



# **Rapport de stage** **La Banque Populaire**



*Stage effectué durant le mois de Décembre  
2012 au sein de l'agence Al Massira – Rabat.*

**Khalil Farih**  
**Année universitaire : 2012 / 2013**



## *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. Saih Al Houssaine** : Chef d'agence Al Massira - RABAT.

**Mr. Naciri Driss** : Chef de caisse.

**Mme. Bendaoud Souad** : Chargé de produits.

**Mme. Ouahidi Sanae** : Chargé de crédits.

**Mme. Hamadan Nadia** : Agent commerciale.

**Mme. Benseddik Sanae** : Agent commerciale.

**Mr. Hajhouji Yassine** : Agent commercial (gestion de la caisse).

**Mr Ismaili Amine** : Agent commerciale (gestion de la caisse).

Avec toute ma reconnaissance, je souhaite que ce travail atteigne l'objectif souhaité.

Enfin, veuillez accepter, mesdames et messieurs tous mes sentiments de reconnaissance les plus distingués.

**Khalil Farih.**

## *Tables des matières :*

<b>Introduction</b>	<b>4</b>
<b>CHAPITRE 1 : Présentation de la Banque Populaire.</b>	
<b>Section 1 : Histoire du groupe Banque Populaire du Maroc.</b>	
1.1. La phase de complémentarité	5
1.2. La phase de compétitivité	5
1.3. La phase de la mondialisation	6
<b>Section 2 : Organisation du groupe Banque Populaire.</b>	
2.1. Le Comité Directeur (CD)	6
2.2. La Banque Centrale Populaire (BCP)	7
2.3. La Banque Populaire Régionale (BPR)	7
2.4. Les Succursales	7
2.5. L'organisation de l'agence Al Massira	8
<b>CHAPITRE 2 : Les opérations effectuées au sein de l'agence.</b>	
<b>Section 1 : L'ouverture du compte.</b>	
1.1. Les vérifications préalables à l'ouverture d'un compte	10
↳ Les personnes physiques :	
↳ Les personnes morales :	
1.2. La classification des comptes	11
<b>Section 2 : Les moyens de paiement.</b>	
2.1. Les chèques :	12
2.2. Les effets :	13
2.3. Les Mises à Disposition :	13
2.4. WesternUnion :	13
2.5. MoneyGram :	13
<b>CHAPITRE 3 : Produits &amp; Services :</b>	
3.1. Le compte bancaire :	14
3.2. Les produits monétiques :	14
3.3. Les packs :	16
3.4. Les produits d'épargne :	17
3.5. Les produits d'assurance :	18
3.6. Les crédits :	19
3.7. Autres services :	19
<b>Conclusion</b>	<b>21</b>

## Introduction :

Le secteur bancaire représente un pilier de l'économie national.

En effet, son évolution constatée est le fruit de la concurrence accrue entre les différents établissements, dont figure en leader la Banque Populaire riche de son savoir-faire, de son image auprès des Clients et surtout de son expérience depuis 50 ans.

C'est dans le but d'approfondir mes connaissances dans le domaine bancaire, et d'affiner mes acquis en finance que j'ai eu l'opportunité d'effectuer ce stage dans une agence de la Banque Populaire.

Ce rapport établit une synthèse de toutes les tâches effectuées durant mon stage et les enseignements donnés par les employés de l'agence Al Massira Rabat.

Pour cela, je vais tout d'abord donner en première partie une présentation de la Banque Populaire en relatant son histoire et exposant son organisation administrative. Puis en deuxième partie, essayer d'expliquer le fonctionnement de cette agence à travers les opérations, les produits et services.

En préambule, je vais vous analyser trois chapitres suivants:

**CHAPITRE I :** Présentation de la Banque Populaire.

**CHAPITRE II :** Fonctionnement de l'agence.

**CHAPITRE III :** Produits & Services.

## CH. I: Présentation de la Banque Populaire.

Dans ce chapitre on va voir d'une part l'histoire du groupe Banque Populaire du Maroc et de l'autre part son organisation.

## ***Section 1 : Histoire du groupe Banque Populaire du Maroc :***

Trois phases essentielles caractérisent l'histoire de la Banque Populaire; 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.

