

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Avec sa suite logicielle **PROPOSAL STUDIO**[®], Jack in the Box progicialise son offre et convainc l'ensemble de ses clients de migrer leurs développements spécifiques

Jack In The Box, une des toutes premières entreprises européennes dans l'expertise de la proposition commerciale B to B, est aussi l'unique société française, éditrice de solutions logicielles complétant la démarche du Proposal Management¹.

Le constat : les entreprises évoluent aujourd'hui dans un environnement de plus en plus concurrentiel et où l'offre commerciale écrite est désormais le principal élément capable de faire basculer une transaction au profit de l'entreprise à l'origine de l'offre.

La proposition commerciale est donc bien devenue **la clé de voûte** des transactions. Jack In The Box a jusqu'ici mis en place des systèmes de Proposal Management sur mesure pour ses clients basés sur l'Atelier de Génie Logiciel Proposal Studio[®], qui permettait de construire rapidement ces systèmes.

En septembre 2009, et après 8 années de Recherche et Développement, Jack in the Box a lancé la suite Proposal Studio[®], composée de 3 produits phares : **Proposal Studio[®] Standard Edition, Proposal Studio[®] Configurable Edition et Proposal Studio[®] Advanced Edition** « for workgroups », « for channels » et « for international roll outs ».

Proposal Studio[®] Standard Edition est une version prête à l'emploi, sans autre paramétrage que celui de la charte graphique ou de la personnalisation du QCM Business et de la base de connaissances en autonomie client.

Proposal Studio[®] Configurable Edition s'ouvre à un catalogue de 42 options permettant de répondre à des besoins tels que les flux de travail collaboratif, les analyses quantitatives et qualitatives, les droits d'édition des textes par profil, le contrôle d'obsolescence des textes des propositions rééditées ou dupliées...

La « *Knowledge Pump* », option phare du dispositif, permet aux commerciaux de soumettre « à chaud » leurs meilleurs textes dans la base de données via un circuit de modération. Le module *RFPPro* est spécifiquement adapté aux réponses des appels d'offres « Marchés Publics » et aux « Proposal Centers ».

Proposal Studio[®] Advanced Edition est le fer de lance de l'entreprise, cette édition a gagné 100% des appels d'offres pour la mise en place de systèmes internationaux sur un mode « think global, act local ».

¹ Ce sont l'ensemble des techniques qui permettent d'optimiser le fond, la forme et les processus de production de la proposition commerciale ; document écrit que le commercial remet au prospect ou client pour lui présenter en détail l'objet de son offre commerciale et formaliser ses engagements, fondamentaux de la signature, de la marge, de la satisfaction client ... ou des litiges.

Fait marquant : 100% des clients de Jack in the Box, soit plus de 4.000 utilisateurs concernés, ont choisi d'abandonner les systèmes sur mesure, conçus pour leur propre usage, au profit d'un des produits de la suite Proposal Studio[®], concentré d'expérience et de meilleures pratiques.

Proposal Studio[®] est la solution la plus performante pour construire et personnaliser les propositions commerciales et les réponses à appel d'offres, sur la base d'argumentaires élaborés spécifiquement et stockés dans la base de connaissances de l'entreprise. Fonctionnant en mode SaaS, c'est **l'outil de la performance commerciale par excellence.**

Véritable assistant personnel, il bâtit étape par étape la proposition en fonction des informations collectées par le commercial lors de ses échanges avec l'entreprise-cible ou lors de son analyse des exigences et questions de la consultation.

Il permet d'aboutir à une réponse en parfaite adéquation avec la problématique identifiée de l'entreprise, sans en oublier aucun paramètre.

Les étapes clés de la construction

Tout commence par **un QCM Business** très détaillé sur le cas du client pour lequel le commercial élabore la proposition. Ce QCM est le point de départ de l'élaboration de la proposition incluant la trame et les contenus contextuels.

Il a été conçu pour se présenter de la façon la plus précise et concrète possible; il guide le rédacteur dans une analyse fine du cas commercial (stratégie de réponse, terrain concurrentiel, risques commerciaux à circonscrire...).

Le QCM génère une insertion automatique des données, il évite ainsi la perte de temps inhérente à la recherche d'informations dans la base de données de l'entreprise, qui sont souvent obsolètes car rarement mises à jour.

Vient ensuite pour le commercial la possibilité de mettre sa « touche personnelle » par le biais du **traitement de texte « à droits gérés »**.

