

Stockage Microsoft Azure : agressivité, guerre des prix et usages

Spécial Microsoft Management Summit MMS 2012

Alors que dans leur grande majorité les usages du *Cloud Computing* sont encore à construire, les grands acteurs du marché en sont déjà à s'affronter à coups de baisses des prix. Microsoft avec Windows Azure est loin d'être un concurrent passif ; il tend même à quitter son attitude traditionnelle plutôt attentiste et réfléchie, et fonce tête baissée dans la guerre du *cloud*. Mais la dernière baisse annoncée par l'éditeur s'adresse moins à ses grands clients, que l'on imaginaient potentiellement futurs clients Azure, qu'à des profils autrement plus réduits (et non pas réducteurs...). Microsoft annonce donc 9 cents d'euro le gigaoctet par mois en premier niveau, soit une réduction de 50 % du prix de la plus petite instance de Windows Azure. À ce prix là, les plus petits clients d'Azure bénéficient d'un stockage redondé trois fois et répliqué, comme les grands.

Silicon.fr : Quels sont les usages du stockage Azure ?

Julien Lesaichere : C'est parfois une source primaire de stockage, en particulier sur certains sites web, avec un grand nombre de fichiers photos et vidéo qui sont placés directement dans le *cloud* Azure. Cela permet de diminuer les coûts, de bénéficier de la *scalabilité*, d'éviter les goulets d'encadrement au niveau du *datacenter*, et d'améliorer ainsi la performance d'accès au média et à la page web. Ce scénario marche assez bien.

Un autre scénario, relativement nouveau et que nos clients nous font découvrir, c'est SharePoint, que ce soit en ligne ou *on premise*. Ce nouvel usage est parti du phénomène de la consommation. Nous conservons de plus en plus nos documents, avec la sensation d'être illimités. Les entreprises utilisent Azure comme une solution de stockage ou de *backup* à moindres frais pour les utilisateurs SharePoint et pour tous les sites. À ce propos, sur le *backup* des éditeurs et des acteurs de l'*appliance* qui ont cette connaissance mettent en place des outils de déduplication, et vont pouvoir automatiser les parties stockage, archivage, *backup/restore*, *disaster recovery*.

Silicon.fr : Vous annoncez une nouvelle baisse, la seconde en quelques jours. Pourquoi une telle agressivité ?

La baisse est régulière sur le stockage *cloud* ! Elle est aujourd'hui effective sur notre offre « Extra Small », qui touche au premier gigaoctet, avec des niveaux de prix qui deviennent très concurrentiels, même face à de l'hébergement Linux. À chaque type de service répond un objectif ou une raison. L'objectif d'Extra Small est d'offrir un niveau d'entrée plus faible sur la plateforme Windows Azure afin de répondre à des scénarios plus basiques. Sur notre *cloud*, nos tarifs d'hébergement de *blogs*, de sites web, de petites applications deviennent très concurrentiels, tout en bénéficiant de toute la puissance de la plateforme de services.

Silicon.fr : C'est aussi l'occasion d'assurer la promotion de SQL Azure.

Sur le stockage, nous faisons le constat que ça marche, et bien ! Les économies dont nos clients se

font l'écho nous invitent à aller encore plus loin afin de pousser l'adoption d'Azure au niveau du stockage non relationnel, avec des niveaux de prix très intéressants. Sur SQL Azure, nous faisons ce constat d'usage. Et nous avons souhaité faire profiter nos clients de toute la beauté du modèle, et de sa *scalabilité*. Nous invitons nos clients à être inventifs sur les usages et à aller plus loin sur la base de données. C'est également pourquoi nous avons créé la base des 100 Mo pour aller chercher de plus petites applications.

Silicon.fr : *Mis à part que vous manquez d'outils pour l'accès au stockage cloud...*

C'est le meilleur désavantage ! C'est pour cela que nous travaillons avec des acteurs divers et variés, comme les intégrateurs, qui développent des *add-on*, avec des éditeurs du monde du logiciel ou de l'*appliance* qui ajoutent ces briques de *backup*, de *restore*, de conformité parfois. Ils vont totalement jouer le rôle d'une approche vitrine *cloud*.

Silicon.fr : *Justement, quelle est la place de vos partenaires dans votre stratégie ?*

Notre approche sur les grandes plateformes, et aujourd'hui le *cloud*, est de pouvoir laisser libre cours à l'écosystème et à tous nos types de partenaires, matériel, logiciel ou intégrateur, car ils connaissent leurs clients et peuvent spécialiser notre offre. Nous nous voulons généralistes pour pouvoir fournir le plus grand nombre. Notre objectif est de proposer cette plateforme au coût le plus agressif possible, permettant à d'autres acteurs qui connaissent mieux ce type d'usage et leurs clients de concevoir des solutions qui fonctionnent le mieux possible.

Une de nos différences face à nos concurrents, c'est notre culture de l'écosystème partenaires, marquée dans nos gènes et de très longue date, tant dans l'investissement dans la relation, avec un grand nombre de ressources dédiées aux relations partenaires. Nous avons déjà mis en place un grand nombre d'actions pour que nos partenaires puissent s'intégrer harmonieusement avec notre *cloud*.

Silicon.fr : *Et quelles sont vos relations avec les hébergeurs français ?*

Tout d'abord, c'est un marché en très forte croissance, et tout le monde peut en profiter. Pour autant, le chiffre d'affaires que représente le *cloud* chez les plus grands hébergeurs français par rapport à leur chiffre d'affaires reste encore relativement faible. Ils font encore de l'hébergement dédié et de l'infogérance. Certains ont encore une vision d'*outsourcing*, qui déplace le problème sans création de valeur. Mais ils y viennent. Le marché est en forte évolution. Notre coup de pouce sur le marché du *cloud* public et notre définition des valeurs du *cloud* évangélisent le marché et nous leur permettons de profiter de cet effet.

Nous voyons également des synergies potentielles entre des hébergeurs et la plateforme Windows Azure pour répondre à des scénarios comme le PRA, le stockage à moindre coût, pour bénéficier de capacités de débordement lors de pics inattendus, voire prévisibles, mais de manière exceptionnelle. Nous devons consolider les informations sur un marché qui évolue à très grande vitesse, mais qui est encore peu mature.