

POSITIONNEMENT DES OFFRES

Software As a Service SaaS

salesforce.com
Success. Not Software.®

Office 365



Plateforme As a Service PaaS

Blockchain VM



EVM



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)