

IDENTIFICATION DU PROGRAMME	
AL INBIAT TRANCHE 2	DENOMINATION DU PROGRAMME
Lotissement	TYPE DE PROGRAMMES
X	PROPRE
	EN PARTENARIAT
	LOCALISATION
FES	REGION ECONOMIQUE
Moulay Yaacoub	PREFECTURE OU PROVINCE
Ain chkef	COMMUNE
FES	VILLE

LE COUT DU PROGRAMME			
DATE	COUT TOTAL	COUT DU M <sup>2</sup>	COUT INITIAL
			SECONDE ACTUALISATION
	132.035.124 Dhs	790 Dhs/m <sup>2</sup>	PREMIERE ACTUALISATION
	95.406.140 Dhs	570 Dhs/m <sup>2</sup>	

  

DATES D'EXECUTION DU PROGRAMME			
TRANCHE 4	TRANCHE 3	TRANCHE 2	TRANCHE 1
		Déc 2007	DATE DE LANCEMENT DES TRAVAUX
		Déc 2009	DATE D'ACHEVEMENT DES TRAVAUX
		Nov 2008	DATE DE MISE EN COMMERCIALISATION
		Déc 2009	DATE DE LIVRAISON
		Février 2010	DATE DE REMISE DES CONTRATS

## OBJECTIFS DU PROGRAMME

### LES OBJECTIFS SOCIAUX

Il s'agit d'une opération intégrée comprenant plusieurs types de produits destinés à différentes catégories socio – professionnelles :

- 1/ lots de terrains sociaux entrant dans le cadre du programme national de Villes Sans Bidonvilles.
- 2 / Parcelles d'îlots à céder par appel à manifestation d'Intérêt destinées à la construction des logements sociaux dont une composante réservée à la construction de logements à 140 000 dhs.
- 3/ Lots Economiques (Prévention) : Destinés aux citoyens désirant la construction d'un logement pour habitation personnelle.
- 4/ Lots promotionnels (Péréquation) : Mis à la disposition des citoyens désirant la construction d'un logement ou plusieurs soit pour habitation personnelle, pour vente, ou location...

### LES OBJECTIFS COMMERCIAUX

- 1/ Prix inférieur aux prix de revient (lot subventionnés)
- 2/ Prix se rapproche au prix de revient
- 2/ Prix de vente inférieur au prix du marché.
- 4/ Prix du marché

**LES CONDITIONS PREALABLES A LA COMMERCIALISATION**

NON

OUI

LETUDE DE FAISABILITE

LETUDE DE MARCHE

SITUATION DU TERRAIN

PROPRIETE DE L'OPH

LIBRE DE TOUTE OCCUPATION

LES AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES

LE PLAN NO VARIEUR

LE MONTAGE FINANCIER

LE CATALOGUE DES PRIX

LE PLAN D'ACTIONS MARKETING OPERATIONNEL

INTERNE

PAR UN CABINET EXTERNE

APPROBATION DU PROGRAMME PAR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION OU LE DIRECTOIRE

LE PLAN DE COMMUNICATION

LA PRESSE

NOM DU QUOTIDIEN	DATE DE PARUTION
------------------	------------------

L'ECONOMISTE	19/08/08 & 26/08/08
--------------	---------------------

LA VIE ECONOMIQUE	29/08/08 & 12/09/08
-------------------	---------------------

--	--

--	--

L'AFFICHAGE

TYPE D'AFFICHE	LE LIEU	LA PERIODE
----------------	---------	------------

Affiches : Siège Al  
Omrane Fes+divers  
administration

Du 25/08/08	Au 25/09/08
-------------	-------------

Affiches / FLYERS

BROCHURES

--	--	--

DEPLIANTS

--	--	--

PLAQUETTES

--	--	--

NOMBRE

LIEUX D'INSTALLATION

BANDEROLES

--	--	--	--	--	--

70	90	160	220	2	2
----	----	-----	-----	---	---

DE	A	DE	A	DE	A
----	---	----	---	----	---

--	--	--	--	--	--

60	110	130	280	2	2
----	-----	-----	-----	---	---

DE	A	DE	A	DE	A
----	---	----	---	----	---

Unité d'habitat économique (UHE)

Logement économique et faible VIT

Lot économique

Unité d'habitat social (UHS)

Logement social

Lot social

NOMBRE DE NIVEAUX

SUPERFICIE CONSTRUITE

SUPERFICIE DU TERRAIN

CATEGORIES D'UNITES

TYPES D'UNITES

**VENTE CONDITIONNEE**

**DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS**

DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

VENTE CONDITIONNEE

TYPES D'UNITES

CATEGORIES D'UNITES

SUPERFICIE  
DU TERRAIN

SUPERFICIE  
CONSTRUITE

NOMBRE DE  
NIVEAUX

Villas économiques

Unité d'habitat  
promotionnel (UHP)

