

La Banque Populaire de Casablanca :
Succursale ABDELMOUMEN

Plan :

Remerciement

Sommaire

Introduction

Partie 1 : Présentation du secteur bancaire :

- I. Le secteur bancaire
- II. Le Groupe Banque Populaire
 1. Historique
 2. Réseau
 3. Les BPR
 4. La BCP

Partie 2 : Cadre du stage et tâches effectuées :

- III. Le cadre du stage :
 1. La direction Risques d'Engagements :
 2. Le thème du stage : Le Crédit
 - Définition
 - Classification :
- IV. Le crédit à la Banque Populaire :
 - Définition :
 - Classification de la clientèle :
 - Conditions communes d'éligibilité :
 - Indicateurs d'appréciation de la faisabilité du crédit :
 - Lignes de crédits proposés selon les catégories de la clientèle
 - Gestion et suivi des crédits
- V. Tâches effectuées :
 1. Le suivi des dossiers de crédits
 2. Tâches administratives

Conclusion

Partie 1 : Présentation du secteur d'activité et du Groupe Banques Populaires(GPB)

I. Le secteur bancaire au MAROC :

1. Introduction :

Le secteur bancaire joue un rôle prépondérant dans l'économie marocaine. Il a connu diverses réformes qui en font aujourd'hui un système moderne, adapté aux besoins de la société comme à ceux des entreprises. Tous les services et produits bancaires modernes sont proposés par les principales banques du pays.

De 21 banques en 2000, le Maroc n'en compte plus que 16 en 2006, l'apparition de la concurrence en 1998 ayant créé une dynamique de concentration des établissements financiers.

L'année 2006 a été marquée par l'entrée en vigueur de la réforme de la loi bancaire et des statuts de la Banque centrale consacrant son autonomie.

2. Historique :

- A fin décembre 2006, les 16 banques agréées marocaines offraient un guichet pour 7 300 habitants (1 pour 2 400 en France). Le taux de bancarisation s'élève à 37% de la population totale et 1/3 du réseau bancaire est concentré sur l'agglomération casablancaise. Deux banques (le Crédit Populaire du Maroc et Attijariwafa Bank) détiennent près de la moitié de ce réseau en forte croissance.
- Aussi faut-il noter que les banques étrangères avaient une forte présence dans la mesure où l'ensemble des grandes banques privées du royaume comptent dans leur actionnariat des banques étrangères plus ou moins impliquées dans leur gestion :
- En 2004, le secteur bancaire se partage en 4 catégories d'établissements :
 - *Les banques de dépôts classiques*, parmi lesquelles on trouve les cinq grandes banques privées qui réalisent près des deux tiers de la collecte des dépôts bancaires:

Attijariwafa Bank, la BMCE et les trois filiales françaises (BMCI, SGMB et Crédit du Maroc

▫ *Le Crédit Populaire du Maroc (CPM)* est constitué de la Banque Centrale Populaire (BCP) et son réseau de banques populaires régionales (BPR).

▫ *Les anciens organismes financiers spécialisés dans le financement de secteurs d'activités particuliers* : il s'agit du Crédit Immobilier et Hôtelier (CIH) et du Crédit

Agricole du Maroc (CAM) qui viennent d'achever leur processus de restructuration et d'assainissement.

□ *Diverses autres banques* : Bank Al Amal (financement de projets d'investissement des Marocains résidant à l'étranger), Mediafinance et Casablanca finance markets (interventions sur le marché des titres négociables de la dette) et le Fonds d'Équipement Communal (financement des collectivités locales).

- Au 31 décembre 2006, le bilan comptable cumulé de l'ensemble des banques marocaines s'élève à 540Md DH (49Md €), soit 93% du PIB. La tendance à la concentration s'est renforcée en 2006, le total bilan des 3 premières banques (CPM, Attijariwafa Bank et BMCE) représentant 64% de l'ensemble.

- Ces deux dernières années, le paysage bancaire est toujours consolidation vue plusieurs choses :

□ La nouvelle loi bancaire converge vers les principes fixés par le comité de Bâle, ce qui présage une évolution du système bancaire marocain, notamment à travers la titrisation et les dérivés de crédit qui font l'objet de projets de textes de loi qui ont vu le jour à la fin de 2007.

□ Les statuts de la Banque centrale (Bank Al-Maghrib) ont été réformés le 13 janvier 2005 puis mis en application en même temps que la nouvelle Loi bancaire publiée en mars 2006. Les principaux apports des nouveaux statuts de la Banque centrale consistent à consacrer l'autonomie de Bank Al-Maghrib en matière de politique monétaire, clarifier les attributions de Bank Al-Maghrib en matière de politique de change, supprimer les concours financiers au Trésor en situation normale, éliminer les activités incompatibles avec sa fonction de supervision bancaire et réviser le contrôle comptable exercé sur la Banque centrale.

