

# Cloudbees enterre son Paas pour se concentrer sur Jenkins

Cloudbees et le Paas, c'est fini. [Comme Docker](#), la société fondée en 2010 par **Sacha Labourey**, l'ex-directeur technique de JBoss (un serveur d'applications racheté par Red Hat en 2006), se recentre sur ce qui fait aujourd'hui sa différence : l'outil d'intégration continue Jenkins. Conséquence : **le Paas RUN@Cloud** supportant les déploiements applicatifs Java dans le Cloud public **va être arrêté**, les utilisateurs de cette solution ont jusqu'au 31 décembre pour migrer vers un nouvel environnement. « *Les gens de Docker nous ont d'ailleurs encouragé à aller vite dans cette transformation*, explique Sacha Labourey, dans un entretien avec la rédaction en marge du CD Summit qu'organisait la société le 11 septembre à Paris. *Eux ont attendu 18 mois avant de prendre la décision d'abandonner leur Paas* ».

Si l'annonce a évidemment de quoi faire rager les utilisateurs de RUN@Cloud – qui ont été prévenus par mail hier ou un peu avant pour les plus grands clients de cette solution –, elle apparaît comme la suite logique de l'évolution récente de Cloudbees. « *Le fondateur de Jenkins, Kohsuke Kawaguchi, nous a rejoint en 2010, rappelle Sacha Labourey. Nous avons toujours eu de la demande pour Jenkins on premise. Cette activité cohabitait jusqu'alors avec le Cloud* ». **Mais l'accélération du marché de l'intégration continue** – cette réorganisation de la DSI qui accélère les mises en production des applicatifs – a bousculé cet équilibre. « *Auparavant, on signait sur Jenkins des contrats à 4 ou 5 chiffres. Mais le sujet s'est élargi, touchant l'ensemble de la DSI. Comme Jenkins se positionne en hub orchestrant les flux venant du développement et de la production, tout ce qui va aller en production est voué à passer par ce pipeline* ». Bref, le sujet devient critique. En 2013, l'activité Jenkins pesait déjà 65 % du CA de Cloudbees. « *Et cette part a bien progressé au premier semestre* », dit Sacha Labourey. Qui assure que les contrats de support autour de la plate-forme d'intégration continue comportent désormais 5 ou 6 chiffres. Et que des négociations sont en cours pour des deals à 7 chiffres, soit plus d'un million.

## Cloud : une offre et un partenariat avec Pivotal

Car c'est bien **autour du support de Jenkins** que la société entend structurer son activité remodelée. L'offre **Jenkins Enterprise** inclut ainsi le binaire issu de la communauté (la version stable dite Long Term Support), le support des équipes de CloudBees et une vingtaine de plug-ins maison, dédiés aux problématiques des entreprises (utilisation de Vsphere, contrôles d'accès, clustering par exemples). En parallèle, Cloudbees propose également un second outil nommé **Jenkins Operation Center (JOC)**. « *Dans les entreprises, Jenkins est souvent déployé dans différents îlots*, commente Sacha Labourey. *JOC permet d'associer ces nœuds, de monitorer et gérer les accès, d'imposer des mises à jour pour s'assurer que les environnements sont homogènes, de gérer un pool de ressources communes dans lequel les différents environnements peuvent aller piocher... La vocation de JOC est, à terme, de fournir une vue unifiée de tous les déploiements, y compris dans le Cloud* ».

Car, l'abandon de RUN@Cloud ne signifie pas que Cloudbees se retire du Cloud. La société va **maintenir son autre service de Cloud public, DEV@Cloud**, qui propose des mécanismes

d'intégration continue autour de Jenkins. Le service, qui doit être rebaptisé Cloudbees Jenkins as a service, va être redéveloppé pour se rapprocher techniquement de l'offre Enterprise on premise. D'autre part, la start-up vient également de **signer un partenariat avec Pivotal**, la joint-venture d'EMC et VMware. « *Nos clients pourront utiliser le Cloud privé et l'élasticité de Pivotal pour déplacer des charges existantes* », détaille Sacha Labourey. En parallèle, Pivotal devient un revendeur des solutions Cloudbees au travers de son Paas Cloud Foundry. « *Un modèle qu'on cherche à reproduire* », glisse le Pdg. Et qui explique aussi pourquoi il était devenu difficile de maintenir une offre Paas concurrente de celle d'un acteur comme Pivotal.

Cloudbees emploie à ce jour une **soixantaine de personnes**. En Europe, la société dispose de bureaux en Belgique et en Suisse, patrie de son fondateur. Selon ce dernier, la société devrait être rentable très prochainement, Sacha Labourey ne précisant toutefois pas à quelle échéance. Depuis 2010, la société a levé un peu plus de 25 millions de dollars. En mars dernier, la start-up a ainsi engrangé 11,2 millions, dans un tour de table mené par Verizon.

### **A lire aussi**

[CloudBees : « Le PaaS permet aux entreprises de se focaliser sur le business »](#)

[CloudBees livre un PaaS Java universel : AWS, hébergeurs et datacenters privés](#)