

Exam géopolitique  
2023/2024  
Prof : AMINE

Question 1 : Mésopotamie était le centre de l'empire :

- Assyriens
- Babyloniens
- Perse

Question 2 : Les 3 grandes peurs de l'occident précitées par MAHDI ELMANDJRA

Question 3 : Mouha O Hammou ZIYANI était :

- L'homme qui a humilié la France
- L'héro de la bataille AL HRI
- Leader de la résistance d'armée en Atlas (1912-1921)

Question 4 : Les anciennes routes de la soie lient l'Est et l'Ouest traversent inévitablement:

- Mésopotamie
- Egypte
- Rome

Question 5 : la défaite historiques des invincibles Mongols au Moyen-Orient a été achevé par :

- Prince baybars
- Armée Manelavsk
- Armée égyptienne

Question 6 : Citez 3 conséquences ayant marqué profondément le monde de l'après la 2ème guerre mondiale (1939-1945)

Question 7 : O Bismarck a marqué la géopolitique Allemande comme :

- Unificateur du Great Germany
- Mise en valeur du nationalisme
- Conférence de Berlin

Question 8 : La Russie orthodoxe considère l'occident comme :

- Rival historique
- Source de dommage géopolitique
- Antagoniste religieux

Question 9 : La vision stratégique Britannique ( Sea Power ) a été escompte par :

- Monopolisation des routes de soie et épices
- Domination du commerce international
- Rivalité des puissances européennes

Question 10 : 3 idées principales de Samuel HUNTINGTON

**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><b>: La CMR limite la responsabilité</b>          A) de l'exportateur          B) de l'importateur          C) du transporteur par route          D) du transporteur par route et par mer</p>	<p><b>: La convention internationale est une source d'origine</b>          A) Nationale et professionnelle          B) Etatique et professionnelle          C) Etatique et nationale          D) Internationale et professionnelle          E) Aucun des cas cités</p>
<p><b>: La question du droit applicable est placée</b>          A) dans les conditions générales de vente ou d'achat          B) dans le BDC          C) dans les conditions particulières de vente ou d'achat          D) dans la facture          E) dans le bill of leading</p>	<p><b>? Qu'est-ce que la globalisation</b>          A) Le développement des entreprises et de tous leurs services dans (...le monde entier (marques, implantations, recherche          B) Le développement international des entreprises sur quelques pays          C) L'adaptation des produits vendus dans le monde de la consommation locale          D) Le développement local des entreprises</p>
<p><b>: La Lex Fori ou loi du for est</b>          A) la loi du pays du vendeur          B) la loi du pays de l'acheteur          C) la loi de celui qui fait la prestation caractéristique          D) le droit national du tribunal saisi          E) le droit étranger que doit appliquer un tribunal saisi</p>	<p><b>Les usages du commerce international sont une source :</b>          A) Etatique et nationale          B) Etatique et professionnelle          C) Internationale et professionnelle          D) Nationale et professionnelle</p>
<p><b>: Est à l'initiative du Doing Business</b>          A) L'OMC          B) L'ONU          C) La CCI          D) Le FMI          E) La Banque mondiale</p>	<p><b>La jurisprudence est essentiellement le fait</b>          A) Des opérateurs économiques          B) Les tribunaux de première instance          C) les cours d'appel          D) les cours suprêmes          E) du législateur          F) des juristes (doctrine)</p>

II/ Définissez et comparez (5 points) :

Incoterms CFR et FOB	Incoterms CPT et FCA
----------------------	----------------------

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

#### 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.

#### 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. Expliquez les conséquences pour la société Alpha International installée à Tanger.



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

Épreuve : Intelligence économique  
Enseignant : Mostafa ABAKOUY  
Niveau : S9, toutes options  
Jour : 19-12-2023  
Heure : 09H00  
Durée : 2 heures

**NB :**

- une copie bien soignée vous rapporte deux points (il est souhaitable de ne pas utiliser le « correcteur »)
- indiquez votre option
- des étudiants ont excellé parce qu'ils l'ont voulu !

**Bon courage !**

**Question 1: (10 points)**

En exposant son fil informationnel, le chargé d'intelligence économique bute sur plusieurs risques. **Comment peut-il s'y prendre ?** (Répondre sous forme matricielle).

**Question 2 : (10 points) : Cas Layrice**

En cette fin d'année 2015, la société Layrice doit faire face à un choc financier considérable. Elle n'a aucun espoir d'encaisser une créance de *4 millions de dirhams* sur son seul client, la société Kachara.

