

Manuel de commercialisation

du 06-06-2022

PROGRAMME : AL BOUSTANE

AGENCE : BENI MELLAL

Etabli par :

Visa : **Chef de la Force de
Vente**
Mariam HANNOUNI
Chef de la Force de Vente
de l'Agence Beni Mellal de la Société
Al Omrane Beni Mellal - Khenifra

Visa : **Directeur de l'Agence**

Mohammed MRABTI
Directeur de l'Agence Beni Mellal PI
de la Société Al Omrane
Beni Mellal Khenifra

En Coordination avec :

Visa : **Chef de la Division
Animation Commerciale**

AL OMRANE BENI MELLAL KHENIFRA
Soumia Zidouh
Chef de la Division
Animation Commerciale

Visa : **Directeur Commercial
et Marketing**

AL OMRANE BENI MELLAL KHENIFRA
Rabii El Mahi
Directeur Commercial
et Marketing
Date : **06-06-2022**

Vérifié par : Le Comité de Cadrage

Visa :

AL OMRANE BENI MELLAL KHENIFRA
Rabii El Mahi
Directeur Commercial
et Marketing
Mohammed MRABTI
Directeur de l'Agence Beni Mellal PI
de la Société Al Omrane
Beni Mellal Khenifra

Abderrahim KANGOUT
Directeur Technique et Ingénierie
de la Société Al Omrane
Beni Mellal Khenifra

Dorayd SALIMI
Directrice Générale Adjointe
de la Société Al Omrane
Beni Mellal Khenifra

Date : **1 5 JUN 2022**

Approuvé par : Le Directeur Général

Visa

Ilyas AMKRANE
Directeur Général de la Société
Al Omrane Beni Mellal Khenifra

Date : **1 5 JUN 2022**

Royaume du Maroc

MANUEL DE COMMERCIALISATION

Projet : **AL BOUSTANE**
130060.01



Handwritten signature and Arabic text at the bottom of the page.

Sommaire

Présentation du projet

Volet Marketing, Communication et Promotion

Volet Commercialisation et Recouvrement

Annexes

Présentation du Projet

PRESENTATION DU PROJET	
DENOMINATION DU PROJET	AL BOUSTANE
TYPE DE PROJET	LOTISSEMENT
Propre	AL OMRANE BENI MELLAL KHENIFRA
En partenariat	NON
LOCALISATION	CENTRE D'IMLIL
Région économique	BENI MELLAL- KHENIFRA
Préfecture ou province	AZILAL
Commune	IMLIL
Ville	-
CONSISTANCE	122

	Nombre d'unités		Nombre de bénéficiaires	Superficie	Coût en Dirhams
Lot social					
Logement social					
Lot économique	41		41	4037	5 917 959,41
Logement économique et FVIT					
Lot promotionnel	80		80	7662	11 231 955,66
Logement promotionnel					
Logement de la classe moyenne					
Villas					
Lots d'activité commerciale	1		1	350	513 075,50
Locaux commerciaux					
Lots industriels					
Lots d'activité artisanale					
Lots d'équipements socio- administratifs					

(Handwritten signatures and initials)

Présentation du Projet

DATES PREVISIONNELLES D'EXECUTION DU PROJET	Tranche 1	Tranche 2	Tranche 3
Date de lancement des travaux	Décembre 2014		
Date d'achèvement des travaux	Juin 2023		
Date de mise en commercialisation	Juillet 2022		
Date de livraison	Septembre 2023		
Date de remise des contrats	Mars 2024		

OBJECTIFS DU PROJET

OBJECTIFS SOCIAUX

Dans le cadre de son intervention dans les villes et les centres émergents dans la région de Beni Mellal-Khénifra, la Société AL OMRANE BENI MELLAL KHENIFRA lance le lotissement Al Boustane au centre rural d'Imlil afin de répondre aux besoins de la population locale en matière d'habitat, et ce en diversifiant l'offre d'habitat à travers la production de différents types de lots : HE2 et HC2 ainsi que la viabilisation d'un lot d'activité commerciale : Four- Hammams Hommes & Femmes-Douches.

OBJECTIFS COMMERCIAUX

Répondre aux différents besoins en matière de lots d'habitat pour anticiper sur la prolifération de l'habitat insalubre.

COÛT DU PROJET

	Coût du m ² en Dirhams	Coût total en Dirhams	Date
Coût initial	1214,15	13 000 000,00	Octobre 2013
Coût actualisé s'il y a lieu	1465,93	17 663 000,18	Juin 2022

Handwritten signatures and initials in blue ink at the bottom of the page.

Présentation du Projet

CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

Types d'unités	Superficie du terrain		Superficie construite		Nombre de niveaux		Destination des lots
	De	A	De	A	De	A	
Lot social							
Logement social							
Lot économique : HE2	80	120	240	360	R+2		41 lots R+2 RDC Habitat
Logement économique et Faible VIT							
Lot promotionnel : HC2	80	134	240	402	R+2		80 lots R+2 RDC Commercial
Logement promotionnel							
Logement de classe moyenne							
Villas							
Lot d'activité commerciale	350	350	700	700	R+1		1 lot d'activité commerciale
Locaux commerciaux							
Lots industriels							
Lots d'activité artisanale							
Lot d'équipement socio- administratif							

Présentation du Projet

CONDITIONS PREALABLES A LA COMMERCIALISATION

	OUI	NON
ETUDE DE FAISABILITE	X	
ETUDE DE MARCHE	X	
SITUATION DU TERRAIN		
Propriété de la société	X	
Libre de toute occupation	X	
AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES	X	
MONTAGE FINANCIER	X	
CATALOGUE DES PRIX	X	
PLAN D'ACTION MARKETING OPERATIONNEL	X	
Interne	X	
Par un cabinet externe		X
APPROBATION DU PROJET PAR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION OU LE DIRECTOIRE	X	
MEDIATISATION		
Publicité obligatoire		Au lancement de la commercialisation
Autres actions de communication et de promotion telles que prévues au niveau du plan de communication		

Handwritten notes and signatures in blue ink, including a large signature on the left and several initials or marks below it.

