

Rapport de stage



BANQUE POPULAIRE AGENCE ENNASSIM : LA BANCARISATION DE L'ECONOMIE MAROCAINE

Réalisée par : Ahmed Qachar

Période : DU 16/02/2012 AU 19/02/2012

Année 2011/2012

REMERCIEMENTS

Avant tout développement sur cette expérience professionnelle, il m'apparaît opportun de commencer ce rapport de stage par des remerciements, à ceux qui m'ont beaucoup appris au cours de ce stage, et à ceux qui ont eu la gentillesse de faire de ce stage un moment très profitable.

Aussi, je remercie toutes les personnes qui m'ont formées et accompagnées tout au long de cette expérience professionnelle avec beaucoup de patience et de pédagogie, à savoir :

MLLE. GHASSIB KHADIJA	: Chef d'Agence
MLLE. MAKHLOUK KAWTAR	: Agent commercial
M. RABIH HASSAN	: Chef de caisse.
M. ETTOULATI ANOUAR	: Agent de sécurité

Je souhaite que ce travail puisse atteindre ses buts et qu'il soit au niveau souhaité.

SOMMAIRE

INTRODUCTION PAGE : 4

CHAPITRE I: PRESENTATION DU GROUPE BANQUE POPULAIRE DU MAROC

I HISTORIQUE : Page 5 > 7

1. La phase de complémentarité : Page 5 > 6
2. La phase de compétitivité : Page 6
3. La phase de mondialisation : Page 6 > 7

II Organisation du groupe Banque Populaire : Page 7 > 11

1. LE COMITE DIRECTEUR : Page 7 > 8
2. LA BANQUE CENTRALE POPULAIRE : Page 8
3. LA BANQUE POPULAIRE REGIONALE : Page 8 > 9
4. LES SUCCURSALES : Page 9 > 10
5. LES AGENCES : Page 11

CHAPITRE II: LES AGENCES PAGE 12 > 26

I Organigramme de l'agence : Page 12 > 13

II LIAISON AGENCE- SIEGE : Page 13 > 14

III LES OPERATIONS EFFECTUEES AU SEIN DE L'AGENCE : Page 14 > 19

IV LES PRODUITS OFFERTS PAR L'AGENCE : Page 20 > 26

TRAVAIL EFFECTUES : Page 27 > 28

CONCLUSION : Page 29

INTRODUCTION GENERALE

Le stage est une occasion qui nous permet d'être en contact direct avec l'environnement professionnel dans lequel nous entamerons notre future vie.

En partant de cette participation, le stagiaire apprend des leçons pratiques en essayant de briser les barrières de timidité, d'adapter et d'améliorer ses connaissances théoriques et de confronter la théorie à la pratique.

Le stage nous permet de connaître d'une façon générale les différents services de l'entreprise, en l'occurrence, la banque populaire du Maroc.

Sur le plan humain et psychologique, il est certain que le stage ou plutôt les rapports directs avec le personnel permettent et offrent une sociabilité assez rapide et satisfaisante.

S'il y a une cause aujourd'hui qui doit mobiliser l'attention et l'énergie de toutes les forces vives de la nation, il ne peut s'agir que celle de la lutte pour l'emploi. Les stages en entreprises constituent pour les étudiants, le meilleur moyen d'adaptation aux exigences du marché de l'emploi et contribuent à atteindre les objectifs prioritaires suivants :

1. La découverte du monde du travail;
2. La confrontation des méthodes et techniques théoriques avec les pratiques en vigueur au sein de l'entreprise;
3. L'établissement des relations plus étroites entre les établissements de formation et leur environnement économique en vue de rechercher la meilleure adaptation entre la formation et les besoins du marché de l'emploi.

CHAPITRE I: PRESENTATION DU GROUPE

BANQUE POPULAIRE DU MAROC

I HISTORIQUE :

Fondée en 1961 par M. Dahir et dirigée ensuite par l'Etat, la banque populaire est essentiellement caractérisée par trois phases importantes; d'abord la phase de complémentarité allant des années 60 jusqu'à mi 70. Ensuite la phase de compétitivité qui se situe entre 1968 et 1978. Enfin, la dernière phase qui représente la Banque Populaire à l'heure actuelle, c'est-à-dire face à la mondialisation.