Depuis cette date, des efforts soutenus de prospection ont été entrepris. En 2017, ceux-ci ont été récompensés. En effet, un nouveau client a été approché. Il s'agit de la société belge Thouchmicht. Comble de malchance, celle-ci était dirigée par une bonne partie d'ex-cadres de Kachara. Les rapports commerciaux se sont rapidement dégradés, car ces cadres s'immisciaient exagérément dans la détermination des prix. Dès lors, un rapport de force s'est installé et a nourri rapidement une atmosphère de méfiance et de défiance avec Layrice. En conséquence, les relations ont été rompues la même année entre Layrice et Thouchmicht.

En 2003, M. Ajakrak père décide de fonder une entreprise de conserves de poisson, appelée Layrice. Il est originaire de la région d'Al Hoceima et entretient des rapports commerciaux très amicaux avec les armateurs locaux, chalutiers et exploitants de la pêche traditionnelle du port d'Al Hoceima. M. Ajakrak débute son activité dans la conservation d'anchois marinés, activité destinée entièrement au marché extérieur. Il est aidé en cela par ses fils Jilguero, Saysay et Abaddane, qui travaillent à ses côtés. C'est ce dernier, Abaddane qui est en charge du développement de la société.

Entre 2003 et 2018, Layrice a développé de nombreuses gammes de produits agroalimentaires, issues principalement de la transformation du poisson. Elle référence dans



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

Épreuve : E-Marketing  
Enseignant : ATTARIUAS Hicham  
Niveau : S9 CI/Mark  
Durée : 1h

**Remarques (feuille de réponse) :**

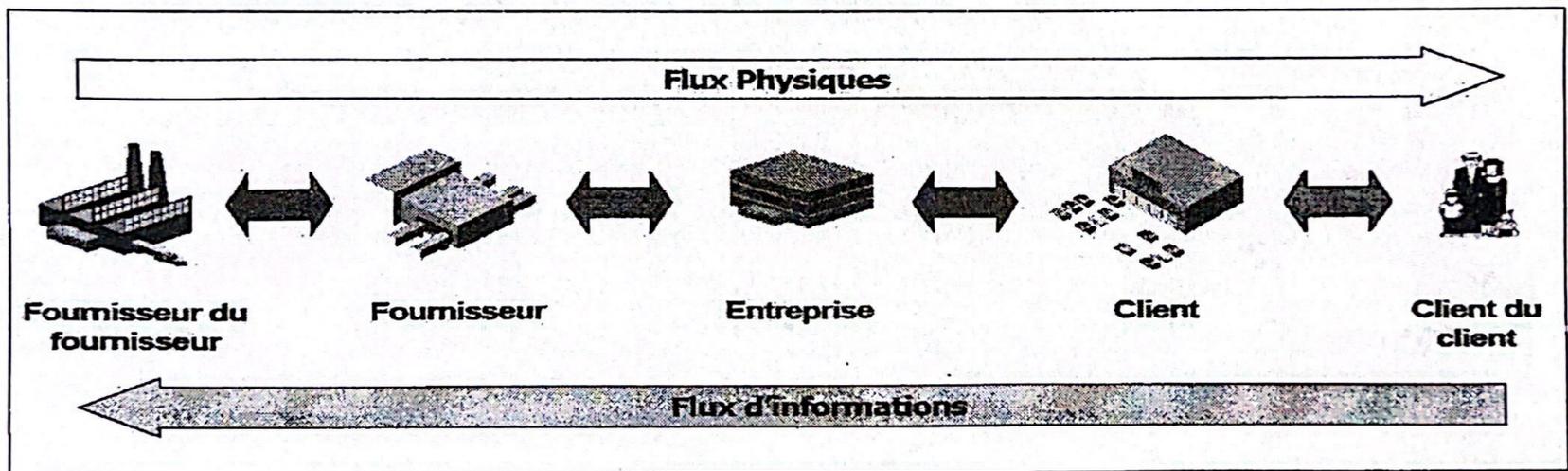
- Code candidat = Numéro d'inscription Etudiant
- Ecrire le nom et le prénom en majuscule
- Ecrire les code, nom et prénom à partir du gauche
- Une question peut avoir une ou plusieurs réponses
- Le QCM suit le système canadien :  
Réponse correcte : +1 ; Réponse fausse : -0,5

