

IDENTIFICATION DU PROGRAMME

DENOMINATION DU PROGRAMME

CC LAYMOUNE

TYPE DE PROGRAMMES

PROPRE

PROPRE

EN PARTENARIAT

LOCALISATION

REGION ECONOMIQUE

ORIENTALE

PREFECTURE OU PROVINCE

BERKANE

COMMUNE

BERKANE

VILLE

BERKANE

DATES D'EXECUTION DU PROGRAMME

TRANCHE 1

TRANCHE 2

TRANCHE 3

TRANCHE 4

DATE DE LANCEMENT DES TRAVAUX

DATE D'ACHEVEMENT DES TRAVAUX

DATE DE MISE EN COMMERCIALISATION

2006

DATE DE LIVRAISON

DATE DE REMISE DES CONTRATS

LE COUT DU PROGRAMME

COUT DU
M²

COUT
TOTAL

DATE

COUT INITIAL

PREMIERE ACTUALISATION

SECONDE ACTUALISATION

OBJECTIFS DU PROGRAMME

LES OBJECTIFS SOCIAUX

- Permettre à la population De Berkane l'acquisition des magasins dans un cadre réglementaire avec des prix étudiés.
- Stopper la prolifération des marchés clandestins en satisfaisant la demande sur les commerces.

LES OBJECTIFS COMMERCIAUX

- Limiter la spéculation en offrant à la population des commerces dans un cadre réglementaire avec des équipements de proximité.

LES CONDITIONS PREALABLES A LA COMMERCIALISATION

| | OUI | NON |
|---|----------------------------|----------------------------|
| L'ETUDE DE FAISABILITE | <input type="checkbox"/> * | <input type="checkbox"/> |
| L'ETUDE DE MARCHÉ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> * |
| SITUATION DU TERRAIN | | |
| PROPRIETE DE L'OPH | <input type="checkbox"/> * | <input type="checkbox"/> |
| LIBRE DE TOUTE OCCUPATION | <input type="checkbox"/> * | <input type="checkbox"/> |
| LES AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES | <input type="checkbox"/> * | <input type="checkbox"/> |
| LE PLAN NO VARIETUR | <input type="checkbox"/> * | <input type="checkbox"/> |
| LE MONTAGE FINANCIER | <input type="checkbox"/> * | <input type="checkbox"/> |
| LE CATALOGUE DES PRIX | <input type="checkbox"/> * | <input type="checkbox"/> |
| LE PLAN D'ACTION MARKETING OPERATIONNEL | | |
| INTERNE | <input type="checkbox"/> * | <input type="checkbox"/> |
| PAR UN CABINET EXTERNE | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APPROBATION DU PROGRAMME PAR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION OU LE DIRECTOIRE | <input type="checkbox"/> * | <input type="checkbox"/> |

LE PLAN DE COMMUNICATION

LA PRESSE



| NOM DU QUOTIDIEN | DATE DE PARUTION |
|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| <input type="text"/> | <input type="text"/> |

L'AFFICHAGE

| TYPE D'AFFICHE | LE LIEU | LA PERIODE |
|----------------|----------------------|----------------------|
| FLYERS | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| BROCHURES | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| DEPLIANTS | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| PLAQUETTES | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

VENTE LIBRE D'UN COMMERCE

TYPES D'UNITES

CATEGORIES D'UNITES

SUPERFICIE
DU TERRAIN

DE

DE

A

DE

A

lot promotionnel

Unité d'habitat
promotionnel
(UHP)

12 m²

27 m²

LE PLANNING DE COMMERCIALISATION

TRANCHE 1

DATE DE LANCEMENT DE LA PUBLICITE OBLIGATOIRE

DATE DE LANCEMENT DE LA COMMERCIALISATION

2006

| N° MAGASIN | SUP.PROV | EMPLACEMENT | PRIX DE CESSION FORFAITAIRE |
|---------------|----------|-------------|-----------------------------------|
| 1 | 16 | RDC | 165.000,00 |
| 2 | 16 | RDC | 135.000,00 |
| 3 | 16 | RDC | 165.000,00 |
| 4 | 16 | RDC | 135.000,00 |
| 5 | 16 | RDC | 165.000,00 |
| 6 | 16 | RDC | 135.000,00 |
| 7 | 16 | RDC | 165.000,00 |
| 8 | 16 | RDC | 135.000,00 |
| 9 | 16 | RDC | 170.000,00 |
| 10 | 16 | RDC | 140.000,00 |
| 11 | 16 | RDC | 170.000,00 |
| 12 | 16 | RDC | 140.000,00 |
| 13 | 16 | RDC | 165.000,00 |
| 14 | 16 | RDC | 135.000,00 |
| 15 | 16 | RDC | 165.000,00 |
| 16 | 16 | RDC | 135.000,00 |
| 17 | 16 | RDC | 165.000,00 |
| 18 | 16 | RDC | 135.000,00 |
| 19 | 16 | RDC | 180.000,00 |
| 20 | 16 | RDC | 170.000,00 |
| 21 | 16 | RDC | 170.000,00 |
| 22 | 24 | RDC | 240.000,00 |
| 23 | 24 | RDC | 240.000,00 |
| 24 | 12 | RDC | 125.000,00 |
| 25 | 12 | RDC | 165.000,00 |
| 26 | 12 | RDC | 125.000,00 |
| 27 | 12 | RDC | 165.000,00 |

