

TheCodingMachine

# Point du vendredi Présentation Airtable

17 - 02 - 2023



# SOMMAIRE

**01**

L'entreprise

**02**

Le coeur du produit

**03**

Les features principales

**04**

Uses cases

**05**

Opinion et retour d'expérience

**06**

Conclusion & question

01

L'ENTREPRISE



- **Fondée en 2012 par 3 associés** : Howie Liu (CEO, ancien de Salesforce, Andrew Ofstad (CPO, ancien de Google) et Emmett Nicholas (CTO, ancien de Stack Overflow).
- **1,36 milliards** de dollars levés depuis la création.
- **Plus de 300 000** entreprises clientes dont 80 % du Fortune 100.
- **Plus de 700 employés** dans 4 bureaux essentiellement aux US.
- Valorisée **11 milliards de dollars** lors de sa dernière levée en 2021.



→ Dans l'écosystème très segmenté du No Code, Airtable est un acteur assez unique par sa taille.

A titre de comparaison Bubble, fondée en 2012, a levé environ 106 millions de dollars au total. Tandis que Webflow est valorisé 4 milliards et Notion est valorisé 10 milliards.



**02**

LE COEUR DU PRODUIT



La vision officielle :



*Airtable was founded on the belief that software shouldn't dictate how you work—you should dictate how it works.*

*Our mission is to democratize software creation by enabling anyone to build the tools that meet their needs. People around the world use Airtable to do everything from cattle tracking to filmmaking.*



## La réalité (selon Wikipedia) :



*Airtable est un outil collaboratif basé sur une approche hybride entre une feuille de calcul et une base de données. Il s'agit d'une feuille de calcul intégrant des fonctionnalités d'une base de données ainsi qu'une plus grande richesse de champs.*

*Les utilisateurs peuvent ainsi créer une base de données, configurer des types de colonnes, ajouter des enregistrements, lier des tables entre elles, collaborer, trier des enregistrements et publier des vues sur des sites Web externes.*



## Le coeur d'Airtable : les fields "Link to another record"

- Liaison entre le field d'une table et une autre table.
- Ici on retrouve le contenu de la table Partners dans le fields Partners de la table Opportunities.
- Les fields qui sont en réalité des données en provenance d'une autre table apparaissent sous forme d'étiquettes.
- Cela peut être fastidieux d'établir le lien (dans le cas d'une migration) et celui-ci se fait au caractère près. **La première colonne de toute table est la clé.** On peut lier autant de fields qu'on veut (N "étiquettes")

The screenshot displays the Airtable interface for a 'Business Development CRM'. The main table, 'Opportunities', is grouped by 'Contract Stage'. The table columns include Opportunity Name, Partners, Partnership Type, Contract Stage, Est. Value, Term Start, and Term End. The data is organized into four contract stages: Request (4 records), Negotiation (2 records), Approval (1 record), and Executed (1 record). Each record shows a partnership with a partner name, type (e.g., Strategic, Co-marketing, Referral, Advocacy), and dates. A field configuration menu is open on the right, showing various field types, with 'Link to another record' selected.

Opportunity Name	Partners	Partnership Type	Contract Stage	Est. Value	Term Start	Term End
<b>Request</b> (Count: 4) - Sum: \$6,500,000						
1. Earslug: Strategic Partnership	Earslug	Strategic	Request	\$5,000,000	1/8/2018	1/2/2021
2. North Central Positronics: Strategic Partnership	North Central Positronics	Strategic	Request	\$1,500,000	15/8/2018	15/8/2020
3. FireBasket: Co-marketing Partnership	FireBasket	Co-marketing	Request		1/9/2018	1/5/2019
4. : Partnership			Request			
<b>Negotiation</b> (Count: 2) - Sum: \$460,000						
5. Praxis Corporation: Referral Partnership	Praxis Corporation	Referral	Negotiation	\$450,000	1/8/2018	1/2/2019
6. Earslug: Co-marketing Partnership	Earslug	Co-marketing	Negotiation	\$10,000	15/7/2018	15/7/2020
<b>Approval</b> (Count: 1) - Sum: \$200,000						
7. FireBasket: Referral Partnership	FireBasket	Referral	Approval	\$200,000	1/5/2018	16/5/2019
<b>Executed</b> (Count: 1) - Sum: \$0						
8. Praxis Corporation: Advocacy Partnership	Praxis Corporation	Advocacy	Executed		1/4/2018	1/10/2018

## Le coeur d'Airtable : les fields "Link to another record" - consultation de la table fille

- Il est possible d'accéder et d'éditer les fields d'une autre table en cliquant sur "l'étiquette" du Linked Field.
- Ici, je consulte les informations de Praxis Corporation (table Partners) depuis la table Opportunities.
- On constate que la table Partners a aussi des Linked Records avec les tables Interactions et Contacts.
- Un trait permet d'identifier de quelle table proviennent les données.

The screenshot displays the Airtable interface for a 'Business Development CRM'. The main view is 'All Opportunities: By Stage'. A record for 'Praxis Corporation' is selected, and a linked record view is open, showing details for 'Praxis Corporation' from the 'Partners' table. The linked record view includes fields for 'Partner Name', 'HQ', 'Employees', 'Industry', 'Website', and 'Partner Objectives'. Below these fields, there are sections for 'Opportunities', 'Interactions', and 'Contacts', each with an 'Add record' button. The 'Opportunities' section shows two records: 'Praxis Corporation: Advocacy Partnership' (Contract Stage: Executed) and 'Praxis Corporation: Referral Partnership' (Contract Stage: Negotiation). The 'Interactions' and 'Contacts' sections are currently empty. The interface also shows a 'Comments' section with a 'Start a conversation' button and a 'Leave a comment' input field.

