



Optimisation des processus de réponses aux Appels d'Offres

Vous aider à améliorer votre *hit ratio*

Juillet 2016



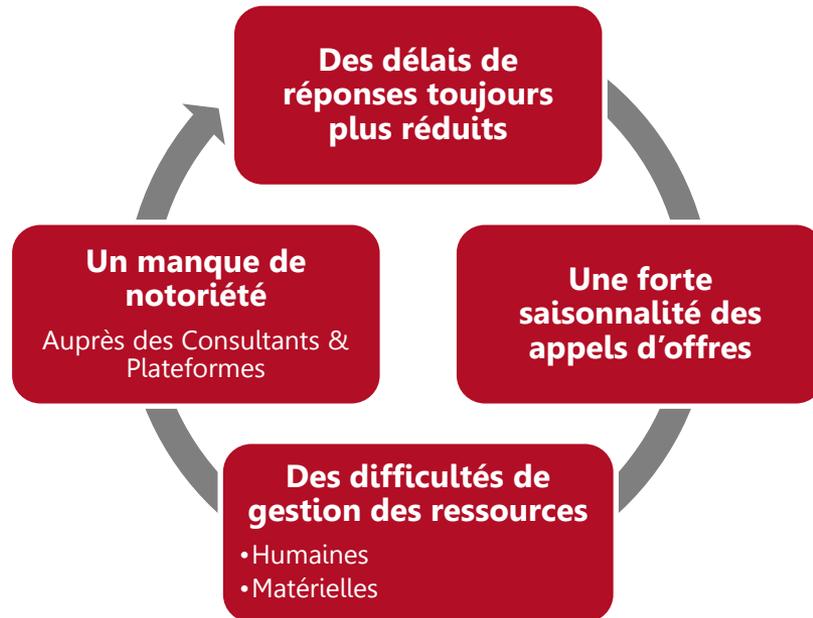
Optimisation des processus de réponses aux Appels d'Offres

Enjeu : Gagner en efficacité dans la gestion des RFP

CONTEXTE

- Croissance des appels d'offres institutionnels: en volume et en montants
- Intermédiation grandissante de l'activité qui entraîne une professionnalisation des appels d'offres:
 - ▶ Consultants en investissements
 - ▶ Plateformes

VOS PROBLEMATIQUES



POINTS CLES

1. Data management

- ▶ Mettre en place les librairies de contenu
- ▶ Organiser les processus de mise à jour
- ▶ Mobiliser les contributeurs

2. Pilotage de l'activité

- ▶ Déterminer les bons KPI
- ▶ Optimiser les processus existants
- ▶ Communiquer sur la performance de l'activité

3. Positionnement de l'activité RFP

- ▶ Clarifier le rôle des RFP officers vis-à-vis des consultants et des bases de données et en interne vis-à-vis des Sales
- ▶ Définir la stratégie d'utilisation des plateformes

Périclès vous aide à gagner en efficacité sur votre activité RFP

- ▶ Des processus optimisés, un traitement des appels d'offres facilité et plus rapide permettant à l'équipe de se concentrer sur des tâches à valeur ajoutée



Diagnostic de l'organisation

- Revue de l'organisation et des processus opérationnels existants
 - ▶ Entretiens avec les personnels identifiés
 - ▶ Collecte de documents
- Recensement des difficultés rencontrées et des idées d'amélioration
- Collecte des attentes des parties prenantes vis-à-vis de l'activité:
 - ▶ RFP Officers
 - ▶ Management
 - ▶ Responsables opérationnels
 - ▶ Contributeurs
- Synthèse de l'existant
 - ▶ Cartographie de l'activité
 - ▶ SIPOC
 - ▶ Logigramme
 - ▶ ...



Gap Analysis

- Comparaison avec l'état de l'art de l'activité sur le marché européen
 - ▶ Best practices
 - ▶ Etat des tendances
- Evaluation des attentes de vos clients institutionnels et consultants
 - ▶ Etude de marché Périclès
 - ▶ Entretiens
 - ▶ Etude/Conduite des post-mortems
- Analyse des écarts entre l'existant et l'état de l'art:
 - ▶ Positionnement de l'activité par rapport au marché
 - ▶ Mise en perspective de vos spécificités par rapport à l'état de l'art
 - ▶ Intégration de la perception de vos clients



Définition d'un plan d'actions

- Description des axes d'amélioration
- Présentation des recommandations et d'un plan d'actions:
 - ▶ Gestion des données et du référentiel RFP
 - ▶ Définition d'indicateurs
 - ▶ Pilotage de l'activité
 - ▶ Visibilité de l'équipe
 - ▶
- Proposition d'un dispositif d'accompagnement et de suivi
 - ▶ Organisation de la mise en œuvre
 - ▶ Gestion des chantiers
 - ▶ Suivi des actions
 - ▶ Pilotage du projet

- ▶ **Une vision globale de la fonction Appels d'Offres et des enjeux liés à l'activité**
- ▶ **Une forte expérience des processus Appels d'Offres** acquise lors de multiples missions de conduites d'Appels d'Offres pour le compte de clients institutionnels
- ▶ **La connaissance des besoins des Asset Owners:** plus de 300 missions réalisées depuis la création du cabinet pour le compte d'Assureurs et de Mutuelles, nous permettent d'avoir des relations privilégiées avec ces différents institutionnels et une vision fine de leurs préoccupations
- ▶ **Notre connaissance des Best Practices :** grâce à l'étude menée auprès des équipes Appels d'Offres d'asset managers européens (Juin 2015) nous avons une vision claire de l'état de l'art et de la perception des RFP officers. La phase 2 de l'étude, intégrant l'opinion des Asset Owners est en cours
- ▶ **Notre méthodologie de gestion de projet éprouvée** pour la réorganisation d'activités, l'optimisation de processus ou encore la mise en œuvre de nouveaux services