

# Manuel de commercialisation My Smail construction Tr1 2481

IDENTIFICATION DU PROGRAMME	
My Smail construction Tranche 1	DENOMINATION DU PROGRAMME
Construction de logements à Faible VIT (140000 dhs) et logements de mixité	TYPE DE PROGRAMMES
OUI	PROPRE
NON	EN PARTENARIAT
SEFRROU -BOULEMANE	REGION ECONOMIQUE
SEFRROU	PREFECTURE OU PROVINCE
SEFRROU	COMMUNE
SEFRROU	VILLE

DATE	COUT TOTAL	COUT DU M <sup>2</sup>	
Jun 2009	14.56 Mdh	2800,00 Dhs	COUT INITIAL LOGT F VIT
Jun 2009	27.78 Mdh	5200,00 Dhs	COUT INITIAL LOGT MIXITE
			SECONDE ACTUALISATION

## LE COUT DU PROGRAMME

DATE D'EXECUTION DU PROGRAMME	TRANCHE 1	TRANCHE 2	TRANCHE 3	TRANCHE 4	
DATE DE LANCEMENT DES TRAVAUX	DEC 2008				
DATE D'ACHEVEMENT DES TRAVAUX	MAI 2011				
DATE DE MISE EN COMMERCIALISATION	09/03/09				
DATE DE LIVRAISON	JUN 2011				
DATE DE REMISE DES CONTRATS	OCTOBRE 2011				

## OBJECTIFS DU PROGRAMME

### LES OBJECTIFS SOCIAUX

- Répondre aux besoins de la classe moyenne de la commune de Setrou en matière d'habitat ;
- Participer à la régulation du Marché foncier.
- Le programme répond aux demandes des couches sociales à faible revenu.

### LES OBJECTIFS COMMERCIAUX

- Développer les indicateurs de performances commerciales de la société.
- Tirer des enseignements sur le degré de besoin en logement de la population dans la région, permettant à la société d'ajuster la production des projets à venir.

# LES CONDITIONS PREALABLES A LA COMMERCIALISATION

L'ETUDE DE FAISABILITE

L'ETUDE 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'ACTIONNS MARKETING OPERATIONNEL

INTERNE

PAR UN CABINET EXTERNE

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

OUI

NON

X

X

X

X

X

X

X

X

X

X

X

LE PLAN DE COMMUNICATION

LA PRESSE

NOM DU QUOTIDIEN DATE DE PARUTION

L'ECONOMISTE

06/03/2009  
11/03/2009  
13/03/2009  
19/03/2009  
03/04/2009

LA VIE ECO

13/03/2009  
20/03/2009  
27/03/2009

QUOTIDIENS

L'AFFICHAGE

TYPE D'AFFICHE

LE LIEU

LA PERIODE

Affiches / FLYERS

BROCHURES

DEPLIANTS

PLAQUETTES


NOMBRE

LIEUX D'INSTALLATION

Panneaux

1

Banderole

1

1

1

Ville de Setrou  
Entrée de la Ville, Axe principal Rte Nationale  
Setrou-Boulmane  
Sur le site du programme

**DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS**

**VENTE CONDITIONNEE**

TYPES D'UNITES

CATEGORIES D'UNITES

SUPERFICIE  
DU TERRAIN

SUPERFICIE  
CONSTRUITE

NOMBRE DE  
NIVEAUX

Lot social

Logement social

Unité d'habitat social  
(UHS)