## Le coeur d'Airtable : les fields "Link to another record" - Lookup field associé

- Une fois deux tables liées par un field, il est possible d'ajouter une colonne (un field) qui sera une recherche d'un des champs de la table fille.
- Ici, je vais chercher automatiquement le nom et le site web du Partners (dans la table Partners) pour l'afficher dans la table Opportunities.
- Extrêmement utile quand couplé à une logique de filtre pour nettoyer de la donnée, *ex : afficher uniquement dans la table Opportunities, les Partners qui ont un site web.*
- Les champs Lookup ne sont pas modifiables à moins d'aller dans la table d'origine de la donnée ou de cliquer sur "l'étiquette" associée.

The screenshot shows the Airtable interface for a 'Business Development CRM'. The main table displays 'Opportunities' with columns for Opportunity Name, Partners, Website, Partnership Type, Contract Stage, Est. Value, Term Start, and Term End. The table is grouped by 'Contract Stage' into four sections: Request (4 records), Negotiation (2 records), Approval (1 record), and Executed (1 record). A 'Lookup' field configuration dialog is open on the right, showing a list of field types to choose from. The 'Lookup' option is selected, and a tooltip indicates 'Lookup a field on linked records.' Below the table, a message states: 'To select columns that aren't adjacent to each other, hold CMD and click. DISMISS'

Opportunity Name	Partners	Website (from Partner...)	Partnership Type	Contract Stage	Est. Value	Term Start	Term End
<b>Request</b> (Count: 4)							
1. Earslug: Strategic Partnership	Earslug	www.earslug.com	Strategic	Request	\$5,000,000	1/8/2018	
2. North Central Positronics: Stra...	North Central Positronics	www.northcentralpositronics...	Strategic	Request	\$1,500,000	15/8/2018	
3. FireBasket: Co-marketing Part...	FireBasket	www.firebasket.com	Co-marketing	Request		1/9/2018	
4. : Partnership				Request			
<b>Negotiation</b> (Count: 2)							
5. Praxis Corporation: Referral P...	Praxis Corporation	www.praxiscorporation.com	Referral	Negotiation	\$450,000	1/8/2018	
6. Earslug: Co-marketing Partner...	Earslug	www.earslug.com	Co-marketing	Negotiation	\$10,000	15/7/2018	
<b>Approval</b> (Count: 1)							
7. FireBasket: Referral Partnership	FireBasket	www.firebasket.com	Referral	Approval	\$200,000	1/5/2018	
<b>Executed</b> (Count: 1)							
8. Praxis Corporation: Advocacy ...	Praxis Corporation	www.praxiscorporation.com	Advocacy	Executed		1/4/2018	



**03**

LES FEATURES PRINCIPALES



## Les principales features et concepts clés présentés dans les prochaines slides :

- **Fields.**
- **Views.**
- **Automations.**
- **Interfaces.**
- **Extensions.**
- **Tools.**

The screenshot displays the Business Development CRM interface. The top navigation bar includes 'Data', 'Automations', and 'Interfaces'. The main content area shows a table of opportunities grouped by contract stage. The table columns include Opportunity Name, Partners, Website, Partnership Type, Contract Stage, Est. Value, Term Start, Term End, and Notes. The contract stages are Request, Negotiation, Approval, and Executed.

CONTRACT STAGE	Count	Sum
Request	4	\$6,500,000
Negotiation	2	\$460,000
Approval	1	\$200,000
Executed	1	\$0

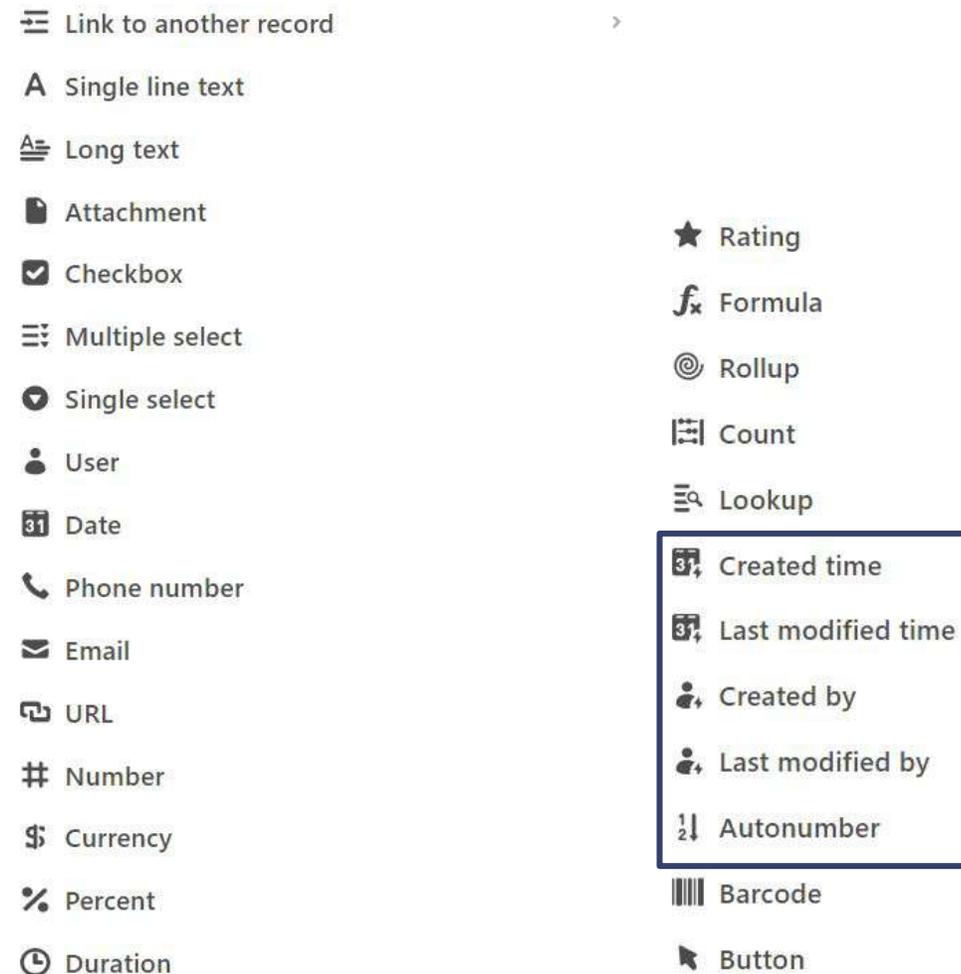
The interface also features a sidebar on the left with a 'Find a view' search bar and a list of views: All Opportunities: By Stage, All Opportunities: By Type, Negotiations, Deal Pipeline, Calendar, and Contract timeline. At the bottom of the sidebar, there is a 'Create...' section with options for Grid, Form, Calendar, Gallery, Kanban, Timeline, List, Gantt, and New section.

