

Magic Quadrant pour les services d'infrastructure et de plateforme cloud

Publié le 27 juillet 2021 - ID G00736363 - Durée de lecture : 23 min

Par Raj Bala, Bob Gill, Dennis Smith, Kevin Ji, David Wright

Dans leur recherche d'évolution et d'agilité accumulée dans la période post-pandémique, les entreprises ont accéléré leur recours aux fournisseurs publics de CIPS. Les différences majeures entre les fournisseurs ont un examen attentif lorsque les responsables I&O sélectionnent les fournisseurs de cloud de manière stratégique.

Définition/Description du marché

Le cloud computing est un style d'informatique dans lequel des capacités informatiques évolutives et élastiques sont fournies en tant que service via les technologies Internet. Gartner définit le marché des services d'infrastructure et de plateforme cloud (SIPC) comme des offres standardisées et hautement automatisées, dans lesquelles les ressources d'infrastructure (par ex. calcul, réseau et stockage) sont complétées par des services de plateforme intégrés. Ceux-ci comprennent les applications, la base de données et les fonctions d'offres en tant que service. Les ressources sont évolutives et élastiques en temps quasi-réel et sont mesurées par l'utilisation. Les interfaces en libre-service, dont notamment une interface utilisateur (IU) Web et une API, sont exposées directement au client.

La portée du Magic Quadrant pour SIPC comprend les offres d'infrastructure en tant que service (IaaS) et de plateforme intégrée en tant que service (PaaS). Il s'agit notamment de la PaaS (aPaaS) applicative, des fonctions en tant que service (FaaS), de la PaaS de base de données (dbPaaS), de la PaaS de développeur d'applications (adPaaS) et des offres cloud distribuées industrialisées, souvent déployées dans les centres de données d'entreprise.

Quadrant magique

Figure 1 : Magic Quadrant pour les services d'infrastructure et de plateforme cloud



Au mois de juin 2021 © Gartner, Inc

Source : Gartner (juillet 2021)

Points forts et réserves concernant les fournisseurs

Alibaba Nuage

Alibaba Cloud (également appelé Aliyun en chinois) est un Visionnaire de ce Magic Quadrant. Cette évaluation du Magic Quadrant se concentre sur l'activité internationale d'Alibaba Cloud, dont le siège social est situé à Singapour, et notre évaluation technique a été effectuée sur le service international.

Alibaba Cloud est une bonne solution pour les charges de travail des activités numériques, axées sur le cloud pour les clients basés en Chine ou en Asie du Sud-Est et qui souhaitent utiliser la technologie d'Alibaba Cloud pour soutenir leur écosystème ou qui ont besoin de localiser l'infrastructure cloud en Chine.

Parallèlement à la progression de ses offres PaaS de base de données, Alibaba Cloud se concentre sur l'expansion de ses succès en Asie.

Points forts

- **Direction** : Alibaba Cloud continue d'avoir une position de leader en Chine ainsi que dans les pays voisins en termes de parts de marché **régional** et de capacités. Grâce à sa compréhension du marché local et à sa capacité à créer une passerelle vers le commerce numérique, l'entreprise est en bonne place pour un fournisseur régional privilégié sur les marchés émergents du cloud, tels que ceux de l'Indonésie et de la malaisienne.
- **Position financière** : Alibaba Cloud a enregistré une progression impressionnante de son chiffre d'affaires au cours de l'année écoulée et est récemment devenu marginalement rentable pour la première fois. L'exécution de la mise sur le marché d'Alibaba stimule une croissance stable en Chine et en Asie du Sud-Est.
- **Canaux numériques** : Les entreprises souvent fréquentes Alibaba Cloud comme une voie vers les capacités de transformation et de commerce numériques. Cela s'appuie sur les capacités de big data et d'analytique d'Alibaba Cloud et sur sa société mère.

Réserves

- **Traction mondiale** : La part de marché d'Alibaba Cloud, bien que troisième mondiale, est essentiellement concentrée en Chine, et la majeure partie de ses clients est basée en Chine, soit constituée d'entreprises mondiales ayant besoin d'une présence locale en Échine. L'entreprise n'a pas encore connu de succès majeur sur les marchés en dehors de sa région d'origine et il est peu probable qu'elle pénètre ces marchés de manière significative.
- **Concurrence régionale** : Alibaba est confrontée à une pression concurrentielle importante de la part de fournisseurs établis à l'échelle mondiale, tels qu'Amazon Web Services (AWS) et Microsoft, et de fournisseurs de services cloud axés sur la Chine, tels que Tencent Cloud et Huawei, qui s'efforcent d'obtenir une partie de marché croissant. En outre, Alibaba Cloud est pris dans la tension géopolitique, ce qui pourrait être une préoccupation pour les clients internationaux qui envisagent les offres d'Alibaba Cloud.
- **Transparence** : Par rapport aux concurrents internationaux, Alibaba Cloud n'est pas aussi transparent ou prévisible en ce qui concerne les remises. Un élément de transparence fait également défaut à Alibaba du point de vue des détails techniques des implémentations de services.

Services Web Amazon

Amazon Web Services, une filiale d'Amazon, est un leader de ce Magic Quadrant. AWS se concentre sur la fourniture de services informatiques à grande échelle, allant du cloud natif et de la périphérie aux ERP et aux charges de travail critiques.

