

CRÉDITS **CONNECTÉS**

**VOTRE CRÉDIT IMMOBILIER
ENTIÈREMENT* EN LIGNE
SUR CREDITHABITAT.MA !**

 **SOUSCRIRE**



BANK OF AFRICA accélère sa transformation digitale pour mieux servir ses clients

De nos jours, nul ne se sépare de son téléphone mobile ou de son ordinateur portable. En prenant le pli de l'aventure digitale, BANK OF AFRICA a fait le choix d'accompagner au plus près sa clientèle grandissante. Qu'il s'agisse d'un particulier, d'un professionnel, d'un MRE ou d'une entreprise, BANK OF AFRICA a trouvé toutes les solutions rapides, opérationnelles et surtout à portée de main. 2020 et 2021 signent assurément le virage digital de l'entreprise bancaire. Détails...

Encore plus près de sa clientèle

La banque connectée prend un nouveau chemin et ne compte pas opérer son changement digital au ralenti. Tenant à ratifier l'ensemble de sa clientèle pour sa fidélité, BANK OF AFRICA s'est lancée pour défi de rassembler toute sa communauté autour de plateformes simple d'utilisation. A commencer par une banque en ligne, Agence Directe, qui permet d'ouvrir un compte 100% en ligne avec des offres avantageuses. Une fois le compte ouvert, direction BMCE Direct, une plateforme qui a pour rôle de remplacer les déplacements ou toute action phy-

sique via le site web, tels que les opérations bancaires courantes ou encore le paiement de factures auprès d'une importante liste de facturiers opérant dans plusieurs secteurs...

Ces deux innovations sont appuyées par des services clients parlant plusieurs langues et disponibles sur différents canaux téléphoniques et sur Whatsapp Business ou encore KODI, jusqu'à 22 heures. L'agence dématérialisée de BANK OF AFRICA permet à tout moment d'avoir accès à ses comptes, de souscrire à des offres de produits ou services à des tarifs préférentiels, ou tout simplement

d'ouvrir un compte sans avoir à se déplacer. En pleine pandémie internationale, de tels projets ne sauraient mieux tomber.

Cette dernière proposition sera d'ailleurs agréementée par une nouvelle offre commerciale qui la rendra d'autant plus attractive, adaptée aux besoins de chaque client, mais aussi plus agréable d'utilisation. Une action qui prend déjà de belles proportions, notamment avec l'application de paiement mobile DABAPAY, ou encore DABAPAY PRO (toutes deux homologuées par Maroc Pay), qui permettent de recevoir et de transférer instantanément, quelle que soit la banque émettrice ou réceptrice, de recharger une ligne téléphonique, de payer des factures ou encore de retirer gratuitement de l'argent à partir des GABs de BANK OF AFRICA, et ce, sans forcément disposer d'une carte bancaire. Les applications BMCE Direct, DABAPAY et DABAPAY PRO sont disponibles sur les deux stores Apple et Android, mais aussi sur Huawei AppGallery.

Via cette nouvelle stratégie digitale, le Groupe bancaire se positionne ainsi auprès

d'une nouvelle cible, et pas des moindres, à savoir la clientèle des jeunes et jeunes actifs, qui auront, de ce fait, accès à un service bancaire gratuit.

Les jeunes et jeunes actifs sont d'ailleurs au cœur de la stratégie de BANK OF AFRICA. Le Groupe a su le démontrer en activant des produits exceptionnels et originaux tels que Whatsapp for business ou encore KODI conseiller digital.

Le premier est un service client, directement disponible via le numéro 06 45 40 00 00, destiné à répondre aux questions des clients et non clients, afin de leur communiquer les offres bancaires nécessaires à leurs besoins.

Le second, KODI, est la toute dernière recrue de BANK OF AFRICA. Il s'agit d'un conseiller digital, disponible via le site web bankofafrica.ma et via la plateforme d'entrée en relation agencedirecte.ma, qui est là pour répondre à toutes les questions et problématiques lancées, et ce, à tout moment !

