



MOBICRED, LA PREMIÈRE FACILITÉ DE CRÉDIT EN LIGNE POUR LE MARCHÉ SUD-AFRICAIN

L'Afrique du Sud affiche une forte croissance économique depuis quelques années, incitant les consommateurs à dépenser plus et générant des opportunités pour les entreprises locales, notamment dans le domaine du commerce électronique. C'est dans ce contexte qu'est né mobicred, premier service de crédit renouvelable exclusivement accessible en ligne sur le marché sud-africain. Avec mobicred, les clients peuvent régler des achats en ligne comme avec une carte de crédit ou PayPal. À l'issue d'une brève procédure de candidature en ligne, une facilité de crédit plafonnée basée sur l'évaluation des risques est octroyée au client, qui l'utilisera chez les commerçants en ligne affiliés. Mobicred est une option particulièrement intéressante en Afrique du Sud, un pays où seulement 20-25 % des consommateurs disposent d'une carte bancaire. Cette situation est essentiellement due au fait que les banques ont tendance à faire preuve de prudence en matière de risques. Les 75 % restants ne disposent pas de moyens d'achat en ligne, à l'exception de l'onéreuse option que représentent les transferts électroniques de fonds [EFT].

Conscient de l'opportunité que constitue la création d'une solution de paiement alternative, mobicred s'est adressé à Redwood, une société basée au Cap et spécialisée dans les solutions d'externalisation, de prestations et de conseils financiers aux particuliers au Moyen-Orient, en Afrique du Sud et en Afrique.

« La concurrence dans ce domaine est féroce », explique Peter Versfeld, DSI de Redwood. « Si plusieurs secondes sont nécessaires pour effectuer une transaction avec mobicred, le client risque de choisir un autre moyen de paiement à sa disposition. C'est pourquoi mobicred a été conçue comme une solution de commerce électronique ultra-rapide, en temps réel ».

Créant la solution mobicred de A à Z, la société a défini des standards de performances, d'intégration et de réactivité élevés :

- ▶ exécution rapide pour les demandes en ligne
- ▶ intégration aisée aux sources de données tierces partie
- ▶ évaluation des demandes et octroi du crédit en temps réel
- ▶ autorisation d'achat en temps réel
- ▶ conformité aux réglementations et à la législation complexe d'Afrique du Sud
- ▶ service client rapide et
- ▶ accès en ligne permettant aux clients d'actualiser leurs données.



REDWOOD

LE DÉFI

Élaborer une facilité de crédit renouvelable, exclusivement accessible en ligne pour le compte d'un client, capable de concurrencer les cartes de crédit [Visa et MasterCard] et les moyens de paiement comme PayPal, tout en étant davantage adaptée au commerce de détail et au marché de masse.

LA SOLUTION

Redwood a choisi la solution de prêt intégré ILS de MIP Holdings Pty Ltd., partenaire de Progress. Cette solution est basée sur les solutions de gestion des règles métier [BRMS] Progress Corticon et la plateforme Progress OpenEdge.

L'AVANTAGE

Réduction des délais de mise sur le marché. Le nouveau système mobicred a été lancé en seulement 4 mois, de l'étude de faisabilité [PoC] au déploiement.

Redwood souhaitait que toutes ces fonctionnalités soient accessibles en ligne et par l'intermédiaire de services Web à un coût raisonnable.

Redwood a évalué plusieurs options pour mobicred, mais seule la solution de prêt intégré ILS de MIP Holdings Pty Ltd., partenaire de Progress, réunissait dans un outil unique toutes les caractéristiques et fonctionnalités nécessaires. ILS est un système bancaire complet, spécialisé dans la gestion des prêts et le crédit renouvelable. « Avec ILS, nous disposons d'une plateforme complète qui répond à toutes nos exigences en matière de gestion des risques liés aux crédits et aux fraudes, de conformité, de gestion des règles métier, de base de données, d'hébergement, d'intégration, etc. De plus, nous avons aimé l'idée de travailler avec un seul fournisseur et un unique accord de niveau de service [SLA]. Enfin, MIP est une entreprise qui jouit d'une solide réputation, ce qui nous a incités à aller de l'avant en toute confiance », résume Andrew Goodrich, CEO de Redwood.