L'objectif futur d'AWS est d'essayer de posséder des parties de plus en plus importantes de la chaîne d'approvisionnement utilisée pour la prestation des services cloud aux clients. Ses opérations sont géographiquement diversifiées, et ses clients comprennent généralement les start-ups en phase précoce jusqu'aux grandes entreprises.

Points forts

- **Chaîne d'approvisionnement d'ingénierie** : AWS utilise ses prouesses d'ingénierie pour innover profondément dans des domaines, tels que les CPU conçus par AWS qui offrent un meilleur rapport prix/performances par rapport à ses homologues x86 pour certaines charges de travail. Ces investissements dans le silicium conçu par AWS offrent à l'entreprise des avantages à long terme en termes de chaîne d'approvisionnement et d'ingénierie par rapport à tous les autres fournisseurs de ce marché.
- **Engagements financiers** : AWS continue de surpasser ses concurrents sur le marché en termes de volume et de fréquence des engagements financiers importants avec les entreprises souscrivent pour utiliser la plateforme, et le leadership continu de l'entreprise en matière de part de marché illustre cela parfaitement .
- **Leader de l'innovation** : AWS définit souvent le rythme du marché de l'innovation, qui guide les feuilles de route des autres fournisseurs de SIPC. En tant que leader de l'innovation, AWS a sensiblement plus de notoriété auprès d'un large éventail de profils et de types de clients que tous les autres fournisseurs.

Réserves

- **Renouvellements difficiles** : Des dizaines de clients de Gartner dans plusieurs régions ont évoqué une pression inattendue et considérablement accélérée des équipes de vente d'AWS au cours de l'année passée, afin d'augmenter de 20 % les engagements annuels de dépenses pour le renouvellement des contrats existants. Dans la mesure où ces clients dépendent généralement de la plateforme, ils peuvent avoir l'impression de n'avoir qu'un recours limité ; cependant, la pression pour augmenter les dépenses n'est pas la politique d'AWS et sera éliminée si le client s'intensifie.
- **Complexité de l'offre** : Faire la distinction entre la multitude de solutions, telles que celles liées aux conteneurs, aux bases de données et à la gestion des données, nécessite des compétences techniques suffisantes afin d'évaluer les différences entre les offres et de faire le bon choix. En raison de cette complexité, de nombreuses entreprises ont besoin d'une assistance tierce.
- **Offres rudimentaires** : Les nouveaux services d'AWS ne sont souvent pas prêts pour une consommation d'entreprise significative pendant des périodes prolongées, car ces offres rudimentaires sont arrivées à maturité en public. De plus, la position de leadership de l'entreprise dans l'laaS et la dbPaaS crée un effet de halo trompeur pour d'autres offres, telles qu'AWS Outposts, qui, à ce jour, n'a connu qu'une traction modéré.

Google

Google est un leader de ce Magic Quadrant. Google Cloud Platform (GCP) est fiable pour la quasi-totalité des cas d'utilisation et améliore ses capacités de périphérie. Google continue d'investir dans son aptitude à être un fournisseur d'laaS et de PaaS à grande échelle, en étendant ses capacités ainsi que la taille et la portée de ses opérations de mise sur le marché. Ses opérations sont géographiquement diversifiées, et ses clients comprennent généralement les start-ups jusqu'aux grandes entreprises.

Points forts

- **Croissance du chiffre d'affaires** : Malgré les pertes actuelles, la croissance du chiffre d'affaires de GCP au cours de l'année écoulée a été impressionnante. L'entreprise remporte des marchés pour ses compétences fondamentales, telles que les données et l'analyse, mais GCP gagne également du terrain sur les charges de travail d'entreprise traditionnelles telles que SAP.

- **Croissance de la notoriété auprès des entreprises** : GCP gagne du terrain en termes de notoriété auprès des entreprises. L'entreprise a constaté une augmentation constante de l'adoption et se retrouve en tête des résultats d'enquête lorsque les responsables d'infrastructure sont interrogés sur la sélection des fournisseurs stratégiques de cloud au cours des prochaines années.
- **Rapidité d'innovation** : Google poursuit ses améliorations impressionnantes d'une année sur l'autre qui permet à GCP de combler des lacunes significatives avec AWS et Microsoft Azure en termes de capacités de SIPC, voire, dans certains cas, de dépassement. GCP dispose par exemple du service Kubernetes le plus complet parmi tous les fournisseurs sur ce marché.

Réserves

- **Satisfaction après-vente** : Certains clients de Gartner ont une mauvaise expérience de la gestion de GCP après avoir pris l'engagement d'utiliser la plateforme. Cela obtient une grande partie de la croissance rapide de GCP et de l'immaturation organisationnelle qui en résulte.
- **Incitations limitées** : Google **habille** actuellement les clients par des prix agressifs par rapport à ses concurrents, mais les remises sont susceptibles de diminuer à mesure que l'entreprise atteint sa maturité en ce qui concerne le chiffre d'affaires et les clients.
- **Pertes financières** : GCP est le seul fournisseur de SIPC doté d'une partie de marché importante dont l'activité est actuellement associée à une perte financière. De plus, le succès de GCP érode les marges brutes globalement saines de Google, et la division cloud représente une partie mineure du chiffre d'affaires global de la société mère.