BANK OF AFRICA, se positionne assurément sur les canaux distants qu'il s'agisse d'agences en ligne, d'applications ou encore de Libres Services Bancaires, aussi appelés LSB, permettant ainsi d'éditer un mini relevé, de faire une demande de chéquier ou de déposer un chèque, de payer ses taxes, d'opérer un virement ou un retrait... En un mot, le Groupe cherche constamment à faciliter la vie de ses clients en leur évitant tout déplacement pour les opérations courantes.

Un crédit immobilier clef en main. Un crédit consommation à tout moment !

BANK OF AFRICA a aussi su écouter sa clientèle et répondre à ses besoins. S'il n'est pas toujours aisé de contracter un crédit et de faire le choix d'un investissement sur le long terme, comme l'achat d'une habitation, BANK OF AFRICA, anciennement BMCE Bank a trouvé une solution ingénieuse qui faciliterait bien des tâches.

A travers son canal digital, credithabitat.ma, première plateforme de crédit immobilier en ligne, la banque propose à ses clients de réaliser leur simulation crédit, de faire une demande, de recevoir une offre commerciale adaptée à leurs besoins, de télécharger les



À travers cette nouvelle stratégie digitale, le Groupe se positionne auprès des jeunes actifs.

pièces justificatives et de suivre l'avancement de leur dossier de crédit, sans avoir à se déplacer. Cela permet, notamment, aux plus réticents de pouvoir étudier leur dossier au calme, sans craindre un argumentaire corsé, car c'est bien cela le point fort de cette digitalisation : une transparence en matière d'informations communiquées.

Cette plateforme a été pensée pour servir les intérêts des particuliers, des professionnels, mais aussi des Marocains résidents à l'étranger, qui pourront obtenir un accord de principe instantané, en fournissant leurs pièces justificatives en ligne et sans déplacement.

Pour les achats moins coûteux, qui nécessiteraient un crédit consommation, la banque a entièrement pensé creditdaba.ma, pour une demande et une réponse rapide, totalement en ligne. Un contrat sera envoyé au demandeur par mail et il ne devra se déplacer qu'une seule fois, à l'agence, muni des pièces justificatives originales (préalablement envoyées via creditdaba.ma) et du contrat signé.

Tout au long de ce parcours, une assistance personnalisée assurée par les équipes de l'Agence Directe et d'une équipe de télé-conseillers spécialisés disponibles 7 jours sur 7 de 8 heures à 20 heures, est proposée aux clients de la banque connectée.

Un business 100% online

Les entreprises ont aussi un service dédié à leurs besoins, à savoir creditbusinessonline.ma, une plateforme digitale qui leur permettra de consulter leurs différents crédits, de renouveler les lignes échues, d'être initié à la demande de crédit en ligne... Tout cela avec une forte authentification, afin d'assurer une sécurité maximale.

Creditbusinessonline.ma n'est pas la seule solution innovante dédiée aux entreprises. En eRet, la banque qui établit toujours ses stratégies sur le long terme, a même pensé à proposer un service sur-mesure, du nom de businessonline.ma, et qui permettra aux entreprises de gérer simultanément leurs opérations de Cash Management et de Trade Finance, grâce aux nouvelles technologies de l'information utilisées par la plateforme.

Le nouveau portail de global Banking, à caractère consultatif et transactionnel, est hautement sécurisé avec une authentification forte et une validation électronique pour chaque opération. La plateforme, accessible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, offre la possibilité de suivre le traitement des opérations en temps réel et de gérer les multi-comptes et multi-entreprises, tout en effectuant des opérations courantes domestiques, en toute sécurité.

En prenant le train de la digitalisation en marche, BANK OF AFRICA a su s'imposer sur un marché de plus en plus rapide. Cette stratégie digitale l'a essentiellement positionnée auprès de ses clients et futurs clients. Une conduite qui prouve, une fois de plus, que BANK OF AFRICA émet la volonté continue de rester au plus près des besoins et des usages de ses clients, en leur offrant une diversité de canaux à leur disposition. Avec BANK OF AFRICA, le gain de temps est une mine d'or.