II. Présentation de la banque populaire :

1. Vision

Le Crédit Populaire du Maroc est un groupement de banques constitué par la Banque Centrale Populaire et les Banques Populaires Régionales.

Fidèle à son esprit d'entreprise, le Crédit Populaire du Maroc s'est fixé comme objectif d'accompagner toutes entreprises moyennes ou petites, artisanales, industrielles ou de services par la distribution de crédit à court, moyen et long terme.

Il propose une gamme élargie et complète de services et produits financiers répondant à l'ensemble des besoins de sa clientèle. Il développe également ses activités à travers quatre orientations stratégiques majeures

■ **La consolidation des positions acquises**

Cet axe concerne le développement des activités d'intermédiation et de marché du groupe. Le GBP accélère le développement de ses activités de banque de détail par une stratégie volontariste d'extension de ses points de vente, de la collecte de ressources et de la distribution des crédits.

Disposant du plus large réseau de secteur bancaire, le groupe ouvre une centaine d'agences chaque année.

Grâce à ce dispositif, la collecte des ressources progresse. Les crédits enregistrent également un développement soutenu en matière des crédits entrepris avec les offres Banque Populaire Entreprises, consistant en une nouvelle approche Banque Populaire dans ses relations avec la clientèle des entreprises.

Les crédits immobiliers et les crédits à la consommation enregistrent également un trend haussier, et le groupe a l'ambition d'augmenter sensiblement ses parts de marché dans ces catégories de crédit.

■ **La Banque citoyenne**

Banque de proximité, le Groupe Banque Populaire joue un rôle de premier plan dans le développement des régions à travers l'action des Banques Populaires Régionales. Il est l'accompagnateur financier de la région à travers la mobilisation de l'épargne, son utilisation au niveau local, au bénéfice des acteurs économiques et sociaux.

Dans le plan de développement du Groupe, l'implication reste effective et très prononcée en matière de bancarisation de la population, qui reste encore à un niveau très faible au Maroc. Ceci est possible grâce à la politique de proximité du groupe et la souplesse dans les ouvertures de compte

ainsi qu'à son large réseau de distribution. La cadence observée actuellement dans les ouvertures de comptes auprès de la clientèle de masse en atteste largement.

Le Groupe Banque Populaire est le 1er réseau bancaire du pays. Son réseau est constitué à fin décembre 2008 de 745 agences et plus de 803 guichets automatiques.

- La conquête de nouveaux territoires et la croissance externe.
- Le 1er collecteur de l'épargne du système bancaire marocain ;
- La 1ère banque dans le rapatriement de l'épargne des Marocains Résidant à l'Etranger (MDM).

Le soutien aux activités à fortes retombées sociales est également encouragé par le biais de développement des microcrédits dont l'encours ne cesse d'augmenter et qui enregistre une évolution annuelle moyenne de plus de 50%, grâce à l'ouverture de nouvelles branches au niveau de toutes les localités du pays.

L'appui de la Fondation Création d'Entreprises tend à encourager les porteurs de projets en les assistant dans toutes les phases pour l'aboutissement de la création de leurs entreprises.

Le GBP encourage également l'habitat social en prévoyant d'augmenter annuellement de 25% ses encours en la matière.

■ **L'amélioration des performances**

L'important développement du Groupe Banque Populaire contribue à l'amélioration de ses indicateurs de performances : rentabilité, productivité, commissions et maîtrise des risques.

Ainsi, la rentabilité financière est fortement appréciée, fruit des résultats nets de l'ensemble des entités du groupe, ainsi que la nette progression du produit net bancaire, et la maîtrise des charges d'exploitation. La productivité quant à elle, connaît une amélioration surtout grâce à l'automatisation plus poussée des opérations effectuées au niveau des agences.

La part des commissions dans le produit net bancaire enregistre une évolution moyenne annuelle de l'ordre de 10%.

Concernant la maîtrise des risques, le groupe tend à maintenir sa tendance d'afficher les meilleurs ratios prudentiels du secteur que ce soit celui de la solvabilité, de la liquidité, de la division des risques ou des créances en souffrances.

■ **La conquête de nouveaux territoires et la croissance externe**

Un nouvel élan est pris par le GBP dans son intervention dans les opérations de la corporate banking, pour conforter son positionnement stratégique dans ce créneau, et plus spécifiquement dans les métiers de conseil aux entreprises et de l'ingénierie financière, d'émissions obligataires, du capital-risque, de la gestion collective de l'épargne, de l'intermédiation boursière et de financement du commerce international .

Les activités du groupe s'étendent également à la bancassurance.

Du reste, les filiales spécialisées du groupe ne restent pas à l'écart de cette nouvelle dynamique commerciale, et un plan de développement ambitieux est prévu pour chacune d'entre elles en vue de participer fortement à l'amélioration des performances du groupe, ce qui deviendra possible par l'amélioration de leurs parts de marché dans leurs domaines d'activité respectifs.