### **1.1. 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 toute imposition, 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.

### **1.2. 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.

### **1.3. 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 la 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 » et « Châabi Net », permettant d'obtenir des informations relatives aux comptes des clients directement sur leurs boîtes électroniques ou sur leur GSM.

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.

## ***Section 2 : Organisation du groupe Banque Populaire et de l'agence Al Massira :***

### **2.1. Le Comité 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 .

Il exerce un contrôle administratif, technique et financier de 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 ...

### **2.2. La Banque Centrale Populaire (BCP):**

Elle 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.

### **2.3. La Banque Populaire régionale (BPR):**

11 banques de forme 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, 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.

### **2.4. 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.

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 régionale, la succursale 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 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.

### 2.5. L'organisation de l'agence Al Massira :

Le personnel de l'agence est reparti comme suit :

- ☛ **Chef d'agence** : S'occupe en premier lieu de la commercialisation, de la gestion de l'agence, de la coordination avec la succursale et avec la direction régionale...
- ☛ **Chef de caisse** : Est responsable du contrôle des opérations, du contact direct avec le client, autocontrôle des opérations de caisse, du SIMT (Système interbancaire marocain de télé compensation).
- ☛ **Chargé de crédits** : S'occupe de l'octroie de crédits & des cautions.
- ☛ **Chargé de produit** : Est responsable de la demande et de la remise des cartes guichets, de la délivrance des carnets de cheque, de l'ouverture des comptes et la souscription en bourse, souscription des Dépôts à Terme (DAT).....

- **Agent commercial** : S'occupe de la saisie des chèques et effets.
- **Agent commerciale (gestion de la caisse dirham et devise)** : A pour mission le change des devises, les versements, les retraits, les mises à disposition, le service MoneyGram et le service WesternUnion ....

## CH.II : Les opérations effectuées au sien de l'agence.

Nous abordons dans ce chapitre les démarches d'ouverture d'un compte ensuite des moyennes de paiement.

### *Section 1: L'ouverture du compte bancaire.*

L'ouverture d'un compte est un acte important. Il marque l'entrée en relation entre une banque et un Client. C'est une véritable manifestation de confiance. Ouvrir un compte est donc plus qu'une simple formalité matérielle. Il s'agit d'une convention qui comporte des droits et des obligations pour chacune des deux parties.

Avant de procéder à l'ouverture d'un compte le banquier est tenue à faire certaines vérifications.

#### **1.1. Les vérifications préalables a l'ouverture d'un compte:**

### ↳ **Les personnes physiques:**

Selon l'article 488 du code de commerce, l'établissement bancaire doit préalablement à l'ouverture d'un compte vérifier, en ce qui concerne les personnes physiques, le domicile et l'identité du postulant au vu des énonciations de sa carte d'identité nationale (CIN), de la carte d'immatriculation pour les étrangers ou du passeport ou toute autre pièce d'identité en tenant lieu pour les étrangers non-résidents.

Le banquier est obligé de vérifier l'identité du client, c'est la raison pour laquelle le banquier demande la présentation d'un document officiel, une pièce délivrée par une autorité administrative portant la photographie et la signature de l'intéressé. Il s'agit de la carte d'identité nationale dont une photocopie sera conservée par le banquier.

Ensuite, le banquier enregistre toutes les informations nécessaires du client et lui communique un numéro de compte, identifiable par une série de chiffre désignant à la fois le génériques de 5 positions, radical de 7 position, plural de 3 positions et chiffre clé d'une position:

<b>EX :</b>	<b>XX XXX</b>	<b>XXXXXX</b>	<b>XXX</b>	<b>X</b>
	⇓	⇓	⇓	⇓
	<i>Le générique</i>	<i>Le radicale</i>	<i>Le plural</i>	<i>La clé</i>
	<i>désigne le genre</i>			
	<i>de compte.</i>			

Préalablement à la délivrance d'un chéquier, le banquier est tenu de consulter le fichier central des interdits de chèques pour s'assurer que le client n'y figure pas.

