



Réalisé par :

Hriz fadwa

AGETH2/B



Plan

Introduction

Chapitre I : Présentation générale de la BMCI

- i. Présentation de la Banque**
 - 1. Grandes étapes historiques
 - 2. L'organisation de la BMCI
 - 3. les valeurs de la BMCI
- ii. fonction administrative de l'agence**
- iii. Les différents services de la BMCI agence TAOURIRT**

1- Service caisse

- a- L'opération de versement
- b- l'opération de retrait
- c- l'opération de virement
- d- Opération de change

2- Service de compensation

Chapitre II : Présentation des Produits

- i. Les caractéristiques du marché**
 - 1- la segmentation de la clientèle :
 - 2- Ses critères :
 - 3- tableau de la segmentation de la clientèle
- ii. Les produits et services de la BMCI**
 - 1. les produits d'assurance.
 - 2. les produits de crédit

3. les produits de placements
4. les comptes
5. les packages
6. les cartes

Le présent rapport se propose pour donner un bref aperçu sur l'une des plus prestigieuses et performantes banques au Maroc la BMCI, Banque Marocaine du Commerce et de l'Industrie.

Afin d'élargir mes connaissances ainsi qu'enrichir ma formation, le contact avec le monde professionnel s'avère indispensable, ainsi mon stage m'a permis cela dans le cadre d'une démarche assez polyvalente, L'approche méthodologique adoptée à cet effet pour la rédaction de ce rapport se présente comme suit :

La première partie est consacrée à une présentation de la BMCI et ses grandes étapes historiques, son organisation et les différentes tâches des services de l'agence BMCI auxquels j'ai assisté durant mon stage.

La seconde partie consiste à présenter les produits et services offerts par la BMCI.

Une banque est une société financière qui gère les dépôts et collecte l'épargne des clients, raccorde des prêts et offre des services financiers. Elle effectue cette activité en général grâce à un réseau d'agences.

Elle utilise de plus en plus d'autres canaux de distribution : opérations par Internet, accords avec les commerçants pour le crédit à la consommation et le paiement par carte, guichets automatiques dans des lieux publics, publipostage, centres d'appel.



PRESENTATION GENERALE DE LA BMCI

i. Présentation de la Banque :

1. Grandes étapes historiques :

La BMCI est issue de la Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie Afrique (BNCIA), filiale du groupe Français BNCI.

En 1940, la BNCI s'est implantée au Maroc via sa filiale la BNCIA dont le siège était installé à Alger. Trois ans plus tard (1943), la BMCI a vu le jour avec l'apport par la BNCIA de ses biens immeubles. Mais ce n'est qu'en 1964 que cette dernière a cédé une partie de son capital permettant ainsi à la BMCI de se marocaniser. La fusion, en 1966, de la BNCI et du Comptoir National d'escompte de Paris a donné naissance au groupe Banque National de Paris (BNP) qui a maintenu son actionnariat au niveau de la BMCI.

L'introduction en bourse de la BMCI a eu lieu en 1972. La banque a filialisé, en 1977, son activité de crédit à la consommation en créant la société UFAC (devenu BMCI-SALAF).

Poursuivant sa politique de spécialisation, la BMCI a créé en 1986 la société Inter-Leasing (actuellement BMCI Leasing) filiale spécialisée dans les opérations de Crédit-Bail.

A l'aube des années 90, la banque a confronté une importante crise. Mais grâce à l'implication de la BNP dans la gestion opérationnelle, une augmentation significative du capital et une mise en place d'un plan de restructuration 1994/1997 un nouveau temps fort est marqué pour la banque. Engagée dans un processus d'assainissement, la BMCI s'est réorganisée par métiers et a renforcé sa force de vente.

L'année 1995 a connu la restructuration de l'actionnariat de la BMCI à travers la consolidation de la part d'Al Amane (devenue AXA Maroc) à 20% et l'entrée de deux nouveaux actionnaires la SANAD et le groupe HOLMARCOM, à hauteur de 6% chacun.

En accord avec la libéralisation des marchés financiers, la BMCI a filialisé, au courant de la même année (1995), l'activité d'intermédiation boursière en créant sa société de bourse BMCI Securities (actuellement BMCI Bourses).

