



Manuel de Commercialisation

OPERATION

MANSOURIA HILLS

Code : 140215.02

PROVINCE DE MOHAMMEDIA

COMMUNE DE MANSOURIA



Présentation du Programme

Volet Marketing, Communication et Promotion

Volet Commercialisation et Recouvrement

Annexes

Sommaire

8-6



Présentation du programme

PRESENTATION DU PROGRAMME

DENOMINATION DU PROGRAMME	MANSOURIA HILLS
TYPE DE PROGRAMME	Construction
Propre	OUI
En partenariat	NON
LOCALISATION	COMMUNE DE MANSOURIA
Région économique	CASABLANCA SETTAT
Préfecture ou province	MOHAMMADIA
Commune	MANSOURIA
Ville	MOHAMMADIA

CONSISTANCE

	Nombre d'unités de		Nombre de bénéficiaires		Superficie		Coût en Dirhams	
Lot recasement								
Logement social								
Lot économique								
Logement économique et FVIT								
Lot promotionnel								
Ilot								
Logement de classe moyenne	78		78		62	93		
Villas								
Lots d'activités commerciales								
Locaux commerciaux	32		32		18	45		
Lots industriels								
Lots d'activités artisanales								
Lots d'équipements socio administratifs								



MANUEL DE COMMERCIALISATION
Opération MANSOURIA HILLS – Agence Mohammedia
Benslimane

FOR.PS.03.01

Version 5

Page 4 sur 17

DATES PREVISIONNELLES D'EXECUTION DU PROGRAMME	Tranche 1	Tranche 2	Tranche 3	Tranche 4
Date de lancement des travaux	Octobre 2023			
Date d'achèvement des travaux	Avril 2025			
Date de mise en commercialisation	Novembre 2023			
Date de livraison	Mai 2025			
Date de remise des contrats	Juin 2025			

OBJECTIFS DU PROGRAMME

OBJECTIFS SOCIAUX

La densification et la diversification de l'offre en matière de produit habitat et répondre à un besoin en ce type de produits au niveau de la commune de MANSOURIA.

OBJECTIFS COMMERCIAUX

Renforcer l'existence d'Al Omrane Casablanca-Settat au niveau local en tant qu'opérateur immobilier public leader dans la promotion immobilière ;

Réalisation des objectifs commerciaux et accélérer la rentabilité de l'opération avant fin 2024.

COÛT DU PROGRAMME

	Coût du M ² en Dirhams	Coût total en Dirhams	Date
Coût initial	5.975,61	54.848.929,068	13.01.2022
Coût actualisé s'il y a lieu			



MANUEL DE COMMERCIALISATION
Opération MANSOURIA HILLS – Agence Mohammedia
Benslimane

FOR.PS.03.01

Version 5

Page 5 sur 17

CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

Types d'unités	Superficie du terrain		Superficie construite		Nombre de travaux		Destination des lots
	De	A	De	A	De	A	
Locaux sociaux	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Lot de recasement	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Ilot Logement économique et faible VIT	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Lot promotionnel	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Logement Promotionnel	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Logement de classe moyenne	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Villas	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Lots d'activités commerciales	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Locaux commerciaux	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Lots industriels	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Lots d'activités artisanales	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Lots d'équipements socio administratifs	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

CONDITIONS PREALABLES A LA COMMERCIALISATION

	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"/>

SG



MANUEL DE COMMERCIALISATION
Opération MANSOURIA HILLS – Agence Mohammedia
Benslimane

FOR.PS.03.01

Version 5

Page 6 sur 17

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"/>
APPROBATION DU PROGRAMME PAR LE CONSEIL	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
MEDIATISATION	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Publicité obligatoire	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres actions de communication et de promotion telles que prévues au niveau du plan de communication	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

PLAN D'ACTION MARKETING

ETUDE DE MARCHÉ

CONCLUSIONS DE L'ETUDE DE MARCHÉ

L'étude de marché réalisée a permis de fixer les prix de vente détaillés dans le tableau à l'annexe 3.