2. **Valeurs :**

Les valeurs identitaires du Crédit Populaire du Maroc découlent des principes de la coopération et de la mutualité.

Cet esprit coopératif et mutualiste qui anime les Banques Populaires Régionales puise ses origines dans les valeurs et les **traditions culturelles** du Maroc, basées sur **la solidarité, l'entraide et l'intérêt commun.**

Les valeurs identitaires de l'institution constituent les fondements de l'action du Groupe et confirment **sa mission nationale** au service du développement économique et social du pays.

Il tire également sa force de sa **spécificité coopérative**, qui confère au sociétaire l'originalité d'être à la fois un client et un co-proprétaire de la banque.

Cette communauté de sociétaires constitue l'essence du Groupe et participe activement à la vie de la banque, à travers notamment les Conseils de Surveillance des Banques Populaires Régionales, dont les membres sont élus par l'Assemblée Générale des sociétaires.

Destiné à promouvoir l'économie sociale, par le biais de la **coopérative financière** et l'encouragement à **la solidarité interprofessionnelle**, le Crédit Populaire du Maroc a été tout naturellement amené à jouer **un rôle moteur** dans **l'amélioration du taux de bancarisation du pays** et dans la **collecte de l'épargne**. Il constitue un groupement de Banques de proximité, accessibles à tous et fortement enracinées dans toutes les régions du Royaume.

3. Histoire :

1961 :

Introduit au Maroc par le Dahir du 25 mai 1926, le modèle organisationnel et commercial du Groupe est fondé, dès l'origine, sur les concepts de mutualité et de coopération.

Ainsi, les premières Banques Populaires de type coopératif et à vocation régionale, furent créées, dès la fin des années 20 du siècle dernier, dans les principales villes du Royaume.

Au lendemain de l'indépendance, les pouvoirs publics ont procédé, dans le cadre de la mise en place des premiers jalons du système bancaire et financier marocain, à la refonte du Crédit Populaire du Maroc (CPM), à travers le Dahir du 28 février 1961, en le dédiant au développement de l'artisanat et de la PME/ PMI. Cette réforme a également renforcé le modèle organisationnel du CPM, basé désormais sur l'existence de Banques Populaires Régionales, d'une entité centrale : la Banque Centrale Populaire, et d'une instance fédératrice : le Comité Directeur du CPM.

2000 :

Conformément aux hautes instructions royales, la loi N°12/96, promulguée par le Dahir du 17 octobre 2000 et portant réforme du CPM, traduit la volonté des pouvoirs publics d'élargir la mission du CPM à la mobilisation accrue de l'épargne et de son affectation par priorité au financement de l'activité économique dans la région où elle est collectée. Cette réforme s'inscrit dans le cadre d'un

mouvement de progrès continu. Elle consacre les acquis fondamentaux du CPM qui constituent sa spécificité et sa force tout en introduisant des changements structurels importants dans l'organisation et le fonctionnement du groupe.

Les principaux éléments de cette réforme étaient :

- La transformation juridique de la Banque Centrale Populaire en SA à capital fixe et à conseil d'administration, puis l'ouverture de son capital aux BPR et au secteur privé

-Valorisation de la dimension régionale des BPR ;

-Elargissement des prérogatives du Comité Directeur

2008 :

- Réorganisation des activités du CPM par marché
- Changement de l'identité visuelle du Groupe
- Redéploiement stratégique à l'international

Nouvelle approche du GBP relative au marché des Marocains du Monde à travers la BCDM

Extension du réseau commercial en Europe

Accord de partenariat avec la BRED

- Conclusion d'un partenariat stratégique avec l'OCP via une prise de participation croisée
- Conclusion d'un protocole d'accord visant le regroupement des activités de banque d'investissement du Groupe Banque Populaire au sein de Upline Group
- Augmentation du capital de la BCP réservée au personnel du CPM
- Promulgation du Dahir du 20 octobre 2008, portant application de la loi n° 42-07 régissant le Crédit Populaire du Maroc : Relèvement de la limitation de la part détenue dans le capital de la BCP à 15% au lieu de 5% précédemment... ;

- Renouvellement par l'agence de notation Standard and Poor's de la note de contrepartie du Groupe pour la cinquième année consécutive (BB+ à long terme et B à court terme avec des perspectives de développement stables)

