**QUESTIONNAIRE SOLUTIONS DE PREVISION ET DE PLANIFICATION 2021**

|  |  |
| --- | --- |
| **Questions générales sur la société** | |
| 1. **NOM de l’éditeur** | Board International |
| 1. **Appartenance à un groupe** | -------------- |
| 1. Pays d’origine & date de création de la société | Suisse, 1994 |
| 1. Localisation du siège de la société en France | Paris |
| 1. CA global en 2020 | Non communiqué |
| 1. CA France en 2020 | Non communiqué |
| 1. Effectif global en 2021 | +600 |
| 1. Effectif France en 2021   Nombre de data Scientists en 2021 | 50 |
| 1. Nombre de sites équipés en solution de prévision et / ou de planification :  * en France * à l’étranger | 130 clients en France, +3500 Worldwide |
| 1. Principaux secteurs d’activité de la base installée | Industrie, Retail, Services Professionnels, Logistique. |
| 1. Trois références clients en France utilisant la solution (nom du client, secteur d’activité) | Saint-Gobain, Groupe SEB, Natixis Payment Services |
| 1. Trois projets emblématiques de ces dernières années (nom du client, secteur d’activité) | H&M  Coca-Cola  Decathlon |
| 1. Faits marquants de la société depuis deux ans (rachat, partenariat, nouvelle fonctionnalité, évolution de la solution…) | - Acquisition de Board International par Nordic Capital  - Lancement d’une application S&OP |
| 1. Stratégie de développement 2021-2022 (développement géographique, enrichissement de la solution, partenariat, etc.) | -Lancement de nombreuses application verticales : FP&A, S&OP, Consolidation Statutaire, Retail…) - Lancement d’un laboratoire d’idées pour les décideurs S&OP  -Partenariats avec EY, PWC, Accenture, Bearing Point… |
| **Questions sur votre solution** | |
| 1. **Nom de la solution** | Board |
| 1. A quelle famille appartient-elle ?  * **APS** (O/N) * **Plateforme collaborative** (O/N) * **Autre profil de solution** (O/N) | Plateforme collaborative  Plateforme de planification & de simulation  Analyse prédictive |
| 1. Quel est l’univers fonctionnel de votre solution ?  * Solution de **prévision de ventes** / de **gestion de la demande** (O/N) * Solution **d’optimisation des stocks** (O/N) * Solution de **planification** (O/N)   + Planification **de production** ? (O/N)   + Planification **des approvisionnements** (O/N)   + Planification **de la distribution** ? (O/N)   + Autre (précisez) * Solution **d’ordonnancement** (O/N) * Autre (précisez) | * Solution de **prévision de ventes** / de **gestion de la demande** (O) * Solution **d’optimisation des stocks** (O) * Solution de **planification** (O)   + Planification **de production** ? (O)   + Planification **des approvisionnements** (O)   + Planification **de la distribution** ? (O) |
| **Détails de la solution** | |
| 1. **Dernière version** (numéro et année de version) | Board Summer Release 2021 |
| 1. **Langues disponibles pour cette version ?** | Toutes |
| 1. **Principaux modules/ fonctions couverts par la solution ?**   Détaillez svp | Module FP&A  Module S&OP  Consolidation Statutaire, Retail |
| 1. Possibilité pour les clients de **modéliser eux-mêmes leurs processus cibles (O/N)** | Oui, la solution Board est conçue pour favoriser l’autonomie des utilisateurs |
| 1. **Les TROIS principales spécificités** de la solution ? (fonctionnalités très avancées dans un domaine ? recours à l’IA ? algorithmes de machine learning ? catégories de produits adressées ? puissance de calcul ? approche décloisonnée de la planification ? ergonomie ? possibilités de personnalisation / paramétrage ? délai de mise en œuvre ?...)   Détaillez svp | - Planification avancée :   * Capacités augmentées de simulation * Workflow * Data Visualisation * Analyse prédictive   - Haute performance pour supporter des volumétries importantes  - Plateforme ad-hoc |
| 1. Si vous n’êtes pas éditeur d’APS, votre solution est-elle conçue **en complément ou en substitut d’un APS** ? | Oui |
| 1. La solution dispose-t-elle **d’un module S&OP** (Sales & Operations Planning ou PIC) ? (O/N) | Oui |
| 1. La solution offre-t-elle la possibilité de **What if Scénarios** ? (O/N) | Oui, il s’agit d’une des caractéristiques forts de la solution Board. |
| 1. Votre solution intègre-t-elle **une approche DDMRP** (Demand Driven MRP) ? (O/N) | Oui |
| 1. **La solution a-t-elle des déclinaisons :**   - PME/ PMI (O/N) ?  - verticales par secteur (ex : agro-alimentaire, textile, pièces de rechange…) (O/N) ? Si oui, précisez lesquels svp  - Autres ? | - PME/ PMI (Oui)  - La solution s’adresse à tous les secteurs d’activité |
| 1. Mode de mise en œuvre (en propre, via des partenaires)   Veuillez citer les principaux | Via des partenaires (Citwell, Micropole, EY, Business & Decisions, Talan, Accenture, CGI ..) |
| 1. Proposez-vous une formule de déploiement accéléré ? (O/N)   Si oui, précisez svp (Agile…) | Board offre d’une application pré packagée S&OP |
| 1. Durée moyenne d’un projet | 3 mois |
| 1. Coût et ROI moyen d’un projet ?  * Mode de facturation. Détaillez * Coût de licence à partir de ? * Coût en mode SaaS à partir de ? | Facturation annuelle |
| 1. Les trois points forts de votre offre vis-à-vis de la concurrence | -Solution intégrée pour relier la planification opérationnelle et financière dans un seul et unique environnement  - Déploiement rapide et facile (Cloud/On premise)  - Une plus grande autonomie pour les utilisateurs finaux |

***Merci de renvoyer ce questionnaire à*** [***julia.fustier@scmag.fr***](mailto:julia.fustier@scmag.fr)