

Le crédit à la consommation belge se digitalise.

Janvier 2023

La digitalisation du processus d'octroi de crédit

mozzeno services développe depuis 2016 des solutions innovantes pour simplifier et automatiser les processus d'octroi de crédit.

Véritable précurseur sur le marché belge, mozzeno services a été en 2017 la première entreprise à proposer une solution complète de prêt digital à distance. Cette solution, exploitée par la plateforme de prêts collaboratifs mozzeno.com, connaît aujourd'hui un succès prouvé par une croissance exponentielle du volume de prêts.

Frédéric Dujoux, co-fondateur de mozzeno services: « J'ai appliqué au prêt mon expérience dans la digitalisation des moyens de paiement acquise chez Ogone. En utilisant la puissance du digital, nous avons pu augmenter considérablement l'efficacité et la rapidité des processus d'octroi de prêt. Nous continuons chaque jour à innover et à lancer des nouveaux services ».

Au service de partenaires

Dès son lancement, mozzeno services a voulu rendre accessible à tous les partenaires intéressés les solutions digitales développées pour la plateforme collaborative mozzeno.com. Cette dernière est en effet une formidable vitrine pour démontrer la qualité et la robustesse des modules développés.

Avec *Easylending*, c'est aujourd'hui une plateforme complète – front, middle et back – de prêt digital qui est disponible. Basée sur une bibliothèque riche d'API, elle se compose de différents modules qui peuvent être implémentés indépendamment pour répondre aux besoins précis des clients partenaires.

Xavier Laoureux, co-fondateur de mozzeno services: « Rendre notre plateforme et ses modules disponibles pour d'autres partenaires est une volonté ancrée dès le lancement de notre projet. Cela nous permet d'augmenter la diffusion de nos solutions et donc aussi leur adoption. Nous apprenons également beaucoup des contraintes et spécificités de chaque projet d'implémentation. »

La signature électronique de Record Credits.

Le prêteur belge Record Credits, filiale de la banque ING, a très vite identifié le potentiel des solutions innovantes développées par mozzeno services. Un projet test a été lancé dans quelques garages automobiles en Belgique, l'objectif étant d'accélérer et de simplifier le processus de signature en évitant l'utilisation de contrats papier.

Sur base des résultats obtenus pendant la phase de test, c'est aujourd'hui l'ensemble des 500 partenaires du réseau de garages et des courtiers de Record Credits qui bénéficie de la solution de signature digitale de mozzeno services.

Peter Vincke, CEO de Record Credits: "Collaborer avec mozzeno services a été un accélérateur puissant pour la digitalisation de notre processus de signature. Nous croyons beaucoup en la coopération entre des entreprises comme Record Credits et des fintechs. Leur agilité leur permet de s'adapter facilement à nos exigences. mozzeno services avait aussi déjà démontré avec mozzeno.com sa capacité de proposer une solution digitale robuste et capable de traiter un volume important. »

La vente à tempérament digitale

Au-delà de l'aspect IT, mozzeno services propose aussi des solutions digitales intégrées avec du service. Que ce soit sur un site web ou dans un point de vente, la vente à tempérament est un outil commercial décisif qui permet aux clients de répartir sur plusieurs mensualités un achat d'un montant plus important.

La digitalisation de la vente à tempérament était la suite logique des développements réalisés par mozzeno services.

Plusieurs défis ont dû être relevés, dont la volonté de proposer une offre avec un TAEG à 0% et de gérer l'obligation d'avoir une confirmation de la livraison avant de verser les fonds au commerçant partenaire.

Aujourd'hui, mozzeno services propose une solution complète de vente à tempérament aussi bien pour les commerces physiques que digitaux. La grande force du système est de pouvoir être utilisée sans nécessiter aucun développement de la part du marchand. En effet, un simple lien envoyé par e-mail peut être utilisé.

Également, en fonction du modèle de coopération, la vente à tempérament digitale peut être accessible à des commerçants qui ne sont pas intermédiaires en crédit. Une vraie innovation uniquement possible grâce au digital qui permet aux équipes de mozzeno de prendre en charge à distance l'ensemble de la relation crédit.

LenArt, des œuvres d'art payées en plusieurs fois.

La mission de LenArt est de démocratiser l'accès aux œuvres d'art pour les particuliers et entreprises. Pour ce faire, LenArt propose de financer l'achat des œuvres d'art en plusieurs mensualités. Cette vente à tempérament est entièrement gérée par la solution de mozzeno services.

Ohana Nkulufa, Founder et Manager LenArt: « Notre offre innovante sur le marché de l'art, acheter une œuvre d'art en plusieurs fois sans coût supplémentaire, devait pouvoir se baser sur une solution simple, efficace et légère à implémenter. C'est tout de suite ce que nous avons pu trouver chez mozzeno services. L'équipe s'est adaptée à nos besoins et a rapidement pu nous permettre de développer notre offre. »

mozzeno services

Active depuis 2016, mozzeno services développe une plateforme digitale de prêt, EasyLending. Basée sur une bibliothèque d'API, elle est composée de différents modules permettant de digitaliser l'ensemble des opérations d'emprunt. Sur base de cette plateforme, EasyLending propose également des solutions intégrées comme la vente à tempérament



digitale.