

DECRYPTAGE SOLUTION

TOUCAN, L'ACTEUR FRANÇAIS DE DATA VIZ ET DE DATA STORY TELLING

OCCUPE UNE PLACE PRIVILÉGIÉE SUR
LE MARCHÉ DE L'ANALYTIQUE

www.toucantoco.com



**Interview de Kilian Bazin,
CMO chez Toucan Toco.**

**Propos recueillis par Laurence Dubrovin,
Analyste Conseil, Expert
BI/Analytics/IA, CRM/CxM & MDM**

Table des matières

LA PROBLEMATIQUE DES CLIENTS

LE PROGICIEL

LA TARIFICATION

LES REFERENCES CLIENTS

LES PARTENAIRES

LES CONCURRENTS

VOTRE VISIBILITE

LES SERVICES AUPRÈS DES CLIENTS

AVIS DE L'ANALYSTE

TOUCAN, l'acteur français de DATA VIZ et de DATA STORY TELLING occupe une place privilégiée sur le marché de l'analytique

Interview de Kilian Bazin, CMO chez Toucan Toco. Propos recueillis par Laurence Dubrovin, Analyste Conseil, Expert BI/Analytics/IA, CRM/CxM & MDM

Laurence Dubrovin : Bonjour Kilian, pourriez-vous nous présenter Toucan Toco en quelques mots

Kilian Bazin : Toucan Toco, est un éditeur qui a été créé en 2014 et qui se positionne sur la Data visualisation et le Data storytelling.

Nous sommes à ce jour 92 personnes dont 82 en France et 10 personnes réparties aux Etats-Unis et Pays Bas pour la vente directe. Nous sommes également présents en Italie et en Espagne via des partenaires pour la vente indirecte.

Nous comptons aujourd'hui **129 clients** issus d'entreprises et organismes de tous secteurs et de toutes tailles (voir plus bas pour plus de détails).

Nous avons été autofinancés jusqu'en 2019 et avons depuis bouclé une première levée de fonds de 8 millions auprès de Balderton Capital. L'entreprise est rentable et a désormais pour objectif de conquérir de nouveaux marchés.

LA PROBLEMATIQUE DES CLIENTS

L.D. Pouvez-vous nous décrire le contexte des entreprises aujourd'hui en termes d'accès et d'analyse de leurs données ?

K.B. Nous sommes partis du constat suivant : les entreprises disposent d'une manne d'informations inexploitée par manque d'outils adaptés au profil de leurs collaborateurs pour les analyser. Seuls les analystes peuvent en tirer profit alors que les utilisateurs occasionnels en sont privés.

Aussi, nous proposons un outil pour lequel la prise en main est immédiate car intuitive. Nous ne nous positionnons pas sur la découverte exhaustive des données des entreprises mais plutôt sur la visualisation d'indicateurs clés pour le suivi de leurs activités.

LE PROGICIEL

L.D : Quelles sont les dernières évolutions de votre offre ?

K.B. Notre offre apparait désormais très sérieuse pour les DSI et leur permet de créer des tableaux de bord via un Studio. Il est aussi possible d'équiper des utilisateurs BI en remote via Google Docs (tableaux de bord et reporting).

Plusieurs évolutions de l'offre sont à mentionner :

- **Le templating d'applications** : il s'agit d'applications quasi prêtes à l'emploi en RH, Asset management, marketing et commercial. Les clients peuvent les tester et ont juste à connecter leurs données dessus, à l'image du système LightSpeed (éditeur de logiciels avec modèle de données unifié).

Le data story telling est connexe à la data viz et à la création d'insights. On peut définir très rapidement un prototype « design first », le faire tester en termes de cinématique et d'indicateurs et l'adapter en fonction des retours.

- **La Data préparation** est un module open source pour assurer des opérations simples du type « join » et « append » sur des jeux de données, depuis une interface visuelle. Ceci peut rendre des services

Article pour parution sur le site de Veille magazine et sur linkedin
Laurence Dubrovin – Mars 2020

sur des sujets plus circonscrits en termes de données ne nécessitant que quelques opérations simples sur la donnée.

- **Une nouvelle BU pour la partie « Embedded Analytics »** : Il s'agit de fournir l'outil aux partenaires éditeurs pour l'embarquer dans des applicatifs clés en main (RH, marketing, pricing, etc.). Même si ce concept existe depuis 2 ans, il a véritablement été commercialisé depuis 6 mois.