POLITIQUE DES PRIX (MOTIVATION)

POLITIQUE DE RECOUVREMENT (MOTIVATION)

POINTS D'ACCEUIL-DE VENTE ET LES MANAGERS

Nom et prénom du Chef

Managers commerciaux

Points d'accueil-de vente	Missions (accueil et/ou vente)	Noms et prénoms des managers	Produits à vendre
AGENCE MOHAMMEDIA BUREAU DE VENTE ZI AGENCE REGIONALE	TOUTES LES PROCEDURES EN MATIERE DE COMMERCIALISATION		- Appartement - Duplex - Lot d'activité commercial

✓ 4



MANUEL DE COMMERCIALISATION
Opération MANSOURIA HILLS – Agence Mohammedia
Benslimane

FOR.PS.03.01

Version 5

Page 7 sur 17

Publicité obligatoire

LA PRESSE

DESIGNATION	NOMBRE	NOMBRE DE	DATES
Quotidiens	3		Novembre / Décembre 2023
Hebdomadaires	1		
Mensuels			
Autres			

Autres Actions et/ou Evènements

	Action / événements	Support / canal de communication(1)	Descriptif	Contenu	Objectifs	Consistance (2)	Produits concernés	Calendrier	Prestataire	Observations
<i>Accompagnement des actions prévues par le HAO</i>		JOURNEES PORTES OUVERTES	Après guichet ouvert				LOTS PROMOTIONNELS			
		MESSAGERIE SMS					LOTS PROMOTIONNELS			
		MESSAGERIE ELECTRONIQUE	Habillage et panneaux				LOTS PROMOTIONNELS			
<i>Actions proposées par la société</i>		AFFICHACGE URBAIN					LOTS PROMOTIONNELS			
		CARAVANES					LOTS PROMOTIONNELS			
		JOURNAUX	2 OP 1 GO				LOTS PROMOTIONNELS			

BUDGET DE COMMUNICATION ET DE PROMOTION

BUDGET DE COMMUNICATION

Supports ou actions	Budget en Dirhams	Observations
Dépliants		
Flyers		Conception + impression 4 packs de 1000
Affiches		Habillage panneaux
Brochures		
Plaquettes		
Banderoles		
Revue et journaux		Journaux
Radio		
Télévision		
Frais d'études et		
Autres		

89



Total

Volet Commercialisation et Recouvrement

CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

VENTE DES LOGEMENTS PROMOTIONNELS

Conditions d'éligibilité

	DE	A
Fourchette des revenus	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Oui	Non
Avoir bénéficié d'un produit du Groupe Al Omrane	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Etre propriétaire d'un logement ou d'un lot de terrain	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Résider dans la localité du programme	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Autres conditions		
ETRE AGE DE 18 ANS ET PLUS	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
ETRE DE NATIONALITE MAROCAINE	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Ordre d'importance des conditions d'éligibilité

1	<input type="text"/>
2	<input type="text"/>
3	<input type="text"/>
4	<input type="text"/>
5	<input type="text"/>
6	<input type="text"/>

Modalités d'attribution

La vente des produits sera réalisée, en premier lieu, dépôt de demande avec publication des avis de vente dans La presse écrite et sur le site web du Groupe Al Omrane suivant la charte et les procédures en vigueur.

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

Le passage au mode de « vente libre » sera fait sur recommandation de la commission de traitement des demandes d'attribution et décision de la Direction Générale.

Conditions de valorisation

Délai de valorisation	<input type="text"/>
Pénalités prévues	<input type="text"/>

Conditions d'aliénation

Délai de non aliénation	<input type="text"/>
Indemnité pour lever la condition d'aliénation	<input type="text"/>



MANUEL DE COMMERCIALISATION
Opération MANSOURIA HILLS – Agence Mohammedia
Benslimane

FOR.PS.03.01

Version 5

Page 9 sur 17

Conditions de désistement

Montant de l'indemnité

Ou

Taux appliqué par rapport au prix de vente

5%

Oui

Non

Remboursement immédiat

Remboursement après revente

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

5%

Pénalités de retard à appliquer en cas de

VENTE DES LOCAUX COMMERCES

Conditions d'éligibilité

Fourchette des revenus

DE A

Avoir bénéficié d'un produit du Groupe Al Omrane

Oui Non

X

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

X

Résider dans la localité du programme

X

Autres conditions

ETRE AGE DE 18 ANS ET PLUS

ETRE DE NATIONALITE MAROCAINE

Ordre d'importance des conditions d'éligibilité

1

2

Modalités d'attribution

La vente des produits sera réalisée par offre de prix avec publication des avis de vente dans La presse écrite et sur le site web du Groupe Al Omrane suivant la charte et les procédures en vigueur.