1) La phase de complémentarité :

Durant cette période, la Banque Populaire, alors semi-publique, ne concernait que l'artisanat, les petits commerces et les PME. Les autres banques étaient spécialisées dans d'autres activités : la BMCE (les opérations d'import et d'export) ; le CIH (le secteur immobilier et hôtelier) ; la CNCA (le crédit agricole) ; etc.

La naissance de la Banque Populaire coïncide avec celle des OFS (organismes financiers spécialisés), et celle des banques privées telles que la BNP (à capitaux étrangers essentiellement)...

Parallèlement, la Banque Populaire bénéficiait de sa place monopolistique au sein du marché marocain. Ceci s'explique, d'une part, par le fait d'être exonérée de tout impôt, ce qui

n'est pas le cas pour les autres banques. Et d'autre part, par la volonté d'attirer un maximum de capitaux étrangers.

2) La phase de compétitivité :

Elle se caractérise par une ouverture massive des banques sur le marché. Elle est marquée aussi par plusieurs événements à savoir la libéralisation du secteur bancaire, le désencadrement des crédits, etc.

Les banques se sont donc inscrites, à partir, de là dans un contexte de libre concurrence qui les a incité à développer davantage leurs compétences et leur savoir-faire.

Elle se caractérise également par une décentralisation du système bancaire. Cette dernière avait pour but :

- La disponibilité de l'information au niveau agence.
- La réduction des circuits de traitement des adhérents.
- La réponse immédiate aux réclamations de la clientèle.
- L'allégement des services centraux de la Banque Centrale Populaire et de la Banque Populaire Régionale.

3) La phase de mondialisation :

A l'heure actuelle on sait que les canaux d'information ne sont plus ce qu'ils étaient et que le réseau Internet n'est plus un secret pour personne. A ce propos, on a pu voir que le Groupe Banque Populaire a mis en place des produits modernes lui permettant de s'inscrire dans la nouvelle ère. Parmi ces produits, on trouve « Châabi Mobile », « Châabi Net » et les

guichets automatiques multiservices, permettant d'obtenir des informations relatives aux comptes des clients directement sur leurs boîtes électroniques ou sur leur GSM et de réaliser des opérations à distance telles que les virements de compte à compte, le règlement des factures d'eau et d'électricité, les factures des opérateurs téléphoniques, quitus des impôts, le versement en espèces via le GAB... etc.

En plus la banque populaire a innové par le service bourse en ligne qui permet à son bénéficiaire de transmettre en temps réel ses ordres d'achat et de vente d'actions sur le marché et de les suivre, d'effectuer des souscriptions et rachats des Fonds Communs de placement gérés par la banque, de gérer et consulter le portefeuille actions et OPCVM 24h/24h.

Cependant, l'ambition de la Banque Populaire ne s'arrête pas là. Elle compte atteindre l'objectif 2010 qui consiste au démantèlement des tarifs douaniers dans les meilleures conditions possibles.

II ORGANISATION DU GROUPE BANQUE POPULAIRE

1 LE COMITE DIRECTEUR (CD):

Organe suprême de l'institution, le comité directeur est constitué de :

- Cinq Présidents des conseils des Banques Populaires Régionales;
- Cinq représentants du conseil de la Banque Centrale Populaire;

Ainsi le comité directeur exerce un contrôle administratif, technique et financier sur l'organisation et la gestion de la Banque Centrale Populaire et de chaque Banque Populaire Régionale. Il représente collectivement les organismes du Crédit Populaire pour faire valoir leurs droits et intérêts communs. Ainsi, le Comité Directeur a pour attributions principales de :

- Décider après accord des Banques Populaires Régionales concernées, le transfert partiel entre elles de leur actif et passif.

- Ratifier les décisions d'ouverture, de fermeture ou de transfert dans la même localité, tant au Maroc qu'à l'étranger, de filiales, de succursales, d'agences, de guichets ...

