

29 Avril 2020

**AVENANT
AU MANUEL DE COMMERCIALISATION**



LOTISSEMENT RIAD AL OMRANE TR 5

- **Faisant référence à :**
- Au manuel de commercialisation du lotissement élaboré le 23 Janvier 2015;
- Au registre de vente en date du 19 Mars 2019 ;
- Vu la satisfaction de tous les postulants, répondants aux conditions d'éligibilités ,pour l'acquisition des lots HE2 . ces conditions sont précisées dans le manuel de commercialisation du lotissement page 3 ;
- Vu la nécessité de commercialiser les lots de préventions non attribués à guichet ouvert pour la réalisation des prévisions du plan d'action notamment les indicateurs commerciaux recettes et chiffre d'affaire ;
- Cet avenant porte sur la modification du registre de vente du lotissement Riad Al Omrane Tr 5 pour la révision des prix à la hausse de 40 lots de type HE2 en stock suite à la suppression des conditions d'éligibilités et la mise en vente des dits lots à guichet.

| N°ORDRE | N°LOTS | TYPE | SUPER APRES BORNAGE | PRIX UNITAIRE ACTUEL | PRIX UNITAIRE ACTUALISE | PRIX TOTAL ACTUALISE |
|---------|--------|------|---------------------|----------------------|-------------------------|----------------------|
| 1 | 500 | HE2 | 98 | 2 300,00 | 2 650,00 | 259 700,00 |
| 2 | 502 | HE2 | 98 | 2 300,00 | 2 650,00 | 259 700,00 |
| 3 | 504 | HE2 | 98 | 2 300,00 | 2 650,00 | 259 700,00 |
| 4 | 505 | HE2 | 98 | 2 300,00 | 2 650,00 | 259 700,00 |
| 5 | 506 | HE2 | 98 | 2 300,00 | 2 650,00 | 259 700,00 |
| 6 | 507 | HE2 | 98 | 2 300,00 | 2 650,00 | 259 700,00 |
| 7 | 508 | HE2 | 98 | 2 300,00 | 2 650,00 | 259 700,00 |
| 8 | 532 | HE2 | 115 | 2 600,00 | 2 850,00 | 327 750,00 |
| 9 | 534 | HE2 | 96 | 2 300,00 | 2 650,00 | 254 400,00 |
| 10 | 535 | HE2 | 96 | 2 300,00 | 2 650,00 | 254 400,00 |
| 11 | 537 | HE2 | 96 | 2 300,00 | 2 650,00 | 254 400,00 |

