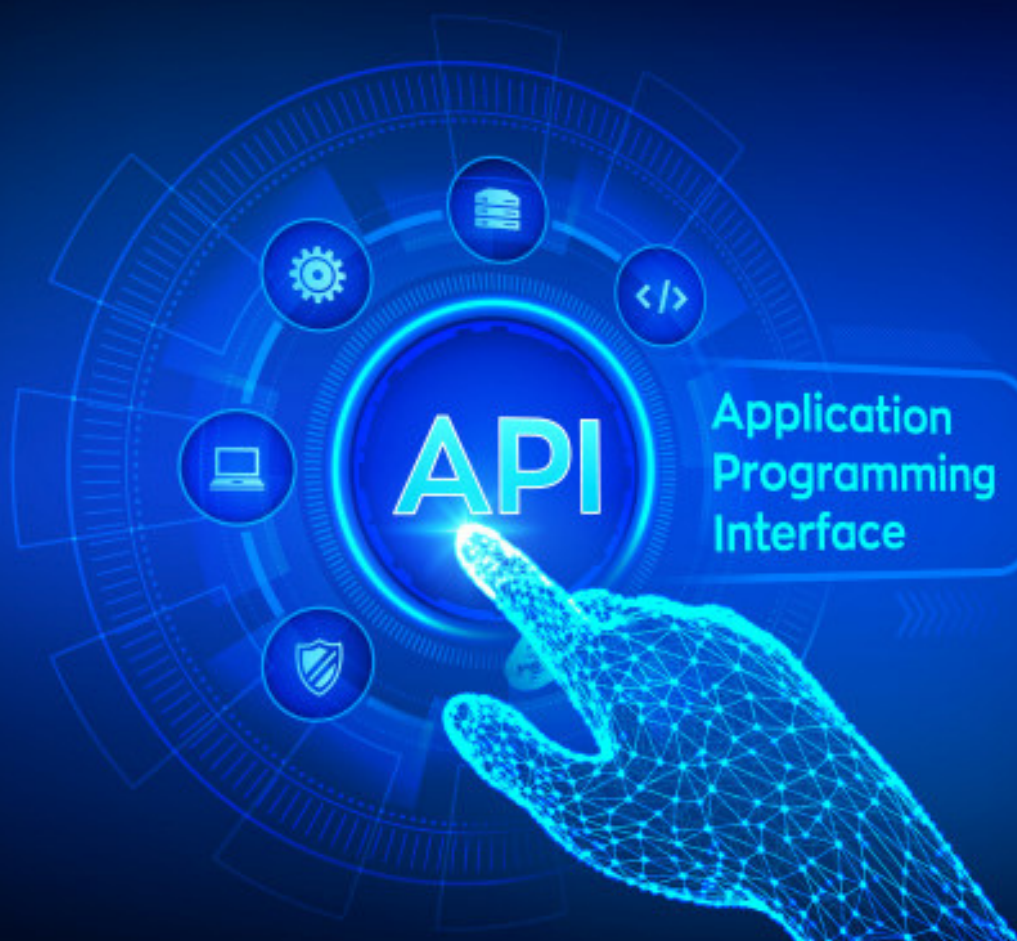


API NEWS

Revue de presse mensuelle



Une idée d'article ?

Ecrivez-moi via LinkedIn



L'EDITO

Par Julien Bichon

Qui ne sème pas au printemps ne récolte rien en automne disait nos ancêtres. Ce qui est valable pour le blé l'est aussi dans le cadre des API : le ROI de l'automne se prépare au printemps. Alors, préparez l'architecture, préparez vos business model et attendez, réglez-vous avec ces articles.

Au sommaire de ce numéro

- Une révolution nommée Open Banking, par Duncan Barrigan
- Les clés pour un design d'API réussi? par François Rivard
- La sécurité des API devient une priorité "absolue" pour les entreprises, par Charlie Orsbone
- Pledg accélère le financement fractionné, par Adrien Lelievre
- Open banking et crédit : des premiers acteurs généralisent leurs scores DSP2, par Aude Fredouelle
- La nouvelle Economie des API, par Thierry Thaireaux

Si vous souhaitez lire l'article au complet ou retrouver l'original, cliquez sur le QR code présent dans l'article

Bonne lecture,



UNE RÉVOLUTION NOMMÉE OPEN BANKING

Article de Duncan Barrigan, issu du Journal du Net

L'open banking a le pouvoir de révolutionner la façon dont nous déplaçons, gérons et utilisons notre argent, et pour les entreprises, de rendre la gestion des flux de trésorerie et la réception des paiements moins coûteuses et plus faciles.

