



مقياس قانون المنافسة.

السنة الأولى - ماستر عقود ومسؤولية.

الأستاذة بن حميدة.

2016/2015

وقف. يُمنع منعاً باتاً بيع نسخ هاته المحاضرات.



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

"رَبِّ اشْرَحْ لِي صَدْرِي، وَيَسِّرْ لِي أَمْرِي، وَاحْلُلْ عُقْدَةً مِنْ لِسَانِي ، يَفْقَهُوا قَوْلِي" طه 25-28

و بعد:

نستمر معكم للعام الرابع على التوالي ضمن هاته السلسلة من المحاضرات القانونية بعد الصدى الطيب الذي لقيته في أوساط رجال القانون طلباً و ممارسين، و نضع بين أيديكم اليوم أحببتنا في الله محاضرات الأستاذة "بن حميدة" عن مقياس "قانون المنافسة" التي ألقته أمام طلبة السنة الأولى ماستر عقود بجامعة "أبي بكر بلقايد" تلمسان (الجزائر)، للموسم الجامعي 2015/2016، و قد اكتفينا برقن و تخريج المحاضرات كما وردت على لسان الأستاذة بتحفظ و موضوعية تحريماً للأمانة و تلافياً لمجانبة الصواب، نسأله جل و علا أن يجعلها سقاية لكل ضمان أينما حلّ و كان، و دليلاً لكل تائه ضاع بعلمه بين الجهّال، و إذ نعتذر و لا ضير عن السهو و الهفوات و جرات القلم التي و لا بد ستستدرك في التحيينات... و الله من وراء القصد.

و ما توفيقي إلا بالله عليه توكلت و إليه أنيب.



<https://www.facebook.com/CarfourDesEtudiantsDeDroit>

اضغط هنا

مقدمة عامة.

بداية قوانين المنافسة في الجزائر كانت بصدور القانون 88-01 مؤرخ في 12 جانفي 1988 المتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات العمومية؛ (والذي جاء لأجل إصلاح النظام الاقتصادي).

ثم صدر الأمر 95-06 مؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالمنافسة، ملغى بالأمر 03-03، ينظم ويعمل على ترقية المنافسة الحرة، ويعتبر اللبنة الأساسية في الانتقال من نظام يركز على الاقتصاد الموجه إلى نظام اقتصاد السوق تسود فيه حرية المبادرة الخاصة، فاعترف ضمناً بمبدأ "حرية التجارة والصناعة"، والذي نصت عليه المادة 37 من دستور 1996 ونصها: "حرية التجارة والصناعة مضمونة وتمارس في إطار القانون".

اقتصاد السوق لا يعني غياب السلطات العمومية، فالدولة تضع قواعد اللعبة الاقتصادية، وتضع كذلك الإصلاحات لإعادة التوازنات الاقتصادية الكبرى، وتحقيق الأهداف المنافية لاحتكار النشاطات.

تلى ذلك صدور الأمر 03-03 المتضمن أسس قانون المنافسة، وتنظيم قواعد حمايته عن طريق إنشاء مجلس المنافسة كسلطة إدارية لدى رئيس الحكومة.

إذا ما نظرنا للمنافسة نظرة عمودية فهي عملية مواجهة بين رغبات ثلاثية الأطراف:

-الأعوان الاقتصاديون¹ من جهة، في بحثهم عن أكبر ربح ممكن (وينظم العلامة بينهم ويحميهم من المنافسة غير المشروعة)، ومن جهة ثانية العمّال وسعيهم للحصول على أعلى راتب، وأخيراً المستهلكون ورغبتهم في إشباع حاجاتهم المادية أو الخدمائية بأقل تكلفة. (على الأعوان تقديم منتج مطابق للمواصفات وسليم، لذلك إذا حمينا العون الاقتصادي من المنافسة غير المشروعة نكون قد حمينا المستهلك بطريقة غير مباشرة).

القانون 04-02 المادة 03: العون الاقتصادي هو " كل منتج أو تاجر أو حرفي أو مقدم خدمات أياً كانت صفته القانونية، يمارس نشاطه في الإطار المهني العادي أو بقصد تحقيق الغاية التي تأسس من أجلها".

نطاق تطبيق قانون المنافسة في الجزائر.

1) أقر سريان قانون المنافسة على جميع مجالات النشاط الاقتصادي ليشمل كل من الإنتاج والتوزيع والخدمات، بغض النظر عن الأشخاص الممارسين لهذا النشاط؛

ملاحظة: الأمر 03-03 المادة 03 منه، المشرع لم يهتم بالأشخاص (بصفتهم عامة أو خاصة بل بطبيعة النشاط، المهم أنه ينتج، يوزع، يقدم خدمات ويحصل أرباح).

2) يطبق على كل سوق اقتصادي متى توفر عنصر العرض والطلب، وعلى جميع القطاعات، ويترب على ذلك أنه:

- لا يطبق قانون المنافسة على الأنشطة التي ليس لها طابع اقتصادي، كتلك المقدمة لخدمات اجتماعية محض، (الضمان الاجتماعي يطبق عليها قانون الضمان الاجتماعي مثلاً، وإذا كان هناك مجال ينظمه قانون خاص فنطبق مبدأ الخاص يقيد العام)؛

- حسب المادة 05 من الأمر 03-03 تخضع الأموال والخدمات ذات الطابع الاستراتيجي بالنسبة للدولة لتنظيم خاص، بعد أخذ رأي مجلس المنافسة (تقنين الأسعار).

3) تخضع لقانون المنافسة المرافق العامة التي غرضها صناعي أو تجاري، أو منفعة اقتصادية، وتستثنى متى اندرجت ضمن مهام الخدمة العامة أو امتيازات السلطة العامة؛

4) يطبق مبدأ حرية المنافسة على كل متعامل اقتصادي، أي على كل مؤسسة والأنشطة المهنية المتعلقة بالإنتاج والتوزيع والخدمات مهما كانت طبيعتها.

ملاحظة: المؤسسات العمومية نوعان، وهي:

- مؤسسة عمومية إدارية: لها سلطة إدارية محضة وهي تقدم خدمة ولا تدخل ربح كبلدية.

- مؤسسة عمومية اقتصادية وتجارية: هي مؤسسة تدخل ربح وتقدم خدمات فيطبق عليها قانون المنافسة. فالأولى لا يطبق عليها قانون المنافسة كونها ذات مصلحة عامة.

صور المنافسة غير المشروعة.

