

Paielement mobile. Orange lance "Orange Money"

En obtenant son agrément le 12 août dernier, Orange Money Maroc devient la 18^e filiale de paiement du groupe en Afrique. L'opérateur table sur 1 million d'ouvertures de compte d'ici fin 2020. La solution proposée permettra aux utilisateurs de se servir de leur téléphone comme canal de paiement et de transactions financières.

Sanae Raqui
s.raqui@leseco.ma

Six mois après le lancement d'«Inwi Money», l'application de paiement mobile d'Inwi, Orange propose «Orange Money». S'appuyant sur sa présence historique en Afrique, l'opérateur télécom couvre ainsi son 18^e pays en services de paiement mobile. «Cette expertise régionale, couplée à une obtention précoce de l'agrément de Bank Al-Maghrib pour créer son établissement de paiement autonome baptisé «Orange Money Maroc», offre d'excellentes opportunités de développement à Orange Maroc et à tous les Marocains», annonce d'emblée Yves Gauthier, directeur général d'Orange Maroc, lors de l'événement de lancement de l'application mobile de l'opérateur. Orange Money est filiale à 100% d'Orange Maroc. Dotée d'un capital de 10 MDH, elle va proposer des services de paiement, notamment le transfert de fonds, les dépôts et retraits en espèces sur un compte de paiement, l'exécution des opérations de paiement de factures par tout moyen de communication à distance. Le client peut dès à présent alimenter, transférer ou retirer l'argent de son porte-monnaie Orange Money dans les points de vente agréés par Orange Money Maroc. «La souscription à Orange Money, en plus d'être gratuite, reste ouverte à tous, clients et non-clients d'Orange. L'ensemble des clients intéressés peuvent aisément y souscrire en téléchargeant l'application mobile», explique Nawal Gharmili Sefrioui, directrice générale d'Orange Money Maroc. La solution proposée par l'opérateur permettra aux utilisateurs de se servir de leur téléphone comme canal de paiement et de transactions financières. Dans le détail, l'opérateur télécom explique que pour un compte de paiement de niveau 1, plafonné à 200 DH, le client peut activer son compte Orange Money en toute auto-



mie, sans aucun document à produire. Au-delà, il devra se rendre dans une boutique Orange, muni d'une pièce d'identité, pour activer un plafond supérieur. Orange Money Maroc propose la majorité de ses services gratuitement. En effet, l'établissement de paiement ne comptabilise aucun frais de

tenu de compte. Les services relatifs à l'ouverture de compte et au dépôt de cash sont aussi gratuits. «À l'instar des autres opérateurs, Orange perçoit des commissions sur certains services de sa plateforme, notamment l'émission de transferts mobiles et les retraits d'argent. Le coût de la transaction

de bout en bout reste moins onéreux que les solutions de transfert d'argent classiques», explique Nawal Gharmili Sefrioui. Grâce à la dématérialisation de la monnaie et des transactions, Orange Money contribue à l'ambition d'Orange d'être un partenaire de la transformation digitale et de l'inclusion financière au Maroc. En se positionnant comme un service financier essentiel dans le quotidien de millions de clients, Orange Money fait bien plus que répondre à l'enjeu de diversification des activités de l'opérateur. Il démontre encore une fois l'ambitieux projet de transformation d'Orange Maroc en opérateur digital multiservices. À noter par ailleurs que l'opérateur ambitionne de développer l'inclusion financière et sociale des Marocains à travers une expérience numérique optimale et autonome, outre sa stratégie de diversification multiservices et sa démarche d'innovation. Jusque-là, Orange Money était présent dans 17 pays en Afrique et Moyen-Orient et comptabilisait plus de 40 millions de clients. Dans la région MENA, le chiffre d'affaires réalisé en 2019 par Orange Money a atteint 425 millions d'euros, en hausse de 27% comparativement à 2018. ●

- 3 questions à -

1 million de comptes d'ici la fin de l'année

Yves Gauthier
Directeur général
d'Orange Maroc



Qu'est-ce qui différencie Orange Money des autres applications de paiement mobile ?

Nous proposons aux clients une application facile à utiliser, et nous avons un nombre de points de vente avoisinant les 300, ce qui n'est pas négligeable. Bien sûr, il faudra aller au-delà car le paiement mobile fonctionnera quand il y aura plusieurs milliers de points de vente. Il y a dix établissements de paiement. Je pense que, sur le long terme, ceux qui auront le plus de succès sont ceux qui auront des applications faciles à utiliser, des fonctionnalités différentes, un maillage physique important et, éventuellement, le transfert à l'international. Justement, dans ce sens, nous étudions la possibilité de lancer le transfert international d'ici quelques mois, notamment la réception d'argent au Maroc depuis la France.

Quelles ambitions nourrissez-vous pour Orange Money d'ici la fin de l'année ?

Nous aurons probablement un million de comptes ouverts; après, le nombre de clients actifs sera moindre. En principe, pour la première année, nous devrions avoir entre 10 et 15% de clients actifs. Ce taux devrait croître d'une année à l'autre.

Pensez-vous que le mobile money «prendra» au Maroc ?

Cela va prendre du temps. Je pense que le succès sera au rendez-vous quand les trois opérateurs lanceront leurs applications: de cette façon, il y aura plus de clients mobile money, et grâce à l'interopérabilité, l'engouement sera manifeste. Petit à petit, cela va prendre de l'ampleur, mais il ne faut pas penser que, d'un coup de baguette magique, nous enregistrons 10 millions d'utilisateurs. Le lancement d'une application de paiement mobile demande endurance, persévérance et beaucoup d'efforts de la part de tous les opérateurs. Ce n'est pas un sprint. ●