

CASH PLUS

REVUE DE PRESSE

2024

VEILLE D'IMAGE



TELQUEL

16 janvier 2024

Aides sociales directes, le jackpot
pour le transfert de cash

[LIEN](#)

CASH PLUS

Deux tiers des versements des aides sociales directes distribuées à ce jour ont été réalisés à travers des établissements de paiement (Cash Plus, Damane Cash, Wafacash,...). Un coup de boost significatif pour l'activité de ces opérateurs qui dépendent des transferts d'argent et peinent à promouvoir leurs solutions de paiement mobile. Décryptage.

Par **Safae Hadri**



8 Mars 2024

CashPlus annonce son nouveau plan stratégique "LifePlus"

CashPlus vient de dévoiler son nouveau plan stratégique orienté vers une vision à la fois inclusive et innovante de la finance.



CASH PLUS

[LIEN](#)

Baptisé "LifePlus", ce plan s'articule autour de quatre piliers stratégiques qui reflètent l'engagement de la société à remodeler le paysage des services financiers, tant au Maroc qu'à l'international.

Premier pilier de la stratégie est celui d'intensifier l'adoption de la super application CashPlus qui offre une gamme étendue de services financiers intégrés, conçus pour répondre aux besoins variés des Marocains, où qu'ils se trouvent au Maroc. Deuxième pilier : accélérer l'expansion internationale de CashPlus, en ciblant spécifiquement les communautés marocaines en Europe, afin de leur fournir des solutions financières sur mesure qui répondent à leurs besoins uniques.



L'entreprise entend également s'affirmer en tant que groupe responsable doté d'une politique ESG à fort impact basée sur des piliers essentiels :

- Favoriser l'excellence en milieu de travail en créant un environnement de travail dynamique pour attirer, développer et retenir les talents, cruciaux pour l'innovation dans le domaine de la FinTech et au-delà ;
- Soutenir l'inclusion financière, avec pour objectif de démocratiser l'accès aux services financiers pour tous et de contribuer à l'émancipation économique des individus et des communautés, tant au Maroc qu'à l'international

Le plan stratégique prévoit enfin de placer la satisfaction client au cœur des décisions et renforcer l'engagement communautaire. « Une approche résolument tournée vers les besoins et la satisfaction des clients, avec pour objectif de rendre les services financiers plus accessibles et bénéfiques pour la société dans son ensemble », indique le groupe.

Intervenant à l'occasion de la cérémonie de lancement de "LifePlus", Nabil Amar, président du Groupe CashPlus, a indiqué que « l'annonce de ce plan stratégique est un moment clé dans notre histoire. Nous nous engageons non seulement à révolutionner l'accès aux services financiers grâce à la technologie, mais également à assurer que cette innovation soit sûre, inclusive et bénéfique pour tous ». Et d'ajouter, « notre initiative centrée sur une riche communauté de développeurs, associée à notre focus sur la sécurité, reflète notre volonté de promouvoir une innovation responsable et de soutenir le dynamisme de l'écosystème technologique marocain ».

8 Mars 2024

CASHPLUS DÉVOILE SON PLAN STRATÉGIQUE "LIFEPLUS»



CASH PLUS

[LIEN](#)

CASHPLUS a officiellement dévoilé son plan stratégique pour les prochaines années, intitulé "LifePlus », lors d'une conférence de presse tenue ce jour. L'événement, qui a rassemblé des leaders d'opinion, des experts en technologie, des partenaires financiers et des représentants des médias, marque un tournant dans la stratégie du groupe, orientée vers une vision à la fois inclusive et innovante de la finance.

Le plan « LifePlus » s'articule autour de quatre piliers stratégiques principaux, reflétant l'engagement de CASHPLUS à remodeler le paysage des services financiers, tant au Maroc qu'à l'international :

1. Intensifier l'adoption de la super application CASHPLUS qui offre une gamme étendue de services financiers intégrés, conçus pour répondre aux besoins variés des Marocains, où qu'ils se trouvent au Maroc.
2. Accélérer l'expansion internationale de CASHPLUS, en ciblant spécifiquement les communautés marocaines en Europe, afin de leur fournir des solutions financières sur mesure qui répondent à leurs besoins uniques.
3. S'affirmer en tant que groupe responsable doté d'une politique ESG à fort impact basée sur des piliers essentiels :
 - Favoriser l'excellence en milieu de travail en créant un environnement de travail dynamique pour attirer, développer et retenir les talents, cruciaux pour l'innovation dans le domaine de la FinTech et au-delà.
 - Soutenir l'inclusion financière, avec pour objectif de démocratiser l'accès aux services financiers pour tous et de contribuer à l'émancipation économique des individus et des communautés, tant au Maroc qu'à l'international.
4. Placer la satisfaction client au cœur des décisions et renforcer l'engagement communautaire : Une approche résolument tournée vers les besoins et la satisfaction des clients, avec pour objectif de rendre les services financiers plus accessibles et bénéfiques pour la société dans son ensemble. »L'annonce de ce plan stratégique est un moment clé dans notre histoire.

Nous nous engageons non seulement à révolutionner l'accès aux services financiers grâce à la technologie, mais également à assurer que cette innovation soit sûre, inclusive et bénéfique pour tous, » a expliqué Nabil Amar, Président du Groupe CashPlus.

Et d'ajouter « Notre initiative centrée sur une riche communauté de développeurs, associée à notre focus sur la sécurité, reflète notre volonté de promouvoir une innovation responsable et de soutenir le dynamisme de l'écosystème technologique marocain ».

« LifePlus » symbolise l'engagement de CashPlus à bâtir un avenir où la finance est plus accessible, plus inclusive et plus humaine. En mettant les besoins des Marocains au cœur de sa stratégie, CASHPLUS aspire à devenir un partenaire indispensable dans leur vie quotidienne, facilitant non seulement leurs opérations financières, mais aussi en étant un vecteur de progrès social et économique.

Une deuxième levée de fonds auprès de Meditterrania Capital Partners

Cash Plus a réalisé en 2023 une seconde levée de fonds auprès de Meditterrania Capital Partners (MCP) pour 57 millions d'euros, en collaboration avec le FMO et l'IFC, pour financer son plan de développement. Le deal avait été annoncé en octobre et soumis aux approbations habituelles. Depuis, l'opération a bien été finalisée. Interrogé sur une éventuelle introduction en Bourse dans le futur, Nabil Amar, PDG de Cash Plus, a déclaré que cette possibilité pourrait être envisagée dans les années à venir, sous réserve de l'accord des différents investisseurs existants.

«En tout cas, c'est quelque chose qui pourra être envisagé dans les années à venir», a-t-il répondu.

Mais le Track Record de MCP en matière de sorties par IPO, couplé à la bonne qualité du management de Cash Plus et l'histoire de croissance qui se construit autour de la société, en font un candidat sérieux pour une introduction en Bourse et faire de l'entreprise le premier représentant Pure player des services financiers.

«L'annonce de ce plan stratégique est un moment clé dans notre histoire. Nous nous engageons non seulement à révolutionner l'accès aux services financiers grâce à la technologie, mais également à assurer que cette innovation soit sûre, inclusive et bénéfique pour tous», a expliqué Nabil Amar.

Et de poursuivre «Notre initiative centrée sur une riche communauté de développeurs, associée à notre focus sur la sécurité, reflète notre volonté de promouvoir une innovation responsable et de soutenir le dynamisme de l'écosystème technologique marocain».

8 Mars 2024

Cash Plus تكشف عن خطتها الاستراتيجية "LifePlus"



[LIEN](#)

CASH PLUS

احتفلت المؤسسة المالية Cash Plus، الخميس 07 مارس 2024، بمرور 20 عاما على وجودها بالمغرب، وذلك في مؤتمر صحفي، جمع مجموعة من شركائها الماليين للحديث عن مشاريع الشركة المستقبلية، والإعلان عن خطتها الاستراتيجية "LifePlus".

وكشفت الشركة، التي تقدم 140 خدمة لزيائنها، خلال هذا الحفل عن خطتها الاستراتيجية "LifePlus"، وأهدافها للسنوات المقبلة.

وأكدت الشركة أن هذا الحدث، الذي جمع قادة الرأي وخبراء التكنولوجيا والشركاء الماليين وممثلي وسائل الإعلام، شكل نقطة تحول في استراتيجية المجموعة الموجهة نحو رؤية شاملة ومبتكرة للتمويل.

8 Mars 2024

"كاش بلوس" تعلن عن خطتها الاستراتيجية "LifePlus"



[LIEN](#)

CASH PLUS

كشفت "كاش بلوس"، الرائدة في مجال الخدمات المالية وأحد الفاعلين الرئيسيين في قطاع التكنولوجيا المالية بالمغرب، عن خطتها الاستراتيجية للأعوام القادمة، التي تحمل اسم "LifePlus".

وأوضح بلاغ صادر للمناسبة، أن "كاش بلوس" أعلنت عن خطتها الاستراتيجية خلال مؤتمر صحفي عقد أمس الخميس، إذ جمع هذا الحدث قادة الرأي وخبراء التكنولوجيا والشركاء الماليين وممثلي وسائل الإعلام، مما يمثل نقطة تحول في استراتيجية المجموعة نحو رؤية شاملة ومبتكرة للمالية.

وأضاف المصدر ذاته، أن خطة "LifePlus" تركز على أربع ركائز استراتيجية أساسية، تعكس التزام "كاش بلوس" بإعادة تشكيل المشهد المالي في المغرب وعلى الساحة الدولية؛ ويتمثل ذلك في تعزيز استخدام التطبيق الشامل للمجموعة، الذي يقدم مجموعة واسعة من الخدمات المالية المتكاملة، المصممة لتلبية الاحتياجات المتنوعة للمغاربة أينما كانوا، فضلا عن تسريعه توسعها الدولي، مع التركيز بشكل خاص على الجاليات المغربية في أوروبا، لتزويدهم بحلول مالية مصممة خصيصا لتلبي احتياجاتهم الفريدة.

وبهذا الخصوص صرح، نبيل عمر، رئيس مجموعة "كاش بلوس"، أن "الإعلان عن هذه الخطة الاستراتيجية يمثل لحظة بالغة الأهمية في تاريخنا، نحن ملتزمون ليس فقط بإحداث ثورة في الوصول إلى الخدمات المالية من خلال التكنولوجيا، ولكن أيضا بضمان أن هذه الابتكارات آمنة وشاملة ومفيدة للجميع".

وأضاف نبيل عمر، أن هذه المبادرة تركز حول مجتمع غني بالمطوريين، مع تركيزهم على الأمان، إذ تعكس رغبة المجموعة في تعزيز الابتكار المسؤول ودعم ديناميكية النظام البيئي التكنولوجي المغربي.

يذكر أن "LifePlus" ترمز إلى إلتزام "كاش بلوس" ببناء مستقبل حيث تكون الخدمات المالية أكثر سهول، وشمولية وإنسانية، من خلال وضع احتياجات المغاربة في صميم استراتيجيتها، إذ تطمح المجموعة، أن تصبح الشريك اللازم في حياتهم اليومية، ليس فقط بتسهيل عملياتهم المالية ولكن أيضا

كونها قوة دافعة للتقدم الاجتماعي والاقتصادي.

8 Mars 2024

كاش بليس تعلن عن استراتيجيتها الجديدة LifePlus



كشفت كاش بليس الرائدة في مجال الخدمات المالية وأحد الفاعلين الرئيسيين في قطاع التكنولوجيا المالية بالمغرب، عن خطتها الاستراتيجية للأعوام القادمة التي تحمل اسم LifePlus، وذلك خلال مؤتمر صحفي عقد اليوم، جمع هذا الحدث قادة الرأي وخبراء التكنولوجيا والشركاء الماليين وممثلي وسائل الإعلام، مما يمثل نقطة تحول في استراتيجية المجموعة نحو رؤية شاملة ومبتكرة للمالية.

ووفقا لبلاغ صادر تركز خطة LifePlus على أربع ركائز استراتيجية أساسية تعكس التزام CASHPLUS بإعادة تشكيل المشهد المالي في المغرب وعلى الساحة الدولية.

تعزيز استخدام التطبيق الشامل CASHPLUS. الذي يقدم مجموعة واسعة من الخدمات المالية المتكاملة مصممة لتلبية الاحتياجات المتنوعة للمغاربة أينما كانوا.

تسريع التوسع الدولي CASHPLUS مع التركيز بشكل خاص على الجاليات المغربية في أوروبا لتزويدهم بحلول مالية مصممة خصيصًا تلبي احتياجاتهم الفريدة.

التأكيد على كونها مجموعة مسؤولة من خلال تبني سياسة ESG ذات تأثير كبير تستند إلى عدة أعمدة أساسية :

تشجيع التميز في بيئة العمل من خلال خلق بيئة عمل ديناميكية تجذب وتطور وتحفظ المواهب الأمر الضروري للابتكار في قطاع التكنولوجيا المالية وماوراءه.

LIEN

CASH PLUS



دعم الشمول المالي بغية ديمقراطية الوصول إلى الخدمات المالية للجميع والمساهمة في التمكين الاقتصادي للأفراد والمجتمعات في المغرب وعلى الصعيد الدولي.

وضع رضا العملاء في قلب القرارات وتعزيز الالتزام المجتمعي: منهجية متفانية تركز على احتياجات ورضا العملاء، بهدف جعل الخدمات المالية أكثر سهولة وفائدة للمجتمع ككل.

ونقل البلاغ عن نبيل عمر ، رئيس مجموعة كاش بليس قوله "إن إعلان هذه الخطة الاستراتيجية يمثل لحظة بالغة الأهمية في تاريخنا نحن ملتزمون ليس فقط بإحداث ثورة في الوصول إلى الخدمات المالية من خلال التكنولوجيا، ولكن أيضا بضمان أن هذه الابتكارات آمنة وشاملة ومفيدة للجميع" مضيفا "مبادرتنا المركزة حول مجتمع على بالمطورين، مع التركيز على الأمان، تعكس رغبتنا في تعزيز الابتكار المسؤول ودعم ديناميكية النظام البيئي التكنولوجي المغربي".

وحسب ذات المصدر، ترمز "LifePlus" إلى التزام CashPlus ببناء مستقبل حيث تكون الخدمات المالية أكثر سهولة وشمولية وإنسانية، من خلال وضع احتياجات المغاربة في صميم استراتيجيتها، تطمح CASHPLUS لأن تصبح الشريك اللازم في حياتهم اليومية، ليس فقط بتسهيل عملياتهم المالية ولكن أيضا كونها قوة دافعة للتقدم الاجتماعي والاقتصادي..

للإشارة وللمزيد من المعلومات حول "LifePlus" ولإكتشاف كيف تحدث CASHPLUS ثورة في الوصول إلى الخدمات المالية، زوروا الموقع الإلكتروني cashplus.ma/lifeplus.

CASH PLUS

9 Mars 2024

Stratégie : En pleine croissance, Cash Plus est un candidat sérieux pour une introduction en Bourse



Cash Plus est un opérateur performant dans son secteur. Bien entourée, avec un actionnariat solide, la société connaît une croissance rapide et construit déjà son equity story.

[LIEN](#)

CASH PLUS

Cash Plus a mis les petits plats dans les grands jeudi à Casablanca pour présenter son nouveau plan stratégique «LifePlus». Un événement auquel ont pris part plusieurs banquiers et financiers marocains. Cette fintech, parmi les leaders dans le secteur des transferts, vise à travers ce plan à renforcer sa position sur le marché marocain et à étendre son activité à l'international, tout en renforçant son engagement en matière de responsabilité sociale et environnementale.

Le plan «LifePlus» repose sur quatre piliers stratégiques principaux. Tout d'abord, Cash Plus souhaite intensifier l'adoption d'une application, qui offre une gamme étendue de services financiers intégrés pour répondre aux besoins variés des Marocains. Ensuite, l'entreprise prévoit d'accélérer son expansion internationale, en ciblant spécifiquement les communautés marocaines en Europe, afin de leur fournir des solutions financières sur-mesure. Pour l'heure, le groupe compte 5 marques et plus de 8.000 points de vente (dont la moitié constituent le réseau principal). 20% du réseau sont situés dans les zones rurales.

La société compte plus de 1,5 million de comptes mobiles ouverts à date. En 2023, Cash Plus a réalisé un chiffre d'affaires de 1,2 milliard de DH, pour un flux annuel global traité de 100 Mds de DH.

Pour institutionnaliser sa démarche, le troisième pilier du plan stratégique repose sur un positionnement responsable doté d'une politique ESG à fort impact. Cash Plus souhaite ainsi renforcer son engagement en matière de responsabilité sociale et environnementale, en intégrant des critères ESG dans toutes ses activités. Le quatrième pilier du plan «LifePlus» est de placer la satisfaction client au cœur des décisions et de renforcer l'engagement communautaire. Elle ambitionne ainsi d'adopter une approche résolument tournée vers les besoins et la satisfaction des clients, avec pour objectif de rendre les services financiers plus accessibles et bénéfiques pour la société dans son ensemble.

9 Mars 2024

CashPlus ambitionne de doubler ses revenus et son réseau d'agences d'ici 2027



[LIEN](#)

Le groupe a dévoilé son plan stratégique 2027. Il souhaite devenir un portail centralisé de services financiers. Le groupe compte se développer en Europe en acquisition client pour capter les transferts des MRE à leurs familles. Le réseau de 8.000 agences devrait passer à 20.000 d'ici 2027. Le groupe compte également doubler ses revenus pour atteindre près de 2,5 milliards de dirhams à échéance. L'IPO est envisageable dans les prochaines années.

CASH PLUS

CashPlus a fêté ses vingt ans. Durant cette période, le groupe a connu de nombreuses mutations dans son activité. Opérant auparavant sur le transfert d'argent seulement, le groupe a développé au fur et à mesure des années un arsenal de produits et services financiers.

Désormais, il est doté d'un plan stratégique à l'horizon 2027 appelé "LifePlus" avec des objectifs ambitieux. Pour ce faire, le groupe avait ouvert son capital en novembre dernier en levant un total de 600 MDH auprès de Mediterrania Capital, de la SFI et d'un fonds néerlandais. Cette somme servira à financer les ambitions du groupe.