### ↳ **Les personnes physiques:**

Concernant les personnes morales, le banquier doit vérifier, préalablement à l'ouverture d'un compte ( la forme et la dénomination, l'adresse du siège, l'identité et les pouvoirs de la ou les personnes physiques habilitées à effectuer des opérations sur le compte, ainsi que le numéro d'inscription à l'impôt sur la société au registre de commerce ou à l'impôt des patentes).

Après la vérification préalable à l'ouverture de Compte le banquier présente au client un spécimen de signature et lui invite à déposer sa signature ainsi que celle du mandataire qu'il a désigné.

Ce spécimen permet d'authentifier les ordres émanant du client pour les dénouements des opérations bancaires.

## 1.2. La classification des comptes:

Selon l'article 487 du code de commerce le compte en banque est: soit à vue, soit à terme :

### ↳ **Les comptes à vue.**

### ↳ **Les comptes à terme.**

### ↳ **Les comptes étrangers :**

- Les comptes en dirhams convertibles.
- Les comptes en devises.

## **Section 2 : Les moyennes de paiement.**

Les moyens de paiement sont des outils d'échange, d'encaissement ou de paiement dans le circuit bancaire et interbancaire.

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

### 2.1. Les Chèques :

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, 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.

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'un escompte chèque.

En cas d'incident de paiement le client émetteur de chèque sans provisions est interdit de chéquier.

Pour régulariser cet incident de paiement, l'agent commercial avertit le client pour qu'il règle son compte le plus tôt possible. Si le client règle sa dette le problème est réglé, si non il devra payer une pénalité qui est de 5% de la valeur pour le 1ère incident, 10% pour le 2ème et 20% pour le 3ème, ainsi que le tireur est interdit de chéquier et d'effets jusqu'à régularisation de l'incident.

### 2.2. Les 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 scannés et envoyé au Centre de Traitement National (CTN) pour 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.

Les clients peuvent demander un escompte afin d'encaisser leurs effets avant échéance.

Et ainsi et chaque jour, le responsable administratif consulte l'état des chèques et effets reçus par la compensation afin de pouvoir prendre la décision vis-à-vis de ces derniers.

### **2.3. Les Mises à Disposition :**

Cette opération a lieu lorsque le client demande à sa banque de mettre à la disposition du bénéficiaire une somme d'argent.

### **2.4. WesternUnion :**

Ce service de transfert d'espèces est disponible auprès du réseau d'agences de la Banque Populaire. Rapide et fiable, il répond à un besoin réel des Marocains du monde dans leurs pays d'accueil en matière de transfert d'argent.

### **2.5. MoneyGram :**

Le Groupe Banque populaire a signé son accord de partenariat avec MoneyGram international, en vue de rendre le service de transfert d'argent encore plus accessible tant aux Marocains du monde dans leurs pays de résidence qu'à leurs familles et proches au Maroc. C'est un service qui se caractérise par la rapidité, la proximité et précisément par la sécurité.

## **CH III : Produits & Services :**

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.

### **3.1. Le compte bancaire:**

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

D'abord la création du compte, 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:

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



- ➡ **21211** : Comptes pour personnes morales ou exerçant une activité commerciale.
- ➡ **21330** : Comptes d'épargne ou sur compte carnet.
- ➡ **21150** : Comptes réservés au personnel de la banque.
- ➡ **21140** : Compte réservés au marocain du monde(MDM).
- ➡ **21340** : Compte sur carnet réservés au MDM.
- ➡ **21216** : Comptes réservés aux artisans.
- ➡ **21117** : Comptes réservés aux fonctionnaires de l'état de sécurité et de défense (Policiers, militaires, membres de la protection civile...).

### 3.2. Les produits monétiques:

Concerne surtout les cartes électroniques bancaires, 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.