(المادة 27 فقرة 05 من القانون 04-02):

الصورة الأولى: تشويه سمعة عون اقتصادي منافس: (المادة 27 من القانون 04-02): ويتمثل في نشر معلومات مسيئة عن مؤسسة منافسة أو منتجاتها أو خدماتها، كإدعاء أن مؤسسة لا تحترم شروط النظافة أو أنها مدعى عليها في دعوى تقليد علامة تجارية، تنشر بين العملاء والزبائن، وأهمها الإشهار المقارن، مثال: خلق إشاعات سيئة من أجل جلب زبائن المنافس الآخر، وفي حالة إثبات المنافس الذي تم تشويه سمعته ذلك فيمكنه رفع دعوى على الآخر.

الصورة الثانية: زرع الشكوك في ذهن المستهلك حول هوية المؤسسة: (المادة 27 من القانون 04-02) تقليد العلامة المميزة لعون اقتصادي منافس، أو تقليد منتجاته، أو الإشهار الذي يقوم به قصد كسب زبائن هذا العون بزعم شكوك أو أوهاام في ذهن المستهلك؛

الصورة الثالثة: إحداث خلل في تنظيم المؤسسة المنافسة: بالتأثير على القوة التجارية للمنافس بتحويل زبائنه بكيفية غير مشروعة، وجلب عمال المؤسسة المنافسة، واستعمال عون اقتصادي لوسائل غير مشروعة لأجل الحصول على المعارف المهنية وطرق الصنع، ونظم الإنتاج لعون اقتصادي منافس عن طريق الخيلة، مثال: من خلال شراء عمال المؤسسة الأخرى، فيقوم بزيادة في الأجور وبهذا يتمكن من معرفة أسرار المؤسسة الأخرى. (السر المهني 5 سنوات).

الصورة الرابعة: حالة إحداث خلل في السوق بصفة عامة: مثال: عن طريق البيوع غير المشروعة والممارسات المقيدة للمنافسة، (وهو ما يهمننا هذه السنة).

مقدمة درس: تكلمنا عن ظهور قانون المنافسة في الجزائر، وعلى العون الاقتصادي والمشرع اعتبره محترف، المنافسة تهتم بعلاقة الأعوان فيما بينهم، الذين لهم قوة اقتصادية تقنية، لكن فيهم الضعيف والقوي لذا يجب حماية الضعيف، وبهذا نحمي السوق، وتكون هناك منتوجات بنوعية جيدة وسليمة، فلا تكون هناك منتوجات مغشوشة أو مقلدة، وبأسعار جيدة ويكون للمستهلك الخيار فنحمله بطريقة غير مباشرة، ويكون للمستهلك العادي الذي له قدرة شرائية متوسطة أن يقتني منتوجات بنفس مواصفات المنتوجات التي يمكن فقط للمستهلك الذي يتمتع بقدرة شرائية عالية اقتناؤها؛ لهذا حمى المشرع المنافسة ليحمي المستهلك أيضاً؛

المنافسة تكون غير مشروعة : عن طريق التقليد غير المشروع، وزرع شكوك لدى المستهلكين في هوية المنافس، أو بجلب عمال المنافس لأخذ معلومات يضر بها المنافس الآخر، فعندما يكون هناك تزعم في السوق يتأثر المستهلك بطريقة غير مباشرة*.

تقسيمات المنافسة.

أ- **المنافسة المباشرة:** معناها تنافس عدة مؤسسات على نفس المنتج أو في نفس القطاع (كالفلاحة أو المعلبات...);

ب- **المنافسة غير المباشرة:** تنافس (الصراع القائم) بين مؤسسات في السوق من أجل أخذ القوة في بلد ما أو الفوز وكسب الموارد المتاحة في هذا البلد (أراد كسب اسم في السوق ليس في منتج واحد ولكن أن يكسب إسماً له في السوق كالعلامات الكبرى، والسيطرة على السوق وجلب المستهلك بطريقة نفسية عن طريق أعلى جودة وأحسن منتج وأقل تكلفة)، والبحث عن المردودية والتفوق على منافسيه؛ فهو:

- لا يهجم المنتج؛

- بطريقة غير مباشرة، يريد وضع اسم لنفسه في السوق؛

- لا يكون في قطاع واحد بل بين عدة قطاعات.

مبادئ المنافسة.

وهو أهم موضوع: مبدأ حرية الأسعار، أن لا تصدر ممارسات من أعوان اقتصادية تنافي أو تقيد للمنافسة.

المبدأ الأول: حرية الأسعار.

المبدأ هو حرية وضع الأسعار (المادة 04 من الأمر 03-03) حسب كلفة المواد الأولية (سواء غالية أو متوسطة أو رديئة)، وتطبيقاً للمبدأ الدستوري "حرية الصناعة والتجارة"، ففي هذا المبدأ العون الاقتصادي حر في وضع الأسعار إلا أن هناك استثناء: وهو تدخل المشرع لأن ما يهيمه أكثر هو حماية المستهلك، عن طريق تقنين الأسعار وتسقيفها، وبهذا يكون قد قيد هذا المبدأ ولم يتركه مطلقاً. (المادة 05 من الأمر 03-03)

*المواد التي تقنن هي ذات الطابع الاستراتيجي، بعد أخذ رأي مجلس المنافسة، ويكون ذلك فموجب تنظيم، أي مرسوم، فلا يجوز أن يتم التقنين عن طريق التلفاز مثلاً، وتصريح وزير التجارة بتخفيض سعر مادة أولية دون مرسوم، ففي هذه الحالة لا يتقيد الأعوان الاقتصاديين بذلك.

استثناء: حالات تدخل الوزارة.

-تدخل الوزارة في تدابير استثنائية للحد من ارتفاع الأسعار أو تحديدها في حالة ارتفاعها المفرط، وغير المبرر، الذي يؤدي إلى اضطراب خطير في السوق، أو صعوبة مزمنة في التموين داخل قطاع نشاط معين، أو منطقة جغرافية معينة وفي مدة محددة، المادة 05 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة، إلا أنه لا بد من وجود مرسوم.

-في حالة تقنين الأسعار يحدد له هامش الربح مثلاً: سعر التكلفة 10 %، سعر التوزيع 5 %.

-المواد ذات الطابع الاستراتيجي هي: الأدوية، الإسمنت... إلخ، وهي مواد لا يستطيع أن يعيش دونها المستهلك في حياته اليومية، إلا أنها تختلف باختلاف الظروف الاقتصادية، والاجتماعية والسياسية بطريقة غير مباشرة، ويجب أن يكون هناك تقنين للأسعار، وتسقيفها مع تحديد هامش الربح، بمرسوم بعد أخذ رأي مجلس المنافسة.