Lors d'une conférence de presse le 7 mars, le groupe a présenté quelques chiffres clés le concernant et a livré ses principales ambitions d'ici quatre ans.

1,2 MMDH de revenus en 2023

Le groupe est devenu en vingt ans l'un des acteurs les plus dynamiques de la Fintech au Maroc. Durant la conférence, Nabil Ammar, président du conseil d'administration du groupe, a dévoilé quelques chiffres concernant les performances du groupe à fin 2023.

CASH PLUS

En termes de revenus, le groupe a dépassé la barre symbolique du milliard de dirhams pour atteindre 1,2 MMDH en fin d'année dernière. En une année, le groupe a traité pour 100 MMDH de flux, tous produits confondus.

Au-delà du transfert d'argent, Cash Plus a diversifié ses services et permet notamment de payer ses factures, ses impôts, ses billets de train et autres grâce à ses interfaces avec ses partenaires. Le groupe a également développé son application mobile rassemblant tous les services disponibles dans ses agences avec plus de 140 services différents. Cette application rassemble 500.000 utilisateurs mensuels.

Le groupe entend désormais fortement améliorer ses indicateurs dans le cadre de son plan stratégique.

Un revenu doublé d'ici 2027 et un réseau multiplié par 2,5

Le groupe dispose de piliers de développement pour poursuivre sa forte croissance. Cela passera notamment par la démultiplication de son nombre d'agences pour couvrir un maillage territorial plus vaste et plus rural.

"Notre croissance implique que notre réseau continuera à grandir. Nous avons identifié encore énormément de potentiel et d'endroits qui ne sont pas encore servis. Nous souhaitons aller chercher plus d'utilisateurs et plus d'utilisations", explique Hazim Sebbata, CEO de CashPlus. Le groupe a l'ambition de passer de 8.000 agences à 20.000 d'ici 2027 pour continuer de servir le maximum de personne, notamment dans le Maroc rural.

Cette acquisition client passera également par le biais du numérique. "Nous assumons notre 'schizophrénie'. Nous faisons du cash, et nous faisons également du cashless. Nous souhaitons nous développer sur les deux volets, pour laisser le choix au client", explique le DG. Pour le numérique, le groupe a l'ambition de se rapprocher des Marocains où qu'ils soient, c'est-à-dire au Maroc et également en Europe. L'objectif étant d'utiliser la notoriété, l'image et les multiples partenariats du groupe pour capter les transferts de MRE à leur famille dans le Royaume.

D'ailleurs, sur la partie mobile, le groupe ambitionne d'ici la fin de son plan stratégique de passer de 500.000 utilisateurs à 4 millions. "Notre objectif est d'aller chercher les Marocains là où ils se trouvent et de continuer à rechercher de la proximité pour devenir le compagnon au quotidien de nos utilisateurs", poursuit le CEO du groupe.

Un portail centralisé de service financiers et du quotidien d'ici 2027

L'autre pilier majeur du groupe est la SuperApp. Malgré ses 140 services déjà disponibles sur son application, le groupe entend enrichir ses services. Il souhaite devenir un *One-Stop-Shop* des services financiers. "C'est un axe stratégique pour nous dans les prochaines années. Il y a des applications bancaires qui font très bien le travail de transferts ou de paiement, d'autres applications qui existent pour les services du quotidien. Mais une seule plateforme pour les services financiers et ceux du quotidien, il n'y en a pas. Nous souhaitons poursuivre les efforts dans les transferts d'argent et digitaliser le cash en le ramenant sur les comptes wallet", explique Nabil Ammar.

Concernant les paiements, le groupe souhaite suivre la tendance mondiale de la dématérialisation et développer des cartes numériques sur mobile. Mais le président du conseil d'administration annonce vouloir aller plus loin dans les limites du produit et faire de CashPlus le portail clé pour les services financiers. "Nous ne sommes pas une banque, mais il y a beaucoup de choses à faire. Simuler un crédit, se renseigner sur les taux en vigueur, déposer un dossier de crédit auprès d'une institution, sont possibles avec une application mobile. Pourquoi ne pas le faire ?"

Pour ce faire, le groupe compte également miser sur la cybersécurité pour garantir la sécurité de ses services à ses clients. "Nous sommes tous confrontés à des menaces. Notre objectif est de faire un partenariat avec la DGSSI pour avoir toute la conformité en termes de sécurité, être conformes en matière de sécurité et assurer la sécurité de nos clients et de nos transactions", conclut-il.

En construisant cette *equity story* avec des institutionnels solides au tour de table, le groupe devient un prétendant sérieux à une IPO. Si le groupe ne s'épanche pas trop sur les détails, il ne réfute pas non plus cet objectif à terme. D'ailleurs, en novembre dernier, le DG du groupe nous expliquait concernant l'IPO : "C'est l'une des options. Il en existe d'autres sur la table, mais il est encore trop tôt pour s'orienter vers une option en particulier."

(Début de présentation à 23 minutes et 42 secondes)



Challenge

11 Mars 2024

TRANSFERT D'ARGENT

CASHPLUS dévoile sa nouvelle stratégie «LifePlus»



CASH PLUS

[LIEN](#)

C'est en grande pompe que CASHPLUS a présenté lors d'un grand événement clé rassemblant des leaders de l'industrie son nouveau plan stratégique « LifePlus » pour les années à venir. Explications.

Chef de file dans les services financiers et un acteur majeur de la FinTech au Maroc, le management CASHPLUS a officiellement dévoilé lors d'une conférence de presse, ce jeudi 07 Mars, son plan stratégique pour les années à venir, nommé « LifePlus ».

Cet événement, qui a réuni des leaders d'opinion, des experts en technologie, des partenaires financiers et des représentants des médias, marque un tournant dans la stratégie du groupe, axée sur une vision inclusive et novatrice de la finance.

Nabil Amar, Président du Groupe CashPlus, a expliqué à cet effet que « l'annonce de ce plan stratégique représente un tournant décisif dans notre histoire. Nous nous engageons non seulement à révolutionner l'accès aux services financiers grâce à la technologie, mais également à veiller à ce que cette innovation soit sûre, inclusive et bénéfique pour tous ». Toujours selon ce dernier, « notre initiative axée sur une communauté dynamique de développeurs, associée à notre engagement pour la sécurité, reflète notre volonté de favoriser une innovation responsable et de soutenir le dynamisme de l'écosystème technologique marocain ».

Challenge

Ainsi, « LifePlus » incarne l'engagement de CashPlus à construire un avenir où la finance est plus accessible, plus inclusive et plus humaine. En plaçant les besoins des Marocains au cœur de sa stratégie, CASHPLUS aspire à devenir un partenaire indispensable dans leur vie quotidienne, facilitant non seulement leurs opérations financières, mais également en étant un moteur de progrès social et économique.

En détail, il est nécessaire de rappeler que le plan « LifePlus » repose sur quatre piliers stratégiques principaux, démontrant l'engagement de CASHPLUS à redéfinir le paysage des services financiers, aussi bien au Maroc qu'à l'étranger.

Le premier pilier repose sur le renforcement de l'adoption de l'application CASHPLUS qui propose une large gamme de services financiers intégrés, conçus pour répondre aux besoins divers des Marocains, où qu'ils soient dans le pays.

Le second pilier concerne pour sa part l'accélération de l'expansion internationale de CASHPLUS en ciblant spécifiquement les communautés marocaines en Europe, afin de leur fournir des solutions financières sur mesure qui répondent à leurs besoins uniques.

Le troisième pilier quant à lui consiste à s'affirmer en tant que groupe responsable doté d'une politique ESG à fort impact fondée sur des piliers essentiels à savoir : Cultiver l'excellence en milieu de travail en créant un environnement dynamique qui attire, développe et fidélise les talents, essentiels à l'innovation dans le domaine de la FinTech et au-delà. Mais aussi, promouvoir l'inclusion financière en visant à démocratiser l'accès aux services financiers pour tous et à contribuer à l'autonomisation économique des individus et des communautés, tant au Maroc qu'à l'international.

Et enfin le dernier pilier qui vise à placer la satisfaction du client au cœur des décisions et renforcer l'engagement communautaire en adoptant une approche résolument tournée vers les besoins et la satisfaction des clients, visant à rendre les services financiers plus accessibles et bénéfiques pour la société dans son ensemble.

À travers ce plan stratégique, CASHPLUS affirme son engagement envers l'innovation, la durabilité et l'inclusion, à la fois sur le marché national et l'international. La vision de « LifePlus » est de positionner l'entreprise en tant qu'acteur clé dans la transformation du paysage financier, offrant des solutions adaptées aux besoins changeants de sa clientèle tout en contribuant au développement économique et social dans les communautés où elle opère.

11 Mars 2024

CashPlus dévoile son nouveau plan stratégique



LIEN

CASH PLUS

Baptisée «LifePlus», cette feuille de route symbolise son engagement à bâtir un avenir où la finance est plus accessible, plus inclusive et plus humaine.

C'est en grande pompe que CashPlus a dévoilé son nouveau plan stratégique pour les prochaines années. Baptisée « LifePlus», cette nouvelle feuille de route marque, selon le groupe, un tournant dans sa stratégie orientée vers une vision à la fois inclusive et innovante de la finance. Elle symbolise son engagement à bâtir un avenir où la finance est plus accessible, plus inclusive et plus humaine. «L'annonce de ce plan stratégique est un moment clé dans notre histoire. Nous nous engageons non seulement à révolutionner l'accès aux services financiers grâce à la technologie, mais également à assurer que cette innovation soit sûre, inclusive et bénéfique pour tous», a expliqué dans ce sens Nabil Amar, président du Groupe CashPlus. Et de poursuivre : «Notre initiative centrée sur une riche communauté de développeurs, associée à notre focus sur la sécurité, reflète notre volonté de promouvoir une innovation responsable et de soutenir le dynamisme de l'écosystème technologique marocain». Quatre piliers stratégiques ont été définis dans ce sens. Les axes établis reflètent l'engagement du groupe à remodeler le paysage des services financiers aussi bien au niveau national qu'international. Le premier pilier porte sur l'intensification de l'adoption de l'application « CashPlus». Cette solution offre une gamme étendue de services financiers intégrés pour répondre aux besoins variés des Marocains. Le deuxième axe porte sur l'accélération de l'expansion internationale de CashPlus. Ceci passe par le ciblage des communautés marocaines en Europe.

Le but étant de leur fournir des solutions financières sur mesure qui répondent à leurs besoins uniques. Le troisième pilier tend à affirmer CashPlus en tant que groupe responsable doté d'une politique ESG à fort impact basée sur des piliers essentiels. Il s'agit de favoriser l'excellence en milieu de travail en créant un environnement de travail dynamique pour attirer, développer et retenir les talents, cruciaux pour l'innovation dans le domaine de la FinTech et au-delà. Il est également question de soutenir l'inclusion financière, avec pour objectif de démocratiser l'accès aux services financiers pour tous et de contribuer à l'émancipation économique des individus et des communautés, tant au Maroc qu'à l'international. Le dernier volet de ce plan stratégique tend à placer la satisfaction client au cœur des décisions ainsi qu'à renforcer l'engagement communautaire. Cette approche est, selon CashPlus, résolument tournée vers les besoins et la satisfaction des clients. La finalité étant de rendre les services financiers plus accessibles et bénéfiques pour la société dans son ensemble.

11 Mars 2024



[LIEN](#)

CASH PLUS

n°958. Maillage territorial et dématérialisation: comment Cash Plus compte se développer sur deux fronts

Cash Plus a récemment présenté LifePlus, sa stratégie de croissance à l'horizon 2027. La Fintech, qui poursuit la diversification de ses activités tout en étendant son réseau, aspire également à réaliser un saut significatif en matière de dématérialisation. Hazim Sebbata, DG de l'entreprise, détaille l'action menée sur deux fronts

27 Mai 2024

CashPlus Ventures au GITEX Africa 2024

Lors du Gitex Africa 2024, CASHPLUS Ventures mettra en avant son engagement envers l'innovation et le développement de solutions dans les domaines fintech, logistiques et de mobility tech.



LIEN

CASH PLUS

Le groupe CASHPLUS annonce la participation de CASHPLUS Ventures au GITEX Africa 2024 prévu du 29 au 31 Mai à Marrakech.

CASHPLUS Ventures mettra en avant son engagement en faveur de l'innovation et du développement de solutions dans les domaines de la technologie financière, de la logistique et de la mobilité. L'entreprise dévoilera aussi un dispositif global et innovant visant à attirer les startups et à promouvoir des partenariats stratégiques.

3 startups soutenues

CASHPLUS Ventures explique que 3 startups ont bénéficié de son soutien notamment Tawssil, Sle3ti et Weego. La première opère dans le segment de la livraison à la demande avec un service répondant à la fois aux besoins des particuliers et des e-commerçants.

De son côté, Sle3ti transforme la distribution des produits de grande consommation grâce à sa plateforme innovante qui facilite le contact entre les détaillants et les FMCG au Maroc.

Weego pour sa part, optimise la mobilité urbaine avec sa plateforme de covoiturage et de transport en commun, contribuant à réduire la congestion et les émissions de carbone.

29 Mai 2024

Fintech : Cashplus Ventures installe un stand interactif au Gitex Africa 2024



CASH PLUS | Ventures

[LIEN](#)

CASH PLUS

L'engagement de Cashplus Ventures envers l'innovation et le développement de solutions fintech, logistiques et de mobility tech sera mis en exergue à la deuxième édition du Gitex Africa 2024.

Le véhicule d'investissement du Groupe Cashplus prendra part à ce rendez-vous technologique incontournable au niveau continental et dont les travaux démarreront ce mercredi à Marrakech. «Lors du Gitex Africa, Cashplus Ventures présentera un dispositif global et innovant destiné à attirer les startups et à favoriser des partenariats stratégiques», apprend-on dans ce sens. Dans ce sens, Cashplus Ventures installera un stand interactif qui promet une expérience immersive pour tous les visiteurs. Cet espace est conçu pour mettre en lumière les réalisations de l'entreprise et ouvrir des voies de collaboration inédites.

L'une des attractions principales de ce stand sera «The Pitch Elevator». «Cette initiative unique permettra aux visiteurs de présenter leurs projets innovants à travers un pitch vidéo enregistré dans un espace spécialement aménagé pour l'occasion. Cette plateforme a été pensée comme un tremplin pour les talents émergents, offrant une visibilité sans précédent aux idées nouvelles et encourageant l'innovation ouverte», relève-t-on de Cashplus Ventures.

Challenge

30 Mai 2024

À l'ère du Gitex, le paiement mobile peine à décoller

Les solutions de M-paiement sur le continent se sont imposées comme un véritable outil d'inclusion financière. Au Maroc, quatre ans après leur lancement officiel, les solutions de M-paiement pataugent entre contraintes et espérances.



LIEN

CASH PLUS

Aujourd'hui, le constat amer est que quatre années après son lancement officiel et l'octroi des agréments aux entreprises, le paiement mobile n'a pas rencontré l'ascension fulgurante sur laquelle comptaient les opérateurs, qui avançaient des objectifs de 6 millions de clients et 1,3 milliard de transactions par an à l'horizon 2024. Bien que « le nombre de porte-monnaie électroniques, ou wallets, ait dépassé 1,5 million à ce jour, il faut bien admettre qu'au niveau de l'usage les transactions demeurent assez faibles », nous confie Azim Sebbata, directeur général de Cash Plus, l'un des acteurs du secteur. Alors que dans certains pays africains le contexte de crise a été un accélérateur des solutions de M-paiement, notamment l'Afrique subsaharienne qui représente à elle seule 43 % des nouvelles inscriptions en 2021, devant l'Asie de l'est et la région du Pacifique, au Maroc la réalité est autre.

UN PROBLÈME DE MINDSET ?

« Nous avons engagé beaucoup d'investissements et malheureusement, au final, très peu de transactions », se désole le DG de Cash Plus. Aujourd'hui, il faut relever que l'une des problématiques majeures auxquelles fait face le secteur est la résistance de certains consommateurs qui refusent de souscrire à ce nouveau service. À l'instar des épiciers, première cible du secteur, qui sont particulièrement réticents à adopter ces nouvelles pratiques. Pour Azim Sebbata, « les commerçants ne veulent pas intégrer le circuit par peur du fisc. En plus de la défiscalisation de la transaction, qui est une mesure incitative de BAM, ils revendiquent leur propre défiscalisation. Ce qui paraît impossible à réaliser, car cela reviendrait à accepter qu'une frange entière soit en dehors des radars ».

31 Mai 2024



[LIEN](#)

CASH PLUS

INNOVATION Fintech, mobilité,
distribution ... Cash Plus
Ventures investit dans trois
startups

31 Mai 2024

Gitex Africa 2e édition : Des panels inspirants sur l'avenir de l'Afrique en matière de technologie



Lors d'un des panels, intitulé « J'envoie de l'argent chez moi. » Le phénomène des envois de fonds », M. Nabil Amar, Président de CashPlus Maroc, a souligné que le transfert d'argent dynamise l'économie marocaine. Il a ainsi indiqué que les envois de fonds des migrants vers le Maroc ont dépassé les 12 milliards de dollars en 2023, une première. Il a également mis en avant l'importance de l'utilisation d'un système souverain d'authentification, à savoir la Carte d'Identité Nationale biométrique mise en place par le ministère. Cette authentification revêt une importance primordiale dans les opérations d'envoi de fonds.

Le Gitex Africa représente une opportunité idéale de rencontres entre les startups et les PME, favorisant les échanges sur les derniers développements technologiques, que ce soit dans les domaines de l'intelligence artificielle, de la santé ou de la cybersécurité.

[LIEN](#)

CASH PLUS

03 Juin 2024

CashPlus Ventures investit gros

À travers son fonds CashPlus Ventures, CashPlus veut apporter un soutien financier et stratégique aux startups locales. Avec un engagement de plus de 50 millions de dirhams prévu sur les cinq prochaines années, ce fonds ambitionne de devenir un pilier essentiel du développement entrepreneurial. Explications du PDG du groupe, Nabil Amar.