Le terme open banking désigne les API financières ouvertes permettant aux clients d'accéder à leurs données et de les contrôler. Grâce à la deuxième directive européenne sur les services de paiement (DSP2), une égalité fonctionnelle et sécuritaire a été rendue possible entre les canaux d'une banque et ses API publiques.

L'open banking permet de résoudre de nombreuses problématiques ayant des répercussions importantes sur les consommateurs et les entreprises.

L'un de ses avantages est la réduction des frais liés aux paiements.

A titre d'exemple, les transactions par carte bancaire impliquent des frais élevés car elles engagent de nombreux acteurs, cherchant tous à dégager un profit, ou au moins à couvrir leurs coûts : des frais d'encaissement (plafonnés à 0,23% par l'Union Européenne), des frais de réseaux (CB, VISA et Mastercard), et des frais prélevés par la banque, pour un total dépassant les 2%. Cette accumulation rend donc le service cher pour le commerçant, qui peut répercuter ce coût sur le consommateur. A titre de comparaison, les méthodes de paiement de banque à banque, telles que le prélèvement bancaire et les paiements via open banking, impliquent moins d'intermédiaires dans les transactions permettant ainsi de maintenir des frais de transaction à moins de 1%.



“
Les paiements de banque à banque sont moins chers que les paiements par carte bancaire, mais à l'heure actuelle, ne sont pas adaptés à tous les cas d'utilisation



LES CLES POUR UN DESIGN D'API RÉUSSI

Article de François Rivard, Astrakhan

La bonne conception des API est un sujet récurrent pour les équipes qui tentent de perfectionner leur stratégie en matière d'API.

Car une API bien conçue permet une meilleure expérience, une documentation plus rapide et une meilleure adoption de votre API. Mais qu'est-ce qui entre exactement dans une bonne conception d'API ? Dans ce billet, nous allons détailler quelques bonnes pratiques pour une conception d'API réussie.

Le design des API est un travail à part entière. Une conception bâclée, basée sur le terrain plutôt que sur l'analyse, avec des API inventées à la volée, sans recul, produit généralement une expérience développeur pauvre, avec le risque que l'API soit peu ou mal utilisée, ce qui irait à l'encontre de sa raison d'être.

La raison est simple : OpenAPI permettant la génération de la documentation de manière automatisée, la documentation sera notamment le reflet des choix de conception. Une mauvaise conception sera donc difficile à interpréter, voire illisible.

La façon dont on expose l'information via l'API a autant d'importance que la capacité à l'exposer de manière sécurisée et fluide. La conception prend ainsi le dessus dans le processus de construction des API. On parle de Design-First. Il ne s'agit ni plus ni moins que de poser les plans de l'API avant d'entrer dans la production de la première ligne de code.

Il est généralement utile et nécessaire de s'appuyer sur les conventions mises en place afin de faciliter l'approche de votre API par ses futurs utilisateurs. Si les conventions changent d'une API à l'autre, il sera mal perçu d'avoir à rentrer dans plusieurs techniques de Design parfois opposées.

L'utilisation de noms pour les ressources, l'utilisation cohérente des verbes http, la réinterprétation des statuts http de manière univoque, la répartition des informations d'une manière unique entre header, paramètres, variables, body..., sont autant de pratiques à privilégier pour que toutes vos API aient la même signature.

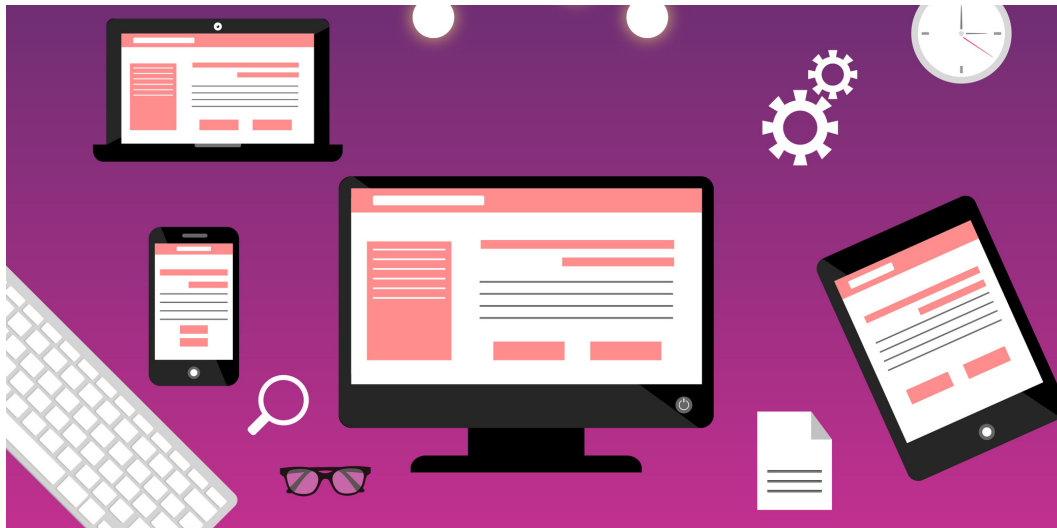
Scannez
et découvrez !



