



GUIDE

Votre IT est-elle prête pour la transformation du business ?

Edito

Au cours de ces dernières années, les API ont pris une importance croissante au sein des systèmes d'information. D'abord utilisées comme des points d'accès universels pour échanger des données, leur incidence sur les métiers est désormais telle qu'elles sont maintenant considérées comme une des clés essentielles de la transformation digitale et de la numérisation des processus.

Véritables fenêtres ouvertes sur le système d'information, elles donnent accès au patrimoine informationnel, aux applications et aux services. Animées par des besoins réglementaires, par l'Open Data, mais aussi par la nécessité d'accélérer l'innovation, les entreprises ont évolué naturellement vers les Open API, mettant en place des dispositifs pour garantir la sécurité, la qualité et l'accessibilité de ces ouvertures à tous les métiers.

Aujourd'hui, l'impact des API va bien au-delà.

Inspirées par le succès des GAFAM, les entreprises ont compris qu'elles devaient se présenter au monde comme des « entreprises plateformes » afin d'exposer leurs business sous forme de services aisément consommables. Ce faisant, elles doivent faciliter les échanges et les intégrations dans une démarche d'ouverture plutôt que d'enfermer leurs clients. Et, les API constituent le meilleur moyen – si ce n'est le seul – de concrétiser cette transformation.

Accélérateur de business, les API contribuent à la réduction du Time To Market. Elles optimisent l'agilité des métiers. Mieux, elles deviennent des « produits » à part entière que l'entreprise peut monétiser, directement ou indirectement. Et la tendance ira en s'amplifiant. Nouvelles opportunités, nouvelles offres de services numériques, nouveaux modèles économiques, nouvelle intimité avec les clients et partenaires... les API transforment durablement le business et sont créatrices de nouveaux métiers, tels les « API Product Owners ».

Dit autrement, les API sont désormais bien plus qu'une problématique technique. Elles donnent naissance à une démarche culturelle et outillée qui conduit à l'avènement d'entreprises plateformes. Chez Axway, nous en sommes convaincus. C'est une tendance que nous avons identifiée depuis longtemps en lui donnant un nom : « API First ». Plus qu'une approche, l'API First est une philosophie traduite dans une plateforme qui accompagne les entreprises dans cette nouvelle ère où l'API est un levier de business.

Ce guide témoigne de ce nouveau visage de l'API et de sa dimension métier. Mais plutôt que d'essayer de vous en convaincre, nous avons préféré donner la parole à nos clients et illustrer notre conviction au travers de leurs témoignages.

Christian Cagnol, Sr Sales Director - Strategic Deals Europe chez Axway





SOLUTION

En appui sur Axway Amplify API Management Platform, APéisation du legacy et création de nouveaux micro-services pour les besoins internes et s'ouvrir à de nouveaux écosystèmes.

BÉNÉFICES

- **Réactivité et flexibilité :** possibilités de connectivités inégalées avec les API pour créer ou co-construire de nouveaux services très vite.
- **Sécurité et maîtrise des échanges :** basées sur des standards, les API offrent un cadre normalisé, plus sécurisant. En appui sur l'API Management, elles favorisent une meilleure supervision, donc la maîtrise et la traçabilité des communications avec les partenaires.
- **Simplicité, mutualisation et ROI :** les API favorisent la réutilisation, permettant à l'entreprise d'être plus réactive, mais aussi de mettre en place de nouveaux services plus facilement en capitalisant sur ce qui existe déjà.

Les API transforment le business...

URSSAF-Caisse Nationale : Des API pour une administration plus accessible

La DSI des caisses URSSAF a démarré l'APéisation de son SI il y a déjà 10 ans. Elle a fait du mantra API First une doctrine et se pense en entreprise plateforme pour démystifier l'accès à l'administration et favoriser l'émergence d'écosystèmes privé-public.

Anciennement ACOSS (Agence centrale des organismes de sécurité sociale), l'URSSAF - Caisse Nationale pilote le réseau des URSSAF, tant du point de vue de la collecte des cotisations et de leur redistribution que de la gestion des ressources de la protection sociale. L'organisme centralise également l'IT de l'ensemble de caisses avec des applications historiques qui pour certaines ont plus de 40 ans.

Face à la nécessité de refondre ce « legacy », la DSI s'est orientée il y a plusieurs années déjà vers l'APéisation de son système d'information, ainsi que l'explique **Jean-Baptiste Courouble, DSI de l'organisme** : « *Nous avons vite réalisé que les grands projets "cathédrales", très en vogue à l'époque, n'étaient pas la bonne façon d'aborder les choses. Reprendre 40 ans de mille-feuille législatif et réglementaire était voué à l'échec. Nous avons donc décidé d'ouvrir cet existant pour le rendre communicant avec des outils plus performants et modernes* ».

