

IDC MarketScape

IDC MarketScape : évaluation 2020 des prestataires de services de stockage à froid dans le Cloud public aux États-Unis

Andrew Smith

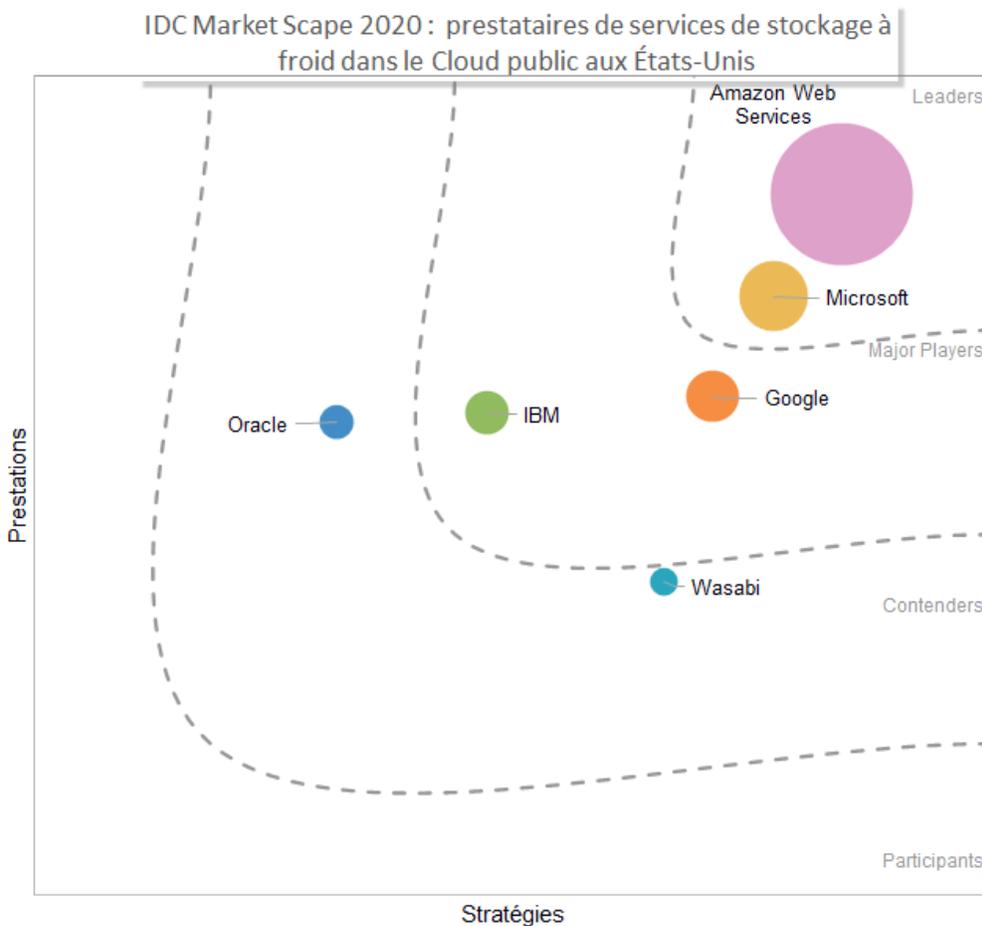
Deepak Mohan

CET EXTRAIT DE L'IDC MARKETSCAPE CONCERNE WASABI

FIGURE IDC MARKETSCAPE

FIGURE 1

Évaluation des prestataires de services de stockage à froid dans le Cloud public aux États-Unis



Source : IDC, 2020

Veillez vous reporter à l'Annexe pour en savoir plus sur la méthodologie, la définition du marché et les critères de notation utilisés par IDC.

