

**CONCOURS NATIONAL D'ACCÈS AUX ÉCOLES DE MANAGEMENT (CNAEM)
(ENCG / ESI)**

**FILIERE ECONOMIQUE ET COMMERCIALE
OPTION TECHNOLOGIQUE**

PROPOSITION DU COORIGNEUR POUR L'ÉPREUVE : ECONOMIE - DROIT

ECONOMIE

PREMIERE PARTIE : NOTE DE SYNTHÈSE (sur 10 points)

Introduction 2 points

Problématique : le Maroc a pris la voie de la libéralisation commerciale et l'intégration dans l'économie mondiale, cependant, les chiffres du commerce international montrent qu'il ne profite pas suffisamment de sa politique d'ouverture ce qui rend urgent le renforcement de ces politiques sectorielles en vue de renforcer sa position internationale.

Développement 6 points

1. **Le Maroc ne profite pas suffisamment de sa**
 - ✓ l'ouverture a des effets indéniables sur : la croissance, le développement des exportations, l'élargissement des marchés, la création d'emploi...
 - ✓ elle constitue une condition de développement à côté des autres réformes économiques, administratives, politiques, juridiques
- I. Pour ce faire le Maroc a renforcé son ouverture commerciale : adhésion à l'OMC, conclusion des ALE, attraction des **politiques commerciales3 points**
2. vue ses effets bénéfiques, le Maroc a opté pour l'ouverture commerciale pour renforcer son développement
 - ✓ IDE ...
 - ✓ Conséquence : le taux d'ouverture est passé de 51.2% en 2000 à 64.7% en 2013 ; progression des échanges commerciaux dans le cadre des ALE de 107 en 2008 milliards dh à 167 Milliards en 2013.
3. des difficultés persistent empêchant de profiter pleinement de l'ouverture
 - ✓ le solde du commerce marocain reste pourtant déficitaire ; la part de marché mondiale reste très faible (0,117 % en 2013) et progresse très lentement comparativement aux pays concurrents qui ont vu les leurs augmenter.
 - ✓ les exportations marocaines progressent moins proportionnellement que les exportations mondiales : le Maroc ne profite pas toujours des phases de développement du commerce mondial ;
 - ✓ Malgré leur progression les échanges commerciaux dans le cadre des ALE ont contribué à l'aggravation du solde commercial à concurrence de 34% en 2013 (surtout l'accord avec l'UE qui y a participé de 28%).

<https://vertuprepas.com/>

II. mais dispose des atouts pour renforcer sa position à l'international à condition de revoir ses politiques sectorielles3 points

1. Pour consolider ses atouts et saisir ses opportunités en matière du commerce international le Maroc a mis en place des politiques sectorielles en vue de promouvoir son commerce extérieur :

- ✓ Pour renforcer son offre productive et améliorer sa position internationale le Maroc a mis en place un ensemble de politiques dans le cadre du plan émergence (secteurs automobile, aéronautique de l'offshoring ...)
- ✓ Cependant ses politiques restaient insuffisantes et manquant d'efficacité vue le manque de coordination entre elles (vision verticale en « silo ») ; la fragilité du tissu productif ; manque d'implication des partenaires économiques et sociaux ;
- ✓ En fin la politique des ALE est contre performante dans la mesure où leur conclusion n'était pas bien préparée et leur multiplication a créé une sorte de « bol de spaghetti » suite au manque de cohérence entre eux ce qui les a rendu plus coûteux et moins efficaces.

2. Le Maroc peut saisir encore ses opportunités à condition d'adapter ses politiques sectorielles et de renforcer la promotion de son offre exportable

- ✓ vue la stabilité politique et économique dont jouit le Maroc, il peut encore profiter de la reprise de commerce mondial, de l'amélioration de la productivité des entreprises de la baisse de la compétitivité des asiatiques en terme de coût de travail et du développement du sourcing du proximité pour se positionner confortablement ;
- ✓ pour ce faire le Maroc devra se concentrer sur le renforcement de la cohérence de ses politiques sectorielles, la structuration et la mise à niveau de son secteur privé, l'implication des partenaires sociaux (syndicats, société civile...), l'amélioration de sa diplomatie économique pour promouvoir son offre exportable et en fin le développement d'un système d'intelligence économique.

Conclusion 1point

Présentation et qualité de la rédaction 1point

N.B : - Pour le nombre de mots : - 0.25 points pour 4 mots de plus.

DEUXIEME PARTIE : QUESTION DE REFLEXION (sur 10 points)

SUJET : Dans quelle mesure l'ouverture commerciale permet-elle la croissance économique ?

