



Exemple de bonne pratique RHA+ Réalisation d'un appel d'offre de manière anonyme

Contexte et Enjeux

- Une société industrielle souhaite **délocaliser** ses approvisionnements en Europe de l'Est.
- Suite à la consultation de ses fournisseurs habituels et de sa filiale locale, les prix obtenus ne sont pas satisfaisants.
- Afin de connaître les prix du marché, elle confie cet appel d'offres à un prestataire RHA+ qui ne devra pas contacter les interlocuteurs habituels du client pour préserver l'anonymat. Cet appel d'offres a laissé entrevoir des volumes plus importants que les volumes consultés initialement.

Mise en Œuvre

- RHA+ a dû trouver les **bons interlocuteurs** au sein des sièges sociaux des fournisseurs internationaux en se présentant comme mandataire d'un client anonyme.
- RHA+ a géré la consultation et de nombreux contacts pour le compte du client jusqu'à l'obtention des offres.



Résultats et Valeur Ajoutée de RHA+

- RHA+ a obtenu des offres de tous les fournisseurs :
 - Certains ont identifié le client à partir des références très spécifiques du cahier du charge et ils n'ont pas fait d'offres compétitives
 - D'autres n'ayant pas identifié le client, ont fait des **offres très compétitives**.
- *On constate que pour ce type de démarche, il faut éviter d'avoir des références trop spécifiques dans le CDC car sinon l'anonymat est logiquement levé rapidement.*