2 LA BANQUE CENTRALE POPULAIRE (BCP):

Elle est chargée d'exécuter les décisions du Comité Directeur notamment à l'égard des Banques Populaires Régionales. Elle peut également effectuer directement toute opération pratiquée par les banques en vertu des dispositions de la loi bancaire. Toutefois, elle ne peut intervenir directement dans les circonscriptions territoriales où les Banques Populaires Régionales exercent leurs activités.

Par ailleurs, la BCP peut participer au capital d'une Banque Populaire Régionale sans limitation des parts, à titre provisoire et exceptionnel, lorsque la situation financière de la banque concernée le justifie. Elle peut toutefois prendre 5% des parts du capital d'une Banque Populaire Régionale ou d'un groupe de Banques Populaires à titre permanent.

3. LA BANQUE POPULAIRE REGIONALE (BPR):

La BPR est une banque sous forme d'une coopérative à capital variable à Directoire et à Conseil de Surveillance, dont le capital est détenu par plus de 430 000 clients sociétaires :

Casablanca, Oujda, Centre-Sud, Rabat - Kenitra, El Jadida – Safi-Chaouia , Tanger - Tétouan, Fès - Taza, Laâyoune, Marrakech - Béni Mellal, Meknès, Nador - Al Hoceima.

Elle a pour mission toutes les opérations bancaires susceptibles de faciliter l'exercice normal de sa profession à savoir entre autre : l'escompte et le recouvrement de toutes valeurs, l'avance sur titre, sur marchandises et l'ouverture de crédit avec ou sans nantissement, recouvrement des dépôts de fonds de toute personne physiques ou morale etc.

4. LES SUCCURSALES :

Au vu de son positionnement au sein de la Banque Populaire Régionale(BPR), en tant que niveau hiérarchique intermédiaire entre un sous-réseau d'agences et le siège, la succursale apparaît comme un centre d'animation commerciale et d'appui technique au réseau afin de :

- Rechercher l'amélioration continue de la réactivité commerciale de son réseau.
- Rehausser et maintenir le niveau de qualité des prestations offertes par le réseau de distribution.
- Aider la force de vente dans la réalisation des objectifs assignés à travers un plan d'action commerciale consolidé.

C'est pour ces raisons que des aménagements sont apportés à l'organisation actuelle de la succursale, s'inscrivant ainsi dans la continuité des actions de normalisation, du mode de fonctionnement de la BPR.

Rattachée hiérarchiquement au président du Directoire de la Banque Populaire El-Jadida-Safi-Chaouia, la succursale El-Jadida-ville a pour principales missions :

- L'appui commercial aux agences relevant de son autorité.
- Le pilotage et le management du sous-réseau.
- L'assistance technique au réseau notamment pour l'étude et la mise en place des crédits.
- Le support aux dites agences dans le recouvrement à l'amiable des créances en souffrance.
- L'apport de la technicité et les expertises nécessaires dans le cas où l'une de ses agences n'en dispose pas (cas des dossiers crédits).

La succursale El-Jadida-Ville est alors organisée autour :

- D'une entité « animation commerciale »,
- D'une entité « conseil et appui technique au réseau » ; des chargés de recouvrement et chargés d'études,
- Responsable administratif,
- Service garantie,
- Service caution et marchés,

5. Les agences :

L'agence à la différence de la BPR et de la succursale, est en relation directe avec la clientèle c'est l'organe de proximité. L'évolution des ressources, des emplois et des créances en souffrances de la banque, l'évolution des parts de marché du produit net bancaire et du résultat sont tous des indicateurs qui dépendent des performances de l'agence.



CHAPITRE III: LES AGENCES

I ORGANIGRAMME DE L'AGENCE

L'agence représente le FRONT OFFICE de la Banque Populaire, ou la relation client et la qualité du service prime sur toute autre considération.

Le personnel de l'agence est repartis comme suit :

Chef d'agence : définit et négocie les objectifs avec la hiérarchie, trace un plan d'action commerciale agence annuel et mensuel pour corriger les écarts entre les réalisations et les prévisions, il s'occupe de l'octroi et de la gestion des dossiers de crédit : « consommation ,habitat », de la gestion de l'agence, du fonds de commerce dont il est responsable et de l'animation de son équipe en plus de la coordination avec la succursale et avec la direction régionale...