Introduction 2 points

Les mots-clè :

- ✓ *L'ouverture commerciale : pratique consistant à développer les échanges commerciaux avec le reste du Monde par la réduction voire même la suppression des barrières à l'entrée, elle peut se faire dans le cadre multilatéral, régional ou bilatéral à travers la conclusion d'accords de libre échange ou encore l'intégration d'une zone de libre échange ; elle peut être mesurée par le taux d'ouverture ;*
- ✓ *La croissance économique : augmentation durable des richesses créées dans un pays pendant une période bien déterminée mesurée principalement par le PIB.*

Problématique :

L'ouverture commerciale peut avoir un effet favorable sur la croissance économique. Cependant la relation n'est pas automatique et son effet dépend de la compétitivité et du modèle de croissance adopté par chaque pays..

Développement6 points

I. L'ouverture commerciale est source de création de richesses

1. *L'ouverture commerciale permet d'élargir les marchés, d'augmenter les débouchés et de booster les exportations*
 - le libre échange permet d'augmenter la production via les exportations avec plus de spécialisation et une allocation optimale des ressources (théories traditionnelles du commerce international : avantage absolu et comparatif ; théories des dotations factorielles HOS)
 - L'internationalisation des entreprises permet de perdurer le cycle de vie du produit et de maintenir un rythme accéléré de production, de réduire les coûts et de diversifier l'offre ;
2. *L'ouverture commerciale permet le transfert technologique et d'améliorer les gains de productivité*
 - le libre échange facilite l'accès à la technologie, l'automatisation des systèmes de production et l'augmentation de la productivité
 - Or, le progrès technologique constitue un facteur essentiel pour la croissance (théorie de la croissance exogène : R.Solow) ;
 - L'augmentation des gains de productivité entraîne une augmentation des revenus, une amélioration du pouvoir d'achat et donc une augmentation de la demande ;
3. *Développés dans le cadre du libre échange, les IDE constituent un facteur favorable à la croissance économique*
 - Ils permettent d'élargir la capacité de production grâce aux capitaux étrangers
 - Ils facilitent également le transfert de la technologie ;
 - Effet d'entraînement intersectoriel

<https://vertuprepas.com/>

II. La relation ouverture commerciale et croissance n'est pas automatique, elle dépend du modèle économique adopté et de la compétitivité des pays

1. Dans le modèle de croissance tirée par la demande intérieure :

- Dans ce modèle la consommation intérieure représente la source principale de la croissance, la demande est satisfaite en grande partie par la production locale en plus des importations ;
- Dans ce modèle l'ouverture peut agir en facilitant l'accès à la matière première, les biens d'équipement et la technologie aux producteurs locaux, cependant, en l'absence d'un tissu productif compétitif l'ouverture pourrait finir par gonfler les importations sans profit pour la production locale (aggravation donc du déficit commercial) ;

2. Dans le modèle de croissance tiré par la demande extérieure :

- Dans ce modèle les exportations représentent la source principale de la croissance (exemple de la Chine);
- Donc ici la croissance est tributaire de la capacité du pays à exporter, une capacité qui dépend de sa compétitivité et son positionnement au niveau international ;
- Or la compétitivité des pays repose désormais sur leur capacité à réduire les coûts et innover (endogénéisation des facteurs de croissance dans le cadre des théories de la croissance endogène)
- Ce modèle paraît encore risqué dans la mesure où il dépend de la conjoncture internationale : une crise économique poussent les partenaires commerciaux à réduire leurs commandes provoquant une baisse des exportations (effet tequila en 1995 ou encore le cas de la Chine après la crise de 2008 qui a même dû revoir son modèle en portant désormais plus d'attention à sa consommation intérieure) ; la soutenabilité de la croissance devient donc difficile (effet cyclique de la croissance) ;

3. L'ouverture commerciale profite donc aux pays qui ont :

- Une forte compétitivité-prix (cas de la chine) : avantage de coût de travail + politique de dévaluation compétitive ;
- Une forte compétitivité hors prix (les pays industrialisés) : nécessité de mesures structurelles en terme d'industrialisation, d'innovation et de valorisation de l'offre (politique de différenciation).

Conclusion 1point
Présentation et qualité de la rédaction 1point

Résumé des faits.