-المبدأ هو حرية الأسعار إلا أن هناك أسعار ممنوعة (أسعار غير مشروعة) حددها القانون 04-02 المتعلق بالممارسات التجارية (المادة 23 والمادة 06 تعديل 2010، وهو التلاعب وتضخيم سعر التوزيع وسعر التكلفة، إذ بالإمكان التصرف فيها عن طريق الغش، وقد حصرت في ست (06) حالات، وهي:

- 1- القيام بتصريحات مزيفة لأسعار التكلفة، قصد التأثير على هوامش الربح؛
- 2- إخفاء الزيادات غير شرعية في الأسعار؛
- 3- عدم تجسيد أثر الانخفاض المسجل لتكاليف الإنتاج والاستيراد والتوزيع على أسعار البيع، والإبقاء على ارتفاع أسعار السلع والخدمات؛
- 4- عدم إيداع تركيبة الأسعار (خاصةً الصيادلة)؛
- 5- تشجيع غموض الأسعار والمضاربة في السوق؛
- 6- إنجاز معاملات تجارية خارج الدوائر الشرعية للتوزيع (قانون 04-02 المحدد لقواعد الممارسات التجارية معدل ومتمم في 2010)، السوق السوداء.

البيع بالخسارة.

وقد يصل المنافس إلى حد البيع بالخسارة: وهو البيع بأقل من سعر التكلفة، وهدفه الإضرار بالمنافس الآخر. (المادة 12 / 03-03).

شروط البيع بأسعار منخفضة تعسفاً (البيع بالخسارة)*.

- 1- أن تكون عملية البيع موجهة للمستهلكين؛ فإذا كان مخفض بين الأعوان الاقتصاديين (الموزع والمنتج مثلاً) فلا يعد بيع بالخسارة؛
- 2- التخفيض التعسفي (التعسف في التخفيض)، مقارنة مع تكاليف الإنتاج، التحويل والتسويق؛
- 3- نية العون الاقتصادي في استبعاد منافسيه من السوق، أو عرقلة أحد المنتجين من الدخول إلى السوق (المادة 12 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة)، مثال: يقوم بتخفيض الأسعار (نية لا يعرفها

المستهلك)، فعند إعلان المنافس الآخر إفلاسه يقوم الآخر برفع الأسعار مجدداً أضعافاً من أجل رد خسارته، فما على الآخر إلا رفع دعوى أمام مجلس المنافسة مع إثباته بنية ذلك المنافس.

وهذا الحكم ترد عليه استثناءات:

الاستثناءات.

ونصت عليه المادة 19 من القانون 04-02 المحدد لقواعد الممارسات التجارية: " يمنع إعادة بيع سلعة بسعر أدنى من سعر تكلفتها الحقيقي... غير أنه لا يطبق هذا الحكم على:

- 1- السلع سهلة التلف والمهددة بالفساد السريع؛
- 2- السلع التي بيعت بصفة إرادية أو حتمية بسبب تغيير النشاط أو إنهائه أو إثر تنفيذ حكم قضائي؛
- 3- السلع الموسمية وكذلك السلع المتقدمة أو البالية تقنياً؛
- 4- السلع التي تم التموين منها أو يمكن التموين منها من جديد بسعر أقل، وفي هذه الحالة، يكون السعر الحقيقي لإعادة البيع يساوي سعر إعادة التموين الجديد؛
- 5- المنتجات التي يكون فيها سعر إعادة البيع يساوي السعر المطبق من طرف الأعوان الاقتصاديين الآخرين بشرط ألا يقل سعر البيع من طرف المنافسين حد البيع بالخسارة. "

المبدأ الثاني: ألا يكون هناك ممارسات مقيّدة أو متنافية مع منافسة صادرة من أعوان إقتصاديين.

الممارسات المقيّدة للمنافسة هي:

- 1- الممارسات والأعمال المدبرة والاتفاقات؛ (المادة 06)
- 2- التعسف في وضعية الهيمنة؛ (المادة 07).
- 3- التعسف في وضعية التبعية الاقتصادية؛ (الأمر 03-03 المادة 11)
- 4- أما التجميعات فقد وضعها المشرع في فصل لوحدها. (الأمر 03-03 المادة 15)

أولاً: الممارسات والأعمال المدبرة والاتفاقات.

نصت عليها المادة 06 من الأمر 03-03 المعدلة والمتممة بالمادة 05 من القانون 12-08، ونصها: "تحظر الممارسات والأعمال المدبرة والاتفاقات الصريحة أو الضمنية عندما تهدف أو يمكن أن تهدف إلى عرقلة أو الحد أو الإحلال بجرية المنافسة في سوق أو في جزء جوهري منه لاسيما عندما ترمي:

- 1- الحد من الدخول في السوق أو في ممارسة النشاطات التجارية فيها؛
- 2- تقليص أو مراقبة الإنتاج أو منافذ التسويق أو الاستثمارات أو التطور التقني؛
- 3- اقتسام الأسواق أو مصادر التموين؛
- 4- عرقلة تحديد الأسعار حسب قواعد السوق بالتشجيع المصطنع لارتفاع الأسعار أو لانخفاضها؛
- 5- تطبيق شروط غير متكافئة لنفس الخدمات اتجاه الشركاء التجاريين مما يحرمهم من منافع المنافسة؛
- 6- إخضاع إبرام العقود مع الشركاء لقبولهم خدمات إضافية ليس لها صلة بموضوع هذه العقود سواء بحكم طبيعتها أو حسب الأعراف التجارية؛
- 7- السماح بمنح صفقة عمومية لفائدة أصحاب هذه الممارسات المقيّدة."

* وقد استعمل المشرع عبارات: ممارسات، الأعمال، والاتفاقيات كونها عبارات واسعة المعنى، فقد اعتمد التعريف الموسع للاتفاق وليس التعريف الضيق القائم على التمييز بين الاتفاق الأفقي والاتفاق العمودي.

-تكون هذه الممارسات إما باتفاق مع موزعين أو مع منافسين آخرين سواء بعقد أو مجلس عقد، أو تعاون في عمل مدبر. (ومن الصعب على العون المتضرر إثبات ذلك أمام مجلس المنافسة).

وليس ضرورياً أن يكون الاتفاق تعاقدياً فقد يكون مجرد تشاور بسيط أو تبادل للمعلومات حول أسس الخطة المراد تبنيها.

شروط الاتفاقات المحظورة.