4. La BCP :

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

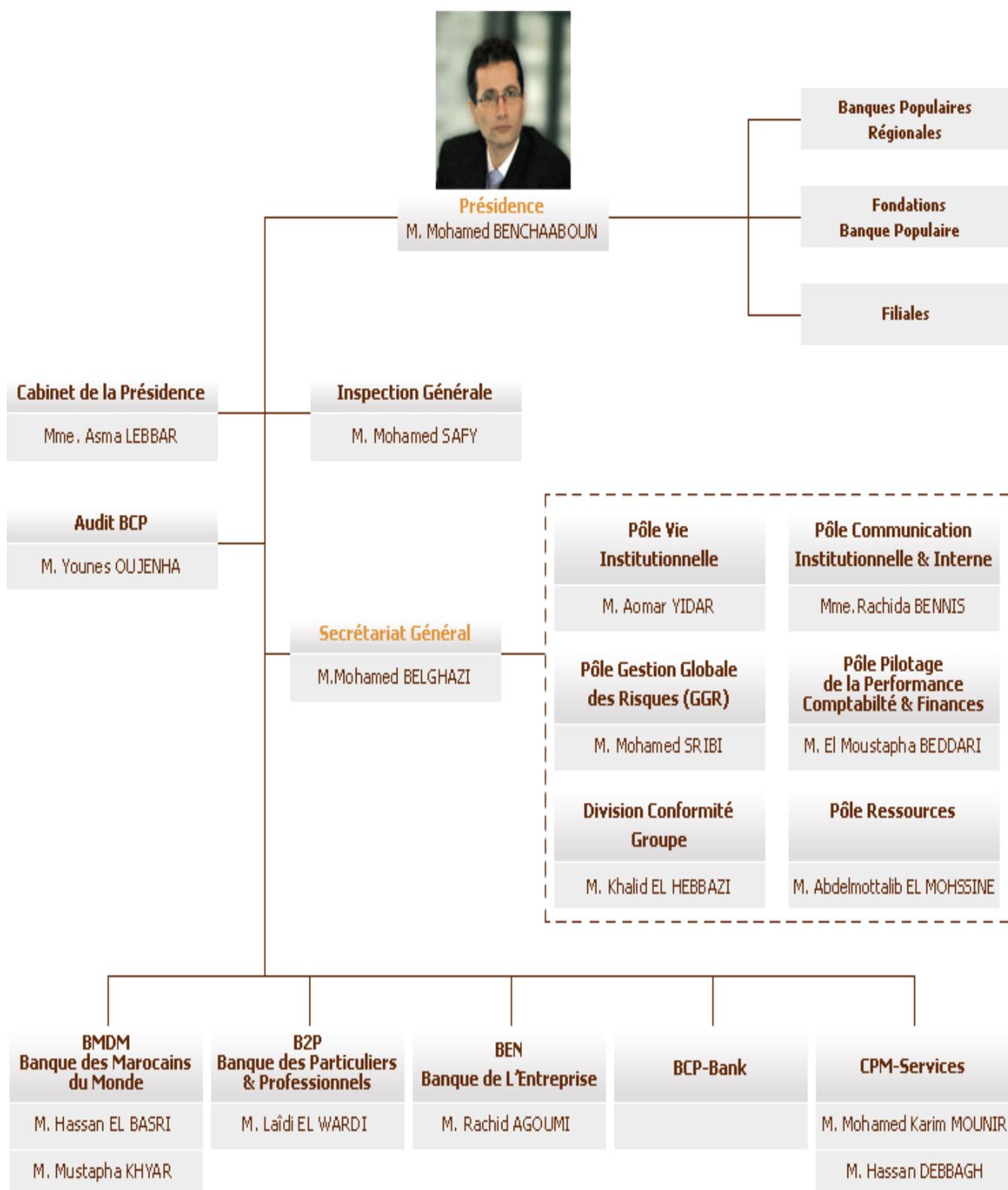
Sa mission

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.

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

L'organigramme :



5. Les BPR :

Les Banques Populaires Régionales (BPR), Banques de proximité, actuellement au nombre de 11 constituent le socle du Crédit Populaire du Maroc.

Leur mission
Etablissements de crédit habilités à effectuer toutes les opérations de banque dans leurs circonscriptions territoriales respectives, les BPR ont pour mission de contribuer au développement de leur région par la diversité des produits qu’elles offrent, le financement de l’investissement et la bancarisation de l’économie.

Elles constituent le levier du Crédit Populaire du Maroc dans la collecte de l’épargne au niveau régional, sa mobilisation et son utilisation dans la région où elle est collectée.

Leur organisation
Les Banques Populaires sont organisées sous la forme coopérative à capital variable, à Directoire et à Conseil de Surveillance.

Leur mode d’organisation unique au sein du système bancaire leur permet d’approcher différemment leurs clients, puisque ces derniers se trouvent également être les détenteurs du capital, formant ainsi ce que l’on appelle « le sociétariat ».

Outre le fait qu’ils bénéficient des différents services bancaires, les clients sociétaires participent également à la vie sociale de leur banque (Participation aux Assemblées Générales, possibilité de siéger au Conseil de Surveillance).