| N°ORDRE | N°LOTS | TYPE | SUPER APRES BORNAGE | PRIX UNITAIRE ACTUEL | PRIX UNITAIRE ACTUALISE | PRIX TOTAL ACTUALISE |
|---------|--------|------|---------------------------|-------------------------|----------------------------|-------------------------|
| 12 | 538 | HE2 | 96 | 2 300,00 | 2 650,00 | 254 400,00 |
| 13 | 539 | HE2 | 96 | 2 300,00 | 2 650,00 | 254 400,00 |
| 14 | 540 | HE2 | 96 | 2 300,00 | 2 650,00 | 254 400,00 |
| 15 | 541 | HE2 | 96 | 2 300,00 | 2 650,00 | 254 400,00 |
| 16 | 546 | HE2 | 103 | 2 300,00 | 2 650,00 | 272 950,00 |
| 17 | 547 | HE2 | 103 | 2 300,00 | 2 650,00 | 272 950,00 |
| 18 | 548 | HE2 | 103 | 2 300,00 | 2 650,00 | 272 950,00 |
| 19 | 554 | HE2 | 95 | 2 300,00 | 2 650,00 | 251 750,00 |
| 20 | 555 | HE2 | 95 | 2 300,00 | 2 650,00 | 251 750,00 |
| 21 | 557 | HE2 | 95 | 2 300,00 | 2 650,00 | 251 750,00 |
| 22 | 559 | HE2 | 95 | 2 300,00 | 2 650,00 | 251 750,00 |
| 23 | 560 | HE2 | 95 | 2 300,00 | 2 650,00 | 251 750,00 |
| 24 | 561 | HE2 | 95 | 2 300,00 | 2 650,00 | 251 750,00 |
| 25 | 630 | HE2 | 157 | 2 600,00 | 2 850,00 | 447 450,00 |
| 26 | 653 | HE2 | 101 | 2 300,00 | 2 650,00 | 267 650,00 |
| 27 | 654 | HE2 | 101 | 2 300,00 | 2 650,00 | 267 650,00 |
| 28 | 655 | HE2 | 101 | 2 600,00 | 2 850,00 | 287 850,00 |
| 29 | 658 | HE2 | 97 | 2 300,00 | 2 650,00 | 257 050,00 |
| 30 | 661 | HE2 | 100 | 2 300,00 | 2 650,00 | 265 000,00 |
| 31 | 662 | HE2 | 100 | 2 300,00 | 2 650,00 | 265 000,00 |
| 32 | 666 | HE2 | 96 | 2 300,00 | 2 650,00 | 254 400,00 |
| 33 | 670 | HE2 | 96 | 2 300,00 | 2 650,00 | 254 400,00 |
| 34 | 678 | HE2 | 100 | 2 300,00 | 2 650,00 | 265 000,00 |
| 35 | 679 | HE2 | 100 | 2 300,00 | 2 650,00 | 265 000,00 |
| 36 | 680 | HE2 | 100 | 2 300,00 | 2 650,00 | 265 000,00 |
| 37 | 696 | HE2 | 121 | 2 300,00 | 2 650,00 | 320 650,00 |
| 38 | 698 | HE2 | 117 | 2 300,00 | 2 650,00 | 310 050,00 |
| 39 | 699 | HE2 | 115 | 2 300,00 | 2 650,00 | 304 750,00 |
| 40 | 700 | HE2 | 113 | 2 300,00 | 2 650,00 | 299 450,00 |

Emargements des Responsables

Le Directeur General

AL OMRANE FES - MEKNES
Le Directeur Général
Mohamed DERDOURI

Le Directeur General Adjoint

Le Directeur Commercial et Marketing

Mr. Saïd MESSAOUDI
Directeur Commercial
et Marketing
Al Omrane Fès-Meknès

Département Marketing et Communication

Mme. Fatima Zohra SLIMI
Chef de la Division Etudes Marketing
Chargée du Département Marketing
et Communication
Al Omrane Fès-Meknès

Département Animation réseau

Le Directeur de L'Agence

Mme. BOUASRIA Ikram
Directrice d'Agence EL MENZEH PI
Al Omrane Fès-Meknès

Les Délégués Commerciaux et Chef de la F2v

Mr. BOUTAHAR Mohamed Saïd
Délégué Commercial
Responsable de la Force de Vente
Agence El Menzeh
Al Omrane Fès-Meknès

Mr. BENALI Mohamed
Délégué Commercial
Agence El Menzeh
Al Omrane Fès-Meknès

MEKNES LE 23/01/2015

Manuel de commercialisation de l'opération RAID AL OMRANE TR 5
Lots de type he2 et hc2

