre maximal de cinq acheteur et restreint la possibilité de tous ses autres acheteurs de vendre activement sur le territoire exclusif ou au groupe de clients exclusif : l'article 1^{er} du règlement (UE) 2022/720 de la commission du 10 mai 2022 <http://eur-lex.europa.eu/>

المطلب الثاني معايير تحديد مدى الاستفادة من الإعفاءات الفئوية

تخضع عملية تحديد مدى الاستفادة للاتفاق الرأسي المقيد للمنافسة في عقد التوزيع الحصري من عدمه إلى الاعتماد على معايير وأسس تضمنتها مختلف الأنظمة واللوائح للمجموعة الأوروبية. وستناول في هذا الصدد كل من معيار عتبة حصة السوق (أولاً) إضافة إلى معيار آخر وهو معيار رقم الأعمال (ثانياً).

الفرع الأول معيار عتبة حصة السوق

لقد تم إقرار معيار عتبة حصة السوق *seuil de part de marché* كشرط للاستفادة من الإعفاء الفئوي وذلك بموجب نص المادة 3 من النظام رقم 2010/330 للجنة الأوروبية المؤرخ في 20/04/2010 وذلك من خلال اشتراط عدم تجاوز الحصة السوقية التي يمتلكها المورد نسبة 30% من السوق المعنية التي يبيع فيها السلع أو الخدمات المتعاقد عليها، وألا تتجاوز كذلك الحصة السوقية التي يمتلكها المشتري نسبة 30% من السوق ذات الصلة التي يشتري منها السلع أو الخدمات التعاقدية¹، وذلك إعمالاً لقاعدة عتبة الحساسية المكرسة في قانون المجموعة الأوروبية².

كما أضافت اللوائح التوجيهية للتقييدات الرأسية رقم 2010/330 للمجموعة الأوروبية في النقطة رقم 152 أن عقد التوزيع الحصري يستفيد من الإعفاء المنصوص عليه في نظام الإعفاء حسب الفئة بشرط ألا تتجاوز الحصص السوقية لكل من المورد والمشتري 30%، حتى لو ارتبطت بقيود رأسية أخرى غير صارمة مثل الالتزام بعدم المنافسة المحدد بخمس سنوات³.

ينبغي هنا أن نشير إلى أنه وفي ظل الأنظمة والمبادئ التوجيهية السابقة على النظام رقم 2010/330 كانت عتبة حصة السوق المقدرة بـ 30% تحسب على أساس النظر إلى حصة

¹ « 1. L'exemption prévue à l'article 2 s'applique à condition que la part de marché par le fournisseur ne dépasse pas 30% du marché en cause sur lequel il vend les biens ou services contractuels et que la part de marché détenue par l'acheteur ne dépasse pas 30% du marché en cause sur lequel il achète les biens ou services contractuels. » Art 3 de règlement 330/2010 <http://eur-lex.europa.eu/>.

² Frison- Roche M-A, Payet M-S, Droit de la concurrence, 1^{er} édition, Dalloz, p 202.

³ (152) la distribution exclusive bénéficie de l'exemption prévue par le règlement d'exemption par catégorie pour autant que les parts de marché de fournisseur et de l'acheteur n'excèdent pas chacune 30% même si elles sont associées a d'autres restriction verticales qui ne sont pas caractérisées, telles qu'une obligation de non-concurrence limitée a cinq ans... » Règlement 330/2010 <http://eur-lex.europa.eu/>.

المورد في السوق فقط، أما بعد صدور النظام رقم 2010/330 تم الأخذ بالحسبان كذلك في حساب نسبة عتبة الحصص السوقية بالنظر إلى حصة المشتري أيضا.

قد يحدث في بعض الأحيان أن تتجاوز عتبة الحصص السوقية للمورد أو المشتري لنسبة 30% وذلك بعد الاستفادة من نظام الإعفاء الفئوي، فهنا نكون بصدد حالتين وهما:
- الحالة الأولى تظهر إذا كانت حصة السوق في البداية أقل من أو تساوي 30% ثم تجاوزت هذا الحد ولكن دون أن تتجاوز نسبة 35% فإن الإعفاء يستمر تطبيقه لمدة سنتين (02) متتاليتين بعد السنة التي تم خلالها تجاوز نسبة 30% لأول مرة¹

- الحالة الثانية تظهر من خلال كون أن الحصص السوقية تكون في البداية أقل من أو تساوي 30% ثم بعد ذلك تجاوزت نسبة 35% فهنا يستمر تطبيق الإعفاء لمدة سنة واحدة (01) بعد السنة التي تم فيها تجاوز نسبة 35%².