- Q 1. Dans le E-paiement, « CMI » signifie :  
A. Centre Marocain Interbancaire  
 B. Centre monétique Interbancaire  
C. Centre Marocain International
- Q 2. : « Carte de débit » permet :  
 A. Retrait ne Dépassant pas le solde du compte  
 B. Paiement immédiat  
C. Retrait Dépassant le solde du compte
- Q 3. « Paypal » est :  
A. Un Cryptomonnaie  
 B. Une Portefeuille digital  
C. Un Compte bancaire virtuel
- Q 4. « Payonnair » est :  
A. Un Cryptomonnaie  
B. Une Portefeuille digital  
 C. Un Compte bancaire virtuel
- Q 5. « Bitcoin » est :  
 A. Un Cryptomonnaie  
B. Une Portefeuille digital  
C. Un Compte bancaire virtuel
- Q 6. « Dropchipping » signifie :  
A. Envoie en masse des emails  
 B. Vente en ligne sans avoir du stock  
C. Vente en ligne avec garantie
- Q 7. « CMS » signifie :  
 A. Content management system  
B. Content marketing system  
C. Content mondial system
- Q 8. « E-mailing » signifie :  
A. Réclamation par emails  
B. Sondage par emails  
 C. Publicité par emails
- Q 9. Dans l'émailing, « Bounce » signifie :  
 A. Email client saturé  
 B. Email client non existant  
C. Email client mal écrit
- Q 10. Dans l'émailing, « reporting » signifie :  
A. Procédé d'augmenter la réputation des emails  
 B. Procédé d'augmenter le nombre des emails envoyés  
 C. Procédé d'améliorer la qualité de l'email
- Q 11. Dans l'émailing, « warming » signifie :  
A. Procédé d'augmenter la réputation des emails  
 B. Procédé d'augmenter le nombre des emails envoyés  
C. Procédé d'améliorer la qualité des emails
- Q 12. « Shopify » sert à :  
A. Créer une campagne marketing en ligne  
B. Créer un envoie en masse - Emailing  
 C. Créer une boutique de vente en ligne
- Q 13. « Affiliate », signifie :  
A. Recherche des clients sans possession du stock  
B. Recherche des clients avec possession du stock  
 C. Recherche des annonceurs en ligne
- Q 14. « CRM », signifie :  
A. Customer Relation marketing  
B. Customer Relation mondial  
 C. Customer Relation management
- Q 15. « Wordpress » est :  
A. Boutique en ligne ;  
 B. CMS  
C. CRM
- Q 16. Le site de « Canva.com », est :  
 A. Un outil de design graphique en ligne  
B. Un outil de messagerie en ligne  
C. Un outil d'Emailing en ligne
- Q 17. Dans le domaine du web, « SEO » signifie :  
 A. Les techniques d'améliorer le référencement d'un site  
B. Les techniques d'améliorer la réputation d'un email  
C. Les techniques d'améliorer le désigne d'un site
- Q 18. Le rôle d'un « Social communauté manager » :  
 A. Gérer des publications sur les réseaux sociaux  
 B. Attirer des nouveaux clients sur réseaux sociaux  
 C. Gérer le feedback des clients sur réseaux sociaux
- Q 19. « Facebook business manager » sert à :  
 A. Gérer des pages Facebook  
 B. Gérer les commentaires des clients sur Facebook  
 C. Gérer des campagnes publicitaires sur Facebook
- Q 20. « Meta Business Suite » sert à :  
 A. Gérer des pages facebook  
 B. Gérer des pages instagramme  
 C. Gérer des comptes whatsapp

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

Épreuve : Logistique Internationale  
 Enseignant : Brahim Benbba  
 Niveau : 5<sup>ème</sup> année Commerce International  
 Jour : 22/12/2023  
 Heure : 9h  
 Durée : 2h

1) Le SCM est défini comme la planification, la coordination et le contrôle intégrés des processus et des activités d'affaires dans la chaîne d'approvisionnement afin d'offrir une valeur supérieure aux consommateurs à moindre coût pour les chaînes d'approvisionnement, tout en satisfaisant les exigences des parties prenantes. L'objectif ultime de la SCM étant d'apporter de la valeur aux clients, le concept d'activité à valeur ajoutée va au-delà du gain financier et de la performance pour englober les attributs de la performance sociale et environnementale. Ces derniers sont étroitement associés à la qualité. Ci après un design simple d'une chaîne logistique :