IDENTIFICATION DU PROGRAMME

DENOMINATION DU PROGRAMME

RIAD AL OMRANE TR 5

TYPE DE PROGRAMMES

LOTISSEMENT

PROPRE

PROPRE

EN PARTENARIAT

NON

LOCALISATION

REGION ECONOMIQUE

MEKNES TAFILALET

PREFECTURE OU PROVINCE

MEKNES

COMMUNE

OUISLANE

VILLE

MEKNES

DATES D'EXECUTION DU PROGRAMME

TRANCHE 1

TRANCHE 2

TRANCHE 3

TRANCHE 4

DATE DE LANCEMENT DES TRAVAUX

2015

DATE D'ACHEVEMENT DES TRAVAUX

2016

DATE DE MISE EN COMMERCIALISATION

22/01/2015

DATE DE LIVRAISON

Novembre
2016

DATE DE REMISE DES CONTRATS

Avril 2017

LE COUT DU PROGRAMME

COUT DU
M²

COUT
TOTAL

DATE

COUT INITIAL

1150dh/m²

41792150dh

22/01/2015

PREMIERE ACTUALISATION

SECONDE ACTUALISATION

OBJECTIFS DU PROGRAMME

LES OBJECTIFS SOCIAUX

L'objectif de la réalisation de ce projet c'est l'intensification de l'offre en lots d'habitat dans la commune de ouislane, qui seront vendus selon les procédures mises en vigueur mentionnées dans la charte commerciale ,soit aux postulants répondants aux critères d'éligibilité suivantes :

Pour les lots de type HE2 de prévention

- *Marié ou veuf ou divorcé avec enfants ou ayant une famille en charge ;
- *N'avoir jamais bénéficié d'une unité d'habitat social ou économique ou de standing moyen réalisée par al omrane ;
- *CIN postulant et conjoint
- *Habiter dans la localité ou se trouve le lot demandé ;
- *Revenu du ménage ne dépassant pas 6000dh;
- *Certificat de non imposition !

LES OBJECTIFS COMMERCIAUX

Concernant les lots de péréquation HC2 ils seront vendus selon les procédures mises en vigueur mentionnées dans la charte commerciale :

-Si la demande est supérieur à l'offre, la priorité est donnée aux postulants repondant aux conditions suivantes :

- *CIN postulant et conjoint
- * Certificat de résidence
- *Certificat de non imposition
- * N'avoir jamais bénéficié d'une unité d'habitat social ou économique ou de standing moyen réalisée par al omrane ;

-Si le demande est inférieur à l'offre tous les postulants seront satisfait

S
H
8
W
a
n

LES CONDITIONS PREALABLES A LA COMMERCIALISATION

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

S H S
N e

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

LE PLAN DE COMMUNICATION

LA PRESSE

QUOTIDIENS

| NOM DU QUOTIDIEN | DATE DE PARUTION |
|---------------------|------------------|
| AL AKHBAR | 22/01/2015 |
| L' OPINION | 23/01/2015 |
| AL MASSAE | 24/01/2015 |
| AL AHDATH MAGHRIBIA | 25/01/2015 |

L'AFFICHAGE

| TYPE D'AFFICHE | LE LIEU | LA PERIODE | |
|----------------|---------------------|------------|------------|
| FLYERS | | | |
| BROCHURES | Administratio ne | 22/01/2015 | 22/02/2015 |
| DEPLIANTS | Administratio ne | 22/01/2015 | 22/02/2015 |
| PLAQUETTES | | | |

NOMBRE

LIEUX D'INSTALLATION

Handwritten signatures and initials in blue ink.

BANDEROLES

DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

VENTE CONDITIONNEE

TYPES D'UNITES

CATEGORIES D'UNITES

SUPERFICIE DU TERRAIN

SUPERFICIE CONSTRUITE

NOMBRE DE NIVEAUX

Lot social

Unité d'habitat social (UHS)

Logement social

Lot économique

Unité d'habitat économique (UHE)

Logement économique et faible VIT

| DE | A | DE | A | DE | A |
|------|-------|------|-------|-----|-----|
| | | | | | |
| | | | | | |
| 87m2 | 135m2 | 87m2 | 135m2 | R+2 | R+2 |
| | | | | | |

DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

Unités d'habitat économique de type R+2 destinées aux postulants répondant aux conditions d'éligibilités mentionnées dans la page 3

SM

UHO

VENTE CONDITIONNEE

TYPES D'UNITES

CATEGORIES D'UNITES

SUPERFICIE
DU TERRAIN

SUPERFICIE
CONSTRUITE

NOMBRE DE
NIVEAUX

DE

A

DE

A

DE

A

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)