IBM

IBM est un acteur de niche de ce Magic Quadrant. Les opérations d'IBM Cloud sont géographiquement diversifiées et se concentrent principalement sur les cas d'utilisation d'entreprise lift-and-shift et étendus. Ses clients sont généralement des grandes entreprises et des entreprises de taille moyenne. L'orientation d'investissement d'IBM comprend le cloud hybride, les charges de travail réglementées ainsi que les services cloud axés sur l'industrie.

Points forts

- **Restructuration d'entreprise** : Afin de pouvoir se concentrer sur les entreprises générant une marge plus élevée, telles qu'IBM Cloud, IBM s'engage dans une cession de son activité de services informatiques gérés avec la création d'une société issue de la scission appelé Kyndryl. Cela pourrait permettre à IBM d'engager les ressources nécessaires aux efforts d'ingénierie d'IBM Cloud pour faire progresser les offres.
- **Industries réglementées** : En tant que stratégie principale, IBM Cloud double les charges de travail et les secteurs réglementés. L'entreprise bénéficie d'une très longue expérience au service de clients confrontés à ces complexes, en utilisant des approches hautement personnalisées que certains clients apprécient.
- **Informatique de périphérie** : IBM a déployé des efforts innovants en matière d'Edge Computing, avec des déploiements très médiatisés, avec des déploiements fortement médiatisés, le projet Mayflower Autonomous Ship, mettant en évidence une combinaison pragmatique de cadres et de technologies open source, renforcée par IBM Cloud Satellite et Edge Application Manager.

Réserves

- **Part de marché** : IBM continue d'être en retard sur le marché en termes de part de marché et de capacités. IBM a réalisé des progrès notables d'une année sur l'autre en termes d'ajout de capacités de SIPC, mais à un rythme insuffisant pour rendre le fournisseur compétitif par rapport à ses paires.
- **Pression concurrentielle** : IBM a très tôt investi du temps et des ressources considérables dans une stratégie verticale, en se focalisant sur les services financiers et les fournisseurs de télécommunications. Ces efforts doivent être éclipsés par des concurrents plus agiles avec une partie de marché, des capacités et des clients de référence plus importants.
- **Perception d'ancienne** : Les clients de Gartner IBM comme un fournisseur de technologies anciennes, c'est pourquoi il n'est pas souvent retenu sur les listes de pré-élection des fournisseurs de cloud. De plus, certains efforts d'IBM Cloud visant à courtiser les développeurs de logiciels par le biais d'initiatives open source n'ont pas encore produit de résultats.

Microsoft

Microsoft est un leader de ce Magic Quadrant. Microsoft Azure est fiable pour tous les cas d'utilisation, y compris le cloud étendu et l'Edge Computing. Azure est particulièrement bien adapté aux organisations centrées sur Microsoft. Microsoft investit particulièrement dans l'amélioration de l'architecture de la plateforme Azure et dans la fourniture d'une large gamme de services axés sur l'entreprise. Ses opérations sont géographiquement diversifiées, et ses clients comprennent généralement les grandes entreprises et les entreprises de taille moyenne.

Points forts

- **Largement intéressant** : Comparativement à tout autre fournisseur de ce marché, Microsoft dispose des plus vastes ensembles de capacités, couvrant une gamme complète des besoins informatiques de l'entreprise depuis le SaaS à la PaaS en passant par l'IaaS. Du point de vue de l'IaaS et de la PaS, Microsoft dispose de capacités convaincantes englobant les outils de développement, tels que Visual Studio et GitHub, ainsi que les services de cloud public.
- **Relations d'entreprise** : Les entreprises sélectionnent souvent Azure en raison de leur confiance dans Microsoft, construites sur de nombreuses années. Un tel alignement stratégique avec Microsoft confère des avantages à Azure sur la quasi-totalité des marchés verticaux.
- **Adoption des services de données** : Les incursions de Microsoft Azure dans les bases de données opérationnelles et les solutions Big Data ont été particulièrement fructueuses au cours de l'année passée. Ainsi, Cosmos DB d'Azure et son offre conjointe avec Databricks se démarquent en termes d'adoption par les clients.

Réserves

- **Résilience** : Microsoft a déployé des efforts concertés pour améliorer la résilience avec des services critiques, tels qu'Azure Active Directory, mais de nombreux clients de Gartner demeurent préoccupants par les impacts réels lorsque ces services critiques sont indisponibles. De plus, Microsoft continue de réagir lentement au déploiement des AZ, avec la probabilité que certaines régions ne soient jamais capables de détecter de telles capacités de résilience. Les services, tels qu'Azure Kubernetes Service (AKS), continuent de connaître certaines pannes, en particulier en association avec les mises à jour et événements de maintenance.

