

F R O S T & S U L L I V A N

Endress+Hauser



People for Process Automation

**Prix 2017 du Leader Mondial du  
Marché des Débitmètres Magnétiques**

F R O S T & S U L L I V A N

**BEST  
2017 PRACTICES  
AWARD**

GLOBAL MAGNETIC FLOWMETERS  
MARKET LEADERSHIP AWARD

## Sommaire

Contexte et performances de la société.....	3
Défis de l'industrie .....	3
Leadership du marché par Endress+Hauser.....	3
<i>Conclusion</i> .....	9
Qu'entend-on par leadership du marché ? .....	11
Comprendre le leadership du marché.....	11
Principaux critères de performance.....	12
Distinction des meilleures pratiques : recherche, identification et reconnaissance des meilleures pratiques en 10 étapes .....	13
Intersection entre la recherche à 360 degrés et le prix des meilleures pratiques.....	15
<i>Méthodologie de recherche</i> .....	15
À propos de Frost & Sullivan .....	15

## Contexte et performances de la société

### Défis de l'industrie

Pour rester compétitives sur le marché déjà bien établi des débitmètres magnétiques, les entreprises doivent constamment développer de nouveaux produits équipés de fonctionnalités avancées, et offrir une gamme complète de services d'assistance, afin de pouvoir répondre aux divers besoins des clients en matière de mesure de débit des liquides. Le fait d'offrir aux clients la possibilité de personnaliser leurs produits, sans avoir à acheter de nouveau débitmètre pour répondre à leurs besoins changeants en matière de mesure, va probablement attirer davantage de clients, qui peuvent espérer un important retour sur investissement, sans avoir à investir lourdement.

Les applications hygiéniques exigent des débitmètres magnétiques conformes à des normes de sécurité telles que celles édictées par 3-A Sanitary Standards Inc (SSI) et European Hygienic Engineering and Design Group (EHEDG). Le respect de ces normes se traduit par une expérience d'achat agréable et sans anicroche pour le client.

La surveillance des process est de plus en plus importante, car les clients cherchent à optimiser leurs opérations sans dépasser leur budget ; pour rester compétitifs, ils doivent se conformer à des normes strictes et concevoir des solutions de haute qualité, les meilleures de leur catégorie.

Les fabricants de débitmètres magnétiques doivent donc concevoir des appareils à la pointe de la technologie, dotés de capacités de mesure de débit multi-variables qui permettent d'accélérer la surveillance et la vérification des process et de réaliser d'importantes marges.

### Leadership du marché par Endress+Hauser

#### Excellence de la stratégie de croissance

Disposant du plus grand parc d'instruments installés avec plus de deux millions de débitmètres électromagnétiques (un chiffre inégalé sur le marché), Endress+Hauser domine le marché mondial des débitmètres magnétiques, ce qui démontre clairement l'écho favorable que les appareils commercialisés par l'entreprise ont trouvé auprès des clients.

Le succès d'Endress+Hauser peut être attribué à son approche centrée sur le client et à sa volonté d'innovation permanente de ses produits, qui ont conduit au développement d'une gamme complète de débitmètres magnétiques visant à répondre aux différents besoins de ses clients. Déterminée à satisfaire les besoins de ses clients en matière de mesure de débit des liquides, Endress+Hauser investit massivement dans la recherche et le développement (R&D) pour créer de nouvelles fonctionnalités qui transformeront la qualité de l'expérience de ses clients.

Fidèle à sa mission d'aider ses clients à atteindre une production "zéro défaut", Endress+Hauser conçoit ses débitmètres magnétiques dans ses usines de fabrication mondiales certifiées, en adoptant des systèmes de gestion de la qualité conformes aux certifications standard, telles que ISO/CEI 17025:2005, ATEX/CSA, Technischer Überwachungsverein (TUV) et Sécurité fonctionnelle SIL.

La nouvelle génération de transmetteurs Proline proposée par la société intègre des technologies de pointe, telles que la technologie Heartbeat, qui révolutionne l'expérience des clients en matière de surveillance des process sans compromettre la précision des mesures.

Endress+Hauser occupe une position dominante sur le marché, avec une part de marché estimée à plus de 23 % du marché mondial des débitmètres magnétiques hygiéniques. Le débitmètre électromagnétique Dosimag d'Endress+Hauser présente un diamètre nominal ultra-compact (de 4 à 25 mm). La série de transmetteurs Promag H (100, 300 et 500) spécialement adaptée aux besoins des applications hygiéniques possède un diamètre nominal (DN) compris entre 2 et 150 mm, ce qui correspond à la plus petite taille de canalisation de l'industrie. Cela indique clairement qu'Endress+Hauser a stratégiquement positionné son large portefeuille de produits de manière à répondre à tous les types de besoins changeants des clients.