Entamant le développement de ses activités de trésorerie et d'opérations de change, la Banque a mis en place sa salle des marchés en 1996 et a diversifié ses produits destinés à la clientèle capitaliste en créant des SICAVs.

Poursuivant son plan de développement, grâce à sa stratégie commerciale agressive et au développement des ses activités financières, la BMCI a pu consolider ses parts de marché dans un environnement de forte concurrence.

Cette situation est affermie aussi par la synergie de la BMCI avec la première banque de France BNP PARIBAS : groupe bancaire international, leader en Europe et fort de la compétence de ses équipes et de ses implantations sur tous les continents.

Enfin, pour accélérer le développement de ses activités et consolider sa position de référence sur le marché Marocain, la BMCI a procédé à une opération de croissance externe par le rachat de 99.4% du capital d'ABN AMRO Bank Maroc, en date du 2 Novembre 2001.

La nouvelle banque, née de cette fusion, se situe aujourd'hui parmi les premiers opérateurs privés.

2. L'organisation de la BMCI :

Afin d'accompagner le développement de ses activités, la BMCI s'est dotée d'une organisation qui favorise le « Cross-Selling » ou la vente croisée, qui permet de croiser tous les métiers de la Banque afin d'apporter à un même client une réponse globale à ses besoins.

Ainsi, le groupe BMCI est désormais organisé autour de quatre types de structures :

❖ Les lignes de clientèle :

- La Direction des Particuliers et des Professionnels ;
- La Direction des PME-PMI et du Commerce International ;
- La Direction des Grandes Entreprises, des Marchés et des Produits et Financements Structurés.

❖ Les métiers filialisés et la Direction des Financements Spécialisés :

Les filiales de la Banque ainsi que la Direction des Financements Spécialisés, rattachées directement à la Direction Générale, apportent leur savoir-faire et leur expertise aux trois lignes de clientèle :

- BMCI BOURSE, filiale d'intermédiation boursière de la BMCI ;

- BMCI FINANCE, filiale-banque d'affaires de la BMCI ;
- BMCI GESTION, filiale de gestion d'actifs de la BMCI ;
- BMCI OFFSHORE, filiale-banque offshore de la BMCI ;
- BMCI LEASING, filiale de crédit-bail de la BMCI ;
- BMCI SALAF, filiale de crédit à la consommation de la BMCI et de Cetelem ;

La Direction des Financements Spécialisés, qui anime les filiales BMCI LEASING et BMCI SALAF, regroupe les activités de factoring, de conventions de crédit et de financements immobiliers.

❖ Les Fonctions de Groupe :

Les fonctions de groupe assurent, pour le compte de l'ensemble des entités de la BMCI et de ses filiales, les activités de support et de maîtrise des risques. Elles comprennent :

- la Direction des Risques ;
- le Secrétariat Général ;

Les fonctions directement rattachées à la Direction Générale (Conseiller, Inspection Générale, Reengineering et Développement, Communication et Publicité, Mission de rapprochement).

❖ Le réseau d'agences :