DANS CET EXTRAIT

Cet extrait est directement tiré du document IDC MarketScape : évaluation 2020 des prestataires de services de stockage à froid dans le Cloud public aux États-Unis (Doc n° US46855520). Les sections mentionnées ci-dessous figurent en partie ou en totalité dans cet extrait : Le point de vue d'IDC ; Critères de sélection des prestataires dans l'IDC MarketScape ; Conseils pour les acheteurs, Profil résumé du prestataire, Annexe et En savoir plus. La Figure 1 a également été reprise.

LE POINT DE VUE D'IDC

Les enquêtes d'IDC montrent que le stockage d'entreprise va connaître une croissance de plus de 30% par an. L'augmentation constante des volumes de données dans les entreprises, associée aux conditions économiques défavorables liées à la pandémie de COVID-19 stimuleront la demande de solutions de stockage à faible coût. Ces solutions se présentent de plus en plus sous forme de services de stockage dans le Cloud public, avec le prix comme principal critère de choix. Ces plateformes sont généralement commercialisées et utilisées pour le « stockage à froid », c'est-à-dire pour le stockage de données auxquelles on accède rarement et associées à des cas d'usage secondaires, tels que la protection des données, les sauvegardes ou l'archivage (contrairement au cas d'usage « primaires », tels que les ERP ou les CRM).

Le stockage à froid devient de plus en plus important étant donné que les entreprises collectent davantage de données et qu'elles ne sont tout simplement pas en mesure d'en extraire immédiatement toute la valeur. Les entreprises considèrent qu'une partie de la valeur ajoutée de leurs données peut être immédiatement exploitée, mais elles savent aussi que ces données pourront servir pour de futurs projets ou workflows. Au lieu de supprimer ces données, les solutions de stockage à froid permettent leur sauvegarde à long terme et de manière rentable. Elles permettent ainsi d'avoir la possibilité d'extraire de la valeur de ces données à un moment ultérieur. Outre la perspective de tirer parti de ces données ultérieurement, elles permettent de répondre aux autres besoins de stockage des données dans la durée, en particulier les conformités réglementaires, telles que la RGPD, la loi HIPAA (Health Insurance Portability and Accountability Act) ou la loi CCPA (California Consumer Privacy Act).

Il est également important de noter que l'essor des services de stockage à froid est en corrélation directe avec celui du IaaS dans le Cloud public en général. L'engouement pour le stockage dans le Cloud public se traduit par une multiplication des cas d'usage, ainsi que par l'apparition de nouveaux besoins de stockage, tel que le stockage à froid. Les prestataires de services de Cloud public sont particulièrement bien positionnés pour répondre à ces cas d'usage du stockage à froid. Ils ont déjà mis en place une vaste infrastructure et atteint des objectifs d'économies d'échelle permettant de fournir des ressources de stockage à des tarifs extrêmement bas (à un prix par gigaoctet). En outre, presque tous les grands acteurs du stockage dans le Cloud public proposent désormais des services de « stockage à froid » dont les tarifs sont différents de leurs autres prestations et qui sont spécifiquement conçus pour la conservation de données à long terme. Le succès croissant que rencontrent ces services justifie une étude distincte. Cet IDC MarketScape est destiné aux acheteurs de solutions IT d'entreprise, afin d'évaluer les prestataires de services de stockage à froid dans le Cloud public à l'aide de la méthodologie utilisée pour l'IDC MarketScape.

CRITERES DE SELECTION DES PRESTATAIRES DANS L'IDC MARKETSCAPE

Cet IDC MarketScape porte sur les prestataires de services de stockage à froid dans le Cloud qui proposent des services aux États-Unis, qui génèrent un chiffre d'affaires significatif et qui proposent des tarifs de base (en dollars par gigaoctet) pour ce que nous appelons le « stockage à froid ». Les critères de sélection de ces prestataires de services dans cet IDC MarketScape sont les suivants :

- Le service proposé doit répondre à la définition d'IDC concernant le IaaS dans le Cloud public ; il doit être principalement basé sur des capacités de stockage IaaS du Cloud public.
- Le service doit être disponible aux États-Unis.
- Il ne doit pas imposer l'utilisation de passerelles matérielles/appliances associées.
- Le prix du service doit être égal ou inférieur à 0,015 \$ par gigaoctet par mois.
- Le chiffre d'affaires généré par les services de stockage IaaS doit être supérieur à 10 millions de dollars par an (chiffre d'affaires réalisé aux États-Unis uniquement).
- Les services de synchronisation et de partage de fichiers basés sur le Cloud public sont exclus.