طبق المادة 06 من الأمر 03-03 المعدلة بالقانون 08-12 المادة 05 منه فإن شروط الاتفاقات المحظورة هي:

1-توافق الإرادتين: يتم بين مؤسستين أو أكثر ولا يفترض في الاتفاق شكل معين، سواء كان صريحاً أو ضمناً، فهو تطابق في الإرادات بين أطراف مستقلة قانونياً واقتصادياً (لا يكونون في وضعية تبعية أو فرع)، حتى مجرد الاتصالات أو سلوكات معينة؛

2-مساس الاتفاق بقواعد المنافسة: يكون الاتفاق غير مشروع إذا كان يهدف مباشرة للمساس بالمنافسة أو يؤثر عليها أو يحد منها (عرقلة أو الحد من دخول السوق سواء كان جزئياً أو جوهرياً)؛ فالتأثير على المنافسة شرط جوهري لعدم مشروعية الاتفاقات.

-وتثبت الممارسات والأعمال المدبرة غير المشروعة والاتفاقات عن طريق الدليل المادي إذا كانت مكتوبة، أو استعمال قرائن جديدة يرجع تقديرها للسلطة المختصة؛

3-أن يكون ضمن الحالات: المنصوص عليها في المادة 06 من الأمر 03-03 المعدلة بالمادة 05 من القانون 08-12، وقد حددت هذه الحالات على سبيل المثال، وهي في الحقيقة لها نفس المفهوم إما بالتحديد من الدخول إلى السوق أو التقليل من المنافسين، (والمشرع لم يحدد حجم السوق والجزء الجوهري، ويبقى التقدير في هذا لمجلس المنافسة، ففي فرنسا يعتبر 50% جزءاً جوهرياً، المشرع

لم يبين النسبة، بالرجوع للتجميعات نص المشرع على نسبة 40 % ونرى أنه قياساً على ذلك يمكن اعتماد هذه النسبة لاعتبار وجود عرقلة في السوق).

حالة أخرى: السماح بمنح صفقة عمومية لفائدة أصحاب هذه الممارسات المقيّدة؛

الأعمال المدبرة.

أخذ بها المشرع الفرنسي، يقوم الشخص بعمل مدير بالتعاون مع أشخاص آخرين يرجع عليهم بفائدة، وفيها عنصران:

-**العنصر المادي:** التوحيد في السلوك، بين عدة متعاملين ينتهجون نفس السلوك، ولا يكون تلقائياً أو عفويّاً (كالتشابه التلقائي في الأسعار)؛

-**العنصر المعنوي:** رغبة التخلي عن السلوك المستقل مع التيقن من أن غيرهم من المنافسين سيعمدون نفس السلوك (نھج سلوك مدير وكانت نيته جلب بعض المنافسين للحد من دخول منافسين آخرين في السوق).

الاتفاقيات والأعمال المدبرة: هناك:

1-**الاتفاقيات الأفقية:** بين متعاملين اقتصاديين يقومون بنشاط اقتصادي مماثل على مستوى واحد في السوق، مثال شركتين في نفس المستوى والقوة الاقتصادية؛

2-**الاتفاقيات العمودية:** تتم على مستويات مختلفة في سوق الإنتاج أو التوزيع أو الخدمات، فهي تعقد بين المنتج والموزع، كفرض سعر على الموزع لا يسمح له بتحديد هامش الربح.

(تواطؤ بين المنتجين والموزعين أو في نفس المستوى موزعين موزعين أو منتجين منتجين)*

ثانياً : التعسف الناتج عن وضعية الهيمنة.

(نصت عليه المادة 07 من الأمر 03-03)،

تعريف: وضعية الهيمنة هي الوضعية التي تمكن مؤسسة ما من الحصول على مركز قوة اقتصادية في السوق المعني من شأنها عرقلة قيام منافسة فعلية فيه، وتعطيها إمكانية القيام بتصرفات منفردة إلى حد معتبر إزاء منافسيها أو زبائنها أو مموليها. (هذا تعريف أخذت به محكمة العدل الأوروبية)

-الهيمنة لا محال موجودة في جميع الأسواق بسبب القوة الاقتصادية والتقنية والجودة، المهم ألا تؤدي لتعطيل السوق، ولكن ما يهم هو وجود تعسف في ذلك، وقد ساوى المشرع بين الهيمنة والاحتكار، كذلك فإن مجلس المنافسة هو الذي يحدد مدى هذا السوق هل هو جهوي أو وطني؟ فتحدد الهيمنة من ناحية العرض والطلب في السوق، هل هذا السوق متوفر من حيث الطلب؟، ومن الناحية الجغرافية.

شروط التعسف الناتج عن وضعية الهيمنة.

الشرط الأول: وجود وضعية الهيمنة في السوق.

فتكون لهذه المؤسسة سلطة اقتصادية في السوق تؤدي إلى احتكار في هذا الأخير أو جزء منه، وما هي حدود هذا السوق: من حيث العرض والطلب، ومن الناحية الجغرافية،
معايير تحديد الاحتكار. (يأخذ به مجلس المنافسة).

1-معيار الكمية: يتعلق بـ:

أ-الحصة من السوق: وهي الحصة التي يحوزها العون الاقتصادي، مقارنةً بالحصة التي يحوزها أعوان اقتصاديين آخرين متواجدين في نفس السوق، ويؤخذ بعين الاعتبار رقم الأعمال. (هل رقم أعمالها مرتفع بالنسبة لمنافسيها في نفس السوق والمنتوج)

ب-تمركز القوة الاقتصادية في يد مؤسسة واحدة: وتحدد هذه القوة بـ:

- عدد وأهمية الاتفاقات المالية والاقتصادية المبرمة مع المجموعات الأخرى؛ (وطنية، جهوية... إلخ)

-القدرة على رفع الأسعار، أو ممارسة التمييز غير العادل بين الأعوان الاقتصاديين؛

-سهولة الحصول على مصادر التمويل؛

-خصائص المؤسسة المعترية، مثلاً: تفوقها في التسيير والابتكار التقني.

2-معيار الكيفية: تتمثل في الامتيازات القانونية أو التقنية، مثلاً:

-حسن الموقع، أو الوصول بالأفضلية لبعض مصادر التمويل، امتلاك آلات، الجودة العالية؛

-العلاقات المالية والتعاقدية الفعلية؛

-الشهرة أو العلامة.

الشرط الثاني: الاستغلال التعسفي لوضعية الهيمنة.

حالات التعسف.

-الحد من الدخول في السوق أو ممارسة نشاطات تجارية؛

-تقليص مراقبة الإنتاج ومنافذ التسويق والاستثمار والتطور التقني؛

-اقتسام الأسواق أو مصادر التمويل؛

-عرقلة تحديد الأسعار حسب قواعد السوق بالتشجيع المصطنع لارتفاع الأسعار ولاخفائها؛

-تطبيق شروط غير متكافئة لنفس الخدمات اتجاه الشركاء التجاريين (البيع التمييزي)؛

-يخضع إبرام العقود مع الشركاء لقبولهم خدمات إضافية ليس لها علاقة بموضوع العقد، سواء بحكم

طبيعتها أو حسب الأعراف التجارية. (المادة 07 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة).

