

LA

de **WAFWA** IMMOBILIER

LETTRE

Bassatines,
Un projet urbain pour
Ouarzazate [p8]



Comment devient-
on spécialiste Wafa
Immobilier? [p10]

Agences

Huit nouvelles agences
pour vous servir [p12]



وفا إيموبيلي
Wafa Immobilier

Casablanca [p4]

Les perspectives
restent excellentes



Miftah Assaad pour booster l'immobilier

Avec Miftah Assaad, lancé en mars 2009, le groupe Attijariwafa bank a marqué sa volonté de booster l'immobilier. Consciente de la nécessité de rompre avec l'attentisme qui prévaut, la délégation ministérielle, à sa tête Taoufik Hjira, s'est rendue au siège d'Attijariwafa bank à l'invitation de son président, Mohamed El Kettani. Elle y a signé une convention de partenariat avec la Fédération Nationale des Promoteurs Immobiliers (FNPI).

Avec cette nouvelle offre, le groupe Attijariwafa bank vient de confirmer sa vocation de financement de l'économie réelle et sa volonté de faciliter l'accès au logement à la classe moyenne.

Miftah Assaad est une offre adossée à Damane Assakane, fonds d'assurance hypothécaire pour l'accès au logement issu de la convention signée entre le gouvernement et la profession bancaire devant Sa Majesté le Roi Mohammed VI, le 16 février dernier à Fès. Simple et adapté aux besoins de la classe moyenne, Miftah Assaad permet de financer en totalité l'acquisition ou la construction du logement principal jusqu'à 800 000 dirhams, sur 25 ans.

[28,9%]

C'est le saut enregistré par les encours nets des crédits à Attijariwafa bank. Ceux-ci ont atteint 153,5 milliards de dirhams. Cette performance est due au bon comportement du segment immobilier. Les crédits immobiliers ont connu une évolution positive de 57,3 %.

Public-privé: ensemble pour l'habitat social



Le public et le privé n'ont-ils pas tout à gagner à coopérer ensemble dans l'habitat social? C'est la question que la FNPI et Wafa Immobilier ont voulu poser lors du dîner-débat avec les promoteurs à Marrakech le 29 février 2009. La signature de deux conventions relatives au dispositif de soutien à l'habitat social, et le lancement par Attijariwafa bank, d'un produit adapté à la classe moyenne étaient des éléments nouveaux introduits dans la réflexion.

Revue trimestrielle de Wafa Immobilier – n° 32 – 1^{er} trimestre 2009

Directeur de la publication: Nour Eddine Charkani — Conception et rédaction: Média 5

éditorial



Être spécialiste, ça se mérite!

Fin 2009, notre réseau devrait compter 50 agences et près de 300 collaborateurs. En peu de temps, somme toute, nous avons parcouru beaucoup de chemin et surmonté bien des obstacles. Nous n'avons pas ménagé nos efforts pour construire notre réseau et notre infrastructure, pour développer notre offre, l'améliorer, la corriger.

Ces années de développement sont pour notre entreprise des années de fondation: dans cet élan commun, nous nous sommes en quelque sorte définis. Le dynamisme, l'esprit d'équipe, et bien entendu notre expertise, ce sont les valeurs autour desquelles nous nous sommes inconsciemment rassemblés. Aussi, il était naturel pour nous, après un regard sur notre expérience propre, de se les donner formellement comme valeurs.

Aujourd'hui, nous voulons partager ces valeurs avec vous. Où plutôt, continuer à les partager, puisque ce sont elles qui nous ont portés jusqu' alors. Ce sont ces valeurs qui ont fait de Wafa Immobilier, un leader solide au service de ses clients.

Nour Eddine Charkani

Président du Directoire de Wafa Immobilier

Les spécialistes présents sur tous les salons

La proximité n'est pas un simple slogan chez Wafa Immobilier : c'est une réalité très concrète. Depuis le début de l'année, les spécialistes ont tenu un stand sur quatre salons le SMAP de Barcelone du 23 au 25 janvier 2009, le Logimmo de Casablanca du 29 janvier au 1er février, le SMAB de Bruxelles du 13 au 15 février, et Darna de Marrakech (du 26 février au 1er mars).

