

LES API ET LA COLLABORATION DANS L'ENTREPRISE

57 %

des entreprises qui figuraient au classement Fortune 500 en 1995 n'y figurent plus en 2015. La durée moyenne de présence dans le classement Fortune 500 est passée de 75 à 15 ans¹.

La transformation numérique représente l'un des objectifs technologiques clés des entreprises.

La solution Red Hat® 3scale API Management Platform est classée dans le Magic Quadrant de Gartner parmi les leaders en matière de services de gestion d'API².

La solution 3scale API Management Platform offre un écosystème complet, du développement d'API à leur déploiement et à leur maintenance tout au long de leur cycle de vie.



facebook.com/redhatinc
@RedHat_France
linkedin.com/company/red-hat

fr.redhat.com

ÉVOLUER POUR PROSPÉRER

Selon la théorie de l'évolution de Darwin, la survie d'une espèce dépend de son aptitude naturelle et de sa capacité d'adaptation. Cette approche peut tout aussi bien s'appliquer aux entreprises. En effet, la notion de « succès passés » n'existe pas dans le monde professionnel et la croissance régulière et durable d'une entreprise est liée à son aptitude et à sa capacité d'adaptation. Même les entreprises les plus créatives sont susceptibles de stagner si elles ne sont pas en mesure de faire face aux évolutions de leur secteur, à la concurrence ou aux nouvelles idées.

Leur survie dépend donc de leur capacité non seulement à faire évoluer leurs produits phares, mais à le faire de façon novatrice. Les interfaces de programmation d'applications, ou API, constituent un mode d'innovation de plus en plus utilisé. Ces API permettent aux entreprises de déplacer des sources de revenus traditionnelles (ainsi que leurs interactions classiques avec les clients et partenaires) vers de nouvelles technologies comme le cloud, les plateformes mobiles, le traitement analytique des big data et les réseaux sociaux. Au lieu de répliquer un modèle d'activité traditionnel, ce déplacement permet aux entreprises d'identifier de nouvelles relations entre les clients et l'écosystème qui leur permettront de monétiser leurs principaux actifs, avec, à la clé, une croissance durable et la génération de nouveaux flux de valeur et de revenus.

CRÉER LE CHANGEMENT

Même les entreprises fondées lors des différentes phases de la révolution numérique (mobilité, tout Internet et client-serveur) recourent désormais aux API pour assurer leur croissance et imposer le changement dans leur secteur d'activité. En voici quelques exemples :

- L'entreprise eBay a été créée à l'apogée de l'ère de l'Internet. À l'automne 2016, plus de 25 % des fiches produits internationales d'eBay ont été créées via une API³. eBay a fortement investi dans sa plateforme interne de type SOA (architecture orientée services) ainsi que dans son programme d'API externe.
- L'API de PayPal est très largement utilisée et fonctionne sans problème sur des milliers de sites Web, d'applications mobiles et d'autres périphériques.
- Expedia Affiliate Network (EAN) exploite son système de recherche et de réservation en association avec son programme de filiales. En 2013, les revenus bruts de son réseau de filiales pour les réservations de voyage dépassaient les 39,4 milliards de dollars⁴.

1 https://www.gartner.com/imagesrv/cio/pdf/cio_agenda_insights_2016.pdf

2 <https://www.redhat.com/fr/about/press-releases/red-hat-named-leader-gartners-2016-magic-quadrant-full-life-cycle-api-management>

3 <https://go.developer.ebay.com/2016-fall-update>

4 <https://www.statista.com/statistics/269386/gross-bookings-of-expedia/>

- USA TODAY, qui était à l'origine un média papier, tente actuellement de se réinventer pour rester dans la course. Le succès des nouvelles applications USA TODAY pour iPad, iPhone et Android repose sur des API. Au-delà des titres et articles de presse, USA TODAY a publié des API pour les données de recensement aux États-Unis, les listes de meilleures ventes de livres, les critiques de livres, films et albums et les salaires de sportifs.
- À l'ère de la mobilité, l'entreprise de transport en ligne Uber a été évaluée à 62,5 milliards de dollars en 2015, moins de six ans après sa création⁵. En théorie, cela devrait la placer parmi les 100 premières entreprises du classement Fortune 500, bien au-dessus de marques établies de longue date comme General Motors, Texas Instruments ou HP. Uber bouleverse ainsi un marché des taxis évalué à 100 milliards de dollars.

CONSTRUIRE DES ÉCOSYSTÈMES DE PARTENAIRES

L'incroyable succès de ces entreprises repose notamment sur le fait qu'elles ont su créer des plateformes et les mettre à la disposition de leurs partenaires, fournisseurs, éditeurs et clients. Ainsi, l'écosystème de ces API est plus fort et répond mieux aux attentes actuelles. La collaboration est désormais la norme.

