

Internet : Offres Cloud : Business Class ou Classe Eco

Internet

Posté par : JerryG

Publié le : 2/10/2013 15:00:00

Sous la pression des offres des Cloud Giants, les acteurs de proximité sont désormais pris entre le marteau et l'enclume, entre leurs frais d'exploitation qui augmentent et les prix d'appels du marché.

Tout cela ne risque-t-il pas d'entraîner une baisse de la qualité de service, de la Business Class vers la classe Eco ? **Philippe Gilbert**, Directeur général, Alinto nous en dit plus.

Nous avons eu le droit à deux annonces de Microsoft ces derniers jours concernant la mise à jour de leurs tarifs de solution Cloud.

La première au profit des associations à but non lucratif qui pourront s'abonner à Office 365 à prix réduit ou gratuitement. Passons sur la différence : prix réduit ou gratuit suivant le plan choisi, qui sera un casse tête pour le responsable bénévole d'une association qui a d'autres objectifs que de choisir sa bureautique et risque de subir un redressement si par malheur il clique sur le mauvais bouton.



À côté de cette offre généreuse et louable, Microsoft vient de rajouter une couche dans son tarif limpide en créant une licence pour serveurs virtuels et prévoyant une augmentation significative sur ses licences Datacenter, comme en parallèle, les prix de son offre Cloud n'augmentent pas, on sent comme une tenaille se refermer sur les hébergeurs.

La fracture (et la facture) entre d'un côté les deux bigs cloud players : Microsoft et Gmail et de l'autre les opérateurs de services et de proximité va donc encore s'agrandir. Cela me rappelle l'époque où les compagnies aériennes pratiquaient ouvertement une discrimination entre leurs clients de classe ECO : les hommes d'affaires dont les entreprises faisaient attention à leur budget et les classes Business voire First destinées aux people et grands groupes qui pouvaient bénéficier de Champagne à volonté.

Il était manifeste à l'époque qu'entre un vol Paris New York à 450 € et un à 5 000 €, le privilégié avait le sentiment de payer la marge de la compagnie et l'autre juste le carburant !

Mais derrière cette différence, il y avait une vraie qualité de service et un confort appréciable

N'est ce pas le même phénomène qui se reproduit quand un "Cloud Giant" propose ses offres à 25 Go à moins de 5€ par mois et que votre prestataire local essaie de vous fournir un service et support de qualité ? Notre écosystème local est si important pour l'économie (n'est ce pas Monsieur Montebourg ? Parlez-en à vos administrations !), et les acteurs sont si attachés à la relation avec leurs clients qu'ils sont pris entre le marteau (leurs frais d'exploitation qui augmentent) et l'enclume (le soi-disant prix de marché).

Mais reprenons l'avion. La crise du transport aérien et les offres Low Cost ont bouleversé le marché en quelques années. Les compagnies historiques qui n'ont pas pu (ou voulu) anticiper la tendance se sont fait bousculer au point de licencier et lancer dans l'urgence des marques alternatives au lieu d'adapter leur offre. Résultat, un nivellement par le bas et désormais, le public s'est habitué à la classe "Sous ECO".

La différence entre un vol et votre service de messagerie c'est qu'un vol ne dure que deux heures et j'imagine que passer plusieurs mois par an dans un confort RyanAir ne vous enchante pas.

Alors acceptons sa juste valeur un service de qualité et permettons aux acteurs spécialisés de faire sérieusement leur métier pour le plus grand confort des utilisateurs et la sécurité des DSI. Bienvenue en Classe PREMIUM.