« Nous cherchons au maximum le contact avec les particuliers et les promoteurs. Les salons sont des occasions incomparables de les rencontrer pour nous », explique Loubna Aboulhassan, Responsable Marketing & communication.

Wafa Immobilier est d'ailleurs la seule société de financement du crédit immobilier à proposer aux particuliers d'obtenir et de signer un prêt sur le salon même, au Maroc comme à l'étranger. « C'est une faculté que nos partenaires promoteurs apprécient énormément », poursuit-elle. « Ils peuvent réaliser des ventes fermes, pas seulement des promesses »



[1,5%]

C'est la baisse relative des ventes de ciment enregistrée depuis le mois d'août en moyenne sur les cinq derniers mois de l'année 2009. Le marché du ciment a reculé de 3,64 à 2,2 millions de tonnes. La croissance annuelle comparée à 2008 laisse apparaître un taux de croissance de 9,9 %.

Un nouveau stand Wafa Immobilier



Les derniers salons ont été l'occasion pour Wafa Immobilier de dévoiler son nouveau stand. Fondé bien entendu sur la charte visuelle de l'entreprise, il intègre de nouveaux éléments : enseigne lumineuse, écran DVD pour des films promotionnels, et deux salons de réception pour les clients. Le marketing sensoriel fait la part belle aux clients. Le tout formant un espace convivial où les clients pourront trouver leur bonheur.

Les équipes de Wafa Immobilier sont présentes sur tous les salons, à l'image de Nour Eddine Charkani, discutant avec les ministres Taoufik Hjjira et Mohamed Ameer ici au salon de Barcelone.

NOS SPÉCIALISTES VOUS ACCOMPAGNENT PARTOUT ET SUR TOUS VOS PROJETS...EN UN SIMPLE COUP DE FIL

7j/7 de 8h à 21h 029 06 06 06

www.wafaimmobilier.com

وفا إيموبيليي
Wafa Immobilier
Faites confiance aux Spécialistes

Les spécialistes sur le terrain

Wafa Immobilier a lancé en mois de février une grande campagne médias dans la presse écrite, la télévision, la radio et l'affichage. « Nos spécialistes vous accompagnent partout et sur tous vos projets... en un simple coup de fil, le corps de l'affiche renvoie une image de mobilité, de rapidité, de disponibilité et de proximité, qui sont des atouts de Wafa Immobilier qui entend bien capitaliser dessus.

À Casablanca, la demande à satisfaire

En dépit de la morosité ambiante, les promoteurs

Existe-il une crise immobilière au Maroc et plus particulièrement à Casablanca? Certains estiment que la crise est déjà dans nos murs, d'autres qualifient cette phase de transitoire. Cependant, des pistes de travail ont d'ores et déjà été identifiées pour atténuer ses effets.

Pas un jour sans parler de la crise. Elle est dans tous les esprits, dans toutes les bouches. Elle finit par inhiber, comme aux États-Unis, où le taux d'épargne est passé de -2 % à 5 %. La sinistrose se nourrit de chiffres. Chez nous, elle peinerait à s'en nourrir : ils n'existent pas et l'immobilier attend toujours son observatoire, que la Fédération Nationale de la Promotion Immobilière s'attelle à mettre en place. En attendant, chacun tente de se forger un avis, en confrontant des données jalousement conservées. Fin 2008, Wafa

[250 000]

C'est le nombre de bénéficiaires du programme Fogarim en cinq ans. Pas moins de 45 000 prêts ont été octroyés avec un encours à fin 2008 de 6,5 milliards de dirhams. L'engouement des ménages aux revenus irréguliers s'explique par la garantie de l'État assurée par la Caisse centrale de garantie (CCG).

Immobilier et la FNPI avaient organisé une rencontre pour discuter de la crise à Casablanca.