Ipsos, un client de la société AL AFRAH, a passé une commande pour fourniture de repas pour toute l'année universitaire. Suite à une baisse de son activité, il décide de réduire ses commandes de 75 %. AL AFRAH pour répondre à cette commande d'une manière optimale, a pris l'habitude, comme il se fait dans la profession, de sous-traiter des pans entiers d'activités à des professionnels spécialisés avec lesquels il est lié par des contrats de fourniture de longue durée pour profiter de prix compétitifs. S'estimant lésé par une telle tournure des événements et devant les conséquences que cela aura pour ses relations avec ses propres sous-traitants (certains n'hésiteront pas à réclamer des dommages et intérêts), ALAFRAH réclame des dommages et intérêts.

Qualification juridique des faits.

Il s'agit d'une rupture brutale de relations commerciales d'une manière unilatérale sans préavis contractuel (le cas ne précise pas si le contrat de fourniture contient une telle clause).

Problème de droit.

Le changement substantiel d'une clause essentielle d'un contrat commercial entre professionnels constitue-t-il une rupture unilatérale de ce contrat.

En droit.

L'article 230 du DOC stipule que les obligations contractuelles valablement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites, et ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel ou dans les cas prévus par la loi.

L'article 231 du DOC, stipule quant à lui que tout engagement doit être exécuté de bonne foi et oblige, non seulement à ce qui y est exprimé, mais encore à toutes les suites que la loi, l'usage ou l'équité donnent à l'obligation d'après sa nature.

L'article 259 du DOC stipule que « Lorsque le débiteur est en demeure le créancier a le droit de contraindre le débiteur à accomplir l'obligation, si l'exécution en est possible ; à défaut, il peut demander la résolution du contrat, ainsi que les dommages-intérêts dans les deux cas. Lorsque l'exécution n'est plus possible qu'en partie, le créancier peut demander, soit l'exécution du contrat pour la partie qui est encore possible, soit la résolution du contrat,

avec dommages-intérêts dans les deux cas. On suit, au demeurant, les règles établies dans les titres relatifs aux contrats particuliers. La résolution du contrat n'a pas lieu de plein droit, mais doit être prononcée en justice. »

Mineure.

Le fait pour ipsos de réduire ses commandes auprès d'ALAFRAH des 3/4 sans accord préalable avec ce dernier constitue un changement unilatéral de contrat. Par ailleurs, la quantité ou le volume de la prestation est une modification substantielle du contrat, qui en fait un nouveau contrat pour lequel il faut l'accord de l'autre partie. Par ailleurs, une telle démarche est qualifiée de rupture brutale de relations commerciales.

ALAFRAH étant lui-même engagé par des contrats de sous-traitance avec d'autres professionnels, un tel changement substantiel du contrat principal amènera certainement ALAFRAH à modifier en cascade ses contrats avec ses sous-traitants. Ces résiliations en cascade ne se feront pas sans dommages et intérêts dont sera redevable ALAFRAH.

Conclusion.

Deux possibilités s'offrent à ALAFRAH pour résoudre ce litige contractuel :

- Demander en justice la résiliation du contrat avec demande des dommages et intérêts (prenant en compte sa relation contractuelle avec les sous-traitants) pour absence de cause, changement de clause substantielle du contrat ou pour rupture unilatérale et brutale des relations commerciales.
- Continuer l'exécution du contrat avec les nouvelles conditions sous réserve de versement de dommages et intérêts à ALAFRAH par IPSOS.

Les deux parties au contrat sont des commerçants, leur litige sera instruit par le tribunal du commerce du lieu où ipsos a son siège ou bien à défaut du lieu où la prestation est fournie.

Résumé des faits.

Une commande en ligne envoyée par un club de sport a été exécutée après le délai fixé par le client pour des raisons de défaut de transmission en ligne de la commande. Le responsable du réseau informatique attribue l'incident à la connexion interrompue lors du transfert de la commande aux services devant s'en charger.

Qualification des faits.

Il s'agit d'un contrat électronique dont les conditions de validité sont précisées par le dahir des obligations et contrats.

Il s'agit d'une responsabilité contractuelle d'un professionnel ayant une obligation de résultat : faire. Le cas de la force majeure peut-il être évoqué pour dégager cette responsabilité contractuelle ?

Problème de droit.

La rupture de la transmission électronique des données est-elle recevable comme cas de force majeure pour dégager sa responsabilité contractuelle ?

En droit.

L'article 268 du DOC stipule qu'il n'y a lieu à aucuns dommages-intérêts lorsque le débiteur justifie que l'inexécution ou le retard proviennent d'une cause qui ne peut lui être imputée, telle que la force majeure, le cas fortuit ou la demeure du créancier.