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

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

VENTE LIBRE D'UN LOT OU LOGEMENT PROMOTIONNELS

TYPES D'UNITES

CATEGORIES D'UNITES

SUPERFICIE
DU TERRAIN

SUPERFICIE
CONSTRUITE

NOMBRE DE
NIVEAUX

DE

A

DE

A

DE

A

lot promotionnel

Unité d'habitat
promotionnel (UHP)

84M2

137M2

84M2

137M2

R+2

R+2

Logements
promotionnels

Unités d'habitat promotionnel de type HC2 seront vendus selon les procédures de la charte commerciale comme cité dans la page 3

Handwritten signature and scribbles at the bottom left of the page.

LE PLANNING DE COMMERCIALISATION

TRANCHE 2

DATE DE LANCEMENT DE LA PUBLICITE OBLIGATOIRE

22/01/2015

DATE DE LANCEMENT DE LA COMMERCIALISATION

22/01/2015

NUMEROS ET TYPE DE UNITES A COMMERCIALISER

| N° Ordre | N° lot | Type | Superficie | Prix unitaire | Prix total |
|---|--------|------|------------|---------------|------------|
| CI-JOINT REGISTRE DES PRIX | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

LES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

LES CONDITIONS D'ELIGIBILITE

Pour les lots HE2 (UHE)

DE

A

FOURCHETTE DES REVENUS

6000dh

OUI

NON

AVOIR BENEFICIE D'UN PRODUIT DES OPH

oui

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

oui

NON

RESIDER DANS LA LOCALITE DU PROGRAMME

OUI

AUTRES CONDITIONS

ATTESTATION DE SALAIRE POUR LES
LOTS UHE

OUI

Agé d'au mois de 18 ans

oui

Marié ; veuf ,divorcé et nombre d'enfants

oui

LES MODALITES D'ATTRIBUTION

- Les lots Economiques(UHE) seront affectés par commission d'attribution ;
- Les lots dits de péréquation(UHP) seront commercialisés selon les procédures mises en vigueur et stipulées dans la charte commerciale

LES CONDITIONS DE VALORISATION

pour les lots de prevention (UHE)

DELAI DE VALORISATION

Deux années

PENALITES PREVUES

5% PAR AN DE
RETARD

LES CONDITIONS D'ALIENATION

pour les lots de prevention (UHE)

DELAI DE NON ALIENATION

non

INDEMNITE POUR LEVER LA CONDITION D'ALIENATION

Permis d'habiter

LES CONDITIONS DE DESISTEMENT

MONTANT DE L'INDIMNITE

OU

TAUX APPLIQUE PAR RAPPORT AU PRIX DE VENTE

2,5% HE2 & 5% HC2

OUI

NON

REMBOURSEMENT IMMEDIAT

OUI

REMBOURSEMENT APRES COMMERCIALISATION

LES CONDITIONS DE DECHEANCE

MONTANT DE L'INDIMNITE

OU

TAUX APPLIQUE PAR RAPPORT AU PRIX DE VENTE

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

% PAR AN

**LES MANAGERS
COMMERCIAUX**

**LE CHEF DE
GROUPE (nom et
prénom)**

BOUTAHAR MED SAID

**LES MANAGERS
(noms et prénoms)**

CHEF DE SERVICE

**BEN ALI MOHAMED , BAGHDADI RACHID
& MOUNADI SANAË**

Handwritten signature in blue ink

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 VT

50 %

A L'attributio
n

30 %

NOVEMB
RE 2015

20 %

MAI 2016

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 promotionnel

50 %

A
L'attributio
n

30 %

NOVEMB
RE 2015

20 %

MAI 2016

Lots promotionnels (lots
ou lots groupés)

Unité d'habitat
promotionnel (UHP)

Logements
promotionnels

Villas économiques

Handwritten signatures and initials in blue ink.