الشرط الثالث: وجود علاقة سببية.

وجود علاقة سببية بين وضعية الهيمنة والاستغلال التعسفي للهيمنة،

***المشروع في الاتفاقات قال جزء جوهري أما الهيمنة فقال جزء من السوق.**

***هناك استثناء:** جاء في المادة 09 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة: إذا أثبت الأعوان الاقتصاديون أن الاتفاقات والممارسات تؤدي إلى تطور اقتصادي أو تقني، وتساهم في تحسين التشغيل أو من شأنها السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتعزيز وضعيتها التنافسية في السوق، بشرط الحصول على ترخيص من مجلس المنافسة؛

هذا الاستثناء يستوجب توافر شرطين وهما: شرط شكلي وشرط موضوعي:

- شرط شكلي: الحصول على ترخيص من مجلس المنافسة؛

- شرط موضوعي: مساعدة بطريقة غير مباشرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتكون منافسة في السوق، ففي هذه الحالة لا نكون أمام تعسف ناتج عن وضعية الهيمنة.

***بالنسبة للتصريح** يختلف عن الترخيص وهو أمر آخر نظمته المادة 08 من المرسوم التنفيذي رقم: 175-05 المؤرخ في 12 ماي 2005 يحدد كيفية الحصول على تصريح بعدم التدخل بخصوص الاتفاقات ووضعية الهيمنة على السوق، يطلب العون الاقتصادي التصريح بعدم تدخل مجلس المنافسة في اتفقاتهم ووضعية الهيمنة، لأنه سيستعمل وسائل جديدة ستعرقل المنافسين الآخرين، ففي الترخيص سيساعد من حيث التشغيل ومساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أما في التصريح فالعون الاقتصادي سيزيد من جودته وقوته الاقتصادية وعلامته، وكأنه يقول أني سأستعمل وسائل جديدة أظهر فيها أني في حالة تعسف؛ لذلك يطلب تصريح مجلس المنافسة، ولهذا الأخير سلطة إعطاء تصريح أو رفضه.

ثالثاً: التعسف في استغلال وضعية التبعية الاقتصادية.

نص المشرع في المادة 11 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة أنه "يحظر على كل مؤسسة التعسف في استغلال وضعية التبعية لمؤسسة أخرى بصفتها زبوناً أو ممول، إذا كان ذلك يخل بقواعد المنافسة...".

التبعية موجودة في السوق، لكن يجب أن يكون هناك تعسف حتى تعتبر منافية للمنافسة؛

وقد اشترط المشرع شرطين:

-الشرط الأول: أن تكون المؤسسة في وضعية تبعية اقتصادية؛

-الشرط الثاني: الاستغلال التعسفي لوضعية التبعية الاقتصادية* . (إذا كان استغلال عادي لا مشكلة)

التعسف في المدني يشترط أن يسبب ضرراً، أما في قانون الاستهلاك فإن الفقه يقول بمجرد أن استغل وضعية التبعية، يكون قد عرقل المنافسة، ويكون قد سبب ضرراً، ويعتبر متعسفاً؛

شروط التبعية الاقتصادية.

الشرط الأول: أن تكون المؤسسة في وضعية تبعية اقتصادية.

التعريف في قانون 1995 كان ينص أنه يجب حتى نقول أن مؤسسة في وضعية تبعية يجب "ألا يكون لديها بديل منصف أو عادل"، فليس لها خيار، وقد تكون التبعية (تبعية موزع أو موزع لمون).

معايير تحديد التبعية الاقتصادية. معايير غير منصوص عليها في القانون يستند إليها مجلس المنافسة:

تحقق حالة التبعية:

الحالة الأولى: تبعية الموزع للممون (تبعية التموين).

1- حصة السوق العائدة للممون (له قوة اقتصادية بسبب شهرته وعلامته)؛

2- نسبة الممون في رقم أعمال الموزع على الأقل 25% لكل مادة على حدا*؛

3- غياب الحل البديل (جاء به قانون 1995 والمرسوم التنفيذي لـ 2000 وألغى بأمر 2003) ولا يُؤخذ به*؛

الحالة الثانية: تبعية الممون للموزع.

1- حصة رقم الأعمال المحققة من طرف الممون مع الموزع (يوزع 25 % من المنتج مع امتيازات أفضل)؛

2- تركيز بيع منتوجات الممون لدى الموزع، أي لديه قوة اقتصادية في السوق، وكل منتج على حدا؛

3- غياب الحل البديل (المرسوم التنفيذي لسنة 2000 الملغى بالأمر 03-03).

الشرط الثاني: الاستغلال التعسفي في وضعية التبعية الاقتصادية.

وهذا من خلال التقييد من حرية المنافسة، تقليل المنافسين من الدخول إلى السوق.

حالات الاستغلال التعسفي.

أ- رفض البيع دون مبرر شرعي: (المادة 11 من الأمر 03-03)، ويعتبر مبرر شرعي وصول إلى علم العون أن المشتري في تززع مالي، أو هو متهم بتقديم شيك بدون رصيد وغيرها؛

ب- البيع المتلازم: تم تجريمه في القانون 89-02 المتعلق بتحديد الأسعار، ثم قانون المنافسة لسنة 1995 جرمه لكن اعتبره تعسفاً في وضعية الهيمنة*، وجاء في الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة ألغى قانون 1995 ونص أن البيع المتلازم: هو تعسف في استغلال وضعية التبعية الاقتصادية*.

تعريف: البيع المتلازم هو بيع تلجأ إليه المؤسسة الممونة التي تكون في مركز قوة اقتصادية، من أجل إلزام المؤسسات التابعة لها اقتصادياً على قبول شروط، والمتمثلة في بيع أحد المنتوجات مرافقاً لمنتوج آخر من نوع مختلف، تكون هذه الأخيرة في غالب الأحيان ليست بحاجة إليها، فيسمح للمؤسسة الممونة بتحقيق أرباح طائلة، بينما تقبل المؤسسة الزبونة الحفاظ على العلاقة التعاقدية.

شروط البيع المتلازم***.

