Maj: 14/1/2016
Le document suivant fournit des informations sur le pricing de Oracle PaaS et s'attarde sur des scénarii autour de Sites Cloud Service: Lire le Document officiel

Oracle Middleware Public Cloud Services

En mode *metered*, les services suivant peuvent être consommés indifféremment sur le même crédit:

- Oracle Java Cloud Service
- Oracle Java SE Cloud Service
- Oracle Node Cloud Service
- Oracle Documents Cloud Service
- Oracle Sites Cloud Service
- Oracle Integration Cloud Service
- Oracle Messaging Cloud Service
- Oracle Mobile Cloud Service
- Oracle Internet of Things Cloud Service

Ce post s'intéresse, dans la suite, aux services Documents et Sites.

Sites Cloud Services – Modes de souscription

Ce service est lié à la souscription préalable de Oracle Documents Cloud Service (*Docs*).

Il est disponible à la fois en *metered* et *non-metered*.

Ces enveloppes contractuelles sont toutes les deux de type « Souscription avec engagement d'un an minimum ». La version *metered* offre toutefois d'avantage de flexibilité.

Définition d'une interaction/mois

> *Interactions per Month: is defined as a request initiated from client browser delivering up to 100K of data in a calendar month. If a request exceeds 100K, it will account for multiple interactions.*

Non-Metered

On démarre avec 2.500 interactions /mois et par tenant, quelque soit le nombre de users.
On achète des incréments de 50.000 interactions /mois et par tenant (Part # B85289)
Selon la liste de prix, le package additionnel est de : 2.500 $ /mois par paquet d'interactions/mois, avec un minimum de 12 mois.

Metered

Afin de bien établir la différence avec le mode non-metered, il faut revenir au sens du mot *Meter* qui signifie Compteur. Si on s'en tient à cette image, Il s'agirait d'un compteur universel capable de mesurer des Go/mois, des Interactions/mois, des users/mois, etc.

La souscription à ce mode est une sorte de « carte prépayé » avec laquelle on

peut consommer différents services à l'intérieur d'un périmètre bien défini. Dans le cas présent, ce périmètre est celui des *Middleware Public Cloud Services* (la notion de périmètre est désignée comme un *bucket*). Chaque service est caractérisé par une métrique spécifique, et l'unité de comptage de Sites Cloud Service, par exemple, est le paquet de 50.000 interactions/mois. Un récapitulatif mensuel détaillant les consommations est disponible à partir de la console.

On démarre avec 2.500 interactions/mois par *tenant*, quelque soit le nombre de users/mois dès qu'on souscrit au service Oracle Documents Cloud Service en mode *Metered*.
On achète ensuite des incréments de 50.000 interactions/mois et par tenant. (Part # B85275)
Selon la liste de prix, le package additionnel est de : 5.000 $ par paquet d'interactions/mois, sans minimum. Par conséquent, le prix unitaire de l'interaction est le double de celui en mode *non-metered*. Il est à noter que le solde d'un paquet de 50.000 interactions n'est pas reporté sur le mois suivant. La flexibilité ne joue donc qu'à l'intérieur de l'année mais pas du mois.
On réservera ce mode à ces cas d'utilisation présentant une forte saisonnalité, ou bien à des cas de figure où le client n'est pas en mesure d'anticiper ses besoins.

Profil d'utilisation adapté au *Metered*

Le profil d'utilisation ci-dessous (cf graphique) représente un cumul d'interactions de 72.500 qui sera couvert par 13 unité d'interactions x 5.000$ =
65.000$/an pour le mode *metered*.

Par comparaison, le mode *non-metered* implique une souscription de :

((10.000 – 2.500) /2.500) x 2.500 x 12 = 90.000$/an en mode *non-metered*

La différence est une économie de 27 % en faveur du mode *Metered*.

Rate-Card

Si la consommation mesurée dépasse le crédit, alors la facturation passe en mode *pay-as-you-go* selon une grille tarifaire qui sera peut être différente de celle négociée en *pre-paid*. Il semble que tout nouveau contrat « *metered* » soit systématiquement initialisé en mode *pre-paid*. Oracle établit une *Rate-Card* personnalisée (par opposition à la « *Pay as You go* » Rate-Card) qui précise les différents tarifs négociés avec son client. Tout nouveau service qu'Oracle ajoute au périmètre Middlware pourra être consommé au tarif « *Pay as You Go*« .

Lorsqu'un client a épuisé le crédit de sa souscription *pre-paid* et souhaite la re-provisionner aux même conditions, cela serait ????? possible en achetant séparément des paquets supplémentaires d'interactions.