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

Le passage au mode de « vente libre » sera fait sur recommandation de la commission d'offre de prix et décision de la Direction Générale.



MANUEL DE COMMERCIALISATION
Opération MANSOURIA HILLS – Agence Mohammedia
Benslimane

FOR.PS.03.01

Version 5

Page 10 sur 17

Conditions de valorisation

Délai de valorisation

Pénalités prévues

Conditions d'alliénation

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

Remboursement immédiat

Remboursement après revente

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

MODALITE DE RECOUVREMENT (EN DIRHAMS)

	1ère avance		2ème avance		3ème avance		4ème avance	
	Taux	Date	Taux	Date	Taux	Date	Taux	Date
Lot de recasement	<input type="text"/>							
Logement social	<input type="text"/>							
Lot économique	<input type="text"/>							
Logement économique et fiable VIT	<input type="text"/>							



MANUEL DE COMMERCIALISATION
Opération MANSOURIA HILLS – Agence Mohammedia
Benslimane

FOR.PS.03.01

Version 5

Page 11 sur 17

Lot Promotionnel HC4								
Logement de classe moyenne	30%	A la signature de l'acte de réservation	20%	6 MOIS après le 1 ^{er} versement	20%	6 MOIS après le 2 ^{ème} versement	30%	A la livraison
Lot de Villa								
Local commercial	40%	A la signature de l'acte de réservation	30%	6 MOIS après le 1 ^{er} versement	30%	A la livraison		
Lots commerciaux								
Lots industriels								

PLANNING DE COMMERCIALISATION

Tranche 1	Date de lancement de la publicité obligatoire	
	Date de lancement de la commercialisation	
Numéros et types d'unités à commercialiser		
Tranche 2	Date de lancement de la publicité obligatoire	
	Date de lancement de la commercialisation	
Numéros et types d'unités à commercialiser		

89



MANUEL DE COMMERCIALISATION
Opération MANSOURIA HILLS – Agence Mohammedia
Benslimane

FOR.PS.03.01

Version 5

Page 12 sur 17

OBJECTIFS DES MANAGERS COMMERCIAUX ET MOS

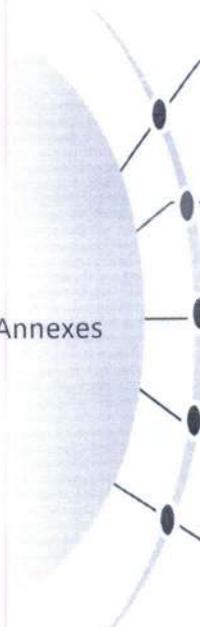
LES VENTES

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
	LOTS HC 2					
	Logement de classe Moyenne	78	65 350 000,00	65 350 000,00	2023	2025
	LOT DE RECASEMENT					
	LOT DE VILLA					
	LOCAL COMMERCIAL	32	14 757 400,00	14 757 400,00	2023	2025

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
	LOT HC2				
	Logement de classe Moyenne	78	78	2025	2026
	ILOT				
	LOT DE RECASEMENT				
	LOT DE VILLA				
	LOCAL COMMERCIAL	32	32	2025	2026