- ➡ **La GOLD** : C'est un produits de haute gamme avec un plafond de paiement mensuelle de 5000 DH jusqu'à 50000 DHS.
- ➡ **La POPULAIRE** : C'est un produit de gamme intermédiaire avec un plafond de paiement allant jusqu'à 15000 DHS par moi.
- ➡ **La PRIMA** : Est un produits d'entrée de gamme avec un plafond allant jusqu'à 7000 DHS mensuellement.
- ➡ **Carte AILES** : C'est une carte permettant les retrait GAB, CPM et CONFRERES au vu du solde avec an plafond de 5000 DHS par jour, elle permet aussi les paiements et les Cash Advance au vu du solde avec plafond.
- ➡ **Carte C`POP JEUNES ADULTES** : C'est une carte destinée aux jeunes de 18 a 25 ans, permettant un retrait GAB, CPM, CONFRERES avec un plafond de 5000 DHS par jour, un plafond hebdomadaire de 1000 DHS pour les paiements et de 500 DHS pour les Cash Advance.
- ➡ **Carte C`POP JUNIOR** : C'est une carte destinée aux jeunes de moins de 18 ans, elle

permette un retrait GAB, CPM et CONFRERES avec un plafond de 500 DHS par jour et 5000 DHS par mois, un plafond hebdomadaire pour les paiements et les Cash Advance.

- ↳ **Carte RIZK** : C'est une carte destinée uniquement pour les personnes ayant un compte sur carnet, avec un plafond de 5000 DHS par jour pour les retraits GAB et CPM.
- ↳ **Carte ASFAR** : C'est une Master card permettant retrait GAB a L'ETRANGER et les paiements et les Cash Advance .
- ↳ **Carte ASSIYAHIA** : C'est une Master card permettant un retrait GAB, CPM et CONFRERES avec un plafond de 5000 DHS par jours, un plafond hebdomadaire de 10000 DHS pour les paiements et de 5000 DHS pour les Cash Advance.
- ↳ **Carte AJIR** : C'est une carte destinée spécialement pour les salariées des entreprises, elle permette un retrait GAB et CPM de 5000 DHS par jour.
- ↳ **Carte RELAX** : C'est une carte avec un plafond de 5000 DHS pour les retraits GAB, CPM et CONFRERES, pour les paiements et les Cash Advance il faudra une autorisation de crédit.
- ↳ **Carte L'AHBAB** : C'est une carte prépayée permettant un retrait GAB, CPM et CONFRERES avec un plafond de 5000 DHS par jour.
- ↳ **Carte RAHATI** : C'est une carte prépayée réservée aux pensionnaires de la CIMR, elle permet un retrait GAB, CPM et CONFRERES d'un plafond de 5000 DH ainsi qu'un plafond hebdomadaire pour les paiements.
- ↳ **Carte OPEN** : C'est une carte avec un plafond de 5000 DHS par jour pour les retraits GAB, CPM et CONFRERES, un plafond pour les paiements et les Cash Advance.
- ↳ **Carte CARBURATE** : C'est une carte destinée spécifiquement à la SNTL qui ne permet ni les retraits GAB, CPM, les Cash Advance. En contre partie elle est applicable uniquement dans les transactions d'approvisionnement en carburant auprès des stations agréées par la SNTL.
- ↳ **Carte SELECT** : C'est une carte permettant un retrait GAB, CPM, CONFRERES et à l'étranger au vu du solde avec un plafond de 5000 DHS par jour, pour les paiements et les Cash Advance et a l'étranger il faudra une autorisation Offices des changes pour l'étranger et plafond mensuel en DHS pour le Maroc.
- ↳ **Carte VISA CLASSIC** : Permettant un retrait GAB, CPM et CONFRERES avec un plafond de 5000 DHS, il faudra une autorisation pour les paiements et les Cash Advance.

- ✚ **Carte VISA INTERNATIONALE** : Permettant un retrait GAB, CPM, CONFRERES et a l'étranger au vu du solde avec un plafond de 5000 DHS par jour, pour les paiements et les Cash Advance il faudra une autorisation de l'office des changes.

### 3.3. Les Packs :

Les packages offert par la BP peuvent être classés en deux catégories, ceux qui sont destinés à la clientèle locale et ceux qui sont destinés au Marocain du monde (MDM).