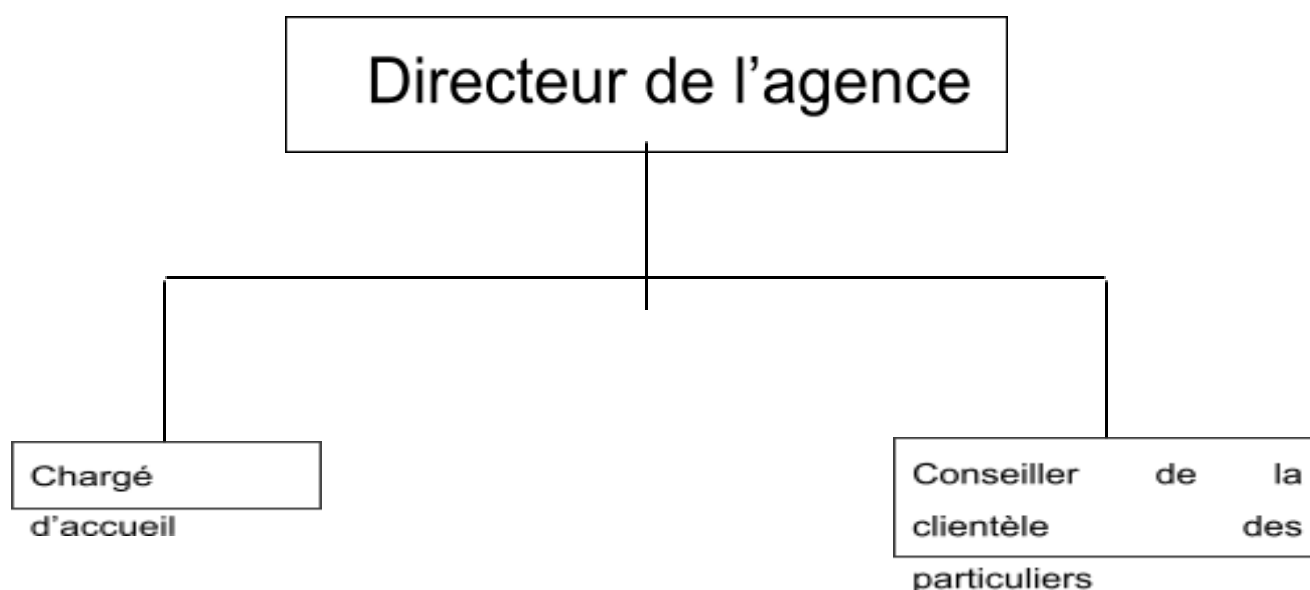
Le réseau BMCI continue à être spécialisé par type de clientèle: agences dédiées aux particuliers et professionnels ; agences dédiées aux entreprises.

Un Comité Exécutif a été créé pour assurer la transversalité nécessaire entre ces différentes structures et arrêter les grandes décisions opérationnelles.

S'inscrivant dans le cadre de sa stratégie de croissance, cette nouvelle organisation permettra à la BMCI d'appréhender son plan stratégique avec dynamisme et de consolider sa position de banque de référence au sein du paysage financier Marocain.

ii. fonction administrative de l'agence

1. Organigramme de l'agence BMCI Taourirt :



2. Le fonctionnement de l'agence :

a. Les principales attributions du directeur d'agence sont :

- Analyser régulièrement les résultats obtenus par rapport aux objectifs à réaliser ;
- Développer les dépôts par le drainage de nouveaux clients,
- Assurer la bonne gestion de l'agence ;
- Contrôle des lots comptables ouverts par les agents (caisse, traitement chèques, recette compense, virement, les produits)

- Fidélisation de la clientèle ;
- Assurer la bonne relation avec ces clients et le personnel en général ;
- Soutenir les actions publicitaires lancées par le siège ;
- Il est responsable de l'animation de son équipe et la réalisation des objectifs qui lui ont été assignés ;

b. Les responsabilités du chargé d'accueil

- Assurer la gestion des opérations courantes de la caisse (retrait, versement...) ;
- Envoi et réception des fonds en monnaie locale et en devise auprès de la succursale.
- Réapprovisionnement et reversement du GAB (Guichet Automatique Bancaire).
- Contrôle et arrêté de caisse en fin de la journée.
- Classement et archivage des pièces comptables ;
- Contrôler et viser toutes les pièces comptables ;

C. Conseiller de la clientèle des particuliers

Assurer la gestion et le développement d'un portefeuille de clients sur le marché, puis s'assurer s'il y a lieu, de la bonne exécution des opérations de sa clientèle.

La politique de la banque préconise la polyvalence des agents au sein de l'agence pour faciliter le contact avec le client.

iii. Les différents services de la BMCI agence TAOURIRT

1- Service caisse :

C'est le premier lieu de contact direct du banquier avec son client, ce service s'occupe de plusieurs opérations courantes de la clientèle qui sont :

- opération de versement
- opération de retrait
- opération de change
- opération de virement

a- L'opération de versement :

Cette opération a pour but de recevoir les fonds des clients pour créditer leur compte ou les approvisionner afin qu'ils puissent en disposer par la suite. Ces fonds constituent une somme de liquidité pour la banque (trésorerie de la banque) et des réserves distribuées sous forme de crédits à ceux qui en ont besoin.

Les versements peuvent être effectués soit par le client lui-même, soit par des tiers.

On compte quatre types de versements :

- ❖ versement espèces sur place.
- ❖ versement espèces déplacé.
- ❖ versement en compte sur carnet.
- ❖ versement en compte sur carnet déplacé.

b- l'opération de retrait

Le retrait désigne la sortie des fonds effectuée par le titulaire du compte lui-même ou bien par une tierce personne « bénéficiaire ».