CONSEILS POUR LES ACHETEURS

À mesure que les entreprises prennent conscience de la valeur des données, de plus en plus de données sont conservées pendant de longues périodes, ce qui fait peser une lourde charge sur les infrastructures IT et les budgets des entreprises. Cependant, les services de stockage à froid et d'archivage dans le Cloud public sont de plus en plus sophistiqués pour hiérarchiser et gérer le stockage à long terme. Ils constituent ainsi une alternative intéressante au stockage primaire, tout en permettant d'économiser du temps et de l'argent. La croissance du marché du stockage à froid et le fait que les prestataires Cloud proposent ce type de services en continu indiquent que les entreprises sont prêtes à faire des concessions sur les temps de réponse, qui peuvent se mesurer en secondes, en minutes ou même en heures, afin de modifier profondément le coût total de possession du stockage Cloud. IDC estime que le marché du stockage à froid dans le Cloud public est relativement récent et qu'il va se développer au cours des trois à cinq prochaines années, à mesure que les services et les cas d'usage évolueront. Pour toutes ces raisons, nous avons décidé de publier cet IDC MarketScape et de présenter une définition plus formelle de ce marché, pour constituer une base de référence pour les futures prévisions et l'évaluation de la taille de ce marché.

Nous insistons sur le fait que les fournisseurs et les acheteurs de solutions doivent garder à l'esprit que les services de stockage à froid sont conçus pour servir un objectif précis : la réduction du coût du stockage. Tous les services de stockage à froid ne sont pas en mesure de répondre à tous les besoins, et cela n'est d'ailleurs pas leur vocation. Les prestataires de services de Cloud public ne conçoivent pas ces plateformes pour réaliser des économies marginales mais au contraire pour réaliser de fortes économies sur des volumes importants facturés au gigaoctet. Et pour continuer à maximiser ces économies, les prestataires devront faire des choix de conception susceptibles de ne pas convenir à toutes les entreprises. Nous recommandons donc aux départements IT de définir des niveaux de services en matière d'accès aux données, de récupération et de durabilité qui correspondent aux besoins de leur entreprise et à des niveaux de coûts spécifiques au stockage à froid. Enfin, ces besoins doivent être séparés de ceux existant pour les autres catégories de stockage dédiées aux accès fréquents « hot » et aux accès relativement fréquents « warm ».

Avant de s'engager avec un prestataire de services de stockage à froid dans le Cloud public, nous recommandons aux acheteurs de considérer les questions suivantes concernant leurs besoins en matière de stockage :

- **Accès** : quelle est la fréquence d'accès aux données et quelle est la durée de vie estimée de ces données ?
- **Latence** : dans quel délai ai-je besoin d'accéder à ces données ?
- **Débit** : ces données font-elles partie intégrante d'une application exigeante en bande passante et/ou IOPS ?
- **Caractéristiques des données** : quels types d'informations (photos, vidéos, texte, messages, e-mails, etc.) font partie de ces données stockées ?
- **Durabilité et disponibilité** : quelles sont les besoins en matière de durabilité et de disponibilité de ces données ?
- **Valeur** : quelle est la valeur ajoutée réelle ou perçue de ces données par rapport à leur coût total de stockage ?

Il est également important de signaler que les utilisateurs tirent de plus en plus parti des services de stockage dans le Cloud public en exploitant l'écosystème plus large des services et outils disponibles (p. ex., les traitements analytiques des données, la visualisation, la hiérarchisation ou la migration). Ces services peuvent aussi bien être proposés par le prestataire lui-même que par ses partenaires. En exploitant activement des solutions issues de l'écosystème Cloud, les entreprises pourront bénéficier plus rapidement des avantages de l'utilisation du Cloud, et exploiter leur plateforme de stockage Cloud au-delà du simple besoin de stockage de données à faible coût.