أما فيما يتعلق بكيفية حساب نسبة الحصص السوقية فقد نصت المادة 7 من النظام رقم 2010/330 للجنة الأوروبية، على أن احتساب الحصص السوقية للمورد يتم على أساس البيانات المتعلقة بقيمة المبيعات في السوق، ويتم احتساب الحصص السوقية للمشتري على أساس البيانات المتعلقة بقيمة المشتريات في السوق، وفي حالة عدم القيام بكل ذلك يجوز تحديد الحصص السوقية للمشروع المعني على أساس تقديرات تستند لمعلومات موثوقة تتعلق بالسوق بما في ذلك حجم المبيعات والمشتريات فيه، ويتم ذلك كله على أساس البيانات المتعلقة بالسنة المدنية السابقة³.

الفرع الثاني معيار عتبة رقم الأعمال

يتمثل هذا المعيار في النظر إلى رقم الأعمال chiffre d'affaire المحقق من قبل أطراف الاتفاق الرأسي، حيث نصت المادة 2 فقرة 2 من النظام رقم 2022/720 للمجموعة الأوروبية الخاصة بالتقييدات الرأسية على هذا المعيار وذلك بقولها: " ... إجمالي رقم

¹ c) si la part de marché est initialement inférieure ou égale à 30% mais franchit ensuite ce seuil sans dépasser 35%, l'exemption prévue à l'article 2 continue à s'appliquer pendant deux années civiles consécutives suivant l'année pendant laquelle le seuil de 30% a été dépassé pour la première fois. » Article 6 (d de règlement 330/2010 <http://eur-lex.europa.eu/>

² « si la part de marché est initialement inférieure ou égale à 30% mais dépasse ensuite 35% l'exemption prévue à l'article 2 continue à s'appliquer pendant une année civile suivant l'année pendant laquelle le seuil de 35% a été dépassé pour la première fois » Article 6 (e de règlement 330/2010 <http://eur-lex.europa.eu/>

³ Art 7 (b de règlement 330/2010 <http://eur-lex.europa.eu/>.

الأعمال السنوي بالمعنى المقصود في المادة 2 والمتمثل في إجمالي مبيعات سنوية تتجاوز 50 مليون يورو...¹.

و فيما يخص كيفية حساب رقم الأعمال نصت المادة 9 من النظام رقم 2022/720 على أن إجمالي رقم الأعمال السنوي بالمعنى المقصود في المادة 2 يكون ناتج عن إضافة رقم الأعمال باستثناء الضرائب والرسوم الأخرى التي تم تحقيقها خلال السنة المالية السابقة من قبل الطرف في الاتفاق الراسي المعني وحجم الأعمال الذي حققته المؤسسات المرتبطة به فيما يتعلق بجميع السلع والخدمات، ولهذا الغرض لا تؤخذ في الاعتبار المعاملات التي تتم بين طرف الاتفاق الراسي والمؤسسات المرتبطة به أو تلك التي تتم بين المؤسسات الأخيرة.²

كذلك تضيف الفقرة 2 من نفس المادة أن الإعفاء المنصوص عليه في المادة 2 يظل ساريا إذا لم يتم تجاوز عتبة إجمالي المبيعات السنوية خلال فترة سنتين ماليتين سنويتين متتاليتين أكثر من 10%³ وهذا ما انتهجه المشرع الفرنسي من خلال نص المادة 1-6-1464 من القانون التجاري.⁴

¹ « ...ne réalise un chiffre d'affaires annuel total qui dépasse 50 millions d'euros ... » art 2-2 de règlement 2022/720 de la commission de 10 mai 2022 <http://eur-lex.europa.eu/>.