En plus des applications hygiéniques, Endress+Hauser propose une large gamme de produits pour les applications dans le domaine de l'eau/des eaux usées, des produits chimiques, des primaires et des métaux avec les séries Promag W, Promag L, Promag P et Promag S.

Par ailleurs, Endress+Hauser espère atteindre très bientôt la barre des trois millions d'instruments installés.

### **Différenciation des produits**

Adapté aux applications de dosage, de remplissage et d'embouteillage à grande vitesse de liquides conducteurs pour l'industrie agroalimentaire et pharmaceutique, le Dosimag d'Endress+Hauser se distingue sur le marché par sa capacité à garantir une répétabilité sans précédent, tout en ayant une forme ultra-compacte. De plus, la capacité de cette solution à résister aux changements de niveau, de viscosité, de densité, de pression et de température permet une précision de mesure et une répétabilité élevées dans un temps de remplissage extrêmement court, sans enregistrer de perte de charge ou de production.

Ne comportant aucune pièce mobile, ce qui se traduit par l'absence ou presque de frais de maintenance par la suite, Dosimag assure une mesure de haute précision. D'un diamètre nominal variant entre 4 et 25 mm, le Dosimag peut mesurer des débits de 10 mètres par seconde, une vitesse encore inégalée par les débitmètres magnétiques concurrents de taille identique. Le Dosimag fonctionne sur le principe électromagnétique de mesure du débit de

liquides et dispose d'un boîtier en acier inoxydable qui le rend compatible avec les applications hygiéniques, conformément aux normes édictées par 3-A, par EHEDG et par la Food and Drug Administration (FDA).

D'un diamètre minimal allant de DN 4 ( $5/32$ " ), 8 ( $5/16$ " ), 15 ( $1/2$ " ), 25 (1" ), ce transmetteur approuvé par la FDA assure la sécurité de process la plus élevée conformément aux normes de l'industrie, telles que ATEX, IECEx, cCSAus, et IP66/67 (boîtier de type 4X), ainsi que les réglementations CIP et SIP.

La réduction des débordements et des temps de nettoyage, ainsi que la nécessité d'un nombre nettement plus réduit de nettoyages, génèrent d'importantes économies.

### **Levier technologique**

La sécurité des process de plus en plus souvent demandée par les clients tenus de respecter des paramètres de sécurité très stricts, tels que SIL, 3-A et EHEDG, impose des contrôles réguliers, qui ne doivent pas affecter la disponibilité des process.

Il est pratiquement impossible de procéder au réétalonnage des débitmètres ou à l'inspection et à la confirmation des points de mesure du débit sans devoir arrêter des process qui doivent pourtant toujours être opérationnels dans les industries (par exemple, l'eau). En plus d'être coûteux, l'étalonnage des points de mesure critiques pour les process à l'aide des techniques classiques nécessite d'interrompre les process en cours et prend du temps. Qui plus est, la possibilité d'une contamination croisée lorsque les appareils entrent en contact ouvert avec des boucles de process stériles peut compromettre l'efficacité des performances. Les clients cherchant à réduire leurs charges d'exploitation pour respecter leurs contraintes budgétaires, il est impératif de trouver une technique moderne et robuste capable de réduire les temps d'arrêt des process tout en améliorant le rendement de la production.

La technologie innovante Heartbeat d'Endress+Hauser simplifie la vérification des appareils en ligne dans les zones caractérisées par des conditions environnementales hostiles ou qui sont difficiles d'accès. Cette technologie permet d'effectuer une surveillance continue et approfondie des process pour diagnostiquer les défauts, avant même qu'ils ne se produisent réellement. De plus, les rapports de contrôle générés sont conformes aux normes, telles que la norme CEI 61511-1 qui confirme la sécurité opérationnelle des process industriels ainsi que la norme ISO 9001 à des fins d'audit.

Conforme à des normes telles que CEI 61508 qui garantit la sécurité fonctionnelle des systèmes électroniques de sécurité et TUV qui assure une vérification métrologiquement traçable en cours de fonctionnement, la technologie Heartbeat d'Endress+Hauser permet de vérifier les performances de l'appareil à tout moment, sans interrompre le process à des fins d'étalonnage/ de surveillance et de mesure/ vérification.

