



Gesteco

Le blog des économistes.

<http://gesteco.blogspot.com/>



Plan

***REMERCIEMENT**

***INTRODUCTION**

CHAPITRE I

La banque populaire et son secteur d'activité

A- Le secteur bancaire marocain

B- Présentation de la banque centrale populaire

- Historique
- Les Missions

CHAPITRE II

L'organisation de la banque centrale populaire :

L'organigramme

Les succursales

Les agences

- Les opérations :
- Les produits offerts :
- Commerce international

CHAPITRE III

Les tâches effectuées et les apports du stage :

A- Les tâches effectuées :

B- Les apports du stage : *La Vie en société

CONCLUSION

Remerciements :

Avant tout développement sur cette expérience professionnelle, il 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 formés et accompagnés tout au long de cette expérience professionnelle avec beaucoup de patience et de pédagogie, à savoir :

Mr. MUSTAPHA RAMY : Directeur de la succursale

MME MAHBOUB AMINA : chargée du service garantie

MME DEBBI LALA ICHRAK, Mlle HOUDA SKALLI : Chargées du service crédit

MR FATTAR : responsable commercial

M. ZEKRAOUI ABDELLAH: Chef d'agence

M .BOUSBAE : responsable du service commerce international

Enfin, je remercie l'ensemble du personnel de la Agence Hassan II Mohammedia pour les conseils qu'ils ont pu me prodiguer au cours de la dernière semaine.

Introduction :

En qualité d'entreprise commerciale et dans un monde de plus en plus concurrentiel, la banque doit tout mettre en œuvre pour être rentable, développer une réelle stratégie de marché, respecter les équilibres financiers et faire évoluer les métiers qui composent son activité.

Pour mieux appréhender son rôle dans le développement de l'économie, j'ai eu l'occasion d'effectuer un stage au sein de la banque centrale populaire, Succursale, Agence pendant une période allant du 04avril2011 au 30avril2011.

Plus largement, ce stage a donc été une opportunité pour moi de découvrir comment une entreprise dans un secteur en plein expansion, avec une concurrence accrue et une évolution très rapide, a pu dépasser ces obstacles pour établir une stratégie par laquelle elle a pu devenir une banque leader au Maroc.

*L'*élaboration de ce rapport a pour principales sources les différents enseignements tirés de la pratique journalière des tâches auxquelles j'étais affecté. Enfin, les nombreux entretiens que j'ai pu avoir avec les employés des différents services de la banque m'ont permis de donner une cohérence à ce rapport.

En vue de rendre compte de manière fidèle et analytique des 4 semaines passées au sein de la banque populaire, il apparaît indispensable de présenter à titre préalable l'environnement économique du stage, à savoir le secteur bancaire marocain, puis d'envisager le cadre du stage : banque populaire, la structure et divisions du groupe. Enfin, il sera précisé les différentes missions et tâches que j'ai pu effectuer au sein de l'agence, et les nombreux apports que j'ai pu en tirer.

CHAPITRE I

La banque populaire et son secteur d'activité

A- Le secteur bancaire Marocain :

Le secteur bancaire marocain est considéré comme l'un des moteurs du développement de l'économie du pays et de sa prospérité, ce dernier est devenu dans une courte période un secteur moderne et efficace.

Il a connu un mouvement de concentration significatif aujourd'hui achevé. Plusieurs banques possèdent une licence d'exploitation mais sept banques contrôlent le marché.

Le principal acteur est constitué par le réseau public des **Banques Populaires**. Viennent ensuite les autres banques et celles contrôlées majoritairement par des actionnaires étrangers, parmi lesquelles la **BMCI**, et le **Crédit du Maroc**...

Il faut ajouter à ceci que le système bancaire marocain est caractérisé par une forte présence de banques étrangères de ce fait toutes les grandes banques privées du royaume comptent dans leur actionnariat des banques étrangères.

B- Présentation de la banque populaire :

Historique :

La Banque Populaire existe depuis 1926 au Maroc, créée à l'époque sur le modèle Français institué par le dahir du 25 mai 1926, portant sur l'organisation du crédit au petit et moyen commerce et industrie, et ce par la création des sociétés à capital variable dite « Banque Populaire ».

Ce n'est que vers l'année 2000 que la Banque Centrale Populaire s'est transformée en société anonyme à capital fixe avec comme première recommandation l'ouverture de son capital aux Banques Populaires

Régionales à hauteur de 21% et au secteur privé à concurrence d'au moins 20%. Ainsi, les Banques Régionales se sont dotées d'une autonomie avec leur implication dans le développement économique et social de leur région.

Première institution Bancaire du Royaume, le Groupe Banque Populaire a tissé pendant plus de 3 décennies des relations de partenariat solides, qui permettent aujourd'hui une pluralité de profils, un creuset riche de cultures et de compétences diversifiées et un renouvellement de générations.

Ces relations de longue date ont très tôt dépassé le cadre de satisfaction des besoins des communautés pour investir progressivement des produits et services bancaires et financiers spécifiques et d'étendre aux domaines éducatif, culturel et social.

Missions de la banque centrale populaire:

La Banque Centrale Populaire (BCP) est un établissement de crédit, sous forme de société anonyme à Conseil d'Administration. Elle est cotée en bourse à compter du 8 juillet 2004.

La BCP, qui assure un rôle central au sein du groupe, est investie de deux missions principales :

- Etablissement de crédit habilité à réaliser toutes les opérations bancaires, sans toutefois disposer d'un réseau propre.

- Organisme central bancaire des BPR (banque populaire régionale).

