

Mini projet du commerce international

L'exportation des produits de textile
habillement marocains vers
l'Espagne



Réaliser par:

AKRIM abdelilah
KHOBZI abd errazzak
MAKROUM abdelhadi
SAHBANI yassine

Encadré par:

prof. DINAR

Le plan

Introduction.

I. Présentation Des caractéristiques du marché textiles espagnole.

1. climat des affaires en Espagne
2. analyse des concurrents
3. indicateurs économiques (PIB, solde commercial,)
4. rouages administratifs

II. Analyse des relations commerciales entre le Maroc et l'Espagne:

- 1- état des lieux des échanges entre le Maroc et l'Espagne(1997 - 2008)
- 2- la place des exportations marocaine regard d'autres exportateurs
(AU marché espagnol/par rapport à l'asie et Par rapport aux autres PSM)

III. Modalités de présence dans le marché espagnole

1. Étude du marché (consommateur,)
2. solution transport (maritime, aérien ,routier, + incoterms)
3. Dédouanement
4. Documents à l'export
5. Modalités de financement
6. Risques inhérents aux opérations d'exportation(politique, de change)
7. Assurance
8. Modalités de paiement
9. Recommandations pour une exportation réussie à l'Espagne

Conclusion.

Introduction.

Le secteur du textile - habillement est un secteur clé de l'économie marocaine.

Ses 1700 entreprises emploient 44% des effectifs industriels et produisent près de 2,5 milliards de dollars 25 dont les deux tiers sont destinés à l'export. Au niveau international.

ce secteur est le troisième fournisseur du marché français et occupe la 6^{ème} place sur le marché européen avec une part de marché de 4,2%.

Le développement du secteur textile - habillement au Maroc a beaucoup profité de la volonté des grandes entreprises étrangères de délocaliser leur production dans la quête de coûts salariaux plus compétitifs.

Les industriels marocains ont alors longtemps joué la carte d'une main - d'œuvre bon marché.

MAROC: SITUATION GÉOGRAPHIQUE PRIVILÉGIÉE

**Livraison Europe
en Juste in Time**



**Maroc: Porte d'accès
aux pays arabo-
méditerranéens et
africains**



I- Présentation Des caractéristiques du marché textiles espagnole

- analyse des concurrents

Europe	Asie	méditerranéens	Autre Pays
46,40%	34%	14,60%	5%

Importations européennes d'habillement en 2007 : suprématie chinoise aux Méditerranéens !

les importations en provenance de la Chine ont crû de 45%, suivies l'Inde, qui ont augmenté de 36.7 %. La Turquie, pour sa part, a augmenté ses exportations vers l'Espagne de 16.8 %. Actuellement, les importations d'Europe représentent 46.4 % du total, tandis que celles de l'Asie atteignent près de la moitié pour la Chine (15.8 %). Les fournisseurs méditerranéens représentent 14.6% et les autres pays 5%.

Evolution des importations européennes de janvier/février 2009 par rapport à Janvier/février 2008

	T-shirts, polos	Pulls, chandails	Pantalons tissés	Chemisiers	Chemises	Robes	Soutiens-gorge	Linge de lit
U.E à 27	- 4,7 %	+16,8 %	+4,0 %	+7,0 %	-4,1 %	+31,6 %	-1,8 %	-5,2 %
Chine	+14,2 %	+123,2 %	+38,7 %	+67,7 %	+5,6 %	+107,8 %	+28,7 %	+17,2 %
Turquie	- 20,7 %	-22,3 %	-18,0 %	-3,8 %	-11,7 %	+10,5 %	-49,5 %	-23,9 %
Tunisie	- 18,9 %	-7,0 %	-19,1 %	-14,1 %	-26,2 %	+10,1 %	-29,5 %	-2,6 %
Maroc	-17,3 %	7,9 %	-17,5 %	-13,9 %	-31,7 %	+18,6 %	-23,2 %	nd
Egypte	-24,6 %	-15,5 %	+28,0 %	-24,8 %	-22,6 %	nd	nd	-17,6 %

Source : Eurostat/JF Limantour

L'analyse statistique des importations européennes fait apparaître que les importations originaires des pays méditerranéens sont généralement en baisse, parfois sévère. Cette baisse concerne notamment les T-shirts, les pantalons tissés, les chemises et les soutien-gorge.

L'autre enseignement est que la Chine continue à progresser, parfois de manière foudroyante.

Ainsi par exemple, les importations européennes de pulls chinois ont augmenté de 123 % sur les deux mois de 2009 par rapport aux deux premiers mois de 2008. De même, les importations de robes chinoises augmentent de 107,8 % ! Ces progressions montrent, s'il en est besoin, la nécessité de poser le problème chinois sur le bureau de l'OMC !

b) indicateurs économiques (PiB, solde commercial)

<i>Indicateurs de croissance</i>	2006	2007	2008	2009	2010
PIB (milliards USD)	1.233,43	1.439,98	1.683,23e	n.c.e	n.c.e
PIB (croissance annuelle en %, prix constant)	3,9	3,7	1,3e	-0,9e	0,8e
PIB par habitant (USD)	27.989,03	32.089,78	36.970,46e	n.c.e	n.c.e
Solde des finances publiques (en % du PIB)	2,0	2,2	-1,5e	-2,9e	-3,8e
Taux d'inflation (%)	3,6	2,8	4,4 ^e	1,8e	1,5e
Balance des transactions courantes (milliards USD)	-110,38	-145,55	-156,10 ^e	-102,81e	-90,67e
Balance des transactions courantes (en % du PIB)	-8,9	-10,1	-9,7 ^e	-7,4e	-6,4e

Source : FMI - World Economic Outlook Database; OCDE - Economic Outlook n°84

Note : (e) Donnée estimée

L'Espagne fera mieux que la zone euro. avec une croissance de 3,2 % et 3,3 % du PIB pour 2006 et 2007 respectivement. Cette croissance vigoureuse est attribuée au dynamisme de la demande intérieure et à un redressement des exportations vers le reste de l'Union.