Figure 1 - Toucan Toco, plate-forme multi-devices

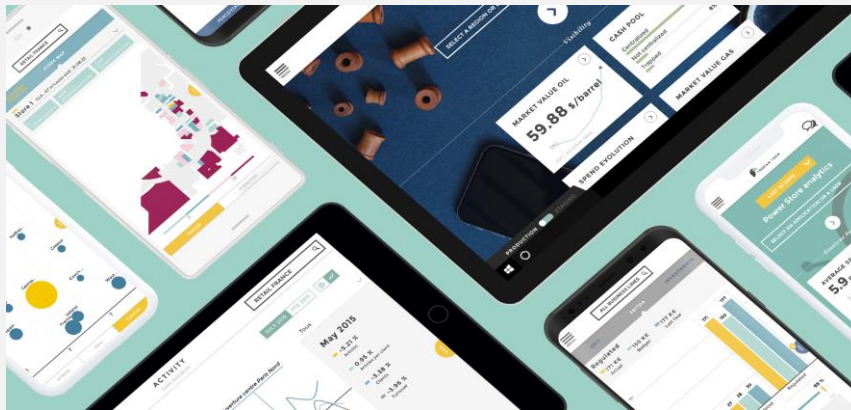
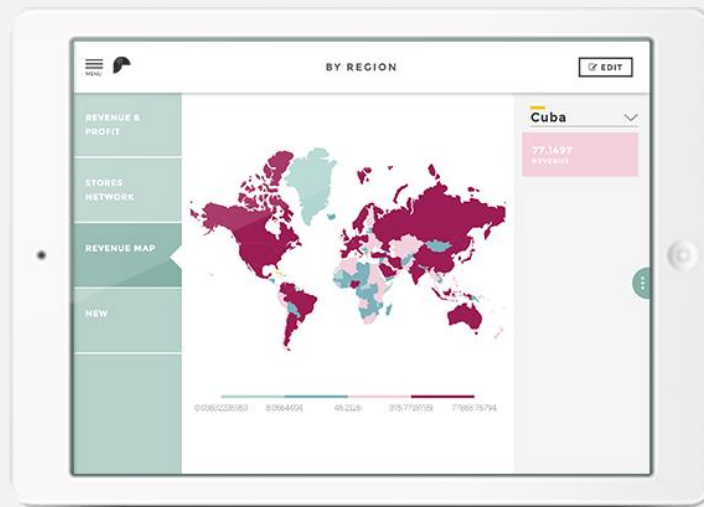


Figure 2- Toucan Toco, reporting



LA TARIFICATION

L.D. Quels modes d'installation et de tarification proposez-vous ?

K.B. Le logiciel existe en modes on premise (local) et Cloud (par défaut). Il est agnostique par rapport au type de cloud (AWS, Microsoft Azure, Google Cloud, etc.)

LES REFERENCES CLIENTS

L.D. Pouvez-vous nous citer quelques références significatives ?

K.B. Nous couvrons tous les secteurs et toutes les tailles d'entreprises ou organismes : Banque (Banque Postale, Crédit Agricole, BNP, Société Générale), Assurance (Euler Hermès, Allianz, Ag2r), Industrie (Renault Nissan Mitsubishi alliance, Engie, Faurecia, PSA), Service (Deloitte, Sodexo, Elixior, GrDF, Direct Energie, etc.), Equipements (JC. Decaux, Vinci), Immobilier (Nexity), Secteur Public (Présidence de la République, Ministère de la Transition écologique et solidaire, Ministère de l'Economie et des finances, Société du Grand Paris, Pôle Emploi, Douanes, collectivités), Transports (ADP), startups (Pricing HUB, Onbrane, etc.).

L.D. Pourriez-vous nous décrire quelques retours clients et cas d'usage ?

K.B. Voici quelques témoignages clients que vous pouvez retrouver sur des vidéos sur notre site

Le Crédit Agricole dans le cadre de sa transformation numérique a choisi Toucan Toco comme solution de tableau de bord pour les directeurs d'agence et leurs collaborateurs. Le temps de déploiement a été de 5 mois et la solution est accessible sur tablette et smartphone.

Les clés du succès selon notre client sont : l'ergonomie de la solution, son évolutivité, son très fort taux d'adoption. En termes de ROI, on mentionnera : l'apport métier avec une vue synthétique de l'activité multicanal, l'image pour les clients à distance ou en agence, l'efficacité des équipes projets.

Nexity a choisi Toucan Toco pour le traitement et le reporting des données RH. Le temps de déploiement a été de 3 mois pour disposer d'une application accessible et disponible partout. Aujourd'hui depuis notre store RH, notre reporting est alimenté en 2h au lieu de 3 semaines auparavant, nous disposons désormais d'une vision groupe, nous sommes en mesure d'analyser nos différents business, et enfin il n'existe plus de temps de latence. 50 utilisateurs sont équipés : le COMEX et les opérationnels RH. Et nous prévoyons par la suite d'intégrer cette technologie à des besoins plus opérationnels.

