

Amazon tranche dans ses tarifs cloud

Les grands fournisseurs de *cloud* se sont engagés dans des mouvements stratégiques pour attirer, et probablement retenir, des clients. Amazon n'échappe pas à ce mouvement, et pour la 19e fois depuis la création d'AWS (Amazon Web Services) annonce une baisse de ses tarifs.

La baisse concerne tout d'abord EC2. Elle varie selon le type d'instance et par région, avec des prix Reserved Instance en baisse jusqu'à 37 %, et jusqu'à 10 % pour les instances On-Demand. Reserved Instance concerne les clients qui se sont engagés contractuellement avec AWS pour 1 à 3 ans.

Cette annonce s'affiche comme un appel aux PME et petites structures, peu présentes parmi les clients d'Amazon qui souffre d'une image de coût élevé sur ses « petits » clients tandis que les grandes organisations peuvent tirer profit de l'offre AWS.

Inviter à s'engager sur le long terme

À y regarder de plus près, en particulier le *focus* sur Reserved Instance, il nous semble plutôt que l'objectif, d'ailleurs évoqué par Amazon, est d'inviter les entreprises à s'engager immédiatement sur une réserve de ressources *cloud* avec un financement particulièrement attractif sur le modèle du *leasing*, sans les charges de type personnel et administration. À ce titre, l'obtention de la plus forte remise concerne les clients à plus de 5 millions de dollars. À 250 000 dollars engagés en Reserved Instance, la remise accordée n'est plus que de 10 %, officiellement et hors négociation avec Amazon, bien évidemment.

Amazon met également en avant son modèle à l'heure facturée qui permet aux DSI de « jongler » avec les instances actives afin de réduire les coûts d'usage.

Le tableau ci-dessous met en évidence la baisse des prix pour les instances Linux dans la région est des États-Unis. La baisse concerne presque toutes les régions à la fois pour Linux et les instances de Windows.

La baisse des prix concerne également Amazon RDS (Relational Database), ElastiCache et EMR (Elastic Map Reduce). Plus précisément, ces environnements exploitent des instances EC2 et c'est à ce titre qu'ils sont impactés par le recul des tarifs.

Il ressort de tout cela que le *cloud* s'inscrit dans une approche de coût (Opex) à court terme en opposition à l'investissement (Capex). Avec l'adoption du *cloud*, les économies sont immédiates, tout en disposant d'une réserve de ressources et de performances à laquelle il serait difficile à une entreprise d'accéder si elle devait disposer de l'équipement qui le permette. Le discours d'Amazon qui raisonne en analogie avec un coût de *leasing* est significatif. Reste à confirmer le modèle sur le long terme.

[Les prix en français d'AWS.](#)