- **Complexité commerciale** : Les licences, contrats, de même que la structure de gestion de compte de Microsoft sont extrêmement complexes, avec des compétences cloud inégales sur le terrain. De plus, les pressions commerciales de Microsoft pour augmenter le chiffre d'affaires global des comptes d'Azure pour réduire efficacement les coûts totaux de Microsoft d'un client.
- **Innovations récentes** : Comparativement à ses concurrents, les innovations récentes d'Azure sur le marché de l'IaaS et de la PaaS au cours de l'année écoulée sont nettement moins attrayantes. En outre, malgré les débuts de Microsoft Azure en tant que fournisseur de PaaS applicative, l'exécution et l'adoption des produits Azure sur ce segment ont été plutôt mitigées.

Oracle

Oracle est un acteur de niche de ce Magic Quadrant. Bien que s'efforçant de disposer de capacités en dehors des vastes applications axées sur Oracle, Oracle Cloud Infrastructure (OCI) se concentre essentiellement sur les charges de travail lift-and-shift, HPC et hybrides. Oracle se concentre sur son expansion dans les zones géographiques mondiales qu'elle dessert, grâce à des capacités compétitives par rapport à ses paires plus établies.

Points forts

- **Réactivité commerciale** : Oracle poursuit un rythme impressionnant d'innovation d'une année sur l'autre, ce qui rapproche les leaders du marché en termes de capacités de cloud hyperscale. Bien qu'Oracle commence à partir d'une base plus restreinte, au cours de l'année passée, OCI a davantage ajouté de capacités, en pourcentage, que tout autre fournisseur sur ce marché.
- **Critique de l'infrastructure** : OCI sert désormais d'infrastructure cloud sous-jacente pour toutes les offres de PaaS et SaaS d'Oracle, ce qui démontre l'engagement d'Oracle envers le marché et son pari sur OCI.
- **Cloud distribué** : La stratégie d'Oracle consistant à fournir des capacités cloud distribuées est unique par rapport à tous les autres fournisseurs sur ce marché. Pouvant être également utilisé déconnecté d'internet, Oracle Dedicated Region Cloud@Custom permet en effet aux entreprises de développer une région de cloud privé sur un site avec une parité totale des OCI publiques.

Réserves

- **Adoption naissante** : Le rythme rapide de l'ingénierie d'Oracle au cours des deux dernières années implique une certaine récence et immaturité de ses capacités. En raison de la composition de la clientèle d'OCI, les capacités cloud natives moins susceptibles d'avoir été profondément développées ou largement adoptées.
- **Présence polarisée** : Oracle demeure une présence polarisante, en particulier parmi les développeurs de logiciels et les fournisseurs indépendants de logiciels (ISV) qui ne conserve pas l'entreprise comme un fournisseur neutre. Le sentiment négatif à l'égard d'Oracle empêche l'entreprise d'avoir le même niveau de succès populaire et d'enthousiasme des fournisseurs plus importants et plus performants.
- **Focalisation sur le lift-and-shift** : La plupart des clients de Gartner envisagent essentiellement OCI pour le lift-and-shift des charges de travail centrées sur Oracle plutôt que comme un généraliste pour toutes les charges de travail, bien qu'OCI soit capable de faire. Cependant, les clients s'étendent souvent en cas d'utilisation sur le long terme, ce qui augmente la probabilité d'exposer les fonctionnalités manquantes et les déficiences de l'écosystème limité d'OCI.

Nuage de Tencent

Tencent Cloud est un acteur de niche de ce Magic Quadrant. Tencent Cloud se concentre principalement sur la Chine et sert des multinationales en Chine ou des multinationales chinoises qui s'étendent à l'étranger. Tencent investit dans les capacités du réseau afin de prendre en charge les faibles latences requises pour les charges de travail du jeu.

Points forts

- **Transformation numérique** : Tencent Cloud exploite les points forts des réseaux sociaux, du marketing numérique et des jeux pour permettre la transformation numérique des entreprises gérées des services en Chine.
- **Vastes déploiements** : Tencent Cloud a mis en place des déploiements de cloud hybrides efficaces en soutenant les principaux clients de services financiers en Chine. Outre la technologie cloud native, les clients apprécient la capacité de Tencent Cloud à intégrer l'infrastructure tant qu'elle est conforme aux critères approuvés.
- **Investissements** : Tencent dispose de la capacité d'investir des milliards de dollars dans un large éventail, allant de l'IaaS à l'intelligence artificielle (IA) en passant par le cloud distribué. Tencent Cloud se distingue également par le fait qu'il est le seul fournisseur de cloud hyperscale présent sur une région en Russie, ainsi que par ses capacités d'infrastructure de base (calcul, stockage et réseau), et en particulier le réseautage.

Réserves

- **Présence internationale** : Un tiers des régions de Tencent en dehors de la Chine continentale est exploité par un partenaire. De plus, les deux tiers de toutes les régions de Tencent n'ont qu'une seule zone de disponibilité.
- **Disparité régionale** : Des lacunes notables existent entre les régions ciblées sur la Chine de Tencent et ses internationales. De nombreuses fonctionnalités essentielles ne sont pas disponibles dans les régions internationales, telles que l'outil DevOps et les capacités d'Edge Computing. De plus, certains services de sécurité, tels que son service de pare-feu d'application Web, sont uniquement disponibles dans la région de Hong Kong.
- **Étroitesse de l'écosystème** : Tencent Cloud dispose d'un écosystème en développement de prestataires de services gérés dont les entreprises ont souvent besoin de fournir des services professionnels si elles souhaitent adopter les offres SIPC. Cela est particulièrement vrai en dehors de la Chine où Tencent Cloud n'a pas encore établi de relations avec les plus grands prestataires de services gérés (MSP).