Lot économique

Logement  
économique et faible  
VIT

Unité d'habitat  
économique (UHE)  
Logement  
de 140 000  
Dhs

DE

A

DE

A

DE

A

DE

A

DE

A

DE

A

-

1957,50

50,00

52,50

0

3

# 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

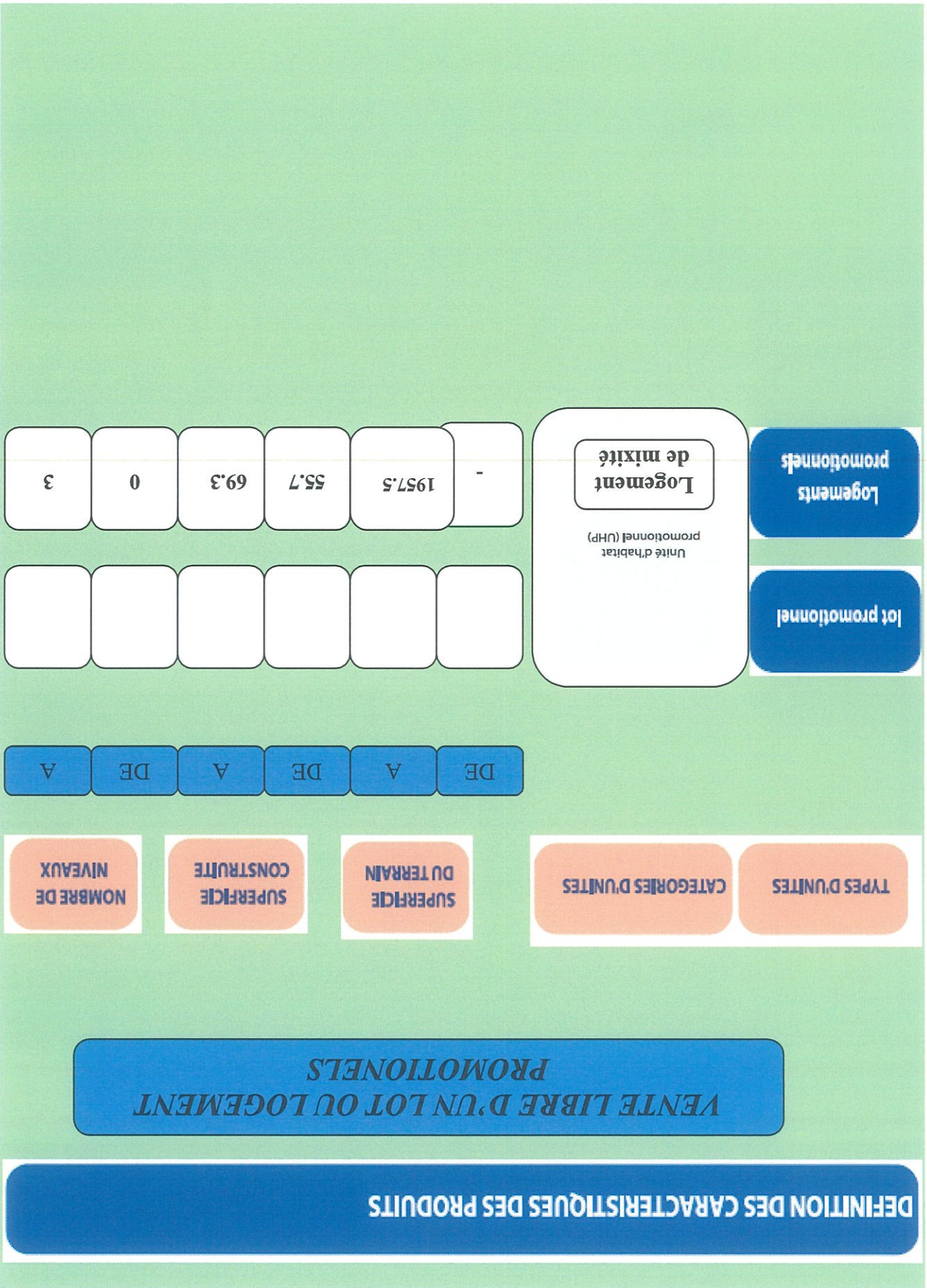
Unité d'équipements  
socio administratifs  
(UES)

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

0	0	34.85	16.8	1200	
---	---	-------	------	------	--

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

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





**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  
groupés)

Lots d'activités  
commerciales

Lots d'activités  
artisanales

Lots industriels

Unité commerciale ou  
industrielle (UCI)