Banque Populaire Régionales	Dépôts de la clientèle	Emplois	Fonds Propres	Capital	Résultat net	Effectif	Nombre d'agences	Nombre GAB
Casablanca	28 576	42 053	1 531	461	392	1 476	157	157
Centre Sud	12 532	13 791	1 436	175	202	571	63	74
El Jadida-Safi	3 884	4 171	302	114	62	282	34	38

Fès-Taza	10 880	11 791	1 024	161	134	523	63	76
Laâyoune	1 838	2 327	320	63	35	129	16	18
Marrakech - Béni Mellal	12 394	13 100	884	113	164	585	71	96
Meknès	7 850	8 437	800	132	90	413	52	58
Nador - Al Hoceima	18 563	20 711	2 366	225	247	476	60	59
Oujda	10 478	11 418	1 109	123	142	389	46	53
Rabat-Kénitra	17 361	18 079	963	329	144	923	109	106
Tanger-Tétouan	12 413	13 332	1 090	159	169	596	73	68

6. Filiales bancaires :

- Upline Group
- Média Finance
- CIB Offshore
- Maroco-Centrafricaine
- Maroco-Guinéenne
- Banque Chaabi du Maroc

Société d'investissement :

- [Maroc Leasing](#)
- Assalaf Chaabi

Gestion d'actif et bourse :

- Alistitmaar Chaabi
- Al Wassit

Capital risque :

- Chaabi Moussahama

Assurances :

- Maroc Assistance International
- Chaabi Courtage

Services :

- Chaabi Doc Net
- Chaabi Lld
- Essoukna

Partie II : Cadre du stage et tâches effectuées :

I. Cadre du stage :

1. Direction risques d'engagement :

Les missions de cette direction peuvent être énumérées comme suit :

- Evaluation globale du risque à priori en analysant toutes les informations et données susceptibles de renseigner sur : la nature des activités exercées, la situation financière du demandeur, la surface patrimoniale des actionnaires ;
- Evaluation des garanties proposées, préparation et présentation des dossiers de crédit aux instances de décision ;

- Prévention du risque en recherchant en permanence les indicateurs d'ordre financiers, comptables, économiques ou autres, susceptibles de déceler les entreprises à caractère défectueux ;
- Surveillance globale sur les engagements (utilisation des lignes, réalisation des crédits..) et des délégataires ;
- Analyse et suivi des régularisations des dépassements en concertation avec le réseau de distribution ;
- Gestion administrative des engagements en établissant les états demandés par les organismes externes (autorités de tutelle ...) conformément aux normes établis en la matière ;
- Suivi de l'évolution des créances compromises et les réalisations en matière de passation et de récupération et de provisionnement ;
- Gestion administrative du contentieux ;

2. Le thème du stage : Le Crédit

Comme le stage s'est déroulé dans la direction risques d'engagement, et s'est partagé entre deux services, celui des Crédits et l'autre des Garanties, il s'est avéré nécessaire d'approcher le thème Crédit en donnant des définitions et en faisant une distinction entre ses différentes formes avant d'entamer la partie Crédits à la BP.

- **Définition :**
 - ✓ En économie, terme désignant des transactions en nature ou en espèce effectuées en contrepartie d'une promesse de remboursement dans un délai généralement convenu par avance.
 - ✓ Il désigne aussi la confiance accordée par une personne à une autre, exemple : *Il a perdu tout crédit auprès des électeurs*

- ✓ Une troisième définition du crédit et qui semble être intéressante c'est qu'il représente l'influence et considération (dont jouit une personne), exemple : *Elle use de son crédit auprès du patron*

Ainsi, d'après les définitions précédentes, le crédit est synonyme de la confiance. C'est la raison pour laquelle l'octroi du crédit à ses clients, exige que la banque aie confiance en eux car mis à part les garanties, hypothèque ou même cautions hypothécaires, il est nécessaire de réduire le risque du non remboursement du crédit selon le processus normale c'est-à-dire sans avoir recours à des voies juridiques et part conséquent engager des dépenses synonymes aux charges supplémentaires que la banque voudrait certainement éviter

- **Classification :**

Crédits ou prêt affecté :

Les prêts affectés sont accordés en vue de l'achat d'un bien (équipement domestique, véhicule automobile...) ou d'une prestation déterminée (voyage, frais de scolarité...) auprès d'un commerçant dûment conventionné par une société de crédit à la consommation.

Crédits ou prêt non affecté :

- Prêt personnel ou crédit direct :
Le prêt personnel ou crédit direct, appelé généralement prêt non affecté, est proposé directement par la société de crédit ou par son correspondant agréé. Crédit renouvelable
- Crédit renouvelable :
Ce type de crédit appelé également crédit permanent ou crédit revolving consiste à mettre à la disposition du client une réserve d'argent permanente et renouvelable. Cette réserve est déterminée en fonction des possibilités du client au moment de l'ouverture de votre crédit.. Les remboursements mensuels contribuent a reconstituer la réserve d'argent dont le client pourra disposer.