Chef de caisse : Est responsable de l'ouverture et de la fermeture des portes de l'agence , du contrôle des opérations de caisses et la vérification des encaisses des caisses : Dirhams, GAB et Devises, en plus des tâches administratifs : Déclarations des incidents de paiements, leur régularisations et l'établissement des dossiers SCIP, Gestion des chéquiers , traitement du SIMT (Système interbancaire marocain de télé compensation) aller et reçue, du RML (Remise même localité) et des remises hors place.

Agent commercial : A pour mission l'accueil et orientation des clients vers le service concerné ,la prise en charge des opérations de guichet et la gestion des caisses : Dirhams, Devises et GAB et l'établissement des reçus des remises chèques et LCN de la clientèle.

Chargé de produits Est responsable des demandes et de la délivrance des cartes guichets automatiques, de la délivrance des carnets de chèques, de l'ouverture des comptes pour toutes les catégories de la clientèle : les particuliers et professionnelles, les MDM, les entreprises les associations et coopératives, responsable des ventes des produits de la banque : monétique, bancassurances, banque à distance et les opérations de bourses ...etc,

II LIAISON AGENCE- SIEGE

L'agence est en liaison continu avec le siège de la banque populaire Eljadida-Safi-Chaouia, ce qui permet de transmettre en temps réel les opérations effectuées, de suivre le fonctionnement de l'agence, de centraliser les informations et données, et ainsi d'éviter d'éventuelles erreurs qui peuvent être commises durant la saisie ou l'enregistrement de ces opérations.

La liaison se fait par deux manières : Par serveur ou par courrier.

Par serveur :

A la saisie de chaque chèque, effet ou autre valeur, l'opération est directement enregistrée dans la base de données du siège BP à travers

« Le fil d'eau » qui est un programme informatique reliant l'agence au siège.

En effet, la remise de chèque au siège à la fin de chaque journée s'accompagne par une opération comptable automatisée (à l'aide du logiciel NACOM) qui consiste en le débit du compte siège du montant du total des chèques et du crédit du compte agence. A la fin de la journée, si une opération comptable n'a pas été correctement régularisée, on aura un rejet fil eau avec un crédit ou un débit en suspens.

Le serveur en outre, enregistre l'ensemble des opérations quotidiennes sur une disquette qui est gardée comme pièce de preuve en cas de problèmes ou de révisions.

Par courrier :

A la fin de chaque journée, l'agence envoie tous les chèques remis par les clients au siège.

L'agence réunit les pièces comptables justificatives de l'ensemble des opérations effectuées, qui seront ensuite renvoyées au service archivage du siège régional afin de tenir la comptabilité de la banque. Ces pièces ne doivent pas dépasser 6 mois à l'agence.

Le contrôle des situations de fin de mois se fait à la fin de chaque mois afin de les envoyer au service administratif et financier du siège régional

III LES OPERATIONS EFFECTUEES AU SEIN DE L'AGENCE

Le compte bancaire

L'un des principaux services de la banque est la création d'un compte bancaire, qui est un moyen de dépôt, d'épargne et de transaction de liquidité.

En effet, le produit ALHISSAB ACHAABI propose l'ouverture d'un compte, l'octroi d'une carte monétaire et l'abonnement au service CHAABI Net et CHAABI Mobil a seulement 9 DH par mois.

Chaque compte est désigné par 24 chiffres ou RIB (Relevé d'identité **bancaire**)

Composé comme suit :

117 170 21111 7867398 000 0 23

Code banque Code agence Générique Radical Plural Clé RIB

La création d'un compte bancaire passe par plusieurs étapes :

D'abord l'accueil du client et la vérification des pièces nécessaires à l'ouverture du compte produites par le client et de recueillir la signature du client sur le spécimen ensuite la création du compte via NACOM par l'enregistrement des données dans la signalétique client et la création de l'adresse ,puis sur Mansour central la création du compte via la transaction CPT puis l'établissement du compte rendu d'entretien personne physique ou personne morale , puis la création de la carte bancaire, du service de réception téléphonique et postale par les logiciels correspondant, le scannage d'un prospectus de la signature du client et enfin le versement du solde initial.