## Les principales features : les Fields :

- Le grand nombre de type de Fields différents est ce qui fait la force de Airtable en particulier par rapport à une BDD classique.
- Certains Fields sont automatiques et non modifiables.

La plupart des Fields parlent d'eux-mêmes sauf Formula et Rollup :

- Le Field Formula est similaire à l'écriture de fonction dans Google Sheets ou Excel, néanmoins la syntaxe peut différer. Beaucoup de possibilités, il faut se documenter.
- Rollup est le plus complexe, il permet d'appliquer des formules aux Fields d'un Linked Record selon des filtres.



Valeur par défaut automatique  
non modifiable

## Les principales features : les Views :

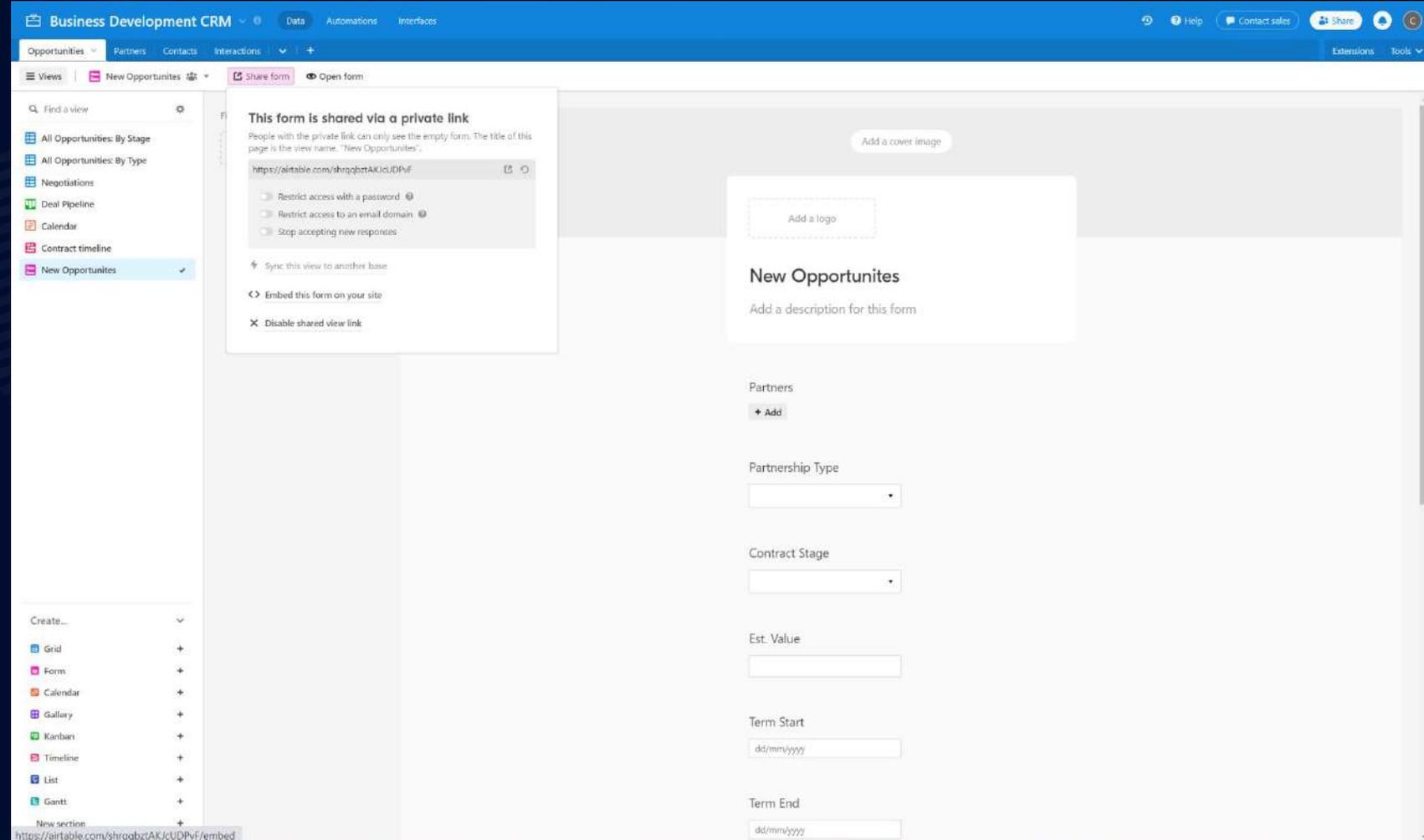
- Les Views permettent de présenter les données de différentes manières.
- Soit il s'agit d'avoir des Views du même type mais avec des filtres différents (ici on a Opportunities By Stage ou By Type) ou des groupes.
- Soit il s'agit d'utiliser des types différents de Views : Kanban, GANTT, ...
- Il est possible de choisir les Fields à afficher dans une vue et de modifier l'ordre de ces Fields (les colonnes).
- Une View peut être privée ou collaborative, différents niveaux de droits sont possibles.