	En Milliards d'euros				
	2001	2002	2003	2004	2005
Exportations de biens et services	183,0	194,0	199,0	205,8	216,9
Importations de biens et services	202,7	210,6	213,9	223,3	248,4

Entre 2000 et 2004, les exportations de biens et services ont connu une croissance soutenue de 18,5 %, dont 5,4 % entre 2003 et 2004. Les exportations pour 2004 représentent 25,8 % du PIB.

La croissance des importations pour la même période a été de 22,5 %, dont un spectaculaire 11,2 % pour la période 2003-2004. Pour 2004, le déficit des échanges (biens et services) était de l'ordre de 3,8 % du PIB, une source de préoccupation relative, mais qui est toutefois en phase avec la situation observée au sein de la zone euro

c) rouages administratifs

a) climat des affaires en Espagne

Le secteur textile espagnol, composé actuellement de 6.330 entreprises, contribue à 4.8% au PIB et avec 5% des exportations totales espagnoles, soit 6.500 millions d'euros. Les statistiques de ICE reflètent une diminution de la production de 11% pour les six premiers mois de l'année 2007, une perte de 20.000 postes de travail, une diminution de 15% des importations d'équipements et une baisse des exportations de 2%.

Article 8 : Navigation maritime et aérienne

1. Les bénéfices provenant de l'exploitation, en trafic international, de navires ou d'aéronefs ne sont imposables que dans l'Etat contractant où le siège de la direction effective de l'entreprise est situé.
2. Les dispositions du paragraphe 1 s'appliquent aussi aux bénéfices de ces entreprises tirés d'une participation dans un pool de navigation maritime ou aérienne de toute nature.
3. Si le siège de la direction effective d'une entreprise de navigation maritime est à bord d'un navire, ce siège est réputé situé dans l'Etat contractant où se trouve le port d'attache de ce navire.

II- Analyse des relations commerciales entre le Maroc et l'Espagne

1- état des lieux des échanges entre le Maroc et l'Espagne

Les échanges commerciaux entre le Maroc et l'Espagne ont connu une hausse significative et ont atteint 5,5 milliards euros en 2007

Les relations de l'Espagne avec le Maroc sont appelées à aller dans le sens du renforcement du bon voisinage basé sur le respect des intérêts des autres, la défense des intérêts propres avec transparence et dans le cadre de la coopération et la promotion des valeurs communes des sociétés des deux rives de la Méditerranée.

Selon des données officielles, en 2008, les importations en provenance du Maroc ont augmenté à 18%, pratiquement 10 points en dessus de la moyenne des achats en Espagne. Ainsi, malgré l'incertitude internationale qui existe dans le domaine économique, le gouvernement de l'Espagne offrira son appui à ceux qui peuvent souffrir plus des conséquences de la situation économique, «avec solvabilité, tout en garantissant que ce capital de confiance et de fiabilité sur lequel on a appuyé notre croissance et notre stabilité, ne se dilapide pas». Elle a rappelé que le Président du gouvernement a annoncé de nouvelles mesures pour le renforcement de la confiance en notre système financier, en garantissant les épargnes des citoyens jusqu'aux 100.000 euros et en créant un fonds à charge du Trésor de 30.000 millions, pouvant être élargi à 50.000 pour acheter des actifs financiers.

2- La place de l'Espagne dans le commerce marocain

Evolution par partenaires commerciaux Sens : EXPORTATIONS

Rang	Pays	2005		2006		Evolution 2005-2006	
		Volume	Valeur DH	volume	Valeur DH	volume	Valeur %
1	FRANCE	1 936 234 254	29 828 700 153	1 606 409 549	32 518 001 812	-17,0	9,0
2	ESPAGNE	3 755 954 476	19 844 152 563	3 557 070 211	22 619 737 098	-5,3	14,0
3	GRANDE- BRETAGNE	389 033 711	6 288 605 053	326 674 910	6 866 833 522	-16,0	9,2
4	ITALIE	634 547 534	4 962 236 776	528 019 386	5 586 568 302	-16,8	12,6
5	INDE	2 112 016 564	3 938 722 309	2 380 334 601	4 456 485 511	12,7	13,1
6	ALLEMAGNE	447 231 392	3 176 555 606	540 319 690	3 422 512 739	20,8	7,7
7	U.E.B.L.	824 008 615	2 755 337 813	739 236 120	3 280 744 136	-10,3	19,1
8	PAYS-BAS	526 830 539	2 510 890 710	440 434 193	2 640 154 327	-16,4	5,1
9	BRESIL	1 537 340 091	2 198 153 597	1 451 360 149	2 608 679 241	-5,6	18,7
10	ETATS-UNIS	2 801 807 975	2 534 852 851	2 514 933 761	2 253 754 530	-10,2	-11,1

Source : Office des changes marocain

3- la place des exportations marocaine (au regard d'autres exportateurs dans le marché espagnol) en 2001-2003:

Part en % par année	2001	2002	2003
Part du Maroc dans le total des investissements espagnoles à l'étranger	0.06	0.23	6.33*
Part du Maroc dans les exportations Espagnoles	1.15	1.27	1.36
Part du Maroc dans les importations espagnoles	0.70	0.79	0.86

III- Mode de présence dans le marché espagnole

1.4.2 Comportement du consommateur espagnol:

-Critères d'achat:

Selon une étude relative au commerce textile réalisée à Madrid en février 2005, pour 49,4% des Espagnols interrogés, le premier critère d'achat d'un vêtement est son prix, tandis que 34,7% privilégient la qualité du produit et 7,8% l'attention au client.

-Des consommateurs qui aiment les marques:

Face aux marques de vêtements, les consommateurs espagnols présentent les caractéristiques suivantes : bien que la plupart d'entre eux n'a pas de marque favorite, les jeunes ont une préférence plus prononcée pour les marques que leurs aînés. Ils adoptent un comportement marquiste, ce qui contribue au succès de certaines marques.

Une étude³ réalisée en décembre 2005 par Append fait ressortir les marques qui ont la notoriété la plus forte et celles qui sont achetées le plus fréquemment. Les mêmes marques s'imposent : Zara, Adidas, Levi's et Nike.