DE

A

DE

A

DE

A


# LES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

## LES CONDITIONS D'ELIGIBILITE

Les logements à Faible VIT (140.000,00 DHS)

FOURCHETTE DES REVENUS

DE A

Inférieur à 1,5  
du SMIG

0

NON

OUI

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

AVOIR BENEFICIER D'UN PRODUIT  
DES OPH PAR LE CONJOINT

**LES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION**

**LES CONDITIONS D'ELIGIBILITE**

Les logements de Mixité

FOURCHETTE DES REVENUS

DE A

8.000,00 DHS

0

NON

OUI

**AUTRES CONDITIONS**

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

L'opération My Small Constructions comprend 221 unités :  
 39 Commerces  
 104 Logements à Faible VIT 140.000Dhs  
 78 Logements de mixité type économique

**Commercialisation des logements de mixité :**

**ETAPE 1 :**

- le nombre des demandes est supérieur à l'offre : un tirage au sort se fera en présence du notaire, pour l'ensemble des postulants répondant aux critères sus mentionnés afin d'arrêter la liste des 78 prospects.
- Une liste d'attente sera arrêtée par tirage au sort, qui se fera pour le reste des prospects répondant aux mêmes critères.

**ETAPE 2 :**

- Dès réception du procès-verbal authentifié du notaire, des convocations seront envoyés aux candidats retenus, pour signature de la convention et paiement du 1<sup>er</sup> versement, (à noter que le premier venu est le premier servi).

**ETAPE 3 :**

- Après expiration du délai prévu dans les convocations, et s'il est constaté des unités non vendues, des convocations seront envoyées aux prospects arrêtés sur la liste d'attente (Nombre de convocation égal au nombre des unités en stock et ce par ordre chronologique).

**ETAPE 4 :**

- Après achèvement des deux étapes précédentes, et s'il est constaté des unités non encore vendues, le reste des postulants sur la liste d'attente seront tous convoqués (à noter que le premier venu est le premier servi).

**ETAPE 4 :**

Après expiration du délai arrêté dans les convocations et s'il est constaté des unités non encore vendues, La commercialisation se fera à guichet ouvert sans aucune condition.

**Les Commerces:**

La commercialisation se fera sur offre de prix et conformément aux clauses d'un cahier des charges.

Les logements à Faible VIT (140.000 Dhs) seront commercialisés conformément à la note circulaire Ministerielle n°1027 en date du 08 Juin 2009.

**Les logements à Faible VIT (140.000,00 DHS)**

**LES CONDITIONS DE VALORISATION**

DELAI DE VALORISATION

PENALITES PREVUES

-

-

**LES CONDITIONS D'ALIENATION**

DELAI DE NON ALIENATION

5 ans après enregistrement et inscription à la conservation foncière du logement

INDEMNITE POUR LEVER LA CONDITION DE NON ALIENATION

-

**LES CONDITIONS DE DESISTEMENT**

MONTANT DE L'INDEMNITE

1.000 DHS

ou

Taux appliqué par rapport au prix de vente

**OUI** **NON**

REBOURSEMENT IMMEDIAT

X

REBOURSEMENT APRES COMMERCIALISATION

X

**LES CONDITIONS DE DECHANCE**

MONTANT DE L'INDEMNITE

1.000,00 DHS

ou

Taux appliqué par rapport au prix de vente

LES CONDITIONS DE TRANSFERT TAUX DE L'INDEMNITE

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

LES CONDITIONS DE VALORISATION

DELAI DE VALORISATION

PENALITES PREVUES

-

-

LES CONDITIONS D'ALIENATION

DELAI DE NON ALIENATION

INDIEMNITE POUR LEVER LA CONDITION DE NON ALIENATION

-

Après enregistrement et inscription à la conservation foncière du produit.