Deloitte dans le cadre de son enquête salariale portant sur 1 million de salariés à travers 450 sociétés avait besoin d'un outil de restitution flexible pour en délivrer les résultats. Jusqu'ici ceci était réalisé avec Excel et pdf mais nos clients demandaient un rapport dynamique. Nous avons trouvé de nombreux outils de data visualisation sur le marché mais pour le data storytelling, seul Toucan Toco est apparu comme l'outil qui permettait de transformer la façon de restituer les résultats de notre enquête. Alors qu'auparavant, il nous fallait 1,5 mois pour délivrer 450 rapports sous Excel et pdf, avec Toucan Toco, cela n'a pris qu'une nuit et a ouvert à des graphiques dynamiques les uns par rapport aux autres, en online et non plus en offline, de façon sécurisée et disponible de suite. Toucan Toco n'est pas un outil de requête mais de data visualisation et de data storytelling. En 3 mots, il est agile, adaptable et « user friendly ».

LES PARTENAIRES

L.D. Quels sont vos principaux partenaires intégrateurs de la solution ?

K.B. Toucan Toco souhaite travailler avec un nombre limité de partenaires : des généralistes (Accenture, Bearing Point, Cap Gemini, Atos) ou d'autres plus spécialisés (Prérequis, Keyrus, Umanis, Business&Decision, VO2 Group).

LES CONCURRENTS

L.D. Quels sont vos principaux concurrents ?

K.B. Les principaux acteurs que nous rencontrons sur le marché sont Tableau, Microsoft avec Power BI et Qlik même si nous ne nous identifions pas à ces éditeurs.

VOTRE VISIBILITE

L.D. Quels moyens sont mis en œuvre pour vous rendre visible sur le marché ?

K.B. Nous avons tout d'abord une stratégie marketing complète mise en place : des événements, des contenus originaux et sponsorisés, du lead generation et des relations presse. Parallèlement nous travaillons avec des analystes pour la construction d'un réseau d'alliés, notamment pour évangéliser la vision envers les experts.

LES SERVICES AUPRÈS DES CLIENTS

L.D. Quels types de services apportez-vous à vos clients ?

K.B. D'abord il y a un accompagnement dans l'élaboration des tableaux de bord. Un client ne sait pas toujours ce qu'il veut, que ce soit les KPIs qu'il pense être importants (ici la méthode de Toucan Toco est « design first » et vise à simplifier au maximum, à challenger le client sur l'intérêt de ses KPIs) ou la mise en œuvre d'un tableau de bord. C'est donc un service d'accompagnement forcément intense au début, mais qui a pour but de donner une forte autonomie et éventuellement une indépendance totale au client.

Enfin un SAV pour aider au quotidien nos clients face à leurs problématiques s'ils en rencontrent après la finalisation de la construction de leur tableau de bord.

AVIS DE L'ANALYSTE

Toucan Toco est sans nul doute sur une trajectoire de forte croissance continue car d'une part, le marché est encore assez dépourvu d'outils de ce type, d'autre part les besoins des entreprises sont immenses et se sont accentués avec le Big data. Elles n'ont ni de temps à perdre pour récupérer les données et les mettre en forme pour les analyser ni les moyens financiers pour se lancer dans des projets pharaoniques car leur marché n'attend pas et la concurrence est omniprésente. Il faut donc décider vite à partir d'un jeu d'indicateurs pertinents et synthétiques afin d'anticiper son business à venir. **La 1^{ère} génération d'outils de Business intelligence** (Business Objects, Cognos) a permis d'organiser **l'accès aux données autour du data warehouse via le requêtage et le reporting, la seconde génération** (Qlik, Tableau, Tibco Spotfire) a permis **la mise en place d'outils d'analyse et de découverte des données au niveau départemental**. Le Big data et les GAFAs ont permis la sortie **de la troisième génération d'outils dits de data visualisation et de data story telling**. C'est précisément sur ce créneau que se positionne Toucan Toco : il n'est pas un outil de requête pour les analystes et informaticiens mais un outil de tableau de bord pour les utilisateurs novices. L'éditeur jusqu'en 2019 était auto-financé et n'avait pas effectué de levée de fonds. Mais il souhaite attaquer de nouveaux marchés (européen et américain) qui sont immenses, il était donc logique qu'il se tourne vers des investisseurs pour accélérer sa croissance. Outre son offre pertinente au regard des besoins du marché, l'éditeur dispose d'une excellente capacité en termes de marketing et communication qui passe avant tout par les témoignages clients organisés à l'occasion de ses petits déjeuners mensuels. **Si une 4^e génération d'outils se profile avec des solutions d'interrogation des données en langage naturel**, Toucan Toco pourrait s'y interfacer pour présenter les résultats obtenus à travers une interface claire et intuitive. Car son développement passera aussi par sa capacité à s'intégrer à des solutions existantes ou aux nouvelles plateformes qui sortent sur le marché pour couvrir l'ensemble des besoins analytiques des métiers (DG, finance, CRM, ERP, SCM, RH, etc.). Souhaitons bonne chance à cet acteur innovant et prometteur !