Il existe plusieurs types de retraits :

- Retrait par chèque sur place : c'est une opération qui consiste à payer un chèque à son bénéficiaire par le guichetier
- Retrait déplacé par chèque : ce retrait effectué par un client dans une agence autre que la sienne (cette opération nécessite la transmission d'un message de demande d'autorisation à l'agence tirée).
- Retrait compte sur carnet par chèque guichet : il s'agit d'un retrait effectué directement auprès de l'agence qui tient le compte sur carnet .
- Retrait compte sur carnet déplacé .il s'agit d'un retrait effectué directement auprès d'une agence autre que celle qui tient le compte sur carnet. (Après le contrôle de l'identité du client, si le montant du retrait dépasse 3000 dirhams l'opérateur transmettra un message de demande d'autorisation à l'agence qui tient le compte sur carnet).
- Retrait par carte bancaire : Ce type de retrait s'effectue dans les GAB.

c- l'opération de virement :

- Virement interne : c'est le transfert d'argent au sein d'une même agence par le débit du compte de donneur d'ordre et le crédit du compte du bénéficiaire.
- Virement externe : c'est un virement entre deux agences de différentes banques, dans ce type de virement on parle de :
 - ❖ Virement compensation arrivé : le service compensation reçoit quotidiennement des virements émis par des tierces personnes chez les confrères en faveur de ses clients, et dans ce cas ces virements se matérialisent par le débit du compte virement et le crédit des comptes des clients.
 - ❖ Virement compensation départ : il reçoit aussi chaque jour des virements émis par des clients en faveur des clients des autres banques, ces virements se

matérialisent par le débit des comptes des clients et le crédit du compte compensation.

- Virement permanent : il s'agit des virements émis ou reçus dans une période déterminée (mensuelle, trimestrielle ...) d'un établissement qui désire payer ses employés, dans ce cas la banque peut se charger de l'exécution de l'ordre. A titre d'exemple : les salaires, les prélèvements de l'eau , d'électricité et téléphonique , les cotisations de retraite .
- La mise à disposition : ce sont des virements dont les bénéficiaires ne disposent pas de compte dans les livre de l'agence.

e- Opération de change :

C'est une opération qui a pour but de convertir une monnaie étrangère en une monnaie nationale (dirham) ou vice versa, cette opération consiste à l'achat ou la vente de devises

2- Service de compensation

La compensation c'est l'opération d'échange des valeurs (chèque, effets, virements) entre les banques installées sur une place donnée.

Le déroulement de l'exécution de cette tâche se passe au niveau interne et externe de l'agence.

- Au niveau externe : les compensateurs se réunissent chaque matin dans l'une des banques de la place. Cette réunion est nommée séance d'échange de valeurs .Dans cette séance chaque compensateur remet les valeurs de chaque banque à son compensateur et reçoit en contre partie les valeurs inhérentes à sa banque.
- Au niveau interne : le traitement des valeurs se déroule en deux moments :
 - Le premier stade consiste au traitement des valeurs reçues en compensation. .
 - Le deuxième stade du traitement interne consiste au traitement des valeurs reçues auprès du portefeuille central ou des guichets de l'agence .le traitement de ces valeurs se fait :

⇒ Dispatching des valeurs sur place des autres hors place

⇒ Saisie des valeurs à l'aide d'une application qui permet le recouvrement des valeurs entre sièges.



Présentation des Produits

i. Les caractéristiques du marché

1. La segmentation de la clientèle :

La banque Marocaine pour le commerce et l'industrie a pour objectif de répondre aux besoins de sa clientèle et de satisfaire le grand nombre par une politique commerciale basée sur la modernisation, ces objectifs trouvent une réponse à travers la segmentation de la clientèle.

La segmentation (en groupes de clients ayant caractéristiques homogènes) permet de mettre en œuvre des comportements bancaires relativement homogènes en fonction de la clientèle ciblée.

2. Ses critères :

En général on peut résumer ces critères ainsi :

Poids : c'est l'ensemble des avoirs que possèdent les clients et dont la somme détermine l'appartenance du client à un segment.