PROFIL RESUME DU PRESTATAIRE

Cette section présente brièvement les principales constatations d'IDC ayant permis de positionner les prestataires dans l'IDC MarketScape. Bien que chaque prestataire soit évalué par rapport aux critères énoncés dans l'Annexe, les informations fournies dans cette section résument les forces et les faiblesses de chacun d'entre eux.

Wasabi

Wasabi fait partie de la catégorie des « concurrents sérieux » au sein de cet IDC MarketScape 2020 sur les services de stockage à froid dans le Cloud public.

Les services de stockage à froid de Wasabi pris en compte dans cette évaluation concernent la solution Wasabi Cloud Object Storage.

Wasabi est unique sur le marché du IaaS du Cloud public puisque son service répond à la fois à la définition du stockage à chaud et à froid, en termes de possibilités d'accès et de coût, et que le service est proposé à un prix unique. Aucun autre prestataire évalué dans le cadre de cet IDC MarketScape ne propose une telle formule. En raison de sa conception, la solution de Wasabi est extrêmement flexible et permet ainsi de prendre en charge une gamme d'applications qui s'étend au-delà de ce que nous appelons le « stockage à froid ». Cependant, étant donné que Wasabi vend son service à un tarif (en dollars par gigaoctet par mois) suffisamment bas pour répondre aux critères de sélection de cet IDC MarketScape, et que certains de ses clients utilisent sa plateforme pour différents cas d'usage de stockage à froid (par exemple, l'archivage, la sauvegarde et la conservation à long terme), nous avons considéré cette entreprise comme un prestataire majeur dans le cadre de cette évaluation.

Wasabi est présent sur le marché depuis 2017, et l'entreprise a déjà connu une forte croissance, tant en termes de clients que de réseau de partenaires. Ce prestataire mise sur la simplicité de sa tarification et sa compatibilité avec l'API S3, ce qui lui a permis de réussir sur le marché du IaaS, en particulier chez les éditeurs de logiciels de stockage et les prestataires de services de stockage qui peuvent rapidement intégrer Wasabi à moindre coût comme solution Cloud back-end de stockage en mode objet.

Après une année 2019 fructueuse, Wasabi s'est concentrée sur le développement de ses offres dans plusieurs domaines :

- **Infrastructure** : le prestataire envisage d'ouvrir de nouveaux datacenters en colocation dans le monde afin d'étendre la présence de son infrastructure, en mettant l'accent sur l'ajout d'un plus grand nombre de chambres fortes « en périphérie » pour répondre à la demande croissante de ressources IT locales.
- **Clientèle ciblée** : Wasabi s'est longtemps concentrée sur le marché des PME, mais au cours des 12 derniers mois, l'entreprise a renforcé ses services auprès des grandes entreprises pour répondre à la demande. Pour cela, Wasabi peut compter sur l'extension de son infrastructure dans le monde (ses premiers datacenters en Europe et en Asie-Pacifique ont été ouverts en 2019). Le prestataire renforce également sa présence stratégique dans certains secteurs d'activités, tels que les secteurs des médias et du divertissement, des soins de santé, de l'enseignement supérieur, de la surveillance et de la recherche scientifique (p. ex., la science du génome).
- **Technologies embarquées** : Wasabi continue de développer ses fonctionnalités en matière de technologies embarquées. Le prestataire a notamment renforcé ses fonctionnalités de réplication, en ajoutant des possibilités de réplication entre les installations d'une même région et entre plusieurs régions.
- **Partenariats** : sur le marché du stockage à froid, les partenaires sont particulièrement précieux, et Wasabi a démontré qu'elle était capable de s'adapter en travaillant avec des partenaires pour se développer. Le réseau de partenaires de Wasabi (prestataires d'infogérance et VAR) compte plus de 3 300 membres et plus de 250 partenaires technologiques. L'entreprise considère son programme de partenariat comme un moyen essentiel permettant d'étendre sa présence sur le marché.