Locaux  
commerciaux

Unité commerciale ou  
industrielle (UCI)

Lots d'équipements  
socio administratifs

Unité d'équipements  
socio administratifs  
(UES)

DE

A

DE

A

DE

A

M2  
308

M2  
2975

M2  
250

M2  
2000

0

0

**DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS**

**VENTE CONVENTIONNEE**

TYPES D'UNITES  
CATEGORIES D'UNITES

SUPERFICIE  
DU TERRAIN

SUPERFICIE  
CONSTRUITE

NOMBRE DE  
NIVEAUX

- Lots promotionnels (lots ou lots groupes)
- Lots d'activités commerciales
- Lots d'activités artisanales
- Lots industriels

Unité commerciale ou industrielle (UCI)

DE	A	DE	A	DE	A
142	1074	488	5896	3	3
192	928	180	900	0	0



**DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS**

**VENTE LIBRE D'UN LOT OU LOGEMENT PROMOTIONNELS**

TYPES D'UNITES

CATEGORIES D'UNITES

SUPERFICIE DU TERRAIN

SUPERFICIE CONSTRUITE

NOMBRE DE NIVEAUX

DE

A

DE

A

DE

A

72	138	170	360	2	2	2	2

Unité d'habitat promotionnel (UHP)

lot promotionnel

Logements promotionnels





# LES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

## LES CONDITIONS D'ELIGIBILITE

Lots économiques

FOURCHETTE DES REVENUS

-	6000 Dhs
---	----------

DE A

OUI NON

X	
---	--

	X
--	---

X	
---	--

AVOIR BENEFICIE D'UN PRODUIT DES OPH

ETRE PROPRIETAIRE D'UN LOGEMENT OU D'UN LOT DE TERRAIN CONSTRUCTIBLE

RESIDER DANS LA LOCALITE DU PROGRAMME

## AUTRES CONDITIONS

Etre âgé de 18 ans et plus & Nationalité Marocaine

1/ Marié avec enfant ou sans enfants  
2/ Divorcé ou veuf

X	
---	--

	X
--	---

--	--

**Lots Economiques** : (CF : registre de vente : 223 lots de prévention).

1/Sélection des dossiers : liste comprenant les prospects répondant aux critères cités ci-dessus ainsi que non

MRE.

2/ Modalités d'attribution :

- Cas de demandes > ou = offre :

\* Tirage au sort en présence d'un notaire désigné par l'ordre des notaires.

\* Etablissement d'une 1<sup>ère</sup> liste des attributaires potentiels à hauteur des lots disponibles.

\* Etablissement d'une liste d'attente de 67 postulants.

- Cas de demandes < ou = offre : L'ensemble des prospects seront déclarés attributaires potentiels.

**N.B** : Les attributaires potentiels sont retenus sous réserve de présenter obligatoirement:

- Certificat de non propriété

- Certificat de résidence à FES

- Attestation de salaire justifiant son revenu < ou = à 6000 DH

**Lots Promotionnels** : ( CF : registre de vente : 284 lots de péréquation).

1/Sélection des dossiers :

\* L'ensemble des postulants ne figurants pas dans les listes Produit Economique sous condition qu'ils n'ont jamais acquis un produit de la société AL Omrane Fès.

2/ Modalités d'attribution :

- Cas de demandes > ou = offre :

\* Tirage au sort en présence d'un notaire désigné par l'ordre des notaires.

\* Etablissement d'une 1<sup>ère</sup> liste de postulants à hauteur des lots disponibles.

\* Etablissement d'une liste d'attente (**Promotionnel**) pour 61 postulants

\* Etablissement d'une liste d'attente (**MRE**) pour 10 postulants .

- Cas de demandes < ou = offre : L'ensemble des prospects seront déclarés attributaires potentiels.

**NB** / En cas de non solvabilité des attributaires, et après épuisement des 2 listes arrêtées.

**Etape 1** : Des convocations seront adressées aux postulants existants sur la Base Donnée pour procéder à l'acquisition de leurs produits et constituer leurs dossiers dans les délais prévus dans la convocation.

**Etape 2** : Les unités en stock seront commercialisées à guichet ouvert.

**Lots de recensement** : (CF : registre de vente : 1130 lots).

L'attribution se fera par tirage au sort et conformément au liste de recensement.

**Lots attribués par AMI** : (CF : registre de vente : 62 lots).

Se référer aux stipulations des cahiers des charges.