La première catégorie englobe :

- ✚ **Al Hissab Chaabi.**
- ✚ **Box My Life.**
- ✚ **Ailes.**
- ✚ **LIB Low Income Banking.**
- ✚ **TAJIR.**
- ✚ **TAYSSIR.**
- ✚ **Pack NOTAIRE.**
- ✚ **Pack CNSS ESSENTIEL.**
- ✚ **Pack CNSS PLUS.**
- ✚ **Jeunes Etudiants à l'Etranger.**

Quant à la clientèle étrangère, et plus précisément les MDM, la Banque Populaire dispose des packs suivants :

- ✚ **Bladi.**
- ✚ **Bladi Energy.**
- ✚ **Bladi Prestige.**

### 3.4. Les produits d'épargne :

L'épargne est un moyen de garantir ou préconiser un capital futur. Les produits d'épargne proposés par la BP sont les suivants :

- ✚ **Ma Retraite** : Ma Retraite est une épargne progressive permettant la constitution d'une retraite principale ou complémentaire. Ce produit est destiné aux :

- Clients particuliers locaux et MDM pour leur compte ou le compte d'une tierce

personne ;

- Entreprises pour le compte de leur personnel.

☛ **Dépôt à terme** : Le compte dépôt à terme (D.A.T.) est destiné aux clients désirant bloquer une somme d'argent pour une durée fixée à l'avance. Ce compte produit des intérêts en fonction de la durée du blocage. Les sommes déposées sont remises à la disposition du client à l'expiration du délai de blocage.

☛ **Plan Epargne Logement 'MonLogement'** (Photo 6 / Annexe 1) : Ce plan permet aux clients de constituer une épargne de manière progressive, ce qui leur offre l'opportunité de bénéficier d'un crédit destiné à financer la construction ou l'acquisition d'un logement. A cet effet, le client épargne à son rythme par simple prélèvement automatique sur son compte ou à travers des versements libres à partir de 500 DHS.

☛ **Plan Epargne Actions 'FructyPlanActions'** : Ce plan permet au souscripteur de constituer une épargne régulière à moyen ou long terme, à travers des versements libres et/ou des prélèvements automatiques périodiques, à partir de 100 DHS, sur son compte bancaire ouvert auprès de la BP. Par ailleurs, il fait profiter l'épargnant d'une baisse considérable en matière de commissions. Celles-ci sont limitées à 0,20% à la souscription et à 0,10% au moment du rachat.

☛ **Plan Epargne Education 'AvenirMesEnfants'** : Ce plan a été mis en place en partenariat avec la MCMA Assurances (Mutuelle Centrale Marocaine d'Assurances). Il permet la constitution progressive d'une épargne et le bénéficiaire de deux assurances-vie :

- La première, obligatoire, permet de se substituer à l'assuré décédé pour garantir la continuité de l'épargne jusqu'au terme du contrat.
- La seconde, facultative, permet de remplacer l'assuré décédé pour garantir le versement d'une rente éducation à l'enfant bénéficiaire jusqu'au terme du contrat.

### 3.5. Les produits d'assurance:

### ➤ **AL INJAD AL MOUMTAZ :**

Ce produit d'assistance offre une large couverture en cas de maladie subite, blessure, décès, accident, panne ou vol du véhicule 24h/24, pour la personne assurée, son conjoint légal, ces enfants et son véhicule, aussi bien au Maroc qu'à l'étranger.

### ➤ **INJAD SALAMA :**

C'est un produit d'assistance qui offre, moyennant cotisation annuelle, une assistance permanente en cas de décès au titulaire de compte et à sa famille à l'étranger. Il vise les clients résidents à plein temps au Canada.

### ➤ **INJAD ACHAMIL :**

Est une formule d'assistance, garantissant à l'adhérent et aux membres de sa famille assurés, une multitude de prestations d'assistance d'ordre. Ce produit est destiné aux clients marocains résidant en Europe ou dans l'un des pays du Maghreb et âgés de moins de 65 ans à la date de la souscription.

Prestations :

- Assistance aux personnes en cas de blessure ou de maladie subite.
- Assistance aux personnes liée à l'usage du véhicule garanti.
- Assistance propre au véhicule garanti.
- Assistance liée au décès.

### **3.6. Les crédits :**

Les crédits servent surtout au financement des logements, de la consommation, Et des projets d'investissement.