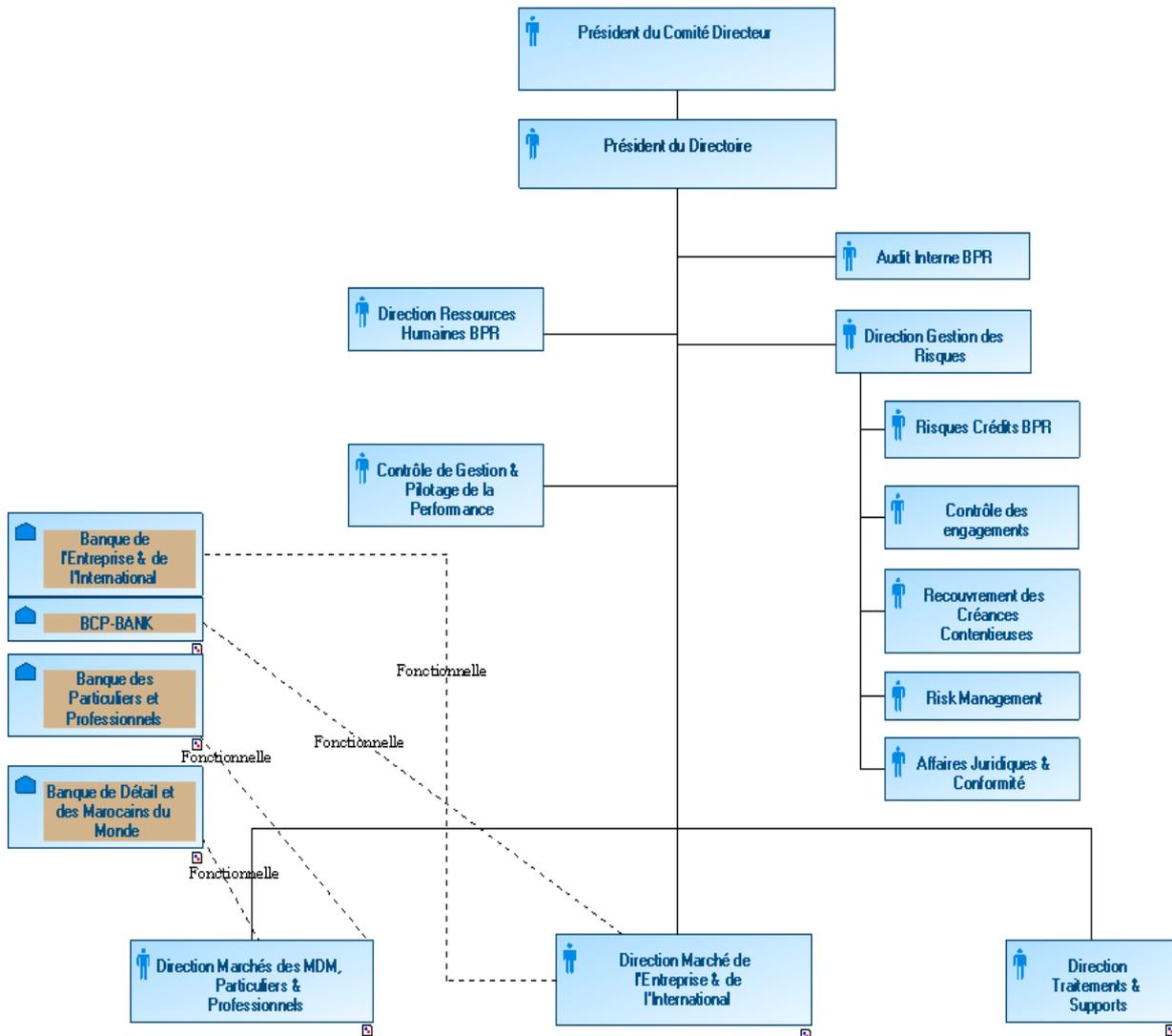
A ce titre, elle coordonne la politique financière du Groupe, assure le refinancement des BPR et la gestion de leurs excédents de trésorerie ainsi que les services d'intérêt commun pour le compte de ses organismes.

