

UNIVERSITE IBN ZOHR
ECOLE NATIONALE DE COMMERCE ET DE GESTION
ENCG-AGADIR

Cours de

Techniques bancaires

Présenté aux étudiants du

MASTER BANQUES & FINANCE ISLAMIQUE

par

FADILI Moulay Hachem

Enseignant Chercheur

ENCG-Agadir

Année Universitaire

2017-2018

Syllabus du cours techniques bancaires

Chapitre 1-La Clientèle de la banque.

- 1-Les Clients particuliers.
- 2-Les clients professionnels.
- 3-Les clients entreprises.

Chapitre 3-Les produits de placement monétaires.

- 1-Produits de placement bancaires.
- 2-Produits de placements non bancaires.

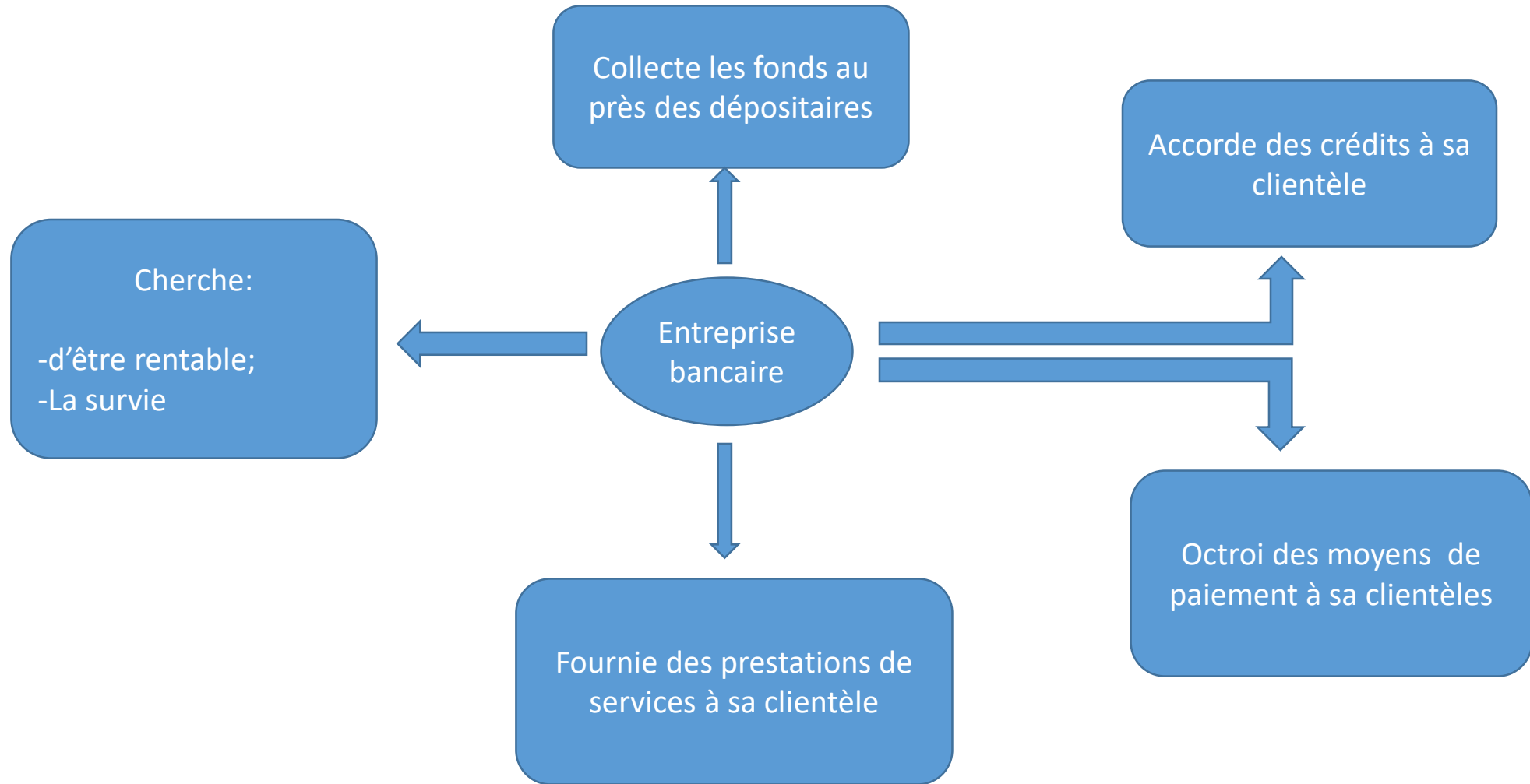
Chapitre 2-Le compte bancaire et services liés au compte.

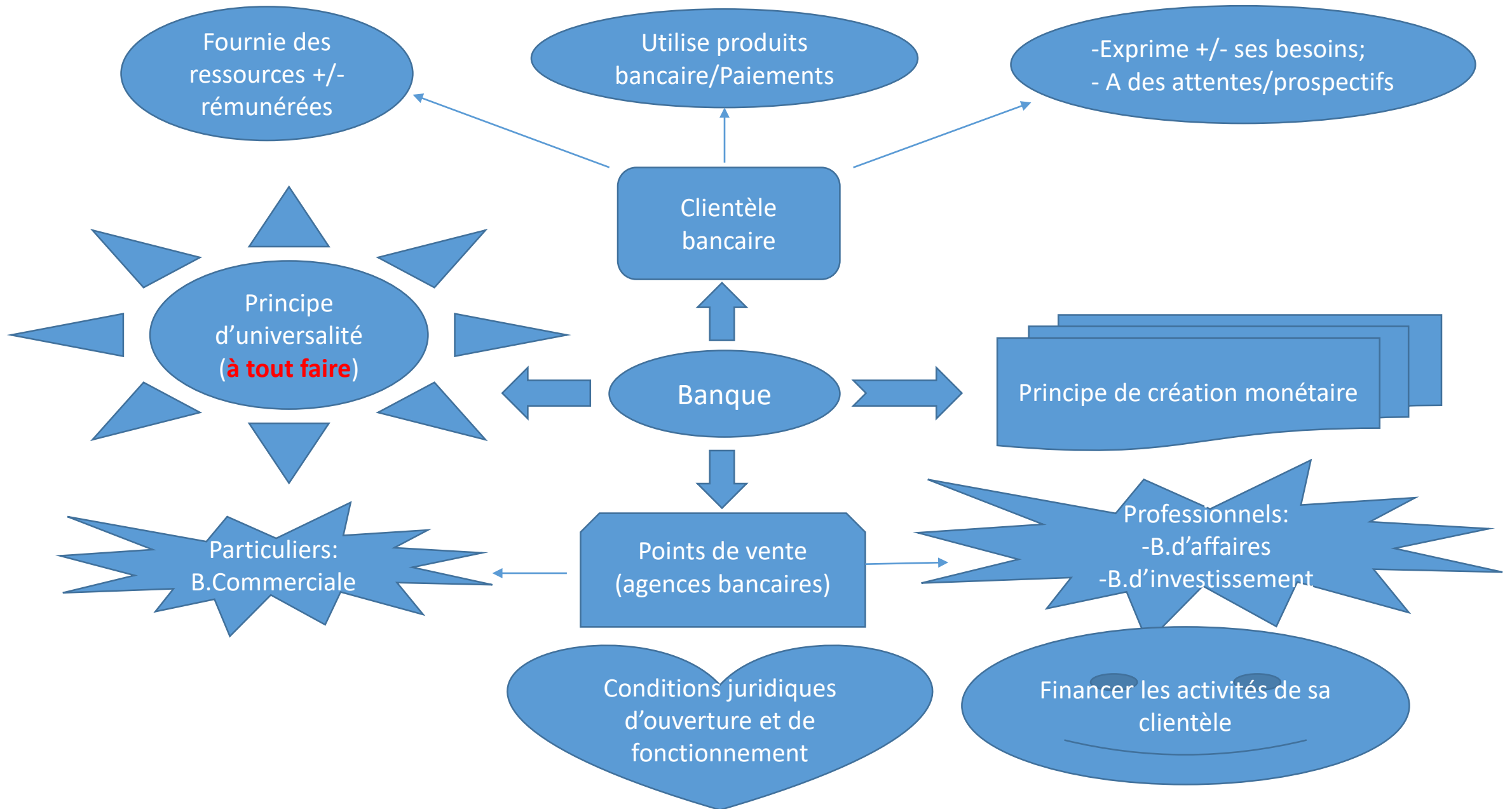
- 1-Le compte et services aux particuliers.
- 2-Le compte courant et services aux professionnels et aux entreprise.
- 3-Les effets de commerce.

Chapitre 4-Les techniques de financements.

- 1-Les crédits aux particuliers.
- 2-Les crédits de fonctionnement du professionnel et de l'entreprise.
- 3-Le financement des investissements.
- 4-Les crédits par signature.

