



Manuel de Commercialisation

DE L'OPERATION DE LOTISSEMENT

ANDALOUSSIA 2

Code : 140235.01

PREFECTURE D'ARRONDISSEMENT ANFA

ARRONDISSEMENT MAARIF

SEPTEMBRE 2019



Présentation du programme

PRESENTATION DU PROGRAMME

DENOMINATION DU PROGRAMME

ANDALOUSSIA 2

TYPE DE PROGRAMME

LOTISSEMENT

Propre

OUI

En partenariat

LOCALISATION

VERIFIE PAR LA DIRECTION
COMMERCIALE ET MARKETING

Région économique

CASABLANCA SETTAT

Préfecture ou province

ANFA

Commune

MAARIF

Ville

CASABLANCA

Handwritten initials



CONSISTANCE

	Nombre d'unités		Nombre de bénéficiaires		Superficie	Coût en Dirhams
Lots promotionnels	10*				13.557,93	47 722 763,13
Lots d'activités commerciales	1				1.122,35	3 785 013,14

*Le programme contient 2 ilots de type R+3 avec une surface globale de 9.901,98 m² et qui seront développer par AL OMRANE CASABLANCA SETTAT.

DATES PREVISIONNELLES D'EXECUTION DU PROGRAMME	Tranche 1	Tranche 2	Tranche 3	Tranche 4
--	-----------	-----------	-----------	-----------

Date de lancement des travaux	SEPTEMBRE 2019			
-------------------------------	----------------	--	--	--

Date d'achèvement des travaux	MAI 2020			
-------------------------------	----------	--	--	--

Date de mise en commercialisation	SEPTEMBRE 2019			
-----------------------------------	----------------	--	--	--

Date de livraison	JUIN 2020			
-------------------	-----------	--	--	--

Date de remise des contrats	DECEMBRE 2020			
-----------------------------	---------------	--	--	--

VERIFIE PAR LA DIRECTION COMMERCIALE ET MARKETING

B 4



OBJECTIFS DU PROGRAMME

OBJECTIFS SOCIAUX

OBJECTIFS COMMERCIAUX

VERIFIE PAR LA DIRECTION
COMMERCIALE ET MARKETING

- Réalisation des objectifs commerciaux de la société ;
- Contribution à la diversification de l'offre en matière d'habitat.

COÛT DU PROGRAMME

	Coût du M ² en Dirhams	Coût total en Dirhams	Date
Coût initial	5.088,24	69.200.000	06/03/2019
Coût actualisé	3.372,40	49.507.163,17	03/09/2019

Handwritten signature



CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

Types d'unités	Superficie du terrain		Superficie construite		Nombre de travaux		Destination des lots
	De	A	De	A	De	A	
Lots promotionnels	373	5.148					HC3 ET HC6
Lots d'activités commerciales	1.122	1.122					EQUIPEMENT PRIVE

CONDITIONS PREALABLES A LA COMMERCIALISATION

VERIFIE PAR LA DIRECTION COMMERCIALE ET MARKETING

	OUI	NON
ETUDE DE FAISABILITE	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ETUDE DE MARCHE	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SITUATION DU TERRAIN		
Propriété de la Société	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Libre de toute occupation	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
MONTAGE FINANCIER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CATALOGUE DES PRIX	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PLAN D'ACTION MARKETING OPERATIONNEL		
Interne	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Par un cabinet externe	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Handwritten initials



APPROBATION DU PROGRAMME PAR LE CONSEIL

MEDIATISATION

Publicité obligatoire

Autres actions de communication et de promotion telles que

PLAN D'ACTION MARKETING

ETUDE DE MARCHÉ

CONCLUSIONS DE L'ETUDE DE MARCHÉ

L'ETUDE DE MARCHÉ REALISEE PAR UN CABINET EXTERNE, A FAIT
RESSORTIR LES PRIX DE VENTE DETAILLE DANS CE QUI SUIT.