Dans leur livre intitulé *Platform Revolution*, Geoffrey G. Parker, Marshall Van Alstyne et Sangeet Paul Choudary évoquent la façon dont les entreprises ont progressivement délaissé le modèle « pipeline » traditionnel, qui suit la chaîne de valeur séquentielle (selon le modèle décrit par Michael Porter), au profit du modèle « plateforme ». Ce nouveau modèle permet également la « coopération », ou collaboration entre concurrents. Un excellent exemple de ce phénomène est le partenariat créé fin 2015 entre Red Hat et Microsoft : une alliance conclue entre deux entreprises concurrentes pour créer de nouvelles solutions technologiques. La convergence entre les plateformes mobiles, sociales, cloud et l'information (sous forme de Big Data) est un facteur déterminant dans cette nouvelle manière de travailler. Mais derrière tous ces enjeux, il existe un acteur essentiel : les interfaces normalisées qui assurent l'intégration et la collaboration de façon concrète. En d'autres termes, les API.

Pour conserver leur compétitivité, les entreprises et leurs DSI doivent repenser leurs stratégies. Dans le modèle « pipeline », la principale stratégie d'une entreprise consiste à ériger des barrières pour protéger les connaissances essentielles ou les produits phares contre la concurrence. Dans le modèle « plateforme », ces barrières sont considérées comme des obstacles à la collaboration. Les API offrent à des partenaires potentiels un moyen d'accéder aux données et aux services d'une entreprise d'une façon contrôlée, prévisible et fiable.

IDENTIFIER DE NOUVEAUX CANAUX DE REVENUS

Les API ont un avantage : leur conception permet de définir les modalités d'accès à une plateforme. Les solutions de gestion d'API offrent les conditions de contrôle, de sécurité et de visibilité nécessaires aux développeurs d'applications et aux responsables métier pour s'assurer qu'ils conçoivent des API capables de refléter la vision de leur entreprise tout en répondant aux besoins de leurs partenaires.

Un écosystème d'API bien conçu peut aider une entreprise à développer ses canaux de revenus stratégiques et de clientèle selon les méthodes suivantes :

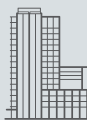
- Construire des écosystèmes actifs capables de se renforcer par eux-mêmes autour de ses plateformes en impliquant différents types de parties prenantes.
- Utiliser des réseaux pour augmenter la portée de la distribution d'informations et de contenu.

⁵ <https://www.bloomberg.com/news/articles/2015-12-03/uber-raises-funding-at-62-5-valuation>

- Accélérer l'innovation via l'ouverture d'un accès aux données de l'entreprise de façon contrôlée (principe de *l'innovation ouverte*).
- Mettre en œuvre des stratégies de type omnicanal (pour des sites Web, des applications Web, des applications mobiles et des systèmes de l'Internet des objets) de façon plus efficace et sans créer de silos de données propres à chaque canal. Tous les canaux peuvent être développés sur une plateforme commune à l'aide d'interfaces communes.
- Faire payer l'accès à leur plateforme, c'est-à-dire en pratiquant la *monétisation des API*. Plusieurs modèles économiques existent à cette fin, comme le « freemium », qui propose un accès gratuit à des données ou services de base et un accès payant aux données ou aux services de valeur plus élevée.
- Augmenter l'agilité grâce à l'utilisation et à la réutilisation de la plateforme et de ses API au sein même de l'entreprise et par les partenaires. Le délai de réponse à l'évolution des exigences peut être réduit de façon significative en ayant recours aux interfaces d'une plateforme solide qui a fait ses preuves.

COLLABORER POUR TRANSFORMER

Depuis les premières technologies Web, le facteur déterminant de réussite ou d'échec pour une entreprise n'a jamais été la quantité de ses idées ou la qualité de ses services phares, mais plutôt sa capacité à mettre ces idées en œuvre et à exploiter ses atouts pour innover. Les API fournissent un moyen de profiter de l'énergie et des connaissances d'un écosystème de partenaires, de clients et de développeurs. En les utilisant, une entreprise sera en mesure d'élaborer et de contrôler sa propre logique d'innovation. Les API peuvent alors être considérées comme un véritable langage de collaboration.



À PROPOS DE RED HAT

Premier éditeur mondial de solutions Open Source, Red Hat s'appuie sur une approche communautaire pour fournir des technologies Linux, de cloud, de virtualisation, de stockage et de middleware fiables et performantes. Red Hat propose également des services d'assistance, de formation et de consulting reconnus. Situé au cœur d'un réseau mondial d'entreprises, de partenaires et de communautés Open Source, Red Hat participe à la création de technologies novatrices qui permettent de libérer des ressources pour la croissance et de préparer ses clients au futur de l'informatique.



facebook.com/redhatinc
@RedHat_France
linkedin.com/company/red-hat

fr.redhat.com
F6689_0317

EUROPE, MOYEN-ORIENT
ET AFRIQUE (EMEA)
00800 7334 2835
fr.redhat.com
europe@redhat.com

TURQUIE
00800-448820640

ISRAËL
1-809 449548

ÉAU
8000-4449549