LIEN

CASHPLUS

« Doté de près de 15 millions de dirhams, CashPlus Ventures a déjà investi dans trois startups. Notre objectif est d'investir plus de 50 millions de dirhams dans cet écosystème au cours des cinq prochaines années », déclare le PDG de CashPlus, Nabil Amar à l'Observateur du Maroc et d'Afrique en marge du Gitex Africa 2024.

Le fonds est né suite au constat du groupe que de nombreuses startups avaient besoin de soutien, qu'il soit financier ou en termes de mentoring stratégique. « Nous avons réfléchi à la meilleure manière d'apporter cet accompagnement aux startups, d'où la création de CashPlus Ventures, un fonds dédié à ces entreprises », précise Nabil Amar.

Il ajoute que le groupe organise deux sessions annuelles pour recruter des startups qui répondent à des critères spécifiques. « La sélection est réalisée par des mentors, des experts et des membres du conseil de CashPlus, qui évaluent la synergie potentielle entre le groupe et les startups. Notre but est de créer de la synergie. Et nous n'investirons que dans les startups où cette synergie est présente ». ».

Nabil Amar explique que ce processus de sélection rigoureux permet de s'assurer que chaque investissement crée une valeur ajoutée mutuelle. Les startups sélectionnées bénéficient non seulement d'un financement, mais aussi d'un accompagnement stratégique, ce qui les aide à se développer plus rapidement et de manière plus durable. « Nous croyons fermement que le soutien que nous offrons dépasse le simple financement. Nos mentors et experts apportent des conseils précieux et une vision stratégique qui sont essentiels pour le succès des startups », note-t-il.

Le PDG de CashPlus, estime que l'écosystème des startups connaît actuellement un essor remarquable. « De plus en plus de startups réussissent, ce qui nous réjouit. Cela démontre la vitalité et l'innovation présentes dans notre écosystème entrepreneurial. Nous sommes convaincus que cet élan va se poursuivre et que de nombreuses autres réussites sont à venir », déclare-t-il avec enthousiasme.

11 Juin 2024

ONCF : Plan Spécial Pour Aïd Al-Adha : Plus De Trains Et Des Services Améliorés



LIEN

CASHPLUS

À l'occasion de l'Aïd Al-Adha, l'Office National des Chemins de Fer (ONCF) annonce la mise en œuvre d'un plan spécial de mercredi 12 à dimanche 23 juin 2024. Ce dispositif prévoit une augmentation significative du nombre de trains, atteignant environ 240 trains par jour sur l'ensemble du réseau ferroviaire.

Pour assurer une meilleure gestion du flux de passagers, l'ONCF renforcera ses équipes d'accueil et d'orientation en gares et à bord des trains.

L'ONCF conseille vivement ses clients d'anticiper l'achat de leurs billets, notamment en optant pour des allers-retours afin d'éviter les files d'attente et de s'assurer une place assise.

Les billets sont disponibles via plusieurs canaux : aux guichets et distributeurs automatiques en gare, en ligne sur le site « www.oncf-voyages.ma », ainsi qu'auprès des agences de vente partenaires telles que Chaabi Cash, Tasshilat et Cash Plus.

Grâce à ce dispositif, l'ONCF espère offrir un service de qualité et répondre aux besoins de ses passagers durant cette période de forte affluence.

26 Juin 2024

Western Union et Cash Plus inaugurent leur premier concept store au Maroc



Western Union a inauguré, ce 26 juin, son premier concept store en Afrique, situé à Errahma, près de Casablanca, en partenariat avec Cash Plus. Ce nouvel espace permet aux clients d'envoyer et de recevoir des fonds à l'international, dans le cadre de la stratégie « Evolve 2025 » de l'entreprise.

Hazim Sebatta, PDG de Cash Plus, a indiqué que cette collaboration vise à améliorer l'expérience de transfert d'argent pour les clients. L'initiative a pour objectif d'offrir un meilleur soutien et une plus grande accessibilité.

Les concept stores de Western Union, au nombre de 200 dans le monde, font partie de la stratégie « Evolve 2025 » en servant de point de contact pour l'activité de vente au détail. Cette approche vise à moderniser et simplifier les services de transfert d'argent international, en renforçant l'engagement de l'entreprise envers l'inclusion financière au Maroc et en Afrique.

LIEN

CASH PLUS

26 Juin 2024

Western Union lance son premier “concept store” au Maroc

- *Western Union ouvre son premier “concept store” au Maroc en collaboration avec Cash Plus*
- *Le magasin s'inscrit dans la stratégie mondiale 'Evolve 2025' de Western Union visant à offrir aux clients des lieux dédiés et des expériences pour le transfert d'argent*

LIEN

CASH PLUS

CASABLANCA--(BUSINESS WIRE)--Western Union a lancé aujourd'hui son premier "concept store" au Maroc, en collaboration avec Cash Plus. Situé dans la ville satellite d'Errahma, le store offre une expérience unique aux clients lorsqu'ils envoient et reçoivent de l'argent à l'international. Ce lancement en fait également le premier concept store de Western Union à ouvrir en Afrique. Il marque une étape significative dans la stratégie 'Evolve 2025' de l'entreprise pour le pays et le continent tout entier.

"Nous sommes ravis de lancer notre premier concept store en Afrique - ici même au Maroc", a déclaré Mohamed Touhami el Ouazzani, vice-président régional de l'Afrique chez Western Union. "Le pays et le continent jouent un rôle très important dans notre stratégie de croissance grâce à leurs marchés dynamiques et à leurs flux de transferts de fonds importants. Le Maroc est un marché majeur en Afrique, où les proches reçoivent des transferts d'argent internationaux du monde entier, y compris des États-Unis, de la France, de l'Espagne, de l'Italie, des Émirats arabes unis et du Royaume d'Arabie saoudite. Nous sommes ravis de lancer ce store en collaboration avec Cash Plus, offrant aux clients un nouveau niveau de commodité, de soutien et d'accessibilité."

Promouvoir l'inclusion financière grâce à l'accessibilité encore plus grande

Ce lancement témoigne de l'engagement de Western Union à investir au Maroc et l'Afrique, avec l'ambition d'améliorer l'accessibilité et l'inclusion financière pour tous. Conçus pour offrir un accès transparent à une gamme complète de services dans des lieux à fort trafic de clients, ils garantissent que les clients ont accès à des représentants de service dédiés offrant une assistance et un accompagnement personnalisés.

"Nous sommes ravis d renforcer notre collaboration avec Western Union pour apporter ce concept de magasin unique au Maroc, redéfinissant l'expérience de transfert d'argent", a déclaré Hazim Sebatta, PDG de Cash Plus. "Notre collaboration avec Western Union vise à offrir un service exceptionnel aux clients, en transformant la manière dont ils envoient et reçoivent de l'argent et en les dotant d'une plus grande commodité, efficacité et fiabilité."

Les concept stores soutiennent l'un des piliers de la stratégie 'Evolve 2025' de l'entreprise : tirer parti de son activité de vente au détail comme passerelle vers Western Union. Ces stores à fort impact s'appuient sur les solides fondations que Western Union entretient avec ses clients. Aujourd'hui, il y a plus de 200 de ces lieux dans le monde entier. Son approche novatrice et axée sur le client définit une nouvelle norme, offrant aux clients des expériences modernes, rationalisées et dédiées pour leurs besoins de transfert d'argent international.



26 Juin 2024

Western Union inaugure son premier «concept store» en partenariat avec Cash Plus à Errahma



[LIEN](#)

CASH PLUS

CASABLANCA--(BUSINESS WIRE)--Western Union a lancé aujourd'hui son premier "concept store" au Maroc, en collaboration avec Cash Plus. Situé dans la ville satellite d'Errahma, le store offre une expérience unique aux clients lorsqu'ils envoient et reçoivent de l'argent à l'international. Ce lancement en fait également le premier concept store de Western Union à ouvrir en Afrique. Il marque une étape significative dans la stratégie 'Evolve 2025' de l'entreprise pour le pays et le continent tout entier.

"Nous sommes ravis de lancer notre premier concept store en Afrique - ici même au Maroc", a déclaré Mohamed Touhami el Ouazzani, vice-président régional de l'Afrique chez Western Union. "Le pays et le continent jouent un rôle très important dans notre stratégie de croissance grâce à leurs marchés dynamiques et à leurs flux de transferts de fonds importants. Le Maroc est un marché majeur en Afrique, où les proches reçoivent des transferts d'argent internationaux du monde entier, y compris des États-Unis, de la France, de l'Espagne, de l'Italie, des Émirats arabes unis et du Royaume d'Arabie saoudite. Nous sommes ravis de lancer ce store en collaboration avec Cash Plus, offrant aux clients un nouveau niveau de commodité, de soutien et d'accessibilité."

Promouvoir l'inclusion financière grâce à l'accessibilité encore plus grande

Ce lancement témoigne de l'engagement de Western Union à investir au Maroc et l'Afrique, avec l'ambition d'améliorer l'accessibilité et l'inclusion financière pour tous. Conçus pour offrir un accès transparent à une gamme complète de services dans des lieux à fort trafic de clients, ils garantissent que les clients ont accès à des représentants de service dédiés offrant une assistance et un accompagnement personnalisés.

"Nous sommes ravis d renforcer notre collaboration avec Western Union pour apporter ce concept de magasin unique au Maroc, redéfinissant l'expérience de transfert d'argent", a déclaré Hazim Sebatta, PDG de Cash Plus. "Notre collaboration avec Western Union vise à offrir un service exceptionnel aux clients, en transformant la manière dont ils envoient et reçoivent de l'argent et en les dotant d'une plus grande commodité, efficacité et fiabilité."

Les concept stores soutiennent l'un des piliers de la stratégie 'Evolve 2025' de l'entreprise : tirer parti de son activité de vente au détail comme passerelle vers Western Union. Ces stores à fort impact s'appuient sur les solides fondations que Western Union entretient avec ses clients. Aujourd'hui, il y a plus de 200 de ces lieux dans le monde entier. Son approche novatrice et axée sur le client définit une nouvelle norme, offrant aux clients des expériences modernes, rationalisées et dédiées pour leurs besoins de transfert d'argent international.

Challenge

9 Septembre 2024

LANA Cash franchit la barre de 1.000 points de vente



Après les trois filiales de groupes bancaires Wafa Cash, M2T et Barid Cash, ou encore l'acteur indépendant Cash Plus, un autre établissement de paiement franchit la barre de 1000 points de vente à travers le Maroc.

LIEN

CASHPLUS

10 Octobre 2024

Casablanca : tombée de rideau sur l'African Digital Summit 2024



[LIEN](#)

CASHPLUS

La 6ème édition de l'African Digital Summit, réunissant marques, annonceurs et startups, a clôturé ses travaux, mercredi soir à Casablanca, avec la remise des Moroccan Digital Awards aux meilleurs dispositifs digitaux.

Dans la catégorie meilleure utilisation de l'intelligence artificielle dans la création de contenu digital, « Cash Plus 20 Years Anniversary » a remporté l'or, suivie par « UD Honey Serum » de Garnier Ultra en deuxième position. Aucune campagne n'a été sélectionnée pour le Bronze Award dans cette catégorie.

Le jury de cette édition était présidé par Mehdi Alami, fondateur et CEO de Next-Gen Nutrition, et composé de plusieurs figures influentes du secteur. S'exprimant à cette occasion, le président du GAM, Youssef Cheikhi, a affirmé que cet événement célèbre la créativité et l'innovation dans le domaine du digital en Afrique, soulignant que le trophée remis à cette occasion est désormais reconnu comme un label continental.

11 Octobre 2024

African Digital Awards dévoile ses gagnants



[LIEN](#)

CASHPLUS

La 6ème édition de l'événement a été marquée par la remise des "African Digital Awards" 2024. Voici les gagnants dans les différentes catégories :

Best Digital Marketing Campaign

- GOLD : Aid Al Adha 2024 - **Marjane** - Adsventure, Mediamatic, Archipel
- SILVER : Cash Plus 20 years anniversary - **Cash Plus** - Marcom Edge
- BRONZE : Let your heart melt - **Merendina** - Tribal Morocco

Best Use of AI in Digital Content Creation

- GOLD : Cash Plus 20 years anniversary - **Cash Plus** - Marcom Edge
- SILVER : UD Honey Serum - **Garnier Ultra Doux** - Mindshare Morocco
- BRONZE : Aucune campagne n'a été sélectionnée pour ce prix

15 Octobre 2024



LIEN

CASHPLUS

Casablanca, le 15 octobre 2024 – Le groupe CASHPLUS vient d'annoncer le lancement de TAMWILI.ma, la première plateforme marocaine dédiée à la comparaison d'offres de financement de biens immobiliers proposés par les banques participatives.

Ce lancement stratégique s'inscrit dans la volonté de CASHPLUS d'élargir son offre de services et de répondre aux besoins croissants des consommateurs marocains en matière de financement participatif.

TAMWILI.ma permet aux utilisateurs d'accéder aux meilleures offres de financement immobilier conformes à la sharia de manière rapide et anonyme. Ensuite, en quelques clics, ils peuvent personnaliser leur financement, sélectionner l'offre la plus adaptée et obtenir un pré-accord bancaire en moins de 30 secondes, TOP CHRONO.

"Avec l'acquisition de TAMWILI.ma, nous renforçons notre engagement à offrir des solutions financières innovantes et inclusives pour tous. Le marché du financement participatif est en plein essor au Maroc, et TAMWILI.ma représente une réponse concrète aux attentes des consommateurs en matière de financement immobilier conforme à la charia. Cette initiative s'inscrit dans notre mission de démocratiser l'accès à des services financiers pour tous les Marocains", explique Nabil Amar, Président du conseil d'administration de CASHPLUS.



Pourquoi référencer vos offres sur TAMWILI.ma ? En intégrant leurs offres de financement sur TAMWILI.ma, les banques accèdent à un potentiel de volume d'affaires considérable. CASHPLUS prévoit de promouvoir massivement cette plateforme en s'appuyant sur son réseau de plus de 4 000 agences et franchisés à travers le Maroc, ainsi que via son site institutionnel et son application mobile, touchant ainsi des millions d'utilisateurs. En complément, une importante campagne de communication digitale est prévue pour maximiser la visibilité et l'attrait de TAMWILI.ma.

Les banques partenaires bénéficieront également de données précieuses, notamment des indicateurs d'éligibilité, de compétitivité et de préférence de leurs offres, leur permettant ainsi d'optimiser leur positionnement commercial. TAMWILI.ma offre une expérience utilisateur rapide et fluide, avec un pré-accord bancaire quasi immédiat et un accompagnement gratuit de bout en bout. En s'associant à cette expérience optimisée, les banques peuvent renforcer leur image : un client obtenant son financement via TAMWILI.ma associera cette expérience positive directement à la banque qui lui aura accordé le financement.

À propos de CASHPLUS Group

Fondé en 2004, CASHPLUS Group est un leader dans le secteur des services financiers au Maroc. Avec plus de 4 000 points de vente à travers le pays, CASHPLUS Group offre une gamme complète de services incluant les transferts d'argent, le paiement de factures, la recharge téléphonique et les solutions de paiement numérique.

CASHPLUS Group propose également des services innovants tels que Tawssil pour l'envoi et la réception de colis, des cartes de paiement Mastercard, et une application mobile permettant une gestion simple et sécurisée des finances. Fort de son expertise et de son engagement envers l'innovation, CASHPLUS Group s'est positionné comme un acteur clé dans la facilitation de l'inclusion financière et la simplification des transactions pour les particuliers et les entreprises au Maroc.

*Communiqué

CASHPLUS

15 Octobre 2024

CashPlus Lance Tamwili.Ma, La Première Plateforme De Comparaison De Financement Participatif Immobilier



LIEN

CASHPLUS

Le groupe CashPlus a annoncé le lancement de Tamwili.ma, une plateforme inédite au Maroc dédiée à la comparaison des offres de financement immobilier conformes à la charia, proposées par les banques participatives. Ce lancement stratégique marque une nouvelle étape dans la diversification des services offerts par CashPlus et répond à la demande croissante des consommateurs marocains pour des solutions de financement participatif.

Une solution innovante et rapide

Avec Tamwili.ma, les utilisateurs peuvent accéder, de manière rapide et anonyme, aux meilleures offres de financement participatif immobilier disponibles sur le marché. La plateforme permet de personnaliser les options de financement et de sélectionner l'offre la plus adaptée à leurs besoins. L'un des avantages majeurs de cette innovation est la possibilité d'obtenir un pré-accord bancaire en moins de 30 secondes, offrant ainsi une solution pratique et efficace aux futurs propriétaires.

Le groupe CashPlus a annoncé le lancement de Tamwili.ma, une plateforme inédite au Maroc dédiée à la comparaison des offres de financement immobilier conformes à la charia, proposées par les banques participatives. Ce lancement stratégique marque une nouvelle étape dans la diversification des services offerts par CashPlus et répond à la demande croissante des consommateurs marocains pour des solutions de financement participatif.

Une solution innovante et rapide

Avec Tamwili.ma, les utilisateurs peuvent accéder, de manière rapide et anonyme, aux meilleures offres de financement participatif immobilier disponibles sur le marché. La plateforme permet de personnaliser les options de financement et de sélectionner l'offre la plus adaptée à leurs besoins. L'un des avantages majeurs de cette innovation est la possibilité d'obtenir un pré-accord bancaire en moins de 30 secondes, offrant ainsi une solution pratique et efficace aux futurs propriétaires.

Grâce à Tamwili.ma, CashPlus ambitionne de faciliter l'accès au financement immobilier pour les Marocains, tout en répondant aux besoins spécifiques de ceux qui privilégient les offres conformes à la charia, en phase avec les tendances actuelles du marché.

15 Octobre 2024

CASHPLUS annonce le lancement de TAMWILL.ma , premier comparateur d'offres de financement immobilier conforme à la sharia au Maroc



LIEN

CASHPLUS

Le groupe CASHPLUS est fier d'annoncer le lancement de TAMWILL.ma, la première plateforme marocaine dédiée à la comparaison d'offres de financement de biens immobiliers proposés par les banques participatives.

