

# Tribune : Rackspace victime de la guerre des prix dans le cloud... et le client ?

S'aligner sur les tarifs pratiqués par Amazon Web Services (AWS)... Les acteurs des services dans le cloud n'ont guère d'autre solution pour attirer les clients. Tout juste disposent-ils d'une marge de manœuvre réduite avec les services offerts, et d'un argument particulier, la proximité.

Les géants – AWS, Microsoft Windows Azure et bientôt Google Compute Engine – s'observent. A la condition de disposer des ressources nécessaires au déploiement des datacenters et au développement des services, la marge dans le cloud demeure encore élevée, ce qui permet à chacun de réagir aux stratégies tarifaire de l'autre.

## **Le client gagnant ? Peut-être pas pour longtemps...**

Nous avons récemment pointé cette guerre commerciale (lire : « [Tribune : prix du cloud, Amazon accélère quand Microsoft se rapproche...](#) »). Amazon donne le 'la', les autres s'alignent, et s'ils font mine de surenchérir, AWS reprend sa baguette de chef d'orchestre et repart à la baisse.

Certes le client est gagnant, mais pour combien de temps encore ? Car arrive le moment où tout le monde ne pourra suivre, où la guerre des prix va faire ses premières victimes, et où le client finira dans les griffes des 'gros', sans échappatoire faute de compétiteurs... A moins d'accepter de payer le service, la personnalisation de la relation, et la proximité !

A moins également de mettre le nez dans sa facture, car la complexité des tarifications et la multiplication des lignes de facturation des géants du cloud cachent parfois bien des surprises ! Il y a souvent un gouffre entre le prix d'appel des services et ce qui figure en bas de la facture. Nous ne dénoncerons jamais suffisamment ces pratiques, que nombre de DSI cachent, car comment les expliquer alors qu'ils ont parfois difficilement vendu le modèle du cloud à leur direction générale...

## **Démonstration...**

L'exemple de Rackspace, géant américain de l'hébergement, est significatif des dégâts collatéraux induits par cette guerre. Une guerre qui vise également, ne l'oublions pas, à faire disparaître ces trouble-fêtes qui osent concurrencer ceux qui prétendent à s'approprier le nuage...

Début mai, l'action Rackspace a perdu 25 % au NYSE (*New York Stock Exchange*), la bourse de New York. En cause, les revenus trimestriels au dernier trimestre fiscal n'ont été 'que' de 362 millions de dollars, alors que le marché attendait 367 millions. Une faiblesse qui a entraîné un recul d'un cent (0,01\$) sur le gain par action EPS (*earnings per share*) attendu, 19 cents contre 20 cents.

La cause de cette baisse de performance, les dirigeants de Rackspace l'attribuent directement au recul des tarifs pratiqué régulièrement par Amazon, et à la guerre des prix que celui-ci se livre avec Azure, ne laissant d'autre option pour l'hébergeur que de s'aligner.

# Quelle stratégie adopter ?

La déconvenue boursière de Rackspace est porteuse de lourdes menaces. Lorsqu'un géant comme l'hébergeur souffre de la guerre que se livrent les deux meneurs de jeu du cloud, quelle sera la souffrance de ceux qui sont plus petits que lui ? Surtout que la réaction du NYSE vient nous rappeler qu'après quelques années de crise, et au moment où les indicateurs pourraient repasser/repassent au vert, les investisseurs entendent retrouver leur rôle et imposer leur loi, soit celle du dividende et de la valeur d'un titre.

Rackspace pourrait bien n'être que le premier d'une longue liste d'acteurs du cloud qui n'ont d'autre solution que de se soumettre au rythme imposé par le trio de tête, et à survivre avant, probablement, de mourir.

D'autres solutions existent, cependant, comme par exemple d'adopter des technologies ouvertes – Rackspace est l'un des principaux acteurs et à l'origine d'OpenStack, la plateforme de cloud open source -, moyen d'abaisser encore les coûts. Mais n'est-ce pas une course en avant qui finalement ne laisse que peu d'espace aux concurrents qui souhaitent coller aux roues du trio.

## Les clients piégés

Durant les prochains mois, nous devrions assister à de nouveaux mouvements stratégiques, et aux premières sorties de route. « *Consolidation du secteur* », nous dirons les analystes qui, c'est bien connu, tendent à favoriser leurs gros clients et se féliciteront du mouvement engagé...

Quant aux clients, ils n'auront plus guère d'autre choix que de se tourner vers les survivants, qui pourront alors imposer leurs politiques tarifaires. Sur des clients dont les environnements applicatifs et les volumes de données stockés sur les clouds seront devenus tellement imposants que les solutions de migration et de réversibilité se révéleront inefficaces !

A suivre...

---

### Voir aussi

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)