Les genres de comptes offerts par la BP sont les suivants :

COMPTE EN DIRHAMS NON CONVERTIBLE

-**21111** : Comptes pour particuliers ou personnes physiques.

-**21211** : Comptes pour personnes morales et personnes exerçant une activité commerciale (Professions libérales, SNC, SARL....)

-**21216** : Comptes réservés aux artisans.

-**21140** : Comptes MDM (Marocains Du Monde), nécessite pour son ouverture le passeport et la carte de séjour en plus d'une photocopie de la CIN.

-**21116** : Comptes réservés aux associations, ce qui nécessite la présentation du statut, du tableau des membres, du PV de l'assemblée générale, des copies des CIN des membres fondateurs et du document présenté par la commune.

- **21117** : Comptes réservés aux fonctionnaires de l'état de sécurité et de défense

(Policiers, militaires, membres de la protection civile...)

-**21330** : Comptes sur carnet ou compte de souscription à terme rémunéré à un taux fixe et dont on ne prélève aucune commission sauf celle de BANK AL MAGHREB.

-**21340** : Comptes épargne réservés aux MDM.

-**211150** : Comptes réservés au personnel de la banque.

COMPTES EN DIRHAMS CONVERTIBLE

-**21184** : Comptes pour les marocains non résident dont l'alimentation se fait en devise mais le retrait est en devise ou en dirhams.

-**21182** : Comptes pour les étrangers résidents dont l'alimentation aussi se fait en devise mais le retrait est en devise ou en dirhams.

-**Compte CCPEX** : Compte réservé aux entreprises d'exportation.

LES AUTRES OPERATIONS

Retrait et versement en espèces, virement, changes des devises, remises de chèques, mises à disposition(MAD), figurent parmi les différentes opérations effectués au sein de l'agence.

Les principaux moyens de paiement sont : Les chèques et les effets.

CHEQUES :

Les genres de chèque utilisés sont les suivant :

- **le chèque au porteur** : versé à toute personne qui a remis ce chèque
- **le chèque barré** : Ce chèque ne peut être versé que dans un compte et ne peut en aucun cas être encaissé en espèce.
- **le chèque non endossable** : ne peut être versé que pour celui dont le nom figure sur ce chèque bénéficiaire.
- **le chèque certifié et chèque de banque** : Sont des chèques non endossables et portant le nom du bénéficiaire, garantie par la banque.
- **les chèques auto** : Sont des chèques pour règlement des dépenses véhicules (Carburant, lubrifiant, graissage, lavage...) d'une valeur de 100DH par chèque, octroyés généralement aux clients à engagement.

Pour être valide, un chèque doit comporter 6 mentions obligatoires : Le montant en chiffre et en lettre, le nom du tireur et du bénéficiaire, la signature, la date et le lieu.

Traitement comptable :

Lors de la remise en en compte d'un chèque par un client, ce dernier n'est crédité du montant du chèque qu'après 48 heures.

NB : Le client peut être crédité le jour même à condition de bénéficier d'une escompte chèque.

Pendant cette période séparant la remise du chèque et le crédit du tiré, un compte provisoire est débité de ce montant, ce compte est appelé compte global (comprenant remise chèque BP hors place, Remise Même Localité, et Remise Chèque Confrère).

Et un autre est crédité, qui est un compte interne.

Réseau SIMT :

Le système interbancaire marocain de télécompensation est un système de dématérialisation de l'échange de chèques entre banques mise en œuvre depuis 2007, afin de faciliter et de fluidifier les opérations de remise des chèques à l'aide d'une base de données commune où sont stockées les images scannées et autres informations relatives à ces chèques.

Chèques certifiés et chèques de banque :

Lors du tirage d'un chèque de banque ou d'un chèque certifié, on débite le compte du tireur et on crédite du montant du chèque le compte chèque certifié qui est un compte d'attente, ce n'est qu'après encaissement dudit chèque que le compte chèque certifié est soldé (Durée de validité d'un chèque certifié est de 20 jours).

Incidents de paiement :

Est considéré comme interdit de chéquier tout client émetteur de chèque sans provision.