CHAPITRE II

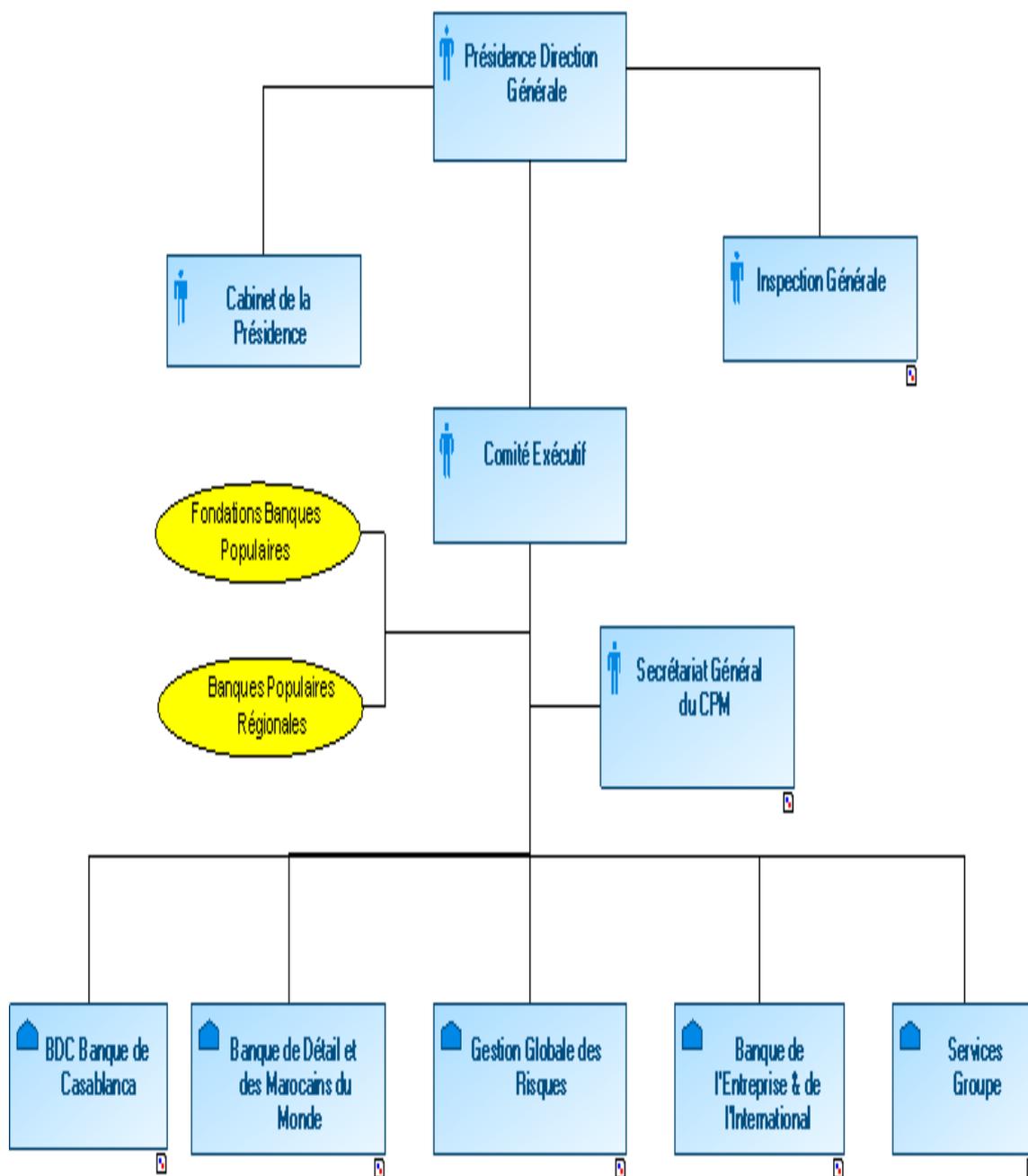
L'organisation de la banque centrale populaire

L'organigramme :

ORGANIGRAMME TYPE DE LA BPR



Vues d'ensemble - Organigramme Général de la BCP

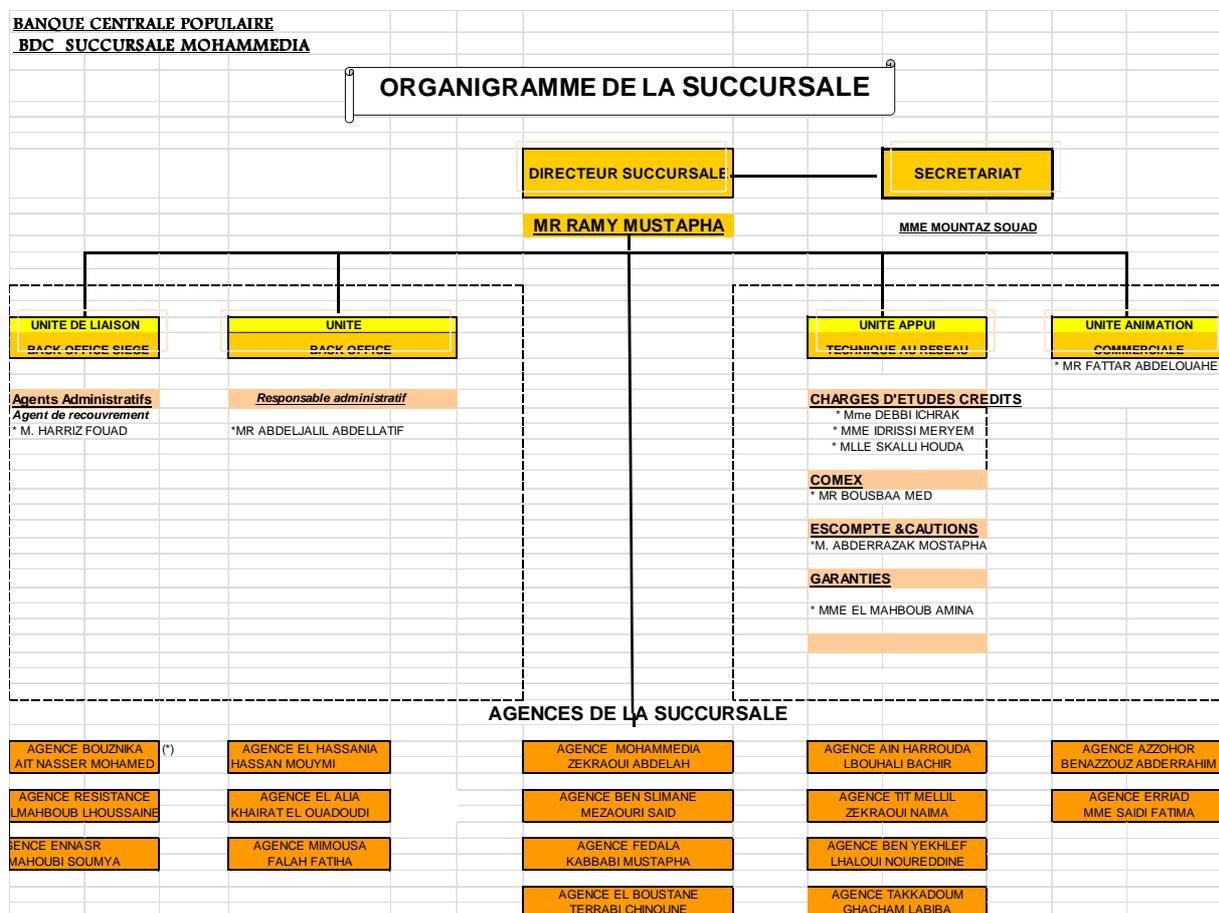


La banque centrale populaire est chargée d'exécuter les décisions du CD notamment à l'égard des Banques Populaires Régionales. Elle peut également effectuer directement toute opération pratiquée par les banques en vertu des dispositions de la loi bancaire. Toutefois, elle ne peut intervenir directement 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.