Volet Marketing, Communication et Promotion

PLAN D'ACTION MARKETING

ETUDE DE MARCHÉ

Etude de marché réalisée : étude de définition et de détermination des prix optimaux à adopter pour la commercialisation du projet de lotissement Al Boustane.

CONCLUSIONS DE L'ETUDE DE MARCHÉ

HE2 : 960 Dh/m² ;

POLITIQUE DES PRIX (MOTIVATION)

- Instaurer une compétitivité des prix de vente compte tenu du marché et de la taille du projet ;
- Etablir une programmation et une commercialisation adaptées au projet ;
- Les prix des lots situés sur les voies principales devront être plus élevés que ceux des lots situés sur les autres voies.

POLITIQUE DE RECOUVREMENT (MOTIVATION)

- Procéder au recouvrement selon l'échéancier de paiement conformément aux actes de réservation ;
- Eviter le retard dans la livraison et la création des TFI.
- Actions de recouvrement : Lettres de rappel, Phoning, Smsing et Allo Cash.

POINTS D'ACCUEIL DE VENTE ET LES MANAGERS

Agence Beni Mellal

Nom et prénom du Chef de Groupe

M. MRABTI Mohammed : Directeur PI de l'Agence Beni Mellal.

Managers commerciaux

Points d'accueil de vente	Missions (accueil et/ou vente)	Noms et prénoms des managers commerciaux	Produits a vendre
Agence Beni Mellal	Le Chef de la Force de Vente	Mlle HANNOUNI Mariam.	Les lots du lotissement
Agence Beni Mellal	La Conseillère Commerciale	Mlle HANNOUNI Mariam.	Les lots du lotissement

Volet Marketing, Communication et Promotion

Publicité obligatoire

Publicité obligatoire			
LA PRESSE	x		
DESIGNATION	NOMBRE	NOMBRE DE PARUTION	DATES de PARUTION
Quotidiens	Publication des avis de vente dans au moins deux supports de presse écrite nationaux.	Selon le mode de la commercialisation.	Lancement de la commercialisation : à partir du mois de juin 2022
Hebdomadaires Mensuels Autres			
	Publication des avis de vente sur le site web du Groupe Al Omrane	Période de l'avis de vente	

Autres Actions et/ou Evènements

	Actions / événements	Support / canal de communication (1)	Descriptif	Contenu	Objectifs	(2) Consistance	Produits concernés	Calendrier	Prestataire	Observations
Accompagnement des actions prévues par le HAO	Accompagnement des actions prévues par le HAO									
Actions proposées par la société	Accompagnement des actions prévues par le HAO	Support / canal de communication (1)	Descriptif	Contenu	Objectifs	(2) Consistance	Produits concernés	Calendrier	Prestataire	Observations
	Accompagnement des actions prévues par le HAO	Flyers, banderoles, affichage urbain, caravane, salons et/ou JPO	Selon les événements	Selon les événements	Réalisation des indicateurs commerciaux : commercialisation des produits promotionnels	Selon les événements	Produits en cours de commercialisation à Guichet Ouvert	Selon les événements	Selon les événements	Possibilité de la programmation des actions promotionnelles

1 - Télévisions, radios, journaux, magazines, Messagerie SMS, Messagerie électronique (email), Mailing, Web Social, Dépliants, plaquettes, flyers, banderoles, Affichage Urbain (panneaux publicitaires), affichage sur les moyens de transports (bus, tramway, etc.), Caravanes, salons, forums, stands, journées portes ouvertes, etc.

- 2 - Pour la presse, préciser le nombre et la date de parution,
 - Pour la radio et la télévision, préciser le nombre, la période et la durée des spots,
 - Pour l'affichage, préciser le type, la période et le lieu de l'affichage,
 - Pour les Dépliants, plaquettes, flyers, préciser le nombre,
 - Pour les banderoles, préciser le nombre et le lieu de l'installation.

Handwritten signatures and initials in blue ink.

Volet Marketing, Communication et Promotion

BUDGET DE COMMUNICATION ET DE PROMOTION

BUDGET DE COMMUNICATION

Supports ou actions	Budget en Dirhams	Observations
Dépliants		
Flyers		
Affiches		
Brochures		
Plaquettes		
Banderoles		
Revue et journaux	90 000,00	Commercialisations sur dépôt des dossiers de demandes et sur offres de prix.
Radio		
Télévision		
Frais d'étude et conception		
Autres		
Total	90 000,00	

Handwritten notes and signatures in blue ink, including a large 'A' and various scribbles.