POLITIQUE DES PRIX (MOTIVATION)

POLITIQUE DE RECOUVREMENT

VERIFIE PAR LA DIRECTION
COMMERCIALE ET MARKETING

Handwritten signature



POINTS D'ACCEUIL-DE VENTE ET LES

Nom et

MEJDOUBI YASSINE

Managers

Points d'accueil-de	Missions (accueil et/ou vente)	Noms et prénoms des managers commerciaux	Produits à vendre
SIEGE / AGENCE	TOUTES LES PROCEDURES EN MATIERE DE COMMERCIALISATION	Mr. JABOUNE ADIL	
		Mme. BADOU RAJAA	

Publicité obligatoire

LA PRESSE

DESIGNATION	NOMBRE	NOMBRE DE	DATES
Quotidiens	2	1	SEPTEMBRE 2019
Hebdomadaires	2	1	SEPTEMBRE 2019
Mensuels			
Autres			

VERIFIE PAR LA DIRECTION
COMMERCIALE ET MARKETING

6
12



Autres Actions et/ou Evènements

	Action / évènements	Support / canal de communication(1)	Descriptif	Contenu	Objectifs	Produits concernés	Calendrier	Prestataire	Observ
<i>Accompagnement des actions prévues par le HAO</i>		MESSAGERIE SMS				LOTS PROMOTIONNELS	SEPTEMBRE 2019		
		MESSAGERIE ELECTRONIQUE				LOTS PROMOTIONNELS	SEPTEMBRE 2019		
<i>Actions proposées par la société</i>		AFFICHAGE URBAIN				LOTS PROMOTIONNELS	SEPTEMBRE 2019		
		SITE WEB				LOTS PROMOTIONNELS	SEPTEMBRE 2019		
		JOURNAUX				LOTS PROMOTIONNELS	SEPTEMBRE 2019		

VERIFIE PAR LA DIRECTION
COMMERCIALE ET MARKETING

Handwritten initials



BUDGET DE COMMUNICATION ET DE PROMOTION

BUDGET DE COMMUNICATION

Supports ou actions	Budget en Dirhams	Observations
Dépliants	5 000 dhs	1Pack
Flyers		
Affiches		
Brochures		
Plaquettes		
Banderoles	1 200 dhs	
Revue et journaux	132 000 dhs	
Radio		
Télévision		
Frais d'études et	70 000 dhs	
Autres : ROLL UP	1 800 dhs	
Total	210 000dhs	

VERIFIE PAR LA DIRECTION
COMMERCIALE ET MARKETING

Handwritten initials



VERIFIE PAR LA DIRECTION COMMERCIALE ET MARKETING

Volet Commercialisation et

Recouvrement

CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

VENTE DES LOTS R+3 RDC COMMERCIAL

Conditions d'éligibilité

DE A

Fourchette des revenus

Two empty rectangular boxes for input.

Oui Non

Avoir bénéficié d'un produit du Groupe Al Omrane

Two empty rectangular boxes for input.

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

Two empty rectangular boxes for input.

Résider dans la localité du programme

Two empty rectangular boxes for input.

Autres conditions

ETRE AGE DE 18 ANS ET PLUS

Two empty rectangular boxes for input.

ETRE DE NATIONALITE MAROCAINE

Two empty rectangular boxes for input.

Ordre d'importance des conditions d'éligibilité

1	
2	
3	
4	
5	
6	

Modalités d'attribution

Après la publication de l'avis de vente dans les journaux et sur le site web produits du groupe Al Omrane, la vente se fera sur offres de prix par une commission en présence d'un notaire

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

Le passage au mode « Vente libre », se fera suite à l'avis de la commission d'attribution en présence d'un notaire.

Handwritten signature or initials in blue ink.



