

Auto-financé depuis sa création, Toucan Toco boucle une première levée de 8 millions d'euros

Toucan Toco annonce avoir bouclé une première levée de fonds de 8 millions auprès de Balderton Capital, complétée par 4 millions d'euros de dettes. L'entreprise, autofinancée depuis sa création et qui se déclare rentable, a désormais pour objectif de conquérir de nouveaux marchés.

Temps de lecture : minute

28 novembre 2019

On pourrait l'appeler le bon élève de la FrenchTech : 80 salariés, 120 clients pour 300 projets, parmi lesquels Renault Nissan, Engie, ou encore BNP Paribas et l'Oréal, une présence dans quatre pays européens. Cerise sur le gâteau : Toucan Toco déclare être rentable. La startup aura, durant ses cinq premières années de vie, tracé sa route comme elle le devait, s'assurant une place de choix dans le secteur du data storytelling.

Fondée en 2014 par Kilian Bazin, Charles Miglietti, Baptiste Jourdan et David Nowinsky, elle développe une solution logicielle dont l'objectif est de démocratiser l'accès à l'information, à la donnée, pour les collaborateurs métiers dans l'entreprise, les non spécialistes de la data, en permettant à chacun de créer rapidement des applications personnalisées pour les métiers (RH, finance, marketing, ...). Une offre qui a notamment séduit, au milieu des clients grands comptes, le chef de l'État : Emmanuel Macron dispose ainsi d'une application pour smartphone, créée par Toucan Toco, capable de lui indiquer l'avancée de

chaque loi, ministère par ministère.



À lire aussi

Toucan Touco : "Il nous a fallu construire notre marque employeur pour pouvoir attirer les talents"

Une notoriété que la jeune pousse espère bien encore faire croître dans les prochains mois, grâce à une première levée de fonds de 8 millions d'euros auprès de Balderton Capital. Celle-ci, complétée par 4 millions d'euros en dette, devrait lui permettre *"d'industrialiser et d'accélérer la distribution de l'offre, surtout de l'autre côté de l'Atlantique"*, en doublant notamment ses effectifs aux États-Unis en 2020. Son CEO, Charles Miglietti, s'installera quant à lui à Boston. Enfin, un country manager vient d'être nommé aux Pays-Bas afin de *"créer une structure similaire au bureau parisien"*.

Mais l'international n'est pas le seul axe de développement de Toucan Toco. Parmi sa feuille de route : le déploiement de son savoir-faire à l'analytique, en lançant, entre autres, une nouvelle offre. Celle-ci,

destinée aux entrepreneurs et product managers d'éditeurs Saas, devrait permettre à ces derniers "de créer de l'analytique au sein de leur produit avec agilité".

En mettant sur pied l'offre Embedded Analytics, nous élargissons la mission de Toucan Toco en équipant d'autres acteurs technologiques d'une 'brique' analytique qui leur permettra de remporter l'adhésion de leurs clients et utilisateurs à moindre coût

Charles Miglietti, CEO de Toucan Toco

Article écrit par Iris Maignan