-Des hommes classiques et soignés:

Le consommateur espagnol est une personne préoccupée par son physique et par l'image qu'il projette en société. En Espagne, comme en France, les hommes font principalement leur choix en fonction du prix même si la qualité est un élément qui influe de plus en plus sur la décision d'achat.

L'Espagnol a tendance à investir de plus en plus dans une marque de prestige (DKNY, Armani, Versace, Massimo Dutti, Furest, Milano, Springfield...) pour équiper sa garde robe qu'il renouvelle environ tous les 3 ans. Les achats se font massivement en période de soldes.

Crédit à la consommation

Un marché en forte

Le marché espagnol a été dynamique en Europe ces derniers mois. L'encours de crédit à la consommation a atteint 92 milliards d'euros en 2006, soit une croissance de +19 % en 1 an et de +66 % depuis le premier semestre 2005.

En 2005 et 2006, la consommation a évolué sur des rythmes compris entre 15 % et 20 %. Les immatriculations de véhicules neufs ont gagné 6,9 % en 2006 par rapport à 2005.

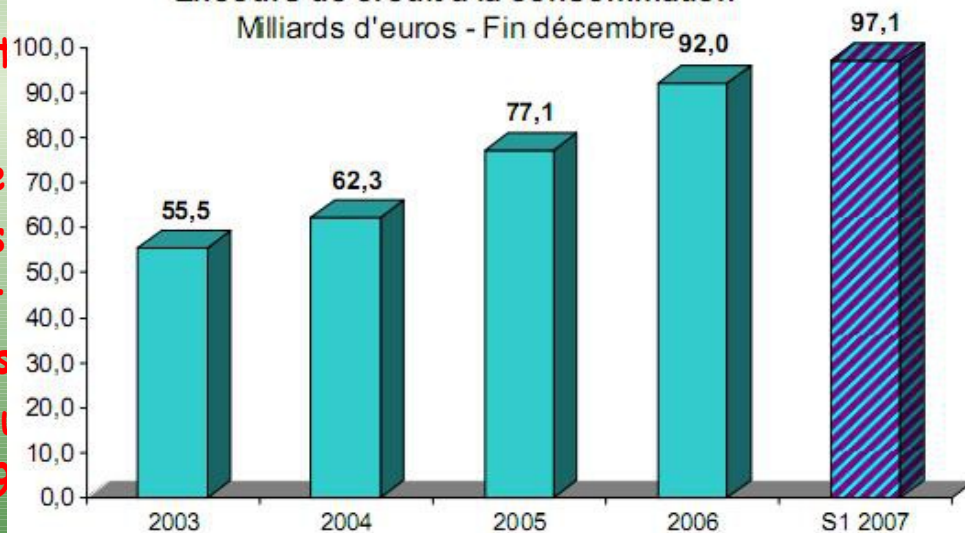
Rang Européen : 4^{ème}/24 (zone Euro : 3^{ème}/13)



Encours S1 2007 : 97,1 Mds €
Encours par tête 2006 : 2 277 €
Croissance 2006/2005 : +19,3%
TCAM 2006/2003 : +18,3%

Encours de crédit à la consommation

Milliards d'euros - Fin décembre



Source: Banco de España, Asterès

solution transport (maritime, aérien , routier, et les incoterms utilisés

Le transfert des produits textiles, au Maroc, emprunte deux voies :

- la voie maritime par le port de Casablanca : le transfert se fait essentiellement par conteneurs.
- La voie terrestre par le port de Tanger : le recours est fait dans ce cas au transport par camion jusqu'au port de Tanger.

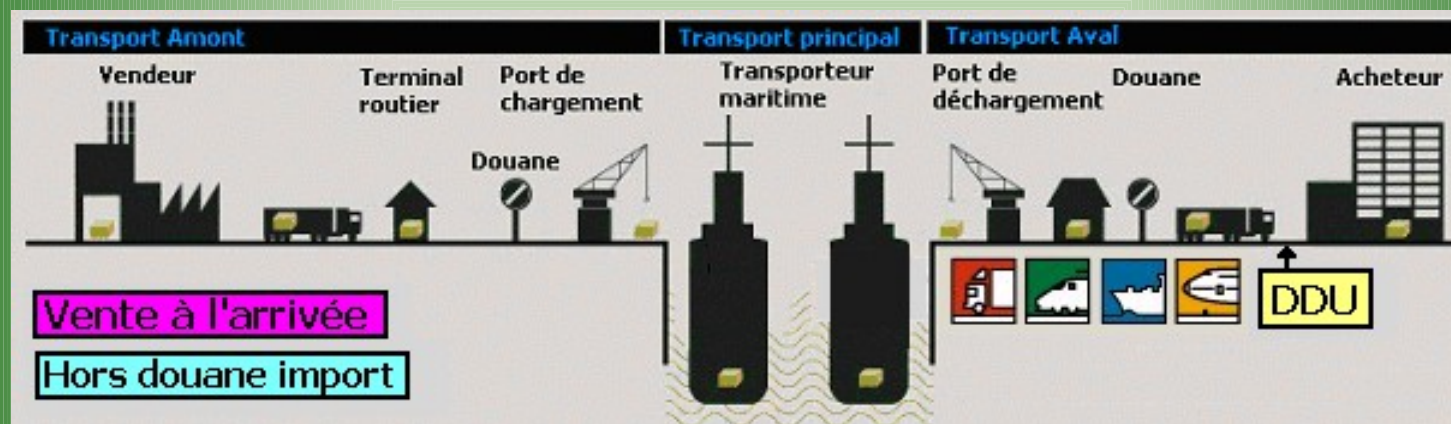
Le transport maritime présente l'avantage des prix qui sont inférieurs de 30% à 40% par rapport au transport routier, et l'avantage de la sécurité, en effet, un conteneur plombé présente plus de sécurité qu'un camion qui fait la route.