Cette acquisition stratégique s'inscrit dans la volonté de CASHPLUS d'élargir son offre de services et de répondre aux besoins croissants des consommateurs marocains en matière de financement participatif.

TAMWILL.ma permet aux utilisateurs d'accéder aux meilleures offres de financement immobilier conformes à la sharia de manière rapide et anonyme. Ensuite, en quelques clics, ils peuvent personnaliser leur financement, sélectionner l'offre la plus adaptée et obtenir un pré-accord bancaire en moins de 30 secondes, TOP CHRONO.

« Avec l'acquisition de TAMWILL.ma , nous renforçons notre engagement à offrir des solutions financières innovantes et inclusives pour tous. Le marché du financement participatif est en plein essor au Maroc, et TAMWILL.ma représente une réponse concrète aux attentes des consommateurs en matière de financement immobilier conforme à la charia. Cette initiative s'inscrit dans notre mission de démocratiser l'accès à des services financiers pour tous les Marocains », explique Nabil Amar, Président du conseil d'administration de CASHPLUS.

Pourquoi référencer vos offres sur TAMWILL.ma ? En intégrant leurs offres de financement sur TAMWILL.ma, les banques accèdent à un potentiel de volume d'affaires considérable. CASHPLUS prévoit de promouvoir massivement cette plateforme en s'appuyant sur son réseau de plus de 4 000 agences et franchisés à travers le Maroc, ainsi que via son site institutionnel et son application mobile, touchant ainsi des millions d'utilisateurs. En complément, une importante campagne de communication digitale est prévue pour maximiser la visibilité et l'attrait de TAMWILL.ma.

Les banques partenaires bénéficieront également de données précieuses, notamment des indicateurs d'éligibilité, de compétitivité et de préférence de leurs offres, leur permettant ainsi d'optimiser leur positionnement commercial. TAMWILL.ma offre une expérience utilisateur rapide et fluide, avec un pré-accord bancaire quasi immédiat et un accompagnement gratuit de bout en bout. En s'associant à cette expérience optimisée, les banques peuvent renforcer leur image : un client obtenant son financement via TAMWILL.ma associera cette expérience positive directement à la banque qui lui aura accordé le financement.

15 Octobre 2024

Financement participatif immobilier: Cash Plus lance Tamwili.ma



LIEN

CASHPLUS

Le groupe Cash Plus a annoncé le lancement de Tamwili.ma, la première plateforme marocaine dédiée à la comparaison d'offres de financement de biens immobiliers proposés par les banques participatives.

Cette acquisition stratégique s'inscrit dans la volonté de Cash Plus d'élargir son offre de services et de répondre aux besoins croissants des consommateurs marocains en matière de financement participatif, indique un communiqué de l'entreprise.

« Tamwili.ma permet aux utilisateurs d'accéder aux meilleures offres de financement immobilier conformes à la sharia de manière rapide et anonyme. Ensuite, en quelques clics, ils peuvent personnaliser leur financement, sélectionner l'offre la plus adaptée et obtenir un pré-accord bancaire en moins de 30 secondes, TOP CHRONO », fait-on savoir.

« Avec l'acquisition de Tamwili.ma , nous renforçons notre engagement à offrir des solutions financières innovantes et inclusives pour tous. Le marché du financement participatif est en plein essor au Maroc, et TAMWILI.ma représente une réponse concrète aux attentes des consommateurs en matière de financement immobilier conforme à la charia. Cette initiative s'inscrit dans notre mission de démocratiser l'accès à des services financiers pour tous les Marocains », explique Nabil Amar, Président du conseil d'administration de Cash Plus, cité dans le communiqué.

15 Octobre 2024

Nabil Amar : « La CAN 2025 et le Mondial 2030, une occasion pour accélérer l'adoption des paiements électroniques »

Obstacles au développement des paiements électroniques, opportunités de croissance, réglementation, positionnement de Cash Plus... Les détails avec le président de cet établissement de paiement.

**LIEN****CASH PLUS**

Le marché des paiements électroniques au Maroc est en pleine évolution. Quels sont, selon vous, les principaux défis qui freinent encore son développement ?

Le marché des paiements électroniques au Maroc connaît une évolution prometteuse avec des avancées notables. Cependant, plusieurs défis continuent de freiner son adoption à grande échelle, tant pour les consommateurs que pour les commerçants. L'un des obstacles majeurs reste le coût d'usage de ces solutions. Pour les commerçants, notamment les petits commerçants et les PME, les frais associés à l'installation et à l'utilisation des TPE par exemple, constituent une barrière importante. Du côté des consommateurs, les coûts associés à ces services peuvent également décourager l'utilisation régulière de ces technologies. Un autre défi fondamental est la culture du cash. Cette prédominance de l'argent liquide reste un frein majeur, surtout dans les zones rurales, où les paiements électroniques sont perçus avec méfiance. Ce phénomène est souvent lié à un manque de confiance envers ces nouvelles technologies, mais aussi à un déficit en matière d'éducation financière.

En outre, la question de l'infrastructure joue un rôle déterminant. L'accès limité à Internet haut débit et aux réseaux fiables dans certaines parties du pays entrave l'adoption de solutions de paiement électronique, que ce soit via carte ou application mobile. Cela pose un réel problème pour la fluidité des transactions, en particulier dans les zones plus reculées.

Chez Cash Plus, nous avons anticipé ces enjeux et avons investi dans plusieurs solutions de paiement, que ce soit à travers notre application mobile, nos cartes de paiement, ou encore le paiement par QR code. Cependant, malgré nos efforts considérables pour sensibiliser et éduquer aussi bien les commerçants que les consommateurs, ces solutions, notamment le paiement par QR code, peinent encore à s'imposer.

Avec l'ouverture du secteur, quelles nouvelles opportunités s'offrent aux consommateurs et commerçants marocains ?

Le secteur des paiements électroniques au Maroc connaît un tournant décisif, en grande partie grâce aux récentes réformes et à l'ouverture du marché à de nouveaux acteurs. Cette transformation offre d'importantes opportunités, tant pour les consommateurs que pour les commerçants. L'essor des fintechs, l'évolution de la réglementation, et l'arrivée de nouveaux services bancaires digitaux vont permettre une diversification des offres et une meilleure accessibilité pour tous les segments de la population.

Cette dynamique va s'accélérer avec les événements internationaux que le Maroc s'apprête à accueillir. L'organisation de la CAN 2025 ainsi que de la Coupe du monde en 2030 représentent des opportunités exceptionnelles. Ces événements attireront des millions de touristes, principalement des pays où les paiements digitaux sont la norme. L'arrivée massive de touristes habitués aux paiements digitaux offrira une occasion unique d'accélérer l'adoption de ces solutions par les commerçants marocains. Cela pourrait également servir de catalyseur pour l'inclusion financière, en poussant les acteurs économiques à moderniser leurs outils de paiement pour mieux répondre aux exigences d'une économie mondiale de plus en plus digitalisée.

Chez Cash Plus, nous nous préparons déjà à ces défis en renforçant notre offre et en investissant dans des solutions adaptées aux besoins d'une clientèle locale et internationale.

Quels avantages les consommateurs marocains peuvent-ils tirer de la concurrence accrue dans ce secteur ?

La concurrence accrue est bénéfique pour les consommateurs marocains. Premièrement, elle va permettre une baisse des coûts des transactions, ce qui rendra les services plus accessibles. Deuxièmement, elle stimule l'innovation. Avec plus d'acteurs sur le marché, nous verrons l'émergence de nouvelles technologies et solutions qui rendront les paiements plus simples, plus rapides et plus sécurisés. Enfin, cela renforce la qualité de service, car chaque acteur devra être à l'écoute des besoins des consommateurs pour se démarquer.

Comment les innovations dans le domaine des paiements électroniques peuvent-elles contribuer à l'inclusion financière, notamment dans les zones rurales ?

L'inclusion financière est au cœur de notre mission chez Cash Plus, et les innovations dans les paiements électroniques en sont un pilier central. Grâce à des solutions, comme notre wallet mobile et nos options de paiement sans contact, nous avons pu intégrer une partie importante de la population marocaine non bancarisée, en particulier dans les zones périurbaines et rurales.

Un exemple marquant de cet impact est notre rôle dans l'enrôlement de plus de 1,5 million de Marocains bénéficiaires des aides sociales directes du gouvernement. Ces personnes, souvent issues de régions historiquement exclues du système bancaire traditionnel, ont désormais accès à des services financiers modernes. Notre compte mobile a également joué un rôle crucial dans la distribution rapide des aides au logement pour les victimes du séisme d'Al-Haouz, des aides Tadamoun pendant la crise du Covid, et joue toujours un rôle crucial dans l'acheminement des remboursements CNSS.

Ces moments démontrent la véritable portée de nos efforts d'innovation. Nos solutions ne se contentent pas de répondre à des besoins quotidiens, elles offrent également un soutien vital lors de situations d'urgence, prouvant que l'innovation dans les paiements électroniques peut faire la différence dans l'inclusion financière de millions de Marocains.

Quelles mesures devraient être prises pour garantir une meilleure sécurité des transactions et améliorer la confiance des consommateurs marocains envers les paiements électroniques ?

La sécurité est une priorité absolue chez Cash Plus. Nous servons chaque année plus de 15 millions de clients. Nous nous devons ainsi de traiter leurs informations d'une manière extrêmement sécurisée. Nous veillons à l'application de la loi 09-08 relative au respect des données personnelles et l'hébergement des données au niveau national. Il existe aussi des dispositifs de sécurité comme le Plan de sécurité informatique ou le Plan de continuité d'activité qui sont tout aussi importants, surtout pour nos régulateurs.

Cependant, la sécurité ne repose pas seulement sur la technologie. Nous devons également éduquer nos clients sur les bonnes pratiques pour éviter les fraudes. En tant que leader du marché, Cash Plus se doit d'être un acteur de confiance et nous investissons énormément dans la sécurité et la transparence.

Comment les services de Cash Plus évoluent-ils pour mieux répondre aux besoins des PME et des petits commerçants marocains ?

Les PME et les petits commerçants constituent une part essentielle de notre économie. Chez Cash Plus, nous développons constamment des solutions pour répondre à leurs besoins spécifiques. Notre service de transfert d'argent et notre solution Cash Plus Business, par exemple, permettent aux commerçants de gérer efficacement leurs envois massifs.

Nous avons également développé la solution Khadamat, un service dédié aux détaillants, qui leur permet d'offrir à leurs clients une gamme élargie de services, comme le paiement de factures, les recharges téléphoniques et bien plus encore. Ce service facilite non seulement les transactions quotidiennes, mais aide aussi les petits commerces à attirer plus de clients en leur offrant une plus grande variété de services.

En outre, notre réseau d'agences et nos partenariats permettent aux commerçants et e-commerçants d'accéder à des solutions de paiement simples, qu'il s'agisse de recevoir des paiements par carte ou en cash. Ces services leur offrent une flexibilité accrue, en particulier pour les PME qui cherchent à formaliser leur activité tout en s'intégrant dans l'économie numérique.

Quelles solutions innovantes pourraient émerger pour simplifier la vie quotidienne des consommateurs marocains dans le domaine des paiements électroniques ?

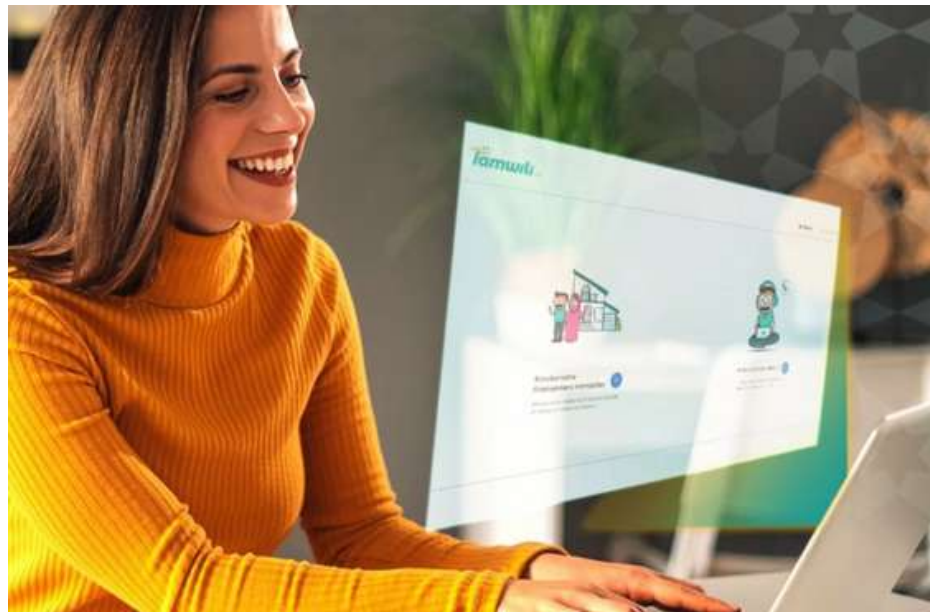
Cash Plus propose déjà plusieurs solutions pour simplifier la vie des Marocains. Notre application mobile offre une centaine de services, dont le paiement de factures, les recharges téléphoniques, les transferts d'argent et le paiement par QR code pour des transactions rapides et sans contact.

Nos cartes prépayées facilitent les paiements et les retraits pour les non-bancarisés, et le service Khadamat permet de régler diverses factures, les impôts et taxes via un réseau de détaillants.

Nous avons aussi lancé Tamwili.ma, une plateforme de comparaison d'offres de financement immobilier participatif, pour offrir encore plus de solutions innovantes et accessibles.

15 Octobre 2024

**cashplus annonce le lancement de tamwili.ma ,
premier comparateur d'offres de financement
immobilier conforme à la charia au maroc**



LIEN

Le groupe CASHPLUS est fier d'annoncer le lancement de TAMWILI.ma, la première plateforme marocaine dédiée à la comparaison d'offres de financement de biens immobiliers proposés par les banques participatives.

Ce lancement stratégique s'inscrit dans la volonté de CASHPLUS d'élargir son offre de services et de répondre aux besoins croissants des consommateurs marocains en matière de financement participatif.

TAMWILI.ma permet aux utilisateurs d'accéder aux meilleures offres de financement immobilier conformes à la sharia de manière rapide et anonyme. Ensuite, en quelques clics, ils peuvent personnaliser leur financement, sélectionner l'offre la plus adaptée et obtenir un pré-accord bancaire en moins de 30 secondes, TOP CHRONO.

« Avec l'acquisition de TAMWILI.ma , nous renforçons notre engagement à offrir des solutions financières innovantes et inclusives pour tous. Le marché du financement participatif est en plein essor au Maroc, et TAMWILI.ma représente une réponse concrète aux attentes des consommateurs en matière de financement immobilier conforme à la charia. Cette initiative s'inscrit dans notre mission de démocratiser l'accès à des services financiers pour tous les Marocains », explique Nabil Amar, Président du conseil d'administration de CASHPLUS.

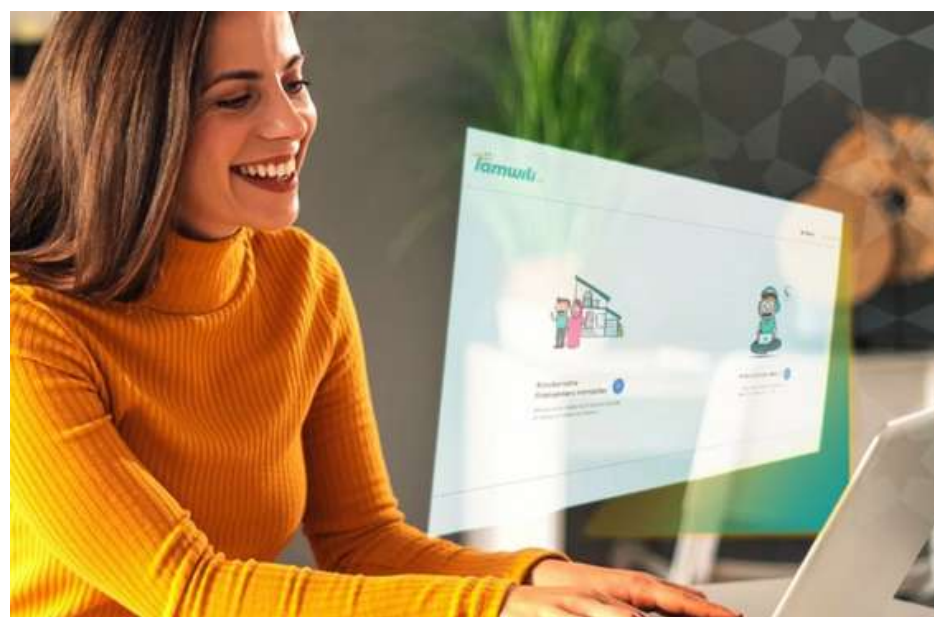
Pourquoi référencer vos offres sur TAMWILL.ma ? En intégrant leurs offres de financement sur TAMWILL.ma, les banques accèdent à un potentiel de volume d'affaires considérable. CASHPLUS prévoit de promouvoir massivement cette plateforme en s'appuyant sur son réseau de plus de 4 000 agences et franchisés à travers le Maroc, ainsi que via son site institutionnel et son application mobile, touchant ainsi des millions d'utilisateurs. En complément, une importante campagne de communication digitale est prévue pour maximiser la visibilité et l'attrait de TAMWILL.ma.

Les banques partenaires bénéficieront également de données précieuses, notamment des indicateurs d'éligibilité, de compétitivité et de préférence de leurs offres, leur permettant ainsi d'optimiser leur positionnement commercial. TAMWILL.ma offre une expérience utilisateur rapide et fluide, avec un pré-accord bancaire quasi immédiat et un accompagnement gratuit de bout en bout. En s'associant à cette expérience optimisée, les banques peuvent renforcer leur image : un client obtenant son financement via TAMWILL.ma associera cette expérience positive directement à la banque qui lui aura accordé le financement.