D'abord avec les technologies SOA, puis avec les micro-services, l'organisme a commencé à transformer son système d'information, procédant par processus métier. Exposées sous forme de micro-services, les ressources du legacy ont été APéisées. Et, là où le legacy n'était pas en mesure de répondre aux besoins, l'organisme a enrichi cet existant de nouveaux micro-services.

Dès le départ, cette transformation a été pensée pour la communication avec l'extérieur. « *Nous avons d'abord cherché à préparer notre système d'information pour les besoins internes, précise Jean-Baptiste Courouble.*





Mais en faisant en sorte que toutes les décisions prises ne soient pas bloquantes du point de vue technologique quand on voudrait s'ouvrir vers l'extérieur. Aujourd'hui, nous sommes même devenus API First dans tout ce que nous faisons, car il n'est plus imaginable de créer de la valeur métier ou un logiciel sans avoir ce réflexe API, synonyme d'interopérabilité entre différents mondes ».

Dix ans plus tard, l'URSSAF - Caisse Nationale s'est non seulement ouvert à l'extérieur avec la mise en œuvre de portails (open data, plateforme d'État, etc.) qui capitalisent sur ses API, mais aussi à travers la création d'écosystèmes avec ses partenaires publics et privés. Dans une logique de plateformes, l'organisme travaille avec des acteurs du secteur privé en vue de mettre en œuvre des services « sans couture ». « *Nous proposons notamment aux entreprises de services à domicile ou qui accompagnent les auto-entrepreneurs de s'interfacer directement avec notre système d'information, via nos API, afin de faciliter les procédures de déclaration, de paiement des cotisations, etc.* », détaille Jean-Baptiste Courouble. Parallèlement, l'URSSAF - Caisse Nationale mène des projets répondant à la même logique avec le secteur public, dont la mise en œuvre d'un portail avec la DGFIP (Direction Générale des Finances Publiques) et la Direction des douanes afin de proposer un tableau de bord général aux entreprises de leur situation vis-à-vis des organismes publics et sociaux.

« Notre stratégie est fondée sur la mise en capacité de notre système d'information à rejoindre des écosystèmes pour dialoguer avec tous les membres de cet écosystème "sans couture" afin de fournir un service global à l'utilisateur. C'est ça être une "entreprise plateforme" et c'est d'autant plus fondamental pour une organisation telle que la nôtre, réputée complexe et difficilement accessible. La plateforme nous aide à simplifier les démarches, à démystifier l'accès à l'administration et finalement à fluidifier l'accès du public à nos institutions », conclut le DSI de l'URSSAF - Caisse Nationale.

Société : URSSAF-Caisse Nationale

Activité : agence centrale des organismes de sécurité sociale

Effectif : 15200 salariés

Budget DSI 2019 : 298 Md€



“

L' Apéisation du système d'information est un sujet éminemment technique. Mais il ne faut surtout pas le cantonner à l'IT. API et services sont des notions que les métiers doivent s'approprier. À l'URSSAF-Caisse Nationale, API est devenu un terme synonyme d'interopérabilité entre différents mondes, qui est passé dans le langage commun des métiers.

Jean-Baptiste Courouble, DSI, URSSAF-Caisse Nationale



...et facilitent l'évolution des SI

L'approche API First prônée par Axway embarque métiers et DSI dans une double démarche de transformation numérique des business et de modernisation des SI, pour favoriser l'émergence de nouveaux écosystèmes et de nouvelles opportunités. **Emmanuel Methivier, Catalyst et Business Program Director chez Axway** déchiffre les enjeux de cette approche.

En quoi un SI API First et un SI consommable sont-ils différents et quels sont les avantages de l'un et de l'autre ?

Un SI API First est forcément un SI consommable. L'inverse, en revanche, n'est pas vrai. Le SI consommable propose un « produit » sous forme d'API que les clients, internes ou externes, consomment. Le SI API First va beaucoup plus loin. Capable de répondre aux besoins techniques, il est surtout pensé pour le business, qu'il s'agisse d'animer des écosystèmes de développeurs ou de consommateurs, de co-créditer de nouveaux services, de les monétiser, etc. Il est la brique de base qui permet aux entreprises d'entrer dans la « network economy ». Dit autrement, il permet aux entreprises de profiter de la force des écosystèmes en actionnant les leviers que sont les lois exponentielles du digital (Moore, Metcalfe...). On ne peut tirer parti de ces lois, et donc mettre en place une stratégie d'exponentialité du business, sans un SI API First.