Toutefois le transport routier présente l'avantage de la rapidité et de la capacité avec des départs plus fréquents à partir du port de Tanger. Le prix élevé de ce mode de transfert est souvent surmonté par les groupages. Cette voie reste la plus fréquente pour le transfert des produits textiles, et le TIR reste le mode le plus sollicité. D'ailleurs les produits textiles restent le principal client du TIR.

dans notre cas en va utiliser le transport routier et maritime par port tanger

Les incoterms

Dans notre cas en vas vendre en utilisons l'incoterm DDU ZARAGOZA



Dédouanement et Documents à l'export

Droits de douane sur les importations:

Pour la plupart, les droits de douane appliqués en Espagne sont des droits de douane payés sur les importations, normalement lors du dédouanement des marchandises par les Douanes. De très rares exceptions près, les droits sont ad valorem, c'est-à-dire sur le prix CIF ou similaire, en fonction du prix facturé. Les autres sont des droits de douane mineurs sous forme de droits d'entreposage ou de dépôt et sur la vente de marchandises abandonnées.

Le système harmonisé de désignation et de codification des marchandises et le tarif de la CEE* (TARIC) sont entrés en vigueur en Espagne en 1987. De plus, depuis l'entrée de l'Espagne dans la Communauté Européenne, seules s'appliquent les exonérations instaurées par cette dernière.

- La facture pro forma :

C'est une offre commerciale qui comprend toutes les spécificités nécessaires (nature des produits, des prestations, délais de validité de l'offre...) et qui est destinée à l'acheteur qui en a besoin pour obtenir l'autorisation d'importer la marchandise ou pour obtenir des devises pour régler ses achats.

- La facture commerciale :

Elle matérialise la créance née de la vente, permet l'établissement de la déclaration de sortie en France, assure le dédouanement des marchandises à destination. C'est un document indispensable pour le paiement des marchandises mais également pour le calcul des droits et taxes dans le pays importateur.

Elle est établie lorsque la commande a été passée par le fournisseur et se substitue alors à la facture pro forma. La facture commerciale doit répondre à la législation des pays des deux parties : acheteurs et vendeurs.

L'assurance

L'assurance à l'exportation comprend les catégories de garanties suivantes :

- (a)- l'assurance-foire ;
- (b)- l'assurance-prospection ;
- (c)- l'assurance-crédit.

- Assurance Crédit Personnalisée
- Assurance Crédit Simplifiée
- Assurance Crédit moyen terme

La gestion du système d'assurance à l'exportation est confiée à la Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation (SMAEX), située à Casablanca.

(c)- l'assurance-crédit.

Il y'a trois type d'assurance-crédit:

- Assurance Crédit Personnalisée
- Assurance Crédit Simplifiée
- Assurance Crédit moyen terme

Mode de paiement

- Lettre de change et virement BMCI par rapport à l'entreprise étudiée utilise ce mode de paiement avec un taux de 99% parce qu'il est le plus sûr. Ils utilisent le paiement par chèque si le client est nouveau afin d'éviter le paiement.

Recommandations pour réussir une négociations dans le marché espagnol

!La relation avec votre interlocuteur est primordiale!!!!

Pour entrer sur le marché espagnol, rien ne remplace le contact, les Espagnols n'aiment pas faire affaire avec des inconnus, ils privilégieront les liens basés sur le respect et la confiance.

* les Espagnols préfèrent le face-à-face au contact par téléphone ou fax.

! Le rendez-vous professionnel :

* Ne pas prendre RV à l'heure de la sieste (12h30-16h30)

* Les réunions sont un événement officiel => les préparer Soigneusement.

* Confirmer les RV par courrier ou fax avant son arrivée.

* Le RV commence en général par une discussion d'1/2h sur le football ou la politique, ne pas vouloir aller droit au but sous Peine de passer pour mal élevé.

Laisser son hôte diriger la conversation, ne pas hâter la réunion, être patient, ne pas s'attendre à des décisions immédiates.

* Savoir qu'au moment de l'accord, les détails restent souvent à Régler.

! Les déjeuners d'affaires sont usuels et font partie de la tradition espagnole - les décisions importantes se prennent souvent à cette occasion.

! La ponctualité n'est pas rigoureusement respectée. Dans toutes les grandes villes, la circulation est chargée et, à Madrid ou à Barcelone, les retards de quinze minutes sont assez fréquents.

! Les cartes de visite sont habituellement échangées en début de rencontre, encore qu'on la donne parfois au moment de se quitter.

! Importance de la hiérarchie et de l'ancienneté dans l'entreprise, du titre - les compétences n'ont souvent qu'un rôle secondaire

Conclusion

Afin d'aider le marché du textile habillement marocain , Un plan de soutien a été formellement décidé le 24 février 2009 par les Autorités marocaines en faveur des entreprises exportatrices du secteur textile-habillement et des équipementiers automobiles.

Véritable ballon d'oxygène, ce plan très attendu par la profession va aider les entreprises à surmonter les difficultés liées à la crise internationale et va soutenir leurs efforts de promotion à l'exportation. Il résulte des efforts constants de l'Association Marocaine des Industries du Textile et de l'Habillement (AMITH).

Adopté pour une année, le plan comprend trois volets:

- un volet social dont la mesure phare est une exonération des charges sociales patronales accordée aux entreprises, pour une période de 6 mois reconductible, en contrepartie d'un engagement à ne pas réduire de plus de 5 % leurs effectifs;
- un volet financier pour l'amélioration de la trésorerie des entreprises: facilités de paiement (moratoires) accordées par les établissements bancaires; octroi de conditions de garantie favorables au titre des crédits d'exploitation, nécessaires au financement du BFRE
- un volet commercial accordant des conditions préférentielles pour l'assurance export (réduction des taux de prime et augmentation des quotités garanties) et prévoyant le lancement de plans media ciblés ainsi que la prise en charge par l'Etat à 80 % des frais relatifs aux activités promotionnelles des entreprises à l'exportation;
- Les parties contractantes, à savoir l'Etat et la profession, se sont engagées à approfondir la réflexion en vue d'adopter d'autres mesures concernant la formation et la logistique.

