

Clever Cloud simplifie la vie des développeuses et développeurs

Clément Nivolle, cofondateur et directeur marketing de Clever Cloud, nous présente sa plateforme d'automatisation informatique à destination des développeuses et développeurs.

Temps de lecture : minute

4 avril 2019

Créée en 2010 à Nantes, la startup Clever Cloud veut faire en sorte que les développeuses et développeurs ne se préoccupent plus de l'hébergement de leurs applications ou sites en ligne. En s'occupant pour eux de ces tâches rébarbatives, Clever Cloud leur permet de se consacrer à des missions avec plus de valeurs ajoutées.

D'où vient l'idée ? Quel a été le constat de départ ?

Quentin, Julien, Marc-Antoine et moi-même sommes des développeurs fondus de jeux vidéo. Il y a dix ans, nous souhaitions en créer un, mais les choses ne se sont pas exactement passées comme prévu... Nous nous sommes rendu compte qu'il y avait un vrai marché dans l'automatisation du déploiement de softwares. C'était jusque là très artisanal !

Nous pensons que l'hébergement industrialisé permettra aux entreprises de travailler plus rapidement, d'être plus agiles sur leur marché, de se concentrer sur leur valeur ajoutée et de cesser de s'inquiéter pour leur technologie d'hébergement.

Pouvez-vous nous présenter votre outil ?

Clever Cloud fournit aux développeuses et développeurs une suite de solutions et de services européens pour déployer leurs applications et leurs services Web bien plus rapidement, avec la garantie d'une bonne résistance en cas de fort trafic. Nous avons tout automatisé pour que les applications de nos clientes et clients ne tombent jamais en panne : surveillance, sauvegardes, mises à l'échelle, mises à jour de sécurité, etc. Notre objectif est de créer un service facile à utiliser, sans aucun lien avec le fournisseur et capable de répondre aux besoins des développeuses et développeurs.

Qui sont vos principaux concurrents actuellement sur votre marché ?

Google, Amazon Web Services (AWS) et Microsoft Azure.

Quel est votre business model ?

On vend notre service, qui est un paiement à la consommation. Plus les besoins de ressources pour les applications sont importants, plus il faut en acheter.

Une actualité financière ?

Nous avons une croissance de 5 à 7 % par mois et nous estimons ne pas avoir besoin d'investisseurs.

Un code promo pour les lectrices et lecteurs

de Maddyness?

Oui ! Nous offrons 50 euros avec le code " MaddyToolsRocks! ".

Article écrit par Antoine Garbay