² هذه المادة تقابلها المادة 8 من النظام رقم 2010/330

³ « 2- l'exemption prévue a l'article 2 reste applicable si pendant une période de deux exercices annuels consécutifs, le seuil du chiffre d'affaires annuel total n'est pas dépassé de plus de 10%. »

⁴ « L'Autorité de la concurrence peut également décider, dans les conditions prévues à l'article L. 464-6, qu'il n'y a pas lieu de poursuivre la procédure lorsque les pratiques mentionnées à l'article L. 420-1 ne visent pas des contrats passés en application du code des marchés publics et que la part de marché cumulée détenue par les entreprises ou organismes parties à l'accord ou à la pratique en cause ne dépasse pas soit :

a) 10 % sur l'un des marchés affectés par l'accord ou la pratique lorsqu'il s'agit d'un accord ou d'une pratique entre des entreprises ou organismes qui sont des concurrents, existants ou potentiels, sur l'un des marchés en cause ;

b) 15 % sur l'un des marchés affectés par l'accord ou la pratique lorsqu'il s'agit d'un accord ou d'une pratique entre des entreprises ou organismes qui ne sont pas concurrents existants ou potentiels sur l'un des marchés en cause.

المطلب الثالث: تنازع أنظمة الإعفاء حسب الفئة

نظرا لكثرة اللوائح والأنظمة الخاصة بالإعفاءات حسب الفئة قد تنشأ نزاعات فيما بينها أي بعبارة أخرى تنازع الأنظمة الاعفائية من حيث الموضوع ،على الرغم من أننا نواجه شبكة معقدة تمتزج بين عدة أشكال من التوزيع الحصري فان بعض الاتفاقات قد تتعرض لخطر الوقوع تحت العديد من نصوص اللوائح ولكن في الحقيقة إن مثل هذه النزاعات يتم تنظيمها عموما من خلال لوائح الإعفاء نفسها بموجب مبدأ عدم تراكم لوائح الإعفاء الفئوية (فرع أول) كما تثور مسألة مدى حرية أطراف الاتفاق العمودي في اختيار الإعفاء الفئوي (فرع ثاني).

الفرع الأول: مبدأ عدم تراكم لوائح الإعفاء على نفس الاتفاق أو الممارسة

يتمثل هذا المبدأ في عدم تراكم اللوائح الاعفائية¹ Principe de non Cumul des regalement الخاصة باتفاق عمودي أو ممارسة ما، بمعنى أن الأطراف لن تكون قادرة على الاستفادة المزدوجة من الأحكام المتماثلة للعديد من اللوائح في نفس الوقت، و بعبارة أخرى عدم إمكانية الجمع بين الاستفادة من أكثر من إعفاء فئوي واحد على نفس الاتفاق أو الممارسة، ويمكن تفسير ذلك بسهولة من خلال حقيقة أن كل لائحة تنطلق من تقييم شامل للالتزامات الأساسية والقيود المقبولة وبالتالي يجب أن تطبق بالكامل وحصريا. هذا المبدأ هو عبارة عن مبدأ ضمني Principe implicite² بمعنى أنه ليس منصوص عليه ضمن أنظمة أو لوائح خاصة صراحة وإنما يتم استنتاجه من خلال الممارسة العملية عن طريق دراسة مختلف حالات الإعفاء الفئوية.

الفرع الثاني: مدى حرية أطراف الاتفاق العمودي في اختيار الإعفاء الفئوي

في بعض الأحيان فان اللائحة خلال تحديد نطاق تطبيقها من حيث الموضوع تقوم باستبعاد اتفاقات معينة دون ترك مجال حرية الاختيار للأطراف، ومن ثمة فانه مثلا في اللائحة رقم 1984/83 المتعلقة باتفاقيات الشراء الحصرية لا تنطبق بموجب المادة 16 منها³ على الاتفاقات المدرجة ضمن اللائحة رقم 1983/83 المتعلقة بالتوزيع الحصري

¹ Martine Behar-Touchais, Georges virassamy, les contrats de la distribution. LGDJ.1999, p 546

² MartineBehar-Touchais,Georges virassamy,Ibid., p 547

³ « Le présent règlement n'est pas applicable aux accords dans lesquels le fournisseur s'engage vis-à-vis revendeur à ne livrer certains produits qu'à celui-ci dans le but de la vente dans l'ensemble ou dans une partie définie du territoire du

وبالمثل تنص اللائحة رقم 83/1984 في المادة 8 منها على انه لا ينطبق على الاتفاقات المبرمة بغرض إعادة بيع المشروبات أو المنتجات البترولية في محطات الخدمة¹ والتي تخضع في خد ذاتها لللائحة رقم 83/1984.