1- بيع منتج أصلي ومنتج آخر مختلف لا يحتاجه الزبون، في نفس الوقت وعقد واحد؛

2- أن يكون المنتج محل العقد من طبيعة مختلفة عن المنتج الملازم له؛ (منتوجين مختلفين في عقد واحد)؛

3- تكون المؤسسة الزبونة مكرهة على اقتناء منتج آخر، ليست بحاجة إليه.

صور البيع المتلازم. (المادة 17 من القانون 04-02)

1- بيع منتج ملازم لمنتج آخر أو لتقديم خدمة، الخدمة ليست مجانية تجبر عليها المؤسسة الزبونة لأنها شرط أساسي يتوقف عليه البيع؛

2- أداء خدمة ملازمة لخدمة أو لشراء منتج آخر؛

3- ربط البيع بشراء كمية مفروضة:

الحالة الأولى: تكون فيها كمية المنتوجات التي تريد فيها المؤسسة الممونة تزويد المؤسسة الزبونة كبيرة تفوق الطلب؛

الحالة الثانية: فيها كمية المنتوجات التي تفرضها المؤسسة الممونة على المؤسسة الزبونة تقل عن تلك التي تريد هذه الأخيرة شراءها، وما يلاحظ أن هذه الحالة نصت عليه المادة 11 من القانون 03-03 على البيع المشروط باقتناء كمية دنيا، واعتبرها الفقه من حالات رفض البيع دون مبرر شرعي،

* والحظر في حالة ربط البيع بشراء كمية مفروضة هو حظر مطلق عكس الصورتين الأولتين فيهما بعض الاستثناءات. وأعيب على المشرع أنه لم يتكلم عن البيع بكمية أعلى***.

ج- البيع التمييزي: تفضيل أحد الزبائن بالنسبة للزبائن الآخرين، فهو حالة تحصل فيها مؤسسة أو عدة مؤسسات دون الأخرى على شروط خاصة بالبيع مهما كانت طبيعة هذه المؤسسة، سواء تمت بصفة اعتيادية أو مؤقتة هذه الممارسة؛

وقد حددت حالات البيع التمييزي على سبيل المثال المادة 18 من القانون 04-02، وهي:

1- إذا استفاد أحد الزبائن من تخفيض الأسعار؛

2- شروط البيع أو الشراء معارضة للأعراف التجارية، سواء من تلقاء نفسه أو بطلب من المؤسسة الزبونة؛ (بشرط أن يكون الزبون الآخر في نفس الوضعية ونفس الحالة وإلا لا يعتبر تمييز)؛

3- منح أجل للتسديد.

*****رغم وجود حالات تمييز فإذا كان ذلك بمقابل حقيقي من المؤسسة المستفيدة فلا يعتبر بيعاً تمييزياً وإنما تعتبر امتيازات تفضيلية. فهناك سبب شرعي.**

*لإثبات وضعية التمييز يفترض مقارنة وضعية المؤسسة المستفيدة من امتيازات خاصة ووضعية منافسيها في السوق، ويستخلص من الفائدة والتحسين الملحوظ للوضعية المالية للمؤسسة.

ولكي تثبت أو يمكن أن تثبت هذه المؤسسة على حصولها على مقابل حقيقي يجب تحقق شرطين، وهما:

1- أن تخص نفس العملية التجارية التي استفادت من الامتيازات التي منحتها المؤسسة الممونة؛

2- أن يتناسب المقابل الحقيقي مع المنفعة التي تحصل عليها الزبون، وتقديرها يرجع إما للشروط العامة للبيع، الفاتورة والاتفاقات الخاصة...

(قرار مجلس المنافسة 23 جوان 1999 - شركة "ENIE" - اعتبرها في حالة تعسف في وضعية الهيمنة - حسب قانون 1995 - كونها تعامل بعض الزبائن معاملة تفضيلية وتمييزية بالحصول على تخفيضات).

العقوبات: نصت المادة 56 من الأمر 03-03 على العقوبات التي يوقعها مجلس المنافسة المتمثلة في الغرامة لا تفوق 12 % من قيمة رقم الأعمال في حالة ثبوت إحدى الممارسات المقيدة للمنافسة السالفة، فإذا لم يكن له رقم أعمال يعاقب بضعف الأرباح على ألا تتجاوز أربعة أضعاف الأرباح.

*** وضعية التبعية، إما رفض البيع دون مبرر شرعي، البيع المتلازم أو التمييزي، البيع المشروط بكمية دنيا، وقد نص عليها في حالات التعسف في وضعية التبعية، فلماذا لم ينص على الزيادة في الكمية الأعلى؟ وهو ما يعاب على المشرع.

د-الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى: يفرض المنتج على الموزع بيع منتج بحد أدنى يؤدي إلى عرقلة إمكانية انخفاض الأسعار ووفقاً للسوق، طبقاً لشروطين:

1- أن تكون المؤسسة الممونة تتمتع بمركز مهيمن على السوق؛

2- ألا تكون المؤسسة الموزعة في وضعية تنافس اتجاه المؤسسة الممونة.

*التبعية التي يعتد بها هي العقدية لا القانونية حيث تكون مؤسسة فرعاً لأخرى.

ه-قطع العلاقة التجارية لمجرد رفض المتعامل الخضوع لشروط تجارية غير مبررة: (من حالات رفض البيع دون مبرر شرعي)

و-كل عمل آخر من شأنه أن يقلل أو يلغي منافع المنافسة داخل السوق: فقد وسع المشرع لمجلس المنافسة، والحالات السابقة وردت على سبيل المثال.

رابعاً: التجميعات.

لم ينص عليها المشرع مع الحالات السابقة وإنما خصص لها فصلاً بمفردها، لأنها قد تمنحها الحكومة في بعض الحالات إذا حققت المصلحة العامة على عكس الأولى، والتجميعات طبقاً للمادة 15 من الأمر 03-03 هي:

1- اندماج مؤسستين أو أكثر كانت مستقلتين من قبل؛

2- مراقبة مؤسسة أو عدة مؤسسات؛

3- إنشاء مؤسسة مشتركة.

شروط التجميع. (حتى يكون مشروعاً)

1- تقدير جزء من السوق المهيمن عليه من طرف هذا التجميع مقارنة مع المتعاملين الآخرين في القطاع الاقتصادي المعني:

- تقدير الجزء من السوق بالنسبة للمنافسين.

- تقدير الجزء من السوق بالنسبة للقطاع.

2- ألا يفوق التجميع 40 % من المبيعات أو المشتريات المنجزة في السوق المعني، (المادة 18 من تعديل 2008، المادتين 19 و 21 من الأمر 03-03)***

- إذا لم يفوق 40 % التجميع مقبول ومشروع وغير مخالف للقانون.