Ainsi le secteur qui avait perdu des couleurs au cours de ces derniers mois devrait avoir à nouveau le vent en poupe et repartir avec une vigueur accrue à la conquête des marchés

Annexe



Client	DUM	Date	Modèle	cmde	Conditionn	Qté Cde				
ELEAU	ZARA	22 2103E	16/03/09	MONO LINO		3952	5405		5309219011	-turquie
ZARAGOZA		83 22R	27/01/09	CARTONS			165		4819109010	MAROC
		22 1244W	18/03/09	botons 10			39520		9606109000	TURQUE
		82 640F	13/02/09	FOND DE POCHE			988		5407819990	PAKISTAN
				BORD COTE						
				VIGNETTE			11856		5807100010	
				ETIQUETTES			7904		4821100010	
		82 8275E	10/11/09	FIL X 300			90		5508100090	MAROC
GRAVELEAU	ZARA	22 2103E	16/03/09	MONO LINO		3500	4760		5309219011	turquie
		83 22R	27/01/09	CARTONS			150		4819109010	MAROC
		22 1244W	18/03/09	botons 10			35000		9606109000	TURQUE
CORUNA		82 640F	13/02/09	FOND DE POCHE			875		5208129042	PAKISTAN
		82 1223P	05/03/09	SCOTCH					3919104099	EMARATS
				BORD COTE						
				VIGNETTE			10500		5807100010	
				ETIQUETTES			7000		4821100010	
		82 8275E	10/11/09	FIL X 300			80		5204200000	Espagne

FACTURE N° 94/2009/107

EXEMPLAIRE REDEVABLE

6

2 Exportateur / Expéditeur
 N° R.C. 102921
 Centre R.C.
 CROSSING SARL
 LOT 137 01 MOULAY RACHID

8 Importateur / Destinataire
 N° R.C.
 Centre R.C.
 INDITEX
 ESPAGNE

10 Déclarant
 N° d'agrément 1033
 N° du répertoire 00047
 TRADE TRANSIT PLUS
 TRADE TRANSIT
 195 BD EMILÉ ZOLA 6^{ème} étage app 1/7/18

15 Moyen de transport au départ / à l'arrivée

17 Nature et numéro du titre de transport

21 Nouveau moyen de transport après transbordement

24 Date d'arrivée

25 Local des marchandises

26 Code bureau destination

29 N° d'ordre de l'art. 1
 28
 Colis et désignation des marchandises
 140
 SALOPETTES 3500.00 NB
 CROSSING

35 Taux de déchets

36 Pays d'origine (Nom et code)
 MAROC MA

37 Déclaration sommaire / Document précédent

29 N° d'ordre de l'art. 1
 28
 Colis et désignation des marchandises

35 Taux de déchets

36 Pays d'origine (Nom et code)

37 Déclaration sommaire / Document précédent

38
 Autres renseignements
 E.C.
 S.T.E. TRAZARA S.R.L. NET
 VAL. BARBARA S.R.L. ELITE

1 DECLARATION 070

3 Nombre total des articles 1

4 Code du bureau 001

5 Nombre de formules 1

6 Poids brut total (kg)

7 Poids net total (kg)

9 Autre personne concernée

A ENREGISTREMENT
 00047
 0000120
 FORM NORMALE
 VER. 1.0 (COURANTE)

11 Pays de provenance (Nom et code)
 MAROC MA

12 N° code de l'importateur/exportateur

13 Pays d'origine (Nom et code)
 MAROC MA

14 Pays de destination (Nom et code)
 ESPAGNE ES

16 Conditions de livraison
 A LA DROIT NON ACQUILTES ... (POINT CONVENU)

18 Monnaie et montant total facturé
 EUR 33900.000

19 Taux de change 11.42000

20 Frêt

22 Assurance

23 Valeur totale déclarée 444566.0

27 Renseignements financiers et bancaires

30 Code marchandises 6204690000

31 Valeur déclarée 444566.0

32 Unités complémentaires

33 Poids net (kg) 1920.00

34 AP ou SP

B LIQUIDATION DES DROITS ET TAXES

Type	Base d'imposition	Taux	Montant
Total pour le présent article			

30 Code marchandises

31 Valeur déclarée

32 Unités complémentaires

33 Poids net (kg)

34 AP ou SP

B LIQUIDATION DES DROITS ET TAXES

Type	Base d'imposition	Taux	Montant
Total pour le présent article			

C TOTAL DECIA

Type	Montant
TOTAL GENERAL	

E DONNEES COMPTABLES

Liq.n° _____ du _____

Quitus. n° _____ du _____

B.E. n° _____ du _____

D VISA DE L'INSPE

39 Je soussigné m'engage à satisfaire aux prescriptions des lois, règlements à décisions propres au régime douanier au bénéfice duquel ces marchandises sont déclarées et ce, conformément aux dispositions du code de douanes et impôts indirects approuvé par le dahir portant loi n° 1-77-339 du 25 Chaoual 1397 (9 Octobre 1977).

Le soumissionnaire

Lieu et date :
 Nom, signature et qualité du signataire :

40 Je soussigné m'engage à satisfaire aux prescriptions des lois, règlements à décisions propres au régime douanier au bénéfice duquel ces marchandises sont déclarées et ce, conformément aux dispositions du code de douanes et impôts indirects approuvé par le dahir portant loi n° 1-77-339 du 25 Chaoual 1397 (9 Octobre 1977).

La caution

Lieu et date :
 Nom, signature et qualité du signataire :

41 Je soussigné m'engage à satisfaire aux prescriptions des lois, règlements à décisions propres au régime douanier au bénéfice duquel ces marchandises sont déclarées et ce, conformément aux dispositions du code de douanes et impôts indirects approuvé par le dahir portant loi n° 1-77-339 du 25 Chaoual 1397 (9 Octobre 1977).