وأخيرا يمكننا أن نستشهد بنص المادة 12 من النظام رقم 1475/95 المتعلق بتوزيع السيارات والتي تنص على أن النظام رقم 4087/88 المتعلق باتفاقيات الامتياز لا ينطبق على الاتفاقيات المتعلقة بتوزيع المركبات الجديدة وقطع غياره² ولم يكن من الضروري استبعاد الدفع الزائد، بل وتم قبول العكس بموجب اللائحة رقم 123/85.

حيث أنه لا يتم تبرير هذا الاستبعاد بأسباب تقنية قانونية مثل تلك التي طرحتها اللجنة الأوروبية والتي بررت الاستبعاد المذكور أعلاه بالطبيعة الخاصة لتنظيم السيارات، حيث تعكس هذه القاعدة فقط سياسة المفوضية الأوروبية التي تهدف إلى زيادة عدد المصنعين للسيارات الغير راضين عن اللائحة الجديدة أن يتمكنوا من الهروب منها فقط إلى الحد التي تمنحهم إياه بالشراء، ولكن ليس بإنشاء شبكات الامتياز وبعبارة أخرى إذا كانت شركة تصنيع السيارات ترغب في تنظيم شبكة من أصحاب الامتياز فسيتمتعين عليها أن تطلب إعفاء فردي لأنها لن تستفيد من الإعفاء حسب الفئة من تنظيم السيارات ولا الإعفاء حسب الفئة من نظام الامتياز.

وبالمقابل فإنه في حالات أخرى يكون للأطراف خيار الاحتجاج بهذه اللائحة أو تلك ولا يستبعد إلا الجمع بين الأحكام الموازية للعديد من لوائح الإعفاء، وكمثال على ذلك عندما يتعلق الأمر بتوزيع السيارات يكفي أن نتخيل إنشاء شبكة التوزيع بين موزعي السيارات

marché commun, alors que le revendeur s'engage vis-à-vis du fournisseur à n'acheter ces produits qu'à ce dernier. » article 16 de règlement (CEE) n 1984/83 de la commission du 22/06/1983 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords d'achat exclusif <http://eur-lex.europa.eu/>.

¹ « Les dispositions du présent règlement s'appliquent par analogie aux pratiques concertées de la catégorie définie à l'article 1^{er}. » Article 8 de règlement (CEE) n 1983/83 de la commission du 22/06/1983 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords distribution exclusif <http://eur-lex.europa.eu/>

² « le règlement (CEE) n 4087/88 n'est pas applicable à des accords concernant les produits ou services visés par le présent règlement » article 12 de règlement (CEE) n 1475/95 de la commission du 28/06/1995 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords de distribution et de services de vente et d'après-vente de véhicules automobiles <http://eur-lex.europa.eu/>

الحصريين، حيث يثور التساؤل هنا حول أنه هل نطبق عليها لوائح السيارات أم اللوائح المتعلقة بالتوزيع الحصري؟.

وكمثال تطبيقي على ما قلناه نجد أن اللائحة رقم 123/85 المادة 6 فقرة 1 نقطة 3 حيث تنص اللائحة التي جاءت بعدها رقم 1475/95 في المادة 6 فقرة 1 النقطة 4 منها والتي تنص على أن الإعفاء من اللائحة المذكورة لا يطبق على الاتفاقيات التي أعلنت اللوائح EEC رقم 1983/83 و EEC رقم 1984/83 أن المادة 85 فقرة 1 غير قابلة للتطبيق¹.

خاتمة:

من خلال كل ما تمت دراسته نخلص في نهاية المطاف إلى النتائج التالية:

- يتمتع نظام الإعفاء حسب الفئة في عقد الامتياز الحصري بأهمية كبيرة جدا، حيث أولت له اللجنة الأوروبية الاهتمام البالغ منذ زمن ليس بالقريب وذلك لما يشكله من خطر على المنافسة داخل السوق باعتباره يعمل على عرقلة و الحد من الدخول للسوق المعنية، وذلك بالنظر لاحتوائه على ممارسات استثنائية ذات طبيعة حصرية قد تصل أحيانا إلى العمل على الغلق الكلي للعبة التنافسية، لكن ومن جهة أخرى أولي هذا النوع من الإعفاء الفئوي في عقد التوزيع الحصري بالاهتمام والعناية البالغة كونه يعمل على زيادة الفعالية الاقتصادية l'efficacité économique.