Conditions de valorisation

Délai de valorisation

Pénalités prévues

Conditions d'aliénation

Délai de non aliénation

Indemnité pour lever la condition d'aliénation

Conditions de désistement

Montant de l'indemnité

Ou

Taux appliqué par rapport au prix de vente

5%

Oui

Non

Remboursement immédiat

Remboursement après commercialisation

X

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

VERIFIE PAR LA DIRECTION
COMMERCIALE ET MARKETING

Handwritten initials



Niveau de hiérarchisation de prise de décision de

NOM & PRENOM DU DECIDEUR

Manager commercial

X

ADIL JABOUNE

Chef de Groupe

Directeur Régional

X

YASSINE MEJDOUBI

Directeur Commercial

X

BOUCHRA H MIDANI

Directeur Général

X

YOUNESS BERADY

Directoire ou Conseil d'administration

VERIFIE PAR LA DIRECTION COMMERCIALE ET MARKETING

VENTE DES LOTS PROMOTIONNELS HC6

Conditions d'éligibilité

DE A

Fourchette des revenus

Oui Non

Avoir bénéficié d'un produit du Groupe Al Omrane

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

Résider dans la localité du programme

Autres conditions

ETRE AGE DE 18 ANS ET PLUS

ETRE DE NATIONALITE MAROCAINE

Ordre d'importance des conditions d'éligibilité

1	
2	
3	
4	
5	
6	

Handwritten signature



Modalités d'attribution

Après la publication de l'avis de vente dans les journaux et sur le site web produits du groupe Al Omrane, la vente se fera sur offres de prix par une commission en présence d'un notaire

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

Le passage au mode « Vente libre », se fera suite à l'avis de la commission d'attribution en présence d'un notaire.

Conditions de valorisation

Délai de valorisation

Pénalités prévues

Conditions d'aliénation

Délai de non aliénation

Indemnité pour lever la condition

Conditions de désistement

Montant de l'indemnité

Ou

Taux appliqué par rapport au prix de vente

Oui

Non

<input checked="" type="checkbox"/>

<input type="checkbox"/>

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

Handwritten initials



LOT D'ACTIVITE COMMERCIALE

Conditions d'éligibilité

DE A

Fourchette des revenus

Oui Non

Avoir bénéficié d'un produit du Groupe Al Omrane

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

Résider dans la localité du programme

Autres conditions

ETRE AGE DE 18 ANS ET PLUS

ETRE DE NATIONALITE MAROCAINE

Ordre d'importance des conditions d'éligibilité

1	
2	
3	

Modalités d'attribution

Après la publication de l'avis de vente dans les journaux et sur le site web produits du groupe Al Omrane, la vente se fera sur offres de prix par une commission en présence d'un notaire

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

Le passage au mode « Vente libre », se fera suite à l'avis de la commission d'attribution en présence d'un notaire.

Conditions de valorisation

Délai de valorisation

Conformément au règlement de consultation

Pénalités prévues

Conformément au règlement de consultation



Handwritten initials



Conditions d'aliénation

Délai de non aliénation

Indemnité pour lever la condition

Conditions de désistement

Montant de l'indemnité

Ou

Taux appliqué par rapport au prix de vente

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

Conformément au règlement de consultation

Conformément au règlement de consultation

5%

Oui

Non

X

VERIFIE PAR LA DIRECTION
COMMERCIALE ET MARKETING

Handwritten initials



MODALITE DE RECOUVREMENT (EN DIRHAMS)

1ère avance

2ème avance

3ème avance

4ème avance

Type d'unités

Taux

Date

Taux

Date

Taux

Date

Taux

Date

Lots promotionnel

40%

A la signature de la promesse de vente

30%

APRES 3 MOIS

30%

A LA LIVARISON

Lots d'activités commerciales

40%

A la signature de la promesse de vente

30%

APRES 3 MOIS

30%

A LA LIVARISON

PLANNING DE COMMERCIALISATION

Tranche 1

Date de lancement de la publicité obligatoire

SEPTEMBRE 2019

Date de lancement de la commercialisation

SEPTEMBRE 2019

VERIFIE PAR LA DIRECTION COMMERCIALE ET MARKETING



OBJECTIFS DES MANAGERS COMMERCIAUX ET MOS

LES VENTES

Nom et prénom du manager commercial et MOS	Types de produit	Nombre d'unités à vendre	Chiffre d'affaires à réaliser (en Dirhams)	Recettes à réaliser (en Dirhams)	Période	
					DE	A
MR.JABOUNE ADIL ET Mme. BADDOU RAJAA	LOTS PROMOTIONNELS	8	78.125.050	78.125.050	2019	2020
	LOT ACTIVITE COMMERCIALE	1	22.447.000	22.447.000	2019	2020
	ILOTS A CONSTRUIRE	2	34.656.930	-	2020	2021