Les prix ont baissé. C'est aujourd'hui un fait qu'il est difficile de nier. Mais on est loin d'une crise à l'américaine ou comme en Espagne. « Si aujourd'hui on constate un ralentissement, c'est que la pression médiatique est très forte. Elle a développé chez l'acheteur une crise psychologique. Avant, les achats se fondaient sur

**Nour Eddine Charkani El Hassani,
Président du directoire de Wafa Immobilier**

« Nous avons de quoi travailler pour plusieurs années »



« En 2007, on parlait de bulle immobilière. Vu qu'elle n'existe pas, on a changé le terme bulle par crise. Nous ne devons pas tomber dans ce piège de la médiatisation de la crise, car le secteur se comporte bien. La demande est là et le restera. Nous

avons largement de quoi travailler pendant les années à venir. Le secteur est important pour l'économie nationale et son chiffre d'affaires, hors habitat insalubre, est très important. Aujourd'hui, les besoins des ménages sont énormes. C'est aux promoteurs d'y répondre en effectuant une adéquation entre l'offre et la demande. L'offre s'est orientée actuellement vers le haut standing et les résidences secondaires. Mais... le marché est devenu plus professionnel ».

**Youssef Iben Mansour,
Président de la FNPI**

« Le SDAU nous donne une meilleure visibilité »



« L'amélioration des principaux indicateurs prouve que le secteur de l'immobilier joue davantage son rôle dans l'économie. Le tableau n'est pas idyllique à 100 %. Un certain nombre de dysfonctionnements persistent comme la situation du foncier et la fiscalité.

Le marché de Casablanca est en pleine métamorphose. L'adoption du Schéma Directeur d'Aménagement Urbain (SDAU) a donné une certaine visibilité aux promoteurs. D'après l'Agence urbaine, peu de changements auront lieu sauf dans les zones industrielles. Grâce au SDAU, nous avons une meilleure visibilité en 2009-2010. Aujourd'hui, c'est une bouffée d'oxygène pour le secteur et nous devons être patients ».

re est un moteur de long terme de la capitale économique restent confiants

une anticipation à la hausse », soutient Nour Eddine Chakrani El Hassani, président du directoire de Wafa Immobilier. Ce comportement trouve son origine dans le manque d'information des petits porteurs et la peur d'être rejoint par la crise qui frappe les économies des pays développés.

Un contexte très différent

« Il n'y a rien de commun entre ce qui a cours actuellement dans le secteur immobilier dans les pays développés et ce que nous connaissons au Maroc, » insistait d'entrée Nour Eddine Charkani, président du directoire de Wafa Immobilier. « Nous n'avons pas d'économie virtuelle au Maroc. Pas de titrisation et de crédits hypothécaires fondés sur des plus values

Driss Nokta, président de l'Association des lotisseurs et promoteurs immobiliers de Casa

« Un grand chantier à l'avenir prometteur »



« Casablanca est un marché en phase transitoire avec l'avènement du Schéma Directeur d'Aménagement Urbain (SDAU). Ce dernier nous a donné une visibilité et une stabilité du marché. Nous connaissons les secteurs qui seront organisés et les objectifs à atteindre. D'après les

dernières informations dont nous disposons, quatre pôles de développement seront lancés autour de Casablanca. L'intérieur de la métropole ne connaîtra pas de grands changements sauf dans les zones industrielles. Actuellement, l'offre est inférieure à la demande. Les demandes d'achat à Casablanca intra-muros connaîtront une légère augmentation avec des augmentations des prix de 10 à 20 %. Casablanca va devenir un grand chantier à l'avenir prometteur ».

latentes et dont l'utilisation n'est pas affectée. Les crédits dans l'immobilier sont consacrés en totalité à l'accession à la propriété », poursuivait-il.