Introduction





Définition de l'entreprise bancaire:

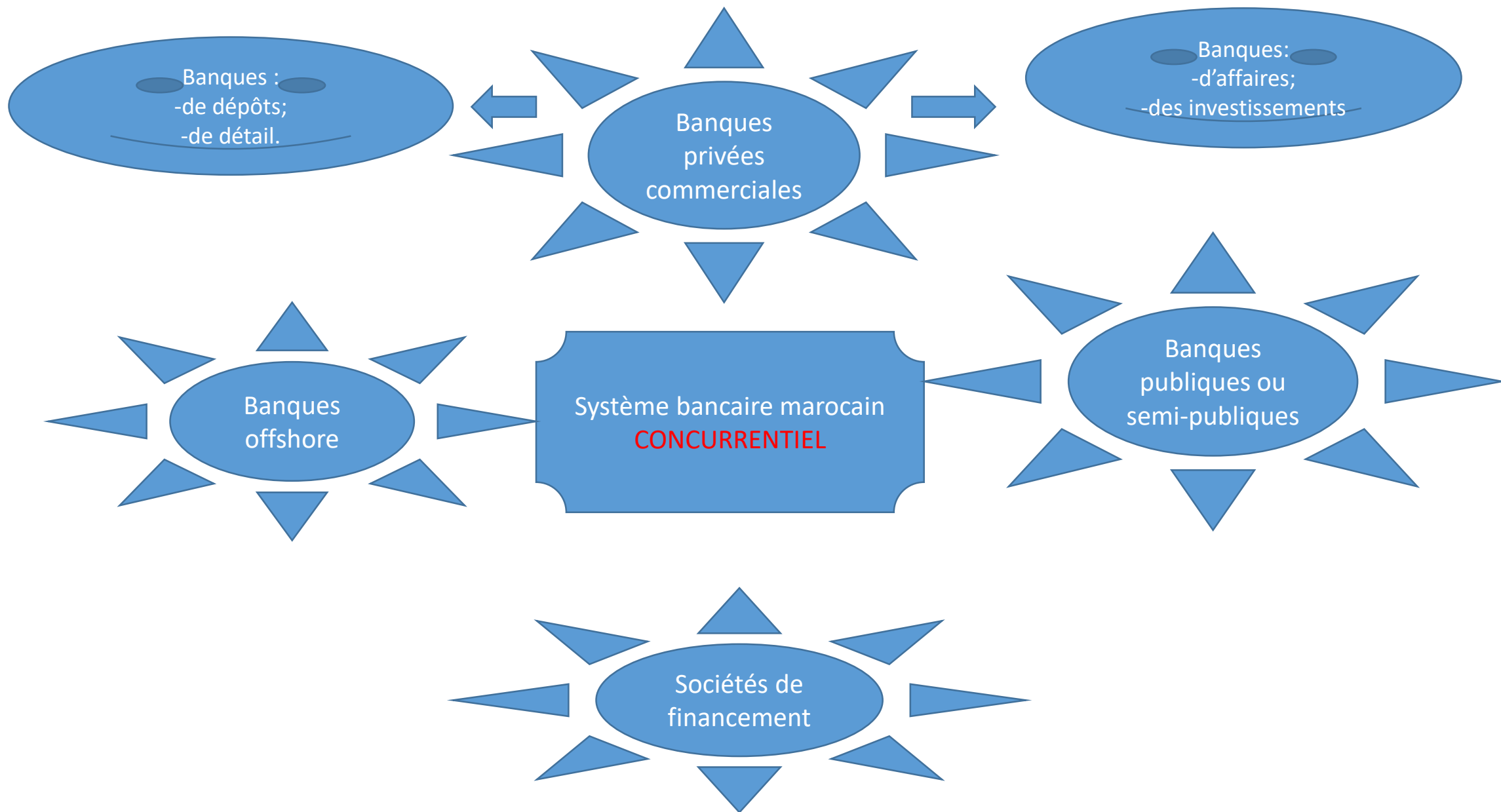
En tant qu'établissement de crédit, l'art.1 de la loi bancaire n°34-03 définit la banque comme

« une personne morale qui exerce l'une ou plusieurs de ses activités, au Maroc, suivantes:

-la réception de fonds du public;

-les opérations de crédits;

La mise à la disposition de la clientèle tous les moyens de paiement ou leur gestion ».



Chapitre 1-La clientèle de la banque.

L'Objectifs c'est de Connaitre:

- *Les grands segments de la clientèle bancaire;
- *Leurs caractéristiques;
- *Leurs besoins;
- *La réponse du professionnel (banquier) à tous ces besoins.

Les clients particuliers:

définition:

Un particulier est une personne physique qui exprime des besoins bancaires en dehors de toutes activités professionnelles, à titre personnel et privé.

Exemple: les fonctionnaires, les salariés, les retraités, les commerçants et professions libérales.

Les caractéristiques	Les besoins exprimés ou non	Les réponses apportées par le banquier		
-Sur le plan juridique: (P.Physique); *état civil; *patrimoine; *capacité civil. -Sur le plan économique: *P. exprime/besoins Bancair; *n'exerçant pas une activité professionnelle, à titre personnel et privé. -Intérêt de la segmentation: *segment rentable; *fourni des ressources à faibles coûts voir nuls; *contribution au revenu bancaire; *segmenter = risques distincts	1-Situation budgétaire: *déficitaire: offre adéquate/Banquier (besoins: TCT, MT ou LT); *excédentaire: offre attractive/Placement *équilibrée: anticiper besoins/conseil = préparation future; 2-Les besoins bancaire de base: *de sécurité: coffre-fort, gestion dépôts = $\sum$risques *de commodité: chèque, guichets, $\sum$ innovations *de placement: épargne/mauvais jours, logement... *de crédit: besoins/désirs= prêts logement, crédit C°... 3-Autres besoins: +en fonction de l'évolution économique, technologique...etc. +Gestion stratégique bancaire/Long termes.	1-Réponses aux besoins classique: *de sécurité: coffre-fort + Services-caisse + Bancassurance *de commodité: Consultation + Simulation/information + moyens paiement, chèque, carte retrait... *de placement: placements monétaires + Plac. Financiers *de crédit: facilités de caisse + crédits immobilier/C.C° 2-Offres de produits/services bancaires: +Classiques: -crédits (Plac.monétaire et Plac.financiers) -solutions (crédits trésorerie, C.C°, C.Immob) -services (coffre-fort, souscription titres, conseil en patrimoine....) +Modernes: +nouvelle gamme de crédit (carte de C. à C°, location avec option d'achat....); +La consultation télématique...etc. <table><tr><td> 3-Produits bancaires (synthèse): *Comptes à vue *Dépôts à termes *Comptes d'épargne *Produits M (2 cartes: R/P) *Crédits *Bancassurance (vie, R, éducat°) </td><td> Services (synthèse): *Chéquier/renouvelable *Virement (émis/reçu) *Transfert (N/Interna) *Consultat°Compte/GSM *Consultation/Simulation *Cotation/Bourse...etc. </td></tr></table>	3-Produits bancaires (synthèse): *Comptes à vue *Dépôts à termes *Comptes d'épargne *Produits M (2 cartes: R/P) *Crédits *Bancassurance (vie, R, éducat°)	Services (synthèse): *Chéquier/renouvelable *Virement (émis/reçu) *Transfert (N/Interna) *Consultat°Compte/GSM *Consultation/Simulation *Cotation/Bourse...etc.
3-Produits bancaires (synthèse): *Comptes à vue *Dépôts à termes *Comptes d'épargne *Produits M (2 cartes: R/P) *Crédits *Bancassurance (vie, R, éducat°)	Services (synthèse): *Chéquier/renouvelable *Virement (émis/reçu) *Transfert (N/Interna) *Consultat°Compte/GSM *Consultation/Simulation *Cotation/Bourse...etc.			

Les clients professionnels

C'est un entrepreneur individuel, ayant une affaire personnelle et travaillant pour son propre compte.