Typiquement, là où autrefois il fallait ouvrir un canal de communication pour chaque nouveau partenaire, un SI API First place les entreprises dans une dynamique de plateformisation : il suffit de proposer ou consommer une URL pour créer ou rejoindre un écosystème. Car, « by design », l'API intègre tous les outils pour réguler les échanges, qu'il s'agisse de gestion d'identité, de sécurité, de monétisation, etc.

Plus agiles et plus rapides, les entreprises ne perdent plus de temps en contractualisations et embarquent les partenaires et clients au même rythme qu'un Amazon ou un Facebook.

Incidemment, opter pour un SI API First, c'est également se mettre en condition de répondre aux exigences des régulateurs avec des Open API qui simplifient le dialogue. Les échanges entre acteurs privés et publics passeront forcément par les API.

Comment expliquez-vous que relativement peu d'entreprises sont sur ce modèle de plateformisation ?

Pour lancer une stratégie d'entreprise plateforme, business et IT doivent être alignés sur une même vision et une dynamique commune. Or, ces deux populations ne pensent tout bonnement pas de la même façon. De plus, avant de viser la plateformisation, il faut comprendre son écosystème. Certaines entreprises, par exemple, n'ont pas forcément vocation à devenir des plateformes, mais simplement des fournisseurs de produits (API), consommables par des plateformes.



Quels sont les grands chapitres à instruire pour évoluer vers la plateforme ?

Être un opérateur de plateforme repose avant tout sur la capacité à se positionner en tant que le principal tiers de confiance de l'écosystème. Un écosystème qui fonctionne et crée de la valeur est capable d'attirer les utilisateurs, partenaires ou clients, parce qu'il inspire confiance. C'est sans aucun doute le plus important levier pour réussir une stratégie de plateforme.

Parmi les autres chapitres à instruire, on peut citer la capacité à embarquer des partenaires dans un écosystème ou à exposer des services, à les monétiser, à communiquer pour faire de l'audience... Mais tous ces sujets sont secondaires : sans confiance, il n'y a pas de plateforme.

“

La démarche API First est une démarche globale, répondant à un projet d'entreprise, consistant à implémenter non seulement les outils techniques, mais surtout les outils méthodologiques et de gouvernance, permettant de se positionner à terme en plateforme business.

Cela passe par une compréhension fine de ses missions et une définition claire de sa vision, pour embarquer les métiers et l'IT dans une stratégie d'entreprise ouverte à un écosystème étendu. Axway est assurément le partenaire de confiance pour accompagner ses clients sur ce cheminement complexe.

Emmanuel Methivier, Catalyst et Business Program Director chez Axway



SOLUTION

Plateformisation du système d'information avec des API gérés par la plateforme d'Axway pour proposer de nouveaux services aux clients et co-construire de nouvelles offres au sein d'écosystèmes.

BÉNÉFICES

- Monétisation de l'information : création de nouveaux produits sous forme d'API qui expose une information pertinente pour les clients.
- Intermédiation et création de valeur : mise en place d'une stratégie d'ouverture du SI favorisant la création de nouveaux modèles de business, dont la co-création d'offres communes au sein d'écosystèmes.

Les API comme disruption globale de l'entreprise...

SUEZ Smart Solutions : cap sur la plateformisation

La filiale du groupe SUEZ capitalise sur une approche API First pour mettre en place de nouveaux modèles économiques autour des services numériques. Particulièrement mature sur le sujet, elle aborde aujourd'hui la question par la plateformisation.

« L'information au bon moment a de la valeur. Une valeur que nous avons monétisée auprès de nos clients grâce à l'APéisation de notre système d'information », déclare **Frédéric Charles, Directeur Stratégie Digitale et Innovation de SUEZ Smart Solutions**. Filiale du Groupe SUEZ dédiée à la création de solutions intelligentes pour l'environnement et la smart city, l'entreprise est née en 2009. Alors en charge de la stratégie de la DSI du Groupe SUEZ, Frédéric Charles a impulsé la dynamique de plateformisation à destination des collectivités sur la base d'un constat. « *Tout est parti d'un extranet que nous avons développé pour partager des informations avec un client, explique-t-il. Après quelques tests concluants, les métiers ont décidé de transformer cet accès à l'information en service standard. Et c'est là que nous avons décidé d'en faire un produit monétisable au cœur d'une plateforme de services aux collectivités locales* ».

En pratique, Frédéric Charles capitalise sur les données éparpillées dans le système d'information pour concevoir des « produits », sous la forme de services numériques, c'est-à-dire un ensemble d'informations transverses accessibles via des API. À la base de ce dispositif, une première plateforme API est opérée par la DSI. Elle est interconnectée à une seconde pour l'exposition des services numériques.