- تأثر اللجنة الأوروبية للتقييدات العمودية بنظيرتها الأمريكية ذات التوجه الانجلوسكسوني البراغماتي والذي يعتمد على أعمال عدة قواعد منها قاعدة عتبة الحساسية seuil de sensibilisation والأثر التراكمي l'effet cumulatif وقاعدة العقل la règle de raison في دراسة الممارسات الماسة بالمنافسة، والتي تقول بالسماح بالممارسة إذا كانت تحقق تقدم اقتصادي وأرباح حتى ولو كانت تمس بالمنافسة، وهذا المنطق لم يكن معترفا به في الاتحاد الأوروبي من قبل، حيث أن هذا الأخير كان يعمل على حظر أي اتفاق

¹ « 4 » que à l'égard de véhicules automobiles à trois roues et plus ou de leur pièces de rechange, les parties conviennent d'accords ou de pratiques concertées auxquels les règlement (CEE) n 1983/83 et (CEE) n 1984/83 ont déclaré l'article 85 paragraphe 1 du traité inapplicable dans une mesure qui va au-delà du présent règlement. » règlement (ce) n 1475/95 de la commission du 28/06/1995 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité a des catégories d'accords de distribution et de service de vente et d'après- vente de véhicule automobiles <http://eur-lex.europa.eu/>.

أو ممارسة مهما كانت بمجرد مساسها بالمنافسة. بغض النظر عن الآثار الايجابية التي من الممكن أن تحققها.

- وجوب توفر عدة شروط من أجل الاستفادة من نظام الإعفاء حسب الفئة في عقد التوزيع حصري منها عدم تجاوز الحصة السوقية نسبة 30% وعدم احتواء عقد التوزيع حصري على تقييدات صارمة وأيضا وجوب ألا يتجاوز عدد الموزعين حصريين خمسة .

- وجود معيارين لتحديد مدى استفادة عقد توزيع حصري من الإعفاء حسب الفئة وهما كل من معيار عتبة حصة السوق و معيار رقم الأعمال.

- التحول الجذري الهائل في الفكر القانوني والاقتصادي للمجموعة الأوروبية مؤخرا حيث صار العمل بنظام الإعفاءات وبخاصة الإعفاءات حسب الفئة أصبح يؤخذ بالحسبان معيار مكاسب الكفاءة gain d'efficience وليس فقط النظر من زاوية مدى مساس الممارسة أو الاتفاق بالمنافسة.

- بالنسبة للوضع في الجزائر نلاحظ أنه لم يتم تناول مسألة الإعفاءات في مختلف النصوص القانونية ومنها قانون المنافسة، وإنما جاءت الإشارة إليه وعلى احتشام شديد من خلال نص المادة 9 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة، وليس بمسعى إعفاء وإنما جاء تحت مسعى ترخيص من طرف مجلس المنافسة.

وأخيرا من خلال مختلف النتائج المتوصل إليها نقترح التوصيات التالية:

- نأمل أن يحذو المشرع الجزائري حذو نظيره الأوروبي بشيء يسير على الأقل من خلال تعديل قانون المنافسة ومختلف القوانين المرتبطة بها كالقانون التجاري من خلال إدراج الإعفاءات بنوعها الفردية والجماعية الفئوية منها، وإعادة النظر في صلاحيات مجلس المنافسة الجزائري وميكانيزمات عمله ومدى تنفيذ القرارات الصادرة عنه.
- العمل على توفير مناخ أعمال مناسب لمختلف المؤسسات سواء وطنية أو أجنبية من أجل خلق جو تنافسي يعمل على زيادة الكفاءة الاقتصادية مما يعود بالإيجاب على المستهلك وعلى الاقتصاد الوطني.
- ضرورة تكوين قضاة متخصصين في مجال المنافسة وهذا تزامنا مع استحداث المحاكم التجارية مؤخرا.

قائمة المصادر والمراجع:

أولا / قائمة المصادر:

أ - القوانين:

- 1- الأمر 03-03 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق ل 19 يوليو سنة 2003 المتعلق بالمنافسة (ج ر 43 مؤرخة في 2003/07/20)
- 2- القانون 12-08 المؤرخ في 21 جمادى الثانية عام 1429 الموافق ل 25 يونيو سنة 2008 (ج ر 36 مؤرخة في 2008/07/02).
- 3- القانون رقم 05-10 المؤرخ في 5 رمضان عام 1431 الموافق ل 15 غشت سنة 2010 (ج ر 46 مؤرخة في 2010/08/18).
- 4- المرسوم التنفيذي رقم 390-07 مؤرخ في 3 ذي الحجة عام 1428 الموافق ل 12 ديسمبر سنة 2007 يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط تسويق السيارات الجديدة (ج ر 78 مؤرخة في 2007/12/12).