49



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

Annexes



Annexe 3 : CATALOGUE DES PRIX DE VENTES

LISTING DES LOTS APPARTEMENT

Registre de prix

Immeuble	N° Appart.	Typologie	Superficie m ²	Etages	Prix Unitaire (Dhs/m ²)	Prix Total DHS Forfaitaire
A	A-D1	DUPLEX	97	RDC + 1er étage	10 412	1 010 000
A	A-D2	DUPLEX	85	RDC + 1er étage	10 941	930 000
A	A-S3	simplex	87,25	1er étage	10 315	900 000
A	A-S4	simplex	70	1er étage	9 571	670 000
A	A-S5	simplex	85,25	1er étage	10 440	890 000
A	A-S6	simplex	82,5	2er étage	10 788	890 000
A	A-D7	DUPLEX	67	2ème +3ème étage	10 448	700 000
A	A-D8	DUPLEX	64,5	2ème +3ème étage	10 388	670 000
A	A-S9	simplex	79,5	2ème étage	10 943	870 000
A	A-D10	DUPLEX	91	2ème +3ème étage	10 440	950 000
A	A-D11	DUPLEX	91	2ème +3ème étage	10 989	1 000 000
A	A-S12	simplex	83	3ème étage	11 325	940 000
A	A-S13	simplex	80,25	3ème étage	11 464	920 000
B	B-D1	DUPLEX	74	RDC + 1er étage	10 405	770 000
B	B-D2	DUPLEX	76	RDC + 1er étage	10 921	830 000
B	B-S3	simplex	87,75	1er étage	10 256	900 000
B	B-S4	simplex	70	1er étage	9 571	670 000
B	B-S5	simplex	83,75	1er étage	10 507	880 000
B	B-S6	simplex	83,5	2er étage	10 778	900 000
B	B-D7	DUPLEX	65,75	2ème +3ème étage	10 494	690 000
B	B-D8	DUPLEX	62	2ème +3ème étage	10 484	650 000
B	B-S9	simplex	79,5	2ème étage	10 943	870 000
B	B-D10	DUPLEX	73	2ème +3ème étage	10 411	760 000
B	B-D11	DUPLEX	73	2ème +3ème étage	10 959	800 000
B	B-S12	simplex	84,5	3ème étage	11 243	950 000
B	B-S13	simplex	80	3ème étage	11 500	920 000
C	C-D1	DUPLEX	97	RDC + 1er étage	10 928	1 060 000
C	C-D2	DUPLEX	85	RDC + 1er étage	10 941	930 000
C	C-S3	simplex	85,5	1er étage	10 526	900 000
C	C-S4	simplex	70	1er étage	9 571	670 000
C	C-S5	simplex	85	1er étage	10 471	890 000
C	C-S6	simplex	83	2er étage	10 964	910 000
C	C-D7	DUPLEX	66	2ème +3ème étage	10 455	690 000
C	C-D8	DUPLEX	63,75	2ème +3ème étage	10 510	670 000
C	C-S9	simplex	79,5	2ème étage	10 943	870 000
C	C-D10	DUPLEX	91	2ème +3ème étage	10 989	1 000 000

Handwritten signature or initials in the bottom right corner.



MANUEL DE COMMERCIALISATION
Opération MANSOURIA HILLS – Agence Mohammedia
Benslimane

FOR.PS.03.01

Version 5

Page 15 sur 17

C	C-D11	DUPLEX	91	2ème +3ème étage	10 989	1 000 000
C	C-S12	simplex	82,5	3ème étage	11 515	950 000
C	C-S13	simplex	79	3ème étage	11 519	910 000
D	D-D1	DUPLEX	75	RDC + 1er étage	10 933	820 000
D	D-D2	DUPLEX	75	RDC + 1er étage	10 933	820 000
D	D-S3	simplex	85,5	1er étage	10 526	900 000
D	D-S4	simplex	70	1er étage	9 571	670 000
D	D-S5	simplex	82,75	1er étage	10 514	870 000
D	D-S6	simplex	80	2er étage	11 000	880 000
D	D-D7	DUPLEX	65,75	2ème +3ème étage	10 494	690 000
D	D-D8	DUPLEX	63,5	2ème +3ème étage	10 394	660 000
D	D-S9	simplex	79,75	2ème étage	11 034	880 000
D	D-D10	DUPLEX	73	2ème +3ème étage	10 959	800 000
D	D-D11	DUPLEX	73	2ème +3ème étage	10 959	800 000
D	D-S12	simplex	82,5	3ème étage	11 879	980 000
D	D-S13	simplex	79,75	3ème étage	11 536	920 000
E	E-D1	DUPLEX	89	RDC + 1er étage	11 011	980 000
E	E-D2	DUPLEX	86	RDC + 1er étage	10 465	900 000
E	E-S3	simplex	82	1er étage	10 244	840 000
E	E-S4	simplex	70	1er étage	9 571	670 000
E	E-S5	simplex	79,75	1er étage	10 533	840 000
E	E-S6	simplex	79,25	2er étage	10 726	850 000
E	E-D7	DUPLEX	66	2ème +3ème étage	10 455	690 000
E	E-D8	DUPLEX	63,75	2ème +3ème étage	10 510	670 000
E	E-S9	simplex	76,5	2ème étage	10 980	840 000
E	E-D10	DUPLEX	91	2ème +3ème étage	10 989	1 000 000
E	E-D11	DUPLEX	91	2ème +3ème étage	10 440	950 000
E	E-S12	simplex	79	3ème étage	11 266	890 000
E	E-S13	simplex	75,75	3ème étage	11 485	870 000
F	F-D1	DUPLEX	75	RDC + 1er étage	10 933	820 000
F	F-D2	DUPLEX	73	RDC + 1er étage	10 411	760 000
F	F-S3	simplex	82,75	1er étage	10 272	850 000
F	F-S4	simplex	69,75	1er étage	9 462	660 000
F	F-S5	simplex	79,5	1er étage	10 440	830 000
F	F-S6	simplex	78,25	2er étage	10 735	840 000
F	F-D7	DUPLEX	65	2ème +3ème étage	10 462	680 000
F	F-D8	DUPLEX	63,5	2ème +3ème étage	10 394	660 000
F	F-S9	simplex	76	2ème étage	11 053	840 000
F	F-D10	DUPLEX	73	2ème +3ème étage	10 959	800 000
F	F-D11	DUPLEX	73	2ème +3ème étage	10 411	760 000
F	F-S12	simplex	78,5	3ème étage	11 338	890 000
F	F-S13	simplex	77,75	3ème étage	11 576	900 000
						65 350 000