La simplicité et la rapidité de la plateforme de Wasabi sont ses principaux atouts et facteurs de différenciation sur le marché du stockage à froid. L'offre de Wasabi porte sur une seule catégorie de stockage vendue à un tarif unique. Les clients n'ont donc pas à se soucier d'éventuels frais d'entrée/sortie ou de coûts supplémentaires d'accès aux données. Il s'agit d'une proposition de valeur extrêmement attractive, en particulier sur le marché du stockage à froid où le coût du stockage est une question sensible pour les clients. Wasabi s'appuie sur cette proposition de valeur avec des fonctionnalités de stockage à chaud, telles que les temps d'accès aux objets en millisecondes, ainsi qu'une disponibilité et une durabilité des données habituellement réservées aux grandes entreprises. À bien des égards, cette approche peu conventionnelle permet de ne pas séparer les cas d'usage du stockage à froid de ceux du stockage à chaud, ce qui fait de Wasabi un acteur unique et polyvalent sur le marché du stockage à froid.

Forces

- Simplicité de la tarification, de la catégorisation (une seule catégorie) et de l'accès au stockage à froid.
- Bien qu'étant nouveau sur ce marché, Wasabi a connu une forte croissance en associant son approche directe et son réseau de partenaires.
- Une plateforme entièrement nouvelle compatible avec l'intégration de tous les protocoles API S3.
- Une équipe de direction bénéficiant d'une expérience et de compétences techniques dans le domaine de l'archivage, des sauvegardes et des récupérations, permettant ainsi au prestataire d'occuper une position pertinente sur le marché du stockage à froid.
- Une capacité démontrée à établir des partenariats avec des éditeurs de logiciels de sauvegarde et de récupération.

Défis

- Le choix de ne pas distinguer les catégories de stockage peut être considéré comme un défi. Certaines entreprises peuvent préférer s'appuyer sur plusieurs catégories de stockage en fonction des coûts afin de bénéficier des tarifs les plus bas possibles pour des cas d'usage très particuliers en matière d'archivage.
- Wasabi a toujours été spécialisée dans le stockage, ce qui signifie que les entreprises souhaitant une solution associée IaaS (p. ex., pour le calcul), SaaS ou PaaS doivent faire appel à un autre prestataire pour les besoins d'intégration.
- Wasabi dispose d'un nombre relativement faible de datacenters en dehors de l'Amérique du Nord.

ANNEXE

Conseils pour la lecture de l'IDC MarketScape

Pour les besoins de cette analyse, IDC a réparti les indicateurs de réussite potentielle en deux catégories principales : « prestations » et « stratégies ».

Le positionnement sur l'axe des ordonnées reflète les prestations de service actuellement proposés par le prestataire, ainsi que leur adéquation avec les besoins des clients. La catégorie « prestations » correspond aux services proposés à l'instant présent et dans le contexte actuel. Au titre de cette catégorie, les analystes d'IDC étudient l'adéquation des prestations conçues/offertes par les prestataires avec la stratégie qu'ils ont choisi de mettre en œuvre sur le marché.

Le positionnement sur l'axe des abscisses (l'axe « stratégies ») mesure l'adéquation de la stratégie à long terme du prestataire avec les besoins que les clients exprimeront d'ici trois à cinq ans. La catégorie « stratégies » tient compte avant tout des choix de la direction et des hypothèses sur lesquels se fondent les services proposés, les segments de clients ciblés, les types de business, ainsi que les lancements de services prévus pour les trois à cinq prochaines années.

Dans l'IDC MarketScape, la taille du point associé à chaque prestataire est proportionnelle à sa part de marché sur le segment de marché spécifiquement étudié.