Fournisseurs ajoutés et abandonnés

Nous évaluons et ajustons nos critères d'inclusion pour les Magic Quadrants parallèlement à l'évolution des marchés. Suite à ces ajustements, le mix des fournisseurs dans tout Magic Quadrant peut évoluer au fil du temps. L'apparition d'un fournisseur dans un Magic Quadrant une année et l'autre non n'indique pas nécessairement que nous ayons changé notre opinion sur ce fournisseur. Il peut s'agir du reflet d'une évolution du marché et, par conséquent, d'une variation des critères d'évaluation, ou d'un changement d'orientation de ce fournisseur.

Ajoutés

Aucun fournisseur n'a été ajouté.

Abandonnés

Aucun fournisseur n'a été abandonné.

Critères d'inclusion et d'exclusion

Pour les clients de Gartner, l'étude Magic Quadrant et Attributs critiques identifier, puis analyser les fournisseurs les plus pertinents et leurs produits sur un marché. Par défaut, Gartner utilise une limite supérieure de 20 fournisseurs pour soutenir l'identification des fournisseurs les plus pertinents sur un marché. À certaines occasions spécifiques, la limite supérieure peut être étendue par des méthodologies lorsque la valeur prévue de l'étude pour nos clients pourrait, dans le cas contraire, être réduite. Les critères d'inclusion représentent les attributs spécifiques que les analystes estiment nécessaires pour une inclusion dans cette étude.

Pour se qualifier pour l'inclusion, les fournisseurs doivent présenter les caractéristiques suivantes :

Participation au marché. Les fournisseurs doivent vendre une IaaS sur cloud public en tant que service autonome, sans géré à des services gérés (y compris la gestion du système d'exploitation invité) ni l'associer à un hébergement géré, au développement d'applications, à la maintenance d'applications ou à d'autres formes d'externalisation. Ils peuvent également, en option, vendre une offre privée ou hybride qui utilisent la même architecture, mais qui est à client unique.

Traction et dynamique du marché. Les fournisseurs doivent faire partie des principaux fournisseurs mondiaux pour les segments concernés (services d'infrastructure et de plateforme de cloud privé public et industrialisé, à l'exclusion des petits déploiements de deux machines virtuelles [VM] ou moins). Ils doivent disposer de centres de données audités ISO 27001 (ou équivalent) sur au moins trois continents.

Ils doivent avoir au moins une offre IaaS sur cloud public qui répond aux critères suivants :

- Si l'offre est généralement disponible depuis plus de trois ans : Un chiffre d'affaires minimum de 1 milliard USD en IaaS et PaaS (SIPC) sur cloud public en 2020 (à l'exclusion de l'infrastructure cloud géré par des partenaires et /ou distribuée/hybride/privée déployée en dehors des centres de données d'un fournisseur de cloud), à l'exclusion de tous les services gérés et professionnels. En outre, 250 millions USD du chiffre d'affaires des contrats de SIPC doivent provenir d'un autre pays que celui où sont situés plus de 50 % des centres de données.
- Si l'offre est généralement disponible depuis moins de trois ans : Un chiffre d'affaires minimum de 500 millions USD en 2020, à l'exclusion de tous les services gérés et professionnels, ainsi qu'un taux de croissance d'au moins 50 % à la fin de l'année 2020.

Gartner exige des fournisseurs qu'ils transmettent une confirmation écrite de la satisfaction des exigences suivantes. La confirmation doit être fournie par un responsable financier doit au sein de leur organisation.

Capacités commerciales pertinentes pour les clients de Gartner. Les fournisseurs doivent proposer des services d'IaaS sur le cloud public à l'échelle mondiale (ils doivent pouvoir être achetés en dehors de leur région d'origine) ; être capable de facturer et d'offrir une facturation consolidée et être disposé à négocier des contrats personnalisés. Ils doivent avoir une assistance client 24h/24, 7j/7 (y compris l'assistance

téléphonique). Une option doit exister pour la localisation en langue anglaise du contrat, du portail de services, de la documentation et du support.

Capacités techniques pertinentes pour les clients de Gartner. Les fournisseurs doivent disposer de services IaaS et PaaS sur le cloud public adapté à la prise en charge des charges de travail de production à grande échelle critiques, qu'elles soient d'entreprise ou cloud natives. Les fonctionnalités spécifiques de service de première partie, généralement disponibles, doivent inclure :