Crédit gratuit :

Pour promouvoir leurs ventes, les distributeurs proposent à leurs clients parfois des crédits remboursables sans intérêts. Le commerçant prend donc en charge le coût total ou partiel du crédit à la place quand le bien est financé par une société de crédit.

Crédit au logement ou a l'immobilier :

Il permet de :

- D'acquérir, de construire ou de rénover un logement (maison individuelle ou logement ou copropriété) ou la résidence secondaire
- D'acquérir un terrain pour construire une maison individuelle
- D'acquérir un nouveau logement en attendant de vendre l'ancien
- D'acquérir un terrain et de construire une maison
- D'acquérir un local professionnel.

3. Le crédit à la Banque Populaire :

Au début de l'année 2009, la Banque Populaire a décidé de faire la distinction entre les banques d'affaires et les succursales, ces dernières étant dédiées à la satisfaction des besoins de la clientèle des particuliers que nous allons définir par la suite.

Ces particuliers constituent la majorité de la clientèle de cette banque et par conséquent la plus grande partie des crédits octroyés sont destinés à cette catégorie.

Aussi, on doit faire, au sein de cette catégorie, une distinction entre : Clientèle locale, Clientèle MRE et Clientèle des étrangers non résidents

- **Définition :**

Les crédits aux particuliers sont destinés à financer des **programmes à réaliser à titre personnel** et s'opposent aux crédits commerciaux dont la finalité est le financement propre de l'entreprise.

Ces crédits sont remboursés sur les **revenus du bénéficiaire** et sont assortis de garanties particulières.

- **Classification de la clientèle :**

La clientèle locale :

Personnes physiques marocaines ou étrangères résidentes au Maroc, exerçant une profession libérale, une activité salariale (secteur privé ou public), ou commerciale, ou encore bénéficiant d'une pension ou d'une retraite

La clientèle des MRE :

Personnes physiques Marocaines résidentes à l'étranger et exerçant à l'étranger de façon régulière et permanente une activité salariale, professionnelle ou commerciale, y compris le personnel de l'administration publique marocaine affecté à l'étranger ou de succursales de sociétés marocaines à l'étranger, ou bénéficiant d'une pension ou retraite.

La clientèle des Etrangers non Résidents :

Personnes physiques non résidentes de nationalité étrangère et exerçant une activité salariale, professionnelle ou commerciale, pensionnées ou retraitées ou rentières.

- **Conditions communes d'éligibilité :**

Clientèle locale :

- ✓ L'âge limite de la clientèle locale pour les crédits de consommation (MOUJOURD et REVOLVING) ne doit pas dépasser 65 ans à la date de la dernière échéance du crédit. Toutefois cette limite peut être portée à 75 ans.
- ✓ Pour les crédits immobiliers (SALAF MABROUK) l'âge ne doit pas dépasser 70 ans à la date de la dernière échéance du crédit.
- ✓ Pour les autres crédits l'âge limite est de 65 ans, y compris le crédit Yousr pour lequel il a été porté de 60 à 65 ans.
- ✓ L'emprunteur doit justifier d'un revenu mensuel net d'au moins 1.500 DHS pour les crédits autres qu'immobiliers à l'exception du crédit Yousr 1.200 DHS, et de 2.000 DHS pour les crédits immobiliers.
- ✓ La clientèle locale doit justifier d'une ancienneté de compte d'au moins trois mois pour prétendre aux crédits à la consommation sauf pour les salariés des entreprises d'une certaine envergure ayant fait l'objet d'un plan de démarche de la BPR.
- ✓ Pour les salariés, ils doivent être titulaires dans leur emploi.

- ✓ Le **revenu** doit être **domicilié** auprès de la BPR sauf pour les clients haut de gamme (salaire > ou = 20.000 DHS) notamment les salariés des grandes entreprises et institutionnels.
- ✓ les **agents temporaires de l'Etat** doivent justifier d'une **ancienneté** dans leur emploi de **7 ans** minimum.
- ✓ Pour les **personnes n'exerçant pas d'activité salariale**, le revenu considéré est calculé sur la base de la **déclaration d'IGR ou d'autres documents justificatifs**.

