

La cote d'Azure selon Microsoft : nuage à l'horizon

Cloud par-ci, Cloud par-là... Depuis un an Microsoft avance prudemment sur un terrain miné. Miné parce que ce modèle pourrait se révéler moins compatible avec le modèle de licences que le laisse entendre sa stratégie S+S, mais aussi parce que le rôle des partenaires (qui génèrent 95 % de ses revenus) sera forcément amené à changer.

Sous **Azure**, les clients et partenaires Microsoft pourront développer des applications en combinant des ressources systèmes globales, une infrastructure **.Net Services** et **SQL Azure**, ou bien d'autres services. Elles deviendront alors disponibles sur toute la planète, via un simple navigateur, Cloud Oblige. « *Azure est une plateforme Cloud ouverte et intègre des standards. Ainsi, le développeur pourra utiliser des langages tiers comme PHP ou Java, et profiter des standards REST, SOAP, XML... Et même une base de données comme MySQL ! Nous garantissons également des SLA de 99,95% sur les ressources de calcul, de 99,9 % pour le stockage, et un maximum d'automatisation de services managés* », explique Prashant Ketkar, directeur marketing Azure, qui affirme qu'une grande entreprise a déjà développé une application critique en mode logiciel + service avec Azure.

Une grille tarifaire qui ne simplifie pas les estimations de coûts

Considérant leur place essentielle dans l'écosystème Microsoft, il est tout à fait logique que les partenaires soient les premiers informés, entraînés et préparés à la commercialisation d'Azure, prévue pour le quatrième trimestre 2009. En effet, lors de la PDC (Professional Developers Conference) en novembre 2009, débutera la commercialisation sous forme de paiement à la consommation selon le schéma suivant :

Windows Azure

- ressources de calcul : 0,12 dollar par heure
- stockage : 0,15 dollar par gigaoctet stocké
- transaction de stockage : 0,10 euro par 10K
- bande passante : 0,10 dollar en entrée / 0,15 dollar en sortie par gigaoctet

SQL Azure

- version Web Edition, incluant jusqu'à 1 Go de base de données relationnelle : 9,99 dollars
- version Business Edition, incluant jusqu'à 10 Go de base de données relationnelle : 99,99 dollars
- bande passante dans les 2 cas : 0,10 dollar en entrée / 0,15 dollar en sortie par gigaoctet

.NET Services

-messages : 0,15 dollar par 100K d'opérations de message, incluant les messages du service

Bus et les jetons d'Access Control

-bande passante : 0,10 dollar en entrée / 0,15 dollar en sortie par gigaoctet

La complexité de cette grille laisse entrevoir bien des difficultés pour parvenir à chiffrer raisonnablement des projets. Comment déterminer à l'avance les volumes, les temps et les besoins en bande passante ? Et si tout cela n'est pas prévisible, comment s'assurer de tenir les budgets, ou encore de ne pas sous-facturer ou surfacturer l'entreprise cliente pour un partenaire ?

Quel usage du Cloud pour quels utilisateurs ?

L'éditeur de Windows expose une vision très claire du marché à travers les cibles qu'il sait intéressées par la plate-forme Cloud.

« Azure adresse trois types de publics. Toit d'abord, certains souhaitent développer un service ou une application en ligne sans investir lourdement. Une formule "pay as you go, pay as you grow" peut leur convenir. Ensuite, les intégrateurs ou les ISV développant ou faisant migrer des applications d'entreprise seraient plutôt intéressés par le paiement d'une base importante fixe avec éventuellement des options, comme une qualité de service plus élevée, par exemple. Nous travaillons à affiner ce type de modèle commercial, avec la possibilité selon les cas de facturer soit l'intégrateur, soit le client. Enfin, certains de nos clients utilisant les logiciels serveurs souhaitent étendre la portée ou les fonctions de leur solution en ligne sous Azure, avec un minimum de contraintes et un maximum de garantie. Nous leur assurons une intégration totale entre les logiciels et Azure, et une continuité de service. Et quoi qu'il en soit, nous souhaitons évidemment préserver le modèle indirect, et n'opérerons ponctuellement autrement que dans certains cas précis et justifiés, » tient à souligner Prashant Ketkar.

Rassurer et inciter des partenaires méfiants

Dès qu'il s'agit de services en ligne, Cloud ou autres, l'éditeur de Windows tient sans cesse à rassurer ses partenaires. Et l'incitation financière étant aussi un levier fort, Microsoft offrira à ces partenaires une remise de 5 % et des offres promotionnelles comme Azure QuickStart, une offre MSDN de services Azure et une offre de développement rapide de services Internet. En attendant, certains partenaires font valoir que la vente de licences, l'installation et le déploiement génèrent des marges intéressantes auxquelles il leur faudra alors renoncer. Certains demandent même : « Avec toutes ces automatisations, auront-ils encore besoins de nous ? » Pourtant, les services en ligne n'incarnent-ils le sens de l'évolution vers une informatique qui deviendrait enfin un service ?...

Quoi qu'il en soit, Steve Ballmer, président de Microsoft, continue de marteler : « Nos partenaires jouent un rôle fondamental en proposant solutions "logiciels + services", permettant de combiner au mieux un large choix et une flexibilité demandés par les entreprises. Cette nouvelle opportunité leur permet de resserrer les liens avec leurs clients, en leur proposant de nouvelles expériences générant plus de valeur pour leurs activités. »

Reste à voir comment les partenaires recevront ces annonces, qu'ils soient revendeurs (Var), éditeurs (ISV) ou formateurs. Apprécieront-ils eux aussi la cote d'Azure ?