

Rémunération et déclarations au niveau mondial: Les avantages d'un partenariat avec SIRVA

Les organisations ont le choix lorsqu'il s'agit d'aborder la rémunération, les déclarations et la comptabilité au niveau mondial. Alors que les économies et les prévisions de coûts sont plus importantes que jamais pour les équipes de la mobilité, il est important d'évaluer judicieusement ces options. Lors de l'externalisation, est-il préférable de travailler en partenariat avec un cabinet fiscal pour les services de rémunération ou de rechercher une solution de bout en bout avec SIRVA ? Les informations suivantes expliquent pourquoi le fait d'entrer en partenariat avec nous pourrait être un avantage important pour certaines entreprises.

Cabinets fiscaux ou SIRVA

Lorsqu'il s'agit de fiscalité et de comptabilité, la compétence principale d'un cabinet fiscal est la conformité, notamment dans les domaines de la préparation des déclarations de revenus, de la planification fiscale et du conseil. Toutefois, SIRVA peut apporter un savoir-faire que ces entreprises ne peuvent pas offrir parce que notre compétence principale tourne autour de la coordination des services de relocation. Du fait que nos plateformes s'articulent spécifiquement autour des besoins de mobilité et que nos services sont disponibles et gérés de bout en bout, nous pouvons établir des liens directs entre la rémunération, les fonctions et les normes de mobilité, les déclarations et les prévisions de dépenses futures. Les prévisions de dépenses futures permettent à une organisation de prendre de meilleures décisions à long terme : Par exemple, nos rapports rigoureux présentant les coûts réels offrent à nos clients une présentation plus complète de leurs dépenses de mobilité réelles, ce qui facilite la prise de décisions mieux harmonisées avec les objectifs de l'entreprise, aujourd'hui et demain. En nous associant avec SIRVA, nos clients bénéficient de deux résultats importants : moins de charges administratives pour les équipes internes et des coûts considérablement réduits.

Partenariat avec un cabinet fiscal

Les organisations doivent tenir compte d'une foule de questions lorsqu'elles travaillent en partenariat avec un cabinet fiscal sur la rémunération et les déclarations. Selon la taille de l'organisation, la complexité de sa politique et le niveau de contrôle qu'elle souhaite avoir sur certains aspects de son programme de mobilité, de tels partenariats peuvent même s'avérer problématiques car, en définitive, ils aboutissent à la création d'un intermédiaire entre l'entreprise et sa chaîne d'approvisionnement. Si ces partenariats ne sont pas gérés de « bout en bout », il peut être délicat de résoudre les problèmes, de réaliser une intégration en temps opportun, de même qu'assurer la transparence en temps réel nécessaire à une

évaluation et à un rapport approfondis. Des étapes opérationnelles importantes peuvent être manquées lors de l'utilisation de ce modèle.

Parmi les autres inconvénients liés à l'utilisation des services d'un cabinet fiscal en matière de rémunération et de déclarations au niveau mondial, citons les suivants :

Coûts inattendus hors du champ d'application

En plus de la préparation des déclarations de revenus, du briefing fiscal et des honoraires contractuels, les cabinets fiscaux facturent généralement des frais « hors champ d'application » liés à ce qui suit :

- Les mises à jour de bilans hors cycle et/ou l'évolution imprévue du coût de la vie (indemnité de vie chère (IVC)) dans l'instruction des salaires.
- La déclaration manuelle des salaires par rapport à la publication des données dans le format spécifié et requis (via le fournisseur de services fiscaux eRoom) pendant le cumul des rémunérations
- Activité de rapprochement des rémunérations
- Le non-respect des délais de déclaration par les clients ou l'envoi de données incomplètes (les clients sont facturés à l'heure lorsque les cabinets fiscaux doivent effectuer un suivi).