Potentiel : désigne l'ensemble des éléments qui nous indiquent les possibilités du clients en fonction de son revenu ou de sa catégorie socioprofessionnelle tels que :

Les flux trimestriels enregistrés sur le compte du client qui sont représentatifs de leurs revenus, ou l'indicateur socioprofessionnel auquel le client appartient.

3. Tableau de la segmentation de la clientèle

	Segmentation de la clientèle
--	------------------------------

Critères	4*	3*	2*	1*
Avoirs contrôlés (en milliers de dhs)	250	50 et 250	5 et 50	5
Flux trimestriel créditeurs (milliers dhs)	100	50 et 100	5 et 50	5
Indicateurs socioprofessionnels (ISP)	Industriel et notaire	Gros commerçant professions libérales cadres supérieurs	Etudiant	Autres ISP

Ce tableau récapitule les quatre segments de la clientèle existante. Ainsi les clients sont choisis selon trois critères :

- les avoirs contrôlés : c'est-à-dire la somme que possède chaque client.
- Les flux trimestriels créditeurs
- ISP ou la profession des clients

On constate aussi que les clients 4* sont plus rentables pour la banque. Bien qu'ils soient peu nombreux, ils sont très importants en valeur et en investissement. Suivent les clients 3* et ainsi de suite.

ii. Les produits et services de la BMCI

1. Les produits d'assurance :

❖ assurance plus vie :

Définition : elle garantit le versement d'un capital en couverture des risques de décès et d'invalidité totale quelque soit la cause.

Bénéficiaire : client de la BMCI âgé au plus de 65 ans.

Objet : versement d'un capital aux bénéficiaires désignés ou aux ayants droits en cas de :

- Invalidité totale et définitive.
- Décès quelque soit la cause.

Exclusions : + le suicide survenant sur les deux années qui suivent la souscription.

+ la guerre civile ou étrangère .

Tarification : le client peut choisir une option parmi les six suivantes :

Option	1	2	3	4	5	6
Capital assuré	50000	100000	150000	200000	250000	300000
Prime annuelle	175	350	525	700	825	1050

❖ assure plus réussite :

Définition : c'est une épargne constituée progressivement pour financer les études supérieures de l'enfant.

Bénéficiaire : toutes personnes titulaires d'un compte BMCI.

Fonctionnement : à tout moment le souscripteur peut disposer de son capital selon la date de souscription :

- 96% moins de trois ans
- 100% du capital plus de trois ans

Avantages :

- ☐ Rentabilité attractive : c'est le contrat le plus compétitif sur le marché.
- ☐ Souplesse : ce contrat peut être ajusté à la situation personnelle de chaque client
- ☐ Possibilité de modifier et d'interrompre les versements
- ☐ Effectuer les versements supplémentaires

❖ Assure plus retraite :

Définition : elle permet la constitution d'une retraite moyennant contre le versement des cotisations périodiques

Bénéficiaire : les clients (les personnes physiques) de la BMCI âgés de moins de 65 ans.

Fonctionnement : le client a la possibilité de disposer de son capital constitué à tout moment :

- Moins de trois ans 95%
- Plus de trois ans 100% du capital.

❖ Assure plus habitation

Définition : permet d'assurer l'habitation et les biens (incendies...)

Bénéficiaire : toute personne physique ayant un compte BMCI

Effet et durée de la garantie : la garantie est acquise à l'assuré dès le lendemain de la signature du bulletin d'adhésion jusqu'à l'échéance annuelle

Option et tarification : Les options présentées pour les clients sont en fonction de la valeur de leurs biens, il existe 14 options :

Pour les capitaux assurés varient entre 100000 et 1000000 de dirhams, et pour les objets précieux ou de luxe sont comprises entre 40000 et 400000 dirhams et les primes sont entre 175 et 4170 dirhams.

2. les produits de crédit

3. Prêt perso :

Il permet le financement des biens de consommation et la couverture des frais exceptionnels (hospitalisation, déménagement...)

Conditions de financement :

- ✓ Le montant est déterminé en fonction de la durée et de la capacité d'endettement du client.
- ✓ Durée : 60 mois pour les crédits de consommations et l'achat de véhicules de tourisme à usage personnel
- ✓ Quotité de financement : peut atteindre jusqu'à 100% du besoin déclaré

4. Prêt auto :

Définition : financement de l'acquisition du véhicule de tourisme à usage personnel neuf ou d'occasion.

