



CarFinance 247 adapte un modèle moderne de self-service numérique pour sa plateforme, et favorise notablement l'expérience client

Au cours des dernières années, les fournisseurs de financement automobile s'intéressent de plus en plus à l'incorporation d'options numériques dans leur processus, leurs opérations et leurs offres. L'objectif est de réduire le coût des processus manuels, non numériques et de satisfaire le consommateur moderne, qui cherche un service rapide, facile et transparent lorsqu'il demande un devis pour le paiement de son véhicule.

CarFinance 247 a rapidement identifié le potentiel de la numérisation dynamique de ses procédures, afin d'enrichir les interactions entre les clients, les concessionnaires et les sociétés de prêt, dans le but de les aider à atteindre leurs objectifs. Concrètement, l'entreprise a cherché à transformer le processus d'achat de voiture en offrant à ses clients un véritable devis dès le début.





Le directeur technique de CarFinance 247, Daniel Graham, a immédiatement reconnu la nécessité d'une version centralisée d'intégrations déjà présentes sur sa plateforme. Cette solution a permis d'incorporer plus rapidement des modifications commerciales dans le système ; par exemple, de nouveaux fournisseurs financiers ont été ajoutés sans avoir à toucher à l'intégration logique à chaque fois. L'objectif sous-jacent de cette plateforme est d'aider les consommateurs à atteindre un certain niveau d'indépendance lorsqu'ils doivent choisir une option de financement automobile. Cela passe par la mise en place d'une fonctionnalité de self-service tout en conservant la communication avec les sociétés de prêt et les concessionnaires. L'entreprise a donc invité Chakray à rejoindre ce projet, afin de fournir tout cela à CarFinance 247.

Daniel Graham a insisté sur le fait que l'entreprise a toujours appliqué une approche axée sur le consommateur, en préparant le chemin pour une solution de financement automobile multi-canal adapté à l'utilisateur moderne.

Selon lui, voici quelques-uns des paramètres utiles à l'analyse du projet :



La mesure dans laquelle l'ancien code est remis à l'ordre du jour et une nouvelle approche est adaptée.



La facilité de traçabilité, de modification et de développement.



La création de bonnes relations avec les sociétés de prêt.



La création d'une division entre les intégrations avec les technologies des sociétés de prêt. Bien que toutes les intégrations des sociétés de prêt aient les mêmes fonctions, cette séparation peut faciliter l'ajout de nouveaux partenaires à la plateforme.



L'harmonie entre les intégrations des sociétés de prêt.

Après avoir mené des études technologiques, l'équipe constituée par CarFinance 247 et Chakray a convenu que la meilleure façon de remplir ces valeurs était de mettre en place une solution constituée d'un seul API. La pile de technologie choisie s'est avérée être Azure, car l'entreprise était déjà familiarisée avec les services de la plateforme. De plus, la capacité de réutiliser les composants de l'intégration au sein d'Azure ainsi que son modèle tarifaire basé sur la consommation en a fait un choix idéal pour des raisons de maintenance.





La solution

La solution suggérée a pour objectif de remplacer les intégrations sur mesure qui connectaient les systèmes internes de l'entreprise à l'API de la société de prêt avec une interface d'API cohérente. Cette méthode a permis au système de CarFinance 247 d'utiliser l'API des sociétés de prêt en partenariat avec eux. Ce modèle est constitué d'une architecture à deux couches. La première couche est une intégration d'API qui expose un modèle de données unique masquant les complexités de chaque API de société de prêt. Elle recueille toutes les demandes API de la plateforme de CarFinance 247 et les passe à la seconde couche, dans laquelle les demandes initiales sont converties à un format lisible par les applications.