The screenshot displays the Business Development CRM interface. The main view is a list of opportunities grouped by contract stage. The table columns include Opportunity Name, Partners, Website, Partnership Type, Contract Stage, Est. Value, Term Start, Term End, and Notes. The data is organized into four sections based on contract stages: Request (4 records), Negotiation (2 records), Approval (1 record), and Executed (1 record). A sidebar on the left shows view options like Grid, Form, Calendar, Gallery, Kanban, Timeline, List, and Gantt. The interface also includes a search bar, a filter button, and a 'Share view' option.

Opportunity Name	Partners	Website	Partnership Type	Contract Stage	Est. Value	Term Start	Term End	Notes
<b>Request (Count: 4)</b>								
1. Earslug: Strategic Partnership	Earslug	www.earslug.com	Strategic	Request	\$5,000,000	1/8/2018	1/2/2021	
2. North Central Positronics: Stra...	North Central Positronics	www.northcentralpositronics.com	Strategic	Request	\$1,500,000	15/8/2018	15/8/2020	Would inclu...
3. FireBasket: Co-marketing Part...	FireBasket	www.firebasket.com	Co-marketing	Request		1/9/2018	1/3/2019	
4. : Partnership				Request				
<b>Negotiation (Count: 2)</b>								
5. Praxis Corporation: Referral P...	Praxis Corporation	www.praxiscorporation.com	Referral	Negotiation	\$450,000	1/8/2018	1/2/2019	
6. Earslug: Co-marketing Partner...	Earslug	www.earslug.com	Co-marketing	Negotiation	\$10,000	15/7/2018	15/7/2020	Co-market...
<b>Approval (Count: 1)</b>								
7. FireBasket: Referral Partnership	FireBasket	www.firebasket.com	Referral	Approval	\$200,000	1/5/2018	16/5/2019	We could p...
<b>Executed (Count: 1)</b>								
8. Praxis Corporation: Advocacy ...	Praxis Corporation	www.praxiscorporation.com	Advocacy	Executed	\$0	1/4/2018	1/10/2018	

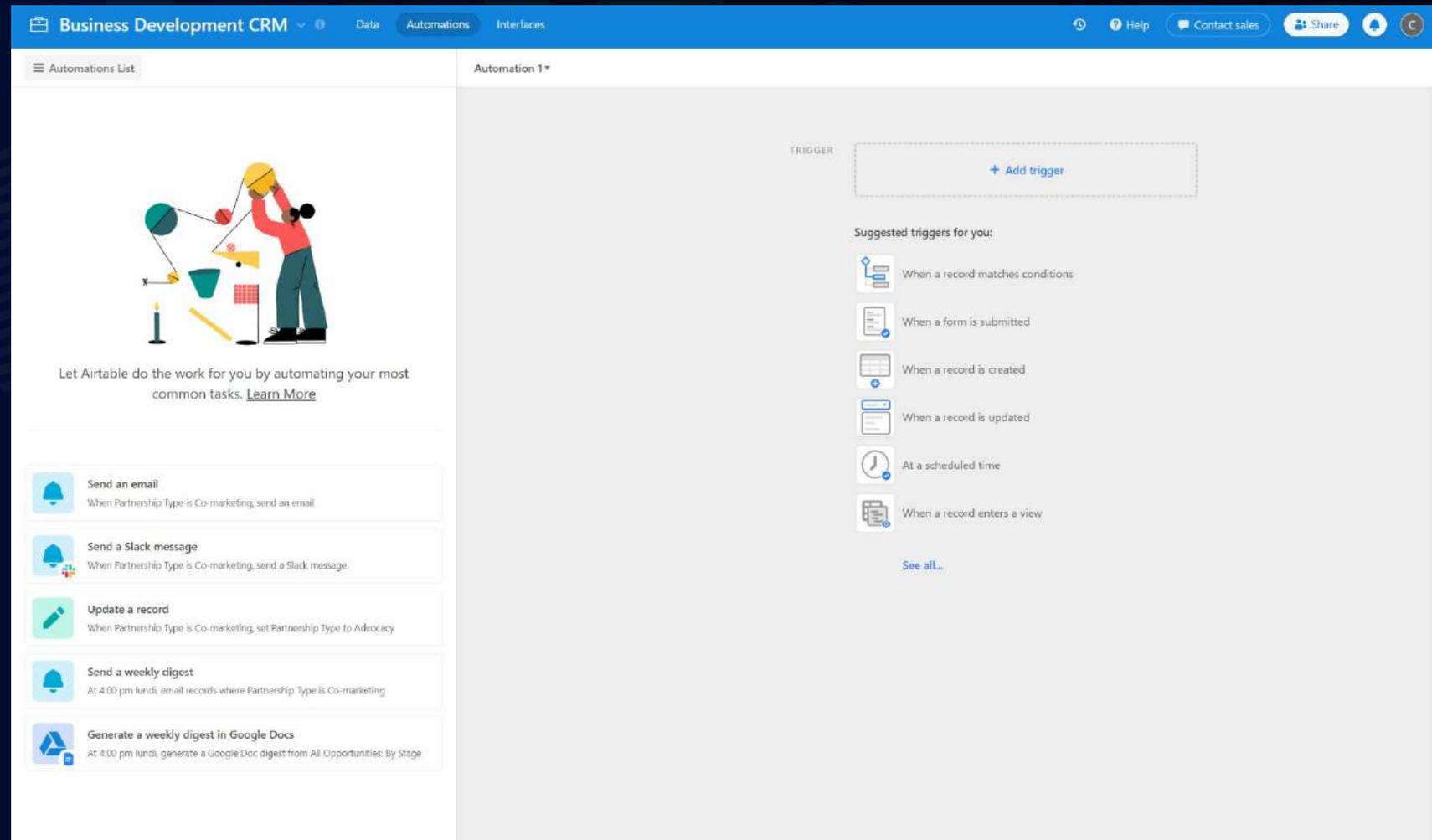
## Les principales features : Views - partage et intégration des Views :