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
MR.JABOUNE ADIL ET MR. BADOU RAJAA	LOTS PROMOTIONNELS	8	8	2020	2022
	LOT ACTIVITE COMMERCIALE	1	1	2020	2022

VERIFIE PAR LA DIRECTION COMMERCIALE ET MARKETING



CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL (EN DIRHAMS)

Type d'unités	Tranche 1	Tranche 2	Tranche 3	Tranche 4	TOTAL
Lots promotionnels	78.125.050				78.125.050
Lots d'activités commerciales	22.447.000				22.447.000
ILOTS A CONSTRUIRE	34.656.930				34.656.930
Total	135.228.980				135.228.980

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

Qualité des intervenants	Réserves et/ ou observations

VERIFIE PAR LA DIRECTION
COMMERCIALE ET MARKETING



***LISTING DES LOTS PROMOTIONNELS HC6:**

N° D'ORDRE	N° du lot	SURFACE approximative (m ²)	Prix de vente de base (dh/m ²)	Prix de vente total de base (dh)
1	1	686,45	24.000,00	16 474 800,00
2	2	573	24.000,00	13 752 000,00
3	3	405,10	30.000,00	12 153 000,00
4	4	407	21.000,00	8 547 000,00
5	5	462,35	20.000,00	9 247 000,00
Total		2 533,90		60 173 800,00

***LISTING DES LOTS PROMOTIONNELS HC3 :**

N° D'ORDRE	N° du lot	SURFACE approximative (m ²)	Prix de vente de base (dh/m ²)	Prix de vente total de base (dh)
1	8	373,50	18.000,00	6 723 000,00
2	9	374,75	15.000,00	5 621 250,00
3	10	373,80	15.000,00	5 607 000,00
4	6*	5 148,13	3.500,00	18 018 455,00
5	7*	4 753,85	3.500,00	16 638 475,00
Total		11 024,03		52 608 180,00

*ILOT A CONSTRUIRE PAR AL OMRANE CASABLANCA SETTAT

VERIFIE PAR LA DIRECTION
COMMERCIALE ET MARKETING



LISTING DES LOTS D'ACTIVITE COMMERCIALE

ORD N°	N° DU LOT	SURFACE EN M ²	TYPE DE PRODUIT	PRIX UNITAIRE/M ²	PRIX DE VENTE
1	11	1 122,35	EQUIPEMENT PRIVE D'INTERET GENERAL	20.000,00	22 447 000,00
TOTAL		1 122,35			22 447 000,00