La solution ILS repose sur la base de données Progress OpenEdge qui conserve en toute sécurité les données clients et permet, en temps réel, d'approuver ou de rejeter les transactions effectuées avec plusieurs détaillants et sites marchands. Elle inclut le système de gestion des règles métier Progress Corticon qui pilote le processus d'approbation/rejet d'une demande et, en cas d'accord, le plafonnement des dépenses autorisées sur le compte. Ces opérations doivent être exécutées en temps réel tandis que le client attend une décision en ligne. La vitesse et la souplesse du processus à base de règles sont essentielles pour finaliser la transaction d'achat.

« Nous avons été séduits par Corticon, une solution très flexible et configurable, ce qui est particulièrement important dans la perspective du financement et du crédit à la consommation et de l'impact sur les stratégies de risque. Nous avons compris que cette agilité accélérerait le lancement de produits sur le marché, améliorerait notre compétitivité, réduirait les coûts et, à terme, augmenterait notre CA. Nous avons pu lancer mobicred en quatre mois, de l'étude de faisabilité au déploiement », explique Andrew Goodrich.

Cette accélération de la mise sur le marché a permis à Redwood de fournir mobicred rapidement avec une solution première en son genre. « Dans le monde très compétitif du commerce en ligne, il est essentiel de répondre au plus vite à un consommateur qui recherche un crédit », poursuit Andrew Goodrich.

La flexibilité d'ILS associée à Progress Corticon permet également de suivre le rythme du changement, ainsi que l'évolution des réglementations en matière de conformité. « Il est indispensable de pouvoir modifier ou ajouter rapidement des règles pour satisfaire les clients, notamment dans un environnement de start-ups sujet à de fréquentes modifications », ajoute Peter Versfeld. « Progress Corticon permet à tout utilisateur métier possédant quelques compétences techniques de mettre en œuvre des changements sans faire appel aux équipes de développement ou d'assistance. Avec Progress Corticon, nous pouvons ainsi modifier une règle quasiment en temps réel au lieu de plusieurs heures, voire jours, avec un codage en dur. »

MOBICRED ET PROGRESS CORTICON EN ACTION

Lorsqu'un client souhaite effectuer une transaction en ligne, plusieurs options de paiement lui sont proposées, dont mobicred. S'il ne possède pas de compte mobicred, il est invité à demander une facilité de crédit en temps réel. Des écrans simples permettant de capturer les informations essentielles lui sont présentées ; une fois remplis ils déclenchent une série d'événements. Une première demande permet de valider des données de base et d'éliminer les fraudes les plus évidentes. Si le client semble légitime, sa demande est transmise à un bureau de crédit tiers via un service Web, qui retourne une évaluation de la solvabilité du demandeur (demandes de prêt, profil de paiement, etc.).



We make solutions... no problem

« Nous avons été séduits par Corticon, une solution très flexible et configurable. Nous avons compris que cette agilité accélérerait le lancement de produits sur le marché, améliorerait notre compétitivité, réduirait les coûts et, à terme, augmenterait notre CA »,

Andrew Goodrich, CEO de Redwood.

Une fois les données reçues, Progress Corticon procède à une série de décisions à base de règles, et analyse le risque de crédit du consommateur. Lorsqu'une décision relative au risque de crédit a été prise, Progress Corticon utilise un algorithme pour évaluer la somme que cette personne peut se permettre de dépenser, définir le montant de crédit renouvelable que mobicred peut lui accorder en fonction de la catégorie de risque, et calculer un tarif basé sur le risque pour les modalités de remboursement. Aussi complexe que cela puisse paraître, ces calculs sont effectués en 2 à 3 secondes, un délai qui semble instantané pour le client et lui permet de procéder immédiatement à ses achats grâce à la somme mise à sa disposition.