Clientèle MRE :

- ✓ La **qualité de MRE** actif ou pensionné doit être justifiée par la production en plus de la **carte de séjour valide** et du **passport**, des pièces suivantes :
- ✓ **Fiches de paie des 3 derniers mois**, ou attestation de travail précisant le salaire et datant de moins de 3 mois pour les salariés ;
- ✓ **Extrait du registre de commerce et de la déclaration de revenus** relative à l'année précédant la demande de crédit et tout autre document justifiant le revenu pour les clients exerçant une activité non salariale ;
- ✓ **Attestation** délivrée par la **caisse de prévoyance** précisant la nature, le montant et la durée du versement de la **pension** pour les pensionnés.
- ✓ **L'âge limite** des MRE ne doit pas dépasser **65 ans à l'échéance finale du crédit**. Toutefois il peut être porté à **75 ans** pour le crédit **MOUJOURD** et **70 ans** pour le crédit **MABROUK**.
- ✓ Le client MRE doit justifier d'une **ancienneté de compte** d'au moins **six mois** pour prétendre aux **crédits à la consommation**. De plus il doit avoir effectué des **opérations de transfert ou de versement durant ces 6 derniers mois** dont la **moyenne mensuelle** doit correspondre au moins au **montant de l'échéance** du crédit sollicité.

Clientèle des Etrangers non résidents :

- ✓ Exercer une **activité salariale, commerciale ou professionnelle**;

- ✓ Etre **pensionnée ou retraitée** à condition que la dernière échéance du crédit ne dépasse pas l'échéance finale de la pension versée au client, lorsque celle-ci est temporaire;
- ✓ Etre **rentière** avec justification des rentes liées à un patrimoine immobilier ou mobilier.
- ✓ **L'âge limite** du bénéficiaire ne doit pas dépasser **70 ans** à la date de la dernière échéance du crédit.
- **Indicateurs d'appréciation de la faisabilité du crédit :**
 - ▢ *Revenus du client :*

On entend par revenu, **le salaire net mensuel** (majoré le cas échéant de revenus complémentaires dûment justifiés) **pour les salariés**, et le **revenu** figurant sur la **déclaration fiscale** pour les **professions libérales et les commerçants**.

Le revenu du client nous permet de **déterminer le montant du crédit et d'apprécier la capacité de remboursement**.

- ▢ *Respect des engagements et moralité :*

La banque doit vérifier si le client ne figure pas sur la **centrale des contentieux** et qu'il n'a enregistré **aucun incident** de paiement (chez la Banque Populaire et auprès d'autres organismes bancaires).

De plus, la BP doit **tenir compte** pour la détermination du montant du crédit, **des autres engagements** auprès de l'employeur ou d'autres établissements de crédit.

- **Crédits accordés selon les catégories de la clientèle :**

Clientèle locale :

Cette « gamme » est très étendue et jouit de tout le savoir faire des chargés d'affaire de la banque pour la mettre en place et permettre aux clients d'en bénéficier aux meilleures conditions

Chacun des crédits suivants est caractérisé par un certain nombre de caractéristiques à savoir les bénéficiaires, le quantum de financement, durée, modalités de remboursement, taux d'intérêt, les assurances ainsi que les garanties

Le schéma suivant représente les différentes lignes de ces crédits :

Crédits immobiliers

- *Salaf MABROUK* pour acquisition d'un logement neuf ou ancien
- *Salaf MABROUK* pour acquisition d'un terrain
- *Salaf MABROUK* pour construction d'un logement

Crédit à l'habitat économique « HBM »

Crédit à l'habitat « Régime Général »

Crédits autres qu'Immobiliers

- **SALAF MOUJOD**: c'est un prêt non affecté destiné au financement des besoins personnels à caractère de consommation.
- **Crédit REVOLVING** (ASSALAF ALMOUTAJADDID): C'est un crédit à la consommation dont la formule est fondée sur le principe d'une mise à disposition d'une ligne de crédit pouvant être utilisée à tout moment en fonction des besoins et reconstituée progressivement au fur et à mesure des remboursements.
- **Crédit YOUSR**: Facilité qui est adossée au compte chèque du client et utilisable par le bénéficiaire durant le mois, quelque soit le support de paiement (carte bancaire, remise chèque, virement, prélèvement automatique, ...).
- **Crédit PERSONNEL D'OPPORTUNITES**: Il s'agit d'un crédit à caractère exceptionnel réservé à la clientèle justifiant d'un intérêt commercial certain soit à titre personnel, soit à travers les affaires appartenant à l'emprunteur et domiciliées auprès des guichets de la Banque Populaire.
- **Crédit VOITURE NEUVE**: Financement d'achat de voiture neuve, y compris les frais d'immatriculation et d'assurance pour la première année.
- **Crédit de CONSOLIDATION**: 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.