Le Maroc peut se réjouir de son système bancaire, éloigné des audaces récentes de la finance internationale et fonctionnant traditionnellement : « Avec la titrisation, on ne connaît pas le client. Ici, nous connaissons nos clients : c'est notre premier critère. »

Le contexte est différent, et les fondamentaux sont bons. Le BTP, qui a produit 122 000 logements en 2007, représente 800 000 emplois immobiliers directs et indirects, 5 % du PIB, 25 % des rentrées de TVA pour l'État. L'auto construction régresse pour laisser la place à des sociétés bien organisées. La profession a désormais une couverture nationale, les promoteurs s'organisant en acteurs économiques de premier ordre, se voyant moins en constructeurs qu'en promoteurs. Un changement de mentalité de bon aloi qui rompt avec les perceptions traditionnelles. Du côté de la demande. Pour Casablanca, les perspectives sont sans doute encore meilleures. En dépit du fait que la capitale économique concentre le tiers de la produc-

[Coûts]

La réduction des coûts demandée par la profession, mais elle semble difficile à atteindre en raison de la hausse des intrants. Le prix du sable a augmenté de 44 %, celui du fer de 62 % et celui des briques rouges de 44 %.

tion immobilière, 35 % des crédits immobiliers accordés, le déséquilibre est encore largement en faveur de l'offre, qui a du mal à satisfaire la demande.

Le foncier, facteur permanent de hausse

Première raison : un déficit foncier unanimement décrié, attisé par une forte demande et les retards pris dans le Schéma Directeur d'Aménagement Urbain, enfin publié. Cette rareté du foncier, à l'origine de comportements spéculatifs inflationnistes, est à l'origine de la hausse des prix.

Le nouveau SDAU essaye de palier ce problème en déployant une nouvelle assiette foncière de plusieurs milliers d'hectares. Avec l'adoption de pôles de développement urbains dans le nouveau SDAU, un souffle nouveau sera donné à la métropole. Mais les villes nouvelles prévues pour le Grand Casablanca ne livreront pas leurs premiers logements avant au moins quatre ans. En attendant, les tensions continueront de prévaloir.

Cette rareté du foncier, facteur limitant de la production, touche différemment les segments de marché.

Khalid El Ghazali, directeur général de Promopalace

« Il faut réétudier la politique de zoning à Casablanca »



« L'avenir du marché de l'immobilier à Casablanca est très prometteur, surtout pour le segment économique et le moyen standing. Les voyants sont au vert et le secteur a de beaux jours devant lui. Cela ne relève pas de l'optimisme, mais se fonde sur plusieurs critères objectifs. Pour obtenir une adéquation entre l'offre et la demande à Casablanca, il convient de réétudier la politique de zoning. Nous gagnerons tous à optimiser l'exploitation des espaces en augmentant le nombre des niveaux autorisés afin de pouvoir produire un nombre suffisant d'appartements à des prix adéquats, grâce aux économies d'échelle induites. Des prix adaptés aux revenus des ménages pourraient être retenus, tout en accordant des dérogations et des avantages aux promoteurs immobiliers. Enfin, l'ouverture de nouvelles zones à Casablanca va permettre d'augmenter le nombre des unités produites et encourager les coopératives pour la construction ».

Kamal Jouamaa, directeur des ventes de Palmeraie développement

« Les promoteurs sont obligés d'aller en périphérie »

« Aujourd'hui, les prix ont tendance à stagner dans beaucoup de quartiers. Je pense que nous avons plus à faire à une stagnation du secteur qu'à une crise. La rareté du foncier poussera les promoteurs à bâtir en périphérie, comme dans toutes les grandes villes. Le cas le plus éloquent est celui de Marrakech. Cela dit, je pense que cette stagnation va durer quelques mois avant que l'activité ne reprenne. Le déficit de logement est là et les gens n'attendent pas indéfiniment. Aujourd'hui, les acheteurs pensent que la crise internationale arrive au Maroc et reportent leur décision d'achat. Je pense que le marché se corrigera de lui-même car ce dernier ramène toujours les prix à leurs vraies valeurs. »



En pesant sur les coûts de production, le foncier rend difficile la production de logements sociaux pour lesquels la demande est très forte. La fin des avantages fiscaux accordés aux promoteurs immobiliers laisse à penser que la situation de l'habitat social restera la même.

« Sans soutiens fiscaux, le secteur ne peut répondre à la demande croissante surtout dans ce segment », plaident ensemble les promoteurs immobiliers, renvoyant la balle dans le camp de l'État.