Le déclarant

Lieu et date :
 Nom, signature et qualité du signataire :

TRADE TRANSIT
 195, Bd. Emile Zola - Casal
 Tél. : 022.40.07.05 - Fax : 022.41.07.05
 Agrément : 1033

Bureau des douanes 401

AVIS D'EXPORTATION

(à joindre à une demande de paiement de ristourne
sur les charges à l'exportation de produits artisanaux)

A. — Partie à remplir par l'exportateur

Le soussigné CROSSING
(Nom et prénoms, ou raison sociale de l'exportateur)
Profession : CONFECTIONNEUR N° et centre d'inscription au registre du commerce : 1.04.021/8.1
Adresse complète : LOT 137 MLY RACHID CASABLANCA

Certifie que les produits déclarés en douane suivant la déclaration à laquelle le présent avis est annexé et qui sont indiqués ci-après sont destinés à être exportés.

S'engage à restituer le montant de la ristourne dont il aura obtenu le remboursement dans les conditions fixées par la réglementation, dans le cas où les produits visés ci-dessous ne recevraient pas la destination prévue ou seraient réimportés au bénéfice du régime des retours prévu en matière de douane.

DESIGNATION DES MARCHANDISES EXPORTÉES

NUMERO de la déclaration	RUBRIQUE de la nomenclature générale des produits	DESIGNATION COMMERCIALE	QUANTITE (poids, nombre volume, etc...)	NOM ET ADRESSE DES DESTINATAIRES	PRIX DE FACTURE
62.04.69.00.99		SALOPETTES	3500 PCS	INDITEX ESPAGNE	39.900,00 EUR

Date du dépôt de la déclaration :

Signature manuscrite de l'exportateur
et précédée, s'il s'agit d'une société, de l'indication de la qualité du signataire

B. — Partie réservée au service des douanes

Numéro de la déclaration : 40019011291 Date de l'enregistrement :

Date du Vu embarquer (ou passé à l'étranger) :

Désignation des marchandises reconnues (ou admises) conformes : LI-LI-A

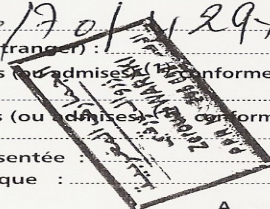
Quantité des marchandises reconnues (ou admises) conformes :

Prix certifié conforme à la facture présentée

Valeur en douane pour la taxe statistique :

A le 20

Signature de l'agent des douanes et cachet du bureau :



CROSSING S.A.R.L.
116
Casablanca

EXPORTATEUR CROSSING CASA BLANCA		المصدر Nature de la transaction (vente ferme, vente en consignation, etc...) VENTE FERME	طبيعة المعاملة (بيع ناجز - بيع بتوكيل....)	
N° R.C. 104021 310 Centre R.C.		رقم السجل التجاري مركز السجل التجاري	المكتب الجمركي	
DESTINATAIRE INDITEX ESPAGNE		المرسل إليه Bureau douanier 404	البلد المنشأ	
مجموع المبلغ بعملات أجنبية Montant total en devises 39.900,00 EUR		مقابل القيمة بالدرهم Contre valeur en DH 444.566,00 MAD	البلد المصدر	
Conditions de livraison DDU		شروط التسليم	الرقم في السمية الجمركية	
Désignation commerciale des marchandises SALOPETTES		إسم السلعة التجارية Poids net 3/F Unités complémentaires 3/F	الوزن الصافي	
Date, cachet et signature de l'Exportateur CASA LE 4/04/2009		التاريخ وطابع المصدر وتوقيعه CROSSING SARL Lot. 118 Quartier Industriel Mv. Rachid - CASABLANCA		
رقم وتاريخ التسجيل (2) N° et date d'enregistrement (2): 7786		الصلاحية من : إلى :		
رأي القطاع التقني Avis du Département Technique		قرار الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية Décision du Ministère chargé du Commerce Extérieur		
رمز المكتب Code bureau 402		التقييدات الجمركية Imputations Douanières		
التوقيع Emargement		رقم وتاريخ الاقرار الفريد للسلع N° et date D.U.M. 70/4284		القيمة Valeur 39900,00 EUR
		تاريخ التقييد Date d'imputation 11-11-09		الكمية Quantité 15

CROSSING S.A.R.L

AU CAPITAL DE 3 500 000 DIRHAMS
LOT 140 Z I MLY RACHID BEN M'SICK SIDI OTHMAN - Casa
TEL : 00212 22 72 78 52 - CO 212 22 72 72 58 FAX 00 212 22 72 72 57
e-mail : crossing@wanadoo.net.ma

INDITEX

CALLE4 EJE3, PARCELA ALI-1
CARRETERA NACIONAL 125
KM-2 ZARAGOZA

España

Casablanca, le 4 avril 2009

FACTURE N° : 04/2009/105

Proveedor/Supplier : CROSSING, S.A.R.L.
COMP/BUYER : 1080

Mode d'expédition : DDU

Transporteur : GRAVELEAU

Mode de règlement : Virement 90 jours date livraison

Conditions : Paiement par virement à notre Compte, Banque domiciliaire BMCI

Banque : BANQUE MAROCAINE DU COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Agence : MAARIF ROUDAN - CASABLANCA

Banques SWIFT/BIC CODE : BMCI033 780 01007 001810 001 66 48

N° de BL :

Date de livraison :

04/04/2009

Remarques : Marchandises exonérées de taxes destinées à l'exportation.

