

Quand mon entreprise doit-elle faire une offre ?

Aperçu sur le moment et la manière de créer une demande de proposition (RFP)/un appel d'offres efficace

Un partenariat mal assorti avec un fournisseur de relocation peut avoir des incidences négatives de grande envergure, allant de l'inefficacité des coûts au différends entre les cultures d'entreprise. Les incidences à long terme peuvent entraîner une perte des ressources financières et humaines au sein d'une entreprise ainsi qu'une mauvaise expérience pour les employés, ce qui, au final, a également une incidence sur la réputation de la marque de mobilité d'une entreprise. Dans de tels cas, vous devez à votre entreprise et à vos employés de faire une offre.

Avantages potentiels du processus de demande de proposition (RFP)/d'appel d'offres :

Les entreprises de gestion de la relocation (RMC) apportent leur propre approche unique à la table :

Les entreprises de gestion de la relocation (RMC) diffèrent par leur taille, leur expérience et leur présence mondiale. Lorsqu'une entreprise de gestion de la relocation (RMC) compte annuellement de nombreux clients, elle développe sur tous les sujets une grande partie de son expertise et des connaissances mondiales et régionales : du droit de l'immigration aux taxes régionales. L'entreprise de gestion de la relocation (RMC) développe également une forte capacité à gérer ces processus de manière plus efficace, avec des normes de qualité plus élevées. Les processus sont simplifiés, les communications sont améliorées et les problèmes sont mieux résolus et les

modèles de prestation peuvent être personnalisés selon des objectifs commerciaux et la culture de l'entreprise. En tant qu'unique entreprise de gestion de la relocation et du déménagement intégrée à l'échelle mondiale, SIRVA est la mieux placée afin d'être une extension précieuse des équipes de gestion des RH et de la mobilité d'une entreprise. Grâce à notre vaste réseau de chaîne d'approvisionnement et à notre gamme exhaustive de services gérés en interne, nous pouvons aider les entreprises à économiser un temps précieux et des ressources dans tous les secteurs et dans le monde entier.

La mise en œuvre d'un nouveau programme peut s'avérer valable et plus facile que vous ne le pensez :

Malgré les craintes que l'intégration d'un nouveau partenaire de mobilité mobilise des ressources précieuses (temps, efforts et financement), travailler avec une entreprise de gestion de la relocation (RMC) intégrée et expérimentée telle que SIRVA permet actuellement de tirer parti de notre expertise de manière à réduire au minimum le temps nécessaire aux équipes internes d'une entreprise. Parce que nous avons travaillé avec des clients de tous les secteurs, de

Travailler avec une entreprise de gestion de la relocation (RMC) expérimentée ayant une grande présence mondiale garantit que les entreprises suivent les meilleures pratiques du marché et bénéficient des nombreux avantages de la collaboration avec leur réseau de professionnels existant.

toutes les tailles, dans toutes les régions du monde, les consultants de SIRVA sont exceptionnellement bien placés afin de poser les bonnes questions au cours

du processus de mise en œuvre, ce qui signifie que nous sommes davantage en mesure d'intégrer les plateformes, d'aligner votre programme sur les objectifs de l'entreprise et de nous mettre au travail afin de déployer votre programme de mobilité plus rapidement. En interne, cela permet aux équipes de mobilité et de RH de disposer de plus de temps et de se concentrer sur les autres objectifs de l'entreprise et sur les objectifs de mobilité interne.

Quand mon entreprise doit-elle faire une offre ?

Chacun sait qu'un [examen périodique de votre programme de mobilité](#) tous les deux ou trois ans est un moyen pratique de s'assurer que la structure, l'approche de la prestation de services et les coûts totaux de votre programme atteignent les objectifs visés. Mais quels sont les signes qui indiquent que votre programme de mobilité ne fonctionne pas de manière efficace ? Comment pouvez-vous savoir si un examen est nécessaire maintenant ?

Il y a plusieurs éléments à prendre en compte :

- Les besoins de votre entreprise ont-ils changé ?
- Avez-vous procédé à une analyse comparative des services afin de déterminer si vous offrez le bon soutien aux bons employés ?
- Y a-t-il des interruptions de service fréquentes avec votre fournisseur actuel ?

Réfléchissez à chacune de ces questions lorsque vous envisagez de franchir le pas afin d'établir une demande de proposition (RFP)/un appel d'offres.

Une fois que vous avez décidé de faire une offre, une question finale reste sans réponse : Le processus de demande de proposition (RFP)/d'appel d'offres « doit-il » demandé beaucoup de travail ?

Une approche différente des boîtes à outils pour les demandes de propositions (RFP)

Afin de simplifier l'un des aspects les plus fastidieux de sourcing, SIRVA a développé une boîte à outils interactive unique pour les demandes de propositions (RFP). Cette boîte à outils pour les demandes de propositions (RFP) fournit aux acheteurs une méthode rapide et facile afin d'obtenir des résultats objectifs. Contrairement aux questionnaires statiques et aux échantillons standard, la boîte à outils de SIRVA aide les acheteurs de mobilité à établir rapidement un document d'appel d'offres personnalisé qui reflète réellement leurs buts et objectifs. En saisissant tout simplement un fragment d'information sur leur programme, la boîte à outils permet d'établir un questionnaire ciblé de demande de renseignements (RFI), demandes de propositions (RFP) ou de demandes de prix (RFQ). **À partir d'une base de données de plus de 1100 questions, la boîte à outils définit rapidement les bonnes questions à poser afin d'évaluer les compétences exactes dont les acheteurs ont besoin de la part de leur fournisseur.** La boîte à outils permet aux acheteurs de produire rapidement une demande de proposition (RFP)/un appel d'offres ciblé(e) par laser qui est aligné(e) sur les besoins de mobilité uniques de leur entreprise. Des fonctionnalités supplémentaires aident également les équipes d'acheteurs à examiner et à comparer les réponses des candidats de manière à mieux garantir une prise de décision équitable. Après avoir noté les réponses des candidats, les acheteurs peuvent déterminer les résultats en 30 secondes seulement.

Pour en savoir plus sur la manière la plus simple dont la boîte à outils pour les demandes de propositions (RFP) de SIRVA peut aider votre organisation à mettre en place un processus de demande de proposition (RFP), [visitez le site SIRVA.com](http://www.sirva.com).