16 Octobre 2024

CashPlus lance Tamwili.ma, premier comparateur de Mourabaha immobilière au Maroc

Le groupe CashPlus annonce le lancement de Tamwili.ma, la première plateforme marocaine dédiée à la comparaison d'offres de financement immobilier proposées par les banques participatives.



[LIEN](#)

CASHPLUS

Cette initiative stratégique reflète l'engagement de **CashPlus** à diversifier ses services et à répondre aux besoins croissants des Marocains en matière de **financement conforme à la sharia**. **Tamwili.ma** permet aux utilisateurs de comparer facilement les meilleures offres de **financement immobilier participatif** de manière rapide et anonyme. En quelques clics, ils peuvent personnaliser leur financement, choisir l'offre la plus adaptée à leurs besoins et obtenir un pré-accord bancaire en moins **de 30 secondes**.

Grâce à cette plateforme, les banques partenaires accèdent à un volume d'affaires potentiellement significatif. **CashPlus** entend soutenir ce lancement à grande échelle en s'appuyant sur son réseau de plus de **4.000 agences et franchisés à travers le Maroc**, ainsi que **via son site web et son application mobile**, touchant ainsi des millions de clients potentiels. Une campagne de communication digitale est également prévue pour accroître la notoriété de Tamwili.ma.

"Avec l'acquisition de **Tamwili.ma**, nous renforçons notre engagement à offrir des solutions financières innovantes et inclusives pour tous. Le marché du financement participatif est en plein essor au Maroc, et Tamwili.ma représente une réponse concrète aux attentes des consommateurs en matière de financement immobilier conforme à la charia. Cette initiative s'inscrit dans notre mission de démocratiser l'accès à des services financiers pour tous les Marocains", explique **Nabil Amar**, président du conseil d'administration de CashPlus.

Les banques participantes bénéficieront en outre de données clés sur leurs offres, telles que des indicateurs d'éligibilité, de compétitivité et de préférence des clients, leur permettant ainsi d'ajuster leur stratégie commerciale. **Tamwili.ma** garantit une expérience utilisateur fluide, avec un pré-accord bancaire quasi instantané et un accompagnement gratuit tout au long du processus. En s'associant à cette plateforme, les banques renforcent leur image, les clients associant directement cette expérience positive à l'institution financière qui leur aura accordé le financement.

16 Octobre 2024

CASHPLUS DÉMOCRATISE L'ACCÈS AU FINANCEMENT PARTICIPATIF AVEC TAMWILI.MA



[LIEN](#)

CASHPLUS

Le groupe **CASHPLUS** annonce le lancement de **TAMWILI.ma**, une plateforme inédite au Maroc dédiée à la comparaison des offres de financement immobilier proposées par les banques participatives. Cette initiative marque une avancée stratégique pour CASHPLUS, qui élargit ainsi son portefeuille de services et répond aux besoins croissants des Marocains en matière de financement conforme à la charia.

TAMWILI.ma offre aux utilisateurs un accès rapide et anonyme aux meilleures offres de financement immobilier participatif. Grâce à une interface intuitive, ils peuvent comparer les options disponibles, personnaliser leur financement et obtenir un pré-accord bancaire en moins de 30 secondes.

« Avec l'acquisition de TAMWILI.ma, nous réaffirmons notre engagement à fournir des solutions financières innovantes et inclusives. Le secteur du financement participatif connaît un essor important au Maroc, et cette plateforme répond aux attentes des consommateurs en matière de financement immobilier conforme aux principes de la charia », explique Nabil Amar, Président du conseil d'administration de CASHPLUS.

Un outil stratégique pour les banques et une expérience fluide pour les utilisateurs

TAMWILI.ma permet aux banques partenaires d'intégrer leurs offres sur la plateforme, ouvrant ainsi des perspectives commerciales significatives. CASHPLUS prévoit de promouvoir cette nouvelle plateforme à travers son vaste réseau de plus de 4 000 agences et franchisés au Maroc, en complément d'une campagne de communication digitale ambitieuse.

En plus d'une visibilité accrue, les banques bénéficient d'une analyse des données collectées, comprenant des indicateurs sur l'éligibilité et la compétitivité de leurs offres, leur permettant ainsi d'ajuster leur positionnement commercial.

L'expérience utilisateur, au cœur de l'innovation de TAMWILI.ma, se distingue par sa fluidité. Les clients peuvent obtenir un pré-accord bancaire quasi instantané et profiter d'un accompagnement gratuit tout au long du processus. Les banques participantes ont ainsi l'opportunité de renforcer leur image de marque, en capitalisant sur une expérience positive associée au financement accordé via la plateforme.

CASHPLUS démocratise l'accès aux services financiers

TAMWILI.ma s'inscrit dans la mission de CASHPLUS de démocratiser l'accès aux services financiers au Maroc. En proposant un comparateur accessible et conforme à la charia, le groupe vise à répondre aux attentes d'un marché en plein développement, où le financement participatif occupe une place croissante.

16 Octobre 2024

Financement immobilier conforme à la charia : CashPlus lance Tamwili.ma



[LIEN](#)

CASHPLUS

CashPlus annonce le lancement du premier comparateur d'offres de financement immobilier conforme à la charia au Maroc. Baptisée «Tamwili.ma», cette plateforme marocaine est dédiée à la comparaison d'offres de financement de biens immobiliers proposés par les banques participatives.

«Avec l'acquisition de Tamwili.ma, nous renforçons notre engagement à offrir des solutions financières innovantes et inclusives pour tous. Le marché du financement participatif est en plein essor au Maroc, et Tamwili.ma représente une réponse concrète aux attentes des consommateurs en matière de financement immobilier conforme à la charia. Cette initiative s'inscrit dans notre mission de démocratiser l'accès à des services financiers pour tous les Marocains», explique Nabil Amar, président du conseil d'administration de CashPlus.

Tamwili.ma permet aux utilisateurs d'accéder aux meilleures offres de financement immobilier conformes à la charia de manière rapide et anonyme. Ensuite, en quelques clics, ils peuvent personnaliser leur financement, sélectionner l'offre la plus adaptée et obtenir un pré-accord bancaire en moins de 30 secondes. Les banques partenaires bénéficieront également de données précieuses, notamment des indicateurs d'éligibilité, de compétitivité et de préférence de leurs offres, leur permettant ainsi d'optimiser leur positionnement commercial.

22 Octobre 2024

Transport: Cash Plus et marKoub.ma scellent un nouveau partenariat



LIEN

CASH PLUS

Cash Plus et marKoub.ma, plateforme spécialisée dans le transport interurbain par autocar, viennent d'annoncer un nouveau partenariat visant à faciliter la mobilité via des solutions digitales.

Les utilisateurs peuvent réserver leurs billets directement sur l'application Cash Plus Mobile, tout en bénéficiant du réseau de 5.000 points de vente de l'établissement de paiement à travers le Maroc.

Ce partenariat a pour objectif de rendre les services de réservation de billets de bus plus accessibles, notamment dans les zones rurales où l'accès à la technologie est limité.

En intégrant cette fonctionnalité à son application mobile, Cash Plus permet aux voyageurs de réserver leurs trajets en quelques clics, simplifiant ainsi leurs déplacements.

22 Octobre 2024

PAIEMENT MOBILE Le paiement des réservations Markoub.ma désormais possible sur l'application Cash Plus



LIEN

CASH PLUS

Cash Plus et Markoub.ma renforcent leur partenariat en faveur de la mobilité et visant à généraliser leurs services, notamment dans les zones rurales. Les services de la première plateforme de recherche de la disponibilité des autocars au Maroc seront intégrés à la plateforme digitale de Cash Plus, leader du paiement mobile dans le pays, permettant aux utilisateurs de réserver et payer leurs billets directement sur l'application Cash Plus Mobile.

Il s'agit d' « une nouvelle dimension » que prend le partenariat entre les deux acteurs, souligne Dounia Bounahmidi, directrice générale de MarKoub.ma. « Cette nouvelle étape permet aux clients de Cash Plus, qui sont déjà digitalisés, de réserver sur notre système à travers l'application Cash Plus Mobile ».

L'élargissement du partenariat vise à généraliser l'accès à ces services digitaux en connectant les deux plateformes. « *L'idée est de démocratiser encore plus ces services, car nous savons que le paiement en ligne de Cash Plus permettra à une cible plus large d'y accéder* », étaye la directrice.

La nouvelle fonctionnalité permettra aussi aux utilisateurs d'utiliser leur solde existant sur leur Cash Plus Mobile Wallet, leur facilitant d'avantage la tâche de réservation, sans avoir besoin de se déplacer aux gares routières ou à une agence de paiement.

La nouvelle annonce vient renforcer le partenariat qui existe entre Markoub.ma et Cash Plus depuis 2018. Cet accord permet aux clients de réserver leurs tickets d'autocar des différents transporteurs partenaires de Markoub.ma, auprès des 8 000 agences Cash Plus qui couvrent l'ensemble du territoire national.

Cette nouvelle collaboration, souligne Bounahmidi, ne marque que « *la première étape dans la nouvelle dynamique de partenariat* » entre les deux acteurs. D'autres projets communs sont dans le pipe « *pour répondre aux différentes problématique que rencontre notre clientèle, souvent basée dans des zones rurales et péri-rurales* », fait savoir la directrice, sans vouloir divulguer davantage de détails.

23 Octobre 2024



LIEN

CASHPLUS

Casablanca, le 23 octobre 2024 – CASHPLUS, leader de l'inclusion financière au Maroc, annonce l'évolution stratégique de son partenariat avec Markoub, la plateforme de réservation d'autocars. Cette nouvelle étape permet désormais aux utilisateurs de CASHPLUS d'accéder aux services de réservation de billets de bus directement via l'application Cash Plus Mobile, tout en restant disponibles dans le réseau physique de 5000 points de vente à travers le Royaume.

CASHPLUS, avec plus de 1,5 million d'utilisateurs sur son application mobile et une offre de plus de 100 services digitaux, continue de simplifier l'expérience client à travers des solutions pratiques et innovantes. Ce développement illustre l'engagement de CASHPLUS à offrir des services financiers accessibles à tous, notamment dans les zones rurales où l'accès à la technologie reste limité. La digitalisation du service Markoub permet aux utilisateurs de réserver leurs trajets d'autocar en quelques clics, leur offrant ainsi plus de flexibilité et de rapidité dans leurs transactions.

« Depuis plus de 20 ans, CASHPLUS s'engage à rendre les services financiers plus accessibles, tout en adoptant une approche innovante et durable. Ce partenariat renforcé avec Markoub s'inscrit dans notre volonté d'accompagner les Marocains dans leur quotidien à travers des solutions digitales performantes et adaptées », a déclaré Nabil AMAR, Président du Groupe CASHPLUS.



De son côté, Omar CHAABI, Fondateur Président-Directeur Général de Markoub, a affirmé : « Depuis 2018, notre partenariat avec CASHPLUS a permis de simplifier l'accès aux voyages interurbains pour des milliers de Marocains. Avec l'intégration de Cash Plus Mobile, nous franchissons une nouvelle étape, en rendant l'achat de billets encore plus accessible. Cette confiance renouvelée entre nos deux entreprises reflète notre engagement commun à innover et à améliorer continuellement l'expérience utilisateur. »

Cette collaboration renouvelée illustre la capacité de CASHPLUS à répondre aux besoins de ses clients, qu'ils préfèrent les services en agence ou via des solutions numériques. Avec un réseau de plus de 5 000 points de vente, CASHPLUS continue de soutenir la transition numérique du Maroc, tout en renforçant son rôle de catalyseur pour l'inclusion financière.

Ce partenariat s'inscrit dans la stratégie globale de CASHPLUS visant à élargir son offre de services et à accompagner la digitalisation croissante du secteur des services financiers au Maroc. L'objectif est de créer un écosystème où le digital et le service de proximité coexistent pour offrir la meilleure expérience client possible.

À propos de CASHPLUS Group

Fondé en 2004, CASHPLUS Group est un leader dans le secteur des services financiers au Maroc. Avec plus de 5 000 points de vente à travers le pays, CASHPLUS Group offre une gamme complète de services incluant les transferts d'argent, le paiement de factures, la recharge téléphonique et les solutions de paiement numérique.

CASHPLUS Group propose également des services innovants tels que Tawssil pour l'envoi et la réception de colis, des cartes de paiement Mastercard, et une application mobile permettant une gestion simple et sécurisée des finances. Fort de son expertise et de son engagement envers l'innovation, CASHPLUS Group s'est positionné comme un acteur clé dans la facilitation de l'inclusion financière et la simplification des transactions pour les particuliers et les entreprises au Maroc.

CASHPLUS

23 Octobre 2024

Cash Plus Et MarKoub.Ma Unissent Leurs Forces Pour Simplifier La Mobilité Au Maroc



LIEN

CASH PLUS

Cash Plus et marKoub.ma, plateforme spécialisée dans le transport interurbain par autocar, viennent d'annoncer un nouveau partenariat visant à faciliter la mobilité grâce à des **solutions digitales**.

Les utilisateurs Cash Plus et marKoub.ma peuvent désormais réserver leurs billets directement sur l'application **Cash Plus** Mobile, tout en bénéficiant du réseau de 5 000 points de vente de l'établissement de paiement à travers le Maroc. Cette collaboration représente une avancée significative dans le secteur des transports, rendant la réservation de billets de bus plus accessible et efficace.

L'objectif principal de ce partenariat est d'améliorer l'accès aux services de réservation de billets, notamment dans les zones rurales où l'accès à la technologie est souvent limité. En intégrant cette fonctionnalité à son application mobile, Cash Plus permet aux voyageurs de réserver leurs trajets en quelques clics, simplifiant ainsi leurs déplacements et contribuant à la dynamisation de l'économie locale.

Cette initiative s'inscrit dans une volonté de modernisation des services de transport interurbain au Maroc, répondant aux besoins d'une population en quête de solutions pratiques et innovantes. Grâce à ce partenariat, Cash Plus et marKoub.ma renforcent leur engagement à offrir des services adaptés aux attentes des usagers, tout en favorisant l'inclusion numérique dans le pays.

24 Octobre 2024

CASHPLUS RENFORCE SON PARTENARIAT AVEC MARKOUB POUR SIMPLIFIER LA RÉSERVATION DE BILLETS DE BUS VIA SON APPLICATION MOBILE



LIEN

CASHPLUS

CASHPLUS, acteur clé de l'inclusion financière au Maroc, annonce une nouvelle étape dans son partenariat stratégique avec Markoub, la plateforme de réservation d'autocars. Les utilisateurs de CASHPLUS peuvent désormais réserver leurs billets de bus directement depuis l'application Cash Plus Mobile, tout en ayant accès aux services traditionnels dans les 5 000 points de vente à travers le pays.

Avec une base de plus de 1,5 million d'utilisateurs sur son application et une large gamme de services digitaux, CASHPLUS continue d'innover pour simplifier la vie de ses clients. Ce développement souligne son engagement à offrir des services accessibles à tous, en particulier dans les zones rurales où l'accès aux solutions numériques peut être limité. Désormais, grâce à la digitalisation des services de Markoub, les clients peuvent réserver leurs trajets d'autocar rapidement et efficacement via quelques clics sur leur mobile.

Un partenariat au service des Marocains

« Depuis plus de 20 ans, CASHPLUS s'efforce de rendre les services financiers plus accessibles tout en adoptant des approches innovantes. Ce partenariat avec Markoub témoigne de notre volonté de simplifier le quotidien des Marocains grâce à des solutions digitales adaptées », a déclaré Nabil AMAR, Président du Groupe CASHPLUS.

Omar CHAABI, Fondateur et Président-Directeur Général de Markoub, a ajouté : « Notre collaboration avec CASHPLUS, initiée en 2018, a permis de rendre les voyages interurbains plus simples pour de nombreux Marocains. Avec l'intégration de Cash Plus Mobile, nous franchissons un nouveau cap en rendant l'achat de billets encore plus pratique. »

Une digitalisation au service de tous

Cette collaboration renforce la capacité de CASHPLUS à répondre aux besoins des clients, qu'ils préfèrent les solutions digitales ou les services en agence. Avec un réseau de 5 000 points de vente, CASHPLUS continue d'accompagner la transformation numérique au Maroc, tout en consolidant son rôle dans l'inclusion financière.

Ce partenariat s'inscrit dans la stratégie globale de CASHPLUS visant à diversifier ses services et à participer activement à la digitalisation du secteur financier au Maroc. L'objectif est de créer une synergie entre les solutions numériques et le service de proximité, garantissant ainsi la meilleure expérience possible pour les utilisateurs.

23 Octobre 2024

CASHPLUS et Markoub.ma : l'accessibilité des services de transport à portée de main



[LIEN](#)

CASHPLUS

CASHPLUS, acteur de l'inclusion financière au Maroc, a annoncé le renforcement de son partenariat avec Markoub, la plateforme de réservation d'autocars.

Cette évolution permet désormais aux utilisateurs de CASHPLUS de réserver leurs billets de bus directement via l'application Cash Plus Mobile, tout en continuant à bénéficier des services dans le réseau physique de 5 000 points de vente à travers le Royaume. CASHPLUS vise à simplifier l'expérience client, notamment dans les zones rurales où l'accès à la technologie est limité.

Le partenariat avec Markoub témoigne de leur volonté commune d'innover et d'améliorer l'expérience utilisateur, rendant ainsi l'achat de billets encore plus accessible.

En créant un écosystème où le digital et le service de proximité coexistent, CASHPLUS et Markoub.ma soutiennent la transition numérique au Maroc, tout en promouvant l'inclusion financière.

23 Octobre 2024

CASHPLUS et Markoub.ma : l'accessibilité des services de transport à portée de main



[LIEN](#)

CASHPLUS

Cash Plus et la plateforme de réservation d'autocars Markoub renforcent leur partenariat. La digitalisation du service Markoub permet aux utilisateurs de réserver leurs trajets d'autocar en quelques clics, leur offrant ainsi plus de flexibilité et de rapidité dans leurs transactions.