Des promoteurs qui sont contraints, ou préfèrent travailler pour le moyen et haut de gamme, des marchés où la demande est moins porteuse.

Réduire les marges

Accepter de réduire ses marges, voilà une solution évoquée lors de cette rencontre. Si les promoteurs avouent s'accorder une marge de 30 %, d'autres se cachent d'en pratiquer de plus confortables.

D'ailleurs, le développement du noir est allé de pair avec la flambée des prix et l'augmentation des marges. Avec la crise, il devait logiquement refluer. C'est

[noir]

La première victime de « la crise », c'est le noir. Il est en régression dans toutes les transactions, après avoir atteint des proportions inavouables. Aujourd'hui, les professionnels prédisent sa disparition totale.

ce qui se passe et le constat est en la matière unanime. Les professionnels l'établissent aujourd'hui, sans jamais le dire à haute voix, à 10 et 12 % selon les villes, loin des parts excessives de 30 à 40 %. La profession se rapproche de la disparition du noir, que la FNPI pousse avec force, consciente qu'elle est de la mauvaise image que cette pratique a donné au secteur.

Elle est aidée en ce sens par la direction des Impôts, dont les services se sont beaucoup intéressés ces derniers temps aux déclarations de vente, par un basculement du pouvoir de négociation vers les acheteurs, et enfin par le réaménagement des conditions de crédit. Les acheteurs ont désormais la main et restent attentistes, misant sur une baisse des prix comme ils avaient mis précédemment sur une hausse. À Casablanca, les facteurs structurels plaident peu pour une baisse. Dès lors, pour sortir de ce face à face qui gèle les transactions, « il faut communiquer, toujours communiquer, booster le secteur, rassurer les consommateurs », conclue Nour Eddine Charkani, à l'optimisme inébranlable.

Anass Elayoubi promoteur Safa Immobilier

« Les prix ne collent pas à la réalité »



« Le marché de Casablanca est un bon marché et la demande sera toujours au rendez-vous. Il sera moins touché par la baisse des prix et la stagnation se sentira moins qu'ailleurs. Certes, les acquéreurs attendent que les prix baissent. Après une petite pause, les choses rentreront

dans l'ordre. Nous sommes cependant handicapés par une hausse des intrants et du foncier. Il est tout à fait logique que leur incidence sur les prix soit conséquente. Toutefois, cette très forte hausse ne colle pas à la valeur réelle des biens.

Pour contrer l'effet de la hausse des intrants, l'État doit faire de son mieux sur le plan fiscal, comme au niveau de la régulation des prix des matières premières. C'est surtout cela qui plombe le secteur aujourd'hui. Personnellement, je ne parlerais pas de crise, mais de stagnation ».

Redonner du pouvoir d'achat aux ménages



La hausse des intrants, des produits alimentaires, des carburants, du transport... sont autant de facteurs qui ont érodé le pouvoir d'achat des ménages. Ce dernier ne reflète plus la réalité des haus-

ses successives des produits de base.

L'érosion du pouvoir d'achat a rendu difficile l'accès à la propriété aussi bien pour les foyers à faible revenu que pour la classe moyenne. Pour venir à son secours, l'État a prévu plusieurs dispositions dans la Loi de Finances 2009.

Ainsi, l'impôt sur le revenu a baissé depuis de 2 % à partir de janvier 2009. Les allocations familiales passent, elles, de 180 à 360 dirhams. La part déductible des frais professionnels va passer de 17 à 20 %. De même le gouvernement compte créer un nouveau produit immobilier dont le prix oscillera entre 60 et 70 millions de centimes. L'État se portera garant pour les emprunteurs. Ces mesures combinées à la hausse des prix prédite par les analystes, permettront de renforcer le pouvoir d'achat mis à mal pendant ces dernières années.

Bassatines, un ensemble immobilier

Ce projet de grande envergure veut développer ha

La société Dalia Liliskane a lancé son premier grand projet immobilier à Ouarzazate. Wafa Immobilier y est associée pour le financement des acquéreurs.