- Calcul, stockage et mise en réseau défini par logiciel, avec accès à une API de services Web pour ces capacités.
- Services d'infrastructure logicielle sur le cloud facilitant la gestion automatisée et comprenant, au minimum, la surveillance et l'auto-évolutivité.
- Une plateforme de base de données enregistrées en tant qu'offre de service
- Une offre de fonctions installées en tant que service avec une passerelle API HTTP intégrée dont l'infrastructure sous-jacente n'est pas exposée à l'utilisateur.
- SDK développé par l'entreprise et disponible publiquement dans au moins trois langages de programmation.
- Un plan de contrôle distribué, disponible en permanence, prenant en charge une architecture hyperscale.
- Offres CI/CD pour prendre en charge le cycle de vie complet de l'application, y compris la création et les déploiements automatisés.
- Une offre de cloud distribuée telle que définie par Gartner
- Approvisionnement en temps réel pour les instances de calcul (petite VM Linux en 5 minutes, 1 000 VM Linux en 1 heure) et un service de conteneur capable de provisionner des conteneurs Docker en quelques secondes.
- Une taille de VM autorisée d'au moins 16 vCPU et 128 Go de RAM.
- Un contrat de niveau de service pour le calcul, avec un minimum de 99,9 % de disponibilité.
- La capacité à étendre en toute sécurité le réseau de centre de données du client dans l'environnement cloud.
- La capacité à prendre en charge plusieurs utilisateurs et clés API, avec un contrôle d'accès basé sur les rôles.

Critères d'évaluation

Capacité d'exécution

Tableau 1 : Critères d'évaluation de la capacité d'exécution

<i>Critères d'évaluation</i>	<i>Pondération</i>
-------------------------------------	---------------------------

<i>Critères d'évaluation</i>	<i>Pondération</i>
Produit ou service	Élevée
Viabilité globale	Élevée
Exécution commerciale/tarifification	Moyenne
Réactivité/Perception commerciale	Élevée
Marketing d'exécution	Moyenne
Clientèle d'expérience	Moyenne
Opérations	Moyenne

Source : Gartner (juillet 2021)

Exhaustivité de la vision

Tableau 2 : Critères d'évaluation de l'Exhaustivité de la vision

<i>Critères d'évaluation</i>	<i>Pondération</i>
Compréhension du marché	Élevée
Marketing stratégique	Moyenne
Stratégie commerciale	Moyenne
Stratégie d'offre (produit)	Élevée
Modèle d'affaires	Moyenne

Critères d'évaluation	Pondération
Stratégie verticale/industrielle	faible
Innovation	Élevée
Stratégie géographique	faible

Source : Gartner (juillet 2021)

Descriptions du quadrant

Dirigeants

Les leaders se distinguent par l'offre d'un service adapté à l'adoption stratégique et par une feuille de route ambitieuse. Ils peuvent servir un grand ensemble de cas d'utilisation, bien qu'ils ne soient pas excellents dans tous les domaines, ne seront pas nécessairement les meilleurs fournisseurs pour un besoin spécifique et peuvent tout simplement ne pas prendre en charge certains cas d'utilisation. Les leaders de ce marché ont une part de marché appréciable et de nombreux clients de référence.

Challengers

Les challengers sont bien appelés pour répondre à certains besoins actuels du marché. Ils proposent un service de qualité qui cible un ensemble particulier de cas d'utilisation et une expérience de prestation réussie. Cependant, ils ne s'adaptent pas assez rapidement aux défis du marché ou n'ont pas un grand champ d'ambition.

Visionnaires

Les visionnaires ont une vision ambitieuse de l'avenir et effectuent des investissements importants dans le développement de technologies uniques. Leurs services restent émergents, et un grand nombre de leurs capacités de développement ne sont pas encore disponibles. Bien qu'ils puissent avoir de nombreux clients, ils peuvent ne pas encore bien prendre en charge un large éventail de cas d'utilisation ou avoir une portée géographique limitée.

Acteurs de niche

Les acteurs de niche sur le marché des SIPC peuvent être d'excellents fournisseurs pour des cas d'utilisation particuliers ou dans les régions où ils sont présents, mais ils doivent éventuellement être considérés comme des fournisseurs spécialisés. Ils ne servent souvent pas correctement un large éventail de cas d'utilisation ou une feuille de route largement ambitieuse. Certains peuvent des positions de leadership solides sur des marchés adjacents à ce marché, mais n'ont pas développé que des capacités SIPC limitées.

Contexte

En surface, de nombreux fournisseurs de ce Magic Quadrant paraissent semblables. Ils proposent tous, par exemple, des machines virtuelles, des services de conteneurs gérés et des offres PaaS de bases de données enregistrées. Les différents modèles de tarification sont remarquablement similaires et souvent dans des fourchettes comparables, même lorsque les remises négociées sont prises en compte.

Ce qui est totalement différent se trouve sous la surface, au niveau de l'architecture, de l'implémentation et des opérations. Les caractéristiques de résilience accordées aux clients varient en effet d'un fournisseur à l'autre. Des pannes majeures ont ainsi enregistré plusieurs fournisseurs de cloud dans ce Magic Quadrant au cours de l'année passée. Dans certains cas, les fournisseurs n'ont pas été offerts pour résoudre les défaillances orientées vers l'aide de moyens modernes acceptés, que les zones de disponibilité.

La sélection des fournisseurs stratégiques de cloud nécessite que les entreprises prennent en compte les scénarios de défaillance par charge de travail et envisagent un architecte pour les gérer. Dans certaines régions, comprenant plusieurs fournisseurs dans ce Magic Quadrant, la difficulté de travailler sur la panne orientée fournisseurs est insurmontable.