- إذا فاق 40 % لابد من رخصة من مجلس المنافسة (وهو غير مشروع) المادة 18 من الأمر 03-03، بمقرر معلل، بعد أخذ رأي وزير التجارة ورأي الوزير المكلف بالقطاع (المادة 19 من الأمر 03-03)؛

وفي حالة رفض منح الترخيص له طريقتين:

- إما الطعن به أمام مجلس الدولة***

- يمكن للحكومة الترخيص إما تلقائياً إذا اقتضت المصلحة العامة أو بناءً على طلب من الأطراف المعنية بالتجميع إذا كان محل رفض مجلس المنافسة، وذلك على تقرير الوزير المكلف بالتجارة، والوزير المكلف بالقطاع. (المادة 21 من الأمر 03-03).

* الترخيص نص عليه المرسوم التنفيذي رقم: 05-219 مؤرخ في 22 جوان 2005 يتعلق بالترخيص لعملية التجميع: (يحتوي مواد وملاحق)

الملحق 1: يتعلق بموضوع الطلب (نوع التجميع: اندماج، مؤسسة مشتركة، أو مراقبة، الجزء الذي يسيطر عليه في السوق)؛

الملحق 2: طبيعة النشاط، حجم الإنتاج، النشاط بالنسبة للثلاث (03) سنوات السابقة، رقم الأعمال لثلاث (03) سنوات، رأس المال (الممولين والزبائن)، طبيعة التجميع، الهيكل الاقتصادي والمالي للتجميع، القطاع الاقتصادي المعني بالتجميع، أسواق المنتوجات أو الخدمات، المنطقة الجغرافية التي تعرض فيها المؤسسات المعنية المنتوجات والخدمات، تقدم هذه الوثائق أمام مجلس المنافسة لمنح ترخيص.

استثناء: المشرع نص بأنه لا يطلب هذا الحد (40%) إذا كان يؤدي إلى تطوير القدرات التنافسية، يساهم في تحسين الشغل والسماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتعزيز وضعياتها التنافسية في السوق (المادة 21 مكرر من الأمر 03-03).

* إذا كان التجميع أقل من 40% لا يحتاج إلى ترخيص.

* إذا كان التجميع بدون ترخيص يعاقب بغرامة مالية تقدر ب 7% من السنة المالية الاختتامية. (م 03-03/61)

مجلس المنافسة.

مجلس المنافسة حسب المادة 23 من القانون 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، هو عبارة عن سلطة إدارية مستقلة، توضع لدى الوزير المكلف بالتجارة، ومقره مدينة الجزائر، يتكون المجلس من إثني عشر (12) عضواً (المادة 24 المعدلة بالقانون 08-12 كانوا تسع أعضاء) يتوزعون في ثلاث فئات (المادة 24 من الأمر 03-03):

الفئة الأولى: ست (06) أعضاء، يختارون من ضمن الشخصيات والخبراء الحائزين على شهادة الليسانس أو شهادة جامعية ماثلة، وخبرة مهنية لا تقل عن ثماني (08) سنوات في المجال القانوني أو الاقتصادي (محاسبين، قضاة، محامين...)، والتي لها مؤهلات في مجالات المنافسة والتوزيع والاستهلاك، وفي مجال الملكية الفكرية؛

الفئة الثانية: أربع (04) أعضاء يختارون من ضمن المهنيين المؤهلين الممارسين أو الذين مارسوا نشاطات ذات مسؤولية، والحائزين شهادة جامعية ولهم خبرة مهنية مدة خمس (05) سنوات على الأقل في مجالات الإنتاج، التوزيع، الحرف، المهن والأعمال الحرة؛

الفئة الثالثة: عضوان مؤهلان يمثلان جمعيات حماية المستهلكين.

* أما بالنسبة للعهد فإنه يتم تجديد نصف أعضاء كل فئة، كل أربع (04) سنوات حسب المادة 25 من ذات القانون.

رئيس مجلس ونائبه: يعينان بموجب مرسوم رئاسي، وتنتهي مهامهم بمرسوم رئاسي كذلك، ويختار الرئيس من الفئة الأولى، فيما يختار النائب من الفئة الثانية أو الثالثة، يمارس مهامه بصفة دائمة (يتنازلون على الالتزامات التي لديهم).

المقررون: وجاء في تعديل المادة 25 بالقانون 08-12 أنه تتكون التشكيلة من مقرر عام وخمس مقررين، يعينون بمرسوم رئاسي، من حاملي شهادة الليسانس أو شهادة جامعية ماثلة، وخبرة مهنية لا تقل عن خمس (05) سنوات.

كما يتكون من: ممثل دائم وممثل مستخلف يعينه الوزير المكلف بالتجارة بموجب قرار، حيث يشاركون في أشغال المجلس لكن ليس لهم حق التصويت، دورهم كملاحظين كالإطلاع على الملفات.

جلسات مجلس المنافسة.

***حسب المادة 28 من الأمر 03-03 لا تصح قرارات مجلس المنافسة إلا بحضور ثماني (08) أعضاء على الأقل، ولا تكون جلساته علنية، ويتخذ القرار بالأغلبية البسيطة، وفي حالة تساوي عدد الأصوات يرجح صوت الرئيس، كما تناولت المادة 29 حالات رد الأعضاء (علاقة قرابة حتى الدرجة الرابعة أو علاقة مهنية).

نشاط مجلس المنافسة.

1-اتخاذ القرارات. (المادة 34 من الأمر 03-03)

أ-قرار عدم القبول الإخطار: إذا كانت الوقائع لا تدخل ضمن اختصاصه (الممارسات المقيدة للمنافسة)، أو عدم كفاية العناصر المقنعة؛

ب-قرار رفض الإخطار: إذا تضمن الإخطار أشخاص غير مؤهلة قانوناً، (الوزير المكلف بالتجارة، الأعوان الاقتصاديين، جمعيات حماية المستهلكين ليس المستهلك، الهيئات الاقتصادية والمالية، المؤسسات الاقتصادية والمالية، البنوك، شركات التأمين، المنظمات المهنية، الجماعات المحلية..)؛

ج-قرار المتابعة والتحقيق؛

د-قرار اتخاذ تدابير مؤقتة، وغرامات مالية، ووقف التصرف؛

ه-قرار التحقيق التكميلي؛

و-قرار بإصدار عقوبات؛ وهو القرار الذي يطعن فيه أمام القضاء. (غرامة وتعهد)

2-اقتراح نظام أو تعليمة أو منشور: ينشر في النشرة الرسمية للمنافسة (أنشئ في 2011، تصدر كل شهرين)؛(إقتراح تعليمات فيما يخص الأسعار...)