- Pouvoir partager des Views via lien (comme google sheet) ou en contenu embed est une feature très puissante.
- En particulier pour envoyer des forms par mail ou les intégrer sur votre site. Cela permet d'entretenir facilement la base de données.
- La grande diversité de Fields fournie par Airtable permet des formulaires avancés et ils peuvent être pré-remplis au besoin.
- La View Gallery est aussi très intéressante à intégrer sur un site particulièrement en mode annuaire.



## Les principales features : Automation :

- Très puissant pour mettre en place plein de règles pour assurer la cohérence de la donnée (en particulier entre les différentes Tables et Views).
- Très similaire à l'usage aux autres outils d'automation comme Zapier.
- Il faut d'ailleurs ajouter toutes les automatisations rendues possibles par les très nombreuses intégrations d'Airtable.
- **Automatisation double** : à l'intérieur de l'outil et à l'extérieur (via des outils comme Zapier).



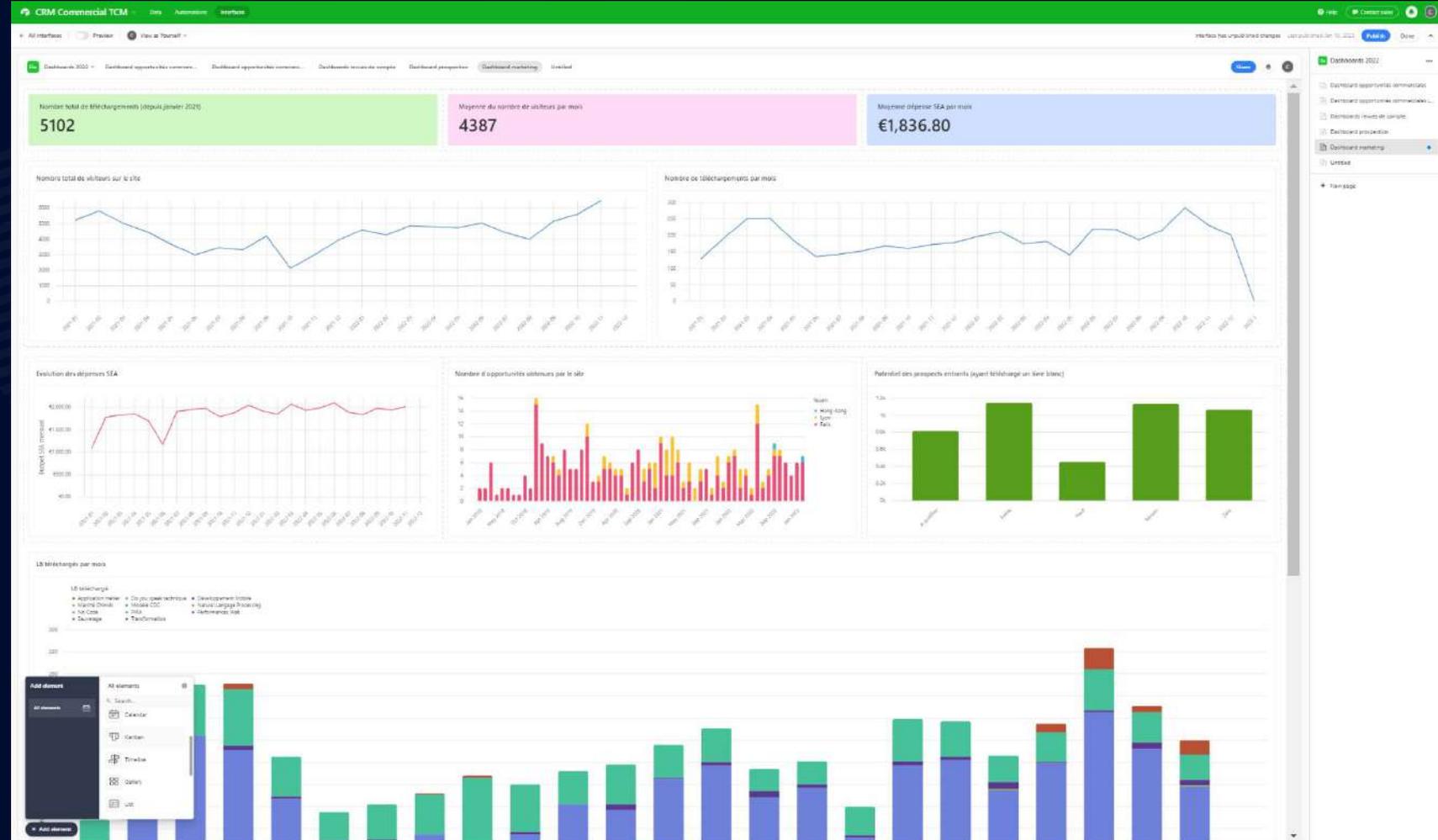
The screenshot displays the Airtable Automations interface. The top navigation bar includes "Business Development CRM", "Data", "Automations", and "Interfaces". The left sidebar shows "Automations List". The main content area is split into two panes:

- Left Pane (Automations List):** Features an illustration of a person juggling and a text prompt: "Let Airtable do the work for you by automating your most common tasks. [Learn More](#)". Below this is a list of automation rules:
  - Send an email:** When Partnership Type is Co-marketing, send an email.
  - Send a Slack message:** When Partnership Type is Co-marketing, send a Slack message.
  - Update a record:** When Partnership Type is Co-marketing, set Partnership Type to Advocacy.
  - Send a weekly digest:** At 4:00 pm lundi, email records where Partnership Type is Co-marketing.
  - Generate a weekly digest in Google Docs:** At 4:00 pm lundi, generate a Google Doc digest from All Opportunities: By Stage.
- Right Pane (Automation 1):** Shows the configuration for a specific automation. It includes a "TRIGGER" section with a "+ Add trigger" button. Below this is a "Suggested triggers for you:" section with the following options:
  - When a record matches conditions
  - When a form is submitted
  - When a record is created
  - When a record is updated
  - At a scheduled time
  - When a record enters a viewA "See all..." link is also present.

## Les principales features : Interfaces :

- Il s'agit principalement d'un éditeur de dashboards.
- Mais cela peut aller beaucoup plus loin car il est possible de saisir de la donnée en base depuis les Interfaces.
- Les Interfaces peuvent donc agir comme un Front.
- Interface fonctionne en Drag & Drop, on ajoute des objets auxquels on attache des sets de données selon des filtres.

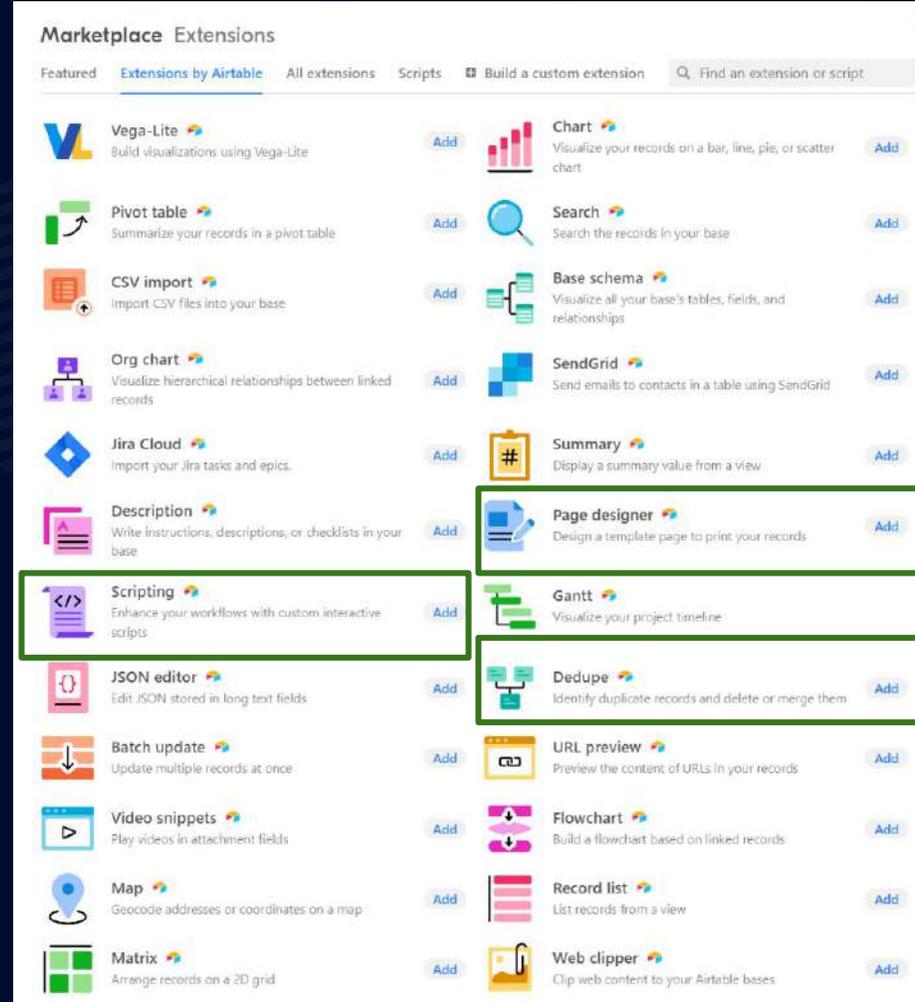
→ C'est extrêmement interactif et puissant pour extraire de la valeur de la data. **Tout se met à jour en temps réel.**



## Les principales features : Extensions :

Il y en a beaucoup, parmi celles testées par TheCodingMachine :

- **Page Designer** : pour générer des PDF et faire du publipostage basé sur les Fields de la base.
- **Dedupe** : pour gérer les doublons, très simple et hyper utile pour épurer de la data. Différents niveaux de concordance, possibilité de fusionner deux sets de données en un en choisissant les champs à conserver.
- **Scripting** : il s'agit de coder des scripts en JS, beaucoup de possibilités : intégrer des données d'API tierce, mettre à jour d'un coup la donnée, ...

