

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

STRATÉGIES, OPÉRATIONS, GESTION EN COMMERCE INTERNATIONAL

SESSION 2000

Durée de l'épreuve : 5 heures 30 - Coefficient : 6

CAS

ALTEC FRANCE

**CE SUJET COMPREND PAGES DE TEXTE
+ ANNEXES NUMÉROTÉES DE 1 À**

**Le candidat est invité à vérifier qu'il est en possession des pages 1 à
Les annexes et , à rendre avec la copie, sont fournies en double exemplaire**

Matériel autorisé :

- Calculatrice telle que définie par la circulaire n° 86-228 du 28 juillet 1986 publiée au BO n° 34 du 2 octobre 1986.

PREMIÈRE PARTIE -

points

DEUXIÈME PARTIE -

points

TROISIÈME PARTIE -

points

QUATRIÈME PARTIE -

points

Annexes

- Annexe 1* - Descriptif de produits - gamme "romantique"
- Annexe 2* - Descriptif de produits - gamme "prestige"
- Annexe 3* - Descriptif de produits - gamme "classique"
- Annexe 4* - Descriptif de produits - gamme "moderniste"
- Annexe 5* - Note sur le secteur du BTP
- Annexe 6* - Conditions du contrat d'assurance prospection
- Annexe 7* - Tableau d'amortissement (**à rendre avec la copie**)
- Annexe 8* - Crédoc
- Annexe 9* - Note de poids
- Annexe 10* - Bordereau de colisage
- Annexe 11* - Attestation
- Annexe 12* -
- Annexe 13* - Facture
- Annexe 14* - Bilan pour l'année 1997
- Annexe 15* - Informations complémentaires

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

ALTEC FRANCE

La société ALTEC FRANCE est une jeune PME qui fournit des balustrades de style en aluminium : garde-corps, balcons ou appuis de fenêtre. Ses produits ont su allier esthétique et méthodes de production industrielle. Légères et faciles à mettre en œuvre, ces balustrades sont de plus très économiques car sans entretien et beaucoup moins coûteuses que celles en acier, fonte ou fer forgé. Différents styles sont proposés : romantique, prestige, classique ou moderniste. Un descriptif de ces produits est présenté dans les **annexes 1, 2, 3 et 4**.

Les principaux clients de la société ALTEC FRANCE sont des architectes, des promoteurs et des entreprises du bâtiment qui réalisent des opérations de construction de logements collectifs. L'entreprise est principalement tournée vers le marché national et l'activité export ne représente que 20 % de son chiffre d'affaires. La taille de l'entreprise ne lui a pas permis pour l'instant de développer plus son activité internationale.

Désireux de donner à son entreprise un nouvel élan, monsieur Belladj souhaiterait augmenter ses exportations. Le produit a déjà obtenu quelques succès à l'étranger : en Grèce, en Allemagne mais le manque de temps et de personnel qualifié n'ont pas permis d'approfondir ces premiers obstacles. La société n'a jamais fait de réelles prospections sur l'un de ces marchés et les clients ont toujours eu l'initiative des contacts.

Des commandes récentes en provenance du Maroc ont conduit l'entreprise à étudier plus précisément ce pays pour savoir si un effort de prospection plus soutenu devrait prochainement être entrepris.

PREMIÈRE PARTIE –

Vous venez d'être embauché dans cette société et monsieur Belladj vous demande d'étudier les perspectives de débouchés sur le marché marocain. Il a reçu pour cela du PEE de Casablanca une note sur le secteur du BTP.

TRAVAIL À FAIRE

- 1.1. - Présentez une analyse structurée des risques et opportunités de ce secteur.
- 1.2. - Quelles conclusions en tirez-vous pour l'entreprise ALTEC FRANCE ?
- 1.3. - Quel type d'entreprise du BTP lui conseilleriez-vous de prospector ? Justifiez votre réponse.
- 1.4. - De quelles façons pourrait-elle prospector ces clients potentiels ?

DEUXIÈME PARTIE –

Vous décidez d'engager un début de prospection sur ce marché avec l'aide de la Coface. Vous avez signé avec elle un contrat d'assurance prospection normale dont les conditions principales sont présentées en **annexe 6**.

TRAVAIL À FAIRE

- 2.1. - Déterminez les montants minimum de chiffre d'affaires à réaliser par la société ALTEC FRANCE pour ne pas avoir son contrat d'APN résilié.
- 2.2. - Quelles pourraient être les causes d'interruption de ce contrat ?
- 2.3. - Remplissez le tableau d'amortissement présenté en **annexe 7 (à rendre avec la copie)**.
- 2.4. - Quelles conclusions pouvez-vous en tirer pour l'entreprise et pour la Coface ?

TROISIÈME PARTIE –

À l'issue des premiers mois de cette prospection, vous recevez une commande de la miroiterie *Mouna et Viprey* domiciliée à Casablanca qui désire acheter des portes en aluminium laqué fabriquées sur mesure. Un prix FOB Casablanca a été fixé pour cet achat et la mise en place d'un crédit documentaire décidée par les deux parties. Un exemplaire de ce crédoc est présenté en **annexe 8**.

TRAVAIL À FAIRE

- 3.1. - Quelles sont les modalités de ce crédoc (nature, mode de résiliation, donneur d'ordre, bénéficiaire, incoterm) ?

La société ALTEC FRANCE présente à la CCBP-PARIS le 18 février 1998 les documents réclamés dans le crédoc (annexes 9, 10, 11, 12 et 13).

TRAVAIL À FAIRE

3.2. - Quelles anomalies constatez-vous ? Vous expliquerez précisément la nature de chaque erreur.

3.3. - Quelles sont les conséquences de ces erreurs pour la société ALTEC FRANCE et pour la CCBP-PARIS ?

QUATRIÈME PARTIE -

La société ALTEC FRANCE envisage pour son futur développement au Maroc l'acquisition de la société H'UM FRAD qui est une PME du BTP située à Casablanca. Avant de réaliser cette opération, elle désire mieux connaître sa situation fonctionnelle et vous demande de réaliser cette analyse. Sa comptable, madame Ingrid Rosselini, vous confie le bilan de la société pour l'année 1997 (annexe 14) ainsi que des informations complémentaires (annexe 15).

TRAVAIL À FAIRE

4.1. - Établissez le bilan fonctionnel pour l'année 1997.