7
8
9



En référence de l'étude de positionnement réalisée par le cabinet URBAN LAND dans le cadre du marché n° 90/M/23/0000074939//14/M/23/0000074950

LISTING DES LOTS LOCAUX DE COMMERCE

N° de commerce	Superficie m ²	Prix de vente unitaire (dhs/m ²)	Prix de vente total (dhs)
A-C1	33	18 700	617 100
A-C2	32	18 700	598 400
A-C3	25	18 700	467 500
A-C4	25	21 000	525 000
B-C1	25	17 000	425 000
B-C2	25	20 000	500 000
B-C3	26	17 000	442 000
B-C4	21	17 000	357 000
B-C5	27	17 000	459 000
B-C6	25	17 000	425 000
B-C7	26	17 000	442 000
B-C8	32	17 000	544 000
C-C1	29	18 700	542 300
C-C2	35	18 700	654 500
C-C3	33	18 700	617 100
D-C1	19	17 000	323 000
D-C2	19	17 000	323 000
D-C3	25	17 000	425 000
D-C4	25	17 000	425 000
D-C5	25	17 000	425 000
D-C6	24	17 000	408 000
E-C1	45	18 700	841 500
E-C2	25	18 700	467 500
E-C3	25	20 500	512 500
F-C1	24	17 000	408 000
F-C2	26	17 000	442 000
F-C3	24	17 000	408 000
F-C4	24	17 000	408 000
F-C5	25	17 000	425 000
F-C6	25	19 000	475 000
F-C7	25	17 000	425 000
			14 757 400

En référence de l'étude de positionnement réalisée par le cabinet URBAN LAND dans le cadre du marché n° 90/M/23/0000074939//14/M/23/0000074950

AC⁸



MANUEL DE COMMERCIALISATION
Opération MANSOURIA HILLS – Agence Mohammedia
Benslimane

FOR.PS.03.01

Version 5

Page 17 sur 17

LE NIVEAU HIERARCHIQUE DE PRISE
DE DECISION

COMMERCIAL FRONT OFFICE

DIRECTEUR AGENCE

DEPARTEMENT ANIMATION RESEAU

DEPARTEMENT MARKETING ET
COMMUNICATION

DIRECTION COMMERCIALE
ET MARKETING

DIRECTEUR GENERAL ADJOINT

DIRECTEUR GENERAL DELEGUE

SIGNATURE ET CACHET

Siham ALL YOUS
Conseiller Commercial
Front Office

M Yassine MEJDOUBI
Directeur d'Agence
Mohammedia-Benslimane

brahim SADOQ
Chef de la Division
Administration des Ventes

Hicham GZIRI
Chef du Département
Animation Réseau

Saadia BOUOSSI
Chef de la Division
Marketing

Hicham GZIRI
Chef du Département
Animation Réseau

Directeur Général Adjoint
Khalid BOUCHAFRA

Mohamed MOUSSAOUI
Directeur Général Délégué