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.

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 centrale, la succursale a pour principales missions :

- L'appui commercial des agences

- 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 est alors organisée autour :

- D'une entité « animation commerciale »,

- D'une entité « conseil et appui technique au réseau » constitué d'experts polyvalents (cautions, garanties, bancassurance et monétique ; de chargés de recouvrement, et des aspects administratifs,
- D'une entité back-office.

Les agences :

Organigramme de l'agence

Chef d'agence

Chef de caisse

Caissiers

**Chargé de
produits

(agent
commercial)**

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, l'augmentation des ressources de la banque, l'augmentation de la part de marché sont tous des indicateurs qui dépendent des performances de l'agence.

Les opérations effectuées au sein l'agence :

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.

A chaque fin journée, le brouillard reprenant l'ensemble des opérations effectuées avec les montants débits et crédits est vérifiée, pointée pièce par pièce et chèque par chèque pour éviter tout risque d'erreur.

Composée de sections et de sous sections, connues sous forme de notations, cette feuille doit être balancée :

Section : Sous-section :

- Caisse :..... A : versement
B : retrait
C : Change
- Compensation :.....E : compensation
F : Virement
- Portefeuille :..... : Remise chèque et effet
N: escompte
RML : remise même localité
RMA : remise même agence

Les produits 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 « WAFRA »
- Carte de débit « TARWA »
- Carte de paiement différé « SAFWA »
- Carte jeunes « C'POP jeunes adultes » (18-25 ans)
« C'POP juniors » (15-17 ans)
- Carte « VISA CLASSIC »
- Carte « RIZK » pour les comptes sur carnet

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.

Crédit Bancaire:

Un crédit bancaire est une somme d'argent accordée par une banque, appelé créancier, à une personne morale ou personne physique, appelée débiteur, moyennant un engagement de remboursement à une date donnée.

Le crédit bancaire peut se faire selon deux formes : crédit logement et crédit de consommation,

crédit logement:

***salaf mabrouk *:**

1/objet :

- la construction de logement individuel.
- l'acquisition de logement neuf ou ancien qu'il s'agisse d'une résidence principale ou secondaire.
- L'acquisition de terrain nu à usage de construction de logement.
- travaux d'aménagement d'une habitation principale ou secondaire.

2/Bénéficiaires :

-personnes physiques marocains ou étrangères résidentes au Maroc, exerçant une profession libérale, une activité commerciale ou salariale et justifiant d'un revenu mensuel net d'au moins 2000 dirhams. Etant entendu que le salarié doit être titulaire dans son emploi. L'Age limite de la clientèle locale ne doit pas dépasser 70 ans à la date de la dernière échéance du crédit.

-personnes physiques marocains résidentes à l'étranger « MRE » exerçant une activité salariale, commerciale ou professionnelle y compris le personnel de l'administration marocaine affecté à l'étranger ou de succursales de sociétés marocaines à l'étranger. L'Age limite des MRE ne doit pas dépasser 70 ans à l'échéance finale du crédit.

-pensionnés et retraités. L'échéance du crédit pour cette catégorie de clientèle ne doit pas être fixée au-delà de l'échéance finale de la pension versée au client lorsque la pension est temporaire sans toutefois que l'Age du bénéficiaire dépasse l'âge limite susvisé.

3/Montant :

***Construction d'un logement terrain compris :**

90% du cout de la construction de l'habitation, terrain et frais annexes compris, l'évaluation de ce cout est élaborée sur la base de l'estimation de la banque et des devis descriptifs présentés par l'emprunteur.

***acquisition logement neuf ou ancien :**

100% maximum du cout d'acquisition à savoir le prix d'achat ou le cout des constructions majorés des frais annexes dûment justifiés .pour les logements anciens, le prix d'acquisition doit être confirmé par le rapport d'expertise élaboré par la banque.

***terrains :**

90% du cout d'acquisition à savoir le prix d'achat majoré des frais annexes dûment justifiés.

***aménagement :**

90% du cout des travaux (non compris frais annexes) arrêté sur la base des devis descriptifs et estimatifs présentés par l'emprunteur et du rapport de visite de chantier établi par la banque.

4/ charges de remboursement :

50% du revenu net mensuel.

5/durée :

***construction ou acquisition d'un logement :**

25 ans maximum pour les crédits à taux variable, et 20 ans au maximum pour les crédits à taux fixe dont un différé pouvant atteindre 3 mois en cas d'acquisition et 18 mois maximum en cas de construction ou 36 mois au cas où la construction est réalisée dans le cadre d'une coopérative ou d'une association d'habitation.

***terrains :**

7 ans maximum dont 3 mois de différé

***Aménagements :**

10 ans maximum dont 6 mois de différé.

6/ modalité de remboursement :

Mensualité ou trimestrialités

7/ garanties

Le crédit immobiliers doivent obligatoirement être couverts par :

*hypothéqué en 1^{er} rang sur la totalité du TF ou réquisition relatif ou bien à financer ;

Cette hypothéqué peut être prise en 2rang, à condition que hypothèques, si le premier rang est détenu soit par :

-le service d'enregistrement et du timbre,

-la banque populaire au titre d'un autre crédit,

L'organisme employeur s'il finance plus de 50% du bien à acquérir

*délégation d'assurance invalidité, décès toute causes

*délégation d'assurance relative au logement.