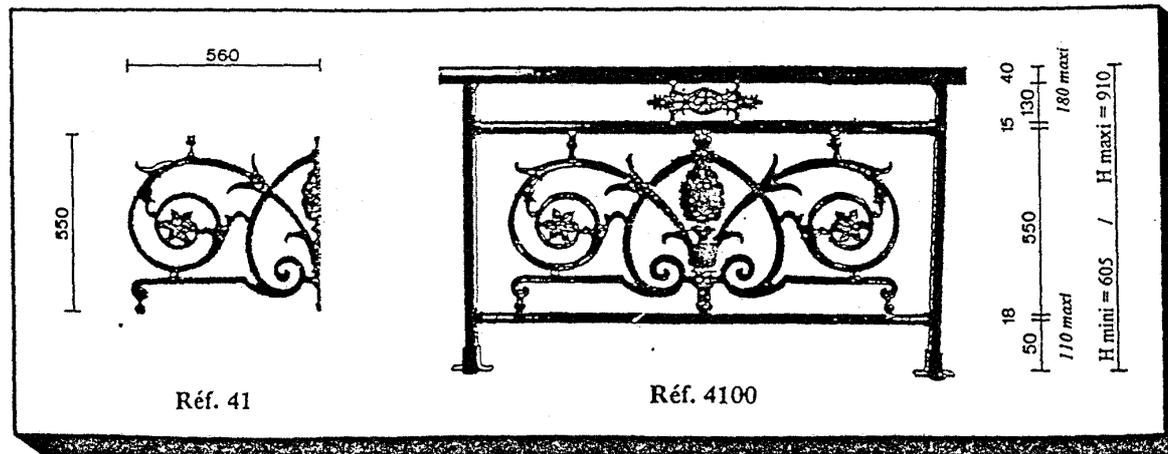
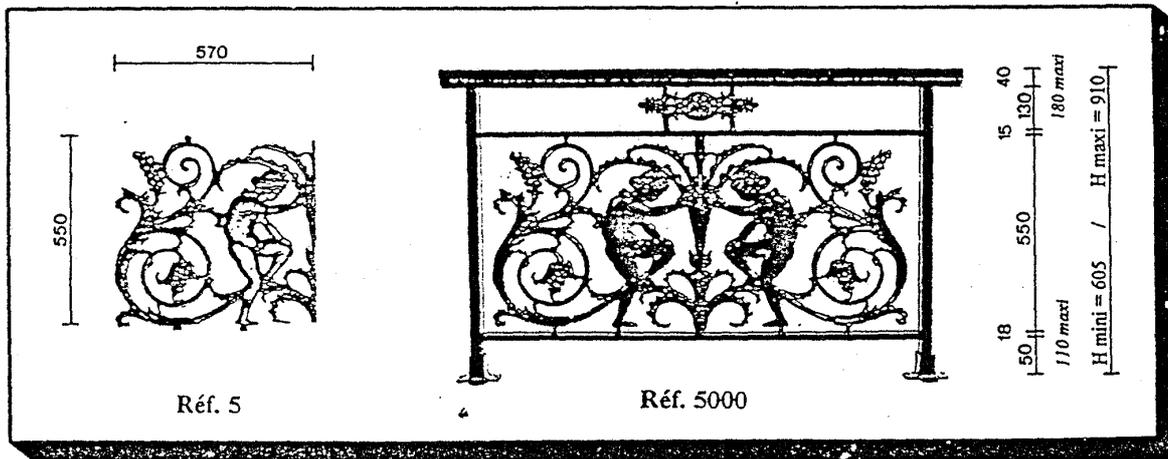
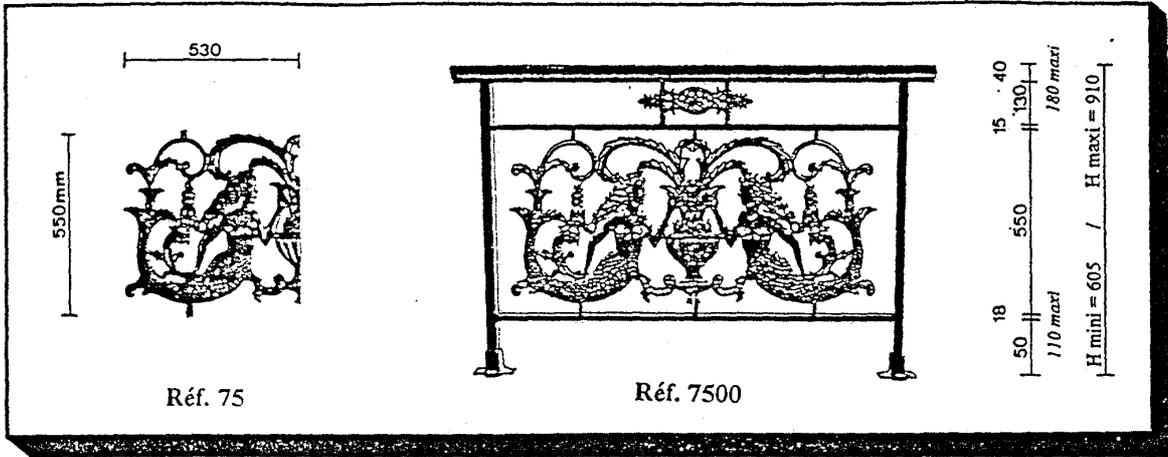
4.2. - À l'aide des ratios du bilan fonctionnel indiqués en annexe 15, quelles analyse et conclusions pouvez-vous en tirer ?

ROMANTIQUE

ÉLÉMENT

COMPOSITION

ANNEXE 1



ALTEC France

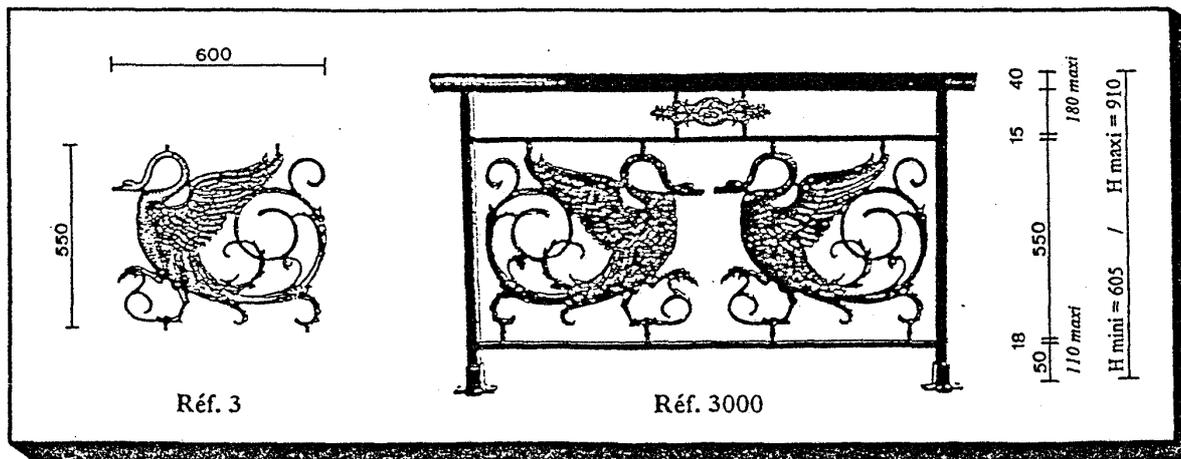
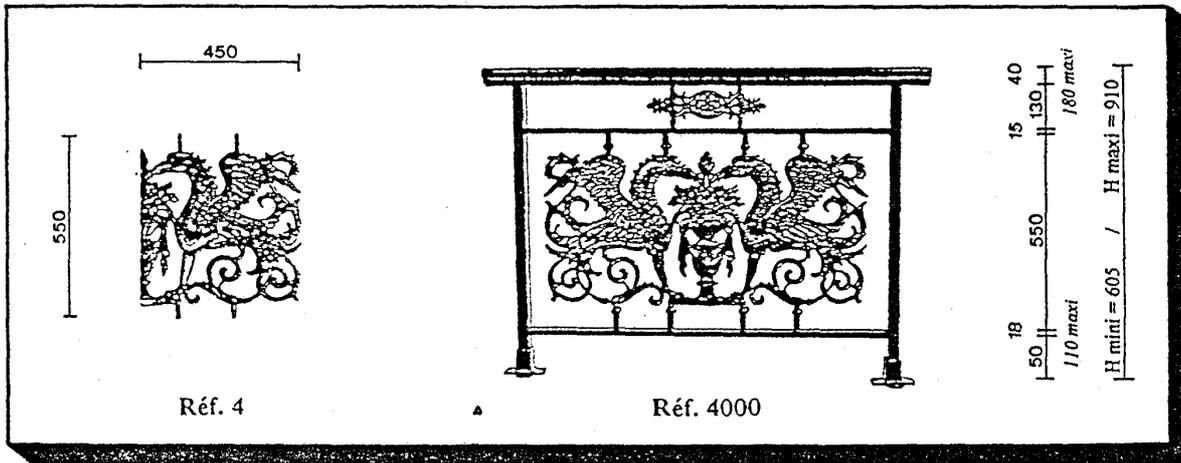
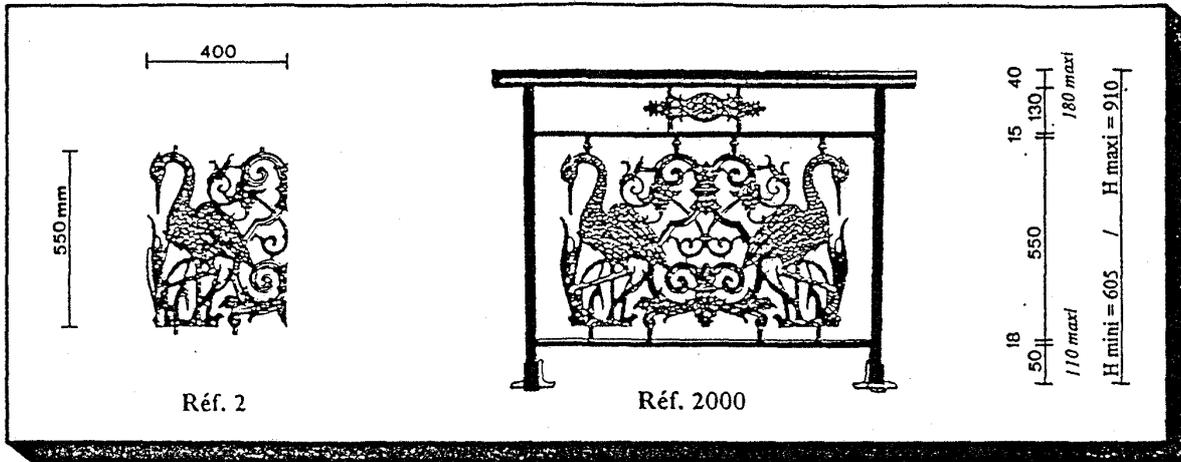
Tel +33 01 43 97 39 80