Par conséquent, l'interface d'API centralise et standardise le processus de réception de demandes depuis la plateforme de CarFinance 247, ce qui signifie que l'ajout de nouvelles intégrations devient une procédure plus modulaire et désaccouplée. L'un dans l'autre, cela a un impact positif sur la flexibilité. Chaque nouvelle intégration de société de prêt peut être ajoutée à la seconde couche sans interférer avec les intégrations déjà présentes. Si l'une des intégrations de société de prêt ne fonctionne pas provisoirement, ce modèle garanti que la solution dans son ensemble continuera à fonctionner comme prévu. Cela permet d'améliorer la flexibilité et la modularité globale du système, car cela permet à CarFinance 247 d'aborder rapidement les changements commerciaux, de régler les problèmes fondamentaux et d'adapter les nouvelles intégrations à l'architecture si besoin.

Les deux couches sont reliées grâce à un **bus de service**, en particulier celle qui est fournie par Azure. Son objectif principal est de séparer la logique *front-end* et *back-end* l'une de l'autre ; c'est là le principe sous-jacent qui se trouve derrière l'interface API. Parmi les autres composants de l'architecture, on trouve :

- ♦ **Des portes de gestion API** - fournisseur API pour les demandes internes et des mesures pour superviser la communication avec d'autres API de tiers aux formats REST et SOAP
- ♦ **Logic Apps** - Une plateforme qui facilite le flux automatisé pour chaque intégration
- ♦ **Cosmos DB** - une base de données sans serveur, entièrement gérée et fournie par Azure. Cela permet de connecter de façon fluide la plateforme d'applications logique et d'autoriser la gestion de demandes externes