Du nouveau à Ouarzazate! Un très important projet résidentiel de plus de 2000 appartements est en cours de réalisation. Baptisé Bassatines Ouarzazate, ce projet est le premier de cette envergure dans la ville. Le nouvel ensemble résidentiel de moyen standing sera composé de résidences et d'appartements à des prix très compétitifs destinés aux clients des catégories socio-professionnelles A, B et B +. Bassatines s'adresse aussi bien aux locaux, qu'aux cadres moyens et MRE. D'ailleurs, « la ville a absorbé 10 % du projet. Nous vendons avec le système Vente en État de Futur Achèvement (VEFA). Nous ne pratiquons pas le noir », indique Sanaa Smyej, directrice marketing et communication à Dalia Développement. Conçu comme une kasbah, Bassatines joue la carte de la diversité architecturale. Dalia liliskane propose une trentaine de

Articulé autour de places fédératrices, le projet Bassatines est une oasis de verdure dans un environnement présaharien.

[1 160]

L'altitude de la cité Bassatines est de 1 160 m. Elle est à mi-distance des premières dunes du Sahara et des derniers sommets du grand Atlas.

typologies de résidences et d'appartements. La première et deuxième tranches concernent 37 immeubles, 101 locaux commerciaux et de 872 appartements de deux à trois chambres d'une superficie variant entre 55 et 110 m². Les ventes du projet à ce jour montrent une nette présence de Casablancais, Marrakchis, de R'batis et de MRE.

Cachet local

Pour se conformer au cachet architectural local, Bassatines allie tradition et modernité. Bâti sur une superficie de 15 hectares, le projet est conçu dans un concept répondant à l'identité architecturale de la ville qui l'abrite. « Bassatines est une cité résidentielle. Ce sont des immeubles de trois étages qui respectent l'aspect architectural des kasbahs de la ville d'Ouarzazate. On ne veut pas refaire les bourdes de

Intégré Harmonieusement la ville de Ouarzazate

Marrakech. Nous ne défigurerons pas le patrimoine urbanistique », indique Sanaa Smyej. Bassatines dispose d'une artère principale qui dessert un centre commercial, des espaces de jeux, des franchises, des restaurants, un hôtel, une école et une crèche, une mosquée et la maison de l'étudiant avec bibliothèque. Bassatines comprendra à terme un centre de loisirs, un dispensaire et un poste de police.

30 % d'espaces verts

Suite aux multiples demandes des clients, Dalia Liliskane a prévu de construire deux clubs piscines. Le prix d'un appartement commence à partir de 352 000 dirhams avec cuisine équipée et climatiseur dans le salon. Afin de renforcer son offre, le groupe Dalia a signé une convention avec Wafa Immobilier, qui offre des taux préférentiels aux futurs acquéreurs. Pour être plus proche de ses clients, Wafa Immobilier a créé un bureau au niveau du chantier pour étudier rapidement et au cas par cas les demandes des visiteurs en quête de financement adapté. L'intérêt appliqué selon que l'on ait adopté un taux variable ou fixe varie entre 5,25 et 5,50 %.

À peine les travaux entamés, les clients ont afflué pour acheter une résidence secondaire. Cinq mois après le lancement des travaux, deux tranches de ce projet avaient été commercialisées et près de 25 % des appartements vendus. Preuve de l'engouement des acheteurs, le prix du mètre carré est passé de 5900 dirhams à 6400 dirhams. Jusqu'à maintenant, les travaux suivent leur cours. « L'opération s'est bien déroulée. Nous n'avons connu aucun problème foncier. Le choix des espaces verts se justifie par le fait que la ville est dans une dynamique de développement durable. Nous essayons de promouvoir cette image de la ville », souligne Sanaa Smyej.

Le groupe commencera à livrer la première tranche de son projet en décembre 2009. Les appartements de la deuxième tranche seront livrés à leurs propriétaires en avril 2010.

Développer la ville

Sur un plan global, le projet est conçu comme une ville. C'est le premier de ce genre à Ouarzazate.

« Auparavant, le développement de l'industrie ciné-



Bassatines est plus qu'un projet immobilier: c'est un véritable projet urbain pour la ville de Ouarzazate.