Fax +33 01 43 97 38 70

ANNEXE 2

ÉLÉMENT

COMPOSITION



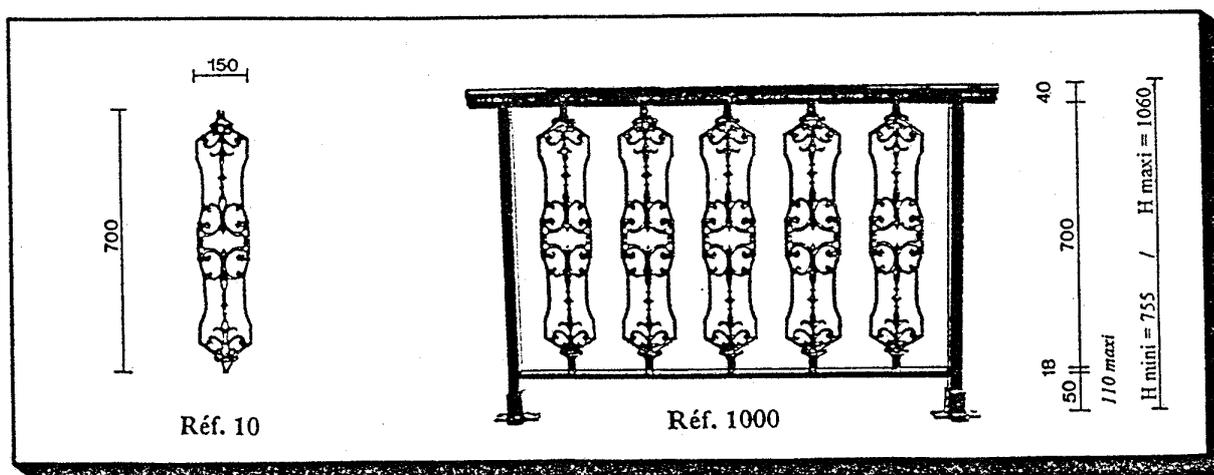
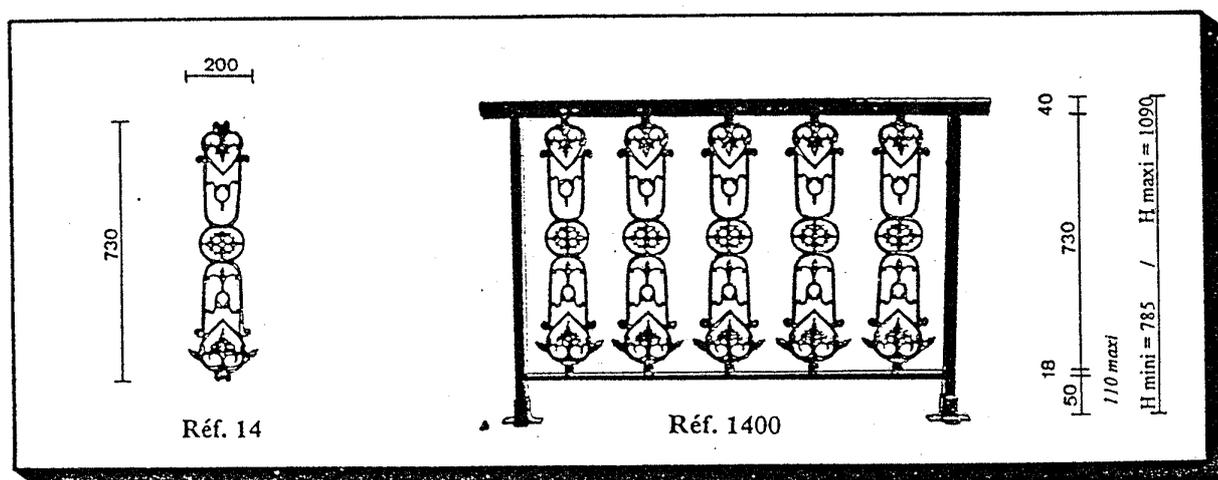
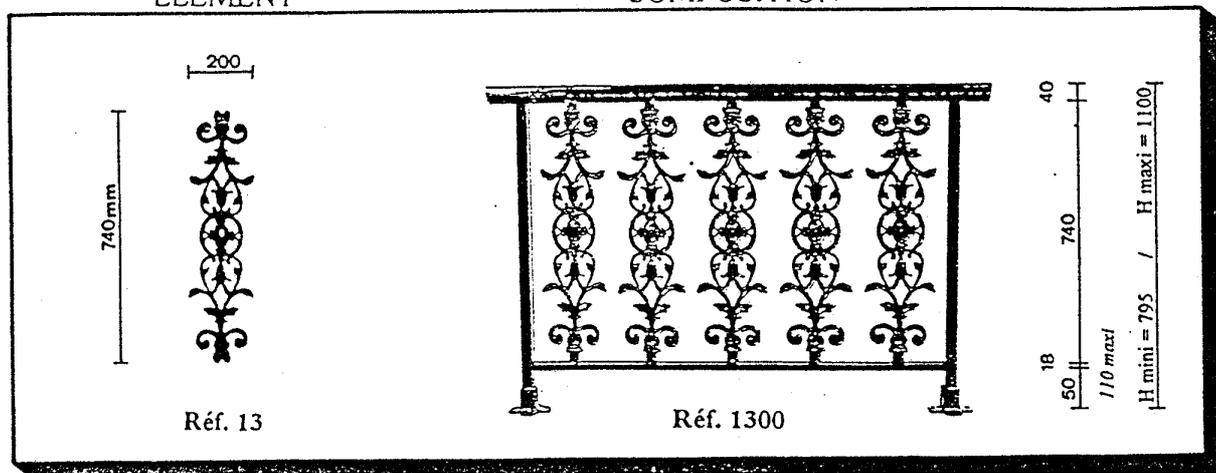
ALTEC France
Tel +33 01 43 97 39 80
Fax +33 01 43 97 38 70