Aperçu du marché

Le marché des services d'infrastructure et de plateforme cloud se consolide, plus de 90 % du marché mondial étant concentré sur seulement quatre fournisseurs de cloud. Amazon Web Services et Microsoft dominent le marché, suivi de près par Alibaba et Google.

Cette consolidation ne montre aucun signe de ralentissement. AWS et Microsoft continuent de dominer sur une grande partie de l'Amérique du Nord et de l'Europe, où le taux de croissance globale du cloud reste élevé. Alibaba est une force dominante en Chine et un concurrent redoutable dans les pays où la Chine a une influence.

Cependant, l'ère du prestataire de services chinois ne fait que commencer. Des fournisseurs, tels qu'Alibaba Cloud, Tencent, Huawei et Kingsoft, display un vif intérêt pour la concurrence, non seulement au niveau régional en Asie, mais également dans des régions lointaines comme l'Amérique latine, où les fournisseurs chinois sont confrontés à une réception moins hostile que dans le monde occidental.

La consolidation mondiale est largement le fruit de la recherche par les entreprises d'offres industrialisées s'accompagnant d'un niveau de fiabilité et d'un large éventail de fonctionnalités permettant de satisfaire toutes les charges de travail d'entreprise.

Il s'agit de la différence principale entre un fournisseur mondial et un fournisseur régional par point de service qui peut disposer d'une offre virtualisée comprenant le calcul, le réseau et le stockage utilisant des produits de virtualisation prêts à l'emploi. Le fournisseur par point de service est tout simplement incapable de rivaliser avec la vitesse d'innovation des fournisseurs mondiaux.

Définitions des critères d'évaluation

Capacité d'exécution

Produit/Service : Les biens et services de base offerts par le fournisseur pour le marché défini. Cela inclut les capacités actuelles des produits/services, la qualité, les ensembles de fonctionnalités, les compétences, etc., qu'ils soient proposés en mode natif ou par le biais d'accords/partenariats OEM, tels que définis dans la définition du marché et détaillé dans les critères secondaires.

Viabilité globale : La viabilité comprend une évaluation de la santé financière globale de l'organisation, de la réussite financière et pratique de l'unité commerciale, et de la probabilité que l'unité commerciale spécifique continue à investir dans le produit, à commercialiser le produit et à faire progresser la technologie au sein du portefeuille de produits de l'organisation.

Exécution commerciale/tarifcation : Les capacités du fournisseur dans toutes les activités de prévention et la structure qui les soutient. Cela comprend la gestion des transactions, la tarifcation et la négociation, l'assistance avant-vente et l'efficacité globale du canal de vente.

Réactivité/Perception commerciale : Capacité à répondre, à changer de direction, à être flexible et à réussir face à la concurrence à mesure que se développent les opportunités, qu'agissent les concurrents, qu'évoluent les besoins des clients et la dynamique du marché . Ce critère tient également compte de l'historique de réactivité du fournisseur.

Marketing Execution: La Clarte, la qualité, la créativité et l'efficacité des programmes conçus le message de verser Transmettre de l'organisation d'influenceur le AFIN marché, de la marque et promouvoir l'entreprise, d'la notoriété des accroître Produits, et de mettre en place une identification positive du produit/de la marque et de l'organisation dans l'esprit des acheteurs. This « notoriété » peut être motivée par la combinaison de publicité, d'initiatives promotionnelles, de leadership éclairé, de bouche-à-oreille et d'activités commerciales.

Expérience client : Relations, produits et services/programmes qui ont marqué le succès des clients avec les produits évalués. Cela inclut plus précisément la manière dont les clients reçoivent le support technique ou le support de compte. Cela peut également inclure des outils auxiliaires, des programmes de support client (et leur qualité), la disponibilité de groupes d'utilisateurs, des contrats de niveau de service, etc.

Opérations : La capacité de l'organisation à atteindre ses objectifs et à respecter ses engagements. Les facteurs comprennent la qualité de la structure organisationnelle, dont notamment les compétences, expériences, programmes, systèmes et autres moyens qui permettent à l'organisation de fonctionner de manière efficace et efficiente de façon continue.

Exhaustivité de la vision

Compréhension du marché : Capacité du fournisseur à comprendre les désirs et les besoins des acheteurs et à traduire en produits et services. Les fournisseurs qui affichent le plus haut degré de vision écoutent et comprennent les désirs et les besoins des acheteurs, et peuvent les façonner ou améliorer par leur vision supplémentaire.

Stratégie marketing : Un ensemble de messages clairs et différenciés communiqués de manière cohérente dans toute l'organisation et transmis par le biais du site Web, de la publicité, des programmes clients et des déclarations de positionnement.

Stratégie commerciale : La stratégie pour la vente de produits qui utilisent le réseau approprié de sociétés affiliées de ventes directes et indirectes, de marketing, de service et de communication qui étendent la portée et la profondeur de la portée du marché, les compétences, l'expertise, les technologies, les services et la clientèle.

Stratégie d'offre (produit) : L'approche du fournisseur en matière de développement et de livraison de produits qui met l'accent sur la différenciation, la fonctionnalité, la méthodologie et les ensembles de fonctionnalités lorsqu'ils correspondent aux exigences actuelles et futures .

Modèle économique : La fiabilité et la logique de la proposition commerciale sous-jacente du fournisseur.