Intégrée dans l'électronique de mesure des débitmètres Proline, cette technologie sans contact couvre 95 % des tests, ce qui réduit le risque de défaillance de l'appareil, tout en éliminant le besoin d'étalonnage pour les 5 prochaines années. La capacité à éviter le risque de dysfonctionnements soudains de l'appareil et les temps d'arrêt qui en résultent permet aux clients de rester compétitifs dans leurs domaines d'activité, car cela permet une augmentation significative de leur niveau de productivité. De plus, cette technique est totalement transparente car les rapports de contrôle peuvent être stockés, édités et récupérés, ce qui permet aux clients d'accéder aux rapports à tout moment pour comparer les données de performance.

### **Rapport prix/performance**

Avec son approche centrée sur le client, Endress+Hauser vise à améliorer les processus opérationnels des clients en termes de qualité de performance, de sécurité et de disponibilité des installations. La société est le seul fabricant de débitmètres électromagnétiques communiquant en EtherNet/IP™ et PROFINET®. Ces protocoles de communication rendent les informations facilement disponibles et accessibles pour permettre une prise de décision intelligente afin d'améliorer la productivité des processus de l'entreprise.

Par exemple, la série de débitmètres magnétiques Promag H d'Endress+Hauser permet de mesurer la conductivité et de la rendre parfaitement reproductible. De plus, cette technologie peut être adaptée à la mesure de la température et combinée à d'autres sondes afin de créer plusieurs points de données, comme le débit, le débit total, la conductivité, la température, le diagnostic et la surveillance, le tout à partir d'un seul débitmètre, en exploitant un protocole de communication numérique tel que les technologies industrielles Ethernet susmentionnées.

Aucun concurrent d'Endress+Hauser n'offre de débitmètre magnétique multifonctionnel doté de capacités aussi avancées. Le point d'accès WLAN équipant les plateformes Proline 300/500 facilite la création d'une interface de l'utilisateur avec les débitmètres, en établissant une connexion entre le serveur Web intégré et l'appareil, sans intervention humaine. Le serveur Web simplifie le transfert des informations accessibles à partir de n'importe quel périphérique standard connecté, tel que les smartphones, les ordinateurs portables et les tablettes, et permet la configuration de l'appareil sans nécessiter d'outil particulier.

Endress+Hauser poursuit une stratégie de segmentation par technologie/capteur/transmetteur qu'elle vérifie ensuite manuellement pour assurer le choix du bon débitmètre pour répondre aux besoins de l'application spécifique du client et proposer une solution offrant une réelle valeur ajoutée. L'offre d'un large portefeuille de capteurs et de transmetteurs pour ses débitmètres magnétiques permet à Endress+Hauser de répondre aux besoins uniques de ses clients. En outre, si les offres de base de la société

sont très compétitives en termes de prix, les tarifs varient selon les capacités avancées intégrées au produit en fonction des besoins des clients en matière de mesure du débit.

### **Des caractéristiques uniques**

La gamme de débitmètres magnétiques d'Endress+Hauser présente des caractéristiques uniques en leur genre. Par exemple, elle intègre différents types de revêtements, tels que du polyamide, du polytétrafluoroéthylène (PTFE), de l'alcane akoxyperfluoré (PFA), du polyuréthane, du caoutchouc dur et du caoutchouc souple, et peut être raccordée à différentes tailles de canalisations pour répondre à une large gamme d'applications à diverses températures de service. Ces revêtements spéciaux améliorent encore l'efficacité des process en offrant une grande précision pour répondre aux températures extrêmes et aux environnements difficiles des process.

Dans l'industrie pharmaceutique, la gestion des risques liés à la qualité est devenue une exigence réglementaire incontournable pour les fabricants de produits pharmaceutiques et de médicaments. Le Proline, le Promag et le Dosimag d'Endress+Hauser sont conformes aux principes et aux pratiques établis par la FDA américaine ainsi qu'à l'annexe 15 de l'Agence européenne des médicaments (EMA), qui donne des conseils pour aider les fabricants de médicaments à gérer correctement leur parc d'instruments.

Ces débitmètres de haute qualité disposent d'une fonctionnalité de contrôle automatique intégrée. Endress+Hauser a été le premier à développer la technologie Heartbeat, qui est incorporée dans sa nouvelle gamme de débitmètres Proline. Cette technologie garantit que les diagnostics intégrés dans toutes les technologies de ces débitmètres fonctionnent en continu et conformément à la norme NAMUR NE107. Les tests automatiques et la vérification traçable contrôlent la sortie du capteur tout au long de la chaîne du signal.

### **Satisfaction d'achat des clients**

Les clients sont fiers de s'associer à Endress+Hauser, réputée pour ses débitmètres électromagnétiques à la pointe de la technologie. L'attitude positive manifestée par le personnel de vente et les représentants marketing de la société constitue une expérience interactive très agréable pour les clients.