Caractéristiques	Besoins bancaires exprimés	Réponses du banquier																				
1-La personne l'emporte sur l'affaire; 2-Confusion PM/Pphy 3-Appart.activité proffle; 4-Finalité (R/profit); 5-Séparation/Patrimoine 6-Revenu=f° Exer. Activité; 7-Gouvernance/Individle 8-Unicité de décision; 9-Capital faible; 10-Compat. +/- /N.Structurée 11-TYPOLOGIE: *Professions libérales; *Commerçants; *Artisans; *Agriculteurs. 12-Forme/org°-Cçant: *Contrat/gérance (libre/Sal) *Concession *Dépôts-vente *Franchise 13-Forme/org°-Artisan: *Statut *Règlement° *Individ/Ese 14-Form/org°-Agriculteur *Statut J/Terre/R.Salarié *Environnement (M/Echolo)	1-Aller au-delà des M.paiement/Crédits/Placements, risques, fiscalité...etc.; 2-Besoins de financement/Risques d'activités/Textes de lois/Fiscalité; 3-Nécessite des compétences larges > cas particuliers; 4-Ces clients/Demandent ces compétences= technologie favorable; 5-Les attentes en matière : <table><tr><td>*de gestion</td><td>* de produits</td><td>*de service</td><td>*relationnelle</td></tr><tr><td>-Personnalisée</td><td>-Réponse précise</td><td>-Coût minimal</td><td>-Valorisation Plle</td></tr><tr><td>-Agence/Proximité</td><td>-Souplesse/Rapidité</td><td>-Dév.Monaie élec</td><td>-Interlocuteurs (-)</td></tr><tr><td>-Fiabilité/Information</td><td>-Crédits adaptés (I/P)</td><td>-Ouverture samedi</td><td>-Améliorer le professionnalisme</td></tr><tr><td>-Commun°Claire</td><td></td><td>-Amélior/Conseil</td><td>back-office front-office</td></tr></table> Carte de prestiges Appr.Rela > App.Trans	*de gestion	* de produits	*de service	*relationnelle	-Personnalisée	-Réponse précise	-Coût minimal	-Valorisation Plle	-Agence/Proximité	-Souplesse/Rapidité	-Dév.Monaie élec	-Interlocuteurs (-)	-Fiabilité/Information	-Crédits adaptés (I/P)	-Ouverture samedi	-Améliorer le professionnalisme	-Commun°Claire		-Amélior/Conseil	back-office front-office	Présenter une Offre dédiée à cette clientèle pour la démarquer des particuliers, dont les objectifs sont: 1-Crédits (I/C°), formules spéciales de placement; 2-Repondre globalement aux besoins: *de sécurité; *de rentabilité; *de prestige; *de socialisation; *de disponibilité...etc. 3-Utiliser les multi-canaux: Radio, TV.... 4-Vulgariser les produits/services bancaires; 5-Encourager la banque à domicile (par internet); 5-Rationaliser les frais/commissions; 6-Améliorer le conseil et l'assistance; 7-Optimiser le relationnel client; 8-S'appuyer sur le benchmark; 9-Chercher et appliquer la souplesse et l'adaptabilité.
*de gestion	* de produits	*de service	*relationnelle																			
-Personnalisée	-Réponse précise	-Coût minimal	-Valorisation Plle																			
-Agence/Proximité	-Souplesse/Rapidité	-Dév.Monaie élec	-Interlocuteurs (-)																			
-Fiabilité/Information	-Crédits adaptés (I/P)	-Ouverture samedi	-Améliorer le professionnalisme																			
-Commun°Claire		-Amélior/Conseil	back-office front-office																			

La clientèle Entreprises

C'est une personne morale, composée d'un ensemble de personnes physiques indépendantes de celle-ci, exerçant des activités pour fournir des produits/services à ses clients (particuliers, professionnels, autres entreprises et Etat).

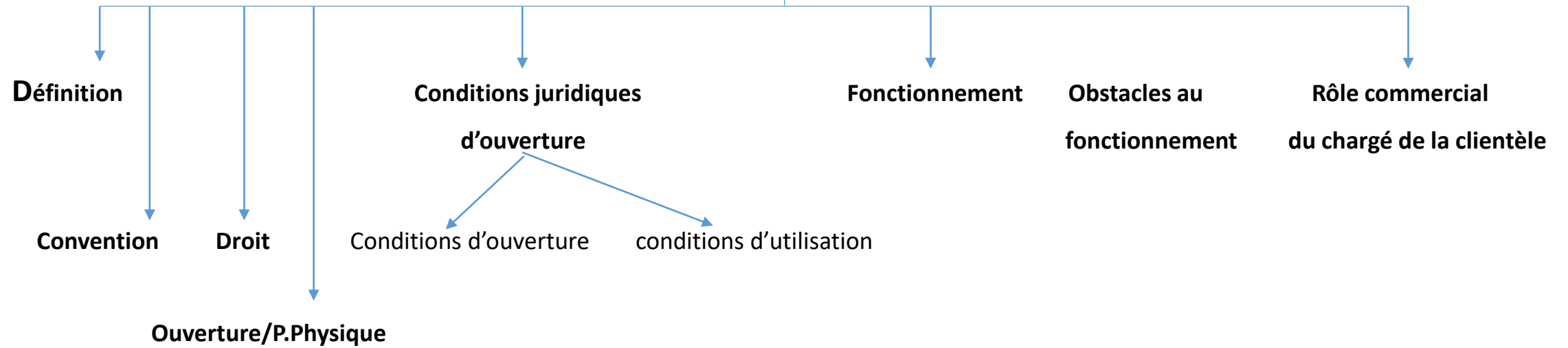
Caractéristiques	de l'expression des besoins par les clients aux Réponses apportées par le banquier	
1-L'entrepreneuriat est réglementée; 2-La nature juridique d'Ese = impacts/Décisions; 3-Structure du contrôle= Eses cotées (Vote); 4-Les Eses est un marché traditionnel des banques; 5-La taille (GE/MN: CA $\geq$ 75 MDH. PME: $5 \leq$ CA < 75 MDH) 6-Les banques les classent en f° du CA. 7-Les banques les classent en f° du: *de leurs secteurs, déterminé/leurs activités; *de leurs activités; *de leurs tailles (salarié: TPE: <10 S; PME: $10 \leq$ S <500 8-Les banques les classent en f° de leur capital: *SNC *SARL *SA (avec CA, avec CS/D) / cotées /Non cotées; 9-Autres formes d'entreprises: *Succursales; *Filiales; *Joint venture; *Holding et centre de coordination; *Groupement d'Intérêt Economique;	1-Mêmes besoins de particuliers/Professionnels; 2-Besoins spécifiques et complexes, en f° activités; 3-Risques spécifiques: *de marchés; *de pays; *de liquidité; *de crédits; 4-Concours financiers des banques aux Eses (en f° temps): *Crédits d'exploitation: -Trésorerie (D < 2 ans) (modulés en f° besoins T); -Mobilisation (créances client/Titres portefeuille); *Crédits d'investissements: -à long termes ; -à moyen termes; -recourir au marché financier (augm° capital); -crédits extérieurs en devises; +crédit fournisseurs; +crédit acheteur; -aux sociétés de crédit-bail; *Crédits par signature: -cautions administratives; -cautions douanières; 5-L'appréciation des risques est difficile et complexe: *Vérifier la pertinence du projet à financer; *Vérifier la solvabilité du marché lié au projet; *Vérifier les compétences du client à mobiliser les ressources (humaines et techniques) nécessaires;	1-Mêmes réponses, avec $\neq$ Montants, $\Sigma \neq$ opérations, complexité Les spécificités des PME: A-Définition: existantes CAA(HT) < 75 MDH , Soit bilan < 50 MDH n'est pas détenue à plus de 25% droit de vote par une autre entreprise. Existantes 2 années *Investissement initial et global < 25 MDH. *Ratio important: emplois/Ressources B-Environnement global: -Au Maroc :PME représentent > 95% Tissu éco; - Σ représente >70.000 PME; occupent 50% Popul. Active; - 30% X°, 40% Invest. Nationaux, 40% P°, 10% VA, 20% PIB; moins de 10 PME Cotée, C-Diversifier le produit bancaire: -Nouvelle formules de crédits, aides à l'auto-emploi, D-Emergence de la prise de la participation: capital-risque, capital-développement, ...etc. E-Développement des lignes étrangères: encouragement européen: ligne espagnole PME-PMI, ligne PME-PMI française.... F-Tenir compte de leurs contraintes: endogènes et traitement de leurs difficultés

Chapitre 2-Le compte bancaire et services liés au compte.

Objectifs:

- Saisir les conditions juridiques nécessaires pour ouvrir un compte en faveur d'un segment de clientèle;*
- Maitriser les caractéristiques du compte à la disposition de cette clientèle;*
- Acquérir une connaissance sur la typologie, sur le fonctionnement et sur la fermeture du compte;*
- Connaitre l'ensemble des services mise à la disposition des différents clients bancaires;*
- Maitriser la forme et le rôle des différents effets de commerces.*

Comptes aux particuliers



Définition du compte chèque:

*C'est une convention, entre le particulier et sa banque,
reposée sur un consentement mutuel,
qui sert à enregistrer (sur un schéma) les encaissements et les décaissements réalisés par le banquier en faveur de son client,
et permettant la délivrance et l'utilisation d'un carnet de chèque,
et éventuel des cartes bancaires.*

Le schéma d'enregistrement des opérations liées au compte chèque

Date d'opération	Date de valeur	Libellé opération	Débit	Crédit	Solde débiteur	Solde créditeur
-						
-						

Le compte chèque en tant que convention:

Il s'agit d'une convention compte dépôt,

qui est un contrat principal, qui détermine les engagements réciproques des deux parties,