SUEZ Smart Solutions a ainsi donné naissance à une nouvelle offre de services que la société commercialise auprès de ses clients et partenaires. Typiquement, elle propose aux collectivités un suivi en quasi-temps réel des activités du groupe. « *Elles peuvent suivre l'état d'avancement des services confiés à SUEZ et utiliser cette information pour organiser leurs propres*





activités. De cette manière, si elles sont informées que nous planifions une intervention sur la voirie, elles peuvent adapter la circulation, voire coordonner d'autres travaux demandant une ouverture de voirie, précise Frédéric Charles. Autrement dit, cette information a une véritable valeur pour les acteurs de services du territoire. J'en veux pour preuve l'appétence de nos clients collectivités pour ce service différenciant dans les appels d'offres ces dernières années. Certains services deviennent même des standards de partage et de transparence sur les données, demandés systématiquement ».

Pour mettre en place cette offre de services numériques, SUEZ Smart Solutions n'a cessé d'affiner sa stratégie d'APéisation de son système d'information. De la notion de produit, la société est progressivement passée à celle de plateforme avec la création d'écosystèmes où chaque partenaire se branche sur le « produit » avec sa propre interface pour créer un nouveau service.

« Nous utilisons les API comme un moyen de constituer des plateformes d'interopérabilité entre différents systèmes pour innover et traiter de nouveaux sujets, notamment dans le domaine de la smart city où l'interopérabilité entre les acteurs de la ville, publics ou privés, est essentielle, confirme Frédéric Charles. Dans la valorisation de l'Internet, on a eu une première phase avec les applications classiques, puis une seconde avec le développement des communautés et on assiste maintenant à la valorisation par les API. Celui qui propose la "bonne" API sur une plateforme ouverte a toutes les chances de voir les gens affluer pour consommer son produit. Et une fois l'API posée, les coûts de gestion sont minimes, d'où l'excellente rentabilité de ce modèle qui met en œuvre une hyper automatisation d'une valeur intellectuelle ».

Société : SUEZ Smart Solutions

Activité : Filiale du Groupe SUEZ dédiée à la création de solutions intelligentes pour l'environnement et la smart city

Effectif : 340 collaborateurs

CA : + 170 M€ (2020)



“

Open API ne signifie pas ouvert à tous les vents ! Il faut créer son monde de confiance en ne sous-estimant pas l'authentification : derrière une API se cache toujours quelqu'un ou une entité. Et de manière générale, il ne peut y avoir de stratégie API sans gouvernance. C'est pourquoi nous avons adopté très tôt la plateforme Axway pour nous accompagner sur ces sujets fondamentaux.

Frédéric Charles, Directeur Stratégie Digitale et Innovation de Suez Smart Solutions



SOLUTION

Catalogue de 80 micro-services exposés et sécurisés à l'aide de la plateforme Axway Amplify API Management Platform avec Axway Streams, directement consommés par les clients d'AVEM.

BÉNÉFICES

- **Autonomie de clients** : chacun consomme l'information dont il a besoin au moment le plus pertinent pour lui.
- **Réactivité** : 6 à 8 mois auparavant avant de pouvoir concrétiser un nouveau contrat et échanger des informations avec le client contre 2 à 3 semaines aujourd'hui.
- **Optimisation des coûts** : le coût de maintien en conditions opérationnelles (MCO) est mutualisé sur des API qui profitent à tous les clients par apposition au sur-mesure qui implique la redondance des traitements.
- **Un SI ouvert, mais sécurisé** : gestion simple de la sécurité et du cloisonnement des informations via des politiques de règles appliquées à des profils par la plateforme Axway.

...qui rend le SI consommable par les métiers

AVEM – un SI en « self-service »

Spécialiste des prestations monétiques, AVEM s'est constitué un catalogue d'API pour proposer à ses clients des services personnalisés sans les inconvénients du sur-mesure. Fenêtres sur son système d'information, ces API lui permettent d'être plus réactif, plus agile et plus compétitif.

Dialoguer quand on ne partage pas un langage commun n'est jamais aisé, que l'on soit un humain ou une machine. Acteur majeur des solutions des points de vente, de la monétique et de l'informatique, AVEM est bien placé pour le savoir. À chaque fois que la société remportait un nouveau contrat, elle devait développer des passerelles spécifiques pour faire la traduction entre la modélisation de son système d'information et celui de son client. « *Prestation chez nous, produit chez le client... chaque système d'information est modélisé en fonction d'une terminologie et d'une nomenclature souvent propres à chaque entreprise. Pour échanger, il faut des passerelles. Développer ces passerelles prenait du temps et nécessitait des ressources. Autrement dit, ce mode de fonctionnement freinait notre réactivité et finissait par coûter cher* », explique **Farid Latti, Responsable Architecture et Sécurité d'AVEM**.

