

**EXAMEN DE FIN DE SEMESTRE
SEMESTRE D'AUTONME
Session Normale - Décembre 2023**

Épreuve : Droit du commerce international
Enseignant : N. Seddiki
Niveau : Semestre 9
Jour : Mercredi 20/12/2023
Heure : 9h00
Durée : 2 Heures

I/ Répondez aux affirmations suivantes en entourant le(s) bonne(s) réponse(s) (4 points : +0,5 ou – 0,5)

Veillez répondre directement sur ces feuilles

<p>: La CMR limite la responsabilité</p> <p>A) de l'exportateur</p> <p>B) de l'importateur</p> <p><u>C) du transporteur par route</u></p> <p>D) du transporteur par route et par mer</p>	<p>La convention internationale est une source : d'origine</p> <p>A) Nationale et professionnelle</p> <p>B) Etatique et professionnelle</p> <p>C) Etatique et nationale</p> <p>D) Internationale et professionnelle</p> <p><u>E) Aucun des cas cités</u></p>
<p>La question du droit applicable est : placée</p> <p><u>A) dans les conditions générales de vente ou d'achat</u></p> <p><u>B) dans le BDC</u></p> <p>C) dans les conditions particulières de vente ou d'achat</p> <p>D) dans la facture</p> <p>E) dans le bill of leading</p>	<p>? Qu'est-ce que la globalisation</p> <p><u>A) Le développement des entreprises et de tous leurs services dans le monde entier (marques, (...implantations, recherche</u></p> <p>B) Le développement international des entreprises sur quelques pays</p> <p>C) L'adaptat des produits vendus dans le monde de la consommation locale</p> <p>D) Le développement local des entreprises</p>

<p>: La Lex Fori ou loi du for est</p> <p>A) la loi du pays du vendeur</p> <p>B) la loi du pays de l'acheteur</p> <p>C) la loi de celui qui fait la prestation caractéristique</p> <p><u>D) le droit national du tribunal saisi</u></p> <p>E) le droit étranger que doit appliquer un tribunal saisi</p>	<p>Les usages du commerce international sont une source : A)Etatique et nationale</p> <p>B) Etatique et professionnelle</p> <p><u>C) Internationale et professionnelle</u></p> <p>D) Nationale et professionnelle</p>
<p>: Est à l'initiative du Doing Business</p> <p>A) L'OMC</p> <p>B) L'ONU</p> <p>C) La CCI</p> <p>D) Le FMI</p> <p><u>E) La Banque mondiale</u></p>	<p>La jurisprudence est essentiellement le fait</p> <p>A) Des opérateurs économiques</p> <p>B) Les tribunaux de première instance</p> <p>C) les cours d'appel</p> <p><u>D) les cours suprêmes</u></p> <p>E) du législateur</p> <p>F) des juristes (doctrine)</p>

III/ Définissez et comparez (5 points) : **la comparaison = les éléments similaires et de différenciation**

INCOTERMS : FAIRE LA DIFFERENCE ENTRE DE DESIGNATION ET LIEU DE LIVRAISON

<p>Incoterms CFR et FOB</p> <p><u>Éléments de comparaison (vendeur)</u></p> <p><u>Les deux incoterms sont dits maritimes, et en vente départ + même lieu de transfert des risques (marchandise à bord du navire, et donc avec passage de bastingage) + peu adaptés au transport par conteneur</u></p> <p><u>La différence : jusqu'où le vendeur assure les frais ?</u></p> <p><u>En CFR la marchandise voyage au frais du vendeur mais pas en FOB</u></p>	<p>Incoterms CPT et FCA</p> <p><u>Éléments de comparaison (vendeur)</u></p> <p><u>Les deux incoterms sont dits multimodaux, et en vente départ-</u></p> <p><u>La différence : jusqu'où le vendeur prend-il le risque et les frais?</u></p> <p><u>Pas même lieu de transfert des risques : en FCA au lieu de situation du transporteur désigné en préacheminement (par l'acheteur, premier transporteur) tandis qu'en CPT à bord du navire ou autre moyen de transport principal</u></p> <p><u>En CPT le vendeur prend en charge les frais de transport jusqu'au lieu de désignation</u></p>
<p>Ordre public et Loi de police</p> <p><u>Impérativité des règles et niveau d'impérativité dans un contexte international</u></p>	<p>Forum shopping et règles de conflit</p> <p>Interdépendance :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- <u>absence de désignation du droit applicable</u> 2- <u>lien entre question droit applicable et tribunal</u> 3- <u>ici importance première du recours au RCL : stratégie par le biais du Forum shopping</u> 4- <u>Lien entre Forum shopping et RCL</u>

III- CAS PRATIQUE

Cas pratique 1 (3 points)

La société « International Tangerina » (IT), dont le siège est à Tanger est en discussion pour la vente de composants automobiles de luxe avec une société installée en Ecosse « Lux Car » (LC).

Après de nombreuses visites en Ecosse, effectuées par les responsables Financier et commercial de la société IT, il a été convenu d'envoyer une facture pro-forma à la société LC.

1- Est-ce une simple négociation ou une véritable offre commerciale ou/et encore une offre au sens juridique ou est-ce déjà la phase de conclusion du contrat

Pour répondre à cette question fallait-il définir ce qu'est une véritable offre. Il y a une certaine similitude entre l'offre dite commerciale et l'offre au sens juridique :

Une offre commerciale et surtout juridique doit être suffisamment ferme+ précise + faite à des personnes déterminées. Comme le prévoit la convention internationale (CVIM) du 11 avril 1980 dans son article 14.