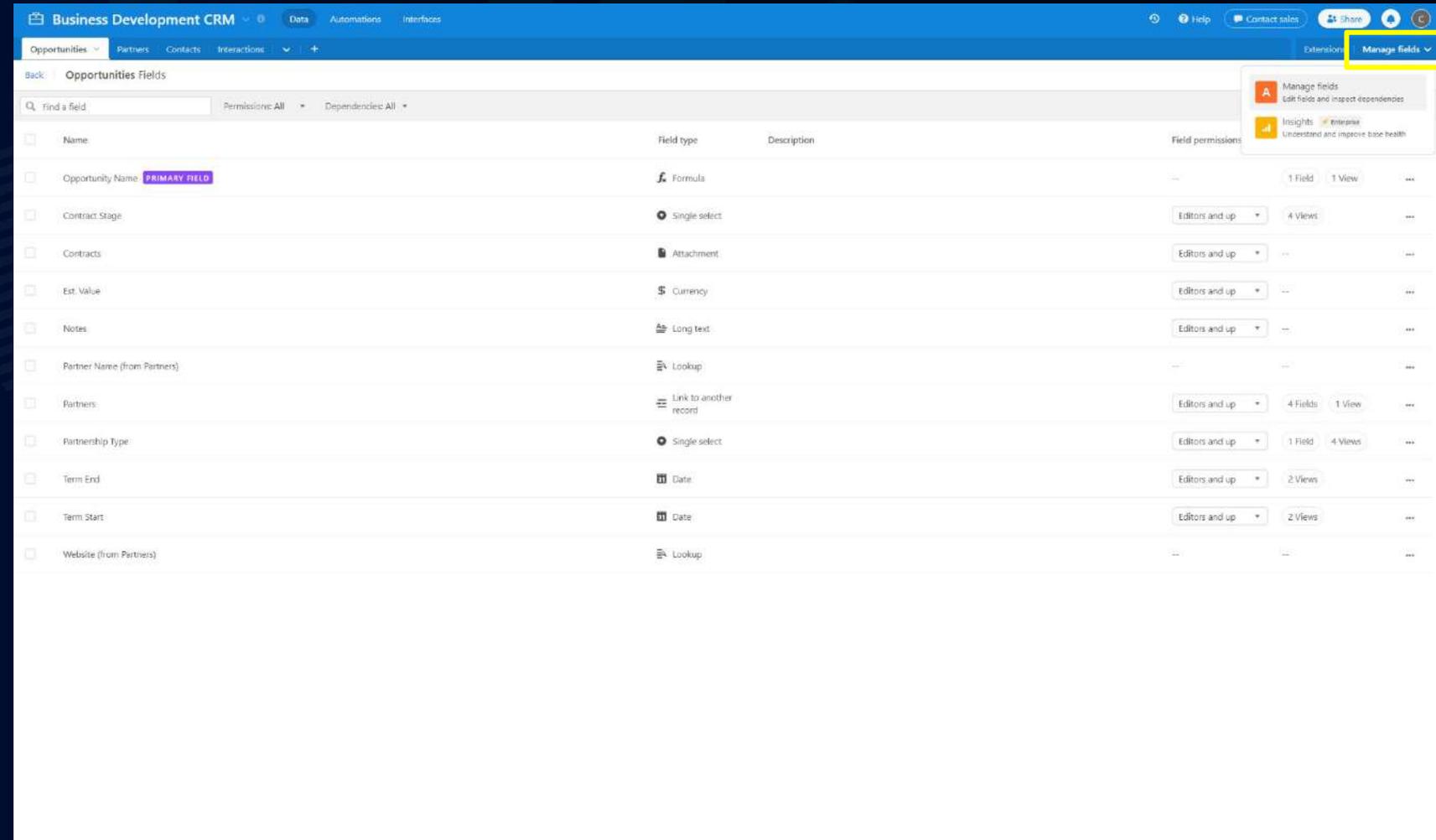


Ici, il ne s'agit que des extensions officielles de Airtable développées par l'entreprise.

## Les principales features : Tools :

Ils existent deux Tools :

- **Manage fields** : gestionnaire avancé des droits, très pratique du fait de la granularité des droits sur Airtable.
- **Insights** : le "Google Analytics" dédié à Airtable pour analyser les actions des collaborateurs et les données saisies.



04

USES CASES



## Le cas interne TheCodingMachine, un CRM sur mesure !

### Situation initiale :

- Utilisation de Pipedrive, SendInBlue, Google Sheet (beaucoup de sheets différentes), ...



### Problématiques :

- Trop de fichiers dans trop d'endroits, **pas de capitalisation long terme sur la donnée** prospect / client.
- Impossible d'automatiser la prospection générée par les livres blancs (exports manuels).
- Difficultés pour les reportings.



### Situation finale :

- Remplacement de Pipedrive par Airtable + automatisation avec Zapier.



### Avantages & Inconvénients :

- Tout au même endroit du prospect, au suivi de la relation client en passant par la phase de vente.
- Automatisation complète de l'ajout en base des prospects LB. Reporting grâce aux Interfaces.
- Sur la partie vente, suivi moins avancé que Pipedrive.

## Cas client : Fulbright France : gestion de la base alumni et création d'un annuaire :

### Situation initiale :

- Un site en Drupal assez ancien et CiviCRM pour la base de données alumni.
- 10 000 alumni français et 10 000 alumni anglais.

### Problématiques :

- Reprendre le pouvoir sur leur donnée pour une meilleure mise en avant de leur réseau alumni.
- Avoir une logique de mise à jour automatique des contacts depuis différentes sources (Mailchimp, Hivebrite, ...).
- Parcours avec prise de rendez-vous avec une conseillère.



### Situation finale :

- Migration de toutes les données depuis CiviCRM.
- Mise en ligne d'une partie de l'annuaire (segmentée par Views en mode Gallery).

### Avantages & Inconvénients :

- Une réelle prise en main par le client dans la migration et le nettoyage des données.
- Moins de 10 jours de travail pour une tâche souvent complexe. Contournement du Drupal.
- Grosse base de données et pas de transfert de connaissances côté client entre les équipes.

fulbright-france.org/fr/laureats-0

QUI SOMMES-NOUS ? | BOURSES | ÉTUDIER AUX USA | LAURÉATS | ACTUALITÉS | ALUMNI | AGENDA | CONTACT

COME TO FRANCE

Depuis 1948 la Commission franco-américaine envoie des lauréats Français aux États-Unis pour des projets d'étude et de recherche, et réciproquement. Chaque année nos lauréats sont invités dans des universités et des centres de recherche dans les deux pays pour poursuivre des projets divers et variés.