En 2016, à l'occasion d'un nouveau projet, la société réalise qu'elle ne peut plus continuer à faire du spécifique. « *Dans un monde numérique, les clients s'attendent à beaucoup plus de réactivité. Nous avons alors décidé d'ouvrir notre système d'information en mettant en place un catalogue de services accessible via des API, dans lequel chaque client se sert en fonction de ses besoins et du niveau d'information souhaité. Autrement dit un service à la carte sans les inconvénients du sur-mesure* », poursuit Farid Latti. Pensés pour répondre aux besoins métier de ses clients, les services dialoguent avec une couche intermédiaire qui fait le lien avec le legacy. « *Les technologies peuvent évoluer, notre catalogue de services ne sera pas remis en cause grâce à cette couche qui évite les adhérences techniques* », précise-t-il.

Parallèlement, AVEM a innové en proposant des API permettant à ses partenaires d'interroger directement son système d'information pour





connaître, par exemple, l'état d'avancement d'un projet : installation d'un terminal, contrat validé, nombre de transactions effectuées, etc. Et, toujours dans l'optique d'enrichir la relation avec ses clients en leur fournissant la bonne information au bon moment, la société a aussi adopté le concept d'« Event driven API ». « Plutôt que d'attendre ou de nous interroger, ils sont automatiquement notifiés quand un évènement se produit, telles la validation d'un contrat ou la finalisation de l'installation d'un terminal de paiement », explique Farid Latti.

Lancée il y a environ un an, cette évolution profonde articulée autour d'un système d'information découpé en services consommables à volonté par les clients porte déjà ses fruits. Beaucoup plus réactive, AVEM se félicite d'avoir mis en place un environnement qui redonne la main à ses clients : « Plus autonomes, les clients sélectionnent dans notre catalogue les services qui les intéressent. Ils n'ont plus besoin de nous appeler ou d'attendre un rapport mensuel pour obtenir une information, ils interrogent directement notre SI. Parallèlement, nous sommes aussi plus agiles, donc plus compétitifs : si notre métier change demain ou si un client veut une fonctionnalité spécifique, nous pouvons mettre en place de nouveaux services très rapidement », conclut Farid Latti.

Société : AVEM Monétique et services

Activité : prestations monétiques pour les banques et les enseignes

Effectif : 1800 collaborateurs

CA : +180 M€ (2020)



“

Contrairement à ce que l'on pourrait croire, il est beaucoup plus aisé d'ouvrir et de maîtriser un SI APIsé qu'un SI interfacé avec du sur-mesure, tant du point de vue opérationnel que de celui des coûts ou encore du risque. Entre mettre à jour une API pour tous ses clients et faire évoluer autant de passerelles que l'on a de clients, le calcul est vite fait. À condition bien entendu de s'appuyer sur une solution d'API Management capable de vous accompagner dans la gestion de la sécurité et du cycle de vie de vos API.

Farid Latti, Manager, Responsable Architecture et Sécurité d'AVEM



SOLUTION

Mise en œuvre d'une plateforme d'intégration hybride qui a renforcé le rôle des API dans l'accélération du développement de nouveaux services.

BÉNÉFICES

- **Fluidité** : en appui sur les API, la plateforme d'intégration simplifie la mise en œuvre de nouveaux services.
- **Synchronisation** : grâce notamment aux API, la société a pu évoluer vers une propagation des données en temps réel pour une expérience client et collaborateur sans couture.
- **Qualité de service** : optimisation du trafic et maîtrise de la sécurité avec l'API Management pour garantir l'expérience collaborateur ou client.
- **Innovation** : développement de nouveaux partenariats pour co-construire de services innovants et accélération de l'adoption de l'IA pour servir des besoins métiers.

Accélérer le Time to Market des offres métiers...

STIME, DSI du Groupement Les Mousquetaires : Innover plus vite

Grâce à une plateforme d'intégration hybride pour exploiter le potentiel des API, le Groupement Les Mousquetaires multiplie les initiatives notamment autour de l'expérience client pour relever les défis d'un secteur de la grande distribution en pleine mutation.

Directeur de l'architecture et de l'urbanisme de la STIME, DSI du Groupement Les Mousquetaires, Yannick Brahy a la conviction que le bon alignement de la stratégie SI sur la stratégie métier apporte un vrai levier de réussite au développement du Groupement les Mousquetaires : « *Le monde de la grande distribution et du mieux manger est en forte évolution et notre système d'information a besoin de se transformer pour répondre aux nouveaux enjeux business. Nous avons lancé des programmes majeurs de transformation métier qui ont nécessité de développer significativement notre capacité d'accès aux données, d'intégration de progiciels, de temps réel, etc. Pour y parvenir, nous avons mis en place notre propre plateforme d'intégration hybride* ».