C'est la touche finale de la proposition, l'utilisateur ayant la latitude (selon ses droits sur les différents chapitres ou les différents contenus) pour apporter ses corrections et ses modifications, voire remodeler la trame s'il est nécessaire de suivre l'ordre de la consultation du client.

La dernière étape est l'édition du document final. **Proposal Studio[®]** édite une proposition commerciale parfaitement mise en page selon la charte graphique de l'entreprise et en un temps minimum, libérant ainsi le commercial pour d'autres tâches.

Nombreux sont les avantages de ce logiciel, en voici quelques-uns des plus notables :

Gain de temps

Les entreprises utilisatrices de la solution Proposal Studio[®], estiment de **30 à 50%** le gain de temps généré par l'application. Il est facile d'imaginer alors ce gain de temps mis au profit du commercial pour entretenir et développer la relation client au quotidien.

Cohérence de la proposition

Plus de copier-coller polluant les propositions avec des thèmes « hors sujet », obsolètes, erronés ou incomplets : le contenu de la proposition commerciale devient cohérent autant par le fond que par la forme.

Pertinence de la proposition

Plus de « trame type » héritée d'un modèle ou d'une proposition précédente. Plus de « contenu type » stéréotypé ou recyclé d'une autre offre : les réponses apportées au QCM Business permettent de générer une trame en pertinence avec le cas commercial et la stratégie de réponse associée, et d'y injecter les contenus de la base de données les plus convaincants.

Une seule réponse au QCM Business pouvant générer plusieurs injections de contenu dans la trame (en moyenne 5 à divers endroits du document), le modèle de travail proposé au commercial contient déjà 8 lignes sur 10 en rapport avec le cas client, avant même sa personnalisation dans le traitement de textes.

Un fonctionnement à l'international

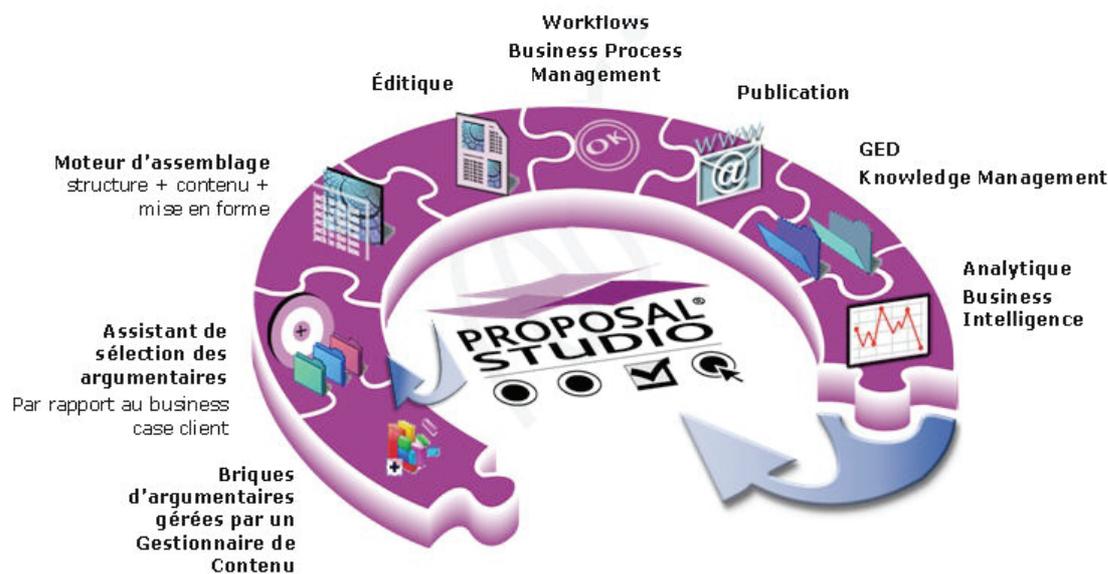
Proposal Studio® Advanced Edition for international roll outs a un modèle de données nativement conçu pour gérer une « politique propositions » partagée par tous les pays, tout en tenant compte des cultures locales (organisation des écrits, argumentaires spécifiques...) et des problématiques du multilingue.

Facilité d'utilisation de l'application

De conception très intuitive, quelques heures de manipulation suffisent pour s'approprier les fonctionnalités de **Proposal Studio®**.