**Lots d'activités** : (CF : registre de vente : 6 lots).

L'attribution se fera sur offre de prix et conformément aux clauses des cahiers des charges.

**OBSERVATION** : Pour faire face à d'éventuel besoin en lots, un stock stratégique de 51 lots est mis à la disposition de la direction Général de la société et dont l'attribution ne se fait que par décision du directeur général

**LES CONDITIONS DE VALORISATION**

DELAI DE VALORISATION

PENALITES PREVUES

-

-

**LES CONDITIONS D'ALIENATION**

DELAI DE NON ALIENATION

1. Lots de recasement : 3 ans après obtention du permis d'habiter.
2. Lots économiques : l'interdiction d'alinéa sera levée :
- Après obtention du permis d'habiter est ce sans indemnité;
- Avant obtention du permis d'habiter une actualisation du prix de vente de 20 % sera appliquée
3. Lots Promotionnels : Aucune condition ni actualisation ne sera appliquée.

INDENNITE POUR LEVER LA CONDITION D'ALIENATION

-

**LES CONDITIONS DE DESISTEMENT**

MONTANT DE L'INDIMNITE

2000 Dhs

ou

TAUX APPLIQUE PAR RAPPORT AU PRIX DE VENTE

**OUI** **NON**

REBOURSEMENT IMMEDIAT

X

REBOURSEMENT APRES COMMERCIALISATION

X

**LES CONDITIONS DE DECHANCE**

MONTANT DE L'INDIMNITE

2000 DH

ou

TAUX APPLIQUE PAR RAPPORT AU PRIX DE VENTE

**PENALITES DE RETARD A APPLIQUER EN CAS DE NON REGLEMENT D'UNE ECHEANCE**

15% Par échéance non réglée

RESERVES ET/OU OBSERVATIONS DES RESPONSABLES ET DES MANAGERS COMMERCIAUX

Abdeljalil CHERKAoui

Omar IDRISSE QAITONI

Youssef Hafidi

LE DIRECTEUR GENERAL

LE DIRECTEUR UGP-FES MY YACOUB

LE DIRECTEUR COMMERCIAL

LE DIRECTEUR DE COMMUNICATION

LE DIRECTEUR MARKETING

**LES MANAGERS  
COMMERCIAUX**

LE CHEF DE  
GROUPE (nom et  
prénom)

LES MANAGERS  
(noms et prénoms)

AH! KANDOUSSI

Samir FILALI BELHAJ

Naoual kharchafi



# LE MODE DE RECOUVREMENT

1 ère avance    2 ème avance    3 ème avance    4 ème avance

TAUX	DATE	TAUX	DATE	TAUX	DATE	TAUX	DATE

TYPES D'UNITES    CATEGORIES D'UNITES

Conformément à l'adhésion de la population cible

Unité d'habitat social (UHS)

Logement social

Lot social

--	--	--	--	--	--	--	--

Unité d'habitat économique (UHE)

Logement économique et faible VT

Lot économique

50 %	Attribution	20 %	Mars 09	20 %	Juillet 09	10 %	Livraison

## LE MODE DE RECOUVREMENT

- 1 ère avance
- 2 ème avance
- 3 ème avance
- 4 ème avance

TAUX	DATE	TAUX	DATE	TAUX	DATE	TAUX	DATE

CATEGORIES D'UNITES

TYPES D'UNITES

50 %	Attributio n	20 %	Mars 09	20 %	Juillet 09	10 %	Livraison
------	-----------------	------	---------	------	------------	------	-----------

%							
---	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--

Unité d'habitat  
promotionnel (UHP)

lot promotionnel

Lots promotionnels (lots  
ou lots groupés)

Logements  
promotionnels

Villas économiques

# LE MODE DE RECOURVEMENT

- 1 ère avance
- 2 ème avance
- 3 ème avance
- 4 ème avance

TAUX	DATE	TAUX	DATE	TAUX	DATE	TAUX	DATE

100 %  
Attribution

TYPES D'UNITES

CATEGORIES D'UNITES

lots d'activités commerciales

Locaux commerciaux

Unité commerciale ou industrielle (UCI)

lots industriels

lots d'activités artisanales

Unité d'équipements socio administratifs (UES)

lots d'équipements socio administratifs

NOM ET PRENOMS DU DECIDEUR

LE NIVEAU HIERARCHIQUE DE PRISE DE DECISION DE DEROGATION

LE MANAGER COMMERCIAL

LE CHEF DE GROUPE

LE DIRECTEUR REGIONAL

LE DIRECTEUR COMMERCIAL

LE DIRECTEUR GENERAL

DIRECTEUR DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