Volet Commercialisation et Recouvrement

CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

**TYPE : Lots Economiques R+2 RDC Habitat
Vente sur Dépôt des Dossiers de Demandes**

Conditions d'éligibilité

Fourchette des revenus

DE

A

0

5 000 DH

Oui

Non

Avoir bénéficié d'un produit du Groupe Al Omrane

X

Etre propriétaire d'un logement ou d'un lot de terrain constructible

X

Résider ou travailler dans la localité du programme

X

Autres conditions

Justificatif de revenu ou déclaration sur l'honneur

X

Certificat de non imposition

X

Ordre d'importance des conditions d'éligibilité

1

L'attribution des lots HE2 est du ressort d'une commission Ad hoc en présence d'un Notaire. Après examen des dossiers des candidats, la priorité est donnée aux candidats éligibles remplissant les conditions suivantes, classées par ordre d'importance :

2

N'avoir jamais bénéficié d'un produit du Groupe Al Omrane ;

3

Résider ou travailler dans la localité du programme ;

4

Ne pas être propriétaire d'un logement ou d'un lot de terrain constructible ;

5

Ne pas être imposable ;

Avoir un revenu inférieur ou égal à 5000 DH.

Et ce conformément à la charte commerciale et marketing du Groupe Al Omrane.

Modalités d'attribution

Après la publication de l'avis de vente sur dépôt des dossiers de demandes dans les journaux et sur le Site Web du Groupe Al Omrane, l'attribution des lots HE2 au profit des postulants, s'effectuera par une commission d'attribution en présence d'un Notaire.

Volet Commercialisation et Recouvrement

Modalités de passage du mode « Dépôt des dossiers de demandes » au mode « Vente libre »

Le passage du mode de commercialisation sur dépôt des dossiers de demandes au mode de commercialisation à guichet ouvert des lots économiques R+2 RDC Habitat non vendus, s'effectuera après traitement de l'ensemble des dossiers de demandes, et ce suite à une décision de Monsieur le Directeur Général de la Société Al Omrane Beni Mellal Khénifra. Ceci permettra le délestage du stock desdits lots.

A cet effet, le changement de la typologie des **lots économiques R+2 RDC Habitat** en **lots promotionnels R+2 RDC Habitat**, sera opéré dans le Système d'Informations SAP par l'Agence de Beni Mellal.

Conditions de valorisation

Délai de valorisation

-

Pénalités prévues

-

Conditions d'aliénation

Délai de non aliénation

Interdiction d'aliéner avant l'obtention du permis d'habiter.

Indemnité pour lever la condition d'aliénation

-

[Handwritten signatures and initials in blue ink]

Volet Commercialisation et Recouvrement

Conditions de désistement	
de l'indemnité Montant	5 000 DH
	Ou
Taux appliqué par rapport au prix de vente	--
	Oui Non
Remboursement immédiat	X
Remboursement après commercialisation	Oui et à ne pas dépasser 6 mois.
Conditions de transfert	
Montant de l'indemnité	Selon la décision de M. Le Directeur Général si le transfert sera appliqué.
	Ou
Taux appliqué par rapport au prix de vente	Selon la décision de M. Le Directeur Général si le transfert sera appliqué.
Conditions de déchéance	
Montant de l'indemnité	5 000 DH
	Ou
Taux appliqué par rapport au prix de vente	--
Pénalités de retard à appliquer en cas de non règlement d'une échéance	--
Mesures dérogatoires	
Selon les décisions de M. le Directeur Général.	
Niveau de hiérarchisation de prise de décision de dérogation	Nom et prénom du décideur
Manager commercial	
Directeur Commercial	
Directeur Général	
Directoire ou Conseil d'administration	

Volet Commercialisation et Recouvrement

CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

TYPE : Lots Promotionnels R+2 RDC Commercial Vente sur Dépôt des Dossiers de Demandes

Conditions d'éligibilité

Fourchette des revenus

Avoir bénéficié d'un produit du Groupe Al Omrane

Etre propriétaire d'un logement ou d'un lot de terrain constructible

Résider ou travailler dans la localité du programme

Autres conditions

Justificatif de revenu ou déclaration sur l'honneur

Certificat de non imposition

Ordre d'importance des conditions d'éligibilité

DE	A
5 001 DH	...
Oui	Non
	X
	X
X	
X	
X	

L'attribution des lots HC2 est du ressort d'une commission Ad hoc en présence d'un Notaire. Après examen des dossiers des candidats, la priorité est donnée aux candidats éligibles remplissant les conditions suivantes, classées par ordre d'importance :

- 1 N'avoir jamais bénéficié d'un produit du Groupe Al Omrane ;
- 2 Résider ou travailler dans la localité du programme ;
- 3 Ne pas être propriétaire d'un logement ou d'un lot de terrain constructible ;
- 4 Ne pas être imposable ;
- 5 Avoir un revenu supérieur à 5000 DH.

Et ce conformément à la charte commerciale et marketing du Groupe Al Omrane.

Modalités d'attribution

Après la publication de l'avis de vente sur dépôt des dossiers de demandes dans les journaux et sur le Site Web du Groupe Al Omrane, l'attribution des lots HC2 au profit des postulants, s'effectuera par une commission d'attribution en présence d'un Notaire.

Volet Commercialisation et Recouvrement

Modalités de passage du mode « Dépôt des dossiers de demandes » au mode « Vente libre »

Le passage du mode de commercialisation sur dépôt des dossiers de demandes au mode de commercialisation à guichet ouvert des lots promotionnels R+2 RDC Commercial non vendus, s'effectuera suite à une décision de Monsieur le Directeur Général de la Société AI Omrane Beni Mellal Khénifra. Ceci permettra le délestage du stock desdits lots.

Conditions de valorisation

Délai de valorisation

Pénalités prévues

Conditions d'aliénation

Délai de non aliénation

Indemnité pour lever la condition d'aliénation

-

-

-

-

Handwritten signature and scribbles in blue ink.