La suite logicielle **Proposal Studio®** repose sur trois fondamentaux :

- un gestionnaire de contenu qui organise les briques argumentaires (textes, documents, images),
- un assistant de construction permettant le processus d'assemblage des briques,
- un moteur d'édition personnalisé adaptant la charte graphique de l'entreprise aux propositions commerciales.



Un grand nombre de moteurs spécifiques dédiés aux exigences de la proposition commerciale.

Proposal Studio® est proposé en mode SaaS (Software as a Service) avec un réel engagement de service de la part de Jack In the Box, notamment en termes de sécurité (plusieurs groupes bancaires ont opté pour cette solution après des tests d'intrusion concluants).

À qui s'adresse Proposal Studio® ?

Les Directeurs commerciaux, Directeurs marketing, Chefs des ventes des entreprises du B to B de plus de 5 commerciaux voient en **Proposal Studio®** un véritable soutien stratégique des équipes commerciales et se charge **d'optimiser le taux de signatures sur proposition ou de faciliter le quotidien de la force commerciale.**

De nombreuses sociétés ont dès lors compris l'importance de la proposition dans leur stratégie commerciale et utilisent l'outil **Proposal Studio®**. Citons parmi elles, Accor, Sodexo, Xerox, La Banque Postale, Adia, Altergaz, Arval groupe BNP Paribas, Avenance, Bouygues Télécom, EBSCO Publishing, Elis, Neopost, l'Office National des Forêts, Pullman, Sacer, SFR ...

Quelques chiffres :

Proposal Studio® c'est jusqu'à 50% de gain de temps par rapport à une solution bureautique classique !

Proposal Studio® est utilisé dans plus de 17 pays dont la Chine.

65% des utilisateurs de Proposal Studio® sont des ingénieurs d'affaires dans des univers où les offres sont souvent complexes.

75% des affaires de téléphonie mobile et 67% des appels d'offres « restauration » en France transitent par Proposal Studio®.

2600, c'est le nombre d'utilisateurs quotidiens (sur 2850 licences) qui profitent de la puissance et de l'expertise de la solution Proposal Studio® éditée par Jack In the Box.

Proposal Studio®, un bénéfice qui peut se résumer ainsi :

« Utiliser **Proposal Studio®** c'est se différencier de la concurrence ; gagner en efficacité personnelle et concrétiser la promesse de vente faite au client ».

L'ensemble des visuels est téléchargeable à l'adresse suivante :

<http://www.lestempmodernes.eu/jitb.zip>

D'autres visuels, photocopies d'écran, photos des dirigeants de l'entreprise, sont disponibles sur simple demande.

Contact Presse :

Les Temps Modernes

Julia Urruzmendi

Tél : 01.80.19.06.49

Port : 06.29.89.49.64

Fax : 01.40.21.05.96

jurruzmendi@lestempmodernes.eu

Note à l'éditeur

Jack In The Box est un éditeur français qui accompagne les entreprises du B to B dans la mise en place de dispositifs de Proposal Management permettant de structurer, fluidifier, fiabiliser et piloter l'activité Propositions Commerciales et Réponses à Appels d'Offres.

Société éditrice de la suite logicielle Proposal Studio[®], Jack In The Box est le premier spécialiste du Proposal Management en France et en Europe.

Entreprise lauréate en 2005 du Trophée Informatique pour sa collaboration avec SFR Entreprises, deux fois au Palmarès Deloitte Technology Fast 50 France et Fast 500 Europe. Jack in the Box fait partie du Club Croissance Plus, et est Friendly Partner du Club Agora des Directeurs Commerciaux depuis 2008, aux côtés d'Oracle Siebel.

Jack In The Box, avec plus de 400% de croissance en 3 ans sur deux périodes consécutives, collectionne les distinctions et les récompenses dans l'univers très performant des éditeurs informatiques.

Nulle inquiétude à avoir pour la pérennité de Jack In The Box ; son top 10 clients ayant contracté pour 2M€ ces 3 dernières années et ayant renouvelé leur confiance à l'entreprise pour 2,2 M€ additionnels pour les 3 prochaines années. 50% du revenu de l'entreprise est constitué de revenus récurrents, avec une base de coûts fixe.

Co-fondatrice de l'entreprise mais aussi co-auteur de l'ouvrage de référence « Optimisez vos propositions commerciales » paru chez Dunod en avril 2009, Giandra de Castro est également à l'origine de la création de l'AFMP (Association Française du Proposal Management) qui a pour but de valoriser et d'enrichir les réponses apportées aux bid manager, tender manager et autre Proposal Manager.