

La guerre des prix dans le Cloud migre vers le stockage objet

La lutte a été sanglante sur le prix des machines virtuelles entre les protagonistes du Cloud public. On se souvient des multiples baisses de prix sur les instances d'AWS et les concurrents Google et Microsoft essayant de marquer à la culotte le leader. Cette bataille s'était un temps arrêtée avec comme nouveau credo la différenciation à travers de nombreuses fonctionnalités et un plus large choix d'instance.

Mais une autre offensive pointe le bout de son nez dans le Cloud public : le stockage. C'est le résultat de l'étude [Cloud Price Index](#) menée par 451 Research. Selon le cabinet d'analyse, le prix du stockage objet a baissé de 14% en moyenne sur les 12 derniers mois et dans l'ensemble des régions. En comparaison, 451 Research considère que le prix des VM a baissé seulement de 5% pendant la même période.

IBM tire en premier sur le stockage objet

Le premier à déclencher les hostilités dans le domaine du stockage objet a été IBM SoftLayer qui a révisé à la baisse ses tarifs au 3^{ème} trimestre 2016. Amazon Web Services, Google et Microsoft ont riposté en réduisant à leur tour les prix de leurs propres services de stockage objet. « *Les grands fournisseurs de Cloud semble s'orienter vers un jeu agressif de réduction de prix sur le stockage objet pour éviter d'être perçu par les clients comme trop cher* », explique Jean Atelsek, analyste chez 451 Research. Et d'ajouter : « *C'est la première fois que la guerre des prix se déplace en dehors du calcul (la VM) et ce mouvement reflète l'importance du stockage objet.* »

Le stockage objet n'est pas le seul élément du Cloud à bouger sur le plan tarifaire. Le cabinet d'études indique que les bases de données vont connaître une pression sur les prix dans les 18 prochains mois. Les grands du Cloud se livrent une bataille sur la migration des bases de données (y compris Open Source) sur leur plateforme. A la question purement technique, les équipes IT pourraient être sensibles à des réductions tarifaires conséquentes.

Enfin, cette frénésie baissière sur les tarifs n'impacte pas spécialement des comptes des géants du IaaS. 451 Research considère que même dans le pire des cas, c'est-à-dire au prix le plus bas, la VM génère une marge de 30%. A vérifier pour le stockage objet et les bases de données as a service.

A lire aussi :

[Le Cloud privé recule et les DSI s'éloignent du tout AWS](#)

[Cloud : AWS, Azure et Google ne peuvent plus être rattrapés](#)

Photo via Visualhunt