



Etude de cas AWS

MS BGD - SES 720

Adrien Dutertre
Yoann Janvier
Jonathan Ohayon



Vendredi 13 février 2015

Plan

- Historique et chiffres clés
- Marché pertinent et analyse de la concurrence
- Business model
- Analyse des mots-clés du cours
- SWOT (force, faiblesse, opportunités, menaces)
- Recommandations

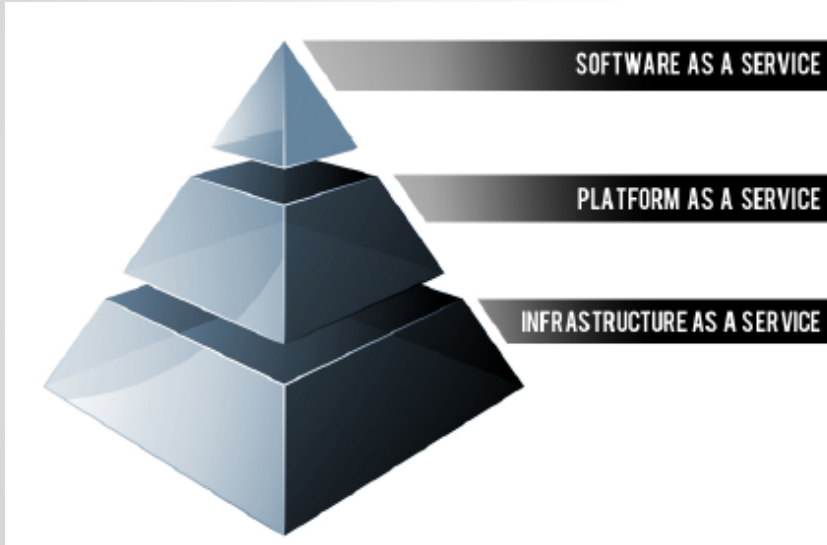
Historique

- 1960 : Début du concept de cloud computing.
- 1999 : Salesforces SaaS sur le cloud.
- 2002 : Création de Amazon Web Services.
- 2006 : Sortie de EC2.
- 2009: Google et co, arrivent sur le cloud.

AWS en quelques Chiffres

- 1,4 million de serveurs
- Plusieurs centaines de milliers de clients dans le monde
- 200 000 nouveaux serveurs par an
- 2 trillions d'objets sur S3
- 4 milliards de dollars de CA en 2014