Une proforma a été envoyée et ce document remplit ces trois conditions donc il s'agit d'une véritable offre de la part de la société IT au profit de la société LC.

2- Que conseillez-vous à la société IT pour sécuriser la relation d'affaires dans la phase précontractuelle ?

Qui fait quoi ? Quelles sont les conséquences d'une rupture brutale de la relation commerciale ?

Certains pays considèrent qu'à ce stade l'acheteur ne peut se rétracter et le vendeur doit maintenir les conditions de l'offre proposées et donc si ce n'est pas le cas la personne défaillante peut être dans l'obligation de verser des dommages et intérêts à l'autre personne. Il est donc souhaitable de faire un écrit précisant les conséquences d'une rupture unilatérale de la relation commerciale (letter of intend)

Dans notre cas il s'agit de l'Ecosse, et son droit est dit anglo-saxon (appartenance Royaume-Unis). Il est donc plus utile encore de préciser les modalités de remboursement des frais de déplacement et de séjour puisque certaines personnes de la société Alpha se sont déplacées à plusieurs reprises en Ecosse.

Cas pratique 2 (4 points)

Maria, Yassine, Samir et Mounia décident de développer leur entreprise dont l'activité consiste en la production de produits semi-finis destinés à la production d'éoliennes en ciblant le marché chinois.

Dans un tableau synthétique, présentez ce qu'il faut faire (colonne 1) et ce qu'il ne faut pas faire (2) en matière juridique.

CE QU'IL FAUT FAIRE	CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE
<p>-PESTEL</p> <p>-SWOT</p> <p>- OFFRE AVEC AVANTAGE CONCURRENTIEL ?</p> <p>- RECOURIR A UN SPECIALISTE DES MARCHES CHINOIS EN BTOB</p> <p>-FORCE DE NEGOCIATION : VENDEUR OU ACHETEUR ?- TERRES RARES -</p> <p>-LETTER OF INTEND OU GENTLMAN'S AGREEMENT</p> <p>-OFFRE AVEC DELAI</p> <p>- DISPOSER DE CGVE PORTANT MENTIONS : DROIT APPLICABLE, TRIBUNAL PUBLIC OU PRIVE, FORCE MAJEURE, HARDSHIP, CLAUSE DE RESERVE DE PROPRIETE, INCOTERM GENERALEMENT SOUHAITABLE</p> <p>-PLACER LES CGVE AU VERSO DE LA PRO-FORMA</p> <p>-NEGOCIER LES CONDITIONS PARTICULIERES</p> <p>- PRIVILEGIER LES VENTES DEPART</p> <p>- FORMALISER LE CONTRAT EN ANGLAIS</p> <p>-PRECISER LA TERMINOLOGIE EN DEVISE</p>	<ul style="list-style-type: none"> - NEGOCIER COMME S'IL S'AGISSAIT D'UNE NEGOCIATION NATIONALE - NE PAS CONNAITRE LA CULTURE JURIDIQUE DE LA CHINE - IGNORER LES LOIS DE POLICE ET L'ORDRE PUBLIC CHINOIS (Surtout lois de police) - NE PAS CONNAITRE LES USAGES COMMERCIAUX CHINOIS - LAISSER UN VIDE JURIDQUE - Ici les partenaires d'affaires potentiels sont les chinois en tant qu'acheteur (et non pas vendeur) : ne pas consulter les CGA standards en provenance des entreprises chinoises du secteur d'activité - NE PAS NEGOCIER L'INCOTERM AVEC LES CLIENTS FUTURS - NE PAS SAVOIR QUE LES PARTENAIRES CHINOIS PREFERENT LES INCOTERMS MARITIMES - ASSURANCE A COUVERTURE DE RISQUE MINIMALE AU LIEU DE AD VALOREM - NE PAS SAVOIR QUE LES PARTENAIRES CHINOIS SONT EN RECHERCHE DE CONSENSUS PLUS QUE DE DROIT - FAIRE DES VENTES A L'ARRIVEE - UTILISER DES TERMES VAGUES

Cas pratique 3 (4 points)

La société Alpha International vient de trouver un nouveau client installé à Dakar (Sénégal). Le prix de vente unitaire du produit est de 50 DH TTC. C'est la première fois que la société s'internationalise. Elle n'a pas choisi l'incoterm. Est-ce grave ? Le client contacte la société pour lui préciser qu'il s'agit d'une vente à l'arrivée en DPU. Expliquer les conséquences pour la société Alpha International installée à Tanger.

A l'international, toute négociation portant sur la conclusion d'un contrat de vente de marchandise doit prioriser le choix de l'incoterm. Il existe 11 incoterms et chacun d'eux renvoie à un type de vente. Dans notre cas, que ce soit en phase de négociation ou en phase de formalisation de l'offre commerciale, aucune discussion sur l'incoterm n'a été prévue. Il en est de même dans la phase de conclusion du contrat. De sorte que la situation est grave puisque le client considère qu'il s'agit d'une vente en DPU (Delivered at place unloaded). Le prix de vente a été communiqué (50DH TTC/Unité). Cette vente à l'arrivée génère des frais de logistique supplémentaires qui n'ont pas été facturés au client et qui seront donc à la charge exclusive du vendeur. Ce dernier peut toujours essayer de renégocier les termes du contrat en reformulant son offre : modification du prix ou incoterms moins engageant du point de vue financier et de prise de risque.