

La relation vertueuse entre nouvelles plates-formes IT et business



« Sans les nouvelles plateformes technologiques, nous n'aurions pas pu proposer notre service bancaire, le compte Nickel », explique Hugues le Bret, cofondateur et président du comité de surveillance de la FPE (Financière des Paiements Electroniques) à l'occasion d'une table ronde organisée par le Club de la Presse Informatique B2B. Ce service propose d'ouvrir un compte bancaire en

5 minutes chez un buraliste. « Le client dispose d'une carte bancaire, il s'authentifie sur une borne chez le buraliste où il scanne sa carte d'identité ou son passeport, puis il donne 40 euros au buraliste pour créditer sa carte sur un TPE (terminal de paiement). Il dispose ainsi d'un moyen de paiement sans autorisation de découvert et d'un compte pour recevoir salaires ou prestations sociales », poursuit le dirigeant.

Un accompagnement sans droit à l'erreur

Sur le plan technologique, il résume son métier à « déplacer des cellules d'un serveur à un autre », mais cela repose sur plusieurs éléments : « Les avancées de l'intelligence artificielle ont permis d'améliorer sensiblement les OCR (reconnaissance de caractères) pour nous permettre d'authentifier rapidement un client ». Et d'ajouter que « les nouvelles plateformes nous ont surtout apporté le temps réel, c'est-à-dire que quand le client paye, il sait automatiquement s'il peut le payer et ce qui lui reste ». Une avancée technologique qui a dû se plier et s'adapter aux contraintes bancaires. « Normalement à chaque paiement, il y a un système de compensation qui prend une journée, nous avons été obligé de créer une passerelle pour compenser la compensation et être vraiment en temps réel. »

Parfois la technique est capricieuse et les réactions immédiates. « Nous avons un jour changé de système pour délivrer les SMS qui avertissent les clients de leur solde après un paiement ou un retrait. Or un bug a provoqué une latence de 10 heures sur ces envois et le mécontentement des clients. Ce genre de problème peut être fatal pour une start-up », constate Hugues le Bret. Un avis partagé par Jean-Paul Allibert, président de T-Systems en France. « Vous auriez pu y laisser votre peau et cela montre que pour les nouveaux business model, tout devient critique. La plupart des entreprises innovantes démarrent avec une plateforme technologique comme le Cloud et rajoutent progressivement des couches de services et cela devient de plus en plus complexe. Il faut alors faire appel à des opérateurs », suggère-t-il.

Une fertilisation croisée plateforme et marché

émergent

L'évolution des modèles économiques nourrit aussi la transformation numérique. « *L'objectif de la plateforme est à l'origine de réduire les coûts au maximum, mais elle évolue avec le temps. C'est le concept de « créer en marchant » ou la fameuse méthode DevOps très en vogue* », analyse Sylvain Siou, directeur EMEA de Nutanix.

Une fertilisation croisée que retrouve Fabien Gautier, directeur business développement et marketing d'Equinix. « *Nous sommes le réceptacle informatique de cette transformation et nous accompagnons traditionnellement nos clients sur l'hébergement, sur la technique. Mais le métier évolue vers le service. Les clients nous demandent comment faire pour être plus agiles, plus compétitifs.* »

Idem pour l'aspect stockage. « *Avec les nouveaux entrants, nous avons été obligés de changer la facturation en passant de l'achat d'un équipement et son amortissement à un abonnement comprenant les évolutions du produit au fil de l'eau* », admet Gabriel Ferreira, responsable technique chez Pure Storage.

Un futur orienté IA et informatique pervasive

Et le futur ? Pour Jean-Paul Allibert, « *les évolutions des plateformes SMACS (Social, Mobile, Analytique, Cloud et Sécurité) vont aller vers l'automatisation du business* ». **Et d'ajouter :** « *Nous allons aussi vers une informatique pervasive à travers l'intelligence artificielle ou l'Internet des objets.* » **Et cette direction, Hugues le Bret y va avec le compte Nickel.** « *Sur l'intelligence artificielle, il y a deux champs de développement. Le premier est de donner des outils d'analyse aux clients à partir du traitement des données pour les aider à dépenser moins, à mieux gérer leur budget. L'autre axe de travail est d'élaborer des services à partir de la connaissance des données.* »

Et de citer des exemples. « *Si une personne a un budget de 1000 euros dans un quartier, on sait le prix moyen de l'électricité, du gaz, etc. On peut donc imaginer de créer une offre groupée sur l'énergie pour faire baisser la facture. Idem pour une liste de course faite dans une grande surface. En comparant, on peut dire au client la semaine d'après que le moins cher est d'aller dans un autre magasin.* »

Des ambitions qui entraînent des changements sur le plan technologique. « *Nous sommes en pleine migration vers Cassandra pour l'aspect transactionnel* », avoue le responsable. **Par contre d'autres sujets sont plus délicats, comme la blockchain.** « *Cela demande beaucoup de bande passante et actuellement le secteur bancaire c'est plutôt la Nationale 7 que l'autoroute* », conclut le responsable.

A lire aussi :

[API.gouv.fr : l'Etat plateforme ouvre son magasin d'API](#)

[Docker Datacenter, la plateforme pour séduire les entreprises](#)