Pour régulariser un incident de paiement, il faut d'abord établir une déclaration sur l'honneur de la part du tireur et du bénéficiaire afin de prouver que la somme a été payée si le chèque objet de l'incident a été déchiré, sinon il est classé dans un dossier SCIP , après quoi il faut payer une pénalité à la perception qui est de 5% de la valeur pour le 1ere incident, 10% pour le 2ème et 20% pour le 3ème.

L'agence délivre une lettre d'injonction afin de confirmer la régularisation.

A noter que le tireur est interdit de chéquier et d'effets jusqu'à régularisation de l'incident.

EFFETS :

L'effet est un moyen de paiement qui n'est opérationnel qu'après une échéance précisée.

Il obéit aux mêmes règles de validité que le chèque en y ajoutant le nom du bénéficiaire et la date d'échéance. Tous les effets remis par les clients sont envoyé directement au portefeuille effet de la banque populaire qui sont classés jusqu'à ce qu'ils approchent de leurs échéances, pour subir une compensation interbancaire à Bank Al Maghreb, ou une compensation par SIMT en cas de lettre de change normalisée(LCN).

Pour traiter un effet LCN, on doit tout d'abord le visualiser afin de vérifier les mentions obligatoires. Et après saisie, l'effet doit être obligatoirement validé par un Oui via DLD NACOM.

Les clients peuvent demander une escompte effet afin d'encaisser leurs effets avant échéance, pour cela ils doivent présenter un dossier comprenant les 3 derniers bilans de l'entreprise, les avis d'imposition, le model J du registre de commerce (afin de s'assurer que l'entreprise n'a nanti aucun de ses biens) et des garanties sur le fond de commerce.....

Ce dossier ce verra étudier par un comité de la succursale. Le montant de la facilité de caisse ne dépassera pas 10% du chiffre d'affaire de l'entreprise.

La valeur de l'effet remis par le client pour être escomptés ne doit pas dépasser 25% de la facilité octroyée. La banque facture une commission sur chaque escompte calculé comme suit :

Commission = Valeur effet* taux fixé * Nombre de jour à l'échéance 36000= Résultat* 10% de TVA

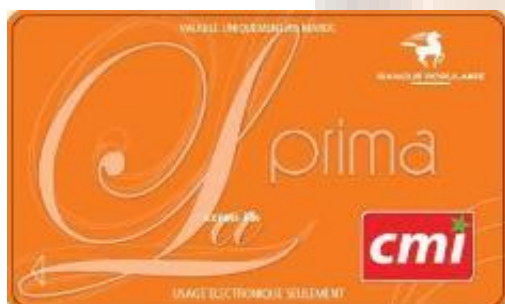
IV LES PRODUITS ET SERVICES OFFERTS PAR L'AGENCE :

LES CARTES MONÉTIQUES :



Pour effectuer des retraits auprès des guichets automatiques bancaires(GAB) et faciliter le paiement des achats auprès des commerçants, la Banque Populaire met à la disposition de sa clientèle une large gamme de cartes répondant à leurs besoins.

Carte de retrait « la PRIMA »



Carte de débit « la POPULAIRE »



Carte de paiement différé «la GOLD »



Carte « VISA CLASSIC »



Carte « L'HBAB»



Carte « RIZK » pour les comptes sur carnet



Domiciliation des revenus et règlements :

Virement en faveur des tiers

Le virement automatique, d'un compte vers celui d'un tiers, assure aux clients de ne jamais oublier leurs échéances.

Domiciliation des revenus

En domiciliant les revenus : salaires, allocations familiales, remboursement de sécurité sociale...; vous vous simplifiez la vie et vous pouvez réaliser vos projets.

Prélèvement automatique « Chaabi Tasdid »

Il consiste en la prise en charge, de manière automatique, du traitement des avis de prélèvement en faveur d'organismes prestataires de services (OPS), ayant signé avec la Banque et ce, en règlement des créances enregistrées auprès de ces derniers : les redevances de téléphone, les traites de crédit...

Les services pratiques :

Chaabi net :



Permet aux clients de recevoir sur leur adresse électronique de manière sécurisée, des informations sur les opérations effectuées sur leurs comptes.