Questions

- i Commentez la phrase en Gras dans l'énoncé. (2pts)
- ii) Que signifie la segmentation de la chaîne logistique. Appliquez la segmentation sur le design de la SC simple. (2pts)
- iii) Transformez le schéma de la SC en haut en SC intégré. Expliquez les fondements de cette évolution. (4pts)

2) Traitez les deux questions suivantes :

Q1- Analysez les enjeux et le rôle de la logistique internationale dans la compétitivité du commerce extérieur marocain. (6pts)

Q2- Comment la diversité des modes de transport disponibles permet aux acteurs de la Supply Chain d'opter pour la solution la plus adaptée en fonction des impératifs de temps, de coût et de volume.

(6 pts)





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

---

Épreuve	: Fiscalité Internationale
Enseignant	: M. BELAMHITOU
Niveau	: S9 / option G.F.C. et C.I.
Jour	: Mercredi 27 décembre 2023
Heure	: 9h
Durée	: 2h

---

Traiter les questions suivantes :

1. Le champ d'application temporel des conventions fiscales internationales (3 points).
2. Les conventions fiscales internationales et la résidence fiscale (3 points).

Traiter le cas suivant : (14 points)

Monsieur Khalid est un résident marocain qui exerce des activités au niveau des trois pays : Maroc, France et l'Espagne.

Au 31/12/2022 Monsieur Khalid a réalisé les revenus suivants :

➤ **Maroc :**

- Résultat comptable d'une entreprise de confection : 500.000dh.  
Parmi les charges comptabilisées : une amende fiscale de 100.000dh  
Parmi les produits comptabilisés : dividende de 50.000dh.
- Résultat fiscal d'une SNC (M. Khalid gérant) : 200.000dh.
- SNI : 300.000dh (retenue à la source 100.000dh).
- RFB : 200.000dh.
- Intérêt d'un compte bloqué imposé à la source au taux de 20% d'un montant de 80.000dh.

➤ **France**

- Résultat fiscal d'une activité de négoce : 50.000 € exonéré à 30%.
- Redevance d'un laboratoire imposée à la source au taux de 20% d'un montant de 8.000 €.

➤ **Espagne**

- Résultat fiscal d'une activité de distribution : 60.000 € exonéré à 40%.
- Revenus locatifs imposables : 100.000 €.

➤ **Informations complémentaires :**

- Le cours de change à appliquer : 1€ = 10dh.
- Le taux normal de l'IR en France : 30%.
- Le taux normal de l'IR en Espagne : 31%.
- Pour le Maroc : le taux de barème en vigueur.

**T.A.F :**

1. Régulariser la situation fiscale de Monsieur Khalid dans le cadre des conventions fiscales internationales en utilisant toutes les méthodes d'élimination de la double imposition.
2. Quelle est la meilleure méthode ?



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

Épreuve : Négociation commerciale  
Enseignant : Nora BENAHMED  
Niveau : S9  
Jour : 28/12/2023  
Heure : 9H  
Durée : 1H30mn

I - En utilisant les termes ci-dessous, décrivez comment mieux réussir une négociation commerciale. Mettez en avant à travers votre texte la prise de conscience acquise à partir de vos recherches et des échanges en présentiel. Ajoutez quatre mots clefs de votre choix.

Perception de la valeur, le différend, SOFIA, Concessions, Coût, les intérêts en jeu plutôt que les positions, Gestion des Objections, Inversion des rôles, Stratégies de Prix, Objectifs Ambitieux, Position de vie, Négociateur facilitateur, Négociateur conciliant, Ancrage, Émotions, Oser demander, 4C.

II -

1. Expliquez comment le tableau ci-dessous peut affecter votre pouvoir de négociation en présentant le produit A.
2. Quelle autre méthodologie pourriez-vous utiliser pour mieux négocier ?

	Produit A	Produit B	Produit C	Produit D
Prix	+	-	-	-
Service	-	+	-	-
Qualité	-	-	+	-
L'image	-	-	-	+

III - A partir de dix caractéristiques, d'un produit de votre choix, établissez le SONCAS et le CAP.

IV - Expliquez, séparément, le principe d'engagement et le principe du gentil et du méchant et démontrez l'effet de persuasion qui peut en résulter.

V - Citez et expliquez quatre stratégies que vous pourriez adopter en cas de position de faiblesse.

Veuillez écrire votre numéro d'examen sur la copie.

Bon courage.