Rapidité et service

La coordination des relocations n'étant pas la compétence principale d'un cabinet fiscal, cela peut occasionner des problèmes de rapidité et de service à la clientèle. Comme le cabinet fiscal ne peut traiter aucune transaction financière, il ne dispose pas de données sur les résidents dans ses systèmes. Le cabinet fiscal doit, en conséquence, subir un long processus afin de collecter la totalité des données nécessaires au traitement des déclarations de revenus.

Qui plus est, le modèle opérationnel du cabinet fiscal et les taux de satisfaction des clients s'articulent traditionnellement autour du traitement des déclarations de revenus et non autour des réponses données aux messages des clients ou à leurs questions sur la rémunération. Cela peut déboucher sur une expérience fragmentée pour les sociétés clientes et les groupes de paie des entreprises.

Raison de s'associer à SIRVA

- **Frais réduits**
- **Économies de coûts**
- **Expertise intégrée/Une solution de mobilité totale**
- **Service et rapidité**

Partenariat avec SIRVA

En nous associant avec SIRVA sur la rémunération et les déclarations au niveau mondial, les clients bénéficient de plusieurs avantages :

Frais réduits

Lorsque les organisations utilisent SIRVA comme un fournisseur de bout en bout, plutôt que de simplement gérer en interne les différents aspects de leur rémunération au niveau mondial, il n'y a pas de frais associés au partenariat. Les frais, qui sont habituellement considérés comme « hors du champ d'application » pour les cabinets fiscaux, font partie des offres standard de SIRVA en matière d'administration et de rémunération.

Économies de coûts

En nous associant avec SIRVA et en utilisant de bout en bout nos services de rémunération et de rapports présentant les coûts réels au niveau mondial, les organisations peuvent économiser sur les coûts matériels et immatériels : Les équipes internes sont libérées des activités liées à la rémunération et elles peuvent ainsi se concentrer sur d'autres priorités organisationnelles et sur les questions liées aux personnes affectées/transférées.

Expertise intégrée/Une solution de mobilité totale

SIRVA offre un soutien à la mobilité au niveau mondial avec une compétence clé dans les services de compensation des affectations internationales et un savoir-faire dans tous les domaines liés aux affectations internationales. En un mot, nous employons

des équipes qui se consacrent à chaque phase des affectations internationales et qui prennent également en charge les tâches administratives qui y sont associées.

Service et rapidité

Lorsqu'une organisation est cliente du SIRVA, la majorité des données nécessaires aux déclarations de revenus et aux rapports ont déjà été traitées et sont stockées sur notre plateforme existante. Cela signifie que SIRVA a déjà en sa possession plus de données en temps réel nécessaires aux fins des rapports. Cela signifie aussi que nous pouvons passer moins de temps à rechercher des données qui pourraient être hébergées en dehors de notre organisation. De plus, les gestionnaires de compte SIRVA sont déjà en place. Ils sont prêts à répondre aux questions et à offrir le service à la clientèle sur lequel nos clients comptent. Nos objectifs et nos performances sont inspirés par un modèle incitant au service à la clientèle.

La rémunération au niveau mondial, la collecte de données et le type de rapport rigoureux qui guide la prise de décision future sont des priorités d'entreprises essentielles. Afin de trouver la solution la plus efficace, les acteurs doivent examiner différents facteurs, en particulier la sécurité des données, l'importance des fonctions intégrées de mobilité et d'établissement de rapports, et l'incidence potentielle de la collecte de données sur l'harmonisation future entre les décisions d'entreprises et les objectifs organisationnels. Pour de nombreuses entreprises, le partenariat avec SIRVA est la bonne réponse.

Pour plus d'informations sur les capacités de SIRVA en matière de rémunération et de rapports présentant les coûts réels au niveau mondial et sur la manière dont ces services peuvent bénéficier à votre entreprise, veuillez nous contacter à l'adresse concierge@sirva.com.

Contributors:

Elaine Baker, SVP Strategic Accounts and Global Support Services

John Zanni, SVP Sales

Sean Raney, SVP, Global Compensation and Payroll

Lisa Marie DeSanto, Content Marketing Manager