CAR FINANCE 247 PANORAMA DE PRÊT

PANORAMA DE LA SOCIÉTÉ

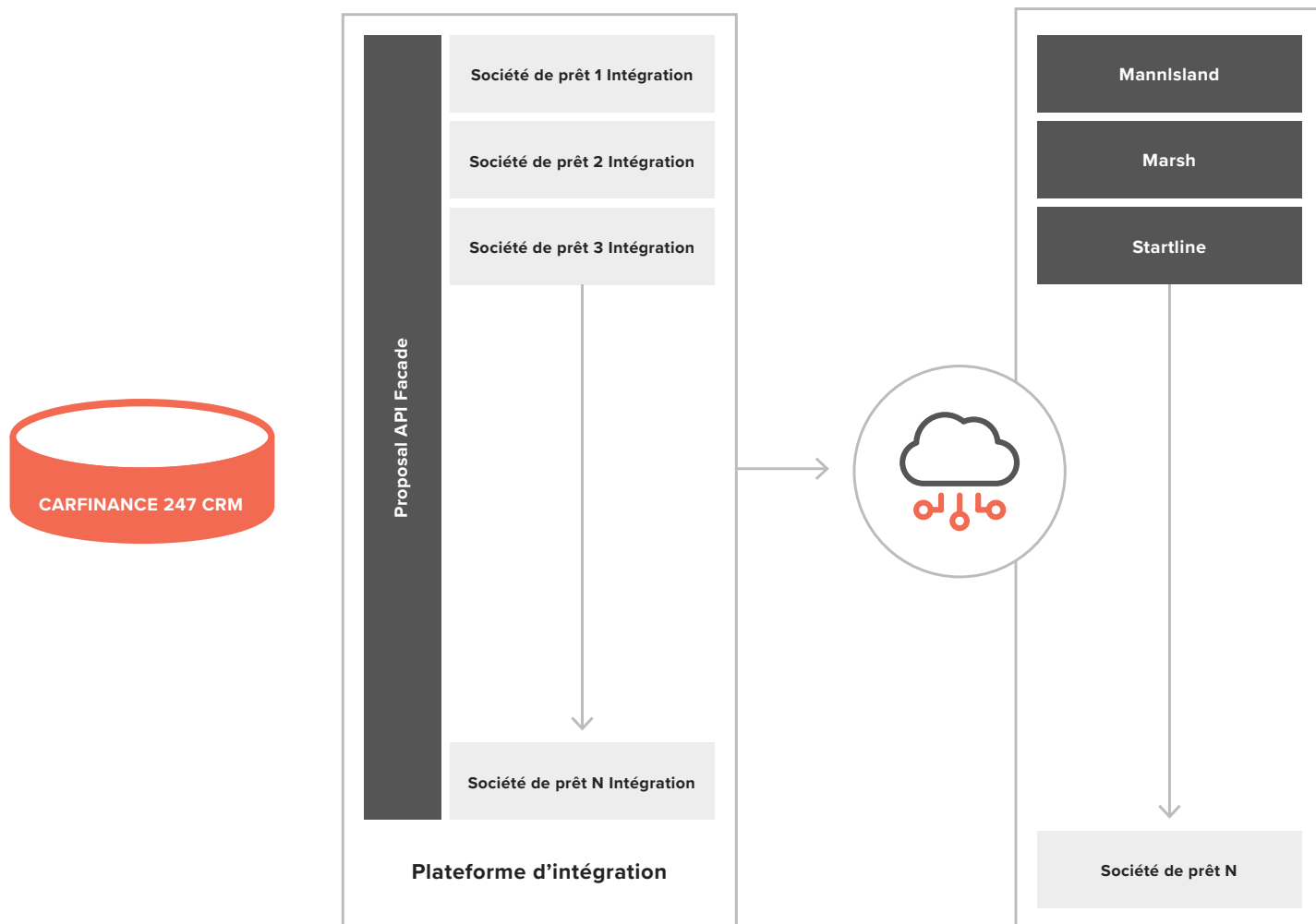


Illustration de solutions commerciales de haut niveau

Dan Graham a remarqué que Chakray faisait du bon travail dans la transformation numérique qu'impliquait le projet jusqu'à présent. De manière similaire, l'une des sociétés de prêt principales de CarFinance 247 qui a récemment effectué une phase de développement avec l'équipe d'intégration de Chakray a déclaré : « Un bon travail jusqu'à présent parmi les cas qui lui ont été soumis, nous sommes satisfaits de ceux qui concernent le Devis, la Demande complète et l'acceptation de contrat. » Au vu du succès du projet jusqu'à présent, CarFinance 247 souhaite conserver sa relation avec Chakray, plus particulièrement en ce qui concerne les services de d'octroi des permis et de la gestion.





Résultats

Malgré les retards provoqués par certaines intégrations de sociétés de prêt qui ont dû être mise de côté, la plupart d'entre elles ont été mises en ligne en novembre 2022. MotoNovo, l'une des principales sociétés de prêt de l'entreprise, a été mise en ligne en mars 2022 et a depuis fait avancer le chiffre d'affaire de l'entreprise. Avec des sociétés de prêt en ligne sur la plateforme de CarFinance 247, le processus souvent complexe de demande de prêt automobile s'améliore, ce qui contribue à une meilleure expérience utilisateur. Le projet est toujours en cours et d'autres sociétés de prêt sont sur le point d'être lancées. En mettant en place les ressources et les conditions correctes, les intégrations de sociétés de prêt peuvent prendre entre 4 et 6 semaines ; cela peut entraîner une augmentation rapide du nombre d'affaires conclues par CarFinance 247 par jour.

Voici certains résultats qui ont été obtenus grâce au projet :



La création d'une plateforme qui fournit les **meilleurs devis disponibles** pour chacun des **120 000 véhicules** catalogués sur sa plateforme, personnalisé en fonction des priorités de l'acheteur. Comme les clients sont informés des coûts mensuels dès le début, ils ne sont plus pris par surprise plus tard dans leur processus d'achat de véhicule. Cela a été rendu possible grâce à son réseau de sociétés de prêt qui aide les clients dans le choix de la bonne option de financement.



La création d'une plateforme sur laquelle **les concessionnaires automobiles peuvent coter gratuitement leurs véhicules**. Ils peuvent alors être contactés par des particuliers issus d'un groupe de **62 000 acheteurs** dont le financement a déjà été approuvé et qui souhaitent acheter leur prochain véhicule. Actuellement, CarFinance 247 travaille en collaboration avec **4 000 concessionnaires**.