Et permettant au client un droit de vérification des opérations du compte,

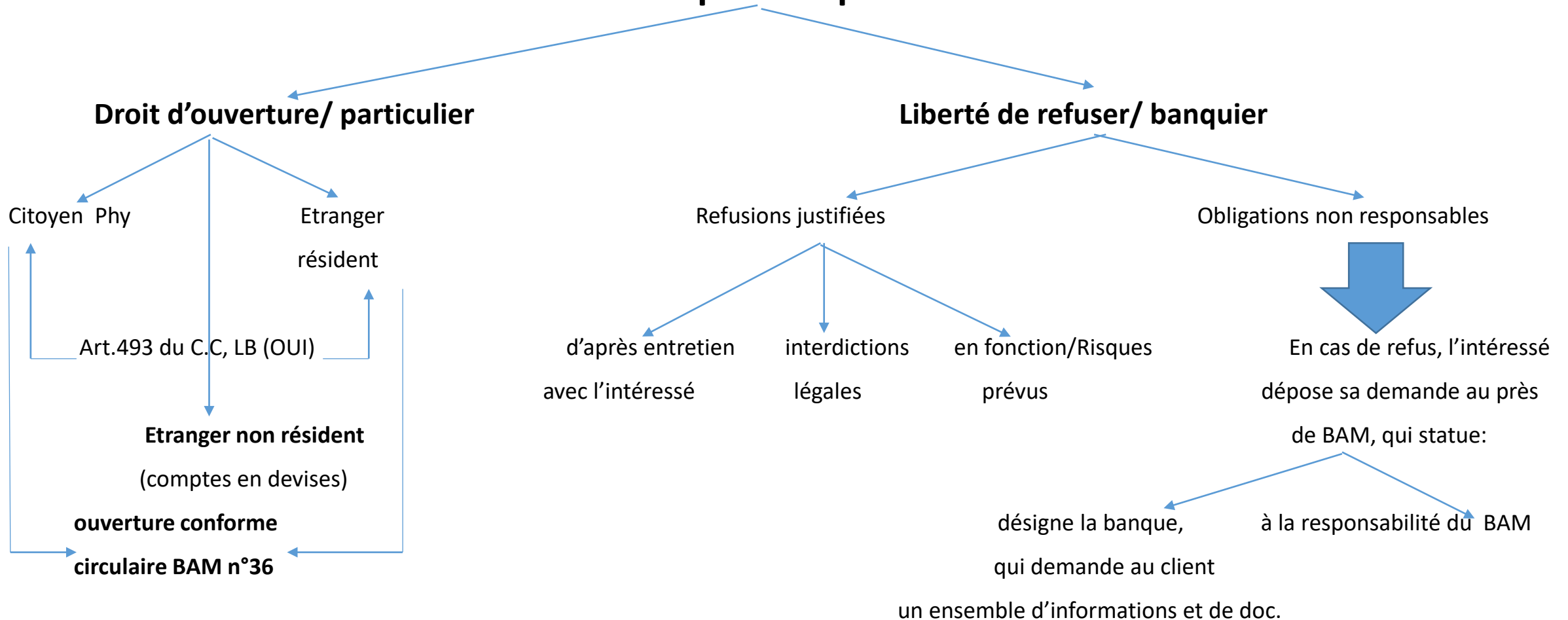
Qui doit être conservé pendant 10 ans, comme preuve,

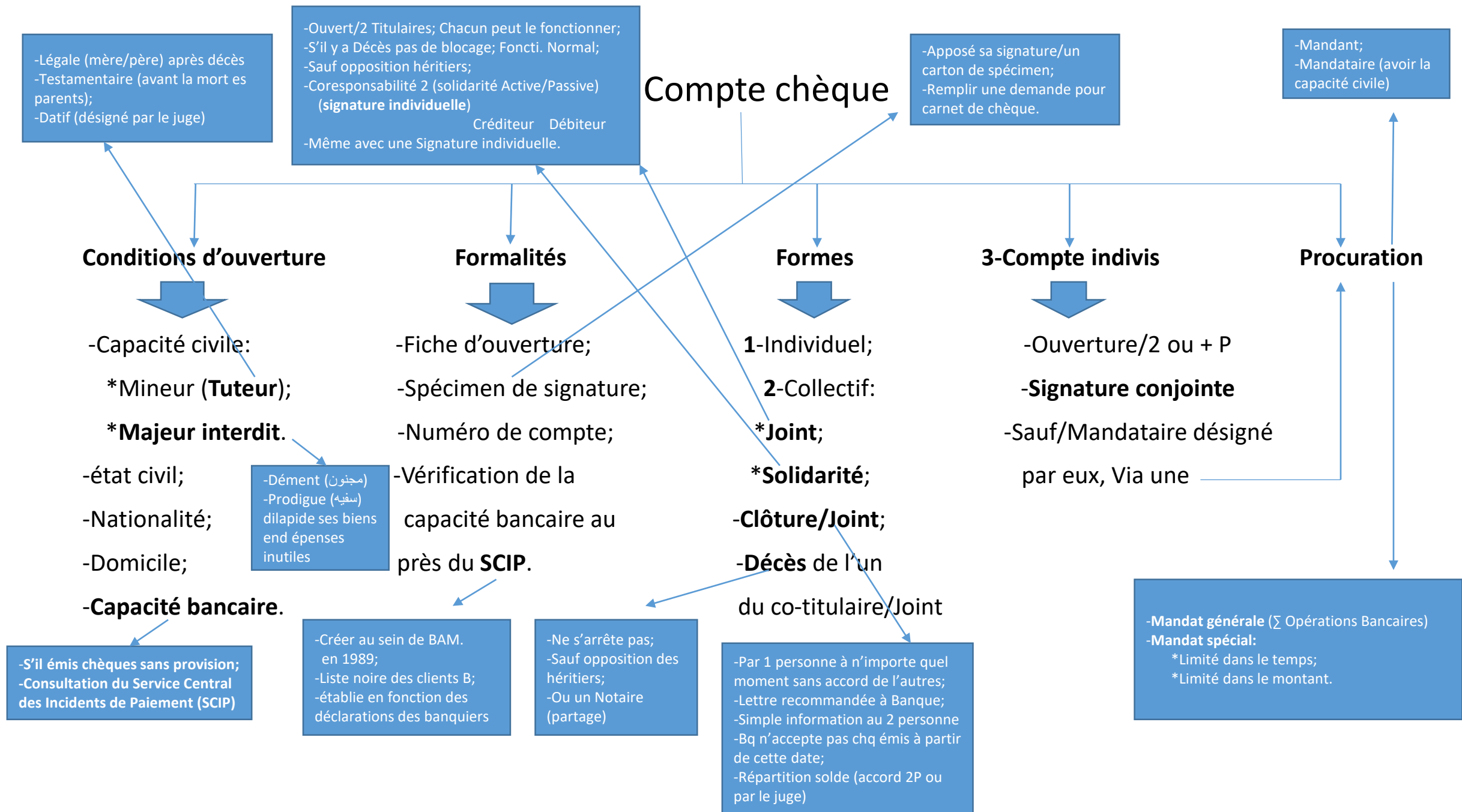
Et qui oblige la banque de tenir exactement le compte et ne peut disposer des sommes ni prélever de frais sans l'accord du client,

tout en respectant le secret bancaire,

Sauf dans le cas des situations dérogatoires.

Le droit au compte chèque se situe entre:





Conditions d'utilisation du compte bancaire

Conditions tarifaires

- Informer/Client/Public
sur Tarifs, commissions,
agios proposés
(affichage obligatoire)

- En cas de modification,
les informer au moins 3 M
avant la date d'application envisagée

- à défaut, obligation/régularisation,
si le client réagit rapidement

(1M suivant date/relevé bancaire)

- s'il refuse la modification, il a droit
de clôturer son compte

Il faut le mentionner dans la
convention

Dates de valeur

Intitulé de l'opération	Date de valeur
-Versement d'espèce	J+1
-Retrait (d'hier comptabilisé aujourd'hui)	J-1
-Remise chèque sur place	J+2
-Remise chèque hors place veilles bancaires	J+12 (1)
-Remise chèque hors place veilles non bancaires	J+15 (1)
-Virement	J

(1) Ces opérations n'existent plus depuis la génération de la dématérialisation des
échanges des chèques à partir du 8 juin 2007

Le fonctionnement du compte

Réception de fonds



versement support
du compte
au départ

Versement d'espèces



- Lors de la vie du compte
- Par le client-lui-même ou
une autre personne

**le guichetier payeur doit être vigilant,
lors des versements**



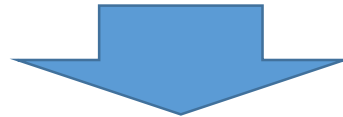
- *Des sommes versées;
- *Billets falsifiés;
- *Le cours légal/du Jours au Maroc;
- ...etc.

Retraits d'espèces



- Par le client;
- Par sa carte bancaire;
- Par son chèque ou
par un chèque bancaire

Virification / Guichetier



- *L'authenticité de la signature du client
- *La régularité et la validité de la pièce matérialisant le retrait;
- *L'absence d'opposition aux paiements;
- *L'identité et la capacité du bénéficiaire;
- *L'écriture comptable de l'opération...etc.

Remise/Chèque

- S'assurer/Régularité/chèque
- Remise accusés/Réception

Arrêté de caisse

**Solde du jour
=
Solde de la veille
+
Recettes du jour
-
Dépense du jour**

Les obstacles au fonctionnement du compte

La saisie-arrêt



Juge

Prononcé par le juge s'il y a
litige entre le client et une
tierce personne (Protêt)

La sommation à tiers détenteurs



Percepteur

-Contre un contribuable fiscal
ne s'est pas acquitté des ses
impôts;
-CNSS (R/AMO)
-Douane (droits douaniers)
...etc.

L'opposition administrative



Gouvernementale
(Fonctionnaire)

-Licencié;
-Démissionnaire;
-Encours dans son travail.