Pour scanner, téléchargez l'app Unitag
gratuite sur unitag.io/app

“

*La façon dont
on expose
l'information
via l'API a
autant
d'importance
que la capacité
à l'exposer de
manière
sécurisée et
fluide*



LA SÉCURITÉ DES API DEVIENT UNE PRIORITÉ "ABSOLUE" POUR LES ENTREPRISES

Article par Charlie Osborne

Les attaques contre les API ne cessant de se multiplier, les entreprises commencent à prendre plus au sérieux les aspects sécuritaires de leur adoption.

Dans un nouveau rapport publié lundi par Imvision, la société a demandé à plus de 100 professionnels de la cybersécurité aux Etats-Unis et en Europe leur avis sur l'état actuel de la sécurité des API d'entreprise.

Si les ensembles de fonctions contenus dans les API peuvent être d'une réelle valeur pour un marché pro qui devient chaque année plus axé sur les données, ils peuvent également représenter un problème de cybersécurité émergent pour les utilisateurs – les attaques basées sur les API étant censées être en augmentation parallèlement à l'adoption continue des technologies du cloud.

Selon le rapport, 91 % des professionnels de l'informatique affirment que la sécurité des API devrait être considérée comme une priorité au cours des deux prochaines années.

Le rapport contient d'autres statistiques intéressantes :

- 19 % des entreprises testent quotidiennement leurs API pour détecter les signes d'abus.
- 4 organisations sur 5 permettent à des partenaires ou à des utilisateurs d'accéder à des données en utilisant des API externes.
- Les stratégies d'API sont actuellement axées sur les performances des applications (64 %), le développement et l'intégration (58 %).
- Les API fantômes sont considérées comme les plus vulnérables, selon 40 % des personnes interrogées.
- 64 % des personnes interrogées affirment que leurs solutions actuelles ne fournissent pas une protection robuste de leurs API.

Les entreprises citent l'intégration des solutions API aux systèmes et flux de travail actuels et l'obtention d'une visibilité sur l'utilisation globale des API comme les principaux obstacles à l'amélioration de leur sécurité.

Scannez et découvrez !



Pour scanner, téléchargez l'app Unitag gratuite sur unitag.io/app

“

Un tiers des personnes interrogées pensent que leurs configurations d'API sont protégées de manière adéquate contre les cyberattaques actuelles.



PLEDG ACCÉLÈRE LE FINANCEMENT FRACTIONNÉ

Par Adrien LELIEVRE, *Les Echos*

La société reçoit une enveloppe de 80 millions d'euros, dont 65 millions sous forme de dette, afin de poursuivre son développement.

Les solutions de paiement fractionné n'en finissent pas de faire frémir les investisseurs. Après Alma qui a levé 49 millions d'euros en début d'année, c'est au tour de sa rivale tricolore Pledg de passer par la case financement. La fintech annonce avoir bouclé une opération d'un montant total de 80 millions d'euros. Dans le détail, cette somme se compose de 15 millions en equity, destinés à financer sa croissance, et 65 millions en lignes de dettes. Pour les acteurs du secteur, il est impératif d'avoir de la trésorerie pour avancer les fonds auprès de ses partenaires.

La jeune pousse propose ses solutions dans neuf pays européens et revendique 300 clients, parmi lesquels Décathlon, ManoMano, le Grand Prix de France. « Nous réalisons 80 % de notre chiffre d'affaires auprès de vingt marchands », précise Nicolas Pelletier. Pledg doit se faire une place dans un secteur concurrentiel. « Le marché du crédit fractionné est en plein boom : une petite vingtaine d'acteurs sont entrés sur le marché européen depuis une dizaine d'années », remet en perspective Jocelyne Amegan-Douaud, directrice chez Exton Consulting. « En dessous de 90 jours, il ne s'agit d'ailleurs pas de crédit mais de facilité de paiement », précise-t-elle. En Europe, la start-up suédoise Klarna a été pionnière et a vu sa valorisation atteindre 31 milliards de dollars. Avec ses nouvelles ressources, Pledg veut continuer à investir dans son produit, lancer un fonds commun de titrisation, et augmenter ses effectifs, de 23 à 40 personnes.

Scannez
et découvrez !



Pour scanner, téléchargez l'app Unitag
gratuite sur unitag.io/app

“

Pledg était à l'origine spécialisé dans les achats groupés entre amis. Mais ce service n'a pas vraiment décollé et la société a pivoté pour se tourner vers le paiement différé et fractionné.