Méthodologie utilisée pour l'IDC MarketScape

Les critères de choix, les pondérations et les notes attribuées aux prestataires dans le cadre de l'IDC MarketScape expriment l'appréciation d'IDC fondée sur des études approfondies du marché et de certains prestataires. Les analystes d'IDC adaptent les critères d'évaluation standard en fonction des échanges, des enquêtes et des entretiens structurés conduits auprès d'entreprises leaders du marché, de divers participants et d'utilisateurs finaux. Les pondérations de marché sont basées sur des entretiens avec des utilisateurs, des enquêtes auprès d'acheteurs et les informations marché fournies par des experts d'IDC. Les analystes d'IDC déterminent les notes attribuées à chaque prestataire ainsi que le classement IDC MarketScape qui en découle, en fonction des enquêtes et des entretiens approfondis conduits auprès des prestataires, des informations publiques et des expériences des utilisateurs finaux. Les données recueillies permettent de procéder à une évaluation précise et cohérente des caractéristiques, des pratiques et des services de chaque prestataire.

Définition du marché

Stockage à froid

Il existe à la fois des solutions de stockage à froid dans le Cloud et on premise. Ces solutions s'appuient sur divers choix d'infrastructure, depuis des systèmes JBOD gérés directement par l'entreprise pour son propre stockage à froid jusqu'à des services d'infrastructure entièrement gérés par un prestataire. Les solutions de stockage à froid peuvent être déployées sous une forme logicielle uniquement ou en association avec des équipements matériels, tels qu'une appliance ou un autre système de stockage.

Les services de stockage à froid dans le Cloud public pris en compte dans cet IDC MarketScape sont conformes à la définition d'IDC des services de Cloud public, et ils répondent aux critères présentés précédemment pour les services de stockage à froid. Les services de stockage à froid dans le Cloud public sont généralement facturés en fonction des capacités fournies (par gigaoctet). En plus de cet abonnement, les prestataires proposent d'autres services complémentaires et du stockage secondaire.

Services de Cloud public

Il existe deux grands types de déploiement de services Cloud : les services de Cloud public et les services de Cloud privé.

- Les services de Cloud public sont partagés entre des entreprises et/ou des clients indépendants ; ils sont ouverts à un ensemble illimité d'utilisateurs potentiels et ils sont conçus pour répondre à un marché et non pas à une seule entreprise.
- Les services de Cloud privé sont partagés au sein d'une entreprise ou d'un groupement d'entreprises ; ils permettent de limiter les accès et de définir des affectations de ressources ; ils sont construits/contrôlés par l'entreprise contrairement aux services de Cloud public.

Pour une définition complète de tous les segments de marché des services Cloud IT, y compris le marché des infrastructures as-a-service (IaaS) consultez le document *IDC's Worldwide IT Cloud Services Taxonomy, 2019* (IDCN° US45714519, décembre 2019)

Services de stockage à froid

Les services de stockage à froid permettent de stocker des données inactives pendant de longues périodes. Ils sont proposés sous la forme d'un service autonome (services de base proposant des capacités de stockage) ou comme composant d'une plateforme de services plus large. En général, les services de stockage à froid sont conçus en gardant à l'esprit les objectifs suivants :

- Réduction des niveaux de service SLA et des charges opérationnelles
- Accès et durées de stockage limités
- Temps d'accès et de récupération des données plus longs
- Archivage et stockage des données en chambre forte

Pour plus d'informations sur la taxonomie des services de stockage à froid, consultez le document *IDC's Worldwide Public Cloud Cold Storage Taxonomy, 2020* (IDC N° #US46218917, avril 2020).

Caractéristiques définissant un service Cloud IT

Un service est qualifié de service Cloud par IDC lorsqu'il répond à une liste de caractéristiques qui sont présentées aux utilisateurs finaux. Pour être considérée comme un « service Cloud », tel que défini par IDC, une offre doit répondre à *l'ensemble* de ces six caractéristiques. Celles-ci sont valables pour tous les services Cloud - qu'ils soient déployés dans le Cloud public ou dans le Cloud privé - même s'il peut exister certaines nuances selon le modèle de déploiement.