L'article 269 du DOC stipule que la force majeure est tout fait que l'homme ne peut prévenir, tel que les phénomènes naturels (inondations, sécheresses, orages, incendies, sauterelles), l'invasion ennemie, le fait du prince, et qui rend impossible l'exécution de l'obligation. N'est point considérée comme force majeure la cause qu'il était possible d'éviter, si le débiteur ne justifie qu'il a déployé toute diligence pour s'en prémunir. N'est pas également considérée comme force majeure la cause qui a été occasionnée par une faute précédente du débiteur.

En l'espèce

La commande dûment renseignée et envoyée par le client a été enregistrée par le système de traitement des commandes d'e-Event. Le problème se situe au niveau de la transmission de <https://vertuprepas.com/>

la commande aux services logistiques via l'intranet de l'entreprise. La cause évoquée est la rupture de la connexion internet au moment de l'envoi ou après son envoi de sorte qu'elle ne soit parvenue aux services concernés qu'après l'écoulement du délai nécessaire pour servir le client.

Le fait que la connexion soit interrompue au moment de la transmission des commandes aux autres services est un fait hors de la volonté de l'entreprise, puisqu'elle n'est pas responsable sur la fourniture, ni de la rupture de la connexion internet. Ceci incombe au fournisseur d'accès à internet.

Mais, une telle éventualité est parfaitement envisageable dans le monde des possibles, en conséquence de quoi l'entreprise devait prendre en compte une telle éventualité et y apporter la réponse adéquate de sorte à ce que les données transmises soient retransmises ou s'assurer par un moyen qu'une telle chose puisse arriver.

En conclusion.

Le cas de la force majeure ne pouvant être retenu dans ce cas, l'entreprise est responsable pour exécution tardive de son obligation contractuelle et elle devra, en l'occurrence, payer les dommages et intérêts réclamés par le club de sport.

Rappel des faits.

A la suite de plusieurs incidents dont la responsabilité est imputée à l'administrateur réseau, le dirigeant de e-Event l'a licencié pour motifs d'insuffisance des performances. Ce licenciement a pris la forme d'une transaction juridique.

Qualification des faits.

Il s'agit d'un licenciement pour motifs personnels, plus particulièrement pour défaut ou insuffisance d'aptitude.

Problème de droit.

La transaction juridique en matière de licenciement pour motif réel et objectif est-elle valable ?

En droit.

La théorie des contrats stipule que les conventions faites entre les parties deviennent la loi entre elles. Elles supposent pour leur validité, le consentement exempt de tout vice, la capacité, la cause et l'objet.

L'article 34 stipule qu'en matière de CDI, le licenciement de la part de l'employeur est possible, si la procédure est respectée, notamment le préavis.

L'article 35 stipule quant à lui que le licenciement pour motif personnel est possible lorsqu'il a trait à l'aptitude du salarié (compétences) ou à sa conduite (articles 37 et 39 du code du travail)

Les obligations de l'employeur qui licencie un salarié pour un motif valable sont :

- Indemnité de licenciement (article 52 du code du travail) ;
- L'observation d'une période de préavis ou à défaut le paiement d'indemnité égale au salaire dû sur la période de préavis (article 51 du code du travail et le décret n°2-04-469)

En l'espèce,

Le licenciement pour insuffisance des compétences est prononcé correspond à un licenciement pour motifs personnels ;

Ce licenciement prend la forme d'une transaction juridique, autrement dit d'une convention particulière entre e-Event et le responsable réseau. Les conditions de validité du contrat sont respectées.

Le contenu prévoit une indemnité de licenciement conformément à la loi et les salaires dus sur la période d'activité en entreprise. Le préavis par contre n'est pas prévu et le licenciement prend effet à la date de sa notification au salarié concerné.

En conclusion

Le délai de préavis ou l'indemnité compensatrice du délai de préavis conformément à l'article 51 du code du travail et le décret d'application y afférent sont des dispositions d'ordre public qui ne peuvent être écartées par des dispositions particulières dans le cadre de conventions ou d'accords écrits sauf exception de force majeure.

En conséquence, si le salarié assigne l'entreprise en justice il obtiendra une indemnisation pour non observation du délai de préavis, soit le salaire correspondant à la période du préavis.

Le décret d'application du code du travail relatif au délai de préavis prévoit pour une durée de travail d'un an, vu que le salarié a un statut de cadre, est de 2 mois. Ainsi, à défaut d'observation de ce délai, l'entreprise devra lui verser, pour que l'accord soit valable, 2 mois de salaire en sus des éléments prévus dans la transaction juridique.