Bénéficiaire :

- ✓ Clients de la BMCI depuis au moins de six mois.
- ✓ Titulaire d'un compte chèque
- ✓ Ayant une ancienneté de travail d'au moins un an
- ✓ Appartenant au segment de la clientèle 4*, 3* et 2*.

Durée : il ne doit pas être inférieur à douze mois et supérieur à soixante mois.

Taux appliqué : il est fixe tout au long de la durée du prêt.

5. Prêt habitat

Définition : il permet le financement des projets immobiliers (construction ou acquisition d'un logement).

Conditions de financement :

- ✓ Le montant est déterminé en fonction de la durée et la capacité d'endettement du client.

- ✓ Quotité de financement : 100% du coût d'acquisition ou de construction pour la résidence principale et 60% pour la résidence secondaire

Les caractéristiques :

- ✓ Il s'adapte aux besoins du client : c'est le client qui choisit au départ la formule de financement qui lui convient le mieux.
- ✓ Il s'adapte à l'évolution de la situation financière correspondant aux différentes étapes de sa vie, car c'est un crédit immobilier étant un engagement à longue durée.

3. les produits de placement :

4. Les bons de caisse

Définition : c'est une formule de placement rémunéré par une période déterminée. Ils revêtent la forme d'un billet à ordre, et peuvent être délivrés au porteur (anonyme) ou à des dénommés.

Caractéristiques du produit :

- ✓ Seuil minimum conseillé est de 100000 dhs .
- ✓ Pas de plafond de placement.
- ✓ Les intérêts sont précomptés ou post comptés (le taux précomptés est inférieur du taux post compté).
- ✓ Rémunération déterminée en fonction des taux en vigueur sur le marché et la durée de placement.
- ✓ La durée de placement est fixée en avance par le client qui peut être soit trimestrielle, semestrielle ou annuelle.

4. les comptes :

A. Le Compte de chèques en devises

Le compte de chèques en devises est destiné aux personnes de nationalité étrangère, aux personnes ayant une double nationalité (marocaine et étrangère), résidentes ou non au Maroc et aux Marocains Résidents à l'Etranger. Les disponibilités du compte de chèques en devises sont libellées en une seule devise cotée. Le compte de chèques en devises peut être crédité :

- Des virements en provenance de l'étranger ;
- Des virements émanant d'autres comptes en devises ou de comptes en Dirhams convertibles
- D'encaissements de chèques, travellers chèques ou tout autre moyen de paiement libellé en devises, y compris les billets de banque étrangers ;
- Des prélèvements de devises auprès de Bank Al-Maghrib en vertu d'une autorisation générale ou particulière de l'Office des Changes ;
- Des remboursements au titre de placements (principal et intérêts) effectués à partir de ces comptes.
- Le compte de chèques en devises peut être débité :
 - Des virements à destination de l'étranger en faveur du titulaire ou d'une personne étrangère ;
 - Des virements destinés à d'autres comptes en devises ou en Dirhams convertibles ;
 - De souscription à des bons en devises émis par le Trésor marocain ;
 - Des cessions de devises à Bank Al-Maghrib.

B. Le Compte de chèques en Dirhams convertibles

Le compte de chèques en Dirhams convertibles est destiné aux étrangers résidents ou non résidents au Maroc et aux Marocains Résidents à l'Etranger.

Une personne marocaine peut, dans le cadre d'une procuration, être mandatée par le titulaire du compte pour effectuer des opérations locales en Dirhams uniquement (retraits, règlement, etc. ...).

Les opérations inscrites sur le compte de chèques en Dirhams convertibles sont libellées en Dirhams.

Le compte de chèques en Dirhams convertibles peut être crédité :

- Du produit en Dirhams de la cession par Bank Al- Maghrib de devises cotées au Maroc ;
 - Du produit de cession de devises et de billets de banque étrangers importés ou obtenus par arbitrage ;
 - Des sommes ayant fait l'objet d'une autorisation particulière ou générale de l'Office des Changes ;
 - Des sommes provenant d'un compte étranger en Dirhams convertibles ouvert dans les livres d'un intermédiaire agréé ;
 - Du montant précédemment débité en vue de la constitution de dépôts à terme ;
 - Du montant des intérêts au titre des dépôts servis conformément à la réglementation en vigueur.
- Le compte de chèques en Dirhams convertibles peut être débité :
- Des achats de devises auprès de Bank Al-Maghrib ;
 - Des virements effectués au profit d'un autre compte étranger en Dirhams convertibles;
 - Des prélèvements pour constitution d'un dépôt à terme ;
 - Des paiements effectués au Maroc ;
 - Des retraits en devises et en Dirhams.