Chaabi mobile :



Permet la réception des SMS contenant des informations relatives aux opérations effectuées directement sur votre téléphone portable après chaque opération.

LES CRÉDITS LOGEMENTS :

Crédit FOGALEF : accordé aux enseignants adhérant à la fondation Med VI et permet le financement complet du logement en fonction du revenu, avec des durée de remboursement pouvant aller jusqu'à 20 ans et un taux d'intérêt très compétitif.

Crédit AL MANZIL Chaabi : accordé aux gens ayant un revenu modeste et/ou non régulier pour l'acquisition d'un logement neuf ou ancien avec un plafond pouvant atteindre les 200.000 dhs.

Crédit Douira : pour les personnes désirant acquérir un logement économique dont le coût est limité à 200.000 dhs et une superficie qui ne dépasse pas 100 m², avec une durée de remboursement allant jusqu'à 25 ans et un taux d'intérêt fixe très compétitif.

Crédit Mabrouk : Crédit pour le financement des logements de moyen et haut standing, construction d'une maison, travaux d'aménagement ou bien l'acquisition d'un terrain nu.

CRÉDITS DE CONSOMMATION :

Crédit Yousr : Pour faire face à des dépenses imprévues sans déséquilibrer votre budget, la Banque Populaire met à la disposition de ces clients une ligne de crédit «Crédit YOUSR». C'est une facilité allant jusqu'à 50.000 dhs qui est adossée au compte du client et qui est remboursée à chaque fin du mois.

Crédit Moujoud : MOUJOUD est un crédit destiné au financement des besoins personnels de consommation : achat de mobilier, d'appareils électroménagers, de voiture d'occasion, et de frais d'équipement...

CRÉDIT VOITURE NEUVE : le crédit personnel voiture neuve est un prêt jumelé à une assurance décès qui permet de financer jusqu'à 75% l'achat d'une voiture neuve avec un plafond de 300.000 DH et une durée de remboursement pouvant aller jusqu'à 48 mois.

Crédits FOGARIM (Fonds de garantie en faveur des populations à revenus modestes et/ou irréguliers) : Sont des crédits soutenue et garantie par l'état en faveur des travailleurs qui n'ont pas un salaire fixe et ne peuvent pas ainsi domiciliés leurs salaires.

Les bénéficiaires doivent remplir les conditions d'éligibilité suivantes :

- Etre de nationalité marocaine ;
- Ne pas être fonctionnaire, employé titularisé du secteur public, ou salarié d'une entreprise du secteur privé affiliée à la CNSS ;
- Exercer une activité génératrice de revenus dont le justificatif sera fourni sur la base d'une déclaration sur l'honneur du bénéficiaire ;
- Ne pas être propriétaire d'un logement à usage d'habitation dans la wilaya ou la province où le bénéficiaire exerce son activité ;
- Ne pas avoir bénéficié auparavant d'un prêt garanti par le Fonds de garantie des prêts dédiés aux logements sociaux.
- Ne pas avoir bénéficié auparavant de la ristourne de l'Etat accordée dans le cadre du Décret Royal de 1968 relatif au crédit foncier, au crédit de la construction et au crédit à l'hôtellerie.

Il est limité à 200.000DH TTC pour le logement, et son taux ne dépasse pas 4% et une traite mensuelle maximale à supporter par le bénéficiaire n'excédant pas 1500 DH.

Le calcul des traites mensuelles de crédit est plafonné à 45% du salaire (Taux fixé à la BP casa) du total des crédits accordés par souci de sauvegarder le pouvoir d'achat des citoyens et ne pas les alourdir de crédits, au contraire des autres instituts de crédit qui ne plafonnent pas et dont les traites sont directement retenus à la source .

PLACEMENT DES FONDS :

Bons de caisse

Le Bon de Caisse est un titre de créance Banque Populaire qui constitue une épargne rémunérée en fonction de la durée de placement convenue à l'avance. Vous avez, par conséquent, la garantie d'une rentabilité sans surprise.