[2100]

2100 appartements seront produits à la fin du chantier. Projet résidentiel, Bassatines, fait la part belle aux beaux appartements.

matographique a profité aux promoteurs hôteliers. Maintenant, on cherche à fidéliser une clientèle en quête d'habitat secondaire ou des investisseurs locaux qui cherchent à acquérir un logement de bonne facture », indique Sanaa Smyej. Situé en plein cœur de la commune de Tarmigte à cinq minutes d'Ouarzazate, Bassatines se veut un outil de développement local intégré. Au-delà des aspects urbanistiques, le projet cherche à être un vecteur de valeur ajoutée pour la région d'Ouarzazate. « L'idée est de participer à la promotion de la ville. On a été les premiers à saisir l'opportunité qu'offre la ville. Nous avons créé des centres commerciaux et un SPA. Nous essayons de convaincre nombreuses franchises de s'installer pour avoir une valeur commerciale ajoutée et surtout la création d'emplois. Cette destination constitue un choix pertinent pour l'avenir », met en avant Sanaa Smyej. Ouarzazate a plusieurs atouts en main. Climat, disponibilité du foncier, main-d'œuvre bon marché. Dans le même registre, les promoteurs du projet ont voulu coller au développement intégré qui ne génère pas de cassure dans l'identité de la ville. Inscrite résolument dans le cadre du développement durable, Bassatines se veut une continuité et non pas un point de rupture. La perle du Sud vit beaucoup grâce au tourisme. Elle est aussi devenue au fil des ans la capitale africaine du 7e art au rayonnement culturel authentique. Elle dispose de trois studios de renommée mondiale. Elle est devenue La Mecque des grandes productions. Des atouts que Dalia Développement n'a pas manqué de mettre en exergue.

Comment devient-on des spécialistes

Imad Sebti, Secrétaire Général de Wafa Immobilier,

Recrutement, intégration, formation, encadrement, développement : les spécialistes de Wafa Immobilier font l'objet de toutes les attentions pour mieux vous servir.

Être des spécialistes, qu'est-ce que cela signifie pour vous ?

Être des spécialistes, c'est disposer des compétences les plus pointues pour toutes les facettes de notre métier. C'est être capable de répondre aux exigences auxquelles nous soumettent de nos clients et nos partenaires, rapidement et précisément. Pour ce faire, il n'y a pas de secret : ce sont nos ressources humaines qui détiennent cette expertise et qui forment la substance de notre entreprise. C'est notre vraie richesse.

Comment devient-on un spécialiste ?

On le devient dans le temps. C'est tout un processus. Il commence par le recrutement auquel nous apportons un soin particulier. Nous sommes présents dans les salons étudiants. Nous avons noué des partenariats avec des écoles de premier plan. Nous sélectionnons des candidats de qualité.

Ces candidats, filtrés par notre département RH, se présentent devant une commission où sont présents les responsables métiers. Nous estimons qu'il est très important qu'ils soient impliqués dans le choix

des collaborateurs. Ce sont eux qui sont au contact de nos clients et qui connaissent leurs exigences.

[300]

Alors que Wafa Immobilier ne comptait que 80 collaborateurs en 2004, elle en compte aujourd'hui 280 et en comptera 300 à la fin de l'année. Un quasi quadruplement en quatre ans.

Comment se passe l'intégration des candidats retenus ?

Nous leur faisons faire un tour d'horizon approfondi de tous les métiers de Wafa Immobilier. Il est nécessaire qu'ils aient d'abord une vision de l'ensemble des métiers, qu'ils connaissent nos produits, l'économie du bâtiment et qu'ils aient des bases en droit foncier etc. Bref, qu'ils développent une culture générale du secteur dans lequel ils vont évoluer. Ensuite, nous leur donnons une connaissance très fine de notre entreprise : ses produits, ses services, ses infrastructures notamment technologiques et informatiques. Ils doivent savoir, lorsqu'ils sont en face d'un client, à quoi s'en tenir pour formuler des propositions qui soient fiables et solides, apporter les réponses adéquates.