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

Lots d'activités
commerciales

Locaux
commerciaux

Lots industriels

Lots d'activités
artisanales

Lots d'équipements
socio administratifs

Unité commerciale ou
industrielle (UCI)

Unité d'équipements
socio administratifs
(UES)

| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |

Handwritten marks: a checkmark and a large 'L' shape.

Handwritten signature or initials.

LE NIVEAU HIERARCHIQUE DE PRISE DE DECISION DE DEROGATION

NOM ET PRENOMS DU DECIDEUR

LE MANAGER COMMERCIAL

LE CHEF DE GROUPE

LE DIRECTEUR REGIONAL

LE DIRECTEUR COMMERCIAL

LE DIRECTEUR GENERAL

DIRECTOIRE OU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Manager Commercial de l'Agence El Menzeh
Chargé de la Force de Vente
de la Sté Al Omrane S.A. Meknès
Signé : Mohamed M. BOUTAHAR

Délégué Commercial Niveau 1
de l'Agence El Menzeh
de la Sté Al Omrane S.A. Meknès
Signé : Rachid BAGHDADI

Délégué Commercial Niveau 2
de l'Agence El Menzeh
de la Sté Al Omrane S.A. Meknès
Signé : Mohamed RENATI



Directeur de l'Agence El Menzeh
de la Sté Al Omrane S.A. Meknès
Signé : Khalid BOUJAFRA

Chef de Division Réseau Commercial
et MOS
de la Sté Al Omrane S.A. Meknès
Signé : Mounia ZARROUJ

MEKNES LE 01/10/2015

Manuel de commercialisation de l'opération RAID AL OMRANE TR 5

Lots de type ACTIVITE

IDENTIFICATION DU PROGRAMME

DENOMINATION DU PROGRAMME

RIAD AL OMRANE TR 5

TYPE DE PROGRAMMES

LOTISSEMENT

PROPRE

PROPRE

EN PARTENARIAT

NON

LOCALISATION

REGION ECONOMIQUE

MEKNES TAFILALET

PREFECTURE OU PROVINCE

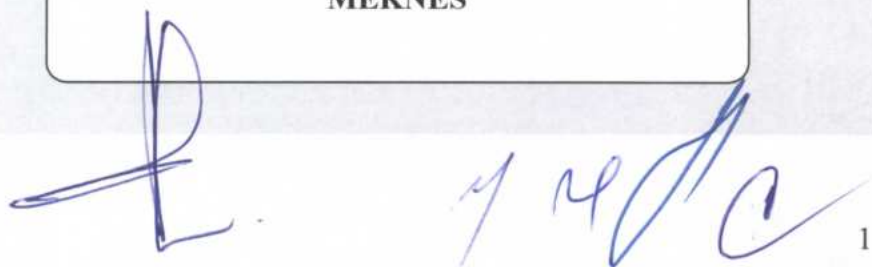
MEKNES

COMMUNE

OUISLANE

VILLE

MEKNES



DATES D'EXECUTION DU PROGRAMME

TRANCHE 1

TRANCHE 2

TRANCHE 3

TRANCHE 4

DATE DE LANCEMENT DES TRAVAUX

2015

DATE D'ACHEVEMENT DES TRAVAUX

2016

DATE DE MISE EN COMMERCIALISATION

22/01/2015

DATE DE LIVRAISON

Novembre
2016

DATE DE REMISE DES CONTRATS

Avril 2017

LE COUT DU PROGRAMME

COUT DU
M²

COUT
TOTAL

DATE

COUT INITIAL

1150dh/m²

41792150dh

22/01/2015

PREMIERE ACTUALISATION

SECONDE ACTUALISATION

Directeur de l'Agence El Menzch
de la Sté Al Omrane Meknès

Signé : **Khalil BOUCHAFRA**

OBJECTIFS DU PROGRAMME

LES OBJECTIFS SOCIAUX

L'objectif de la réalisation de ce projet c'est l'intensification de l'offre en lots d'activité artisanale dans la commune de ouislane, qui seront vendus selon les procédures mises en vigueur mentionnées dans la charte commerciale ,soit aux postulants répondants aux critères d'éligibilité suivantes :