Dans la catégorie générale des services Cloud IT, IDC distingue quatre principaux segments de marché : l'infrastructure as-a-service, les plateformes as-a-service, les applications et logiciels as-a-service (SaaS) et les logiciels d'infrastructure système.

EN SAVOIR PLUS

Études en rapport avec le présent document

- *IDC MarketScape : Worldwide Public Cloud Infrastructure as a Service 2020 Vendor Assessment* (IDC N° US46795720, septembre 2020)
- *Worldwide Public Cloud Infrastructure as a Service Forecast, 2020-2024* (IDC N° US45322520, juillet 2020)
- *Worldwide Public Cloud Infrastructure as a Service Market Shares, 2019: Leaders Consolidate Their Positions, Seek to Differentiate with Investment in Emerging Use Cases* (IDC N° US46735820, juillet 2020)
- *Impact of COVID-19 on Worldwide Infrastructure as a Service (IaaS) Spending, April 29, 2020* (IDC N° US46277920, mai 2020)

Synopsis

La présente étude d'IDC consiste en une évaluation des prestataires de services de stockage à froid dans le Cloud public, et se base sur le modèle IDC MarketScape.

« Les entreprises continuent à créer et à stocker de l'information à un rythme particulièrement rapide », a affirmé Andrew Smith, directeur de recherche chez IDC dans le domaine des services d'infrastructure Cloud. « Par conséquent, la demande de solutions de stockage rentables est également en augmentation. Les services de stockage à froid dans le Cloud public représentent la variable clé de cette équation, et ils ont considérablement évolué en termes de fonctionnalités et de capacités de stockage au cours de ces dernières années. Aujourd'hui, les principaux prestataires de services de stockage à froid permettent aux entreprises de profiter des coûts de stockage secondaire les plus bas possibles. Ils leur permettent aussi de réaliser leur migration dans le Cloud, grâce à des services uniques en matière d'accessibilité, de sécurité, de conformité et de protection des données ».

À propos d'IDC

IDC est un acteur majeur de la recherche, du conseil et de l'événementiel sur les marchés des technologies de l'information, des télécommunications et des technologies grand public. IDC aide les professionnels évoluant sur les marchés IT et les investisseurs à prendre des décisions stratégiques basées sur des données factuelles. Plus de 1 100 analystes d'IDC proposent leur expertise globale, régionale et locale sur les opportunités et les tendances technologiques dans plus de 110 pays à travers le monde. Depuis plus de 50 ans, IDC propose des analyses stratégiques pour aider ses clients à atteindre leurs objectifs. IDC est une filiale de la société IDG, leader mondial du marché de l'information dédiée aux technologies de l'information.

Siège social mondial :

5 Speen Street
Framingham, MA 01701
États-Unis
+1.508.872.8200
Twitter : @IDC
idc-community.com
www.idc.com

Copyright et marques de commerce

Ce document d'étude d'IDC a été publié dans le cadre d'un service de veille continue d'IDC proposant des études écrites, des interactions avec des analystes, des télébriefings et des conférences. Rendez-vous sur le site www.idc.com pour en savoir plus sur les services d'abonnement et de conseil d'IDC. Pour consulter la liste des bureaux d'IDC dans le monde, rendez-vous à l'adresse www.idc.com/offices. Vous pouvez contacter la hotline d'IDC au 800.343.4952, poste 7988, depuis les États-Unis (ou au +1.508.988.7988 depuis les autres pays) ou en écrivant à l'adresse sales@idc.com pour obtenir des informations sur les modalités tarifaires entre ce document et un service d'IDC, ou pour savoir comment obtenir des copies supplémentaires ou des informations sur les droits Internet. IDC et IDC MarketScape sont des marques de commerce d'International Data Group, Inc.

Copyright 2020 IDC. Toute reproduction sans autorisation écrite est strictement interdite. Tous droits réservés.