***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 FOGARIM* :**

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 250.000 dhs.

crédit de consommation :

***crédit moujoud* :**

-Objet :

le financement des besoins personnels de consommation : achat d'appareils électroménagers, de mobilier, frais de mariage, voyage, etc.

*Ancienneté du compte de 6 mois.

Les versements et les opérations de change manuel sont assimilés à des transferts.

-Montant du crédit moujoud :

Est déterminé sur la base d'une durée de remboursement maximale de 84mois et d'une charge de remboursement n'excédant pas 40% du revenu de l'emprunteur.

-Charges de remboursement :

est de 40% maximum du revenu net mensuel .Au cas où le client bénéficie déjà d'un ou plusieurs crédits à la consommation soit auprès de la banque ,soit auprès d'organismes tiers ,la charge de remboursement cumulée ne doit pas dépasser 40% du revenu.

En cas de cumul avec un crédit immobilier, la charge de remboursement ne peut dépasser 40% du revenu net mensuel s'il est inférieur à 20 mDHS et 50% du revenu net mensuel s'il est égal ou supérieur à 20mDHS.

-Durée :

84mois maximum dont un différé de 3 mois maximum.

-Garanties :

*signature du contrat.

*signature du billet.

*domiciliation de salaire

*toutes autres garanties que la banque jugera nécessaire.

***Crédit personnel d'opportunité*:**

-Objet :

le financement de tout projet d'investissement à réaliser à titre individuel notamment :

-  -Achat d'actions ou de parts sociales hors opération de Bourse.
-  -Apports en compte courant associés dans une société.
-  -Acquisition de terrains agricoles.
-  -Acquisition d'immeuble de rapport.

Le financement partiel de l'acquisition à l'état neuf de matériel d'équipement professionnel ou agricole ,fixe ou roulant, et d'outillages susceptibles d'être nantis ou gagés.

-Montant :

75% du programme d'investissement.

-Charges de remboursement

: 40% du revenu net mensuel s'il est inférieur à 20mDHS, et 50% du revenu net mensuel s'il est égal ou supérieur à 20mDHS.

-Durée :

84 mois avec possibilité d'un différé de 3mois.

-garanties :

pour un matériel roulant :

- ✚ subrogation dans le privilège du vendeur.
- ✚ délégation d'assurance tout risque du matériel pendant toute la durée du crédit.
- ✚ délégation d'assurance, invalidité, décès toutes causes.

Pour l'outillage et le matériel d'équipement :

- ✚ Nantissement du matériel.
- ✚ délégation d'assurance incendie explosion.
- ✚ délégation d'assurance, invalidité, décès toutes causes.

***crédit de consolidation* :**

Objet :

ce crédit a pour objet de consolider une créance portée sur un particulier (encours de crédits, impayés, soldes débiteurs ou autres) et ce dans le cadre d'un arrangement à l'amiable avec le bénéficiaire.

Charges de remboursement :

40% du revenu net mensuel s'il est inférieur à 20mDHS et 50% du revenu net mensuel s'il est égal ou supérieur à 20mDHS.

Durée :

est déterminée sur la base d'un arrangement entre l'emprunteur et la banque en tenant compte de la nature du crédit, de l'âge et du revenu du client sans que cette durée dépasse 5 ans.

-Garanties :

- ✚ le maintien ou l'extension des garanties déjà détenues.
- ✚ la délégation d'assurance invalidité, décès toutes causes.
- ✚ toute autre garantie jugée nécessaire par la banque.

placement des fonds :

compte sur carnet :

définition :

le compte sur carnet est un compte dans lequel le client a la possibilité de déposer ses fonds en dirhams, et à faire des retraits à volonté, selon son solde et sans contrainte particulière, il génère également des intérêts sans obligatoire de durée.

Bénéficiaires :

*personnes physiques majeurs résident au Maroc.

*mineurs avec autorisation des parents tuteurs.

Fonctionnement :

Au niveau de versement :

-le montant d'un versement ne peut être inférieur à 100 dirhams.

-le solde du compte ne doit en aucun cas dépasser 300.000 dirhams en capital ou être inférieur à 100 dirhams.

-dans le cas où un versement risque d'entraîner un dépassement du solde maximum autorisé, le surplus doit être orienté, après décision du client, vers une autre forme d'épargne de manière à respecter ce plafond ou être restitué au client.

-les versements peuvent être effectués à :

*l'agence où le compte du client est domiciliée.

*toute autre agence banque populaire.

Bons de caisse

définition :

Le Bon de caisse est un titre de créance banque populaire délivré au client en échange d'un dépôt de fond sur une période fixée d'avance .il est producteur d'intérêts, ces derniers sont selon les choix du client, soit précomptés, c'est-à-dire calculés et payés d'avance, soit post comptés, c'est-à-dire payés à terme échu.

Le bon de caisse permet à toute personne physique qui dépose d'une réserve d'épargne qu'elle n'envisage pas d'utiliser dans l'immédiat, de la rentabiliser par l'achat d'un ou plusieurs bons.

Le bon de caisse peut être :

✚ **Nominatif** : le nom et le prénom du souscripteur sont mentionnés sur le bon et les souches.

✚ **A ordre** : au nom d'une tierce personne bénéficiaire.

✚ **Au porteur** : la mention « anonyme » figure sur le bon.

Bénéficiaire :

- ✚ Toute personne physique résidente au Maroc
- ✚ Les mineurs avec autorisation des parents ou tuteurs
- ✚ Le client peut souscrire à plusieurs bons de caisse à la fois

Fonctionnement :

*l'achat de bon de caisse se fait à tous les guichets banque populaire soit par débit du compte soit par versement d'espèces.