LES CONDITIONS DE DESISTEMENT

MONTANT DE L'INDIEMNITE

2500,00 DHS

ou

TAUX APPLIQUE PAR RAPPORT AU PRIX DE VENTE

OUI

NON

REMBOURSSEMENT IMMEDIAT

X

REMBOURSSEMENT APRES COMMERCIALISATION

X

LES CONDITIONS DE DECEANCE

MONTANT DE L'INDIEMNITE

2500,00 DHS

ou

TAUX APPLIQUE PAR RAPPORT AU PRIX DE VENTE

LES CONDITIONS DE TRANSFERT TAUX DE L'INDIEMNITE

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

-

RESERVES ET/OU OBSERVATIONS DES RESPONSABLES ET DES MANAGERS COMMERCIAUX

LE DIRECTEUR GENERAL

Le Directeur Général  
Al Oumrane  
FES  
Abdelkhalik BOUHADDOU

LE DIRECTEUR REGIONAL

RHADDIOUI Kamal  
Directeur de l'UGP  
SFEROU BOULEMANE

LE DIRECTEUR COMMERCIAL


ZAKIA KHASSIDI  
Chef de la Direction Matérielle  
et l'COORDINATION COMMERCIALE

LE DIRECTEUR DE COMMUNICATION

SLIMI Fatima-Zohra  
Attachée de Direction  
chargée de la Communication

LE DIRECTEUR MARKETING

MESSAOUDI Saïd  
Chef de la Division  
Marketing et Partenariat

<p style="text-align: center;">   <b>Fatima MOUHSSINE</b>          MOUHSSINE FATIMA          Délégué Commercial       </p>	
	<p style="text-align: center;"> <b>LES MANAGERS</b>          (noms et prénoms)       </p>
	<p style="text-align: center;"> <b>LE CHEF DE</b>  <b>GROUPE (nom et</b>          prénom)       </p>
	<p style="text-align: center;"> <b>LES MANAGERS</b>  <b>COMMERCIAUX</b> </p>



# LE MODE DE RECOUVREMENT

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

TYPES D'UNITES    CATEGORIES D'UNITES

TAUX	DATE	TAUX	DATE	TAUX	DATE	TAUX	DATE

Lot social

Unité d'habitat social (UHS)

Logement social


Lot économique

Unité d'habitat économique (UHE)

Logement économique et faible VVT


30%

A l'attribution

30%

4 mois après le 1<sup>er</sup> versement

30%

4 mois après le 2<sup>e</sup> versement

10%

A la 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

TYPES D'UNITES

CATEGORIES D'UNITES

lot promotionnel

lots promotionnels (lots ou lots groupés)

Logements promotionnels

Villas économiques

Unité d'habitat promotionnel (UHP)

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

30%	A	1 <sup>ère</sup> attribution	30%	4 mois après le 1 <sup>er</sup> versement	30%	4 mois après le 2 <sup>e</sup> versement	10%	A la 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
------	------	------	------	------	------	------	------

TYPES D'UNITES	CATEGORIES D'UNITES
----------------	---------------------


Unité commerciale ou industrielle (UCI)	<ul style="list-style-type: none"> <li>lots d'activités commerciales</li> <li>Localux commerciaux</li> <li>lots industriels</li> </ul>
Unité d'équipements socio administratifs (UES)	<ul style="list-style-type: none"> <li>lots d'activités artisanales</li> <li>lots d'équipements socio administratifs</li> </ul>

Abdelkhalak BOUHADDOU  
 FES  
 Le Directeur Général

DIRECTOIRE OU CONSEIL D'ADMINISTRATION

LE DIRECTEUR GENERAL

LE DIRECTEUR COMMERCIAL

LE DIRECTEUR REGIONAL

LE CHEF DE GROUPE

LE MANAGER COMMERCIAL

CHIEF OF THE DIVISION COMMERCIAL  
 ET COORDONATEUR COMMERCIAL  
**ZAKIA KHAISSI**

RHADDIOU Kamal  
 Directeur de l'UGP  
 SEFROU BOULEMANE

**BOUHSSINE**  
 Délégué Commercial

NOM ET PRENOMS DU DECIDEUR

LE NIVEAU HIERARCHIQUE DE PRISE DE DECISION DE DEROGATION