5. Les Packages :

Le Package est une offre globale de produits et services bancaires complémentaires regroupés autour du compte de chèque commercialisée sous une dénomination commune

A- Le Contrat PRESENCE PLUS :

La BMCI a conçu le CONTRAT PRESENCE PLUS, qui comprend plusieurs produits et services regroupés autour du compte de chèques :

- o Une facilité de caisse ;

- o Une carte bancaire ;
- o Une assurance « perte et vol de carte »;
- o ASSURPRESENCE, une assurance vie ;
- o Cascade, une épargne personnalisée ;
- o BMCI NET : qui permet la gestion du compte sur le net, ainsi que l'accès à un certain nombre d'informations sur le marché financier et l'exécution de nombreuses opérations ;
- o TELESERVICE, le prélèvement automatique des redevances téléphoniques ;
- o Des avantages tarifaires : exonération des frais de tenue de compte et de remise de chèques.

B- L'Offre Im@gine :

Destinée aux jeunes âgés de 18 à 25 ans, elle s'adapte à ces derniers, notamment à travers l'utilisation des nouvelles technologies.

- o Un crédit très avantageux pour permettre aux étudiants de financer leurs études ;
- o Une facilité de caisse pour faire face à des dépenses imprévues;
- o Une carte de paiement et de retrait sécurisée ;
- o Des services innovants de banque à distance ;
- o Cascade, une épargne personnalisée qui peut être constituée automatiquement en fonction du budget de chacun ;
- o Le Club im@gine, pour bénéficier d'offres promotionnelles au moment de la souscription et en cours de contrat sur les services bancaires et sur des produits liés à l'équipement informatique, les loisirs, la téléphonie, etc.

C- Le Compte et la Carte B free

La BMCI propose le compte et la carte B free. La carte bancaire B free est valable dans tous les Guichets automatiques de la BMCI et permet aux jeunes de disposer de leur argent, dans la limite du plafond préalablement fixé par les parents au moment de la souscription.

De plus, pour encourager les jeunes à épargner, le compte B free, qui fonctionne comme un compte sur carnet dématérialisé (sans carnet), bénéficie d'une meilleure rémunération par

rapport à un compte sur carnet classique. Ce compte peut être alimenté par des versements libres, en espèces ou par virements

6. Les Cartes bancaires :

La carte bancaire est un moyen de paiement prenant la forme d'une carte émise par un établissement de crédit et permettant à son titulaire, conformément au contrat passé avec sa banque, d'effectuer des paiements et/ou des retraits. Il existe de différentes gammes des cartes :

- Les cartes internationales
- Les cartes haut de gamme
- Les cartes de retraits et de paiements
- Les cartes de retraits

A la BMCI, il y a 5 types de cartes :

- Cartes Reflex Visa Electron
- Cartes Reflex Visa Classic
- Cartes Privilège GOLD
- Cartes Mastercard Internationale
- Cartes Odyssée



guise de conclusion, il s'est avéré à travers ce stage que la BMCI est une entreprise en perpétuelle extension dotée d'une volonté de croissance incomparable dans un marché si turbulent. Aussi elle jouit d'une très bonne image aux yeux de ses clients et ce grâce à un personnel compétent, une organisation professionnelle, un accueil de clientèle vif et chaleureux et enfin grâce à un travail performant qui fait sa différence des autres entités bancaires.

Mon passage à la banque s'est révélé très positif en tout point de vue. En plus des connaissances que j'ai pu acquérir dans le cadre de ma formation, le contact humain très satisfaisant. En effet la prédisposition et la collaboration des agents à mon égard ont retenu toute mon attention. Aussi, le personnel est caractérisé par une population jeune en majorité dynamique, laquelle en étant responsabilisée et impliquée contribuerait à une marche positive de la banque.

Enfin, le stage à la BMCI m'a permis de développer certains traits personnels tels que le sens de communication, l'approche d'autrui et l'esprit du groupe.