*l'ouverture d'un compte « bon caisse » nécessite l'établissement d'un avis d'ouverture de compte bon de caisse précisant les conditions d'émission : anonyme ou nominatif.

*le montant de l'avance peut atteindre 100% des bons remis.

*durée de 3mois jusqu'au 36mois.

*montant minimum est de 5000dirhams.

* le montant maximum est illimité.

*le montant par tranche est de 5000dirhams

Les bons de caisse sont transmissibles :

- ✚ De main en main « lorsqu'ils sont anonymes »
- ✚ Par voie d'endos « lorsqu'ils sont nominatifs »

Dépôt à terme :

définition :

Le DAT est un compte productif d'intérêts, matérialisé par un contrat par lequel le client consent à bloquer un montant pour une durée déterminée.

La banque accorde une rémunération des sommes bloquées à un taux en fonction de la durée du DAT, et remet à la disposition du client les sommes déposées à l'expiration du délai de blocage .les intérêts sont donc payés à terme échu.

Bénéficiaires :

Toute personne physique marocaine ou étrangère, résidante ou non au Maroc, titulaire d'un compte à vue en dirhams ou en dirhams convertibles auprès d'une agence banque populaire.

Fonctionnement :

-durée du DAT : de 3 mois jusqu'au 36 mois.

-montant minimum est de 1000 dirhams.

-montant maximum est illimité.

Caractéristiques :

pour chaque opération de DAT, un compte spécial est ouvert ce dernier s'éteint à l'échéance prévu pour le dépôt à terme .le renouvellement d'un DAT fait l'objet d'un nouveau contrat.

Banques Assurances :

Al InjadChaabi :

Le contrat d'assistance Al InjadChaâbi 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...

AddamaneChaabi :

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

Al MoustakbalChaabi :

Al MoustakbalChaabi 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.

Commerce international :

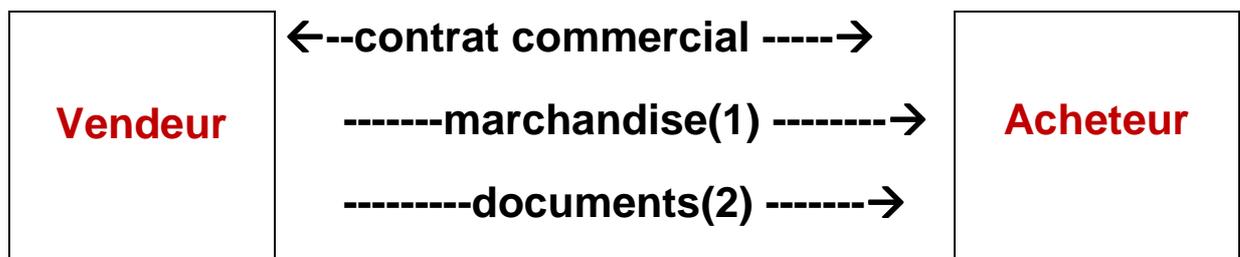
Commerce international désigne l'ensemble des échanges internationaux de biens et de services, il comprend toutes les opérations sur le marché mondial. C'est l'organe regroupant les divers pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers.

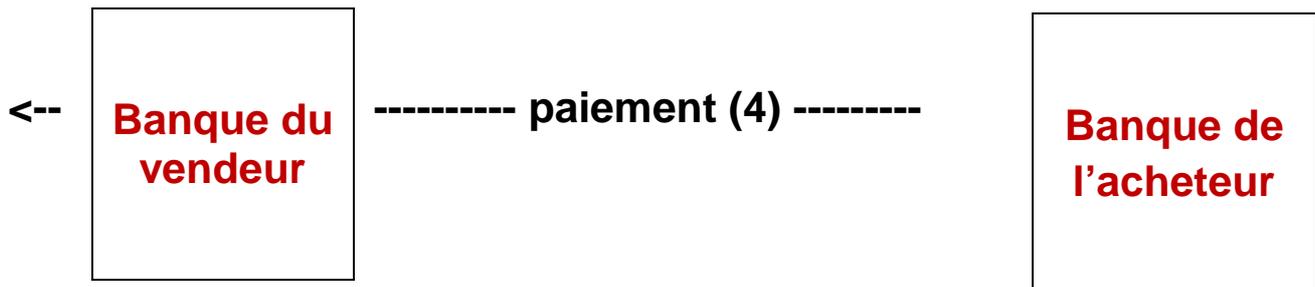
Ce service est basé sur quatre opérations principales :

***le virement bancaire simple**

Est une opération d'envoi (transfert) ou de réception (rapatriement) d'argent entre deux comptes bancaires. Ces comptes peuvent être dans la même banque (virement interne) ou dans deux banques différentes (virement externe).

Ce schéma représente le déroulement du virement simple « transfert » :





***La remise documentaire**

(ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété, ...) accompagnés ou non de documents financiers (lettres de change, billets à ordre, chèques ou autres instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent).