Volet Commercialisation et Recouvrement

Conditions de désistement	
Montant de l'indemnité	10 000 DH
<input type="checkbox"/>	Ou
Taux appliqué par rapport au prix de vente	-
<input type="checkbox"/>	Oui
<input type="checkbox"/>	Non
Remboursement immédiat	x
Remboursement après commercialisation	Oui et à ne pas dépasser 6 mois.
Conditions de transfert	
Montant de l'indemnité	Selon la décision de M. Le Directeur Général si le transfert sera appliqué.
<input type="checkbox"/>	Ou
Taux appliqué par rapport au prix de vente	Selon la décision de M. Le Directeur Général si le transfert sera appliqué.
Conditions de déchéance	
Montant de l'indemnité	10 000 DH
<input type="checkbox"/>	Ou
Taux appliqué par rapport au prix de vente	-
Pénalités de retard à appliquer en cas de non règlement d'une échéance	-
Mesures dérogatoires	
Selon les décisions de M. le Directeur Général.	
Niveau de hiérarchisation de prise de décision de dérogation	Nom et prénom du décideur
Manager commercial	
Directeur Commercial	
Directeur Général	
Directoire ou Conseil d'administration	

Volet Commercialisation et Recouvrement

CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

**TYPE : Lots Promotionnels R+2 RDC Commercial,
situés sur les voies de 15 m, 30 m et la Route Nationale n°23
Vente sur Offres de Prix**

Conditions d'éligibilité

Fourchette des revenus

Avoir bénéficié d'un produit du Groupe Al Omrane

Etre propriétaire d'un logement ou d'un lot de terrain constructible

Résider ou travailler dans la localité du programme

Autres conditions

Justificatif de revenu ou déclaration sur l'honneur

Certificat de non imposition

Ordre d'importance des conditions d'éligibilité

DE

A

....

...

Oui

Non

X

X

Modalités d'attribution

Après la publication de l'avis de vente sur offres de prix dans les journaux et sur le site Web du Groupe Al Omrane, l'attribution des **36 Lots HC2 situés sur les voies de 15 m, 30 m et la Route Nationale n°23**, au profit des soumissionnaires, s'effectuera par une commission d'attribution en présence d'un Notaire.

Volet Commercialisation et Recouvrement

Modalités de passage du mode « Vente sur Offres de Prix » au mode « Vente libre »

Le passage du mode de commercialisation sur offres de prix au mode de commercialisation à guichet ouvert des lots HC2 précités non vendus, s'effectuera suite à une décision de Monsieur le Directeur Général de la Société Al Omrane Beni Mellal Khénifra. Ceci permettra le délestage du stock desdits lots.

Conditions de valorisation

Délai de valorisation

-

Pénalités prévues

-

Conditions d'aliénation

Délai de non aliénation

-

Indemnité pour lever la condition d'aliénation

-

Volet Commercialisation et Recouvrement

Conditions de désistement			
Montant de l'indemnité		10 000 DH	
	Ou		
Taux appliqué par rapport au prix de vente		-	
		Oui	Non
Remboursement immédiat			x
Remboursement après commercialisation		Oui et à ne pas dépasser 6 mois.	
Conditions de transfert			
Montant de l'indemnité		Selon la décision de M. Le Directeur Général si le transfert sera appliqué.	
	Ou		
Taux appliqué par rapport au prix de vente		Selon la décision de M. Le Directeur Général si le transfert sera appliqué.	
Conditions de déchéance			
Montant de l'indemnité		10 000 DH	
	Ou		
Taux appliqué par rapport au prix de vente		-	
Pénalités de retard à appliquer en cas de non règlement d'une échéance		-	
Mesures dérogatoires		Selon les décisions de M. le Directeur Général.	
Niveau de hiérarchisation de prise de décision de dérogation		Nom et prénom du décideur	
Manager commercial			
Directeur Commercial			
Directeur Général			
Directoire ou Conseil d'administration			

(Handwritten signatures and initials in blue ink)

Volet Commercialisation et Recouvrement

CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

TYPE : Lots d'Activité Commerciale Vente sur Offres de Prix

Conditions d'éligibilité

Fourchette des revenus

Avoir bénéficié d'un produit du Groupe Al Omrane

Etre propriétaire d'un logement ou d'un lot de terrain constructible

Résider ou travailler dans la localité du programme

Autres conditions

Justificatif de revenu ou déclaration sur l'honneur

Certificat de non imposition

Ordre d'importance des conditions d'éligibilité

DE

A

Oui

Non

X

X

Modalités d'attribution

Après la publication de l'avis de vente sur offres de prix dans les journaux et sur le site Web du Groupe Al Omrane, l'attribution des lots d'activité commerciale au profit des soumissionnaires, s'effectuera par une commission d'attribution en présence d'un Notaire.

(Handwritten signatures and initials)

Volet Commercialisation et Recouvrement

Modalités de passage du mode « Vente sur Offres de Prix » au mode « Vente libre »

Le passage du mode de commercialisation sur offres de prix au mode de commercialisation à guichet ouvert des lots d'activité commerciale non vendus, s'effectuera suite à une décision de Monsieur le Directeur Général de la Société Al Omrane Beni Mellal Khénifra. Ceci permettra le délestage du stock desdits lots.