CLASSIQUE

ANNEXE 3

ÉLÉMENT

COMPOSITION



ALTEC France

Tel +33 01 43 97 39 80

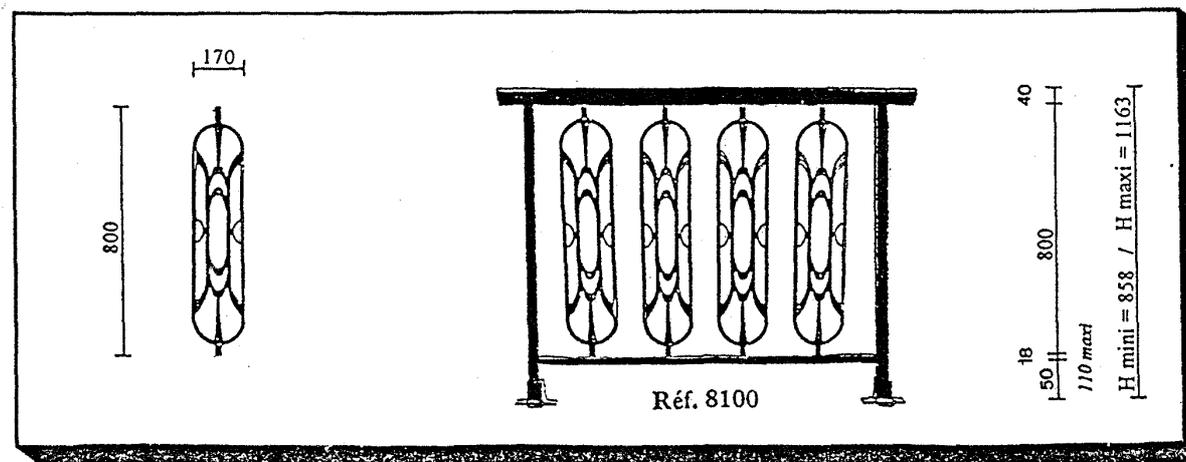
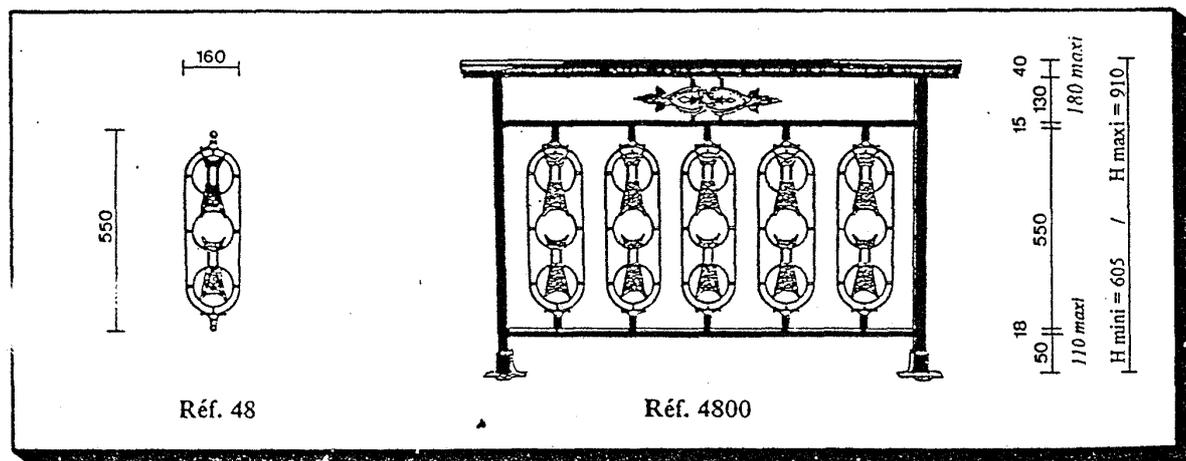
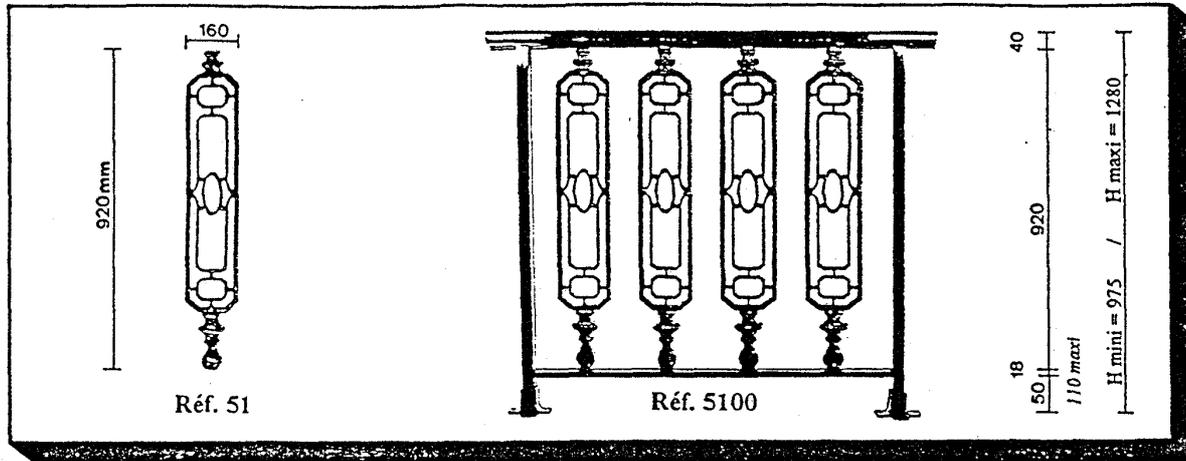
Fax +33 01 43 97 38 70

MODERNISTE

ANNEXE 4

ÉLÉMENT

COMPOSITION



ALTEC France
 Tel +33 01 43 97 39 80
 Fax +33 01 43 97 38 70

AMBASSADE DE FRANCE
AU MAROC
Mission Économique et Financière

Juin 1999

Le Conseiller Commercial
6, avenue Hassan Souktani
20000 Casablanca

N/Réf. : MF/BTP/synthèse

LE SECTEUR DU BTP AU MAROC – Fiche de synthèse –

Le secteur du BTP participe à hauteur de 4,6 %, soit 14 milliards de DH, à la formation du PIB et sa contribution à la formation brute de capital fixe/FBCF s'élève à 44 %, soit 29 milliards de DH. Il est un des premiers créateurs d'emplois avec plus de 300 000 postes de travail directs pour une masse salariale de 38 milliards de DH. On estime que la construction d'un logement de 100m² permet de créer 5 emplois directs et indirects pendant une année.