La remise documentaire peut se faire selon deux formes :

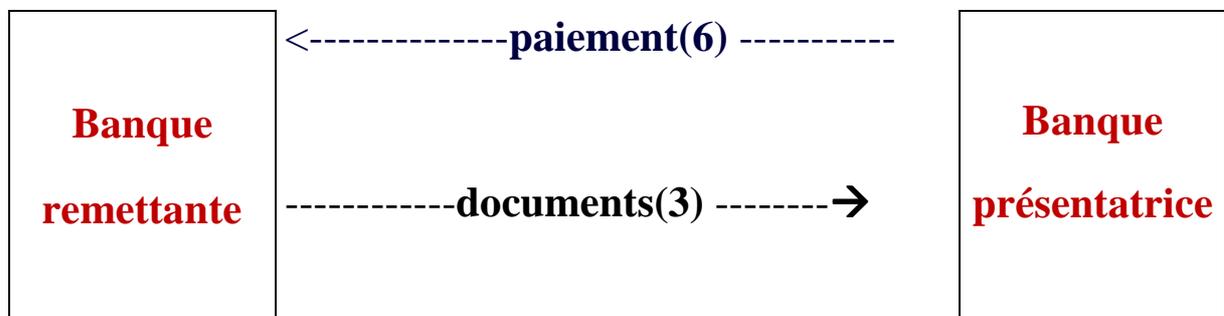
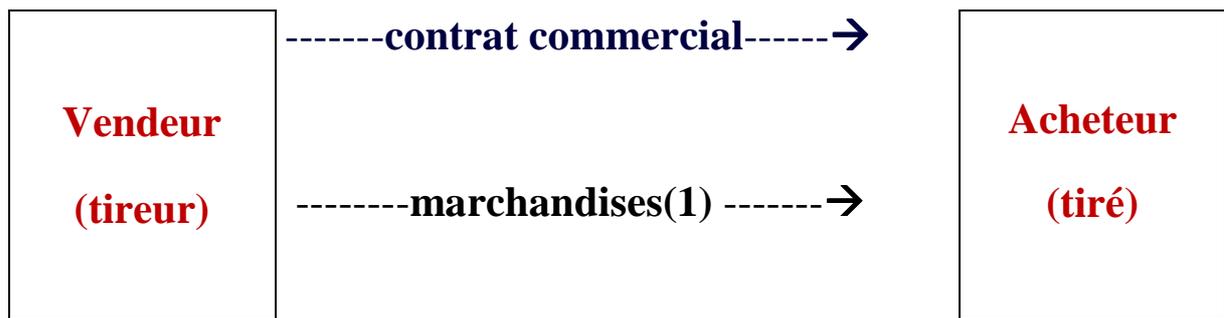
- **Documents contre paiement**

la banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne remettra les documents que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

- **Documents contre acceptation**

La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

Ce schéma ci-dessous englobe les opérations effectuées en cas d'une remise documentaire :



*Credoc « crédit documentaire »

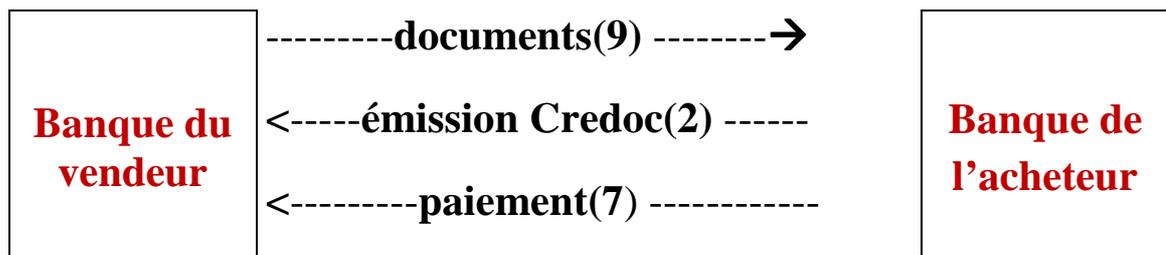
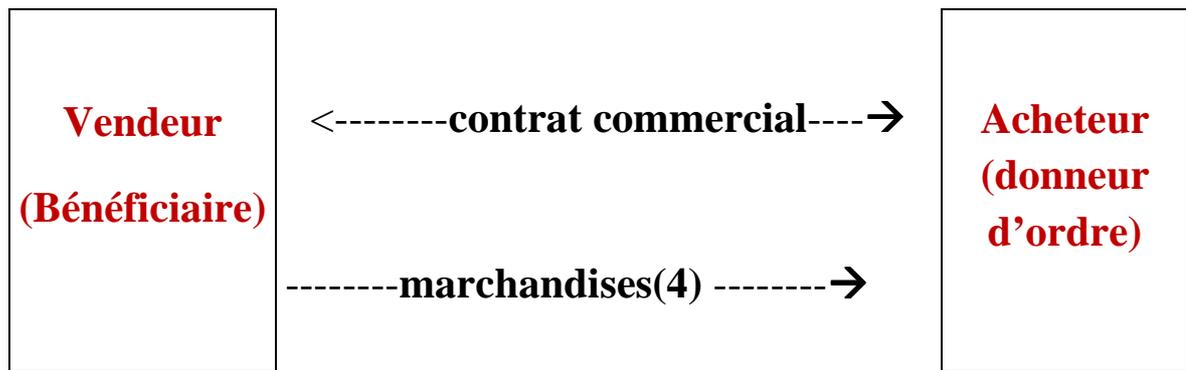
Est l'opération par laquelle une Banque (la « **Banque Emettrice** ») s'engage d'ordre et pour compte de son Client Importateur (le « **Donneur d'Ordre** ») à régler à un Tiers Exportateur (le « **Bénéficiaire** ») dans un **Délai** déterminé, via une Banque intermédiaire (la **Banque Notificatrice**) un **Montant** déterminé contre la remise de **Documents strictement conformes** justifiant la valeur et l'expédition des **Marchandises**.