Ce partenariat s'inscrit dans la stratégie globale de Cash Plus visant à élargir son offre de services et à accompagner la digitalisation croissante du secteur des services financiers au Maroc.

L'objectif est de créer un écosystème où le digital et le service de proximité coexistent pour offrir la meilleure expérience client possible, indique la société intermédiaire en matière de transfert de fonds dans un communiqué.

« Depuis plus de 20 ans, Cash Plus s'engage à rendre les services financiers plus accessibles, tout en adoptant une approche innovante et durable. Ce partenariat renforcé avec Markoub s'inscrit dans notre volonté d'accompagner les Marocains dans leur quotidien à travers des solutions digitales performantes et adaptées », a déclaré Nabil Amar, président du groupe Cash Plus.

De son côté, Omar Chaabi, fondateur président-directeur Général de Markoub, a affirmé : « Depuis 2018, notre partenariat avec Cash Plus a permis de simplifier l'accès aux voyages interurbains pour des milliers de Marocains. Avec l'intégration de Cash Plus Mobile, nous franchissons une nouvelle étape, en rendant l'achat de billets encore plus accessible. Cette confiance renouvelée entre nos deux entreprises reflète notre engagement commun à innover et à améliorer continuellement l'expérience utilisateur ».

24 Octobre 2024

Digitalisation des services : Cashplus et Markoub renforcent leur partenariat



[LIEN](#)

CASH PLUS

Cashplus et Markoub franchissent un nouveau cap de leur partenariat. Les utilisateurs de Cashplus accéderont désormais aux services de réservation de billets de bus directement via l'application Cash Plus Mobile, tout en restant disponibles dans le réseau physique de 5.000 points de vente à travers le Royaume.

«Depuis plus de 20 ans, Cashplus s'engage à rendre les services financiers plus accessibles, tout en adoptant une approche innovante et durable. Ce partenariat renforcé avec Markoub s'inscrit dans notre volonté d'accompagner les Marocains dans leur quotidien à travers des solutions digitales performantes et adaptées», a déclaré Nabil Amar, président du Groupe Cashplus. De son côté, Omar Chaabi, fondateur président-directeur général de Markoub, a affirmé qu'«avec l'intégration de Cash Plus Mobile, nous franchissons une nouvelle étape, en rendant l'achat de billets encore plus accessible. Cette confiance renouvelée entre nos deux entreprises reflète notre engagement commun à innover et à améliorer continuellement l'expérience utilisateur».

Rappelons que ce partenariat s'inscrit dans la stratégie globale de Cashplus visant à élargir son offre de services et à accompagner la digitalisation croissante du secteur des services financiers au Maroc. L'objectif est de créer un écosystème où le digital et le service de proximité coexistent pour offrir la meilleure expérience client possible.

25 Octobre 2024

Billets de bus: Cashplus et MarKoub, main dans la main pour simplifier l'achat



[LIEN](#)

CASH PLUS

Cashplus et MarKoub.ma renforcent leur partenariat dans le digital au service des usagers au Maroc. Cet accord permet de simplifier l'accès aux voyages interurbains pour des milliers de Marocains.

Cashplus, l'établissement de paiement au Maroc, annonce la consolidation de son partenariat avec Markoub, la plateforme de réservation d'autocars. « Cette nouvelle étape permet désormais aux utilisateurs de Cashplus d'accéder aux services de réservation de billets de bus directement via l'application Cash Plus Mobile, tout en restant disponibles dans le réseau physique de 5000 points de vente à travers le Royaume », explique-t-on dans un communiqué conjoint.

Et de noter : « Cashplus, avec plus de 1,5 million d'utilisateurs sur son application mobile et une offre de plus de 100 services digitaux, continue de simplifier l'expérience client à travers des solutions pratiques et innovantes ».

La même source souligne que ce développement illustre l'engagement de Cashplus à offrir des services financiers accessibles à tous, notamment dans les zones rurales où l'accès à la technologie reste limité. « La digitalisation du service Markoub permet aux utilisateurs de réserver leurs trajets d'autocars en quelques clics, leur offrant ainsi plus de flexibilité et de rapidité dans leurs transactions », mettent en exergue les les signataires.

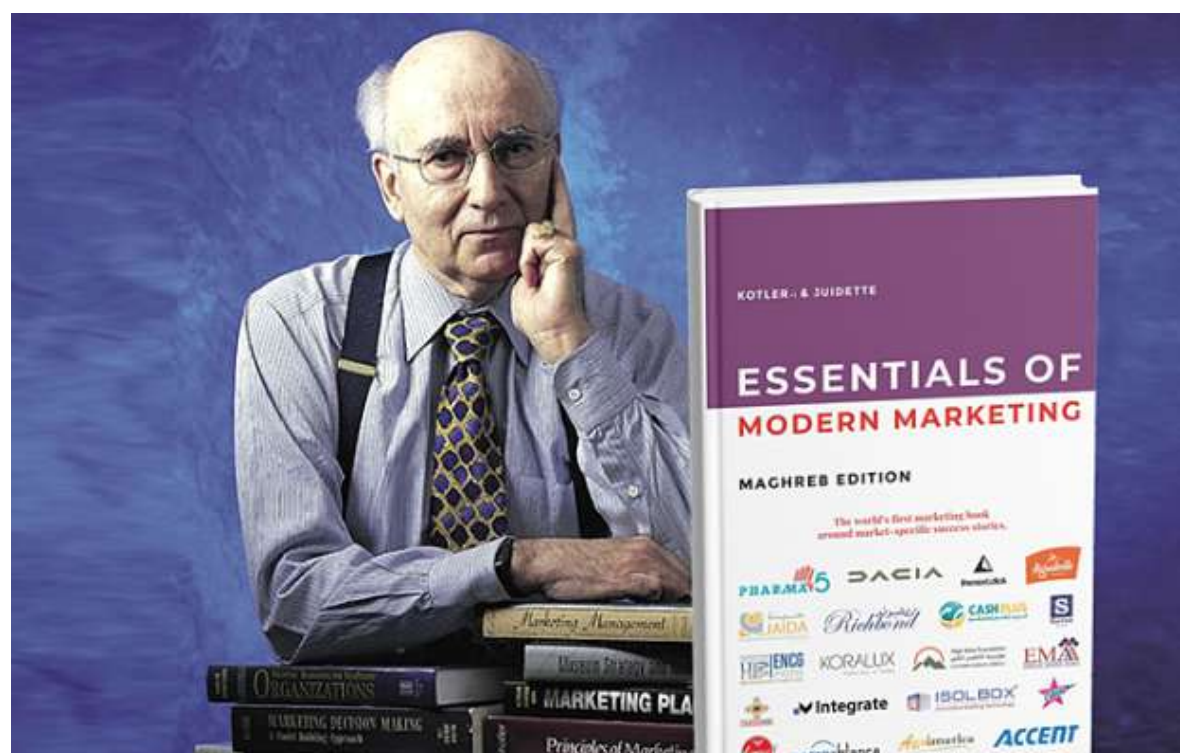
Pour la circonstance, le président du Groupe Cashplus a déclaré Nabil Amar : « Depuis plus de 20 ans, Cashplus s'engage à rendre les services financiers plus accessibles, tout en adoptant une approche innovante et durable. Ce partenariat renforcé avec Markoub s'inscrit dans notre volonté d'accompagner les Marocains dans leur quotidien à travers des solutions digitales performantes et adaptées ».

De son côté, Omar Chaabi, le fondateur et président-directeur général de Markoub, a affirmé : « Depuis 2018, notre partenariat avec Cashplus a permis de simplifier l'accès aux voyages interurbains pour des milliers de Marocains. Avec l'intégration de Cash Plus Mobile, nous franchissons une nouvelle étape, en rendant l'achat de billets encore plus accessible ».

Challenge

28 Octobre 2024

Kotler révèle les secrets du succès des entreprises marocaines



[LIEN](#)

CASH PLUS

En vue de célébrer son centenaire en 2031, Kotler Impact a lancé un projet ambitieux : publier 100 éditions de «Essentials of Modern Marketing», chacune axée sur un pays ou une région spécifique. Parmi ces éditions, une version maghrébine vient de voir le jour, sous la direction de Dr. Sarah Juidette, enseignante-chercheure à l'ENCG Casablanca, Directrice de Kotler Impact Maghreb et fondatrice de la plateforme marketingpsj.com.

Cette première édition dédiée au Maghreb met en lumière les réussites d'entreprises locales et présente des stratégies marketing innovantes adaptées aux spécificités de la région. Les cinq pays concernés (Maroc, Algérie, Tunisie, Libye et Mauritanie) sont représentés, avec une attention particulière accordée aux entreprises marocaines, qui occupent une place de choix.

En effet, plusieurs sociétés marocaines ont été sélectionnées pour promouvoir leur marque à l'échelle internationale. Grâce à la renommée mondiale de cette publication, les études de cas en provenance du Maroc deviendront des références dans le domaine du marketing, offrant une vitrine à des success stories locales souvent peu connues au-delà des frontières régionales.

Challenge

Cette édition maghrébine a bénéficié de la contribution d'une trentaine d'enseignants-chercheurs maghrébins provenant d'institutions prestigieuses telles que l'ENCG Casablanca, l'ENCG Marrakech, l'ENCG Agadir, l'ISCAE Tunis, l'ISCAE Casablanca, l'UIR, le TBS, et bien d'autres. Ensemble, ils ont documenté les succès de 18 entreprises marocaines et 2 tunisiennes, couvrant des secteurs allant de la fintech à l'e-learning, en passant par la santé et le tourisme.

Parmi ces entreprises, on peut citer Henry's, Centrale Danone, Dacia, CASHPLUS et KORALUX, dont les représentants respectifs, Adil Alami (Route To Market, en tant qu'expert), Achraf Fayda (CMO Danone), Abdelhamid Lotfi (CMO Dacia-Alpine), Hazine Sebbata (CEO CASHPLUS) et Houcine Iraqi Houssaini (CEO KORALUX), ont partagé la success story de leurs entreprises dans cette édition (voir encadrés).

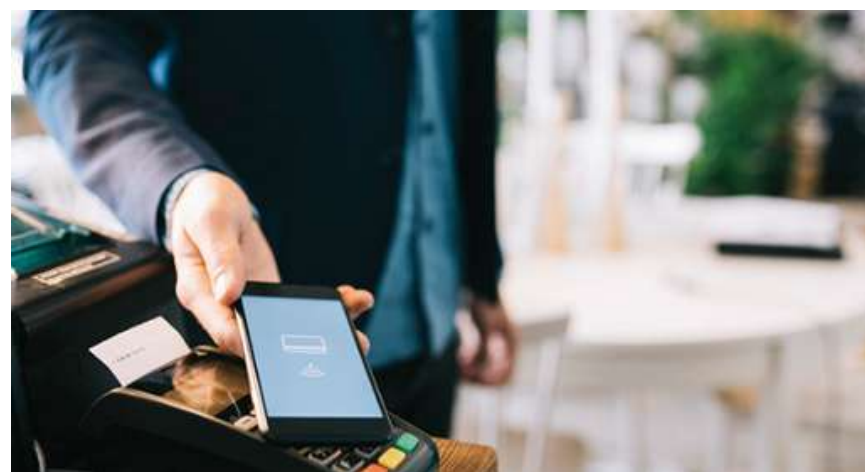
Ce projet promeut l'expertise marketing du Maroc à l'échelle internationale, en faisant de ces études de cas des modèles pour les professionnels et étudiants du monde entier.

Challenge

1 Novembre 2024

Pourquoi le M-paiement ne décolle pas au Maroc?

Les solutions de M-paiement sur le continent se sont imposées comme un véritable outil d'inclusion financière. Au Maroc, quatre ans après leur lancement officiel, les solutions de M-paiement pataugent entre contraintes et espérances... Décryptage.



[LIEN](#)

CASHPLUS

« Alors que les mesures KYC strictes du régulateur sont compréhensibles en termes de prévention du blanchiment d'argent et du financement du terrorisme, leurs directives imposent de lourdes limitations à la possession d'un compte mobile », indique Fitch Solutions. Par exemple, le niveau de portefeuille mobile le plus détendu, qui ne nécessite pas de compte bancaire ni de pièce d'identité, plafonne l'argent détenu dans le portefeuille à seulement 200 DH, soit environ 20 dollars. Deuxièmement, les Marocains se méfient des moyens de paiement sans numéraire et des nouvelles technologies. En outre, le nombre élevé d'agences bancaires disponibles dans le pays favorise le flux physique d'argent.

« Alors que les mesures KYC strictes du régulateur sont compréhensibles en termes de prévention du blanchiment d'argent et du financement du terrorisme, leurs directives imposent de lourdes limitations à la possession d'un compte mobile », indique Fitch Solutions. Par exemple, le niveau de portefeuille mobile le plus détendu, qui ne nécessite pas de compte bancaire ni de pièce d'identité, plafonne l'argent détenu dans le portefeuille à seulement 200 DH, soit environ 20 dollars. Deuxièmement, les Marocains se méfient des moyens de paiement sans numéraire et des nouvelles technologies. En outre, le nombre élevé d'agences bancaires disponibles dans le pays favorise le flux physique d'argent.

Challenge

Un problème de mindset ?

« Nous avons engagé beaucoup d'investissements et malheureusement, au final, très peu de transactions », se désole le DG de Cash Plus. Aujourd'hui, il faut relever que l'une des problématiques majeures auxquelles fait face le secteur est la résistance de certains consommateurs qui refusent de souscrire à ce nouveau service. À l'instar des épiciers, première cible du secteur, qui sont particulièrement réticents à adopter ces nouvelles pratiques. Pour Azim Sebbata, « les commerçants ne veulent pas intégrer le circuit par peur du fisc. En plus de la défiscalisation de la transaction, qui est une mesure incitative de BAM, ils revendiquent leur propre défiscalisation. Ce qui paraît impossible à réaliser, car cela reviendrait à accepter qu'une frange entière soit en dehors des radars ». Par ailleurs, cette résistance soulève la question du changement de mindset qui demeure aujourd'hui plus que nécessaire. « Le déploiement du paiement mobile n'a jamais été simple dans aucun pays, même dans ceux qui sont devenus des références aujourd'hui. Il s'agit de changements conséquents dans les habitudes des consommateurs et donc ça prend un temps important et nécessite un accompagnement continu. La résistance est tout à fait naturelle », soutient notre source.

Cadre réglementaire et régulation

Selon une analyse recommandation du digital act, un collectif d'experts en faveur d'un Maroc digital, le développement de l'inclusion financière à travers le M-paiement est tributaire d'un cadre juridique qui facilite l'accès à cette solution, favorise l'innovation et la concurrence. En revanche, toujours selon les experts, un cadre contraignant, restrictif peut entraver l'accès aux services financiers pour le plus grand nombre. Le rôle des autorités réglementaires est ainsi crucial dans la création d'un environnement propice au développement du mobile paiement. « Sur la base de différentes études et enquêtes menées par le FMI et la Banque mondiale, le GSMA affirme que les pays qui possèdent un cadre réglementaire plus favorable affichent généralement des taux d'adoption de l'argent mobile plus élevés. Cette corrélation positive est corroborée par d'autres sources statistiques sur l'adoption des services mobiles » (Rapport : Indice de la réglementation de l'argent mobile, GSMA, 2019).

Challenge

Selon la note, le retard accusé par le Maroc dans le lancement du mobile paiement a été mis à profit pour concevoir un cadre juridique assez avancé. Ce dispositif s'appuie d'abord sur le droit des obligations et contrats. Les relations entre le client et l'établissement de paiement (ou la banque) sont régies par le droit commun des contrats. Le client souscrit un « contrat porteur m-wallet » dûment établi par l'établissement émetteur. L'acceptation du client peut intervenir par téléphone.

En plus du droit des contrats, le cadre juridique du M-wallet est constitué par les textes suivants :

Loi n°09-08 relative à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel.

Loi n°31-08 édictant les mesures de protection du consommateur.

Loi n°53-05 relative à l'échange électronique des données juridiques.

Loi n°24-96 relative à la poste et aux télécommunications.

4 Novembre 2024

Transferts d'argent : ces acteurs qui manipulent des milliards



Le secteur des transferts d'argent au Maroc connaît une croissance exponentielle, portée par la diaspora et la digitalisation. La compétition fait rage entre les principaux acteurs locaux du marché, notamment Wafacash, Cash Plus et Damane Cash.

LIEN**CASHPLUS**

Dans ce contexte, la bataille fait rage entre les principaux opérateurs locaux de transferts d'argent. Des acteurs comme Wafacash, Cash Plus et Damane Cash dominent le marché. Wafacash, qui mène la course avec 35% de parts de marché, est suivi de près par Cash Plus (25%) et Damane Cash (15%). À eux trois, ils gèrent plus de 65 millions de transactions, pour une valeur globale estimée à 80 milliards de dirhams. Si les banques traditionnelles restent des acteurs présents, l'arrivée de fintechs innovantes et agiles commence à redéfinir le paysage, et crée une concurrence inédite en matière de services financiers accessibles et fiables.

Les chiffres des dernières années témoignent d'une forte croissance malgré la succession d crises, atteignant 68 milliards de dirhams en 2020, 82 milliards en 2021 (+20,5%), 93 milliards en 2022 (+13,4%) et près de 100 milliards en 2023 (+7%), malgré les crises rencontrées. Ces flux financiers alimentent non seulement la consommation des ménages, mais soutiennent aussi des projets d'investissements stratégiques, notamment dans l'immobilier et l'entrepreneuriat. Afin de répondre aux besoins de la diaspora, des acteurs comme Wafacash multiplient les partenariats, notamment avec des géants tels que Western Union. En offrant des services sécurisés à des coûts compétitifs, Wafacash renforce ainsi son statut de référence dans ce domaine.

Les aides sociales directes, un appui important pour les opérateurs

Le secteur bénéficie d'un autre atout stratégique : la distribution des aides sociales directes, dont une part importante transite par des établissements de paiement comme Wafacash, Cash Plus et Damane Cash. En 2023, plus de 1.004.400 familles ont ainsi profité de 524 millions de dirhams d'aide, soit un montant moyen de 520 dirhams par famille. Ces versements représentent une opportunité d'élargir la visibilité et la notoriété de ces opérateurs auprès de nouveaux clients, renforçant ainsi leur rôle dans le système financier national. Toutefois, l'enjeu reste de convertir cette clientèle temporaire en utilisateurs réguliers de leurs solutions digitales, essentielles à l'inclusion financière au Maroc.