Stratégie verticale/industrie : La stratégie du fournisseur vise à diriger les ressources, les compétences et les offres afin de répondre aux besoins spécifiques des segments de marché individuels, y compris les marchés verticaux.

Innovation : Dispositions directes, connexes, complémentaires et synergiques des ressources, de l'expertise ou du capital aux fins d'investissement, de consolidation, de défense ou de préemption.

Stratégie : La stratégie du fournisseur visant à orienter les ressources, les compétences et les offres de manière à répondre aux besoins spécifiques des zones géographiques en dehors de la zone géographique d'origine, soit directement, soit par l'intermédiaire de partenaires, canaux et filiales, selon ce qui est approprié pour cette zone géographique et ce marché.

**Learn how Gartner
can help you succeed**

Become a Client

© 2021 Gartner, Inc. et/ou ses filiales. Tous droits réservés. Gartner est une marque déposée de Gartner, Inc. ou de ses filiales. Toute reproduction et distribution de cette publication sous quelque forme que ce soit et sans autorisation préalable est interdite. Les informations contenues dans le présent document contiennent des sources recueillies. Gartner rejette toute responsabilité en cas d'erreurs, d'omissions, d'imprécisions ou d'inadéquations dans les informations fournies dans le présent document. Cette publication contient les opinions de l'organisme d'étude Gartner et ne doit pas être interprété comme une déclaration de fait. Les avis exprimés dans ce document peuvent faire l'objet de modifications sans préavis. Même si les études de Gartner ont abordé des questions juridiques relatives aux technologies de l'information, Gartner ne fournit aucun conseil ou service juridique et ses études ne doivent pas être interprétées ou utilisées dans cette optique. Gartner est une société publique et ses actionnaires peuvent comprendre des entreprises et des fonds ayant des intérêts financiers dans les études de Gartner. Des cadres supérieurs de ces entreprises ou fonds peuvent figurer au conseil d'administration de Gartner. Les études de Gartner sont produites indépendamment par son organisme d'étude sans apport ou influence de ces entreprises, de ces fonds ou de leur direction. Pour obtenir plus d'informations sur l'indépendance et l'intégrité des études de Gartner, veuillez consulter en anglais « Principes directeurs sur l'indépendance et l'objectivité » sur le site Internet : [et ses actionnaires peuvent des entreprises et des fonds ayant des intérêts financiers dans les études de Gartner. Des cadres supérieurs de ces entreprises ou fonds peuvent figurer au conseil d'administration de Gartner. Les études de Gartner sont produites indépendamment par son organisme d'étude sans apport ou influence de ces entreprises, de ces fonds ou de leur direction. Pour obtenir plus d'informations sur l'indépendance et l'intégrité des études de Gartner, veuillez consulter en anglais « Principes directeurs sur l'indépendance et l'objectivité » sur le site Internet : et ses actionnaires peuvent des entreprises et des fonds ayant des intérêts financiers dans les études de Gartner. Des cadres supérieurs de ces entreprises ou fonds peuvent figurer au conseil d'administration de Gartner. Les études de Gartner sont produites indépendamment par son organisme d'étude sans apport ou influence de ces entreprises, de ces fonds ou de leur direction. Pour obtenir plus d'informations sur l'indépendance et l'intégrité des études de Gartner, veuillez consulter en anglais « Principes directeurs sur l'indépendance et l'objectivité » sur le site Internet : Des cadres supérieurs de ces entreprises ou fonds peuvent figurer au conseil d'administration de Gartner. Les études de Gartner sont produites](#)

indépendamment par son organisme d'étude sans apport ou influence de ces entreprises, de ces fonds ou de leur direction.

Pour obtenir plus d'informations sur l'indépendance et l'intégrité des études de Gartner, veuillez consulter en anglais « Principes directeurs sur l'indépendance et l'objectivité » sur le site Internet : Des cadres supérieurs de ces entreprises ou fonds peuvent figurer au conseil d'administration de Gartner. Les études de Gartner sont produites indépendamment par son organisme d'étude sans apport ou influence de ces entreprises, de ces fonds ou de leur direction. Pour obtenir plus d'informations sur l'indépendance et l'intégrité des études de Gartner, veuillez consulter en anglais « Principes directeurs sur l'indépendance et l'objectivité » sur le site Internet : http://www.gartner.com/technology/about/ombudsman/omb_guide2.jsp

L'étude Gartner présentée dans ce document a été traduite dans la langue que vous lisez depuis sa version originale en langue anglaise. Gartner a tout mis en œuvre pour garantir une traduction aussi précise et complète que possible. Toutefois, comme c'est le cas pour toutes les traductions, des différences peuvent exister entre l'original et la version traduite. En cas d'écart entre les contenus ou les idées dans les deux versions, la signification telle qu'elle apparaît dans l'anglais original prévaudra systématiquement.

[Sur](#) [Carrières](#) [Rédaction](#) [Stratégies](#) [Index du site](#) [Glossaire informatique](#) [Réseau de blogs Gartner](#) [Contact](#)

[Envoyer des commentaires](#)

Gartner.

© 2021 Gartner, Inc. et/ou ses sociétés affiliées. Tous les droits sont réservés.