Conditions de valorisation

Délai de valorisation

Conformément au cahier de charges spécifique

Pénalités prévues

Conformément au cahier de charges spécifique

Conditions d'aliénation

Délai de non aliénation

Conformément au cahier de charges spécifique

Indemnité pour lever la condition d'aliénation

Conformément au cahier de charges spécifique

Volet Commercialisation et Recouvrement

Conditions de désistement	
Montant de l'indemnité	10 000 DH
<input type="text"/>	Ou
Taux appliqué par rapport au prix de vente	—
<input type="text"/>	Oui
<input type="text"/>	Non
Remboursement immédiat	x
Remboursement après commercialisation	Oui et à ne pas dépasser 6 mois.
Conditions de transfert	
Montant de l'indemnité	
<input type="text"/>	Ou
Taux appliqué par rapport au prix de vente	
Conditions de déchéance	
Montant de l'indemnité	10 000 DH
<input type="text"/>	Ou
Taux appliqué par rapport au prix de vente	—
Pénalités de retard à appliquer en cas de non règlement d'une échéance	—
Mesures dérogatoires	
Selon les décisions de M. le Directeur Général.	
Niveau de hiérarchisation de prise de décision de dérogation	Nom et prénom du décideur
Manager commercial	
Directeur Commercial	
Directeur Général	
Directoire ou Conseil d'administration	

J
l
h k g - p n y t

Volet Commercialisation et Recouvrement

CONDITIONS DE COMMERCIALISATION TYPE : Lots d'Equipements Socio-administratifs

Conditions d'éligibilité

Fourchette des revenus

Avoir bénéficié d'un produit du Groupe Al Omrane

Etre propriétaire d'un logement ou d'un lot de terrain constructible

Résider ou travailler dans la localité du programme

Autres conditions

Justificatif de revenu ou déclaration sur l'honneur

Certificat de non imposition

Ordre d'importance des conditions d'éligibilité

DE

A

Oui

Non

Modalités d'attribution

[Handwritten signatures and initials in blue ink]

Volet Commercialisation et Recouvrement

Modalités de passage du mode « Vente sur Offres de Prix » au mode « Vente libre »

Conditions de valorisation

Délai de valorisation

Pénalités prévues

Conditions d'aliénation

Délai de non aliénation

Indemnité pour lever la condition d'aliénation

Handwritten signature and scribbles in blue ink.

Volet Commercialisation et Recouvrement

Conditions de désistement

Montant de l'indemnité

Ou

Taux appliqué par rapport au prix de vente

Oui

Non

Remboursement immédiat

Remboursement après commercialisation

Conditions de transfert

Montant de l'indemnité

Ou

Taux appliqué par rapport au prix de vente

Conditions de déchéance

Montant de l'indemnité

Ou

Taux appliqué par rapport au prix de vente

Pénalités de retard à appliquer en cas de non règlement d'une échéance

Mesures dérogatoires

Niveau de hiérarchisation de prise de décision de dérogation

Nom et prénom du décideur

Manager commercial

Directeur Commercial

Directeur Général

Directoire ou Conseil d'administration

J. G. ...

Volet Commercialisation et Recouvrement

MODALITE DE RECOUVREMENT (EN DIRHAMS)

	avance 1 ^{ère}		avance 2 ^{ème}		avance 3 ^{ème}		avance 4 ^{ème}	
	Taux	Date	Taux	Date	Taux	Date	Taux	Date
Type d'unités								
Lot social								
Logement social								
Lot économique : HE2	40%	A la signature de l'acte de réservation	30%	Après 6 mois	30%	A la livraison		
Logement économique et fiable VIT								
Lot promotionnel :								
HC2 : vente sur dépôt de dossiers de demandes.	40%	A la signature de l'acte de réservation	30%	Après 6 mois	30%	A la livraison		
HC2 : vente sur offres de prix.	40%	A l'ouverture des offres	30%	Après 6 mois	30%	A la livraison		
Logement de classe moyenne								
Logements promotionnels								
Villas								
Lots d'activités commerciales	Conformément au cahier des charges spécifique							
Lots commerciaux								
Lots industriels								
Lots d'activités artisanales								

Handwritten signatures and initials in blue ink.

Volet Commercialisation et Recouvrement

PLANNING DE COMMERCIALISATION

Tranche 1	Date de lancement de la publicité obligatoire	Juin 2022.
	Date de lancement de la commercialisation	Juillet 2022.
Numéros et types d'unités à commercialiser : Vente sur dépôt de dossiers de demandes : 41 lots HE2 et 44 lots HC2 et Vente sur offres de prix : 36 lots HC2 et 1 lot d'activité commerciale (Voir Annexe 3).		
Tranche 2	Date de lancement de la publicité obligatoire	-
	Date de lancement de la commercialisation	-
Numéros et types d'unités à commercialiser		
Tranche 3	Date de lancement de la publicité obligatoire	-
	Date de lancement de la commercialisation	-
Numéros et types d'unités à commercialiser		
4 Tranche	Date de lancement de la publicité obligatoire	-
	Date de lancement de la commercialisation	-
Numéros et types d'unités à commercialiser		

Volet Commercialisation et Recouvrement

OBJECTIFS DES MANAGERS COMMERCIAUX

LES VENTES

Nom et prénom du manager commercial	Types de produit	Nombre d'unités à vendre	Chiffre d'affaires à réaliser (en Dirhams)	Recettes à réaliser (en Dirhams)	Période	
					DE	A
Mlle HANNOUNI Mariam	HE2, HC2 et lot d'activité commerciale	122	22 499 950,00	22 499 950,00	07/2022	03/2026

Volet Commercialisation et Recouvrement

LIVRAISONS ET CONTRATS

Nom et prénom du manager commercial	Nature des produits	Nombre d'unités à livrer	Nombre de contrats à établir	Période	
				DE	A
Mlle HANNOUNI Mariam	HE2, HC2 et lot d'activité commerciale	122	122	09/2023	03/2026

Chiffre d'affaires prévisionnel

CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL (EN DIRHAMS)

Type d'unités	Tranche 1	Tranche 2	Tranche 3	Tranche 4	TOTAL
Lot social					
Logement social					
Lot économique	6 582 400,00				6 582 400,00
Logement économique et faible VIT					
Lot promotionnel	15 287 550,00				15 287 550,00
Logements promotionnels					
Logements de classe moyenne					
Villas économiques					
Lots d'activités commerciales	630 000,00				630 000,00
Locaux commerciaux					
Lots industriels					
Lots d'activités artisanales					
Lots d'équipements socio administratifs					
Total	22 499 950,00				22 499 950,00

Handwritten notes and signatures in blue ink, including a large flourish and several illegible signatures.