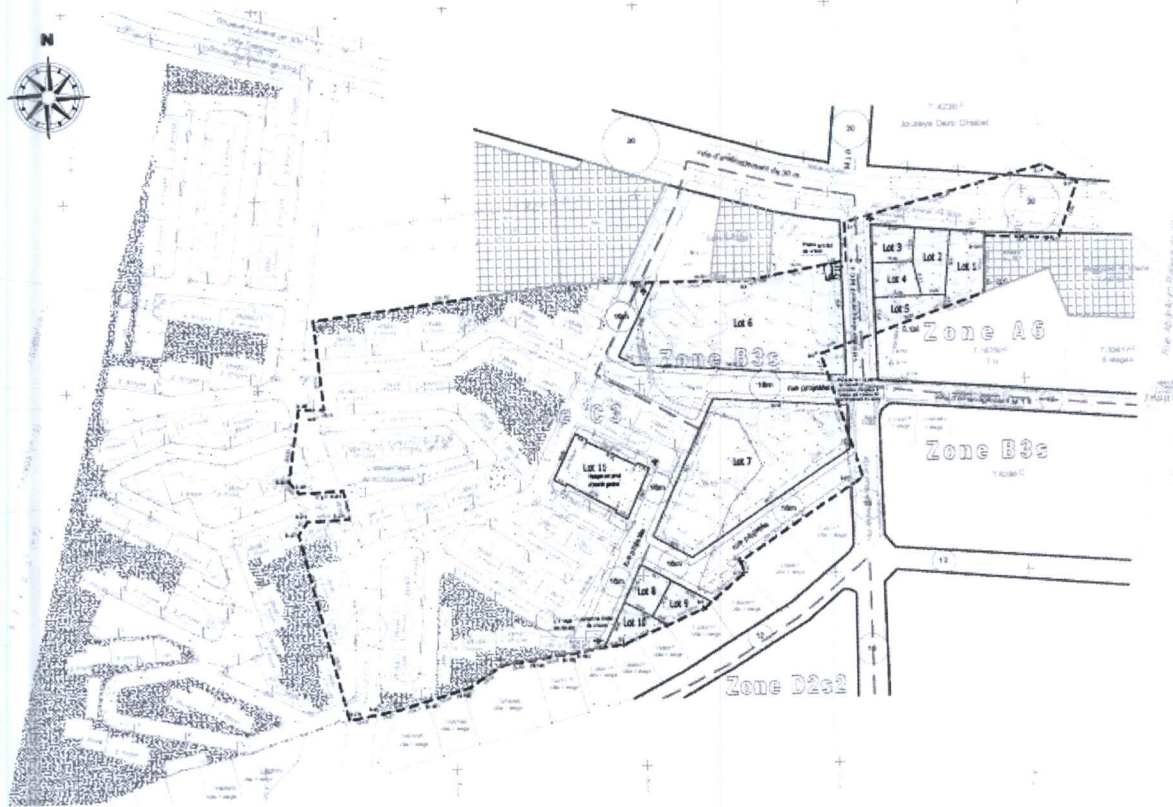
RECAP

TYPE	Nbr d'Unités	SURFACE approximative (m ²)	Prix de vente total de base (dh)
LOTS HC6	5	2 533,90	60 173 800,00
LOTS HC3	5	11 024,03	52 608 180,00
LOTS ACTIVITE COMMERCIALE	1	1 122,35	22 447 000,00
Total	11	14 680,27	135 228 980,00

VERIFIE PAR LA DIRECTION
COMMERCIALE ET MARKETING



Annexe 1 : PLAN AUTORISE



VERIFIE PAR LA DIRECTION
COMMERCIALE ET MARKETING

Handwritten initials or signature



Annexe 2 : ARGUMENTAIRE DE VENTE

- ❖ Emplacement stratégique, en plein centre-ville de Casablanca.
- ❖ Le site est accessible depuis plusieurs artères principales : il donne directement sur Boulevard ANOUAL et il se trouve à proximité de trois axes principaux : Boulevard Abdelmoumen , boulevard Ghandi et Boulevard Stendhal.
- ❖ Le site est desservi par plusieurs moyens de transport en commun.
 - *Tramway: Ligne T2, allant du BEROUSSI Terminus à AIN DIAB Terminus (Station « Derb Ghalef » à proximité immédiate du site
 - *Bus: 6 lignes au niveau du Boulevard ANOUAL.
- ❖ Présence d'équipements nécessaires et d'infrastructures publiques.
- ❖ Produits vendus par une filiale certifiée.

VERIFIE PAR LA DIRECTION
COMMERCIAL ET MARKETING



LE NIVEAU HIERARCHIQUE DE PRISE
DE DECISION

DELEGUE COMMERCIAL

DIRECTEUR AGENCE CASA CENTRE

DEPARTEMENT ANIMATION RESEAU

DEPARTEMENT MARKETING

DIRECTION COMMERCIALE
et MARKETING

DIRECTEUR GENERAL ADJOINT

DIRECTEUR GENERAL

SIGNATURE ET CACHET

Adil TABOUNE
Force de Vente
Agence Casa Centre

Yassine MEJBOUBI
Directeur de l'Agence Casa Centre

OUTAL Yousser
Chef du Département
Animation Réseau

Safar elmontazek

Boudra HMIDANI
Directeur Commercial
et Marketing

Directeur Général Adjoint
Mohamed BOUKHLAL

Société Al Omrane Casablanca
Youssef BELADY
Directeur Général

VERIFIE PAR LA DIRECTION
COMMERCIALE ET MARKETING