ثانيا / قائمة المراجع:

أ- الكتب باللغة العربية:

- 1- رشيد ساسان، عقد التوزيع بترخيص استعمال العلامة التجارية عقد الفرانشيز محاولة للتأصيل، دار النهضة العربية، القاهرة، 2013.
 - 2- محمد تيورسي، الضوابط القانونية للحرية التنافسية في الجزائر، دار هومة، الجزائر، 2013.
- ب- الرسائل الجامعية:
1. جلال مسعد زوجة محتوت، مدى تأثير المنافسة الحرة بالممارسات التجارية، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في القانون، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2012.
 2. دليلة مختور، تطبيق أحكام قانون المنافسة في اطار عقود التوزيع، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في القانون، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2015.
 3. معين فندي نهار الشناق، الاحتكار والممارسات المقيدة للمنافسة في ضوء قانون المنافسة الأردني والأمريكي والاتفاقات الدولية، أطروحة دكتوراه في القانون الخاص، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، 2006.

ج- المقالات في المجلات:

1. أحمد عبد الرحمن الملحم، مدى تقييد عقد القصر للمنافسة الرأسية، دراسة تحليلية مقارنة في القانونين الأمريكي والأوروبي مع العناية بالوضع في الكويت، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، المجلد، 20 العدد، 1، سنة النشر 1996.

2. أحمد يوسف محمود بكري، الاتفاقات بين المتنافسين المجرمة بقوانين المنافسة الأمريكية والمصرية، دراسة مقارنة بين القانون المصري والأمريكي، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، المجلد 55، العدد 2، مايو 2022 جامعة المنوفية، كلية الحقوق، مصر
 3. دليلة مختور، الاتفاق العمودي وعلاقته بقانون المنافسة، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، المجلد 08، العدد 02
- ب المراجع باللغة الأجنبية

I. Les ouvrages

1. Marie Malaurie vignal. Droit de la distribution, édition Sirey Dalloz, 2^e édition, 2012. Paris.
2. Jacques mestre. Jean-Christophe roda. Les principales clauses des contrats d'affaires .lextenso éditions, 2011. paris.
3. Philippe le tourneau, la concession commercial exclusive, economica, 1994, paris,
4. Jean-Bernard-Blaise, Droit des affaires. Commerçants concurrence distribution, LGDJ, 2011
5. Martine Behar-Touchais, Georges virassamy, les contrats de la distribution. LGDJ, 1999
6. Linda Arcelin-Lecuyer, Droit de la concurrence, Les pratiques anticoncurrentielles en droit interne et européen, édition PUR, 2013

II. Les articles

1. BELLIS Jean-François et Favart Martin, « Accords de distribution et autres types d'accords verticaux », <http://www.vanbaelbellis.com>

III. Codes et règlements

1. Code de commerce Français
2. règlement (CEE) n 1983/83 de la commission du 22/06/1983 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords distribution exclusif <http://eur-lex.europa.eu/>
3. règlement (CEE) n 1984/83 de la commission du 22/06/1983 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords d'achat exclusif <http://eur-lex.europa.eu/>
4. règlement (CE) n 1475/95 de la commission du 28/06/1995 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité a

- des catégories d'accords de distribution et de service de vente et d'après- vente de véhicule automobiles <http://eur-lex.europa.eu/>
5. règlement (UE) 330/2010/ de la commission du 20/04/2010 concernant l'application de l'article 101 paragraphe 3 du traité sur le fonctionnement de l'union européenne à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées <http://eur-lex.europa.eu/>
 6. règlement (UE) 2022/720 de la commission du 10/05/2022 concernant l'application de l'article 101 paragraphe 3 du traité sur le fonctionnement de l'union européenne à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées <http://eur-lex.europa.eu/>
 7. lignes directrices de la commission européenne sur les restrictions verticales (2010/C/130/01) <http://eur-lex.europa.eu/>
 8. lignes directrices de la commission européenne sur les restrictions verticales (2022/C/248/01) <http://eur-lex.europa.eu/>