

**EXAMEN DE MI-PARCOURS  
SEMESTRE D'AUTOMNE  
Novembre 2023**

**CAS PRATIQUE 1** PRIMA SARL Tanger Export fabrique des sièges automobiles destinés à l'exportation. Sa filiale, installée au Portugal (Lisbonne), est sa principale cliente. La vente à l'export est alors régie par quel droit national ?

**CAS PRATIQUE 2** La holding "BIGGEST" installée à New York est en conflit avec les responsables de la succursale installée à Barcelone.

Que pensez-vous de cette situation dans une vision strictement juridique ?

**CAS PRATIQUE 3** La société GIGA siégeant à Tanger produit des moteurs pour les éoliennes. Elle se trouve être en litige avec un client distributeur, situé en Belgique, qui refuse de payer alors même que les moteurs ont été dûment réceptionnés. Il est constaté que le contrat signé n'a prévu aucune clause d'attribution de compétence matérielle et territoriale.

Quelles sont les conséquences de ce défaut de mention ? Quelles sont les possibilités de traitement du litige ?

**CAS PRATIQUE 4** PME "LALAC" produit du lait de chèvre en conditionnement cartonné (durée de conservation : 10 jours). Elle exporte toute sa production, depuis maintenant trois mois, vers l'Ecosse et l'Angleterre. En octobre 2023 pendant une semaine la marchandise est restée bloquée à quai au port de Casablanca. Ses clients refusent de payer le prix et réclament des dommages et intérêts pour préjudice subi. Le contrat prévoit que le tribunal compétent en cas de litige est le tribunal arbitral de la LCIA (London Court of International Arbitration).

Quels sont les éléments de fait importants à prendre en considération pour informer et conseiller au mieux la PME "LALAC".

**CAS PRATIQUE 5** La PME "VIVA" souhaite exporter ses panneaux solaires vers l'Afrique et commencer par la partie Ouest. Elle vous demande quels sont les systèmes juridiques nationaux et régionaux de cette grande région ?

En 5 paragraphes (1 paragraphe = 5 lignes maximum) abordez la question du juridique sur la base d'un PESTEL (uniquement le "L" en lien avec les communautés économiques régionales).

# Correction des Cas Pratiques

CC - DCI - SG - 2023.

## Cas Pratique 1

La filiale : a la personnalité juridique, autonome, indépendante et qui dispose de son propre patrimoine.

Il faut d'abord répondre à ces questions

Qui ? Sté Mère et sa filiale

Quoi ? Contrat Vente à l'export

choix applicable ? ① est-ce qu'il y a un contrat ?

OUI

pas de problème

soit droit national Marocain  
soit droit national portugais  
soit un droit international  
soit conventions internationales  
(mentionnez par exp CUM)

⇒ selon le principe de l'autonomie de la volonté, ils choisissent ce qu'ils veulent

② Puisqu'on parle d'une sté Mère et sa filiale, c'est une relation juridique de base ⇒ donc pas trop de problèmes.

③ Ajouter le FORUM Shopping ? Non, on ne peut pas utiliser le FORUM Shopping dans ce contrat.

⇒ l'autonomie de la volonté va décider ⇒ force de négociation

NON

négociation

entre les 2  
pour arriver  
à un consensus.

utiliser  
les RCL

pour désigner  
indirectement  
le droit app  
dans cette  
situation  
du DCI.

## Cas Pratique 2

Succursale : ne dispose pas de la personnalité morale et n'a aucun indépendance juridique. C'est juste une extension de la société mère.

⇒ On va pas agir contre la succursale, puisqu'il est juste une extension de BIGGEST.

⇒ BIGGEST va pas agir en justice contre elle-même.

## Cas Pratique 3 :

On constate une absence de la clause d'attribution de la compétence matérielle et territoriale dans le contrat entre GIGI et son distributeur situé en Belgique.

→ quel tribunal ?

⇒ Donc, on fait appel au RCJ dans le cas d'un litige.  
(Cas d'absence du tribunal)

Tanger en Belgique ? il faut choisir le tribunal public du lieu du défendeur en justice

⇒ Dans ce cas, tribunal situé en Belgique

## Cas Pratique 4 :

Qui ? PME vs une grande E/S

Quoi ? litige : non respect du délai par le vendeur

Conseils :

- ajouter la clause de la force majeure car la PME n'a pas intérêt d'entrer au tribunal

- il est recommandé de bien sécuriser ses prochains contrats et ne pas signer n'importe quel contrat avant d'étudier toutes les conséquences prévues en cas de litige, et surtout mentionner la clause de la force m.

La clause de hardship aussi

# Cas pratique 5 PESTEL (Politique, Eco, rationalité, Techno, Ecologique, Régul)

Essai ? Pme UIVA

Quoi ? La Pme UIVA souhaite exporter ses panneaux solaires vers l'Afrique.

elle demande quels sont les systèmes juridiques nationaux et régionaux de cette grande région.

- **CE R** : Communautés économiques Régionales, ce sont Regroupements régionaux de pays, qui ont pour but l'intégration économique régionale et veille aussi sur les 4 libertés chez les pays.
- **OHADA** : Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du droit des affaires.  
qui a pour objectif de promouvoir un environnement juridique favorable aux affaires en harmonisant les règles du droit des affaires de ses états membres.
- **ZLECAF** : Zone de libre échange Continental Africain qui veille sur les 4 libertés chez ses états membres.  
<sup>obj</sup> ⇒ l'élimination progressive des tarifs douaniers et des barrières non tarifaires.  
⇒ renforcement des traits du développement et l'industrialisation de l'Afrique ... (le Maroc est un Etat membre)
- **UA** : l'Union Africaine  
⇒ défendre la souveraineté, l'intégrité territoriale et l'indépendance de ses états membres ⇒ Accélérer l'intégration politique et socio-éco du continent ...  
le principe de l'autonomie de la volonté est toujours présent