STRUCTURE

	Effectifs	Unités	CA MDH*
<i>Secteur organisé</i>	170 000	1 420	22 600
< 50 emplois		882	5 000
> 50 emplois		538	17 500
<i>Secteur non organisé</i> (y compris matériaux de construction)	130 000	51 600	12 000

* 1 DH ≈ 0,60 FRF

Le tissu industriel productif est constitué d'approximativement 53 000 entreprises qui génèrent un chiffre d'affaires annuel d'environ 35 milliards de DH. Réparties en 2 secteurs – organisé ou formel et non organisé ou informel – elles se classent en 3 grandes catégories :

- ♦ Première catégorie – Il s'agit de quelques dizaines d'entreprises structurées qui disposent d'une importante assiette financière et qui jouissent de capacités humaines et techniques suffisamment importantes pour pouvoir affronter la concurrence internationale.
- ♦ Deuxième catégorie – Ce sont plusieurs centaines de petites et moyennes entreprises, avec un effectif généralement inférieur à 50 ouvriers, et gérées de façon familiale. Ces PME constituent le tissu le mieux adapté aux besoins du secteur public, des collectivités locales et des promoteurs immobiliers locaux.
- ♦ Troisième catégorie – Elle est formée d'un très grand nombre de micro-entreprises qui constituent le secteur informel du BTP. Leur nombre, qui était d'environ 9 000 en 1982, est aujourd'hui estimé à 51 000 unités dont 10 000 sont patentées mais non organisées. Elles concurrencent de plus en plus durement le secteur formel et réalisent plus du tiers du CA du secteur du BTP.

ORGANISATION DU SECTEUR ET PRIORITÉS D'ACTION DE LA FNBTP

Les principales entreprises de ce secteur sont regroupées au sein de la FNBTP, Fédération Nationale du Bâtiment et des Travaux Publics. Dans le nouveau contexte national de libéralisation de l'économie et de désengagement de l'État, cette dernière a procédé il y a un an à une refonte de ses statuts. Cette consolidation de son assise doit lui permettre de faire face aux sollicitations de plus en plus nombreuses de ses 500 adhérents directs (plus ceux affiliés via les 13 associations membres) et de défendre au mieux les intérêts de la profession auprès des pouvoirs publics. C'est ainsi qu'en prévision de l'instauration de la zone de libre échange avec l'Union européenne d'ici l'an 2010, la FNBTP œuvre activement à la restructuration du secteur BTP qui doit accompagner l'évolution de l'économie nationale. Les défis que devra relever l'entreprise marocaine de BTP sont nombreux :

- la restructuration et la mise à niveau sur les plans financier, humain et technique ;
- l'adaptation au nouvel environnement juridique, économique et technologique ;
- le désengagement progressif de l'État au profit d'opérateurs privés par la privatisation et la concession des services publics ;
- la concurrence plus agressive des entreprises étrangères ;
- la concurrence traditionnelle du secteur informel.

Afin de faire face à l'avenir, la FNBTP a dévoilé sa stratégie qui s'articule autour de 3 axes :

- action d'accompagnement de l'effort de mise à niveau et de restructuration des entreprises et d'ouverture aux nouvelles technologies dans le cadre du Programme National de Mise à niveau de l'Économie : la Fédération a ainsi créé en partenariat avec la Fédération des Industries des Matériaux de Construction les CETEMCO (Centre des Techniques et des Matériaux de Construction) dont les missions sont d'aider à résoudre les questions techniques collectives ou individuelles du secteur, de valoriser son image de marque et de favoriser la prise de conscience des enjeux liés à la protection de l'environnement ;

- action de développement de la formation professionnelle par l'adaptation de ses filières et de ses programmes aux exigences des entreprises du secteur, et de la sensibilisation des chefs d'entreprises à l'importance de la valorisation du capital humain et des règles de management moderne. Dans ce cadre, la FNBTP a créé le GIAC-BTP (Groupement Interprofessionnel d'Aide et de Conseil aux entreprises) ;

- action de promotion et de défense du secteur par une politique plus soutenue de partenariat avec les pouvoirs publics. Les chantiers suivants ont déjà été lancés : l'embauche de jeunes diplômés, l'alphabétisation des ouvriers, la vigilance quant au respect de l'éthique et des règles de déontologie dans le secteur.

Il faut toutefois souligner que l'action de la FNBTP est freinée par la faiblesse des moyens humains et matériels due aux spécificités du secteur.

PROJETS DU SECTEUR

Dans le cadre de la mise à niveau de l'économie nationale, le Maroc travaille à la mise en place d'infrastructures de base cohérentes avec un véritable développement économique et social. On estime à 1 milliard de dollars/an pendant 10 ans l'effort financier à fournir à cet égard pour relever le défi de l'ouverture du pays à la concurrence internationale. Les projets sont nombreux :

→ dans le secteur du bâtiment

- construction de 200 000 logements économiques (12 000 unités seulement auraient été produites sur la période 1994-1998) ;
- création de la ville nouvelle de Sala El Jadida (en cours) ;
- construction de la ville de Nassim (en cours) ;
- aménagement de l'Avenue Royale reliant la Grande Mosquée Hassan II et la Place des Nations Unies à Casablanca. Cette opération comprendra la construction d'immeubles hauts de 26 m, d'un Palais des Congrès et d'un grand théâtre ;
- toujours à Casablanca, construction d'un complexe immobilier et touristique au bord de la mer, entre la Grande Mosquée et le cap d'El Hank ;
- complexe hôtelier et commercial au centre ville de Casablanca (projet ACCOR) ;
- construction d'un marina à Casablanca ;
- construction d'un centre de thalassothérapie + hôtel haut de gamme à Essaouira par Accor.

→ dans le secteur des travaux publics

- construction de 1 500 km d'autoroutes d'ici à l'an 2010 sur les 3 grands axes nord, sud et est ;
- réalisation de 10 000 km de routes rurales sur 7 ans, afin de désenclaver 6 millions de ruraux ;
- construction de l'aéroport de Nador (date de fin des travaux prévue en juillet 1999) ;
- programme d'électrification rurale globale PERG visant à dépasser un taux d'électrification rurale de 80 % à l'horizon de l'an 2000 ;
- construction de 2 barrages par an entre l'an 2000 et 2010, le rythme passant à 3 ans après cette date ;
- développement des ports existants ;
- programme d'investissement de 5 milliards de DH pour le renouvellement des infrastructures ferroviaires ;
- programme d'approvisionnement en eau potable des populations rurales PAGER qui prévoit de généraliser l'alimentation pour l'ensemble des Marocains sur une période de 8 ans. 30 % de la population rurale dispose d'eau potable actuellement ;
- construction d'une centrale électrique à Tanger ;
- construction et exploitation du port de Tanger-Atlantique ;
- construction du métro de Casablanca (projet à l'étude depuis plus de 20 ans !).

Les autorités ont mis l'accent sur la réalisation des infrastructures qui représentent à la fois un puissant levier de la croissance économique et un vecteur de réduction des disparités régionales et sociales. Toutefois, l'État ne dispose pas des capacités de financement nécessaires à la réalisation de tous ces chantiers et de nombreux projets s'en trouvent ralentis.

Les besoins d'investissements en infrastructures sont estimés à plus de 100 milliards de DH sur les cinq prochaines années et il est loin d'être évident que le Maroc aura les moyens et le temps de les mettre en place d'ici 13 ans.

Pour faire face à cette échéance, les autorités ont pris des mesures afin de mobiliser les ressources du secteur privé :

- ♦ Pour les financements intérieurs : mise en place d'une importante réforme du marché financier permettant le financement local de l'investissement privé, dont celui à long terme. Cette réforme a permis la libéralisation des taux d'intérêt qui a abouti à une baisse du coût de l'argent, l'instauration d'un marché des changes permettant aux opérateurs de se couvrir contre les risques de change et la dynamisation du marché des capitaux.
- ♦ Pour les financements extérieurs : le Maroc a adopté en 1995 une loi instituant une charte des investissements. Cette loi vise à alléger la charge fiscale dans la phase de création et d'exploitation de l'entreprise. Elle garantit les transferts des bénéficiaires et des plus-values réalisés.