ANNEXES

Annexe 1 : Eventuelles réserves et/ ou observations émises par les différents intervenants

Annexe 2 : Descriptif des matériaux utilisés

Annexe 3 : Catalogue des prix de vente

Annexe 4 : Eléments d'argumentaires de vente

Annexe 5 : Plan autorisé

[Handwritten signature and scribbles]

Annexe 1

Annexe 1 : Eventuelles réserves et/ ou observations émises par les différents intervenants

Qualité des intervenants

Réserves et/ ou observations

-

-

J. y. A. → M. y. A.

Annexe 2

DESCRIPTIF DES MATERIAUX UTILISES :

**Les travaux de viabilisation du lotissement Al Boustane
à Imilil seront réalisés conformément aux règles de l'art.**

(Handwritten signature)

Annexe 3

CATALOGUE DES PRIX DE VENTES

LOTS

Types de lots	Lot N°	Emplacement (Tranches ou Secteurs)	Nombre de Façades	Superficie M2	Prix de vente moyen au M ² (Prix de base) DH/M ²	Clef de répartition	Prix de vente pondéré du M ² DH/M ²	Prix de Vente Total DH	N° d'Ordre
Lots HE 2 à commercialiser sur dépôt des dossiers de demandes									
HE2	7		2	101	1600	2VP	1700	171 700,00	1
HE2	8		1	101	1600	1VP	1600	161 600,00	2
HE2	9		1	101	1600	1VC	1650	166 650,00	3
HE2	10		1	101	1600	1VC	1650	166 650,00	4
HE2	11		1	101	1600	1VC	1650	166 650,00	5
HE2	15		1	101	1600	1VP	1600	161 600,00	6
HE2	16		1	101	1600	1VP	1600	161 600,00	7
HE2	17		1	101	1600	1VP	1600	161 600,00	8
HE2	18		1	101	1600	1VP	1600	161 600,00	9
HE2	19		2	101	1600	2VP	1700	171 700,00	10
HE2	20		2	101	1600	2VP	1700	171 700,00	11
HE2	21		1	101	1600	1VP	1600	161 600,00	12
HE2	22		1	101	1600	1VP	1600	161 600,00	13
HE2	23		1	101	1600	1VP	1600	161 600,00	14
HE2	24		1	101	1600	1VP	1600	161 600,00	15
HE2	28		1	101	1600	1VP	1600	161 600,00	16
HE2	29		1	101	1600	1VP	1600	161 600,00	17
HE2	30		1	101	1600	1VP	1600	161 600,00	18
HE2	31		1	101	1600	1VP	1600	161 600,00	19
HE2	32		2	101	1600	2VP	1700	171 700,00	20

J. d.
g. p. d. - p. n. y. z.

HE2	33	2	94	1600	2VP	1700	159 800,00	21
HE2	34	1	94	1600	1VP	1600	150 400,00	22
HE2	35	1	94	1600	1VP	1600	150 400,00	23
HE2	36	1	94	1600	1VP	1600	150 400,00	24
HE2	37	1	94	1600	1VP	1600	150 400,00	25
HE2	51	1	80	1600	1VP	1600	128 000,00	26
HE2	52	1	80	1600	1VP	1600	128 000,00	27
HE2	53	1	80	1600	1VP	1600	128 000,00	28
HE2	54	2	80	1600	2VP	1700	136 000,00	29
HE2	82	2	91	1600	1VC+1VP	1750	159 250,00	30
HE2	83	1	96	1600	1VP	1600	153 600,00	31
HE2	86	1	100	1600	1VP	1600	160 000,00	32
HE2	87	2	100	1600	1VC+1VP	1750	175 000,00	33
HE2	91	2	120	1600	2VP	1700	204 000,00	34
HE2	92	1	120	1600	1VP	1600	192 000,00	35
HE2	93	1	120	1600	1VP	1600	192 000,00	36
HE2	112	1	96	1600	1VP	1600	153 600,00	37
HE2	113	1	96	1600	1VP	1600	153 600,00	38
HE2	114	1	96	1600	1VP	1600	153 600,00	39
HE2	115	1	96	1600	1VP	1600	153 600,00	40
HE2	116	2	96	1600	2VP	1700	163 200,00	41
Total 1			4037				6 582 400,00	41 lots

Types de lots	Lot N°	Emplacement (Tranches ou Secteurs)	Nombre de Façades	Superficie M2	Prix de vente moyen au M ² (Prix de base) DH/M ²	Clef de répartition	Prix de vente pondéré du M ² DH/M ²	Prix de Vente Total DH	N° d'Ordre
Lots HC 2 à commercialiser sur dépôt des dossiers de demandes									
HC2	50		2	80	1900	1VC+1VP	1950	156 000,00	1
HC2	55		2	83	1900	2VC	2000	166 000,00	2
HC2	56		1	83	1900	1VC	1900	157 700,00	3
HC2	57		1	83	1900	1VC	1900	157 700,00	4
HC2	58		1	83	1900	1VC	1900	157 700,00	5
HC2	59		1	83	1900	1VC	1900	157 700,00	6
HC2	62		1	83	1900	1VC	1900	157 700,00	7
HC2	63		1	83	1900	1VC	1900	157 700,00	8

Handwritten signatures and initials in blue ink.

