






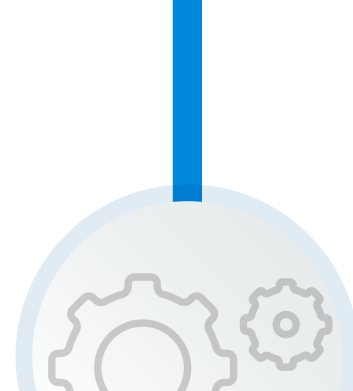
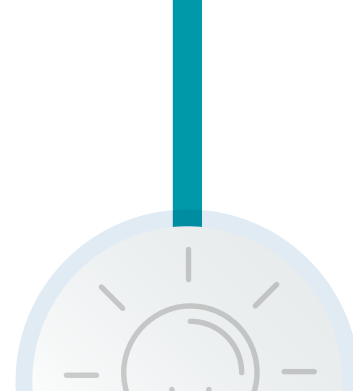
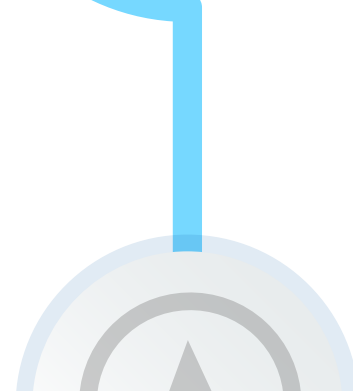


Les 10 principales questions à poser lors de la réalisation d'une DDP/d'un appel d'offres sur la mobilité mondiale

Lorsqu'il s'agit de créer une DDP/un appel d'offres de mobilité, une seule question stratégique peut souvent apporter un meilleur aperçu des capacités d'un fournisseur que 20 pages de questions. L'intégration d'enquêtes conçues afin de vérifier l'adéquation avec les besoins de votre entreprise peut simplifier votre questionnaire et accélérer vos délais d'examen. Nous vous présentons ci-dessous nos recommandations pour les 10 principales questions que vous pouvez poser afin de vous aider à faire vos premiers pas.

- 1. En tant que fournisseur de mobilité, pourquoi votre entreprise est-elle la mieux placée pour atteindre nos objectifs ?
- 2. Combien de déménagements avez-vous réussi à destination et en provenance (des pays/villes prioritaires de l'entreprise) au cours des deux dernières années ?
- 3. Pouvez-vous donner des exemples de recherches et/ou de publications que vous avez produites ou auxquelles vous avez contribué au cours des trois dernières années ?
- 4. Pouvez-vous démontrer votre expérience dans la mise en œuvre d'un programme complexe pour les clients et décrire les améliorations découlant de vos méthodes de transition ?
- 5. Quel pourcentage des services de notre programme sera fourni par des fournisseurs tiers et comment allez-vous garantir la cohérence de l'expérience et la qualité des services ?
- 6. Combien de clients soutenez-vous dans notre secteur et quels sont, selon vous, les facteurs essentiels afin d'offrir une excellente expérience à leurs employés mutés ?
- 7. Au cours des 12 derniers mois, quel a été le taux de satisfaction des employés par les niveaux de politique que vous fournissez ?
- 8. Quelles sont vos recommandations afin d'améliorer les performances de notre programme sans compromettre le soutien apporté à nos employés mutés ?
- 9. Comment allez-vous aider notre programme de mobilité à contribuer à la réalisation de nos objectifs commerciaux globaux ?
- 10. Comment allez-vous nous aider à suivre les tendances et les événements à venir qui, selon vous, auront le plus d'incidence sur notre programme ?

Une boîte à outils innovante et objective pour les DDP

Afin de simplifier le processus de recherche d'un fournisseur de mobilité, SIRVA a développé une boîte à outils pour les DDP, qui offre aux acheteurs de mobilité une voie plus rapide et plus facile afin d'atteindre des résultats objectifs. La boîte à outils guide les acheteurs à chaque étape du processus de DDP/d'appel d'offres, en les aidant à déterminer dans un premier temps les domaines clés que l'entreprise tente de corriger, ce qui guide ensuite la formulation de questions ciblées permettant d'évaluer les capacités de performance des candidats. Le résultat final est une DDP/un appel d'offres personnalisé, focalisé et adapté aux besoins de mobilité uniques de l'entreprise, et la possibilité de comparer les réponses des candidats, côte à côte, afin de déterminer objectivement quel fournisseur peut le mieux satisfaire aux objectifs de l'entreprise pour son programme de mobilité.

Pour en savoir plus sur les meilleures pratiques, les défis et les solutions lors de la réalisation d'une DDP/d'un appel d'offres de mobilité, visitez le [site DDP de SIRVA](#) ou contactez-nous à l'adresse concierge@sirva.com.