Dépôt à terme

Le dépôt à terme est un compte dans lequel vous avez la possibilité de déposer vos fonds en dirhams contre une rémunération convenue à l'avance. Vous décidez de tout : du montant, de la durée d'épargne, et en cas de besoin, vous avez la possibilité d'avoir une avance sur votre épargne.

LES ASSURANCES :

Al Injad Chaabi : Le contrat d'assistance Al Injad Chaâbi est un produit Banque Populaire - M.A.I. moyennant une cotisation de 200 dhs annuellement qui offre aux clients un choix très large de prestations en cas de maladie subite, accident, décès et panne de voiture...

Addamane Chaabi : Pour préparer l'avenir, ADDAMANE CHAABI permet de constituer un capital en vue d'une retraite principale ou complémentaire.

Al Moustakbal Chaabi : Al Moustakbal Chaabi permet la constitution progressive d'une épargne destinée au financement des dépenses de scolarité ou de première installation professionnelle d'un enfant et ce, moyennant des primes épargne mensuelles et/ou des versements exceptionnels.

TRAVAIL EFFECTUES

Durant mon stage au sein de la banque populaire j'ai pu effectuer plusieurs taches dans les différents postes que j'ai occupés.

A- SERVICE CAISSE :

Dans ce service je n'ai pas pu effectuer les taches d'un caissier mais j'ai assisté à plusieurs opérations de caisse parmi lesquelles :

Les versements : en espèce et par remise de cheque

Ils sont présents par tous les fonds que le client verse sur son compte outans celui d'un tiers, et qui sont constatés par le crédit du compte consterné

a- Le retrait d'argent sur place

Aux clients ayant reçu une somme d'argent d'un tire résident dans une autre localité

b- Le retrait d'argent hors place

Il se manifeste par toute sortie de fonds demandés par le client et constaté par le débit de son compte et qui peut être sur présentation de chèque ou sur bordereau de retrait. L'opération doit : vérifier la signature, l'existence ou non de la provision, et si le chèque n'est pas frappé d'opposition.

c- Le retrait d'argent hors place

Pour les clients n'appartenant pas à l'agence, dans ce cas la prise de quelque précaution s'impose.

d- Le change

Cette opération consiste à échanger des devises en monnaie nationale (dirham), à l'aide d'un cours de change établi par BANK AL MAGHRIB. Ce dernier s'occupera de la vente des devises achetées.

B- Service clientèle et produits bancaires :

au sein de ce service qui m'a paru le plus intéressant parmi tous les postes que j'ai assisté, les taches effectuées sont :

- ✓ Ouverture de comptes bancaires pour les clients désirant de déposer leurs fonds.
- ✓ Etablissement des contrats al injad Chabbi conclu au moment de l'ouverture du compte

- ✓ Simulation des crédits pour les gens désirant l'obtention d'un prêt soit immobilier soit à la consommation
- ✓ Renouvellement des DAT dépôts à terme
- ✓ Délivrance des cartes guichet

- ✓ Délivrance des carnets de chèques
- ✓ Classements des carnets de chèques
- ✓ Scannage des spécimens de signatures
- ✓ Traitements et envoi de convocation aux clients ayant dépassé la date limite de récupération de leurs cartes
- ✓ Destruction des cartes expirées et envoi des cartes oblitérées à la BPR
- ✓ Remise des cartes capturées par le guichet et non expirées, aux clients
- ✓ Envoi de documents par FAX aux différentes agences et succursales de la banque populaire du royaume
- ✓ Comptage de l'argent



CONCLUSION

Il est évident que cette période de stage m'a permis d'accroître mes connaissances en matière de banque et d'acquérir de nouvelles techniques, par l'étude des opérations et l'utilisation des techniques, présentées au sein de l'agence ENNASSIM.

Une ambiance professionnelle et décontractée a caractérisé le déroulement de cette période de stage qui, par une participation forte et générale aux opérations, m'a facilement favorisé la cohésion avec le personnel de la banque.

Ce stage m'a également permis de rencontrer des gens de différentes disciplines, et de nouer des contacts avec des personnes de mon domaine, et surtout de faire la différence entre les études théoriques et les réalités du terrain qui est le monde de l'emploi, tout en étant à jour avec l'information