Les types de crédits disponibles sont :

- **Les crédits MOUJOUR :** Est un crédit contracté pour subvenir aux différents besoins de consommation : équipement, voyage, célébration de fête.... L'échéance du crédit est déterminée en fonction du revenu et de la durée de remboursement. La charge de remboursement ne doit pas excéder 40 % du salaire domicilié, et 50% pour les revenus supérieurs à 20.000 DHS. Il y a aussi le choix entre un taux fixe ou variable et l'âge du client ne doit pas dépasser 75 ans à la date de la dernière échéance du crédit.

- ↳ **Les crédits YOUSR :** La ligne de crédit a mis ce crédit à la disposition des clients particuliers locaux de la Banque Populaire pour leur permettre de faire face à des dépenses imprévues sans déséquilibrer leur budget. Il est comme une facilité de paiement qui est adossée au compte chèque du client est utilisable par le bénéficiaire durant le mois, quelque soit le support de paiement. Le remboursement du montant utilisé de l'autorisation est effectué en totalité ou en partie à cheque rentrée d'argent dans le compte du client.
- ↳ **Le crédit REVOLVING :** C'est un crédit à la consommation. Il répond en effet à une demande importante de petits crédits, permettant de faire face à des dépenses imprévues, concentrées sur une courte période. Le crédit revolving est fondé sur le principe de la mise à la disposition du client d'une ligne de crédit pouvant être utilisée à tout moment et reconstituée au fur et à mesure de remboursements. Les intérêts ne commencent à courir qu'à partir de l'utilisation du crédit ou d'une fraction de celui-ci et ne portent que sur le montant utilisé. Les clients qui peuvent bénéficier de ce crédit, sont les clients particuliers locaux ayant un revenu mensuel net minimum de 4000 DHS.

### 3.7. Autres services:

#### ↳ **GHICHET AUTOMATIQUE :**

L'interface des guichets automatiques donne accès à des services bancaires et extra bancaires d'une manière sécurisée 7j/7 et 24h/24, dans les différentes régions du Royaume.

Ce service permet de :

- Effectuer des opérations de retrait à hauteur de 5.000 DH par jour auprès de toutes les banques de la place,
- Initier des virements du compte chèques au compte sur carnet,
- Recharger les cartes prépayées GSM IAM et MEDITEL,
- Payer les factures IAM (Mobile, fixe et Internet),
- Payer les factures de LYDEC,
- Commander le chéquier,
- Consulter le solde du compte,
- Editer le relevé des 10 dernières opérations bancaires,
- Changer le code confidentiel de la carte monétique,

### ↳ **CHAABI MOBILE :**

Le service Chaabi mobile permet de recevoir, sur le téléphone portable par un SMS, toute l'information nécessaire pour faire le suivi du compte et opérations bancaires :

- Vos principales opérations.
- Solde de votre compte.
- Evènements exceptionnels liés au fonctionnement de votre compte.

A la demande du client, il peut bénéficier de :

- Solde du compte bancaire.
- Situation des crédits dont vous bénéficiez.
- Cours des valeurs des sociétés cotées en bourse.
- Valorisation du votre portefeuille titre.

### ↳ **CHAABI NET :**

Le service Chaabi Net permet via Internet, de :

- Consulter la situation et l'historique du comptes bancaire.
- Connaître le détail des opérations effectuées par les cartes bancaires avec la possibilité de les opposer en cas de perte ou de vol.
- Commander les chèquiers et imprimer RIB.
- Effectuer des virements de compte à compte ou des mises à disposition en faveur d'autres bénéficiaires.
- Passer des ordres en bourse.
- Faire des simulations de crédits.

## Conclusion :

Mon séjour à la Banque Populaire a été une occasion pour confronter le monde du travail en général et des affaires bancaires en particulier.

Ce stage m'a permis la découverte de nombreuses opérations bancaires, qui en plus de ceux traitées dans mon rapport nécessitent une période supérieure à un mois pour les assimiler.

De même, j'ai eu l'occasion de rédiger mon premier rapport de stage qui plus est une expérience supplémentaire et un challenge qui m'ont permis de mieux connaître la responsabilité et les enjeux du monde de l'emploi.

A la lumière de ce stage j'ai eu aussi l'occasion de nouer des contacts avec des gens de différentes disciplines sur le terrain. Ceci m'a donné un aperçu réel de ce qui est le monde théorique et la réalité du travail tout en étant à jour avec l'information.