Recevant un somme > son droit
Bloquer somme/Bq et la versée
au Trésor Général

opposition sur chèque émis



Cas perte, vol...etc.

Ne sont admis que ces cas:
Art.271 du CC

Le décès propriétaire du chèque



-Le banquier bloque/Compte
-Accepte/opérations/Crédits;
-Interdit/opérations/Débit,
sauf/Chèques/antérieurement émis.

Le rôle commercial du chargé de la clientèle

En gérant le portefeuille client, **sa mission** s'oriente vers ces cibles

Le maintien de
la clientèle actuelle

Le développement
du portefeuille clientèle

La prospection de
nouveaux clients

Par des outils

Techniques de
commercialisation
des pduits bancaires

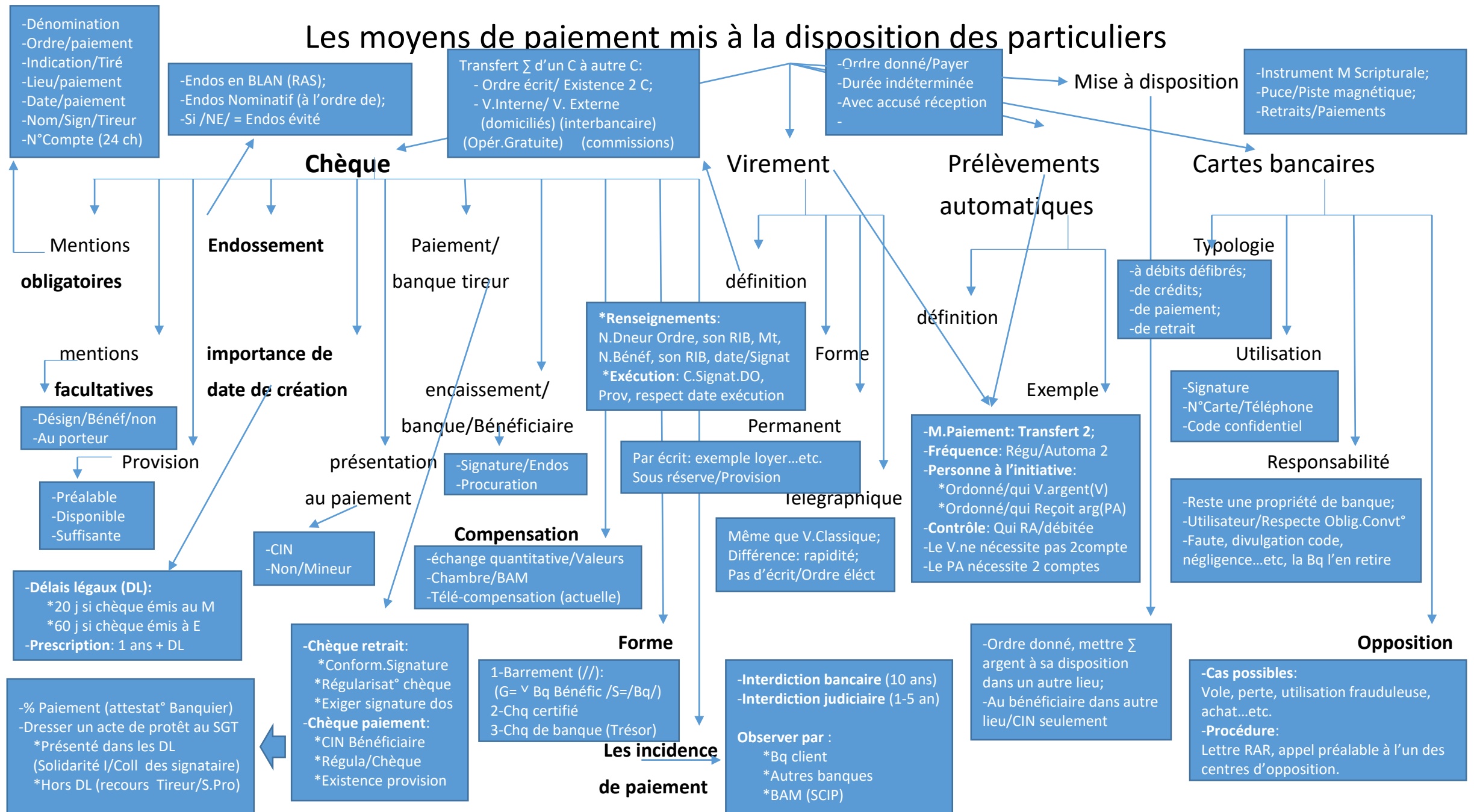
Personnalisation
relation client =
besoins+ projets (A/F)

Rendre le client/Ambassadeur=
attraction gratuite des clients
(optimisation/Coûts + économie d'échelle)

donc, il faut:

- Un suivi des besoins et de la situation budgétaire du clients et de sa famille, le plus possible;
- Tout en donnant conseil au client pour gérer ses difficultés budgétaires, et de l'optimisation des coûts.

Les moyens de paiement mis à la disposition des particuliers



- Désintermédiation;
- Baisse taux débiteurs;
- Solution réduction marge
- Axe stratégique de dévp

Services proposés par la banque aux clients particuliers

bancassurance

Change manuel

Location

Banque

de coffre-fort

à distance

enjeux

- Améliorer rentabilité;
- Augmenter part marché
- Effet synergie B/Assurance

Avantages

Stratégie

1 Signature/Accord

distribution(AD)

2 Partenariats avec

prise de participations stratégiques(PPS)

Enviro.éco/Juridique

- Juridique:**
- Dahir 1977/Réserve aux courtiers A
 - Banques sont points de vente(15an)
 - Arrêté 15-10-2004: TP(100% capital)
 - Prdts portent sur des risques décès...
- Économique:**
- Dans autres payés(lié à assur-vie)
 - Σ à verser aux personne/Contrat
 - Maroc: fiscalité favo/Aspect technique réglementé

Intermédiaires

de change au Maroc

- Banques Agrées
- Office.Ch C/à postériori
- Chaque Opérations est Individualisée

Achat de devises

- Auprès des touristes;
- Des résidents marocains à l'E;
- Des sous délégués

Vente de devises

- Aux résidents marocains (20.000 plafond)
- Aux étudiants à l'E (25.000/an au départ)
- Accompagner mineur (20.000/an)

- Montant varie en f°taille du coffre;
- Bq C. d'assurance/hauteur Mt;
- Bq est bailleur ≠ mandataire;
- Client possède la Clet (Responsable)
- Le coffre-fort n'est pas saisissable

Utilité:

- Protéger les objets de valeurs, surtout en vacance;
- Conserver les papiers importants;
- Garder les doc personnels.

Formalités :

- Même que ouverture compte;

Couverture/Sinistre:

La Bq est responsable à hauteur du montant assuré.

- Espace transactionnel sécurisé accessible sur internet
- Opérations (V, Consultations, Historique, demande chèque...)