8 Novembre 2024

CASHPLUS s'allie à la FNACAM pour transformer l'intermédiation d'assurance au Maroc



[LIEN](#)

CASHPLUS

Communiqué:

Casablanca, le 7 novembre 2024 – CASHPLUS, pionnier de l'inclusion financière au Maroc, et la Fédération Nationale des Agents et Courtiers d'Assurance au Maroc (FNACAM) ont annoncé la signature d'une convention de partenariat stratégique. Cet accord vise à dynamiser l'activité des Agents de Paiement Principal au profit des intermédiaires d'assurance membres de la fédération.

Grâce à cette collaboration, les agents et courtiers d'assurance bénéficieront de conditions d'accès privilégiées à plus de 140 services de CASHPLUS, leur permettant ainsi d'élargir leur offre et de mieux servir leurs clients.

Farid Bensaïd, Président de la FNACAM, a déclaré : « Ce partenariat représente une avancée significative pour notre profession. La diversification du métier d'intermédiaire d'assurance renforcera la capacité de notre réseau pour répondre au mieux aux attentes des clients et ceci grâce à des solutions financières adaptées et des services de proximité. »

Hazim Sebbata, Directeur Général de CASHPLUS, a ajouté : « Nous sommes ravis de collaborer avec la FNACAM pour renforcer le réseau d'agents de paiement au Maroc. Ce partenariat incarne notre engagement à soutenir les professionnels de l'assurance et à favoriser l'inclusion financière dans notre pays.

»



Dans le cadre de son engagement à rendre ses services plus accessibles et à mieux accompagner ses clients dans leurs activités quotidiennes, CASHPLUS met en place une démarche simplifiée. Les intermédiaires et courtiers désireux de bénéficier de ces services sont invités à se rapprocher de la FNACAM, partenaire essentiel pour faciliter leur accès aux solutions offertes.

La convention marque le début d'une coopération durable entre CASHPLUS et la FNACAM, avec pour objectif commun d'améliorer l'accès aux services financiers au Maroc.

À propos de CASHPLUS Group

Fondé en 2004, CASHPLUS Group est un leader dans le secteur des services financiers au Maroc. Avec plus de 4 600 points de vente à travers le pays, CASHPLUS Group offre une gamme complète de services incluant les transferts d'argent, le paiement de factures, la recharge téléphonique et des solutions de paiement numérique.

CASHPLUS Group propose également des services innovants tels que Tawssil pour l'envoi et la réception de colis au niveau national et international, des cartes de paiement Mastercard, et une application mobile permettant une gestion simple et sécurisée des finances. Fort de son expertise et de son engagement envers l'innovation, CASHPLUS Group s'est positionné comme un acteur clé dans la facilitation de l'inclusion financière et la simplification des transactions pour les particuliers et les entreprises au Maroc.

À propos de la FNACAM

La FNACAM, Fédération Nationale des Agents et Courtiers au Maroc est une association professionnelle à but non lucratif qui opère dans le secteur depuis plus de 31 ans. Elle regroupe en son sein des entreprises d'intermédiation en assurances de toutes dimensions. La FNACAM a pour mission d'accompagner et servir les intérêts des intermédiaires quel que soit leur statut et leur taille. Membre de la CGEM et de la FMBA – Fédération méditerranéenne des brokers d'assurance, la FNACAM œuvre au quotidien pour promouvoir la profession d'intermédiaire d'assurance.

CASHPLUS

8 Novembre 2024

CashPlus propose ses services aux intermédiaires d'assurance

CashPlus et la FNACAM signent un partenariat pour offrir aux agents et courtiers d'assurance un accès privilégié à plus de 140 services financiers, simplifiant ainsi leur accès aux clients.



[LIEN](#)

CASHPLUS

CashPlus s'associe à la **Fédération Nationale des Agents et Courtiers d'Assurance au Maroc (FNACAM)** dans le cadre d'un partenariat stratégique visant à dynamiser l'activité des Agents de Paiement Principal en faveur des membres de la FNACAM. Cette alliance permettra aux agents et courtiers d'assurance d'accéder, dans des conditions privilégiées, aux services de Cash Plus, qui en propose plus de 140.

Les intermédiaires intéressés sont invités à se rapprocher de la FNACAM, qui facilitera leur accès à l'ensemble des solutions proposées par CashPlus, élargissant ainsi leur offre de services à leurs clients.

Farid Bensaïd, Président de la **FNACAM**, a déclaré : « *Ce partenariat représente une avancée significative pour notre profession. La diversification du métier d'intermédiaire d'assurance renforcera la capacité de notre réseau pour répondre au mieux aux attentes des clients et ceci grâce à des solutions financières adaptées et des services de proximité.* »

Hazim Sebbata, Directeur Général de **CashPlus**, a ajouté : « *Nous sommes ravis de collaborer avec la FNACAM pour renforcer le réseau d'agents de paiement au Maroc. Ce partenariat incarne notre engagement à soutenir les professionnels de l'assurance et à favoriser l'inclusion financière dans notre pays.* »

8 Novembre 2024

CashPlus met ses services à disposition des intermédiaires d'assurance



LIEN

CASHPLUS

CashPlus a récemment signé un accord avec la Fédération nationale des agents et courtiers d'Assurance au Maroc (FNACAM), visant à dynamiser l'offre de services financiers pour les intermédiaires d'assurance.

Grâce à cette **collaboration**, « les membres de la FNACAM bénéficieront de conditions d'accès privilégiées à plus de 140 services proposés par CashPlus, renforçant ainsi leur capacité à mieux répondre aux besoins de leurs clients », fait-on savoir.

Cette collaboration permet aux agents et courtiers d'assurance d'intégrer une gamme étendue de solutions financières, optimisant ainsi leur offre. Les intermédiaires intéressés peuvent se rapprocher de la FNACAM pour faciliter leur accès à ces services.

8 Novembre 2024

Assurance : Les courtiers et agents proposent désormais des services financiers de proximité

La Fédération des agents et courtiers en assurance a signé une convention de partenariat stratégique avec Cashplus permettant aux intermédiaires en assurance d'élargir leur offre aux services financiers. Un partenariat similaire a été conclu par la FNACAM avec Barid Cash.



LIEN

CASHPLUS

Cash Plus et la Fédération nationale des agents et courtiers d'assurance au Maroc (Fnacam) ont annoncé la signature d'une convention de partenariat stratégique.

Cet accord vise à dynamiser l'activité des agents de paiement principal au profit des intermédiaires d'assurance membres de la fédération, annonce-t-on dans un communiqué.

Grâce à cette collaboration, les agents et courtiers d'assurance bénéficieront de conditions d'accès privilégiées à plus de 140 services de Cash Plus, leur permettant ainsi d'élargir leur offre et de mieux servir leurs clients, détaille la même source.

Pour Farid Bensaïd, président de la Fnacam : « Ce partenariat représente une avancée significative pour notre profession. La diversification du métier d'intermédiaire d'assurance renforcera la capacité de notre réseau pour répondre au mieux aux attentes des clients, grâce à des solutions financières adaptées et des services de proximité. »

De son côté, Hazim Sebbata, directeur général de Cash Plus, a ajouté : « Nous sommes ravis de collaborer avec la Fnacam pour renforcer le réseau d'agents de paiement au Maroc. Ce partenariat incarne notre engagement à soutenir les professionnels de l'assurance et à favoriser l'inclusion financière dans notre pays. »

Dans le cadre de son engagement à rendre ses services plus accessibles et à mieux accompagner ses clients dans leurs activités quotidiennes, Cash Plus met en place une démarche simplifiée. Les intermédiaires et courtiers désireux de bénéficier de ces services sont invités à se rapprocher de la Fnacam, partenaire essentiel pour faciliter leur accès aux solutions offertes.

À noter que Barid Cash a également officialisé, jeudi 7 novembre, un partenariat stratégique avec la Fnacam.

Grâce à cette alliance, les agents et courtiers de la Fnacam pourront offrir une large gamme de produits et services de Barid Cash. Ce partenariat vise non seulement à contribuer à l'inclusion financière et au développement économique local, mais aussi à accroître les points de vente, facilitant ainsi l'accès aux services pour les citoyens, même dans les régions les plus éloignées.

27 Novembre 2024

PAIEMENT MOBILE Cash Plus et Axa Assurance Maroc renforcent leur partenariat



LIEN

CASHPLUS

Cash Plus, leader du paiement mobile au Maroc, et AXA Assurance Maroc renforcent leur collaboration. Les deux entreprises ont annoncé ce 27 novembre la signature d'un nouveau partenariat en faveur de l'inclusion financière.

La convention signée entre Cash Plus et l'Amicale des agents généraux d'AXA (AGIR), en présence de Meryem Chami, présidente-directrice générale d'AXA Africa, de Hazim Sebbata, directeur général de Cash Plus et Bouchaib Erraji, Président d'AGIR, permettra aux agents généraux d'AXA Assurance Maroc de proposer les services Cash Plus à leurs clients.

Cette initiative s'inscrit dans une démarche de promotion de l'inclusion financière et vise à enrichir l'expérience client grâce à une offre intégrée et complémentaire, indique Cash Plus dans une publication sur LinkedIn. « L'accord signé avec AGIR comporte une offre exclusive pour les agents d'AXA, avec des avantages qui leur sont accordés par rapport à l'offre standard », fait savoir au Desk Hazim Sebbata.

En outre, « nous avons également convenus d'un nombre d'engagements, dont notamment de réfléchir ensemble à des produits spécifiques à offrir dans ce cadre, ainsi que d'accompagner les agents à franchir ce pas », ajoute le directeur général de Cash Plus. Cet accord renforce ainsi les liens entre les deux partenaires qui maintiennent déjà un partenariat multiforme et une jolie histoire de synergie sur plusieurs volets ».

Cash plus poursuit ainsi le renforcement et la multiplication de ses partenariats. Pour rappel, Cash Plus avait signé en octobre dernier un accord pour élargir sa collaboration avec Markoub.ma, première plateforme de recherche de la disponibilité des autocars au Maroc, afin d'intégrer les services de Markoub.ma à la plateforme digitale de Cash Plus et permettre le paiement en ligne des réservations.

27 Novembre 2024



LIEN

CASHPLUS

AXA Assurance Maroc et CASHPLUS renforcent leur collaboration en signant une convention avec l'Amicale des Agents d'AXA, en présence de Mme Meryem CHAMI CEO d'AXA Africa, M. Hazim Sebbata Directeur Général de Cash Plus, et M. Bouchaib erraji, Président d'AGIR.

Ce partenariat permettra aux Agents Généraux d'AXA Assurance Maroc qui le souhaitent, de proposer à leurs clients les services de Cash Plus. L'initiative vise à promouvoir l'inclusion financière tout en enrichissant l'expérience client grâce à des produits complémentaires et un service intégré.

Source : AXA



2 Décembre 2024

Partenariat stratégique entre CASHPLUS et AXA pour l'inclusion financière au Maroc



LIEN

CASHPLUS

CASHPLUS et **AXA Assurance Maroc** viennent de conclure un **partenariat stratégique** visant à élargir l'accès aux **services financiers au Maroc**. Cet accord entre le premier réseau de distribution des services financiers et l'un des leaders de l'assurance au Maroc renforce leur engagement commun en faveur de l'**inclusion financière**. Désormais, les agents généraux d'AXA pourront intégrer les solutions de CASHPLUS à leur offre, enrichissant ainsi l'expérience client tout en diversifiant leurs prestations.

Hazim Sebbata, Directeur général de **CASHPLUS**, a précisé que ce partenariat inclut une **offre exclusive** destinée aux agents d'AXA, leur permettant de bénéficier de conditions préférentielles par rapport à l'offre standard. Il a également souligné l'importance de développer des **produits sur mesure**, accompagnés d'un soutien personnalisé pour maximiser leur efficacité.

La convention a été signée en présence de Meryem Chami, Présidente-Directrice Générale d'**AXA Africa**, et de Bouchaib Erraji, Président de l'Amicale des Agents Généraux d'AXA. Ce partenariat s'ajoute à une série d'accords stratégiques conclus par CASHPLUS, dont celui avec **Markoub.ma** en octobre dernier pour intégrer des services de réservation d'autocars à sa plateforme numérique.

En parallèle, **CASHPLUS** a établi une collaboration avec la **Fédération Nationale des Agents et Courtiers d'Assurance au Maroc (FNACAM)**. Ce partenariat permet aux intermédiaires d'assurance d'accéder à plus de **140 services financiers** dans des conditions privilégiées, élargissant ainsi leur éventail de solutions. Farid Bensaïd, Président de la FNACAM, a salué cette initiative comme une opportunité majeure pour les professionnels du secteur, leur offrant des outils innovants pour répondre aux attentes croissantes des clients.

Hazim Sebbata a réaffirmé l'engagement de **CASHPLUS** à soutenir les agents d'assurance tout en poursuivant sa mission de promouvoir l'**inclusion financière** à travers des services pratiques et accessibles. Avec plus de **5 000 points de vente** à travers le Maroc, CASHPLUS continue de proposer des services variés, notamment les transferts d'argent, le paiement de factures, les solutions de paiement numérique et les services logistiques.

Challenge

2 Décembre 2024

CASHPLUS et AXA Assurance accordent leurs violons pour promouvoir l'inclusion financière



[LIEN](#)

CASHPLUS

CASHPLUS, premier réseau de distribution des services financiers au Maroc, et **AXA Assurance Maroc** annoncent un partenariat stratégique en faveur de **l'inclusion financière**.

L'accord permettra aux agents généraux d'AXA de proposer les services de CASHPLUS à leurs clients, créant ainsi une offre intégrée et complémentaire, de manière à enrichir l'expérience client, tout en renforçant l'accès aux services financiers pour un plus grand nombre de Marocains.

Hazim Sebbata, Directeur général de CASHPLUS, a expliqué, dans un communiqué, que cette convention "inclut une offre exclusive dédiée aux agents d'AXA, leur offrant des avantages spécifiques par rapport à l'offre standard".

"Nous avons également convenu de plusieurs engagements stratégiques, notamment la co-crédation de produits adaptés à leurs besoins et un accompagnement personnalisé pour les aider à franchir ce cap", a-t-il poursuivi.

Oltre le Directeur général de CASHPLUS, la convention a été signée en présence de **Meryem Chami**, Présidente-Directrice Générale d'AXA Africa, et Bouchaib Erraji, Président d'AGIR, l'amicale des Agents Généraux d'AXA.

CASHPLUS poursuit son expansion en renforçant et multipliant ses partenariats stratégiques. En octobre dernier, l'entreprise avait signé un accord avec Markoub.ma, la première plateforme de recherche de disponibilité d'autocars au Maroc, pour intégrer ses services de réservation en ligne à la plateforme digitale de CASHPLUS.

Avec plus de 5.000 points de vente à travers le pays, CASHPLUS Group offre une gamme complète de services incluant notamment les transferts d'argent, le paiement de factures, la recharge téléphonique et les solutions de paiement numérique, en plus de prestations d'envoi et de réception de colis (Tawssil).

3 Décembre 2024

Inclusion financière : CashPlus s'allie à Axa Assurance Maroc



CashPlus, premier réseau de distribution des services financiers et sociaux, poursuit son expansion. Il vient de sceller un partenariat stratégique avec AXA Assurance Maroc pour favoriser l'inclusion financière. Cette alliance permettra aux agents généraux d'AXA Assurance Maroc de proposer les services de CashPlus à leurs clients, l'idée étant de mettre en place une offre "intégrée et complémentaire".

[LIEN](#)

CASHPLUS

12 Décembre 2024

La marketplace B2B Z lève 1,05 million de dollars pour révolutionner le secteur des biens de grande consommation au Maroc



[LIEN](#)

CASHPLUS

Z, une marketplace B2B révolutionnaire qui transforme l'écosystème traditionnel de la vente au détail en Afrique, a clôturé avec succès un tour de financement d'amorçage de 1,05 million de dollars. Mené par des sociétés de capital-risque basées au Maroc – MNF Ventures (via son fonds MNF II), Witamax (via ses fonds II et III), Cash Plus Ventures et Kalys Ventures. Ce tour de financement booste la mission de Z de moderniser le secteur traditionnel de la vente au détail au Maroc.

12 Décembre 2024

La ZED marocaine lève 1,5 million de dollars lors d'un tour d'investissement (Seed)



[LIEN](#)

CASHPLUS

La plateforme marocaine de commerce électronique B2B « Zed » a réussi à lever 1,5 million de dollars lors d'un cycle d'investissement (Seed) mené par des fonds d'investissement marocains parmi lesquels MNF Ventures, Wetamax, Cash Plus Ventures et Kalys Ventures.

Le nouveau financement servira au développement de technologies, à l'élargissement du portefeuille de produits et à la préparation de la prochaine phase de croissance, sur un marché estimé à 25 milliards de dollars. Le financement est soumis à l'approbation du Conseil marocain de la concurrence.

La plateforme, fondée en 2022 par Meriem Ben Abbad, Samer Shomer et Youssef Ait Haddouche, vise à permettre aux détaillants et marques traditionnels d'atteindre directement les consommateurs, dans un secteur qui représente 85 % du marché des biens de consommation en évolution rapide.

« Zed » a également connu une croissance remarquable depuis son lancement, au service de plus de 15.000 commerçants actifs, représentant 85% du marché cible du Grand Casablanca, et les commandes ont dépassé les 800.000 commandes avec un taux de satisfaction de 95%, selon le communiqué.

« Notre plateforme ne concerne pas seulement les transactions, mais vise plutôt à transformer la vie des détaillants locaux et à créer de nouvelles opportunités pour eux », a déclaré Maryam Bin Abbad, fondatrice et directrice de l'exploitation.