- *Attestation de patente enregistrée dans la ville de Meknès
- *Habiter dans la localité ou se trouve le lot demandé :
- *ou
- *Statut de société inscrit à Meknès

Si la demande est inférieure à l'offre tous les postulants répondants à ces critères seront satisfaits et les lots libres seront commercialisés à guichet ouvert ;

en cas de faible demande ces produits seront mis en vente à guichet ouvert à tout postulant possesseur d'une attestation de patente ou d'un statut de société ,sans exiger la résidence ou l'inscription de la patente dans la ville de Meknès (postulants nationaux)

LES OBJECTIFS COMMERCIAUX

Manager Commercial de l'Agence El Menzeh
Charque de la Préfecture de Meknès
de la Sté Al Omrane S.A. Meknès
Signé : Mohamed BOUAFRA

Directeur de l'Agence El Menzeh
de la Sté Al Omrane S.A. Meknès
Signé : Khalid BOUCHAFRA

2
4

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

[Signature]

[Signature]

Manager Commercial de l'Agence El Menzhal
 Chargé de la Force de Vente de la S.A. Meknès
 de la S.A. Meknès
 Signé : Mohamed Said BOUTAHAR
 Signé : Khalil BOUCHAËRA

LE PLAN DE COMMUNICATION

LA PRESSE

QUOTIDIENS

| NOM DU QUOTIDIEN | DATE DE PARUTION |
|---------------------|------------------------|
| Al mehaal | Du 10/09 au 16/09/2015 |
| L' OPINION | |
| AL MASSAE | 05/&06/09/2015 |
| AL AHDATH MAGHRIBIA | 07/09/2015 |

L'AFFICHAGE

| TYPE D'AFFICHE | LE LIEU | LA PERIODE |
|----------------|---------------------|-----------------------|
| FLYERS | | |
| BROCHURES | Administratio ne | 05/09/2015 30/10/2015 |
| DEPLIANTS | Administratio ne | |
| PLAQUETTES | | |

BANDEROLES

NOMBRE

LIEUX D'INSTALLATION

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

Handwritten signature

Responsable Commercial de l'Agence El Menzeh
 Charge de la Force de Vente
 de la Sté Al Oumma S.A. Meknès
 Signé: Mohamed BOUCHAÏRA

Directeur de l'Agence El Menzeh
 de la Sté Al Oumma S.A. Meknès
 Signé: Mohamed BOUCHAÏRA

DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

VENTE CONDITIONNEE

TYPES D'UNITES

CATEGORIES D'UNITES

SUPERFICIE
DU TERRAIN

SUPERFICIE
CONSTRUITE

NOMBRE DE
NIVEAUX

Lot social

Unité d'habitat social
(UHS)

Logement social

Lot économique

Unité d'habitat
économique (UHE)

Logement
économique et faible
VT

DE

A

DE

A

DE

A

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|

DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

[Handwritten signature and initials]

VENTE CONDITIONNEE

TYPES D'UNITES

CATEGORIES D'UNITES

SUPERFICIE
DU TERRAIN

SUPERFICIE
CONSTRUITE

NOMBRE DE
NIVEAUX

DE

A

DE

A

DE

A

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)

DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

Handwritten signature and date: 24/7

VENTE CONVENTIONNEE

TYPES D'UNITES

CATEGORIES D'UNITES

SUPERFICIE
DU TERRAIN

SUPERFICIE
CONSTRUITE

NOMBRE DE
NIVEAUX

Lots promotionnels
(ilots ou lots
groupés)

Lots d'activités
commerciales

Lots d'activités
artisanales

Lots industriels

Unité commerciale ou
industrielle (UCI)

DE

A

DE

A

DE

A

| | | | | | |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----|-----|
| | | | | | |
| | | | | | |
| 132 m2 | 208 m2 | 132 m2 | 208 m2 | R+2 | R+2 |
| | | | | | |

DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

Lots de type hc2 pour petite activité destinés aux postulants possédants une attestation de patente ou d'un registre de commerce

Manager Commercial de l'Agence El Menzeh
chargé de la Force de Vente
de la Sté Al Dirran S.A. Meknès
Signé : Mohamed Said BOUTAHAR

Directeur de l'Agence El Menzeh
de la Sté Al Dirran S.A. Meknès
Signé : Khalid BOUCHAFRA

VENTE LIBRE D'UN LOT OU LOGEMENT PROMOTIONNELS

| TYPES D'UNITES | CATEGORIES D'UNITES | SUPERFICIE DU TERRAIN | SUPERFICIE CONSTRuite | NOMBRE DE NIVEAUX | |
|-------------------------|------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------|---|
| | | DE | A | DE | A |
| lot promotionnel | Unité d'habitat promotionnel (UHP) | | | | |
| Logements promotionnels | | | | | |

Handwritten signature and initials in blue ink.

LE PLANNING DE COMMERCIALISATION

TRANCHE 2

DATE DE LANCEMENT DE LA PUBLICITE OBLIGATOIRE

22/01/2015

DATE DE LANCEMENT DE LA COMMERCIALISATION

22/01/2015

NUMEROS ET TYPE DE UNITES A COMMERCIALISER

| N° Ordre | N° lot | Type | Superficie | Prix unitaire | Prix total |
|---|--------|------|------------|---------------|------------|
| CI-JOINT REGISTRE DES PRIX | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

Membre Commercial de l'Agence El Menzeli
 Chargé de la Fonction Waste
 de la Sté A. Boucharra S.A. Meknès
 Signé: Mohamed BOUCHARRA

Directeur de l'Agence El Menzeli
 de la Sté A. Boucharra S.A. Meknès
 Signé: Khalid BOUCHARRA

(Handwritten signature)

(Handwritten signature)

LES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

LES CONDITIONS D'ELIGIBILITE

)

FOURCHETTE DES REVENUS

DE

A

OUI

NON

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

OUI

AUTRES CONDITIONS

si la demande dépasse l'offre

ATTESTATION de PATENTE INSCRIT DANS LA VILLE
DE MEKNES
REGISTR DE COMMERCE ENREGISTRTE A MEKNES

OUI

Résidence à Meknès

oui

oui

Manager Commercial d'Agence El Menzoh
chargé de la Force de Vente
de la Sté Al Omrane S.A. Meknès

Signé : Mohamed Said BOUCHAFRA

LES MODALITES D'ATTRIBUTION

Directeur de l'Agence El Menzoh
de la Sté Al Omrane S.A. Meknès

Signé : Khalil BOUCHAFRA

• Si la demande dépasse l'offre les conditions d'éligibilités sus mentionnées devront être respectées par les postulants,

Si la demande est faible les lots seront vendus à guichet ouvert à tous les postulants possédants l'une attestation de patente ou le statut de société ,sans exiger la résidence ou l'inscription de la patente dans la ville de Meknès (postulants nationaux)

LES CONDITIONS DE VALORISATION

DELAI DE VALORISATION

trois années

PENALITES PREVUES

5% PAR AN DE
RETARD

LES CONDITIONS D'ALIENATION

DELAI DE NON ALIENATION

non

INDEMNITE POUR LEVER LA CONDITION D'ALIENATION

Permis d'habiter

Ou de conformité

LES CONDITIONS DE DESISTEMENT

MONTANT DE L'INDIMNITE

OU

TAUX APPLIQUE PAR RAPPORT AU PRIX DE VENTE

5% du prix total

OUI

NON

REMBOURSEMENT IMMEDIAT

OUI

REMBOURSEMENT APRES COMMERCIALISATION

LES CONDITIONS DE DECHEANCE

MONTANT DE L'INDIMNITE

OU

TAUX APPLIQUE PAR RAPPORT AU PRIX DE VENTE

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

% PAR AN

Manager Commercial de l'Agence El Menzeh
Chargé de la Section de Vente
de la Sté Al Ouhannan S.A. Meknès
Signé : Mohamed EL BOUTAHAR