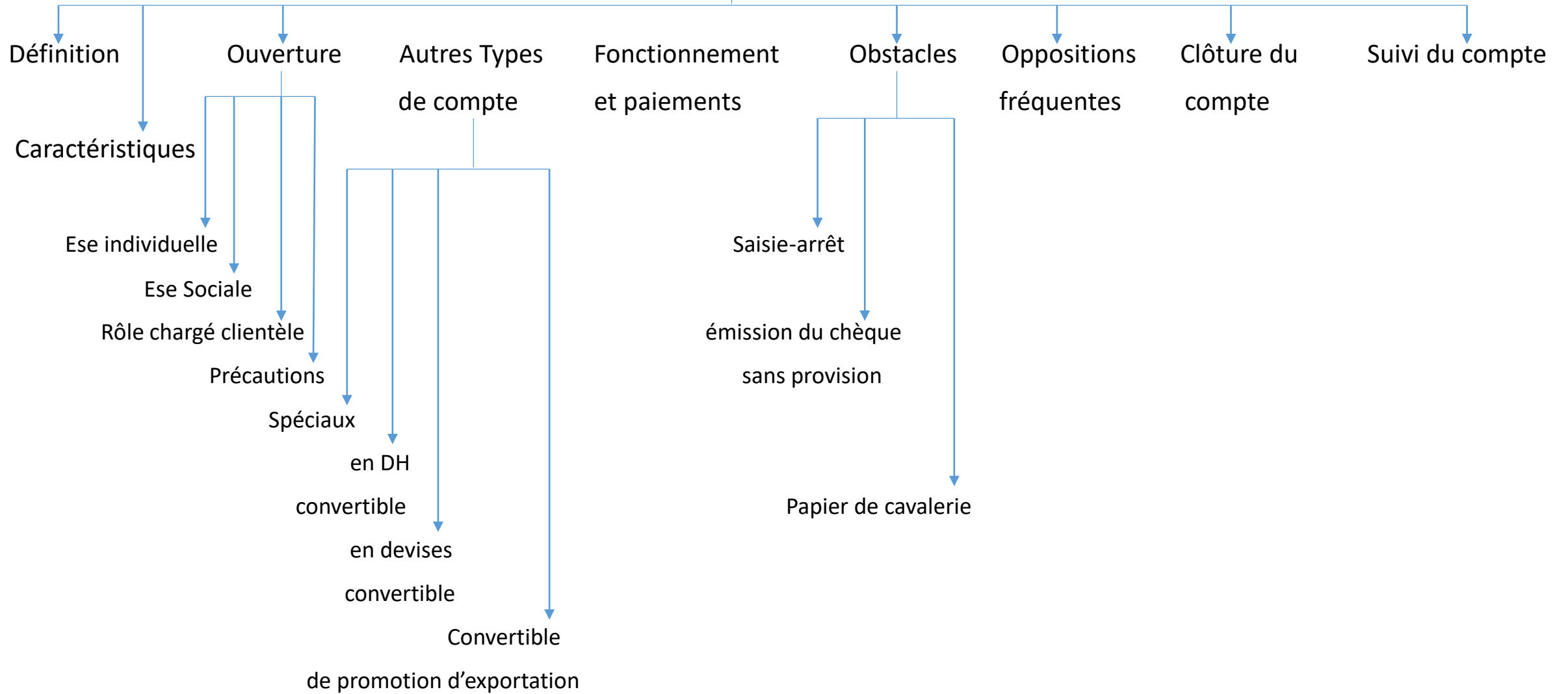
Produits BA commercialisés au Maroc

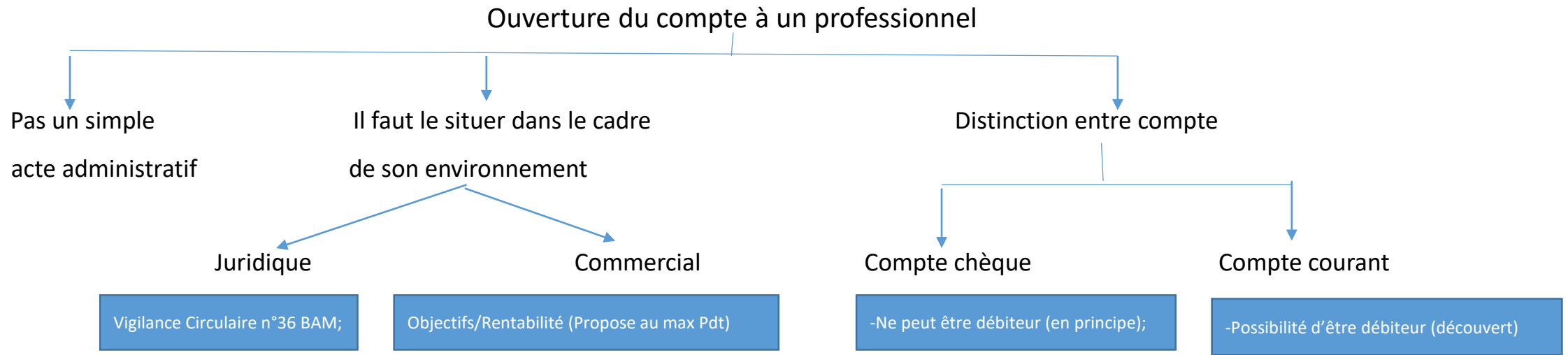
- **Prévoyance:** *Protection décès et versement aux Bénéficiaires, options: (20.000 à 1500.000 H), *Hospitalisation (100 à 1000 DH/J) ou rembourst des frais d'H(10000 à 100000/an)
- **Dommages/Risques Divers:** **Objet** (Habitation, chef de famille, AT) **Garanties** (biens immob) (50.000 à 2.000.000 DH)
- **Offre package:** **Objet** (Assurance globale tous risque)

Précautions à prendre

- Achat: Billets non falsifiés;
- Cours légal

Compte courant du professionnel/Entreprise





Définition :

Absence d'une définition juridique.

Selon la jurisprudence et la pratique bancaire,

« une **convention** au terme de laquelle les parties conviennent de faire entrer dans le compte, par voie de **remise réciproque** des **créances** résultant des opérations qu'elles feront entre elles ».

Les caractéristiques du compte courant

Il repose, en pratique sur (**Nature juridique**):

- Commune volonté des parties;
- Σ d'opérations courantes, répétitives;
- Bq (crédits), E/se (dépôts)=créances (C/D ou effets comm)

Effets juridiques

effet Novatoire

- Remplacement O/autre
- Devient simple article;
- Perde sa sûreté (effets de commerce)

Indivisibilité

- Intégration d'1 opéra dans l' Σ opérations;
- Sans donner un solde, le solde est global;
- Compensation entre opérations (devises $\neq$)

le Report d'exigibilité du solde

Tant que le CC fonctionne, pas d'exigence de versement du solde sans clôture du compte;

Le cours plein droit des intérêts

- Chaque opération porte intérêt du jour où elle entre en valeur;
- Rémunération des opérations à taux différents (réciproquement)

***Contrept° écritures/Perte du Recours
Contre les Endosseurs**
Effet impayé, 2 choix devant la Banque
***Garder écriture, Garder droit de Recours**
contre tous ceux qui ont apposé signature

Secret professionnel

Sanctions

Art.446 D.P

Art.107 L.B

Exceptions

- Administration Fiscale;
- La justice;
- Office du change

Σ non publiques

Informations sur les conditions

générales

Taux Intérêt D/C

Conditions fixées par
BAM

Commissions/Agios

Sur la convention

Suivi/Vigilance/avant/après

ouverture Compte courant

Sur la circulaire n°36 BAM

Ouverture du compte courant Pour

Après avoir passer un entretien, dont le rapport doit être classé dans le dossier client (art.5 et 6 de la C.BAM n°36)

E/se individuelle

éléments du dossier (art.6)

- Identité du client (CIN);
- Carte séjour (étrangers);
- N° passeport (étranger);
- Autorisation de l'agrément pour exercer certaines activités

SCIP

- Pour s'assurer que les personne habilités à engager l'E/se ne sont pas frappées d'une interdiction.

E/se sociétale

Formalités

Fiche nominative

d'ouverture du compte

- La dénomination sociale;
- La forme juridique;
- L'activité;
- L'adresse du siège;
- Identification fiscale;
- Le n° de RC .

À conserver dans le dossier client

Documents

Complémentaire

- Les statuts mis à jour;
- La publicité légale (créat-modif°);
- Le modèle « J » (garanties/FC)
- PV de l'AG (O/E) nomination administrateurs;
- L'identification des personnes mandatées pour faire fonctionner l'E/se;
- Le n° du compte bancaire.

À examiner minutieusement par le chargé de la clientèle (**régularité**)

Toute modification
juridique doit être
communiquée à Bq

Rôle du chargé de la clientèle

*Identification
des clients/Prospects

*Favorablement d'être perçu

*Qualification
de leurs besoins

* s'adapter aux besoins

*les orientés/bon
interlocuteurs

*Détecter/Opportunités
commerciales/Contacts

Précautions:

- Se conformer à la C.BAM n°36;
- Enquête/contentieux/Fichiers (Service des renseignements commerciaux)
- Se renseigner/Σ Comptes bancaires avec d'autres banques, les raisons/choix cette agence, ...etc.

Les autres types de comptes

LEURS AVANTAGES pour la banque:

- Garantie du transfert;
- Bénéfice d'une carte de paiement;
- Une rémunération intéressante;
- Possibilité d'effectuer des retraits en DH/Devises

Les comptes spéciaux

ouverts aux
E/ses E/NRésidentes

-Besoins temporaires;
-Adjudication (Appel
d'offre)

Objectifs

-Couvrir paiement/Charges en DH/Maroc;
-Recettes/Annonces publicitaires/Revue
étrangères pour le compte des personnes
morales marocains.

Transfert de devise

À la clôture d'exercice comptable/Transfert la
contrevalence en devise du solde créditeur en DH

les comptes en DH

ouverts aux
E/se E ou NE

Objectifs

-Ne peut être alimenté que de la
contrevalence de cession en devise ou
d'un virement provenant de la même
catégorie

Fonctionnement

-En DH, et son transfert se fait sans autorisation de l'OC;
-Soit au crédit d'un autre compte en DH convertible;
-Soit par transfert en devises au profit du titulaire du
compte à un bénéficiaire d'Estin.

Risques

Son détenteur court le risque de change
jusqu'au moment du transfert à l'étranger.