VERS UNE RELANCE DU BTP ?

Il faut souligner que le BTP a enregistré une baisse de sa participation à la formation du PIB de 5 % au cours des vingt dernières années et, entre 1977 et 1997, une chute de 17 % de sa contribution à la formation brute de capital fixe. En 1997, ce secteur a progressé, toutes branches confondues, de 6,7 % au premier semestre (bien que la construction ait enregistré une baisse de 5,5 %) et de 2,2 % au deuxième semestre mais cette relance tant attendue par les professionnels ne s'est pas confirmée en 1998, pas plus qu'au premier semestre 1999.

L'ensemble du secteur est fragilisé par plusieurs facteurs : la forte dépendance de l'économie aux conditions climatiques, l'entrée en vigueur en 1983 d'un programme d'ajustement structurel de réduction des déficits internes et externes qui a entraîné un resserrement des crédits, la baisse des commandes publiques, le montant élevé des créances du secteur sur leur principal client l'État, le faible taux d'encadrement (3 % techniciens compris), la faiblesse de la capacité de production (seules 150 entreprises réalisent un CA supérieur à 50 millions de DH), le grand retard sur le plan de la formation, la concurrence du secteur informel, le recours de plus en plus fréquent aux financements extérieurs, ainsi qu'une concurrence étrangère (française, espagnole, portugaise...) qui grignote une grande partie des grands projets du secteur du bâtiment et des travaux publics.

Au Maroc, l'État est encore le premier investisseur et le premier constructeur de logements (l'autoconstruction représenterait toutefois 80 % des unités construites). Les commandes publiques représentent 80 % des activités des entreprises du BTP et 85 % de celles du secteur de l'ingénierie. C'est par conséquent essentiellement de la commande publique que dépend l'avenir du secteur formel qui souffre depuis plusieurs années d'une situation financière précaire.

Les professionnels estiment que le projet de budget 1998/99 ne prévoit pas une enveloppe suffisante pour l'investissement (environ 17 milliards de DH, en augmentation de 4 % par rapport à l'année précédente). Le Ministre de l'Économie et des Finances estime quant à lui que les budgets d'investissement des collectivités locales (5 milliards de DH) et des entreprises et établissements publics (26 milliards de DH) sont également à prendre en considération.

Par ailleurs, les créances du secteur BTP sur l'État ne cessent d'augmenter. Elles sont passées de 5 milliards de dirhams en juin 97 à 7 (sept) milliards en 1998 pour se résituer à 5 milliards en 1999. Ce montant se répartirait comme suit : 20 % bloqués au Trésor, malgré l'ordre de versement des donneurs d'ordre, 20 % en attente de leur ordre de paiement et 50 % chez les établissements publics, notamment les ERAC de Casablanca et Rabat, et la société Attacharouk chargée du relogement des déplacés de l'ancienne médina.

La dégradation de la situation financière des établissements sous tutelle du Ministère de l'État entraîne le secteur un peu plus dans la crise. Les stocks de logements et de bureaux inoccupés sont très importants mais leur commercialisation se heurte à la faible solvabilité de la grande majorité de la population.

80 % des ménages qui deviennent propriétaires sont leur propre promoteur et font ainsi progresser leur chantier au rythme de leurs ressources. De ce fait, les grands chantiers se vendent difficilement. La ville de Sala El Jadida (120 000 habitants), construite par Bouygues, rencontre de grosses difficultés à écouler ses logements promotionnels malgré les facilités de paiement octroyées.

Ce projet est ainsi l'image de ce qu'est devenu le secteur. Les nouveaux projets sont de plus en plus importants et cette course à la taille exclut les entreprises marocaines trop petites pour mener à bien de tels projets, au profit des grands groupes.

Ce phénomène est nouveau dans le logement social comme en témoignent les marchés remportés par Bouygues à Sala, ou par Corral (groupe suédois à capitaux saoudiens) qui y a cependant renoncé en novembre 1998. Ce phénomène est également visible dans le domaine des infrastructures où le marché des routes et des autoroutes est pris à 95 % par des entreprises italiennes et espagnoles.

Par ailleurs, en 1997, la Lyonnaise des Eaux (Lydec) s'est vu concéder la gestion déléguée du service de distribution d'eau, d'électricité et d'assainissement de la ville de Casablanca. En 1998, c'est le consortium hispano-portugais Redal (Dragados/Electricidad Do Portugal) qui a obtenu celle de Rabat. La constitution d'un cahier des charges destiné au lancement d'appels d'offres pour d'autres villes (Marrakech, Agadir, Meknès, Fès, Oujda, Tanger...) est en cours. Toutefois, les investisseurs internationaux regardent de près l'évolution des contrats de Casablanca et Rabat avant de prendre position sur un marché qui s'annonce prometteur.

PRÉSENCE FRANÇAISE

La France constitue pour le Maroc le premier client, le premier fournisseur et l'un des plus importants investisseurs. Cependant, dans le secteur du BTP, les entreprises françaises qui se trouvaient en situation de quasi-monopole il y a encore 10 ans ont vu leur position s'effriter progressivement sur un marché qui est presque toujours celui du « moins disant ». Toutefois, l'application du décret de passation et de gestion des marchés publics qui prendra en compte à partir 1^{er} juillet 1999 l'offre la « mieux offerante » pourrait permettre à l'industrie française de se repositionner. En outre, les récents protocoles franco-marocains de financements de projets constituent un environnement conjoncturel favorable à nos entreprises.

On relève une présence de plus en plus importante de firmes étrangères qui s'explique par la crise du bâtiment que traversent les pays du Nord de la Méditerranée ainsi que par les opportunités que peut offrir le Maroc en raison de son taux de natalité très élevé, de l'importance de la jeunesse qui représente 60 % de la population, du déficit criant en matière de logement qui ne peut que s'aggraver dans les prochaines années (les besoins annuels en logements sont de 130 000 unités, l'offre arrive à peine à 100 000) et du retard significatif enregistré dans le développement du réseau des infrastructures du pays. Par ailleurs, la signature des accords d'association avec l'UE engage le pays dans un processus d'intégration à l'économie mondiale et le place dans la nécessité d'une mise à niveau de son industrie qui passera nécessairement par l'introduction de nouveaux produits, par des transferts de technologie et des accords de partenariat. Pour soutenir la modernisation du pays, l'État a introduit des réformes touchant à l'environnement juridique et institutionnel de l'entreprise : code du commerce, loi sur les S.A., sur les tribunaux de commerce, charte de l'investissement (dont certains réaménagements sont en cours), décret de passation et de gestion des marchés publics, etc. D'autres textes sont prévus : loi sur la concurrence, sur le code du travail, sur l'épargne institutionnelle. Dans ce contexte, le secteur du BTP marocain représente un marché potentiellement intéressant qui devrait offrir à terme des opportunités non négligeables aux professionnels du BTP et des produits du second-œuvre du bâtiment.

Taux d'amortissement du contrat	6 %
Quotité garantie	65 %
Des seuils minimaux de vente sont à respecter :	20 % la première année, 40 % la seconde.
Dépenses de prospection garanties :	
1 ^{re} année	1 700 K FRF
2 ^e année	1 560 K FRF
3 ^e année	1 230 K FRF

Tableau d'amortissement

Période de garantie	Dépenses garanties	Dépenses réelles	Dépenses acceptées	Recettes	Amortissement	Solde	Quotité garantie	Indemnité (+) ou renversements (-)	Primes
1ère année		1 720		6 780					
2ème année		1 400		10 450					
3ème année		1 300		11 345					
TOTAL I									
Période d'amortissement									
4ème année				12 678					
5ème année				12 900					
6ème année				13 758					
TOTAL II									
Bilan final									

PAGE : 1.