HC2	64		1	83	1900	1VC	1900	157 700,00	9
HC2	65		1	83	1900	1VC	1900	157 700,00	10
HC2	66		2	83	1900	2VC	2000	166 000,00	11
HC2	67		2	90	1900	2VC	2000	180 000,00	12
HC2	68		1	90	1900	1VC	1900	171 000,00	13
HC2	69		1	90	1900	1VC	1900	171 000,00	14
HC2	70		1	90	1900	1VC	1900	171 000,00	15
HC2	71		1	90	1900	1VC	1900	171 000,00	16
HC2	74		1	90	1900	1VC	1900	171 000,00	17
HC2	75		1	90	1900	1VC	1900	171 000,00	18
HC2	76		1	90	1900	1VC	1900	171 000,00	19
HC2	77		1	90	1900	1VC	1900	171 000,00	20
HC2	78		2	90	1900	2VC	2000	180 000,00	21
HC2	79		2	91	1900	2VC	2000	182 000,00	22
HC2	80		1	96	1900	1VC	1900	182 400,00	23
HC2	81		2	91	1900	2VC	2000	182 000,00	24
HC2	84		2	91	1900	1VC+1VP	1950	177 450,00	25
HC2	85		2	100	1900	1VC+1VP	1950	195 000,00	26
HC2	94		2	88	1900	1VC+1VP	1950	171 600,00	27
HC2	95		1	88	1900	1VC	1900	167 200,00	28
HC2	96		2	88	1900	2VC	2000	176 000,00	29
HC2	97		1	96	1900	1VC	1900	182 400,00	30
HC2	98		1	96	1900	1VC	1900	182 400,00	31
HC2	99		1	96	1900	1VC	1900	182 400,00	32
HC2	100		1	96	1900	1VC	1900	182 400,00	33
HC2	101		3	96	1900	1VC+2VP	2050	196 800,00	34
HC2	102		3	113	1900	2VC+1VP	2100	237 300,00	35
HC2	103		2	117	1900	1VC+1VP	1950	228 150,00	36
HC2	104		1	96	1900	1VC	1900	182 400,00	37
HC2	105		1	96	1900	1VC	1900	182 400,00	38
HC2	106		1	96	1900	1VC	1900	182 400,00	39
HC2	107		1	96	1900	1VC	1900	182 400,00	40
HC2	108		1	96	1900	1VC	1900	182 400,00	41
HC2	109		2	95	1900	2VC	2000	190 000,00	42
HC2	110		1	93	1900	1VC	1900	176 700,00	43
HC2	111		2	89	1900	1VC+1VP	1950	173 550,00	44
Total 2				4010				7 755 350,00	44 lots

J. P. G. A. - K. Y. T.

Types de lots	Lot N°	Emplacement (Tranches ou Secteurs)	Nombre de Façades	Superficie M2	Prix de vente moyen au M ² (Prix de base) DH/M ²	Clef de répartition	Prix de vente pondéré du M ² DH/M ²	Prix de Vente Total DH	N° d'Ordre
Lots HC 2 à commercialiser sur offres de prix									
HC2	1		3	120	1900	3VC (Voie 30 m)	2250	270 000,00	1
HC2	2		2	96	1900	2VC (Voie 15 m)	2050	196 800,00	2
HC2	3		2	96	1900	2VC (Voie 15 m)	2050	196 800,00	3
HC2	4		2	96	1900	2VC (Voie 15 m)	2050	196 800,00	4
HC2	5		2	96	1900	2VC (Voie 15 m)	2050	196 800,00	5
HC2	6		3	89	1900	1VC+2VP (Voie 15 m)	2100	186 900,00	6
HC2	12		2	96	1900	2VC (Voie 30 m)	2100	201 600,00	7
HC2	13		1	96	1900	1VC (Voie 30 m)	2000	192 000,00	8
HC2	14		2	96	1900	1VC+1VP (Voie 30 m)	2050	196 800,00	9
HC2	25		2	96	1900	1VC+1VP (Voie 30 m)	2050	196 800,00	10
HC2	26		1	96	1900	1VC (Voie 30 m)	2000	192 000,00	11
HC2	27		2	96	1900	1VC+1VP (Voie 30 m)	2050	196 800,00	12
HC2	38		2	123	1900	1VC+1VP (Voie 30 m)	2050	252 150,00	13
HC2	39		2	134	1900	2VC (Route Nationale n°23)	2150	288 100,00	14
HC2	40		1	103	1900	1VC (Route Nationale n°23)	2050	211 150,00	15
HC2	41		1	103	1900	1VC (Route Nationale n°23)	2050	211 150,00	16
HC2	42		1	103	1900	1VC (Route Nationale n°23)	2050	211 150,00	17
HC2	43		1	103	1900	1VC (Route Nationale n°23)	2050	211 150,00	18
HC2	44		2	103	1900	1VC+1VP (Route Nationale n°23)	2100	216 300,00	19
HC2	45		2	90	1900	1VC+1VP (Voie 30 m)	2050	184 500,00	20
HC2	46		1	90	1900	1VC (Voie 30 m)	2000	180 000,00	21
HC2	47		1	90	1900	1VC (Voie 30 m)	2000	180 000,00	22
HC2	48		1	90	1900	1VC (Voie 30 m)	2000	180 000,00	23