| | | | |
|----|----|-------|------------|
| 28 | 12 | RDC | 135.000,00 |
| 29 | 12 | RDC | 175.000,00 |
| 30 | 12 | RDC | 135.000,00 |
| 31 | 12 | RDC | 175.000,00 |
| 32 | 12 | RDC | 125.000,00 |
| 33 | 12 | RDC | 165.000,00 |
| 34 | 12 | RDC | 125.000,00 |
| 35 | 12 | RDC | 165.000,00 |
| 36 | 12 | RDC | 125.000,00 |
| 37 | 12 | RDC | 165.000,00 |
| 38 | 12 | RDC | 180.000,00 |
| 39 | 12 | RDC | 160.000,00 |
| 40 | 12 | RDC | 170.000,00 |
| 41 | 12 | ETAGE | 120.000,00 |
| 42 | 12 | ETAGE | 100.000,00 |
| 43 | 12 | ETAGE | 120.000,00 |
| 44 | 12 | ETAGE | 100.000,00 |
| 45 | 12 | ETAGE | 120.000,00 |
| 46 | 12 | ETAGE | 100.000,00 |
| 47 | 12 | ETAGE | 120.000,00 |
| 48 | 12 | ETAGE | 100.000,00 |
| 49 | 12 | ETAGE | 130.000,00 |
| 50 | 12 | ETAGE | 110.000,00 |
| 51 | 12 | ETAGE | 130.000,00 |
| 52 | 12 | ETAGE | 110.000,00 |
| 53 | 12 | ETAGE | 120.000,00 |
| 54 | 12 | ETAGE | 100.000,00 |
| 55 | 12 | ETAGE | 120.000,00 |
| 56 | 12 | ETAGE | 100.000,00 |
| 57 | 12 | ETAGE | 120.000,00 |
| 58 | 12 | ETAGE | 100.000,00 |
| 59 | 12 | ETAGE | 145.000,00 |
| 60 | 12 | ETAGE | 155.000,00 |
| 61 | 12 | ETAGE | 160.000,00 |
| 62 | 12 | ETAGE | 120.000,00 |
| 63 | 16 | ETAGE | 110.000,00 |

| | | | |
|----|--------------|-------|----------------------|
| 64 | 16 | ETAGE | 120.000,00 |
| 65 | 12 | ETAGE | 110.000,00 |
| 66 | 12 | ETAGE | 120.000,00 |
| 67 | 12 | ETAGE | 110.000,00 |
| 68 | 12 | ETAGE | 120.000,00 |
| 69 | 12 | ETAGE | 110.000,00 |
| 70 | 12 | ETAGE | 130.000,00 |
| 71 | 12 | ETAGE | 120.000,00 |
| 72 | 12 | ETAGE | 160.000,00 |
| 73 | 12 | ETAGE | 155.000,00 |
| 74 | 12 | ETAGE | 120.000,00 |
| 75 | 12 | ETAGE | 110.000,00 |
| 76 | 12 | ETAGE | 120.000,00 |
| 77 | 12 | ETAGE | 110.000,00 |
| 78 | 12 | ETAGE | 120.000,00 |
| 79 | 12 | ETAGE | 110.000,00 |
| 80 | 12 | ETAGE | 145.000,00 |
| 81 | 12 | ETAGE | 110.000,00 |
| 82 | 12 | ETAGE | 160.000,00 |
| | | | |
| | 1.100 | | 11.370.000,00 |

LES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

LES CONDITIONS D'ELIGIBILITE

FOURCHETTE DES REVENUS

DE

A

NEANT

OUI

NON

AVOIR BENEFICIE D'UN PRODUIT DES OPH

INDIFFERENT

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

INDIFFERENT

RESIDER DANS LA LOCALITE DU PROGRAMME

INDIFFERENT

AUTRES CONDITIONS

LES MODALITES D'ATTRIBUTION

NEANT

VENTE CONDITIONNEE D'UN LOT ECONOMIQUE

TYPES D'UNITES

CATEGORIES D'UNITES

SUPERFICIE DU TERRAIN

lot promotionnel

Unité d'habitat promotionnel (UHP)

DE

DE

A

DE

A

LES MODALITES D'ATTRIBUTION

PENALITES PREVUES

-

LES CONDITIONS D'ALIENATION

DELAI DE NON ALIENATION

NC

INDEMNITE POUR LEVER LA CONDITION D'ALIENATION

NC

LES CONDITIONS DE DESISTEMENT

MONTANT DE L'INDIMNITE

OU

TAUX APPLIQUE PAR RAPPORT AU PRIX DE VENTE

OUI

NON

REMBOURSSEMENT IMEDIAT

REMBOURSSEMENT APRES COMMERCIALISATION

LES CONDITIONS DE DECHEANCE

MONTANT DE L'INDIMNITE

0.00DH

OU

TAUX APPLIQUE PAR RAPPORT AU PRIX DE VENTE

**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
DE L'UGP**

**LE DIRECTEUR
COMMERCIAL**

**LE CHEF DE
LA DIVISION
COMMERCIALE**

**LE CHEF DE
LA DIVISION
MARKETING**

**LES MANAGERS
COMMERCIAUX**

LE CHEF DE
GROUPE (nom et
prénom)

LES MANAGERS
(noms et prénoms)



LE MODE DE RECOUVREMENT

| | | 1 ^{ère} avance | | 2 ^{ème} avance | | 3 ^{ème} avance | |
|-------------------------|------------------------------------|-------------------------|------|-------------------------|------|-------------------------|------|
| TYPES D'UNITES | CATEGORIES D'UNITES | TAUX | DATE | TAUX | DATE | TAUX | DATE |
| Logements promotionnels | Unité d'habitat promotionnel (UHP) | | | | | | |

NOM ET PRENOMS DU DECIDEUR

LE MANAGER COMMERCIAL

LE CHEF DE LA
DIVISION COMMERCIAL

LE CHEF DE LA
DIVISION MARKETING

LE DIRECTEUR COMMERCIAL

LE DIRECTEUR DE L'UGP

LE DIRECTEUR GENERAL