Cette plateforme est composée de trois briques majeures : un MOM (Message Oriented Middleware) pour propager la donnée en temps réel, un iPaaS (Integration Platform as a Service) pour transformer la donnée, se connecter aux grands progiciels et orchestrer les services et enfin la plateforme API Management AMPLIFY d'Axway. « *L'accostage de ces briques nous permet aujourd'hui d'avoir une stratégie autour de l'intégration de données, la plateforme API jouant un rôle crucial dans ce dispositif pour exposer en toute sécurité des services transverses* », explique Yannick Brahy.

Élaborées avant la mise en œuvre de sa plateforme d'intégration hybride, les premières API étaient déjà centrées sur la donnée client pour offrir une vue réconciliée des informations éparpillées dans les différents canaux. Aujourd'hui, grâce à la combinaison de ces trois briques, le Groupement a gagné en agilité, fluidité, sécurité, synchronisation et cohérence des données.





« Aujourd'hui, nous sommes capables de propager les informations en temps réel dans les systèmes métier pour avoir une donnée toujours cohérente. Les API ont joué un rôle essentiel dans la mise en œuvre de cette expérience client ou collaborateur sans couture, et ce quel que soit le canal de communication utilisé comme les app mobiles ou les bornes en point de vente », souligne Yannick Brahy.

Au-delà des usages internes, le Groupement s'est ouvert aux partenaires pour créer de nouveaux services. Il s'appuie notamment sur l'un d'entre eux pour une offre de préparation de commande eCommerce robotisée. De la même façon, il utilise les API d'un spécialiste de la nutrition, Innit, pour proposer le service ConsoMieux qui aide les consommateurs à mieux choisir et mieux consommer en fonction de leurs priorités. « Nous avons également lancé les drives solidaires pendant le confinement pour soutenir les librairies en leur permettant de vendre leurs livres sur notre site eCommerce. Là encore, nous avons capitalisé sur nos API », ajoute Yannick Brahy. Et de résumer, « Pour nous, la valeur des API réside d'abord dans le Time-To-Market. En interne comme avec les partenaires, elles nous permettent d'aller vite. Elles simplifient la création de services performants et innovants qui améliorent l'expérience client, mais aussi celle de nos collaborateurs. Elles contribuent à la sécurité de nos services, un enjeu métier majeur, car la moindre brèche peut porter atteinte à l'image de l'entreprise et à la disponibilité des services auprès des clients. L'API est aussi essentielle à la data. Tirer profit de l'IA pour exploiter la donnée, c'est bien, mais il faut porter cette valeur auprès des clients et des collaborateurs et là encore ça passe par l'API. Enfin, un système architecturé autour des API est un système paré pour des situations exceptionnelles comme l'explosion des commandes en ligne pendant le premier confinement. Nous avons tenu parce que notre plateforme APIsée et conteneurisée offre une architecture scalable garantissant la disponibilité et la performance de nos services ».

Société : STIME

Activité : DSI du Groupement Les Mousquetaires

Effectif : 760 collaborateurs internes

CA : N/A

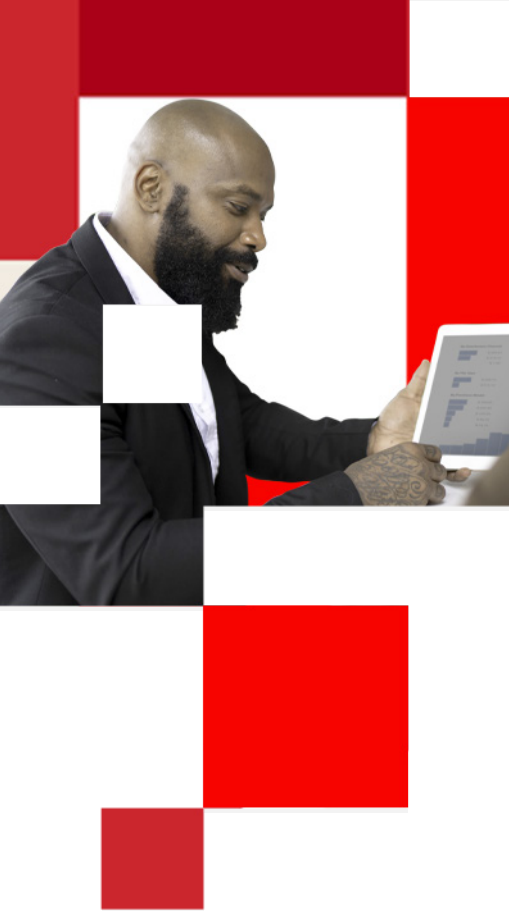


Stime | Direction des Systèmes d'Information

“

L'API, c'est l'ouverture vers plus de services, plus de partenaires, plus de vitesse dans la mise en œuvre tout en gardant la maîtrise. C'est aussi le bon socle pour aller vers les nouveaux écosystèmes qui se développent dans la grande distribution, notamment autour du commerce connecté.

