

# POSITIONNEMENT DES OFFRES

## Software As a Service SaaS

salesforce.com  
Success. Not Software.®

Office 365



## Plateforme As a Service PaaS

Blockchain VM



Serveless  
FaaS



PaaS  
Platform



Microsoft Azure



## Infrastructure As a Service IaaS

Container  
Based



Microsoft Azure



VM  
Based



Microsoft Azure



# TENDANCES

## CONSTAT

Gérer du baremetal n'a pas de valeur, sauf si vous êtes offreur de cloud

Dans des cas de SI « secret », un cloud « privé » peut être stratégique. Il doit être traité comme un cloud pour les équipes projets ... simplement l'offreur est interne

IaaS domine sous le poids du phénomène Docker face au PaaS : c'est dommage car c'est (souvent) plus cher et les dev se mettent à gérer un OS ... ce qu'ils ne savent pas toujours faire pour de la prod (risques de sécurité)

Parts de marché en 2020, ~32% AWS ; ~20% Azure ; ~6% Google ; ~5% Alibaba

AWS est dominant et tente d'imposer des produits à Vendor Locks

Les outsiders (Azure, Google Cloud, IBM, Ovh, Clever Cloud, ...) ont du coup une stratégie donnant une plus grande part à l'open source ou aux technologies interopérables (en général, Google a par exemple une stratégie vendor locks autour de sa gamme Firebase)

Avenir incertain de Google Cloud (Top 2 en 2023 ou arrêt)  
et diversification des stratégies Google (Anthos + partenariat OVH)