3-إبداء الرأي: بمبادرة منه أو طلب من الوزير المكلف بالتجارة، أو أي طرف آخر معني: الجماعات المحلية، هيئات اقتصادية ومالية، جمعيات مهنية، وجمعيات المستهلكين...؛

-**يستشار بطلب منه أو من الأشخاص المعنية قانوناً.**

-**استشارة إلزامية:** كما يستشار في إنشاء مشروع نص تشريعي أو تنظيمي له صلة بالمنافسة، كمرسوم تقنين الأسعار، (حسب المادة 36 من الأمر 03-03)؛

-**استشارة الجهات القضائية:** يجوز أن تقدم الجهات القضائية طلب رأي المجلس في القضايا المتصلة بالممارسات المقيدة للمنافسة.

***هل نستطيع رفع دعوى أمام الجهات القضائية بخصوص الممارسات المقيدة للمنافسة؟ نعم يمكن اللجوء إلى القضاء لأنه لا نعلم إذا كان للعون الاقتصادي تصريح أم لا؟ المهم ألا يتعلق الأمر بطعن في قرار لمجلس المنافسة لأن له أحكام ستتطرق إليها، وهنا يستشير القاضي، والسماع يكون بحضور أعضاء المجلس؛

أما إذا طعن في قرار لمجلس المنافسة وتم الطعن أمام القضاء يمكن للقضاء أن يستشير مجلس المنافسة وهنا لا يشترط حضور أعضاء مجلس المنافسة ويمكن الاستشارة كتابياً.

5-تقديم تقرير سنوي: عن نشاطه إلى الهيئة التشريعية، الوزير الأول، والوزير المكلف بالتجارة، ينشر في النشرة الرسمية للمنافسة.

الإجراءات المتبعة أمام مجلس المنافسة.

1) الإخطار.

طبقاً للمادة 08 من الأمر 03-03 فالجهات التي لها حق الإخطار هي:

أ- **الوزير المكلف بالتجارة:** يخطر المجلس بعد الانتهاء من التحقيق الذي تقوم به المصالح المكلفة بالتحقيقات الاقتصادية، وتعد تقرير مرفوق بالوثائق وترسله في ست (06) نسخ إلى المفتشية المركزية للتحقيقات الاقتصادية وقمع الغش، ويحال الملف على مديرية المنافسة لدى وزارة التجارة لدراسته شكلاً وموضوعاً، وهنا نميز بين حالتين:

- إذا كان صحيح، تحضر إخطار وزاري لمجلس المنافسة؛

- إذا كان فيه عيب يرجع إلى الهيئات التي بادرت القيام بالتحقيق.

ب- **المؤسسات الاقتصادية:** العون الاقتصادي هو كل شخص طبيعي أو معنوي يمارس بصفة دائمة نشاطات الإنتاج والتوزيع والخدمات، ويمكن أن يتم إخطار المجلس من قبل كل عون تضرر من الممارسات المنافية للمنافسة.

ج- **جمعيات حماية المستهلكين.**

د- **الجماعات المحلية:** وهي الولاية والبلدية مادام تتمتع بالشخصية القانونية.

ه- **الجمعيات المهنية والنقابية:** إذا تضررت من الممارسات المنافية للمنافسة، وقد أُخطرت في فرنسا مجلس المنافسة في 31 أكتوبر 1990 من قبل نقابة الأطباء المختصين في النظارات الطبية التي رفعت دعوى لتدافع عن احتكار بيع العدسات.

*** بعد إخطار المجلس، يراقب رئيس المجلس من الناحية الشكلية هل يتعلق الأمر بجهات مختصة قانوناً للإخطار، وهل هي تتعلق بممارسة مقيدة للمنافسة، وتدخل في إطار اختصاصه يقول مقبول شكلاً وموضوعاً، وهنا يفتح التحقيق:

إجراءات التحقيق.

- 1- يحقق المقرر العام والمقررون؛ (والمقرر العام هو من يعين المقررين الذين يتولون التحقيق)
- 2- يقوم المقرر العام بالتنسيق والمتابعة والإشراف على أعمال المقررين؛
- 3- قيام المقرر بفحص كل وثيقة ضرورية (دون أن يمنع بحجة السر المهني)؛
- 4- يطلب كل المعلومات الضرورية ويحدد الأجل لتسليمها؛
- 5- يحرر المقرر تقرير أولي يعرض فيه الوقائع بعد الإنتهاء من التحقيق الأولي، ويسلم للرئيس؛
- 6- يبلغ الرئيس التقرير إلى الأطراف المعنيين والوزير المكلف بالتجارة لإبداء ملاحظات مكتوبة في أجل لا يتجاوز ثلاث (03) أشهر؛
- 7- في حال عدم وجود تقرير تكميلي، يقوم المقرر عند اختتام التحقيق بإيداع تقرير معلل ويقترح القرار كما يقترح تدابير تنظيمية؛ (عقوبات)؛
- 8- يبلغ الرئيس التقرير إلى الأطراف المعنية والوزير المكلف بالتجارة، الذي يبدون ملاحظاتهم مكتوبة في أجل شهرين (02)؛
- 9- يحدد الرئيس الجلسة المتعلقة بالقضية، (سرية، حضورية ولا يحضر ممثلي التجارة).

الطعن في قرارات مجلس المنافسة.

*** بعد صدور القرار، إذا لم يرضي أحد الأطراف، يطعن في قرارات مجلس المنافسة المتعلقة بالممارسات المقيدة للمنافسة حسب المادة 63 أمام مجلس قضاء الجزائر (الغرفة التجارية) الذي يفصل في المواد التجارية لأن مقره الجزائر، من طرف الأطراف المعنيين أو الوزير المكلف بالتجارة في أجل لا يتجاوز شهر من تاريخ استلام القرار، والإجراء المؤقت خلال 08 أيام.

بالنسبة للتجميعات يطعن أمام مجلس الدولة ويقضي بأنه مشروع أو غير مشروع فلا يمنح الترخيص. (المادة 19).

-إذا تم الطعن أمام مجلس الجزائر في أجل شهر من تاريخ استلام القرار

- إذا تم الطعن لا يوقف تنفيذ قرار مجلس المنافسة، لكنه يمكن لرئيس مجلس قضاء الجزائر إيقاف تنفيذ القرار في أجل لا يتجاوز 15 يوم. (المادة 63 من الأمر 03-03)؛

الإجراءات المؤقتة كتدبير مؤقت (الأمور الاستعجالية)، يجوز الطعن فيه في أجل 20 يوم، ويمكن توقيفها في أجل لا يتجاوز 15 يوم.