Yannick Brahy, Directeur de l'architecture et de l'urbanisme de STIME, DSI du Groupement Les Mousquetaires



...et réduire la durée de mise en œuvre des projets

Transformatrices de métiers, les API sont aussi accélératrices de nouveaux projets. **Emmanuel Methivier, Catalyst et Business Program Director chez Axway**, explique pourquoi et comment les API procurent plus d'agilité et de réactivité face aux défis d'un monde porté par l'instantanéité et l'innovation permanente.

Pourquoi les API sont-elles perçues comme des accélérateurs de projet ?

Le développement d'une API prend du temps et suppose des ressources. Mais une fois les infrastructures en place et l'API exposée, les projets suivants peuvent capitaliser sur cet existant. Plus besoin de développer ou de déployer, il suffit de réutiliser. Contrairement au sur-mesure qui suppose des moyens et du temps pour redévelopper à chaque nouveau projet, l'API permet d'ajouter instantanément un nouveau partenaire à son écosystème et ceci sans aucun coût additionnel autre que celui du développement initial.

Comment l'API accélère-t-elle la mise à disposition des offres métiers en toute sécurité ?

En tant que telle, l'API n'apporte pas de sécurité supplémentaire, mais elle permet de combler des brèches de sécurité. Par exemple, grâce aux API, les banques se conforment à la directive européenne sur les services de paiement (DSP2) tout en mettant fin aux pratiques de Web Scraping, technique utilisée pour collecter sans autorisation les informations sur leurs clients.

Parallèlement, l'API embarque nativement des systèmes d'identité digitale pour gérer très finement les authentifications et les habilitations. Dès lors, l'entreprise peut définir une politique très fine d'accès à ses informations selon le profil du consommateur de l'API. Et c'est d'autant plus essentiel que la plateformesation, l'Open API ou encore le produit API induisent des systèmes étendus dont la sécurité ne peut plus être gérée au niveau périmétrique. L'API permet de faire de la sécurité by design et Axway renforce cette approche avec des outils pour gouverner ces systèmes étendus avec une vision globale et de la traçabilité sur la consommation des API, qu'elle soit interne ou externe.

Comment capitaliser sur les API externes pour aller plus vite ?

Il suffit de s'arrêter sur un exemple comme UBER. Sans les API de Google Maps pour localiser la voiture, d'e-messaging pour prévenir la personne en temps réel, d'Apple Pay ou Google Pay pour le paiement... UBER n'existerait pas ou pas encore, car il aurait probablement fallu des années à la société pour développer en interne tous ces services ou créer des passerelles sur mesure pour dialoguer avec ses partenaires. Avec les API, elle s'est connectée instantanément, composant ainsi sa propre offre en combinant des services sous-jacents fournis par un écosystème.



Quelles sont les grandes règles de conception des API ?

Les APIs doivent être pensées comme des produits. Autrement dit, l'API doit être pensée pour ses consommateurs qui sont avant tout des développeurs, internes ou externes. Partant de ce principe, ils doivent être intégrés dans la boucle dès le départ afin de définir le bon niveau de granularité ou encore de documentation dont ils ont besoin, comment ils préfèrent appeler, consommer ou encore gérer la facturation des API, en coordination bien entendu avec les besoins et les objectifs identifiés par les métiers.

Que faire de son existant et comment faire évoluer le legacy avec des API ?

Il ne faut surtout pas toucher à l'existant. Les core systèmes sont riches, mais évoluent trop lentement pour répondre aux attentes d'instantanéité de notre époque. Pour aller vite, il faut construire des systèmes d'APéisation capables de se brancher sur cet existant et commencer à exposer très vite des API pour innover et se transformer. C'est d'ailleurs une des forces des solutions Axway : notre plateforme AMPLIFY gère nativement n'importe quel existant que ce soit du mainframe ou du transfert de fichier.

“

L'APéisation est un formidable accélérateur de projet. Concrètement, nous mesurons une réduction de 50% de la durée des projets de nos clients APISé.

Cependant, pour réussir, il est indispensable d'avoir dès le démarrage une vision cohérente du programme dans son ensemble. Afin d'éviter les pièges classiques (les anti-patterns), Axway offre à ses clients « la démarche Catalyst ». C'est un accompagnement unique proposé par des experts issus du monde de l'entreprise.