TYPE DE MESSAGE : 710 NOTIF. CREDOC A TIERCE BANQUE

AGENCE DESTINATAIRE : 02200 PARIS RIVE-GAUCHE

RECU LE : 23/01/1998

EMETTEUR : CAISSE CENTRALE DES BANQUES POPULAIRES (BANQUES POPULAIRES REGIONALES)
PARIS

DESTINATAIRE DU MESSAGE : BNP Paris Rive Gauche.
EMETTEUR DU MESSAGE : Caisse Centrale des Banques Populaires.

TEXTE DU MESSAGE

07 : NUMERO DE MESSAGE/ORDRE
NUMERO DE SEQUENCE 1
NOMBRE DE MESSAGES /1
0B: NATURE DU CREDIT DOCUMENTAIRE
FORME DU CREDIT DOC. IRREVOCABLE

0 : NUMERO DU CREDIT DOCUMENTAIRE D810256
1 : NUMERO INITIAL DU CREDIT 78190024
1C: DATE D'EMISSION DU CREDIT 980122
1D: DATE ET LIEU DE VALIDITE
DATE 980215
LIEU DE PRESENTATION CCBP-PARIS
2A: BANQUE EMETTRICE DU CREDIT
BCPOMAMC
1A: BANQUE DU DONNEUR D'ORDRE
BCPOMAMC
0 : DONNEUR D'ORDRE DU CREDIT
MIROITERIE MOUNA et VIPREY
78 BD BA H'MAD CASABLANCA

9 : BENEFICIAIRE DU CREDIT
ALTEC FRANCE
11 RUE SOLFERINO
94100 ST MAUR DES FOSSES
2B: MONTANT DU CREDIT
CODE DEVISE FRF
MONTANT 22000,
MAXIMUM
9C: AUTRES MONTANTS COUVERTS
1D: MODALITES D'UTILISATION
NOM ET ADRESSE CCBPFRPPPAR
UTILISATION (MOTS CLES) BY ACCEPTANCE
2C: SPECIFICATIONS DES TIRAGES 30 JOURS APRES DATE DE B/L
2D: BANQUE TIREE
CAISSE CENTRALE BANQUES POPULAIRES
115, RUE MONTMARTRE
75002 PARIS FRANCE

3P: EXPEDITIONS PARTIELLES INTERDITES
3T: TRANSBORNEMENTS INTERDITS
4A: CHARGEMENT / EXPEDITION DE
PORT FRANCAIS AU PLUS TARD LE 31 JANVIER 1998

PAGE : 2.

TYPE DE MESSAGE : 710 NOTIF. CREDOC A TIERCE BANQUE

AGENCE DESTINATAIRE : 02200 PARIS RIVE-GAUCHE

RECU LE : 23/01/1998

EMETTEUR

CAISSE CENTRALE DES BANQUES POPULAI
RES (BANQUES POPULAIRES REGIONALES)
PARIS

54B: A DESTINATION DE
CASABLANCA PORT55A: NATURE DE LA MARCHANDISE
PORTE EN ALUMINIUM SELON FACT. PROFORMA NO 9800102 DU 120198
OPERATION AUTORISEE PAR TITRE NO EI.15260032 DU 190198
FOB PORT FRANCAIS56A: DOCUMENTS REQUIS
+FACTURE COMMERCIALE DUMENT SIGNEE ET CACHETEE INDIQUANT LE
MONTANT FOB EN 5 EX.
+2/3 CONNAISSEMENTS ORIGINAUX MARITIMES CLEAN ON BOARD ETABLI
A ORDRE DE LA BANQUE POPULAIRE CASA SUCC. AL MOUKAOUAMA
CASABLANCA NOTIFY D/O AVEC ADRESSE MARQUE FRET COLLECT.
+2 NOTE DE POIDS
+2 NOTE DE COLISAGE
+1 ATTESTATION DE CAPITAINE DE BATEAU CERTIFIANT AVOIR DANS SON
PLI CARTABLE DE BORD 1/3 B/L ORIGINAL ,2 FACTURES DEFINITIVES
1 NOTE DE POIDS ET DE COLISAGE .

...

DOCTS DATES ANTERIEUREMENT AU CREDIT REFUSES

71B: FRAIS ET COMMISSIONS TOUS FRAIS BANCAIRES EN DEHORS DU
MAROC SONT A LA CHARGE DU BENEF.
78 : PERIODE DE PRESENTATION VERJOURS
79 : INSTRUCTION DE CONFIRMATION WITHOUT
88 : INSTRUCT. BANQUE NEGOCIATRICE
BAREME DE NOS CIONS
CONFIRMATION 4/00 PAR TRI. INDIV MINI FRF 1000
UTILISATION 1,50/00 MINI FRF* 600
FRF 400 PAR MODIF.
ACCEPTATION 2,50/00 PAR MOIS MINI FRF 800
PORT TLX TVA.
47B: BANQUE NOTIFICATRICE
RUE DE RENNES PARIS
22 : INFORMATION COMPLEMENTAIRE AVISER BENEF. PAR TELEX
NOS REF D810256.
SALUTATIONS
TEL 0140393749

Note de poids

ALTEC France

11, rue Solférino
 94100 ST-MAUR DES FOSSES - France.
 SIRET : 400 683 256 000 12
 TVA : FR 7540068325600012
 TEL. : +33 (0)1 43 97 39 80
 FAX : +33 (0)1 43 97 38 70

Saint-Maur, le 09 Février 1998.

NOTE DE POIDS

(selon bordereau de colisage N° 98102)

Affaire :

"KETTANI"

CLIENT

MIROITERIE MOUNA et VIPREY
 78, Boulevard BA'HMAD
 CASABLANCA
 MAROC.

COLIS	REPERE	ARTICLE
2	Décor Réf. 2 + 85	vantail 2m00 x 3m00 coloris RAL 6020
1	Décor Réf. 2 + 85	portillon 1m25 x 3m00 coloris RAL 6020
1	Frise haute	pour vantaux coloris RAL 6020
1	Charnières	profilés articulés 70 x 35 mm coloris RAL 6020

TOTAL COLIS :
6

POIDS BRUT :
180 KGS

POIDS NET :
160 KGS

ALTEC France

11, rue Solférino
 94100 ST-MAUR DES FOSSES - France.
 SIRET : 400 683 256 000 12
 TVA : FR 7540068325600012
 TEL. : +33 (0)1 43 97 39 80
 FAX : +33 (0)1 43 97 38 70

Saint-Maur, le 09 Février 1998.

BORDEREAU DE COLISAGE / PACKING LIST N° 98102
 (correspondant à la facture / related to invoice N° 9800204)

Affaire :

"KETTANI"

CLIENT / CUSTOMER

MIROITERIE MOUNA et VIPREY
 78, Boulevard BA'HMAD
 CASABLANCA
 MAROC.