Prêts étudiants

Clientèle MRE (ou Marocains du Monde, MDM) :

Crédits immobiliers

- *Salaf MABROUK* pour acquisition d'un logement neuf ou ancien
- *Salaf MABROUK* pour acquisition d'un terrain
- *Salaf MABROUK* pour construction d'un logement

Crédits autres qu'Immobiliers

- **SALAF MOUJOURD** : c'est un prêt non affecté destiné au financement des besoins personnels à caractère de consommation.
- **Crédit PERSONNEL D'OPPORTUNITÉES** : Il s'agit d'un crédit à caractère exceptionnel réservé à la clientèle justifiant d'un intérêt commercial certain soit à titre personnel, soit à travers les affaires appartenant à l'emprunteur et domiciliées auprès des guichets de la Banque Populaire
- **Crédit de CONSOLIDATION** : Ce crédit a pour objet de consolider une créance portée sur un particulier (encours de crédits, impayés, soldes debiteurs ou autres) et ce, dans le cadre d'un arrangement à l'amiable avec le bénéficiaire.

Etrangers non résidents :

Cette catégorie ne bénéficie que des crédits logement, selon des règles ainsi que d'une gestion plus particulière.

- **Gestion, contrôle et suivi des crédits :**

- *Instruction de la demande :*

Qu'il s'agisse de la compétence régionale ou de la BCP, les demandes de crédit sont confectionnées par la BP sur les imprimés propres à chaque catégorie de clientèle et nature de crédit

- *Circuit décisionnel :*

La banque bénéficie de la délégation de pouvoirs en matière d'octroi de crédit à la clientèle des particuliers dans les limites fixées par la BCP (cf. délégations de pouvoirs).

- *Prise en charge :*

- Les crédits aux particuliers sont gérés par l'applicatif Salaf à l'exception du crédit revolving géré par une application à part, et des séries comptables propres sont réservées à chaque catégorie de clientèle par nature de crédit.

- Pour le crédit Moujoud, la prise en charge sera assurée par le module *Scoring pour la clientèle locale & MRE*.

- *Contrôle :*

- ***Autocontrôle** : doit s'exercer à partir des états ci-après conformément à la procédure décrite dans l'instruction de travail de l'application SALAF :

- ▣ Tableau d'amortissement ;
- ▣ Etats des crédits débloqués ;
- ▣ Etats des crédits non débloqués en totalité ;

Ces états doivent faire l'objet d'un contrôle et d'une validation par le responsable d'agence.

- ***Contrôle à postériori** : La fonction audit interne de la BPR est chargée du contrôle du respect des dispositions:

- Circulaires régissant les crédits aux particuliers ;
- La délégation des pouvoirs ;
- Procédures de l'application SALAF, de l'application SCORING pour le crédit Moujoud et de l'application Revolving pour le crédit Revolving

II. Tâches effectuées :

1. Suivi des dossiers de crédits

C'est la tâche la plus consistante du stage puisqu'il s'agit ici :

- Réception des clients : Accueillir les clients, les informer et les guider vers les choix adéquats de crédit
- Elaboration des dossiers de crédit : Selon les différentes formes du crédit que la banque présente, chaque opération nécessite un certain nombre de documents qu'il faut fournir par la banque à savoir :
 - *Transaction SCIP* : Elle consiste à savoir si la relation n'a eu aucun problème d'impayé.
 - *Centrale contentieux* : c'est un serveur du GPB qui regroupe des informations portant sur les relations qui ont déjà eu un problème de règlement, et avec les quelles la banque a recourue aux voix juridiques
 - *Scoring* : c'est une application qui consiste à donner un score ou une note à la relation. Le calcul se fait grâce à l'applicatif Scoring en faisant entrer toutes les informations nécessaires (nom, montant du prêt, l'âge, le salaire, etc....)
- Analyse et évaluation des garanties fournies par la relation : Il s'agit en effet d'évaluer l'hypothèque ou la caution hypothécaire qui concerne un bien foncier (Maison, terrain...). Cette tâche a été effectuée au sein du Service Garanties qui s'occupe de cette partie du processus d'octroi.
 - *Caution hypothécaire* : il s'agit d'une garantie fournie par le détenteur d'un bien autre que celui du sujet du crédit, ça peut être une maison, un terrain,...
 - *Hypothèque* : Premier et deuxième rang, il consiste à prendre le bien immobilier, sujet du crédit, comme garantie en cas de non paiement
 - *Nantissement* : il s'agit de prendre le fonds de commerce inscrit au nom de la relation comme garantie
- Assistance au Comité : Même après avoir fait l'étude, le chargé d'affaire ne peut se contenter de son avis à lui seul pour donner l'accord du crédit. Ainsi, et pendant deux fois par semaine, le comité qui est composé du directeur de la succursale, du directeur d'appui

technique, des chargés d'affaires et du directeur de l'animation commerciale, se réunit pour donner la décision pour tous les dossiers de la semaine. Un PV doit être rédigé et signé par les personnes qui ont assistées au comité.

2. Taches administratives :

Il s'agit des tâches comme :

- Impression
- Photocopie
- Fax
- Réponse au téléphone
- Classement des dossiers de crédit
- Envoi du courrier ...

