

Examen 2013-DCI

EXAMEN FINAL /2013

Droit Commercial International

IVème ANNEE Commerce International

Professeur : Mme Seddiki El Houdaïgui

Durée : 2 heures

I. Répondez par vrai ou faux aux affirmations suivantes :

(0,25 /réponse juste, -0,25 réponse fausse, 0 pas de réponse, 2,5 points)

Questions/Réponses	Vrai	Faux
Le « Soft Law » correspond au droit d'un pays donné		
« L'open sky » a été adopté par le Maroc afin de permettre aux compagnies étrangères de voler au dessus du sol marocain		
Il y a plus de pays que de systèmes juridiques		
Les mesures de sauvegarde ne sont pas utilisées par les pays les plus libéraux		
Le « classement Doing Business » est réalisé par Harvard University		
Les règles de conflit des lois intéressent directement le contenu de la loi de référence		
Le « Forum shopping » est une composante de la stratégie du procès		
La Convention de Vienne du 11 avril 1970 porte sur la vente internationale de marchandises		

La Lex Mercatoria est un outil juridique au service du marché, et crée par le marché		
L'OMC a crée les accords du GATT		

II. Distinguez, et répondez aux questions le cas échéant (7,5 points)

1. Droit du commerce international et droit international économique : les différences sont-elles majeures pour un Etat ? (max. 10 lignes)
2. Démontrez que le droit anglo-saxon est plus libéral que le droit romano-germanique (max. 15 lignes) en illustrant vos propos par au moins deux exemples.
3. Loi de police et loi d'ordre public en vous appuyant sur l'affaire Hilmarton..... (10 lignes)
4. Les statuts des sociétés en droit anglais et en droit américain
5. Arbitrage et médiation

III. Etude de cas (10 points)

Un opérateur économique souhaite s'installer dans un pays juridiquement viable pour développer son activité principale : fabrication et maintenance de machines-outils de haute précision. Il compte investir plus d'un million de dollars dans l'opération d'installation.

Seulement, il hésite sur deux points essentiels :

1/ le pays d'installation

2/ le mode d'installation : filiale, succursale, concession, franchise.

Cet opérateur américain vient vous consulter pour obtenir des conseils. Ce qui est sûr c'est qu'il veut s'installer dans un pays de proximité avec l'Europe. Il hésite donc particulièrement sur le choix d'un ces deux pays : le Maroc et la Tunisie.

Développez les arguments juridiques en faveur de l'un ou l'autre de ces pays, en justifiant également la mise à l'écart de l'autre pays. Vous lui apporterez bien entendu des réponses à ses hésitations (vous utiliserez les parties du cours qui vous paraissent les plus appropriées).