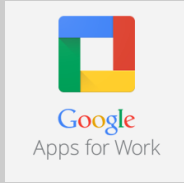
Marché pertinent



3 Grands modèles :

- Software as a Service
- Platform as a Service
- Infrastructure as a Service

Analyse de la concurrence



SaaS



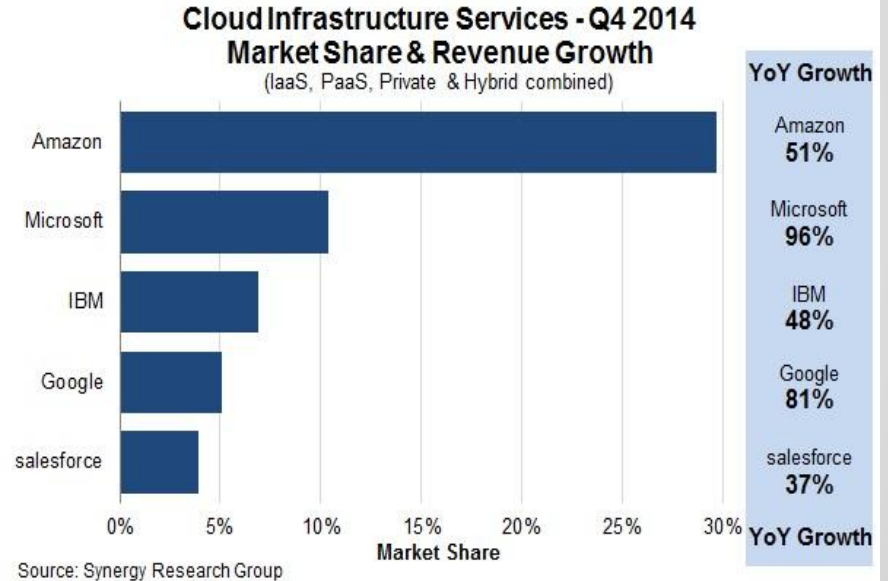
PaaS



IaaS



Analyse de la concurrence



Écosystèmes



Salesforce +2000



Microsoft + 300



AWS + de 2000 partenaires



Google +250



IBM Smart Cloud +100



Évolution du Marché

Figure 9. SaaS Most Highly Deployed Global Cloud Service by 2018



Source: Cisco Global Cloud Index, 2013–2018

- Augmentation des services vers le SaaS
- XaaS tout en tant que services

Business Model AWS

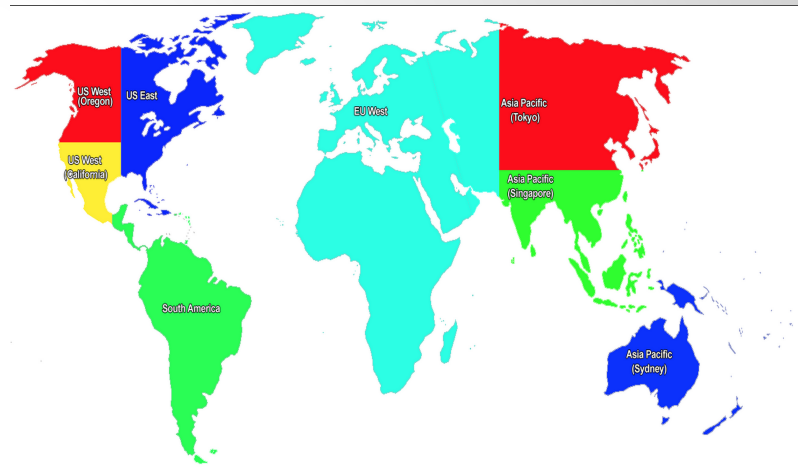
Proposition de valeur

- Réduction des investissements IT (CAPEX) au profit du pay-per-use (OPEX).
- Economies d'échelle => Réduction des coûts IT
- Augmentation de la flexibilité et de la scalabilité dans l'allocation des ressources IT
- Réduction du time-to-market
- Délégation de la gestion de l'IT pour se concentrer sur le Core Business.

Business Model AWS

Création de valeur

- Ressources clés :
 - Data Centers hautement sécurisés et résilients dans les 10 régions mondiales
 - 1,4 millions de serveurs
 - Ingénieurs IT
- Partenariats clés :
 - Fournisseurs composants hardware
 - Editeurs de logiciels + Open Source
 - Sociétés de construction de Data Center



Business Model AWS

Distribution de la valeur

- **Segmentation clients**

- Des développeurs d'applications - Ecosystème très riche (1900 logiciels disponibles sur AWS Market Place)
- Des start-up fournissant des solution en SaaS - réduction des risques et du time-to-market
- Des entreprises de taille plus significative (ex: Viadeo)
- Des grands comptes ou des institutions (la NASA, Netflix, la CIA, etc...)

- **Canaux de distribution**

- Plateforme Web (Self-Service Model)
- API pour les développeurs (ex: API EC2)

Business Model AWS

Capture de la valeur

- Facturation sur le mode pay-per-use (temps et volume)
- Offre gratuite 1 an pour nouveaux clients (“free tier service”)
- Analyse usage clients (Machine Learning) pour recommandations adaptées

Business Model AWS

Communication de la valeur

- Organisation d'événements:
 - “AWS Summit” (Worldwide)
 - “AWS re:Invent” (Las Vegas)
- Réseau de communautés (eg. AWS Community Heroes)
- Blogs par technologie (Big Data, Sécurité, etc.).

Analyse des mots clés

- Externalités
 - Technologiques positives :
 - Innovation
 - Open-Source (AWS en étant bénéficiaire)
 - De réseau positive :
 - Écosystème de développeurs, éditeurs de logiciels

Analyse des mots clés

- Coût Marginal / Economies d'échelle
 - Cloud Computing : Coûts fixes élevés
 - Coût marginal bas : Principe fondateur d'AWS
 - Économies d'échelle : nerf de la guerre

Analyse des mots clés

- Rivalité :
Cloud Computing => Allocation de bien physiques
(serveurs, réseaux, stockage, etc...)
- Excluabilité :
 - Services payants...Sauf la première année

Analyse des mots clés

- Discrimination par les prix :
 - Free Tier Service : Discrimination du 3ème degré
 - Offre de location longue durée (Instances réservées - jusqu'à 75 % de discount) : Discrimination du 2ème degré
 - Remise sur volumes : Discrimination du 2ème degré

Remises sur volume pour les instances réservées		
Total des instances réservées	Remise initiale	Remise horaire
Moins de 500 000 USD	0 %	0 %
De 500 000 à 4 000 000 USD	5 %	5 %
De 4 000 000 à 10 000 000 USD	10 %	10 %
Plus de 10 millions USD	Contactez-nous	Contactez-nous

Analyse des mots clés

- Bundling:

Bundles serveurs / produits Microsoft.

Ex: m3.medium avec Windows (0.13 USD / heure)

vs. m3 medium avec Linux(0.07 USD/heure)

- Free Version:

Offre de bienvenue AWS (“free tier service”) :

- Fonctionnalités limitées (en terme de niveau de puissance des machines et de volume de données)
- Durée limitée (offre limitée à 1 an)
- Support basic uniquement (si le client souhaite un niveau de support supérieur => payant)

- Freemium:

Offre de support AWS basic free vs offres de support payantes (développeur, professionnel et entreprise)

SWOT

	Aspects positifs	Aspects à surveiller
Interne	Forces <ul style="list-style-type: none">➤ Un business utilisant les acquis d'Amazon➤ Leader incontestable du marché➤ Diversité des services proposés	Faiblesses <ul style="list-style-type: none">➤ Cloud exclusivement public➤ Complexité de l'offre
Externe	Opportunités <ul style="list-style-type: none">➤ Marché du cloud dynamique➤ Écosystème AWS	Menaces <ul style="list-style-type: none">➤ Émergence et maturation de concurrents➤ Potentiels hackers

Recommandations

- Veille concurrentielle importante
 - Microsoft et Google sont en pleine croissance
 - ⇒ Nécessité de réagir vite en cas d'offensive
- Poursuivre les efforts sur le marché de l'entreprise
 - Augmenter l'attrait de ses offres
 - Renforcer les partenariats avec des sociétés accompagnatrices
 - Développer davantage la qualité du support et du SAV
 - Encourager le développement d'applications "native-cloud"

Merci de votre attention

Questions ?