Les comptes en devises

ouvert aux EE/NE

Pour couvrir cette
catégorie de compte

Fonctionnement

Alimenté seulement /Devises
ou virements de l'Etranger

Transferts sans autorisation de l'OC

Compte convertible de promotion des exportations

Accord préalable de l'OC/Via Demande Bq du client

Réservé aux E/se d'exportation

Bénéficiaire d'une dotation à hauteur
de 50% du produit d'exportation

Dotations réservées

pour la couverture
des dépenses

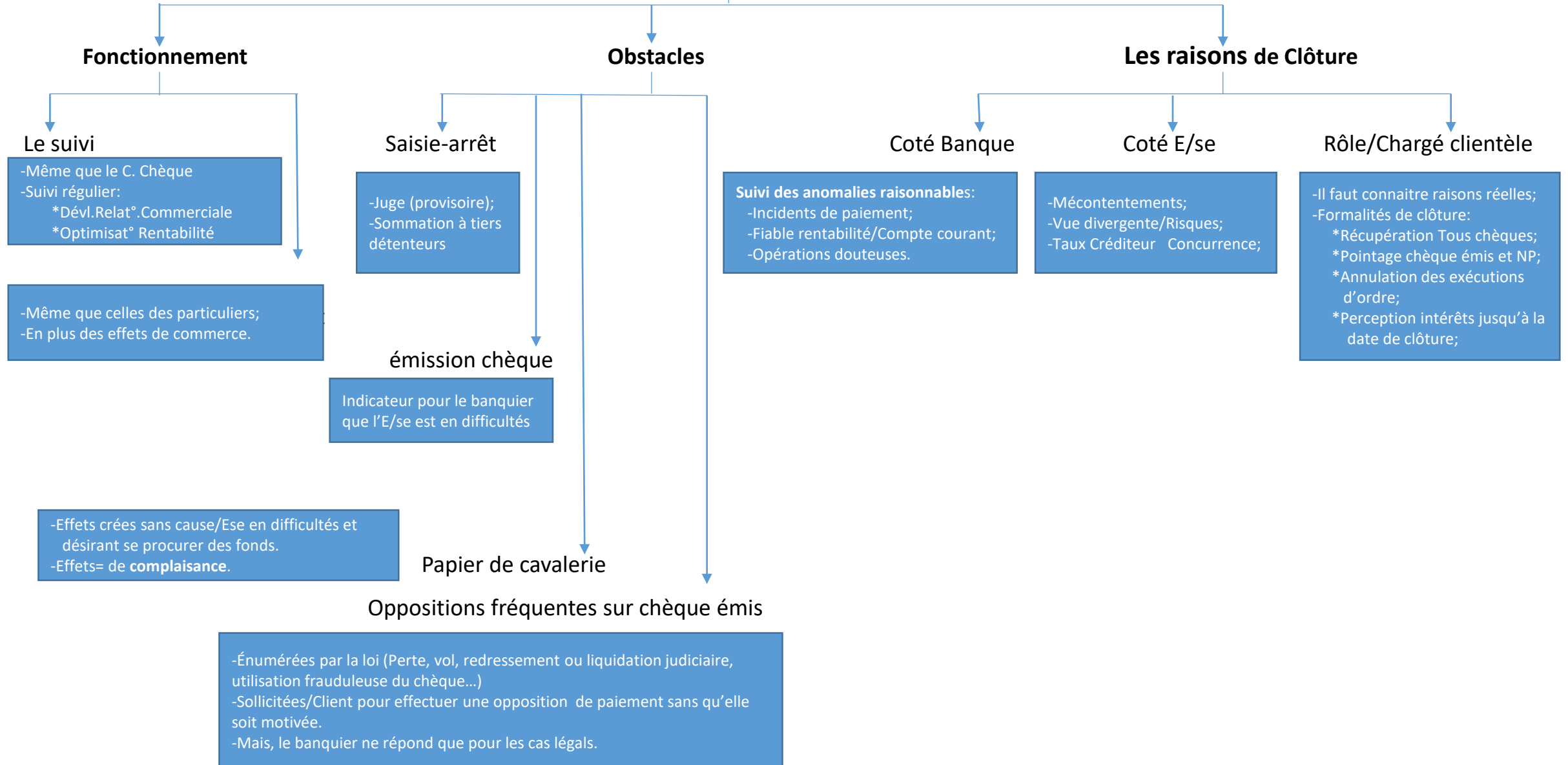
professionnelles
des Xteurs

commissions
de Rt° + courtage

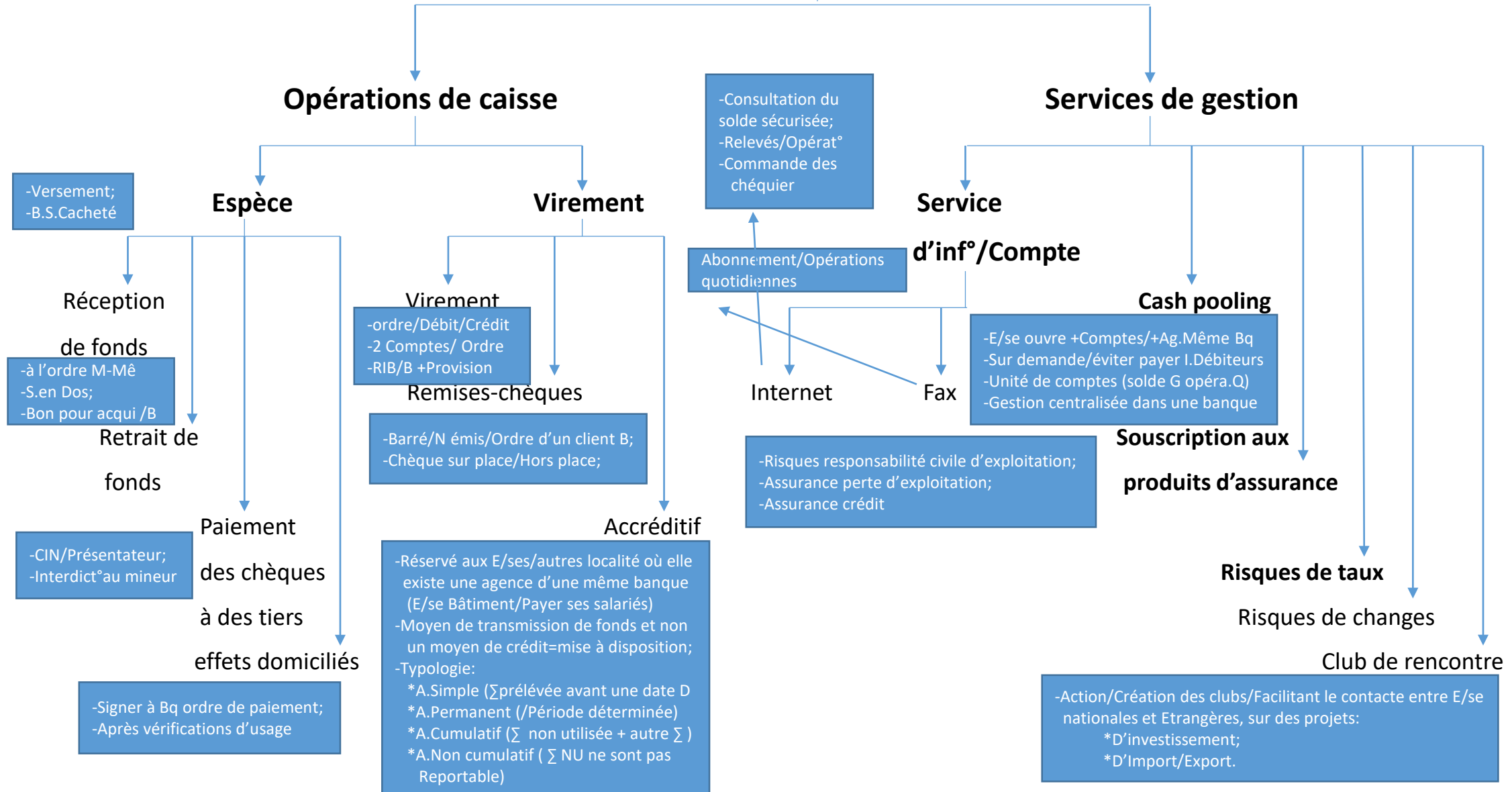
frais publicité
et déplacement

foires

Fonctionnement, obstacles et clôture du compte courant



Services bancaires au professionnels et aux entreprises



Chapitre 3-Les produits de placement monétaires.