Terminaison du contrat

Le service se termine à l'une des deux dates suivantes se réalisant en premier:

- date d'expiration du contrat
- 30 jours après une demande faite par le client.

Bilan économique et positionnement qui en découle

En mode *non-metered*, tant que l'audience ne dépasse par 2.500 pages vues par mois, le service peut-être considéré comme gratuit pour les souscripteurs de *Docs*. Dès qu'on achète un incrément (50.00 pages) , celui-ci revient à 2.500 $/mois. On peut donc considérer qu'une page supplémentaire vue coûte 1 $. (dans le meilleur des cas … si l'on suppose en effet que les 2.500 pages seront effectivement vues !).
Le coût annuel minimum est de 2.500 x 12 = 30.000 $

En mode *metered*, c'est identique au mode *non-metered* tant que l'audience est inférieur à 2.500 pages vues. Ensuite, on passe dans un mode où l'incrément de 50.000 pages vues revient à 5.000 $/mois.
Le coût minimum annuel est de : 50.000 x 1 = 5.000 $.

Quel que soit le mode, il est à observer que un *tenant* de 100 users apporte un crédit gratuit de 2.500 interactions/mois alors que dix *tenants* de 10 users apportent un crédit gratuit de (2.500 x 10) = 25.000 interactions.

Positionnement

???? TBD! Cf Quelques use cases

Transfert d'un mode Meterred vers Non-Metered

Il est possible pour un client de convertir un crédit de souscription Metered vers un autre de type Nom-metered.

Les statistiques clefs à avoir en tête

Google a publié en juillet 2011 une étude comparative donnant les moyennes des statistiques clefs dans le monde et par pays sur la base de centaines de milliers de sites Web (les « sites Web ayant activé le partage anonyme des données avec Google Analytics »).

Ainsi, le nombre moyen de pages vues par visite s'établit à 4,5 environ, le taux de rebond moyen est de 47%, et le temps passé sur chaque site de 5 min et 23 s en moyenne.

On constate une évolution de ces statistiques à la baisse dans le temps. Cela confirme que l'internaute a tendance à passer de moins en moins de temps sur chaque site.

Poids d'une page

Une interaction est capée à 100 Ko. Dès que la taille dépasse ce seuil, ce sera compté comme une interaction supplémentaire jusqu'à 200 ko, etc.
Quel est le poids moyen d'une page renvoyée par Sites Cloud Service ?
La taille totale d'une page avec un thème Basic ou Launch est de 2 Mo environ. cela comprend le HTML, les médias , les css et le js.
Une page basée sur un thème custom mono-page comme celui d'Unify, est de 5 Mo.

Les accès ultérieurs seront moins pénalisants puisque les infos seront dans le cache du browser (en théorie !)

Simulations pour des scénarii de type Non-Metered

En théorie, chaque nouveau tenant de 10 users donne « droit » à 2.500 interactions (~pages vues).

Impact selon la population visée

Si la population totale est de 100 personnes:

Avec un thème *Basic*, les premiers chargements représentent un volume de :
100 * (2Mo / 100 ko) = 2.000 interactions
Si on s'appuie sur la statistique précédente de 4,5 pages/mois/user, et si on admet que chaque page sera inférieur à 100 Ko, on obtient:

100 * (4,5 – 1) = 350 interactions
Au total: 2.000 + 350 = 2.350 interactions / mois. Cela tient dans le paquet initial de 2.500 interactions. Le coût additionnel à Docs sera donc égal = zéro.

Si la population totale est de 1000 personnes

La même simulation avec 1000 users donne: 20.000 + 3500 = 23.500 interactions.
Ici, l'impact est très significatif.
Cela entraîne une souscription à plusieurs paquets additionnels : 23.500 / 2.500 = 10, soit 10 x 2.500$ = 25.000$/mois,

soit 25.000 x 12 = 300.000 $ / an
On comprendra que dans ce cas, il vaut mieux pour le client considérer une approche de type *metered* pour commencer et évaluer l'audience réelle.

Coût marginal d’un paquet additionnel d’interactions

Pour un périmètre de 10 users , le coût de revient annuel d’une page est de :

10 x 15 x 12 = 1.800 $ / 2.500 = 0,72
Donc, dans le cas d’une souscription minimum de Docs, le coût marginal d’une page supplémentaire sera supérieur au prix de base !! (1$ contre 0,72$)

Si le périmètre est de 100 users:
100 x 15 x 12 = 1.800 $ / 2.500 = 7,2.

Author



Patrick

GPM Factory