SAISIR DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS

Fort du succès de mobicred, Peter Versfeld estime que Redwood dispose d'un énorme potentiel en exploitant l'infrastructure sous-jacente pour de nouveaux projets et développer de nouveaux produits mis au point avec MIP. *« Le crédit à la consommation est un environnement en rapide essor. Ce modèle est vraiment idéal pour suivre les besoins du marché, répondre aux attentes des clients et saisir les opportunités commerciales potentielles. »*

Ces opportunités dépassent le cadre local. Avec mobicred et l'utilisation de Progress Corticon comme moteur sous-jacent, Redwood a déjà prouvé que la solution pouvait être adaptée aux réglementations et à la législation complexe de l'Afrique du Sud. *« Nous avons à peine effleuré la surface en ce qui concerne le reste de l'Afrique ; le potentiel est exceptionnel. Nous sommes convaincus que nous pourrions facilement adapter et étendre ce type d'application à d'autres marchés, par exemple au Moyen-Orient. Il y aura bien sûr des différences, mais avec Progress Corticon, nous pourrions sans difficulté appliquer la logique à ces règles »,* poursuit Andrew Goodrich.

UNE APPROCHE MÉTIER SIMILAIRE

MIP a fourni à Redwood la technologie optimale pour répondre à ses besoins, et les deux sociétés partagent une vision similaire des affaires. *« Lorsque nous travaillons avec nos clients, nous suivons une approche à long terme. Nombre de nos clients sont des start-ups, et nous mettons tout en œuvre pour les aider à prendre leur envol en minimisant les investissements initiaux et en réduisant leurs délais de mise sur le marché, tout en leur offrant les meilleures solutions et des conseils avisés, en partant du principe qu'à terme, leur succès sera davantage rentable »,* poursuit Andrew Goodrich. *« De façon similaire, MIP a fait preuve d'une grande flexibilité vis à vis de nos propres besoins et s'est engagé en faveur de notre succès à long terme. Nous avons eu longuement discuté pour définir l'architecture la mieux adaptée à notre entreprise. Nous sommes tombés d'accord sur un modèle qui sera rentable pour nos deux entreprises à long terme. Cette approche commune a joué un rôle essentiel dans le succès de ce projet et, nous l'espérons, de nombreux autres à l'avenir. »*

MIP CHOISIT PROGRESS CORTICON POUR ENRICHIR SON APPLICATION ILS BASÉE SUR OPENEDGE

C'est cette même approche professionnelle qui a rapproché MIP de Progress. Pendant plus de deux décennies, MIP s'est appuyé sur la technologie Progress pour « nourrir » ses applications. *« Au fil des années, Progress a permis à MIP d'accéder à de nouvelles technologies et méthodologies sans oublier de prendre en charge les outils hérités, ce qui a permis de maintenir la solution ILS à jour tout en étant adaptée à l'univers des services cloud en ligne »,* explique Patrick O'Reilly, CTO de MIP.

Lorsqu'elle a été contactée par Redwood pour travailler sur le projet mobicred, la société MIP a réalisé qu'elle devait ajouter la gestion des règles métier au système ILS existant basé sur Open Edge afin de répondre aux besoins spécifiques de ce nouveau projet. MIP a dû relever un certain nombre de défis. Redwood souhaitait disposer de la souplesse indispensable pour ajuster la

« La logique décisionnelle de Progress Corticon est incroyablement puissante, et peut être facilement gérée par des analystes métier au lieu de programmeurs. Ceci assure une flexibilité en temps réel aux jeux de règles décisionnelles, et permet au client de maîtriser entièrement la situation »,

Patrick O'Reilly, CTO MIP.

logique décisionnelle à sa guise, ce qui impliquait l'utilisation d'un système de gestion des règles métier à la fois souple et intuitif. Traditionnellement, une telle logique est incorporée au code logiciel, mais cette méthode n'aurait pas apporté à Redwood le niveau de souplesse recherché ; en outre, toute incompréhension entre les développeurs du cahier des charges et les développeurs de solutions techniques aurait abouti à des décisions erronées.