OPEN BANKING ET CRÉDIT : DES PREMIERS ACTEURS GÉNÉRALISENT LEURS SCORES DSP2

Article écrit par Aude Fredouelle, Mindfintech

La seconde directive européenne sur les services de paiement (DSP2), en proposant à des acteurs tiers d'accéder aux données de transactions bancaires avec l'accord du client, a ouvert des opportunités de transformation profonde des parcours d'octroi de crédit.

Les acteurs du crédit peuvent en effet désormais demander aux prospects l'accès à leur historique de transactions bancaires pour les analyser et déterminer un score de crédit. En novembre 2019, mind Fintech faisait le point sur les premières initiatives francophones en la matière, encore très marginales. Depuis, de nombreux acteurs se sont penchés sur la question et les parcours DSP2 en production se multiplient.

Quels acteurs se positionnent sur les parcours de crédit DSP2 ?

Plusieurs acteurs se positionnent sur ces nouvelles chaînes de valeur. D'abord, les plateformes d'open banking, agréées au sens de la DSP2, qui permettent de donner accès aux transactions bancaires. Parmi elles, Budget Insight, Oxlin (du groupe Linxo), Bridge (de Bankin') et Tink.

Ensuite, les sociétés ayant développé des parcours DSP2 et des algorithmes d'analyse des données et de scoring, en direct ou en marque blanche, sont de plus en plus nombreuses.

Algoan, filiale BtoB créée en 2018 de la plateforme de crédit à la consommation pour les étudiants Yelloan, a développé des solutions de scoring en marque blanche pour de l'octroi de crédit à la consommation, le rachat de crédit, l'aide au recouvrement et le paiement en plusieurs fois.

La société propose aussi son expertise front (chatbot, formulaire...). Parmi ses clients : Cofidis, Oney, Carrefour Banque (pour l'octroi de la carte Pass, et bientôt pour l'octroi de crédits conso), Alma, Premista (rachat de crédit)... Fydem, ex-Fintel, a développé un score de crédit DSP2 et le propose en marque blanche à des établissements financiers et e-commerçants.

Scannez
et découvrez !



Pour scanner, téléchargez l'app Unitag
gratuite sur unitag.io/app

“

L'accès aux comptes bancaires dans le cadre de la DSP2 permet aux acteurs du crédit de simplifier leurs parcours, de diminuer leurs coûts d'analyse et d'améliorer les scores.



LA NOUVELLE API ÉCONOMIE

Article de *Thierry Thaireaux, Linformaticien.com*

Il est indispensable de savoir dans quels domaines votre organisation peut s'améliorer et quelles sont les principales initiatives commerciales sur lesquelles vous devez vous concentrer. Les fournisseurs d'API, pour leur part, doivent choisir un business model adapté. Le choix tient à l'un des trois modèles suivants :

- **le freemium** où la rémunération se fait via des publicités ou autres éléments non sollicités par l'utilisateur de l'API;
- **le modèle payant avec facturation à l'usage ou à la durée de l'API**, soit selon la fréquence et le volume d'utilisation du service;
- **l'affiliation** qui est une variante de la précédente mais permettant d'effectuer des transactions payantes entre utilisateurs et fournisseurs de l'API.

Le défi pour les fournisseurs d'API consiste à créer une stratégie d'API efficace et surtout rentable. Il faut pour cela et avant tout bien identifier son public. Sans cela, le succès sera très difficile à obtenir. Cela revient au processus «classique» de développement d'un progiciel : bien réfléchir aux besoins du métier avant de se lancer dans la bataille.

La monétisation des API désigne le processus par lequel les entreprises génèrent des revenus grâce à leurs API. Celles-ci représentent un enjeu majeur de ce que beaucoup considèrent comme l'avenir du développement des entreprises dans l'économie numérique.

Elles vous assurent une présence globale sur le Web en permettant aux autres entreprises d'accéder à vos données et à vos ressources pour les intégrer à leurs applications et sites publics ou privés. La monétisation des API ne consiste pas uniquement à déterminer comment générer des revenus via vos API, mais aussi comment vous assurer de leur bon fonctionnement et de leurs performances.

Certaines API, selon les services qu'elles proposent, se prêteront mieux à un modèle de paiement à la consommation alors que d'autres métiers imposent un accès libre aux données sans inscription ni paiement préalable. Il n'existe pas une approche universelle pour la monétisation des API mais bien plusieurs approches dépendantes à la fois du type d'API et de la – ou des – cibles

Scannez
et découvrez !



Pour scanner, téléchargez l'app Unitag
gratuite sur unitag.io/app

“

Les entreprises doivent comprendre ce que ces API offrent, les modèles métier qu'elles implémentent ainsi que les stratégies de monétisation qu'elles peuvent contribuer à générer