DESIGNATION	QUANTITE	P.U.	TOTAL
MONO CORTO LINO DETALLE ESPIGA Color : AZ, FUERTE 482 4° PEDIDO/ORDER NS : D-82546 Articulo/article : 4406/005	3952,00	11,40 €	45 052,80 €
1% LINO 46%ALGODON nr de COLIS : 159COLIS			
		Total H.T	45 052,80 €
		Total T.T.C.	45 052,80 €

Je présente la présente facture à la somme de :

QUATRE MILLE CINQ CENT CINQUANTE DEUX EUROS,80cts

CROSSING S.A.R.L

ALL CAPITAL DE 3 500 000 DIRHAMS
LOT 140 ZIMLY RACHID BEN M'SICK SIDI OTHMAN - Casa
TEL : 00212 22 72 78 52 - 00 212 22 72 72 58 FAX 00 212 22 72 72 57
e-mail : crossing@wanadoo.net.ma

INDITEX

Avenida de la Diputacion s/n
Pol. De Sabón
15141 Arteixo - A Coruña
España

Casablanca, le 4 avril 2009

ACTURE N° : 04/2009/107

Fournisseur/Supplier : CROSSING, S.A.R.L.
COMP/BUYER : 1080

Mode d'expédition :

DDU

Adresse expéditeur : GRAVELEAU

Mode de règlement :

Virement 90 jours date livraison

Conditions : Paiement par virement à notre Compte: Banque domiciliaire BMCI

Banque : BANQUE MAROCAINE DU COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Agence : MAARIF ROUDANI - CASABLANCA

Codes SWIFT/BIC CODE : BMCI013 780 01007 001810 001 66 48

N° de BL :

Date de livraison :

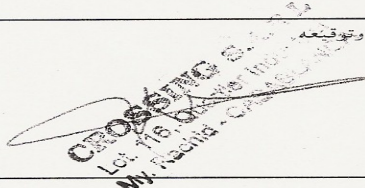
04/04/2009

Remarques : Marchandises exonérées de taxes destinées à l'exportation.

DESIGNATION	QUANTITE	P.U.	TOTAL
ONO CORTO LINO DETALLE ESPIGA Color : AZ, FUERTE 482 PEDIDO/ORDER NB : D-82547 Titre/article : 4406/005 100% LINO 46%ALGODON Nombre de COLIS : 140 COLIS	3500,00	11,40 €	39 900,00 €
		Total H.T	39 900,00 €
		Total T.T.C	39 900,00 €

Je présente facture à la somme de :

RTY NINE THOUSAND NINE HUNDRED EURO

EXPORTATEUR المصدر CROSSING CASA BLANCA N° R.C. 104021 Centre R.C. 01 رقم السجل التجاري مركز السجل التجاري		Nature de la transaction (vente ferme, vente en consignation, etc...) طبيعة المعاملة (بيع ناجز - بيع بتوكيل....) VENTE FERME	
DESTINATAIRE المُرسل إليه INDITEX ESPAGNE		Bureau douanier 401 المكتب الجمركي	
مجموع المبلغ بعملات أجنبية Montant total en devises 45.022,00 EUR		Pays d'origine MAROC البلد المنشأ	
مقابل القيمة بالدرهم Contre valeur en DH 501.973,00 MAD		Pays de provenance ESPAGNE البلد المصدر	
Conditions de livraison DDU شروط التسليم		N° de nomenclature douanière 02.04.09.00.99 الرقم في التسمية الجمركية	
Désignation commerciale des marchandises إسم السلعة التجاري SALI PETTES		Poids net S/F الوزن الصافي	
		Unités complémentaires S/F الوحدات التكميلية	
Date, cachet et signature de l'Exportateur التاريخ وطابع المصدر وتوقيعه CASA LE 4/4/09 			
رقم وتاريخ التسجيل (2) N° et date d'enregistrement (2): 1484		Validité Du : Au : الصلاحية من : إلى :	
رأي القطاع التقني Avis du Département Technique		قرار الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية Décision du Ministère chargé du Commerce Extérieur	
Imputations Douanières			
رمز المكتب Code bureau	التوقيع الجمركية تاريخ التقيد Date d'imputation	رقم وتاريخ الإقرار للسلع N° et date D.U.M.	القيمة Valeur
402	4-4-09	4/4302	215052,8 EUR

Bureau des douanes 401

AVIS D'EXPORTATION

(à joindre à une demande de paiement de ristourne
sur les charges à l'exportation de produits artisanaux)

A. — Partie à remplir par l'exportateur

Le soussigné CROSSING (Nom et prénoms, ou raison sociale de l'exportateur)
 Profession : CONFECTIONNEUR N° et centre d'inscription au registre du commerce : 104021/01
 Adresse complète : LOT 137 MLY RACHID CASABLANCA

Certifie que les produits déclarés en douane suivant la déclaration à laquelle le présent avis est annexé et qui sont indiqués ci-après sont destinés à être exportés.

S'engage à restituer le montant de la ristourne dont il aura obtenu le remboursement dans les conditions fixées par la réglementation, dans le cas où les produits visés ci-dessous ne recevraient pas la destination prévue ou seraient réimportés au bénéfice du régime des retours prévu en matière de douane.

DESIGNATION DES MARCHANDISES EXPORTÉES

NUMERO de la nomenclature	RUBRIQUE de la nomenclature générale des produits	DESIGNATION COMMERCIALE	QUANTITE (poids, nombre volume, etc...)	NOM ET ADRESSE DES DESTINATAIRES	PRIX DE FACTURE
62	04.69.00.99	SALOPETTES	3952 PCS	INDITEX ESPAGNE	45.052,80 EUR
<p><i>Handwritten notes:</i> 70/4302, U.L.A. ARGENT, 150, 05280 EUR</p>					

Date du dépôt de la déclaration :

Signature manuscrite de l'exportateur et précédée, s'il s'agit d'une société, de l'indication de la qualité du signataire

CROSSING SAFL
Lot 137 MLY RACHID - CASABLANCA

B. — Partie réservée au service des douanes

Numéro de la déclaration : 70/4302 Date de l'enregistrement :

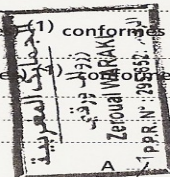
Date du Vu embarquer (ou passé à l'étranger) :

Désignation des marchandises reconnues (ou admises) (1) conformes :

Quantité des marchandises reconnues (ou admises) conformes :

Prix certifié conforme à la facture présentée :

Valeur en douane pour la taxe statistique :



Signature de l'agent des douanes et cachet du bureau : le 11-11-2009

(1) Rayer les mentions inutiles.