COLIS S/N OF PGKS	REPERE MARKS	ARTICLE CONTENT
2	Décor Réf. 2 + 85	vantail 2m00 x 3m00 coloris RAL 6020
1	Décor Réf. 2 + 85	portillon 1m25 x 3m00 coloris RAL 6020
1	Frise haute	pour vantaux coloris RAL 6020
1	Châmières	profilés articulés 70 x 35 mm coloris RAL 6020

TOTAL COLIS / PKGS :
6

POIDS BRUT / GROSS WEIGHT :
180 KGS

POIDS NET / NET WEIGHT :
160 KGS

ALTEC France
 11, Rue Solférino
 94100 SAINT-MAUR
 TEL : 01 43 97 39 80 - Fax 01 43 97 38 70
 SIRET 400 683 256 000 12

A T T E S T A T I O N
=====

JE SOUSSIGNE, COMMANDANT DU NAVIRE " OUIRGANE " "
RECONNAIS AVOIR RECU DE : A.C.T.T.I., RUE DE LILLEBONNE
PROLONGEE à ROUEN,

POUR ETRE REMIS à : BANQUE POPULAIRE CASA
SUCC. AL MOUKAOUAMA
CASABLANCA

LES DOCUMENTS SUIVANTS : 1 CONNAISSEMENT ORIGINAL
2 FACTURES DEFINITIVES

SE RAPPORTANT à : 6 COLIS PORTE EN ALUMINIUM 180 KG
SELON FACT. PROFORMA NO 9800102 DU 120198

FAIT A ROUEN

LE 14 FEVRIER 1998

WORMS S.M.
AS AGENT OF THE
CARRIER COMANAV

CHARGEUR : ALTEC FRANCE 11 RUE SOLFERINO 94100 ST MAUR DES FOSSES ANNEXE 12		CONNAISSEMENT DE LIGNE NR Jofc © الشركة المغربية للسلامة compagnie marocaine de navigation Société Anonyme au Capital de DIRHAMS : 225.400.000,00 Siège Social : 7 Boulevard de la Résistance, CASABLANCA 05 - MAROC R.C. CASABLANCA N° 6599 Téléphone : 30.30.12 - 30.20.06 Téléc : 26.704 - 26.869 Téléfax : 30.84.55 Télégramme : COMANAV	
DESTINATAIRE (A L'ORDRE DE) : A ORDRE DE LA BANQUE POPULAIRE CASA SUCC. AL MOUKAOUAMA CASABLANCA		ORIGINAL 	
NOTIFY : MIROITERIE MOUNA et VIPREY 78 BD BA H'MAD CASABLANCA			
PRETRANSPORT PAR (1) :	PORT DE CHARGEMENT : ROUEN		
NAVIRE : OUIRGANE		FRET PAYABLE A :	NOMBRE DE CONNAISSEMENTS ORIGINAUX EMIS
PORT DE DECHARGEMENT : CASABLANCA PORT		DESTINATION	TROIS
MARQUES ET NUMEROS :	DESCRIPTION DE LA MARCHANDISE - NOMBRE ET NATURE DES COLIS OU UNITES DE CHARGE	POIDS BRUT/NET	VOLUME
MOUNA et VIPREY, 78 BD BA H'MAD CASABLANCA NUMERO DU CREDIT DOCUMENTAIRE D810256 PLI CARTABLE : 1 BL ORIGINAL 2 FACTURES DEFINITIVES 1 NOTE DE POIDS ET DE COLISAGE SOUS COUVERT BL N° Jofc 1 X 40' GROUPAGE N° CATU 600183/8	6 COLIS PORTE EN ALUMINIUM SELON FACT. PROFORMA NO 9800102 DU 120198 OPERATION AUTORISEE PAR TITRE NO EI.15260032 DU 190198 FOB PORT FRANCAIS FRET PREPAID WORMS S.M. AS AGENT OF THE CARRIER COMANAV	180 KG	
DECOMPTE DU FRET ET DES FRAIS		Les marchandises ci-dessus déclarées par le Chargeur ont été chargées à bord du navire ci-dessus dans leur état apparent reçu du Chargeur ou de son mandataire. Le présent connaissement est émis en un nombre d'originaux indiqué ci-dessus, tous de même teneur et date, ceux du Capitaine et de la Compagnie non compris, l'un des originaux est accompli, l'autre ou les autres sont de nulle valeur.	
		LIEU D'EMISSION ROUEN	
Le présent contrat conclu entre le Chargeur et la Compagnie est soumis aux clauses et conditions stipulées au verso du présent connaissement ainsi qu'aux conditions de fret ci-dessus, dont le Chargeur a pris connaissance et qu'il déclare formellement accepter, même en l'absence de sa signature.		DATE D'EMISSION 14 FEVRIER 1998	
		POUR LA COMPAGNIE WORMS S.M. AS AGENT OF THE CARRIER COMANAV	
SIGNATURE DU CHARGEUR			

ALTEC FRANCE

ANNEXE 13

E-mail : altecfrance@wanadoo.fr
 11, Rue Solférino
 94100 SAINT-MAUR DES FOSSES.

Tel +33 (0)1 43 97 39 80
 Fax +33 (0)1 43 97 38 70

SIRET 400 683 256 000 12
 RC CRETEIL B 400 683 256 - NAF 511T

MIROITERIE MOUNA et VIPREY
 78, Boulevard BA HMAD

CASABLANCA
 MAROC.

FACTURE N° 9800204

Date	: 12/02/1998	%Escompte	: 2.00	Commande	: Fourniture
No Client	: 411	Echéance	: 28/02/1998	Date	: 12/01/1998
Règlement	: CREDOC			Transport	: non-compris

Réf Article	Désignation	Qté ML / U	P.U.	Total FF.	C
PORTAIL	Décor réf.2+85 /2 vantaux 4m00 x 3m00	1.00	15237.00	15237.00	2
PORTAIL	Portillon décor réf. 2+85 1m25 x 3m00	1.00	4763.00	4763.00	2
COLORIS	non standard RAL 6020 plus value 10%	1.00	2000.00	2000.00	2
CHV	visseries,boulonneries... et serrures non comprises	1.00	0.00	0.00	2

ALTEC France
 11, Rue Solférino
 94100 SAINT-MAUR
 Tél. 01 43 97 39 80 - Fax 01 43 97 38 70
 SIRET 400 683 256 000 12
 FACTURE

Code	Montant HT	Escpte		Port	TVA	Montant TVA	Montant TTC
0	22000.00	440.00	0.00	0.00	0.00	0.00	21560.00
TOTAL							21560.00

Valeur FOB port Français. Règlement par CREDOC à vue.
 Pénalités légales de retard 1,50% TBB par mois.

411 Net 21560.00
 F9800204 Ech 28/02/1998

Bilan pour l'année 1997

ACTIF	Brut	Amort.	Net 1997
ACTIF IMMOBILISÉ			
Fonds commercial	180 000	0	180 000
Immobilisations corporelles	380 000	235 000	145 000
Titres de participation	4 500	0	4 500
Autres immo. financières	2 346	0	2 346
TOTAL I	566 846	235 000	331 846
ACTIF CIRCULANT			
Stock de marchandises	75 000	0	75 000
Clients-comptes rattachés	103 400	12 340	91 060
Autres créances	7 650	0	7 650
Valeurs mobilières de plac	6 780	0	6 780
Disponibilités	123 890	0	123 890
TOTAL II	316 720	12 340	304 380
TOTAL GÉNÉRAL	883 566	12 340	636 226

PASSIF	1997
CAPITAUX PROPRES	
Capital social	300 000
Résultat de l'exercice	147 446
TOTAL I	447 446
DETTES	
Emprunts	100 000
Dettes fournisseurs	67 890
Dettes fiscales	20 890
TOTAL II	188 780
TOTAL GÉNÉRAL	636 226

Informations complémentaires

Le montant des effets escomptés non échus est de 10 450 FRF.

Le ratio du secteur pour le financement propre est de 0,35.

Les ratios demandés : ratio d'endettement, de financement propre et de financement des immobilisations.