J A G M P N S

HC2	49		2	90	1900	2VC (Voie 30 m)	2100	189 000,00	24
HC2	60		2	115	1900	2VC (Voie 30 m)	2100	241 500,00	25
HC2	61		2	115	1900	2VC (Voie 30 m)	2100	241 500,00	26
HC2	72		2	112	1900	2VC (Voie 30 m)	2100	235 200,00	27
HC2	73		2	112	1900	2VC (Voie 30 m)	2100	235 200,00	28
HC2	88		2	100	1900	2VC (Voie 15 m)	2050	205 000,00	29
HC2	89		1	100	1900	1VC (Voie 15 m)	1950	195 000,00	30
HC2	90		2	100	1900	2VC (Voie 15 m)	2050	205 000,00	31
HC2	117		3	102	1900	1VC+2VP (Voie 15 m)	2100	214 200,00	32
HC2	118		2	102	1900	1VC+1VP (Voie 15 m)	2000	204 000,00	33
HC2	119		2	102	1900	1VC+1VP (Voie 15 m)	2000	204 000,00	34
HC2	120		2	102	1900	1VC+1VP (Voie 15 m)	2000	204 000,00	35
HC2	121		3	99	1900	2VC+1VP (Voie 15 m)	2150	212 850,00	36
Total 3				3652				7 532 200,00	36 lots

Types de lots	Lot N°	Emplacement (Tranches ou Secteurs)	Nombre de Façades	Superficie M2	Prix de vente moyen au M ² (Prix de base) DH/M ²	Clef de répartition	Prix de vente pondéré du M ² DH/M ²	Prix de Vente Total DH	N° d'Ordre
Lot d'activité commerciale	Four-Hammams Hommes & Femmes-Douches		4	350	1800	2VC+2VP	1800	630 000,00	1
Total 4				350				630 000,00	1 lots
Total Général				12049				22 499 950,00	122 lots

J. S. y. M. p. n. y. a. x.

Annexe 4

ELEMENTS D'ARGUMENTAIRES DE VENTE :

**Produits d'habitat rural adaptés aux besoins de la
population locale.**

Annexe 5

PLAN AUTORISE

[Handwritten signature]

UNIVERSITATEA DE ARHITECTURA SI URBANISM
UNIVERSITATEA DE ARHITECTURA SI URBANISM
UNIVERSITATEA DE ARHITECTURA SI URBANISM

PROIECTANT: ARHITECTURA SI URBANISM
 CLIENT: UNIVERSITATEA DE ARHITECTURA SI URBANISM
 ADRESA: CALISTO 11, BUCURESTI
 DATA: 2014

PROIECTANT: ARHITECTURA SI URBANISM
 CLIENT: UNIVERSITATEA DE ARHITECTURA SI URBANISM
 ADRESA: CALISTO 11, BUCURESTI
 DATA: 2014



PROIECTANT	CLIENT	ADRESA	DATA
ARHITECTURA SI URBANISM	UNIVERSITATEA DE ARHITECTURA SI URBANISM	CALISTO 11, BUCURESTI	2014

PROIECTANT	CLIENT	ADRESA	DATA
ARHITECTURA SI URBANISM	UNIVERSITATEA DE ARHITECTURA SI URBANISM	CALISTO 11, BUCURESTI	2014



Handwritten blue ink signatures and initials at the bottom of the page.

SIGNATAIRES

LE DIRECTEUR GENERAL

M. AMAKRANE ILYAS

Ilyas AMAKRANE
Directeur Général de la Société
Al Omrane Beni Mellal Khenifra

LA DIRECTRICE GENERALE ADJOINTE

Mme SALIMI DORAYD

Dorayd SALIMI
Directrice Générale Adjointe
de la Société Al Omrane
Beni Mellal Khenifra

LE DIRECTEUR PI DE L'AGENCE
DE BENI MELLAL

M. MRABTI MOHAMMED

Mohammed MRABTI
Directeur de l'Agence Beni Mellal PI
de la Société Al Omrane
Beni Mellal Khenifra

LE DIRECTEUR COMMERCIAL
ET MARKETING

M. EL MAHI RABI

AL OMRANE BENI MELLAL KHENIFRA
Rabi El Mahi
Directeur Commercial
et Marketing

LE DIRECTEUR TECHNIQUE
ET D'INGENIERIE

M. KANOUT ABDERRAHIM

Abderrahim KANOUT
Directeur Technique et Ingénierie
de la Société Al Omrane
Beni Mellal Khenifra

LE CHEF DE PROJETS

M. EL JANATI ACHRAF MOHAMMED

Mohammed Achraf EL JANATI
Chef de Projets à l'Agence
Beni Mellal de la Société
Al Omrane Beni Mellal Khenifra

LE CHEF DE LA DIVISION ANIMATION
COMMERCIALE

Mme ZIDOUH SOUMIA

AL OMRANE BENI MELLAL KHENIFRA
Soumia Zidouh
Chef de la Division
Animation Commerciale

LE CHEF DE LA DIVISION MARKETING
ET PROSPECTIVES

M. MIMIH YOUNESS

Youness MIMIH
Chargé de la Division Marketing
et prospective de la Société
Al Omrane Beni Mellal Khenifra

LE CHEF DE LA FORCE DE VENDE

Mlle HANNOUNI MARIAM

Mariam HANNOUNI
Chef de la Force de Vente
de l'Agence Beni Mellal de la Société
Al Omrane Beni Mellal - Khenifra

LA CONSEILLERE COMMERCIALE

Mlle HANNOUNI MARIAM

Mariam HANNOUNI
Chef de la Force de Vente
de l'Agence Beni Mellal de la Société
Al Omrane Beni Mellal - Khenifra