« *Progress Corticon s'est imposé comme la solution idéale* », explique Patrick O'Reilly. « *Sa logique décisionnelle est incroyablement puissante, mais elle peut être facilement gérée par des analystes métier et non par des programmeurs. Cette approche assure une flexibilité en temps réel aux jeux de règles décisionnelles et permet au client de maîtriser entièrement la situation. De plus, la séparation entre la logique décisionnelle et l'administration de la solution ILS au niveau bancaire facilite la modification des règles, sans impact sur les fonctions de base de l'application. L'alignement entre la base de données et le langage métier a toujours été un atout pour Progress. L'ajout de la fonction de gestion des règles métier avec Progress Corticon conforte cette approche métier et permet à l'entreprise de gérer directement sa logique décisionnelle.* »

Patrick O'Reilly estime par ailleurs que l'adoption de Progress Corticon constitue un avantage concurrentiel indéniable pour MIP. « *Nous évaluons à présent de nouveaux marchés et cherchons activement des domaines où nous sommes certains de pouvoir apporter des améliorations grâce à cette automatisation des règles métier.* »

Comme toute entreprise compétitive, MIP examine périodiquement les options technologiques. « *Progress continue de fournir les outils dont nous avons besoin pour faire évoluer nos solutions et accompagne notre entreprise dans son développement* », conclut Patrick O'Reilly. « *La base de données Progress OpenEdge est solide comme le roc, c'est incontestable ; le coût de possession est incroyablement bas ; la maintenance est extrêmement réduite ; le système peut évoluer afin de répondre à toutes nos exigences ; le langage ABL peut être très facilement maîtrisé par les développeurs ; et l'ajout de Progress Corticon permet à nos applications de franchir un nouveau palier. Avec Progress, nous disposons des meilleurs atouts pour aider notre entreprise à aller de l'avant.* »

À PROPOS DE REDWOOD THIRD PARTY PROCESSING (PTY) LTD.

Basée au Cap [Afrique du Sud], la société Redwood Third Party Processing (Pty) Ltd. est spécialisée dans les solutions d'externalisation, de prestations et de conseils financiers aux particuliers en Afrique du Sud, au Moyen-Orient et en Afrique. Redwood propose des plateformes, des infrastructures et des services de pointe pour le traitement des opérations et la gestion des risques de crédit dans le cadre d'une offre compétitive et économique. Informations complémentaires : www.redwoodgroup.co.za

À PROPOS DE MIP HOLDINGS PTY LTD.



MIP Holdings Pty Ltd est l'un des plus importants fournisseurs de solutions financières en Afrique du Sud. Ses produits et services diversifiés répondent aux besoins d'administration spécialisés des services suivants : aides médicales ; services de santé administrés ; prestations sociales ; services financiers personnels ; prêts ; trésorerie ; recherche & développement ; services bancaires mobiles et sites mobiles. Informations complémentaires : <http://www.mip.co.za>

PROGRESS SOFTWARE

Progress Software Corporation (NASDAQ : PRGS) fournit des logiciels qui simplifient le développement, le déploiement et la gestion des applications métiers sur site ou en environnement Cloud, sur tout type de plateforme et de périphérique, en minimisant la complexité et le TCO (coût total de possession).

SIÈGE MONDIAL

Progress Software Corporation, 14 Oak Park, Bedford, MA 01730 États-Unis. Tél : +1 781 280 -4000 Fax : +1 781 280 4095 Site Web : www.progress.com

Suivez nous : [f facebook.com/progresssw](https://www.facebook.com/progresssw) [t twitter.com/progresssw](https://twitter.com/progresssw) [You Tube youtube.com/progresssw](https://www.youtube.com/progresssw)

Pour plus d'informations sur les contacts et bureaux internationaux et régionaux, consultez le site www.progress.com/worldwide

Progress et Progress® Corticon® sont des marques commerciales ou déposées de Progress Software Corporation, ou de l'une de ses sociétés affiliées ou filiales, aux États-Unis et dans les autres pays. Les autres noms mentionnés peuvent être des marques de leurs propriétaires respectifs. Les présentes spécifications sont sujettes à modification sans avis préalable. © 2014 Progress Software Corporation et/ou ses sociétés affiliées ou filiales. Tous droits réservés.

Rev. 01/15 | 160115-0037