Quatre intervenants pour assurer la sécurité de l'opération:

1. L'Acheteur/Importateur = Donneur d'ordre
2. La Banque de l'Acheteur = Banque Emettrice
3. La Banque du vendeur = Banque notificatrice et/ou Banque confirmatrice
4. Le vendeur/L'Exportateur = Bénéficiaire

Ce schéma englobe les opérations effectuées en cas d'un crédit

documentaire :



CHAPITRE III

Les travaux effectués et les apports du stage

A- Les travaux effectués :

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

Service crédit :

Ce service est la 1ère étape au niveau du crédit :

- ✚ informer le client de son crédit concerné (le renseignement)
 - ✚ Apporter les pièces justificatives par le client pour la constitution de son dossier de crédit (demande de crédit écrite et signée par le client ; photocopie de la CIN, ou la carte d'immatriculation en cours de validité pour les clients étrangers résidents au Maroc ; compromis de vente en cas d'acquisition de terrains ou immeubles ; facture Pro forma en cas d'acquisition de matériel fixe ou roulant ; attestation de travail et de salaire datant de moins de trois mois ; extrait de registre de commerce ; déclaration fiscale des revenus relative à l'exercice précédent la demande de crédit et tout autre document justificatif de revenus ; attestation délivrée par l'organisme chargé de verser la pension...)
 - ✚ Etudier et analyser les pièces en mettant en considération quelques critères :
 - *l'âge (l'emprunteur ne dépasse pas 70 ans)
 - *le salaire (il ne doit pas être inférieur à 1500 dhs)
 - *la situation familiale (marié, enfants...) etc.
 - ✚ l'acceptation du dossier par le gestionnaire
 - ✚ réaliser un comité entre le directeur de la succursale et les gestionnaires, des dossiers pour statu sur les crédits.
- Deux cas se présentent :
- *en cas d'accord, le dossier est met au service garantie pour déblocage des fonds sur le compte du client
 - * en cas de rejet, le dossier est retenu au client

Service garantie :

Les garanties sont des droits réels ou personnels consentis en faveur de la banque afin de couvrir le risque d'insolvabilité du débiteur et ce en permettant à la banque de se faire payer sur le produit de leur réalisation forcée.

-les sûretés peuvent porter :

*soit sur des biens nommément désignés appartenant au débiteur ou à une tierce personne : elles sont appelées **garanties réelles** dont :

-l'hypothèque est un droit réel gravant un bien immeuble immatriculé (disposant d'un n° de titre foncier) ou en cour d'immatriculation (ayant un simple n° de réquisition) qui permet à son propriétaire d'en conserver l'usage, le droit de le louer et de le vendre, ou de l'hypothéquer de nouveau.

-nantissement d'un fonds de commerce est une sûreté sans dépossession grevant le fonds de commerce qui permet à son propriétaire d'en conserver ainsi l'usage, le droit de le vendre ou de le nantir de nouveau

* soit sur un droit de créance consent une tierce personne appelée (caution) ou (garant), laquelle s'engage à payer en cas de défaillance du débiteur principal : il s'agit de sûretés appelées **garanties personnelles**.

Cette garantie personnelle est un engagement pris par un tiers qui garantit au créancier l'exécution de l'obligation contractée à son égard par le débiteur principal. Cet engagement, qui ne comporte pas l'affectation en garantie d'un bien déterminé peut revêtir l'une des formes suivantes :

- le cautionnement
- la lettre d'intention
- la garantie à 1 ère demande

En termes d'un crédit bancaire, le cautionnement est un engagement pris par une personne physique ou morale au profit d'un créancier de payer à l'échéance les sommes dues par le débiteur principal dans les limites stipulées dans l'acte de cautionnement, en cas de défaillance de ce dernier et s'il n'est pas en mesure de faire valoir une exception inhérente à la dette.

Généralement, le service garanti est le service où il y a la prise des garanties et la mise à force du crédit,

Et parmi les opérations que j'ai pu effectuer au niveau de ce service :

S'il est un crédit de consommation (aux particuliers) :

- établir les contrats de crédit

- établir une assurance décès invalidité totale et définitive de l'emprunteur.

-établir un billet à ordre qui contient le montant du capital garantie (simulation du capital).

S'il est un crédit habitat :

-établir les contrats de crédit

- établir une assurance d'incendie explosion.

- établir une assurance décès ou invalidité totale et définitive de l'emprunteur.

-établir billet à ordre qui contient le montant du capital garantie (simulation du capital).

-après signature de contrats par le client. On Procède la mise en force du crédit (déblocage du crédit)

Remarque :

Après que l'emprunteur a remboursé son crédit il a totalement le droit de demander **la mainlevée** « c' est un acte légal par lequel le créancier (organisme bancaire et la banque) certifie que le débiteur a remboursé en totalité son crédit »

B- Les apports du stage :

Mon stage au sein de la banque populaire a été très bénéfique et instructif. Au cours de ces quatre semaines, j'ai ainsi pu observer et participer, au fonctionnement quotidien d'une agence bancaire.

Au-delà, de l'activité de chacun des services, j'ai pu constater les relations humaines entre les différents employés de la banque, indépendamment de l'activité exercée par chacun d'eux ; ainsi j'ai pu ressentir l'importance des relations humaines au sein de l'entreprise et même celles nouées avec les clients par ce qu'une bonne relation induit une bonne réputation à l'organisme et aux employés de ce dernier.

En effet, l'atmosphère au sein de la banque était très chaleureuse. A titre d'exemple, j'ai constaté qu'un air familial régnait au sein de la banque, il y avait une absence des rapports de force entre dirigeant et subordonnés, et une présence de l'entraide entre les différents employés. D'un autre côté je me suis rendu compte de l'importance qu'on donnait au client en essayant de le satisfaire en mettant en œuvre tout ce qui était possible, ce qui le fidélise de plus en plus. A travers de cette convivialité, j'ai pu comprendre que l'activité d'une entreprise devient plus performante et plus rentable dans une atmosphère chaleureuse et bienveillante.

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.

De même j'ai eu l'occasion de rédiger mon premier rapport de stage, une expérience qui m'a permis de mieux connaître les enjeux du monde de l'emploi.

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.