Challenge

12 Décembre 2024

Z, une marketplace B2B, réussit à lever 1,05 million de dollars



[**LIEN**](#)

CASHPLUS

La startup Z, une marketplace B2B œuvrant pour la transformation de l'écosystème traditionnel de la [vente au détail en Afrique](#), a clôturé avec succès un tour de financement d'amorçage de 1,05 million de dollars.

La finalisation de l'opération d'investissement reste est en attente de l'approbation du [Conseil de la Concurrence](#), indique la startup dans un communiqué.

L'opération a été menée par des sociétés de capital-risque basées au Maroc, à savoir MNF Ventures (via son fonds MNF II), Witamax (via ses fonds II et III), Cash Plus Ventures et Kalys Ventures.

«Ce tour de financement booste la mission de Z de moderniser le secteur traditionnel de la vente au détail au Maroc», précis le communiqué.

Z s'emploie à remodeler le paysage de la vente au détail en intégrant la technologie et l'innovation dans toute la chaîne de valeur. Sa plateforme évolutive permet aux détaillants et aux marques traditionnels d'avoir un accès direct aux consommateurs.

Ce procédé est à même de relancer la compétitivité du commerce traditionnel (hanouts), qui représente 85 % du marché des biens de grande consommation.

12 Décembre 2024

Z Systems lève 1,05 million de dollars pour révolutionner le commerce de détail au Maroc



LIEN

Z, une **marketplace B2B** marocaine spécialisée dans la digitalisation du commerce traditionnel, a levé **1,05 million de dollars** lors d'un tour de financement d'amorçage. Ce financement, soutenu par des sociétés de capital-risque basées au Maroc, à savoir MNF Ventures, Witamax, Cash Plus Ventures et Kalys Ventures, vise à renforcer la position de Z sur le marché des biens de grande consommation (FMCG), estimé à **25 milliards de dollars** au Maroc.

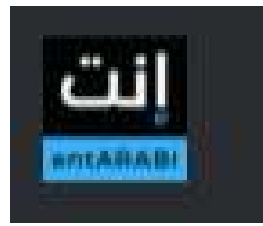
Z ambitionne de transformer les *hanouts*, qui représentent 85% du commerce de détail FMCG au Maroc, en les connectant à une plateforme numérique innovante. Depuis son lancement en 2022, la start-up a convaincu plus de **15.000 détaillants** actifs, généré **800.000 commandes** et affiche un taux de satisfaction de **95%**.

"Notre plateforme ne se résume pas seulement aux transactions ; elle vise à transformer des vies et à créer des opportunités pour les détaillants locaux", affirme **Meriem Benabad**, cofondatrice et directrice des opérations.

"La finalisation de l'opération d'investissement est en attente de l'approbation du Conseil de la concurrence".

Le tour de table s'est distingué par la participation de plusieurs figures féminines du capital-risque marocain, notamment **Dounia Boumehdi** (MNF Ventures) et **Hiba Mrani Alaoui** (Witamax).

Les fonds levés permettront à **Z** de renforcer ses infrastructures technologiques, d'élargir son catalogue de produits et d'accélérer son déploiement géographique. "Ce financement marque un tournant pour Z, car nous cherchons à étendre nos opérations et à apporter des solutions de pointe au commerce de détail traditionnel", a déclaré Samer Choumar, fondateur et PDG. "Notre vision est de donner du pouvoir aux petites entreprises et de débloquer la croissance au Maroc et en Afrique".



12 Décembre 2024

**ZSystems obtient 1,5 million de dollars
dans le cadre d'un cycle de financement
d'amorçage pour révolutionner le
marché de détail traditionnel au Maroc**



LIEN

CASHPLUS

ZSystems, une plateforme de commerce électronique B2B basée au Maroc, a annoncé la clôture d'un cycle de financement de démarrage de 1,5 million de dollars. Ce tour de table a été mené par un groupe de fonds de capital-risque marocains de premier plan, parmi lesquels MNF Ventures (via MNF II), Wetamax (via les fonds II et III), Cash Plus Ventures et Kalys Ventures

Construire un pont numérique vers le commerce de détail traditionnel

Meriem Benabad, fondatrice et directrice de l'exploitation, a déclaré : « ZSystems n'est pas seulement un marché en ligne, mais une plateforme pour créer des opportunités et transformer la vie des gens en fournissant aux commerçants locaux les outils nécessaires pour réussir à l'ère numérique »

Samer Choumar, PDG, a ajouté : « Ce financement représente un moment charnière dans le parcours de ZSystems. Nous cherchons à responsabiliser les petites entreprises et à réaliser la croissance en comblant le fossé entre le commerce traditionnel et le commerce moderne »

Grâce à son approche innovante, ZSystems est sur le point de redéfinir le commerce de détail traditionnel, de promouvoir l'inclusion économique et de stimuler une croissance durable dans le paysage du marché marocain en évolution

12 Décembre 2024

Biens de grande consommation : La market place Z lève 1,05 million de dollars



LIEN

CASHPLUS

Z, une marketplace B2B qui opère dans la transformation de l'écosystème traditionnel de la vente au détail en Afrique, a clôturé un tour de financement d'amorçage de 1,05 million de dollars. Mené par des sociétés de capital-risque basées au Maroc (Maroc Numeric Fund Ventures (via son fonds MNF II), Witamax (via ses fonds II et III), Cash Plus Ventures et Kalys Ventures), ce tour de financement booste la mission de Z de moderniser le secteur traditionnel de la vente au détail au Maroc.

Z remodèle le paysage de la vente au détail en intégrant la technologie et l'innovation dans toute la chaîne de valeur. Sa plateforme évolutive permet aux détaillants et aux marques traditionnels d'avoir un accès direct aux consommateurs, relançant ainsi la compétitivité du commerce traditionnel (hanouts), qui représente 85% du marché des biens de grande consommation.

La finalisation de l'opération d'investissement est en attente de l'approbation du Conseil de la concurrence.

Les recettes de la levée de fonds de 1,05 million de dollars soutiendront le développement technologique de Z, l'expansion de son catalogue de produits et la préparation de sa prochaine phase de croissance. «Ce financement marque un tournant pour Z, car nous cherchons à étendre nos opérations et à apporter des solutions de pointe au commerce de détail traditionnel», a déclaré Samer Choumar, fondateur et PDG. «Notre vision est de donner du pouvoir aux petites entreprises et de débloquer la croissance au Maroc et en Afrique».

Depuis son lancement en 2022, Z a cumulé plus de 15.000 détaillants actifs, représentant environ 85% du marché adressable du Grand Casablanca et plus de 800.000 commandes passées avec une note positive de 95% sur les commandes notées.

12 Décembre 2024

VENTE AU DÉTAIL AU MAROC : Z LÈVE 1,05 MILLION DE DOLLARS



[LIEN](#)

CASH PLUS

Z, une marketplace B2B révolutionnaire qui transforme l'écosystème traditionnel de la vente au détail en Afrique, a clôturé avec succès un tour de financement d'amorçage de 1,05 million de dollars.

Mené par des sociétés de capital-risque basées au Maroc – MNF Ventures (via son fonds MNF II), Witamax (via ses fonds II et III), Cash Plus Ventures et Kalys Ventures.

Ce tour de financement booste la mission de Z de moderniser le secteur traditionnel de la vente au détail au Maroc.

Z remodèle le paysage de la vente au détail en intégrant la technologie et l'innovation dans toute la chaîne de valeur. Sa plateforme évolutive permet aux détaillants et aux marques traditionnels d'avoir un accès direct aux consommateurs, relançant ainsi la compétitivité du commerce traditionnel (hanouts), qui représente 85 % du marché des biens de grande consommation.

La finalisation de l'opération d'investissement reste en attente de l'approbation du Conseil de la Concurrence.

12 Décembre 2024

1,05 M\$ pour Z, la marketplace B2B marocaine !



LIEN

CASHPLUS

Z, une marketplace B2B qui ambitionne de transformer le secteur du commerce de détail en Afrique, vient d'annoncer la clôture d'un tour de financement d'amorçage de 1,05 million de dollars. Ce financement, mené par des investisseurs marocains de renom tels que Maroc Numeric Fund Ventures, Witamax, Cash Plus Ventures et Kalys Ventures, permettra à Z d'accélérer son développement technologique, d'élargir son offre de produits et de préparer sa prochaine phase de croissance.

Fondée en 2022, Z propose une plateforme digitale innovante qui connecte les détaillants traditionnels (les « hanouts »), les marques et les consommateurs. En digitalisant la chaîne d'approvisionnement, Z permet aux petits commerces, qui représentent 85% du marché des biens de grande consommation au Maroc, d'accroître leur compétitivité et d'accéder à de nouvelles opportunités.

« Ce financement est une étape clé pour Z », déclare Samer Choumar, fondateur et PDG de la société.

« Notre objectif est de donner aux petites entreprises les moyens de prospérer et de stimuler la croissance économique au Maroc et en Afrique. »

Z revendique déjà des résultats impressionnants : plus de 15 000 détaillants actifs dans le Grand Casablanca, plus de 800 000 commandes passées sur la plateforme et un taux de satisfaction client de 95%.

La transaction est en attente d'approbation par le Conseil de la concurrence.

13 Décembre 2024

Marketplace B2B : Z lève 1,05 millions de dollars



[LIEN](#)

CASHPLUS

La marketplace B2B Z, dédiée à la modernisation du commerce de détail en Afrique, a annoncé la clôture d'un tour de financement d'amorçage de 1,05 million de dollars.

Mené par des investisseurs marocains, dont MNF Ventures, Witamax, Cash Plus Ventures et Kalys Ventures, cet investissement marque une étape clé dans la mission de Z pour intégrer la technologie au cœur du secteur.

Actif depuis 2022, Z connecte plus de 15 000 détaillants à une plateforme numérique innovante, ciblant le commerce de proximité (hanouts), qui représente 85% du marché marocain des biens de grande consommation.

Avec 800.000 commandes déjà réalisées, Z ambitionne de transformer durablement un écosystème essentiel pour l'économie marocaine.

L'opération d'investissement reste conditionnée à l'approbation du Conseil de la concurrence.

13 Décembre 2024

Commerce en détail : La marketplace B2B Z lève 1,05 M\$ au Maroc



[LIEN](#)

CASHPLUS

La marketplace B2B de vente au détail en Afrique, Z, a réussi un tour de financement d'amorçage de 1,05 million de dollars, mené par des sociétés de capital-risque MNF Ventures, Witamax, Cash Plus Ventures et Kalys Ventures. L'objectif est de moderniser le secteur au Maroc, en intégrant la technologie et l'innovation à la chaîne de valeur.

Selon un communiqué parvenu à Yabiladi, la plateforme évolutive a vocation à combler les lacunes, en permettant «aux détaillants et aux marques traditionnels d'avoir un accès direct aux consommateurs, relançant ainsi la compétitivité du commerce traditionnel (hanouts)». La même source fait savoir que «la finalisation de l'opération d'investissement reste en attente de l'approbation du Conseil de la concurrence».

En chiffres, le marché marocain des produits de grande consommation est estimé à 25 milliards de dollars. Depuis son lancement en 2022, la plateforme Z regroupe plus de 15 000 détaillants actifs, soit près de 85% du marché du Grand Casablanca, en plus de totaliser 800 000 commandes passées.

Au niveau continental, le commerce de détail traditionnel regroupe plus de 2,5 millions de petits magasins indépendants. L'un des défis majeurs reste la situation fragmentée des chaînes d'approvisionnement fragmentées, parallèlement à concurrence grandissante des formats de vente au détail modernes.

16 Décembre 2024

ZSystems Secures \$1.5 Million in Seed Funding to Transform Morocco's Traditional Retail Market



LIEN

CASHPLUS

Casablanca, Morocco – ZSystems (Z), a Morocco-based B2B marketplace transforming traditional retail through technology and innovation, has announced the successful completion of its \$1.5 million Seed funding round. The round was led by prominent Morocco-based venture capital firms, including MNF Ventures (via MNF II fund), Witamax (via Funds II and III), Cash Plus Ventures, and Kalys Ventures.

Scaling Technology and Expanding Horizons

The funds raised will be used to:

Enhance platform capabilities through technology development.

Expand the product catalog.

Prepare for the next growth phase, focusing on scaling across Morocco and into other African markets.

Driving Economic Inclusion

"Z is more than a marketplace," said **Meriem Benabad**, Founder and COO. "It's about creating opportunities and transforming lives by equipping local retailers with tools to thrive in the digital age."

Samer Choumar, CEO of ZSystems, added, "This funding is a pivotal moment for Z. We aim to empower small businesses and unlock growth by bridging the gap between traditional trade and modern commerce."

With its innovative approach and strong leadership, ZSystems is poised to redefine Morocco's FMCG market, fostering economic inclusion and sustainable growth.

16 Décembre 2024



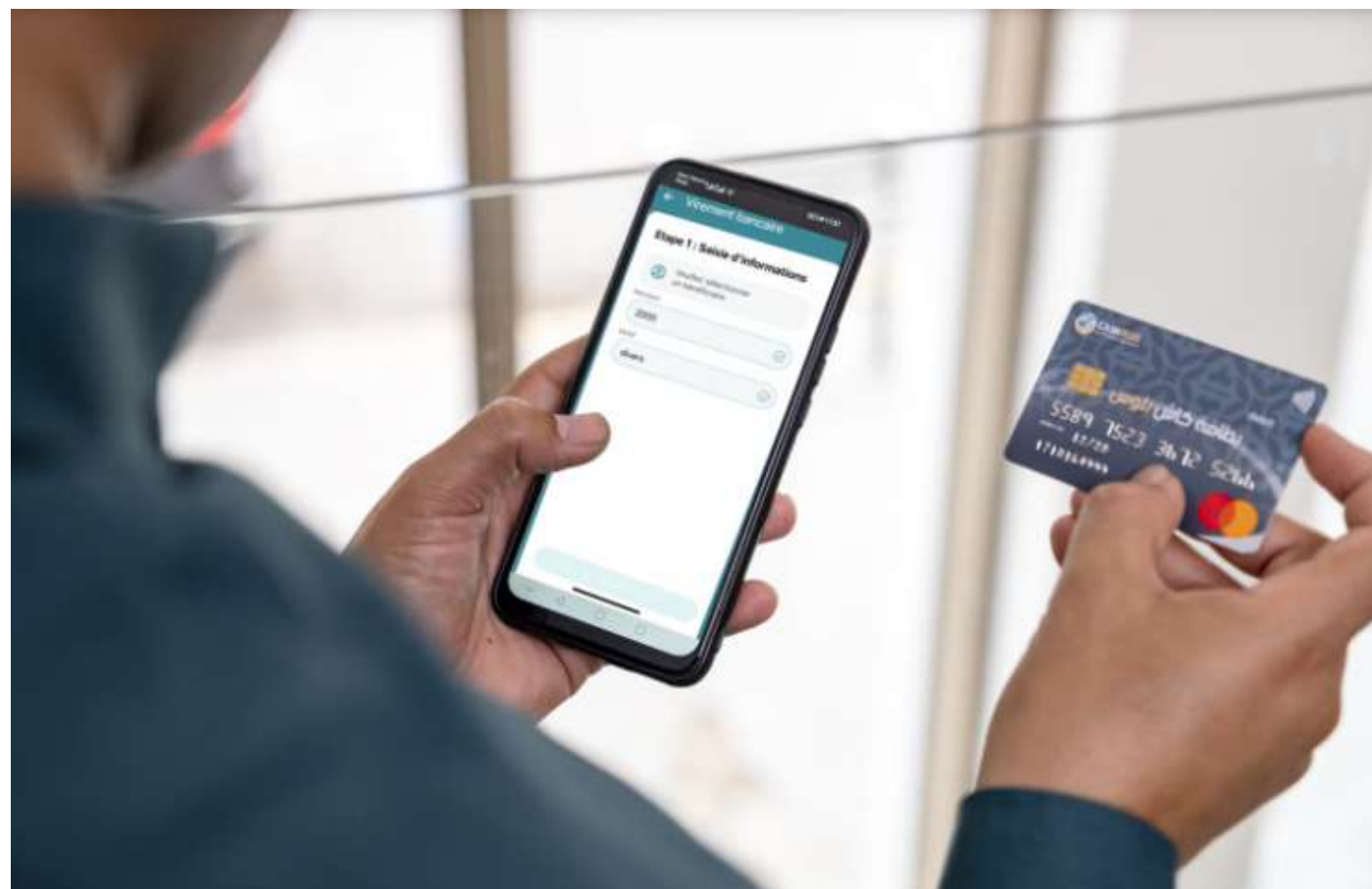
[LIEN](#)

CASHPLUS

🔒 Cash Plus : l'ambition d'une "Fintech marocaine" à l'assaut des 2 milliards de dirhams (1/2)

En vingt ans, Cash Plus a pu intégrer le cercle fermé des entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse le milliard de dirhams. L'ambition ? Le doubler d'ici 2027 pour atteindre les 2,4 MMDH. Son nom est associé au transfert d'argent, mais la palette de produits qu'elle propose se décline en plus d'une centaine, et va du transfert de cash au dépôt de colis, en passant par le règlement des factures ou le paiement via compte. Avec le président du conseil d'administration, Nabil Amar, nous retraçons, dans cette interview en deux parties, l'évolution de la stratégie de l'entreprise, de l'actionnariat et les projets en cours. Discussion exclusive.

17 Décembre 2024



LIEN

CASHPLUS

🔒 Cash Plus : “Notre vision est de devenir une Super App” (Nabil Amar) (2/2)

En 20 ans, Cash plus a pu intégrer le cercle fermé des entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse le milliard de dirhams. L'ambition ? Le doubler d'ici 2027 pour atteindre les 2,4 MMDH. Son nom est associé au transfert d'argent, mais la palette de produits qu'elle propose se compte en centaines et va du transfert de cash au dépôt de colis en passant par le règlement des factures ou le paiement via compte. Avec son président du Conseil d'administration, Nabil Amar, nous retraçons dans cette interview en deux parties, l'évolution de la stratégie de l'entreprise, de l'actionnariat et les projets en cours. Discussion exclusive.