La création d'un **écosystème qui augmente rapidement**. Grâce à cette plateforme, CarFinance 247 peut conclure des centaines d'affaires par jour, ce qui peut représenter jusqu'à **800 000 £ de revenu pour une seule société de prêt**. Les trois premières sociétés de prêt qui ont été mises en ligne sur la plateforme représentent 40 % du volume de CarFinance 247, ce qui implique une forte augmentation de sa rentabilité.



La création d'un **système holistique** qui surpasse les barrières de l'achat d'un véhicule et **renforce les relations entre les acheteurs, les vendeurs et les sociétés de prêt**, tout en faisant augmenter la satisfaction du client à tous les niveaux.



La création d'une plateforme qui intègre les **activités manuelle de financement automobile en tant que fonction self-service**. Dans de nombreux cas, le transfert de processus tels que les demandes de prêt, la recherche de véhicule, et les contrats d'achat à l'environnement électronique **élimine l'intermédiaire** (le gestionnaire de compte) et permet de gagner du temps.



La création d'une plateforme qui **tire profit de la technologie pour satisfaire le consommateur** actuel en lui offrant une expérience avant tout numérique.



La création d'une plateforme qui suit la tendance des sites d'achat en ligne et des services de technologie financière afin de permettre des **transactions monétaires en temps réel** et des activités personnalisées en fonction de chaque individu.



Le directeur technique du groupe 247, Daniel Graham, décrit parfaitement la plateforme de l'entreprise : « Notre nouvelle interface d'utilisateur de point est conçu pour être la plateforme de financement automobile la plus fluide et simple à utiliser de tout le Royaume-Uni. Notre plateforme renforce la confiance dans le marché, s'engage en faveur du prêt responsable et adapte tout le processus à chaque individu, depuis le financement jusqu'à l'expérience d'achat automobile. »

De la même manière, le PDG du groupe 247, Reg Rix a ajouté : « Lors de la création de CarFinance 247 pour devenir la plateforme leader sur le marché qu'elle est aujourd'hui, notre principal souci a toujours été d'améliorer l'expérience de tous ceux qui utilisent nos services. Nous nous engageons à faciliter la tâche aux concessionnaires automobiles pour qu'ils puissent vendre des véhicules en les mettant en relation avec des acheteurs pré-approuvés tout en offrant plus de choix au consommateur ainsi que la tranquillité dont ils ont besoin dans leur recherche de la voiture idéale. »





Technologie

La technologie suivante s'est avérée nécessaire pour obtenir les résultats souhaités :



À propos CarFinance 247

CarFinance 247 est pionnier en matière d'auto-prêt et de financement. Leur objectif est de simplifier le processus par lequel les clients doivent passer avant et pendant l'achat d'un véhicule. Leur plateforme de financement automobile vise à offrir une agence aux acheteurs individuels et de mettre en place un parcours sécurisé de communication entre eux, les vendeurs et les fournisseurs de financement afin rendre possible l'achat d'un véhicule.

À propos de Chakray

Chakray accorde la priorité à la transformation numérique et à l'intégration dans le panorama commercial en tirant le maximum des possibilités et des processus d'une entreprise en gardant à l'esprit une vision à long terme.

Nous offrons une grande variété de services parmi lesquels des API, DevOps, des technologies de gestion d'accès et d'identification et bien plus. Nous aidons également les organisations à choisir la solution qui s'adapte le mieux à leurs besoins, en les guidant pour qu'ils puissent se placer à la tête de la transformation numérique au sein de leurs industries.



Contactez-nous

**Vous souhaitez améliorer vos systèmes?
Adressez-vous à nos experts.**

Adressez-vous à nos consultants sans engagement. Nous vous aiderons à trouver la meilleure solution pour votre projet.

CONTACTEZ-NOUS