Emmanuel Methivier, Catalyst et Business Program Director chez Axway

Axway vous accompagne

Le terme API existe depuis plus de 20 ans. Mais nous espérons avoir prouvé à travers les témoignages de ce guide à quel point l'API d'aujourd'hui n'a plus rien à avoir avec l'API d'hier. Autrefois solutions techniques pour faciliter les intégrations au cœur des infrastructures, elles ont évolué pour devenir des fenêtres ouvertes, mais sécurisées sur le système d'information.

Aujourd'hui, les API sont synonymes d'agilité et de réactivité. Elles se transforment en produits consommables que les entreprises peuvent monétiser. Elles sont le socle de nouveaux écosystèmes que l'entreprise se doit de créer pour rester compétitive dans un monde résolument numérique.

Un peu comme une voiture Ford des années 1920, qu'il fallait démarrer à la manivelle, n'a plus rien en commun avec une Tesla à conduite autonome, l'API d'aujourd'hui est toujours une API. Mais de sa conception à son usage en passant par le rôle qu'elle joue dans la stratégie des entreprises... tout a changé. L'API est désormais synonyme d'avantage concurrentiel pour innover, offrir de nouveaux services ou encore collaborer avec un écosystème pour disrupter le business. Ce guide en témoigne au travers des retours d'expérience de nos clients. Il invite toutes les entreprises qui hésitent encore à passer à l'action.

Pour vous aider dans cette démarche, la philosophie API First prônée par Axway propose une approche structurante : dès que vous imaginez un nouveau produit ou un nouveau service, pensez API. Dans cette démarche, le rôle de la DSI n'est plus uniquement d'ouvrir le système d'information dans son ensemble via l'Apéisation, mais de plus en plus de soutenir la création de nouveaux produits métiers et d'accompagner de manière proactive l'évolution vers une « Entreprise Plateforme ».

Forts d'une expertise métier éprouvée, les catalysts Axway sont là pour vous accompagner et vous faire profiter des nombreux retours terrain de nos clients qui ont déjà exploré la voie de l'API First et des bénéfices qui en ont résulté. Au travers de notre plateforme AMPLIFY et notre savoir-faire en matière d'API, nous vous aidons à accélérer la démarche pour être rapidement opérationnels.

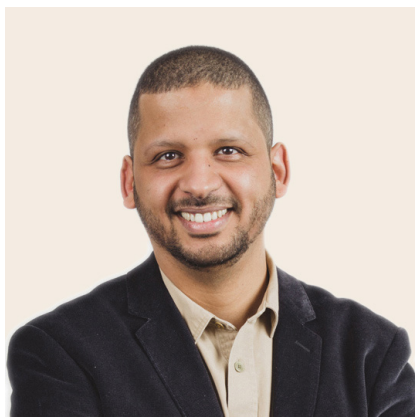
Il est temps de faire entrer votre entreprise dans l'ère des entreprises plateformes. Et vous pouvez compter sur nous pour vous y aider avec un maximum d'efficacité et de sécurité.

Christian Cagnol, Sr Sales Director - Strategic Deals Europe chez Axway





Remerciements



Farid Latti, Manager, Responsable Architecture et Sécurité d'AVEM



Jean-Baptiste Courouble, DSI, URSSAF-Caisse Nationale



Frédéric Charles, Directeur Stratégie Digitale et Innovation de Suez Smart Solutions



Yannick Brahy, Directeur de l'Architecture et de l'Urbanisme de la STIME, DSI du Groupement Les Mousquetaires

À propos d'Axway

Axway (Euronext: AXW.PA) accompagne les entreprises dans la mise en œuvre de solutions d'intégration hybride pour les aider à mieux se connecter à l'ensemble de leur écosystème interne et externe. Sa plateforme Axway Amplify™ permet d'accélérer la transformation digitale et d'innover en créant facilement de nouveaux services. Pour cela Amplify™ permet de combiner des modèles d'intégration traditionnels type MFT et EDI avec des modèles d'intégration modernes comme les API et l'intégration inter-applicatives grâce à plus de 150 connecteurs prédéfinis. Plus de 11 000 organisations dans 100 pays font confiance à Axway pour résoudre leurs problèmes d'intégration de données. Pour en savoir plus, visitez axway.com/fr.

À propos de ChoYou IT For Business

ChoYou est une agence-conseil en marketing dédié au secteur technologique et qui accompagne la plupart des acteurs sur ce secteur depuis plus de 20 ans. ChoYou est propriétaire de la marque ITforBusiness et des éditions du même nom qui publient un magazine destiné à l'ensemble de la communauté des Managers du numérique.

En savoir plus sur AMPLIFY API Management Platform →