

9-Grid™ Guide des Trajectoires

Introduction

Le Fosway 9-Grid™ est un modèle à cinq dimensions qui peut être utilisé pour comprendre le positionnement relatif des solutions et des fournisseurs sur un marché particulier des systèmes d'apprentissage et de gestion des talents. Il vous permet de comparer différentes solutions en fonction de leur performance, leur potentiel, leur présence sur le marché, leur Coût Total de Possession (CTP) et de leur trajectoire sur le marché. Ce document fournit plus d'informations sur la manière dont la Trajectoire est évaluée et sur la manière d'interpréter l'évaluation. Pour une présentation générale plus complète du Fosway 9-Grid™, voir le document [Introduction](#).

Comprendre la Trajectoire

Pour chaque 9-Grid™, la Trajectoire est l'appréciation de Fosway sur l'évolution d'une solution fournisseur en termes de Performance et de Potentiel. Pour les distributeurs, la trajectoire est une évaluation de l'évolution (accélération ou décélération) du fournisseur et de sa solution. Elle est relative à sa performance et à son potentiel antérieurs, ainsi qu'au niveau de changement sur le marché global des fournisseurs. Par analogie, en physique, la trajectoire n'est pas la vitesse d'un objet mais sa trajectoire lorsqu'il se déplace dans l'espace et dans le temps ; par conséquent, la Trajectoire serait similaire à l'accélération ou à la décélération directionnelle.

La trajectoire est évaluée par rapport au distributeur lui-même et au marché dans son ensemble, et NON par rapport aux autres distributeurs de la zone. Pour les distributeurs dont les performances s'accroissent par rapport à eux-mêmes et par rapport à l'ensemble du marché, la trajectoire est orientée vers la droite. Les distributeurs qui maintiennent leur croissance ou leur performance relative, mais qui n'accroissent pas



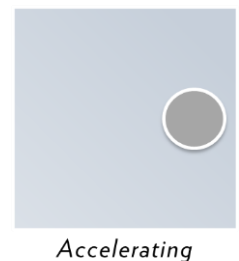
d'avantage, affichent une trajectoire moyenne, et ceux dont la croissance ou la promotion décélère affichent une trajectoire à gauche. Il en va de même pour le potentiel. Les distributeurs qui accélèrent leur potentiel plus rapidement qu'auparavant et que le marché global, afficheront une trajectoire ascendante. Pour les distributeurs qui maintiennent leurs progrès en matière de potentiel, la trajectoire est moyenne, et pour les distributeurs dont le potentiel décélère, la trajectoire est plus basse.

Dans une 9-Grid™, la Trajectoire est la combinaison de ces deux considérations - le delta ou l'évolution de la performance et du potentiel. Pour les distributeurs, cela se traduit par l'une des neuf positions du distributeur dans la zone.

Descriptions des trajectoires - NOUVEAU

Bien que la Trajectoire soit considérée comme l'une des dimensions de la 9-Grid™, elle est en fait elle-même bidimensionnelle puisqu'elle reflète le changement relatif de la Performance et du Potentiel. Pour simplifier la compréhension et la communication de l'évaluation de la trajectoire, nous avons introduit neuf Trajectoires et créé des descriptions pour chacune d'entre elles, afin que chaque Trajectoire puisse être référencée par son niveau.

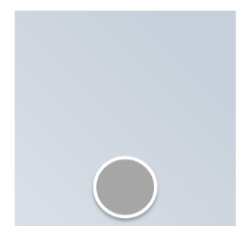
Pour les distributeurs, par exemple, qui se situent au milieu de la droite dans une zone, cela implique un taux de performance relativement croissant et un taux de croissance stable du potentiel - par rapport à eux-mêmes et au marché global. Nous appelons cette position une Trajectoire d'accélération (Accelerating), montrant qu'il améliore encore ses performances sur le marché et auprès de ses clients, tout en continuant à démontrer un potentiel similaire sur le marché.



Accelerating

N'oubliez pas : la Trajectoire est évaluée par rapport aux distributeurs eux-mêmes, et non par rapport à d'autres solutions dans la même zone.

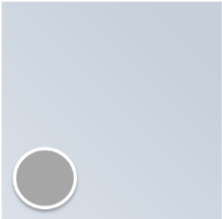
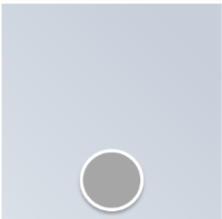
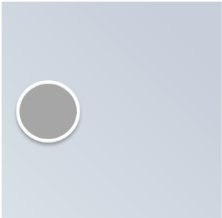
De même, un distributeur dont les performances sont stables, mais dont le potentiel se ralentit par rapport à lui-même et à l'ensemble du marché, serait défini comme une Trajectoire de consolidation (Consolidating). Cette Trajectoire peut être visualisée de la manière suivante.



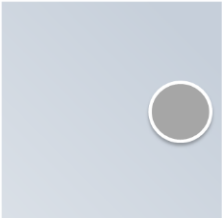
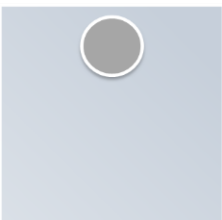
Consolidating



Le tableau suivant décrit chacun des emplacements de la Trajectoire, en indiquant la position de la Trajectoire dans la zone, sa dénomination et une description sommaire de la manière de l'interpréter.