Enfin, les nouvelles recrues sont encadrées par des collaborateurs expérimentés tout au long de cette intégration. Cette immersion dans l'entreprise est nécessaire avant d'être opérationnel face au client.

Avez-vous beaucoup de nouvelles recrues à intégrer ainsi ?

Nous avons connu une extension de réseau importante. Nous n'avions que cinq agences en 2005. Fin 2009, nous en compterons 50. À raison de trois collaborateurs au minimum par agence, vous comprendrez que nos besoins de recrutement étaient importants. Sans compter que toute l'activité commerciale développée sur le terrain par ces agences doit être appuyée par des unités centrales qu'il a fallu étoffer en conséquence. Nous étions ainsi 80 collaborateurs en 2005 pour toute l'entreprise. Nous serons 300 à fin 2009.

Pour les recrutements en région, nous avons noué des partenariats avec des écoles régionales et la commission de recrutement se déplace en régions. En revanche, la formation est centralisée.

Justement, que faites-vous en matière de formation ?

Parce que la formation est indispensable pour main-



Imad Sebti,
Secrétaire Général
de Wafa Immobilier.

es?

développe la politique RH de l'entreprise

tenir ou développer notre expertise, tous nos collaborateurs en bénéficient. Nous suivons l'évolution du métier, rafraîchissons les connaissances. Prenez par exemple la VEFA. Sur le terrain, nous avons vite ressenti un besoin de maîtriser ce concept nouveau et nous avons mis en place une formation adaptée. Wafa Immobilier déploie tous les moyens et les ressources nécessaires pour que tous les collaborateurs puissent répondre aux attentes des exigences du client.

C'est le travail consolidé de toute une équipe, depuis le commercial jusqu'aux unités centrales, avec les mêmes exigences communes de compé-

[50]

Les 50 agences du réseau Wafa Immobilier seront bientôt mises aux normes d'un « mode agence », lequel découle des standards d'Attijariwafa bank. Mobilier intérieur, ou façade, tout sera adapté pour un accueil optimal des clients.

tences et de respect des délais, qui bénéficie à nos clients et fonde notre image d'un professionnalisme sans faille.

Quelles sont les valeurs que vous partagez ?

Nous n'avons pas arbitrairement greffé une liste de valeurs sur notre entreprise.

Nous avons puisé dans notre vécu, notre expérience, celles qui nous rassemblent : esprit d'équipe, expertise, dynamisme. Je crois que ces trois valeurs sont une bonne définition de notre entreprise. Elles retracent bien son développement des quatre dernières années.

Convention interne : unis aujourd'hui, plus forts demain



Wafa Immobilier a tenu une convention interne réunissant l'ensemble de son personnel. La naissance de cette rencontre appelée à devenir pour les collaborateurs un rendez-vous annuel important, n'est pas fortuite. Elle marque pour l'entreprise, une étape qui la fait entrer dans la maturité, après

une phase de développement rapide qui lui a permis de construire son réseau et son image auprès de sa clientèle.

Ce développement n'a pu se faire sans l'engagement et la qualité de ses ressources humaines, dans lesquelles le management a toujours investi. « L'avenir appartient à ceux qui croient au knowledge management, et nous y avons crû depuis le début », a déclaré Nour Eddine Charkani, Président du Directoire de Wafa Immobilier.

Le temps est aujourd'hui à la consolidation de ces acquis et de cet état d'esprit qui a permis d'unir les femmes et les hommes de l'entreprise autour de son développement. « Unis aujourd'hui, plus forts demain » était naturellement le slogan de cette conven-



La convention interne a réuni tous les collaborateurs de l'entreprise.

tion tournée vers l'avenir. « J'ai la ferme conviction que nous sommes à même de relever le défi du savoir-faire. Nous sommes et nous resterons les spécialistes du crédit immobilier, les conseillers de référence, pour tous les clients, particuliers ou promoteurs, quel que soit le projet immobilier et à travers toutes ses phases », concluait Nour Eddine Charkani.

Huit nouvelles agences, Wafa Immobilier toujours plus présente