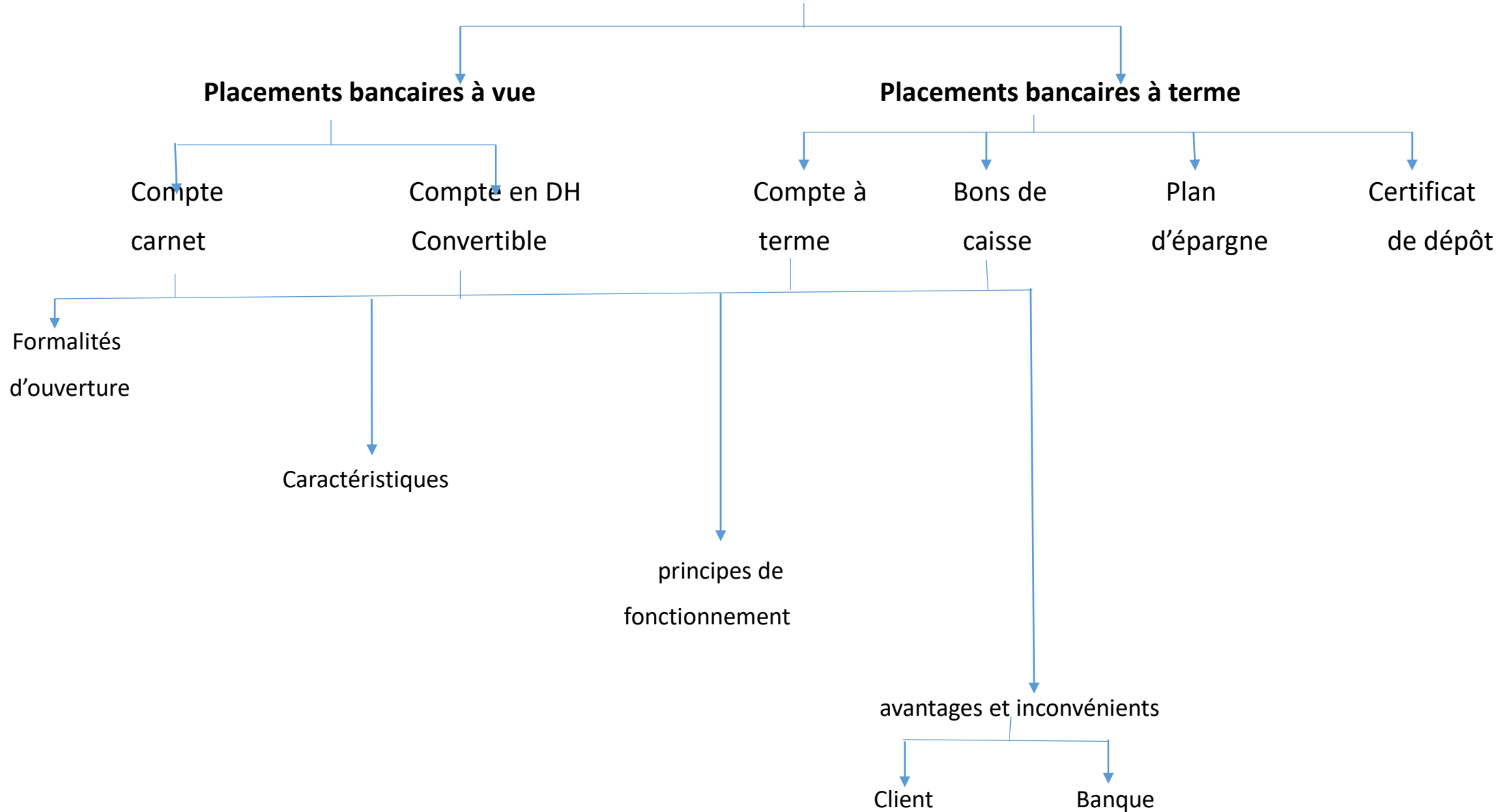
1-Produits de placement bancaires.

2-Produits de placement non bancaires.

OBJECTIFS:

- Distinguer les produits de placement bancaires et non bancaires;
- Saisir les opportunités liées au développement des ressources stables pour la banque
(surliquidité des clients à placer)=placements monétaires.
- Améliore le PN bancaire par l'intermédiation, rémunérée, de la collecte des fonds en faveur
De l'Etat, les grandes entreprises...etc. = placements non monétaires.

Produits de placement bancaires

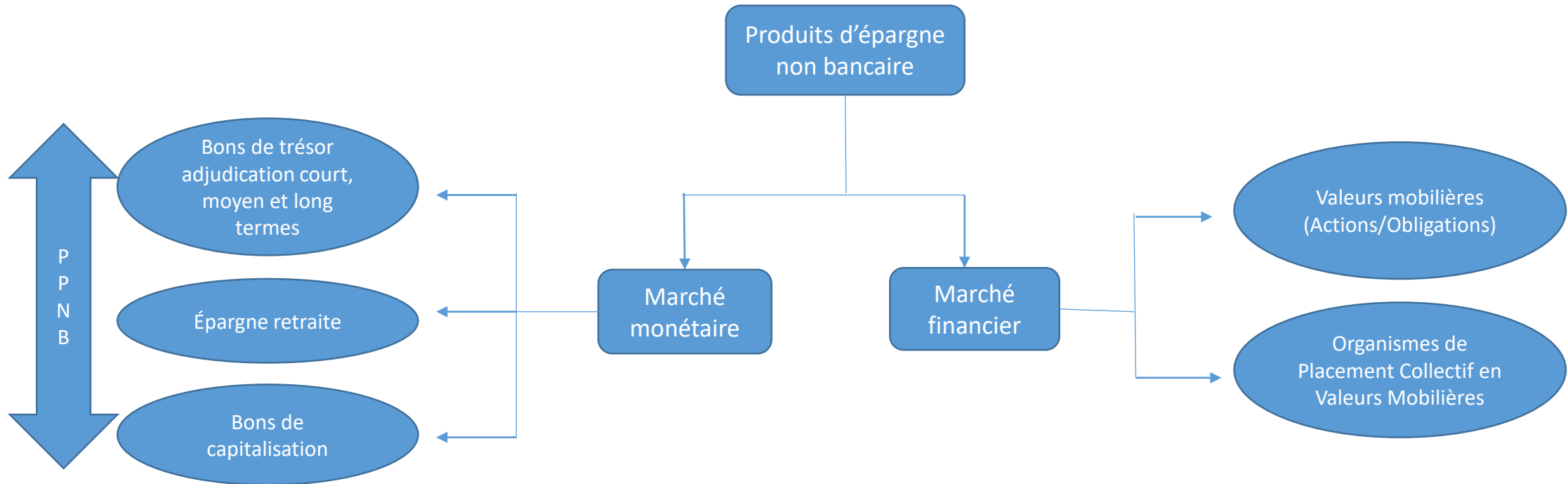


C A R A C T E R I S T I Q U E S	Tableau récapitulatif	Produits			
		Compte sur carnet	Compte en DH convertible	Compte à terme	Bon de caisse
	Titulaire/Durée	Σ particuliers/ le mineur/ illimitée	Illimitée / Capacité civile	3,6 mois à 1 an / Capacité civile	
	Nombre de comptes	1 compte/Personne dans Σ banques	Σ comptes sont possibles	Autant de blocages que de comptes à ouvrir	Ne nécessite pas l'ouverture d'un compte
	Montant	Min 100 DH Max 300.000 DH	Pas de Min Ni de Max	Min 10.000 DH	Pas de Max
	Taux	2,79 %	Plafond 2 %	Taux moyen pondéré	
	Forme	Nominatif			Nominatif ou anonyme
	Intérêts	Précompté	Postcompté	Précompté ou Postcompté	
	Liquidité	disponibilité		Peu liquide	
	Rendement	Faible (principe de la quinzaine)	intéressant	Varie selon la durée et le montant	
	Fiscalité	30 %	Non fiscalisé	30 % libératoire	
	Clôture	À la D/Client ou solde < 100 DH	À la D/Client ou Décès	À l'échéance	Remboursable à l'échéance
	Avantages pour le client	-épargne liquide -pas de frais de gestion		-peut liquide -pas de gestion	-peut liquide -transfert de propriété
	Inconvénients pour le client	-peu commode -rendement faible	-risque de change lors de transfert	Déclaré par la banque en cas de saisie-arrêt	Risque de perte
	Avantages pour la banque	Stabilité de dépôts			
	Inconvénients pour la banque	Compte à vue avec forte rémunération		Taux augmentant avec la durée et le montant	

Produits de placement non bancaires

tout d'abord, il distinguer, dans les produits d'épargne non bancaire:

- *les produits liés au marché monétaire;
- *et les produits liés au marché financier.



Produits de placement non bancaires

-Adjudication: *Plus offrant un bien (enchères)
*Moins disant (marché)
-Bon du T: *formule d'emprunt (Etat) à CMT;
*formule de placement (Pph/Pm)
-Banques: *monopole, jusqu'à 1995;
*Permet aux particuliers dès 1995.

BTA
CMLT

-a été ouvert dès 2003 à tous, réservée CP;
-Pts d'assurance commercialisé/Bq;
-Montant min 300 DH
-Contrat individuel ou collectif;
-Cas d'invalidité: rente trimestrielle;
-Cas décès: PD contrat ou ayants droits

Epargne
retraite

Bon de
capitalisation

caractéristiques

-Souscription auprès des banques et de la CDG.
-Durés: *TCT (7 à 45 j); *CT (16-26-et 52 sem)
*MT (2 à 5 ans) *LT (5 -20-30 ans)
-Remboursement: à l'échéance
-Taux: CT (fixe); MT (variable selon durée)
-Fiscalité: retenue à la source 30%.
-Formes: BT sont dématérialisés
-Liquidité: négociation (de gré à gré / marché)

avantages et inconvénients clients

Avantages:

-Rentabilité > Rentabilité bancaire;
-Garantie de l'Etat;
-Gestion assurée/Banque

Inconvénients:

-Peu liquide ;
-**Erosion** monétaire pour les placement à LT (V°Taux)

avantages et inconvénients banque

Avantages:

Commissions de courtage

Inconvénients:

Désintermédiation bancaire

Caractéristiques

-Souscription: intermédiaire Bq ou directement Assur
-Objectif: constitution d'un capital à l'âge de la retraite
-âge de souscription: 18 ans et plus;
-âge de la retraite: 50 à 65 ;
-Montant de la retraite:
*au capital versé en une seule fois;
*une rente viagère versement à vie;
*perception d'une partie/reste rente trimestrielle

Avantages et inconvénients

Avantages au clients:

-Prendre l'épargne revalorisée à tout moment;
-contrat simple
-choix de perception du montant à la retraite.

Avantages à la banque:

-Fidélisation de la clientèle