Directeur de l'Agence El Menzeh
de la Sté Al Ouhannan S.A. Meknès
Signé : Hani BOUCHAFRA

RESERVES ET/OU OBSERVATIONS DES RESPONSABLES ET DES MANAGERS COMMERCIAUX

LE DIRECTEUR
GENERAL

LE DIRECTEUR
REGIONAL

LE DIRECTEUR
COMMERCIAL

LE DIRECTEUR DE
COMMUNICATION

LE DIRECTEUR
MARKETING

Manager Commercial de l'Agence El Menzeh
Charge de la force de vente
de la Sté Al Omyane S.A. Meknès
Signé: Mohamed Said BOUATAHAR

Directeur de l'Agence El Menzeh
de la Sté Al Omyane S.A. Meknès

Signé: **KARIM BOUCHAFRA**

Situation 5

**LES MANAGERS
COMMERCIAUX**

**LE CHEF DE
GROUPE (nom et
prénom)**

BOUTAHAR MED SAID

**LES MANAGERS
(noms et prénoms)**

CHEF DE SERVICE

**BEN ALI MOHAMED , BAGHDADI RACHID
& MOUNADI SANAE**

Manager Commercial de l'Agence El Menzeh
Charge de la vente de voitures
de la Sté Al Omrane S.A. Meknès
Signé : Mohamed SAÏD BOUTAHAR

Directeur de l'Agence El Menzeh
de la Sté Al Omrane S.A. Meknès
Signé : Walid BOUCHAFRA

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 VIT

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 promotionnel | | | | | | | | | |
| Lots promotionnels (lots ou lots groupés) | | | | | | | | | |
| Logements promotionnels | Unité d'habitat promotionnel (UHP) | | | | | | | | |
| Villas économiques | | | | | | | | | |

EMISE PAR : BOUTAHAR MED SAID le : 13/12/2007 à 11:12 Agence: REGIONALE DE MENNES

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 |
|---|--|------|---------------------|------|----------------|------|-------------------|------|------|
| Lots d'activités commerciales | | | | | | | | | |
| Locaux commerciaux | Unité commerciale ou industrielle (UCI) | | | | | | | | |
| Lots industriels | | | | | | | | | |
| Lots d'activités artisanales | | 50 % | A L'attributio n | 30 % | 6mois après | 20 % | A la livraison | | |
| Lots d'équipements socio administratifs | Unité d'équipements socio administratifs (UES) | | | | | | | | |

Manager Commercial de l'Agence El Menzeh
Chargé de la Force de Vente
de la Sté Al Omrane S.A. Meknès
Signé : **MONAMOU SAH BOUTANAR**

Directeur de l'Agence El Menzeh
de la Sté Al Omrane S.A. Meknès
Signé : **ABDELKADER EL MENTRA**

LE NIVEAU HIERARCHIQUE DE PRISE DE DECISION DE
DEROGATION

NOM ET PRENOMS DU DECIDEUR

LE MANAGER COMMERCIAL

LE CHEF DE GROUPE

LE DIRECTEUR REGIONAL

LE DIRECTEUR COMMERCIAL

LE DIRECTEUR GENERAL

DIRECTOIRE OU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Manager Commercial de l'Agence El Menzeh
Chargé de la Force de Vente
de la Sté Al Omrane S.A. Meknès

Signé : Mohamed SAÏF BOUHAHAR

Directeur de l'Agence El Menzeh
de la Sté Al Omrane S.A. Meknès

Signé : Khalid BOUCHAFRA

Directeur Conception et Développement
de la Sté Al Omrane S.A. Meknès

Signé : Abdelhak AYOUCHE

Le Directeur Général de la Société
Al Omrane S.A. Meknès

Signé : El L. Jalila BOUFARESS