Consultez notre chaîne Youtube pour voir des portraits vidéos de nos lauréats.

Dans chacune des galeries ci-dessous, vous pouvez filtrer les lauréats par type de bourse, université d'origine, université d'accueil ou champ d'étude.

### LAURÉATS AMÉRICAINS 2022-2023

Customize cards | Filter | Sort

 <p>Unnamed record</p> <p>AWARD CATEGORY</p> <p>HOME INSTITUTION</p> <p>HOST INSTITUTION</p> <p>PROJECT SUMMARY, ENGLISH</p>	 <p><b>Marcel Agüeros</b></p> <p>AWARD CATEGORY: Research Scholar, Nouvelle Aquitaine</p> <p>HOME INSTITUTION: Columbia University</p> <p>HOST INSTITUTION: Université de Bordeaux</p> <p>PROJECT SUMMARY, ENGLISH: Marcel Agüeros is an associate profes...</p>	 <p><b>Briana Anthony</b></p> <p>AWARD CATEGORY: English Teaching Assistant</p> <p>HOME INSTITUTION: The Ohio State University</p> <p>HOST INSTITUTION: Lycée Edmond Rostand</p> <p>PROJECT SUMMARY, ENGLISH: I will be working as an English Teachin...</p>	 <p><b>Benjamin Barrett</b></p> <p>AWARD CATEGORY: English Teaching Assistant</p> <p>HOME INSTITUTION: University of Georgia</p> <p>HOST INSTITUTION: Lycée Victor Hugo</p> <p>PROJECT SUMMARY, ENGLISH: As an English Teaching Assistant at Lyc...</p>	 <p><b>Shivum Bharill</b></p> <p>AWARD CATEGORY: Fulbright Schuman</p> <p>HOME INSTITUTION: Georgetown University</p> <p>HOST INSTITUTION: Paris School of Economics</p> <p>PROJECT SUMMARY, ENGLISH: Consolidation in the hospital sector is ...</p>
---	--	---	--	--

Airtable | Download CSV | View larger version

### LAURÉATS FRANÇAIS 2022-2023

Customize cards | Filter | Sort

 <p><b>Hocine ABDALLAH</b></p> <p>AWARD CATEGORY: FLTA</p> <p>HOME INSTITUTION: Université de Versailles Saint-Quent...</p> <p>HOST INSTITUTION: Assenon College</p> <p>PROJECT SUMMARY, ENGLISH</p>	 <p><b>Annabelle ALIBERT</b></p> <p>AWARD CATEGORY: FLTA</p> <p>HOME INSTITUTION: Sorbonne Université</p> <p>HOST INSTITUTION: Sonoma State University</p> <p>PROJECT SUMMARY, ENGLISH: Titulaire d'un master d'études anglop...</p>	 <p><b>Clara BARBIER</b></p> <p>AWARD CATEGORY: FLTA</p> <p>HOME INSTITUTION: Trinity College Dublin/Université de</p> <p>HOST INSTITUTION: Connecticut College</p> <p>PROJECT SUMMARY, ENGLISH</p>	 <p><b>Paul Bouchet</b></p> <p>AWARD CATEGORY: FLTA</p> <p>HOME INSTITUTION: Université de Bordeaux M2/BAS2</p> <p>HOST INSTITUTION: Williams College</p> <p>PROJECT SUMMARY, ENGLISH: Après quelques expériences en Anglet...</p>	 <p><b>Valentin CALLET</b></p> <p>AWARD CATEGORY: FLTA</p> <p>HOME INSTITUTION: Aix-Marseille Université</p> <p>HOST INSTITUTION: Albany College</p> <p>PROJECT SUMMARY, ENGLISH: I graduated from a Master's degree in ...</p>
---	--	--	---	--

Airtable | View larger version



**05**

OPINION ET RETOUR D'EXPÉRIENCE



### Avantages :

- Brille par sa capacité à permettre à des référents métiers non techniques de prendre la main sur leur donnée. Gros facteur d'implication sur le projet.
- Des possibilités de uses-cases quasi infinies à l'origine du succès du produit. Grande évolutivité.
- Énormément d'intégrations possibles, les données d'une base Airtable sont aussi toutes accessibles par API, ce qui peut lui permettre d'agir quasiment comme une base de données ou une sorte de back "Headless".
- Une fois l'outil maîtrisé, très facile de reproduire certaines approches.

### Inconvénients :

- Un outil presque trop puissant / trop riche.
- Une prise en main pas toujours facile : il faut s'acculturer à l'outil (contre intuitif par rapport à Excel ou Sheets) et presque créer un modèle de données.
- Risque de perte de contrôle de la donnée : trop de points d'entrée de la données + automatisations multiples.
- Abonnement assez cher : 20 €/mois par utilisateur.
- Selon l'abonnement choisi, enjeu RGPD.

# Conclusion

Personnellement, je recommande Airtable pour des projets petits à moyens en particulier quand il s'agit de partir de zéro ou de reprendre la main sur une donnée avec une dette importante pour laquelle une reprise qualitative est nécessaire.

Pour de plus gros projets, il faut considérer les coûts et les enjeux de consistance, de droits ou bien de sécurité de la donnée. La solution grandissant, il peut être difficile de garder le contrôle sur la donnée. Il s'agit donc d'avoir une ressource (ou plusieurs) pour s'en occuper et surtout accompagner les utilisateurs.

**Merci !**  
**Xie xie !**  
**Obrigado !**