Position de la Trajectoire	Dénomination de Trajectoire	Description
 <i>Realigning</i>	Realigning	Les distributeurs en Trajectoire de réalignement (Realigning) ralentissent leur niveau d'innovation par rapport à avant et par rapport au marché global à ce niveau, réduisant ainsi la vitesse à laquelle ils élargissent la portée et la sophistication de leur solution, et connaissent un ralentissement de la croissance du marché et de l'attention portée au client.
 <i>Consolidating</i>	Consolidating	Les distributeurs dont la Trajectoire est en voie de consolidation (Consolidating) maintiennent leur performance sur le marché et l'attention portée au client, mais leur niveau d'innovation est plus lent qu'auparavant ou que celui du marché global à ce niveau.
 <i>Capitalising</i>	Capitalising	Pour les distributeurs positionnés en Trajectoire de capitalisation (Capitalising) , le niveau de performance du marché et d'attention portée au client augmente, mais le niveau d'innovation est plus lent que précédemment et que sur l'ensemble du marché à ce niveau.
 <i>Moderating</i>	Moderating	Les distributeurs dont la Trajectoire est jugée modérée (Moderating) maintiennent leur niveau d'innovation et leur capacité à servir efficacement les entreprises clientes, mais leurs performances sur le marché et/ou l'attention portée à leurs clients ralentissent.



Position de la Trajectoire	Dénomination de Trajectoire	Description
 <i>Maintaining</i>	Maintaining	Les distributeurs positionnés en maintien de la trajectoire (Maintaining) maintiennent leur niveau d'innovation et leur potentiel de servir les entreprises clientes, ainsi que leurs performances sur le marché et l'attention portée à leurs clients.
 <i>Accelerating</i>	Accelerating	Les distributeurs dont la Trajectoire est qualifiée d' accélérée (Accelerating) maintiennent leur niveau d'innovation et leur potentiel pour servir efficacement les entreprises clientes, tout en améliorant leurs performances sur le marché et l'attention portée aux clients.
 <i>Evolving</i>	Evolving	Les distributeurs dont la Trajectoire est en évolution (Evolving) augmentent leur niveau d'innovation et leur potentiel de servir plus efficacement les entreprises clientes, mais leurs performances sur le marché ou l'attention portée au client ralentissent.
 <i>Expanding</i>	Expanding	Les distributeurs pour lesquels la Trajectoire est en expansion (Expanding) augmentent leur niveau d'innovation et leur potentiel de servir plus efficacement les entreprises clientes et maintiennent leur niveau de performance sur le marché et d'attention portée au client.
 <i>Excelling</i>	Excelling	Les distributeurs dont la Trajectoire est jugée excellente (Excelling) augmentent leur niveau d'innovation et leur potentiel de servir efficacement les entreprises clientes, et améliorent leur niveau de performance sur le marché et d'attention portée au client.



Que faire ensuite ?

Une prise de décisions plus rapide et améliorée dans le domaine des achats RH

La différence principale entre le 9-Grid™ et d'autres modèles d'analyse est que les neuf zones offrent toutes une valeur. La meilleure solution n'est pas nécessairement en haut à droite ! La question clé est la suivante : « quelle catégorie vous correspond le mieux ? », en tenant compte de votre organisation, de vos ressources/investissements à venir, mais aussi de vos besoins et de vos contraintes. Prendre connaissance des rapports 9-Grid™ est une première étape pour évaluer les fournisseurs du marché ou chercher de nouvelles solutions.

Mais ce n'est que la partie visible de l'iceberg. Si vous cherchez des analyses plus approfondies sur les données du rapport 9-Grid™, contactez-nous pour discuter de l'adhésion **Fosway Corporate**.

Les membres corporate bénéficient d'un accès direct à l'équipe d'analystes européens de ressources humaines les plus expérimentées en Europe. Nous pouvons faire office d'«ami critique» pour vous fournir un retour d'information et des conseils indépendants ainsi qu'un accès aux meilleures recherches européennes dans le domaine des RH, des talents et de l'apprentissage. Vous pourrez ainsi prendre des décisions éclairées et mettre en œuvre des stratégies de personnel efficaces.

Pourquoi démarrer de zéro votre processus d'achat quand nous disposons déjà des recherches et des connaissances approfondies vous permettant de prendre de meilleures décisions bien plus rapidement ?

Vous accèderez à nos études indépendantes, avec l'assurance de vous offrir un service sans intérêt personnel dans le résultat. Notre objectif est de vous accompagner à prendre la meilleure de décision pour votre organisation et votre personnel. Pour en savoir plus, contactez-nous à corporatemembership@fosway.com ou par téléphone au +44 (0)20 7917 1870.



Si vous êtes distributeurs

Fosway Group étudie en permanence le marché par le biais de ses projets de recherche, de la contribution de son de Réseau Recherche Entreprises, et enfin par le suivi direct des distributeurs lors de contacts et de rencontres régulières. Nous invitons les fournisseurs désireux de s'impliquer davantage avec Fosway Group à rejoindre le **Programme de Fosway destination des distributeurs (FVP)**. Contactez-nous :

vendors@fosway.com ou +44 (0)20 7917 1870 pour en savoir plus.