EXEMPLAIRE REDEVABLE	6	2 Exportateur / Expéditeur N° R.C. Centre R.C. 100021 81 CROSSING SARI LOT 137 O MAJILAY RACHID		1 DECLARATION 1772	A ENREGISTREMENT 1000430 Z 0444/2009 JUM NORMALE VER. D. COUVRANTE																			
	8 Importateur / Destinataire N° R.C. Centre R.C. INDITEX ESPAGNE	9 Autre personne concernée																						
	10 Déclarant TRADE TRANSIT PLUS TRADE TRANSIT 195 BD EMILE ZOLA 6 ^{ème} étage appt 17/18 N° d'agrément N° du répertoire 1033 0048	11 Pays de provenance (Nom et code) MAROC MA	12 N° code de l'importateur/exportateur																					
	15 Moyen de transport au départ / à l'arrivée	13 Pays d'origine (Nom et code) MAROC MA	14 Pays de destination (Nom et code) ESPAGNE ES																					
	17 Nature et numéro du titre de transport	16 Conditions de livraison Régime droits non acquies (point convenu)	18 Monnaie et montant total facturé EUR 45002.800	19 Taux de change 11.142000	20 Frêt																			
	21 Nouveau moyen de transport après transbordement	22 Assurance	23 Valeur totale déclarée 501973.000																					
	24 Date d'arrivée	25 Local des march. 400731	26 Code bureau destination	27 Renseignements financiers et bancaires En Comptant																				
	N° dre art. 1 SALOPETTES 3952.00 NB	30 Code marchandises 6204390000	31 Valeur déclarée 501973.000																					
	Colis et désignation des marchandises CROSSING	32 Unités complémentaires	33 Poids net (kg) 1204.00	34 AP ou SP AP																				
	35 Taux de déchets	36 Pays d'origine (Nom et code) MAROC MA	B LIQUIDATION DES DROITS ET TAXES																					
37 Déclaration sommaire / Document précédent	<table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Type</th> <th>Base d'imposition</th> <th>Taux</th> <th>Montant</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;">Total pour le présent article</td> </tr> </tbody> </table>		Type	Base d'imposition	Taux	Montant	Total pour le présent article				<table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Type</th> <th>Base d'imposition</th> <th>Taux</th> <th>Montant</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;">Total pour le présent article</td> </tr> </tbody> </table>	Type	Base d'imposition	Taux	Montant	Total pour le présent article								
Type	Base d'imposition	Taux	Montant																					
Total pour le présent article																								
Type	Base d'imposition	Taux	Montant																					
Total pour le présent article																								
N° dre art. 1	30 Code marchandises	31 Valeur déclarée	B LIQUIDATION DES DROITS ET TAXES																					
Colis et désignation des marchandises	32 Unités complémentaires	33 Poids net (kg)	34 AP ou SP	<table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Type</th> <th>Base d'imposition</th> <th>Taux</th> <th>Montant</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;">Total pour le présent article</td> </tr> </tbody> </table>		Type	Base d'imposition	Taux	Montant	Total pour le présent article														
Type	Base d'imposition	Taux	Montant																					
Total pour le présent article																								
35 Taux de déchets	36 Pays d'origine (Nom et code)	<table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Type</th> <th>Base d'imposition</th> <th>Taux</th> <th>Montant</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;">Total pour le présent article</td> </tr> </tbody> </table>		Type	Base d'imposition	Taux	Montant	Total pour le présent article				D VISA DE L'INSPECTEUR												
Type	Base d'imposition	Taux	Montant																					
Total pour le présent article																								
37 Déclaration sommaire / Document précédent	<table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Type</th> <th>Montant</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">TOTAL GENERAL</td> </tr> </tbody> </table>		Type	Montant	TOTAL GENERAL		<table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%;">E</td> <td style="width: 15%;">DONNEES COMPTABLES</td> <td style="width: 15%;">Liq.n°</td> <td style="width: 15%;">_____</td> <td style="width: 15%;">du _____</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Quitus. n°</td> <td>_____</td> <td>du _____</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>B.E. n°</td> <td>_____</td> <td>du _____</td> </tr> </table>			E	DONNEES COMPTABLES	Liq.n°	_____	du _____			Quitus. n°	_____	du _____			B.E. n°	_____	du _____
Type	Montant																							
TOTAL GENERAL																								
E	DONNEES COMPTABLES	Liq.n°	_____	du _____																				
		Quitus. n°	_____	du _____																				
		B.E. n°	_____	du _____																				
Autres renseignements EC 1 CITE 1294 (AU) R.C. PR 1 VAL 45002.800 EUR	TOTAL GENERAL DONNEES COMPTABLES Liq.n° _____ du _____ Quitus. n° _____ du _____ B.E. n° _____ du _____		D VISA DE L'INSPECTEUR																					

Je soussigné m'engage à satisfaire aux prescriptions des lois, règlements à décisions propres au régime douanier au bénéfice duquel ces marchandises sont déclarées et ce, conformément aux dispositions du code de douanes et impôts indirects approuvé par le dahir portant loi n° 1-77-339 du 25 Chaoual 1397 (9 Octobre 1977).

Le soumissionnaire

Lieu et date :
Nom, signature et qualité du signataire :

40 Je soussigné m'engage à satisfaire aux prescriptions des lois, règlements à décisions propres au régime douanier au bénéfice duquel ces marchandises sont déclarées et ce, conformément aux dispositions du code de douanes et impôts indirects approuvé par le dahir portant loi n° 1-77-339 du 25 Chaoual 1397 (9 Octobre 1977).

La caution

Lieu et date :
Nom, signature et qualité du signataire :

41 Je soussigné m'engage à satisfaire aux prescriptions des lois, règlements à décisions propres au régime douanier au bénéfice duquel ces marchandises sont déclarées et ce, conformément aux dispositions du code de douanes et impôts indirects approuvé par le dahir portant loi n° 1-77-339 du 25 Chaoual 1397 (9 Octobre 1977).

Le déclarant

Lieu et date :
Nom, signature et qualité du signataire :

TRADE TRANSIT
195, Bd. Emile Zola - Casablal
Tél. : 022.40.07.05 - Fax : 022.40.07.
Agrément : 1033