Endress+Hauser s'engage vis-à-vis de ses clients depuis la phase initiale de conception du produit jusqu'à la phase d'utilisation. En travaillant en étroite collaboration avec les consultants en ingénierie et les experts en conception d'Endress + Hauser, les clients participent au processus d'innovation en apportant leur touche personnelle à la conception du produit grâce à leurs contributions. L'offre combinée de débitmètres électromagnétiques de pointe et d'une vaste gamme de prestations de services à la clientèle proposée par Endress+Hauser se traduit par une totale satisfaction des clients.

Les avantages offerts par diverses technologies, telles que WLAN, Ethernet IP et la technologie Heartbeat, améliorent le temps de disponibilité des appareils et la productivité des process des entreprises, et permettent de réduire les charges d'exploitation. Ces avantages réduisent le coût total de possession supporté par les clients et répondent à leurs besoins en termes de suivi des process et des performances en respectant leur budget.

En outre, les services d'étalonnage d'Endress+Hauser répondent à des normes telles que ISO/CEI 17025: 2005, ce qui permet aux clients de se conformer aux exigences de conformité et d'éviter les pénalités ou les amendes qu'ils encourent en cas de non-conformité.

Ce qui fait d'Endress+Hauser un partenaire attractif, c'est sa capacité à étalonner les équipements des autres fournisseurs et à offrir un service après-vente de premier ordre conforme aux normes de qualité. De plus, l'assistance technique rapide fournie par l'entreprise est particulièrement appréciable pour ses clients.

### **Expérience du service après-vente des clients**

Consciente que la sensibilité des utilisateurs finaux à la précision de la mesure du débit et à la sécurité influence leurs décisions d'achat, Endress+Hauser offre un large éventail de services en matière d'assistance, de maintenance et d'optimisation, afin d'améliorer la qualité de l'expérience des clients après l'achat de ses débitmètres électromagnétiques.

La société propose des services d'étalonnage, de diagnostic, de réparation, d'ingénierie, de mise en service et de maintenance sur site afin d'optimiser le rendement des process et d'assurer une production de haute qualité.

Le fait de combiner des cours théoriques et des séances de formation pratiques en présentiel contribue à garantir aux clients d'Endress+Hauser une efficacité opérationnelle et un retour élevé sur investissement. Enrichi par les connaissances acquises, le personnel de production et de maintenance des clients peut personnaliser et fabriquer des produits qui offrent de meilleures performances et qui sont plus sûrs à utiliser que les offres concurrentes classiques disponibles sur le marché.

Le personnel certifié par Endress+Hauser des équipes de fabrication et de maintenance des clients peut facilement anticiper les problèmes avant leur apparition ou les résoudre en mettant en œuvre des actions correctives en temps opportun. En outre, le portail en ligne W@M d'Endress+Hauser joue un rôle dynamique dans la simplification de la gestion des données sur les actifs des clients tout au long de leur cycle de vie. Ce portail offre aux clients un accès 24h/24 et 7j/7 aux mises à jour des process et permet d'identifier le personnel capable de planifier de manière proactive des opérations de maintenance et de réparation personnalisées afin d'éviter les risques d'indisponibilité des process/équipements.

Le mécanisme interactif de retour d'informations mis en place par Endress+Hauser permet l'échange d'expériences entre les clients et les responsables du service client concernant les débitmètres électromagnétiques. Les représentants des ventes et du marketing et les revendeurs internationaux de l'entreprise communiquent directement avec les clients au niveau local pour comprendre leurs attentes et leurs perceptions des produits.

Les 1 000 représentants que la société possède dans des endroits stratégiques dans le monde entier permettent de répondre rapidement aux besoins des clients. Même si les représentants peuvent diagnostiquer à distance les problèmes des clients, le fait d'être basé localement présente l'avantage de pouvoir se rendre sur place en cas d'urgence afin de résoudre rapidement les problèmes et d'optimiser les charges d'exploitation des clients.

Grâce au feedback instructif des clients, Endress+Hauser formule et met en œuvre des stratégies efficaces pour améliorer continuellement la qualité de leur expérience. Par ailleurs, l'utilisation du CRM [Salesforce.com](https://www.salesforce.com) simplifie la gestion de la relation client à court et à long terme. Cette plateforme permet à Endress+Hauser d'écouter et de résoudre les problèmes rencontrés par les clients lors de la production, au cours des process, des services, des ventes et du marketing, en mettant en œuvre de manière proactive des actions correctives. Le fait de travailler en étroit partenariat avec les clients se traduit par une expérience client positive.

## *Conclusion*

Réputée pour ses débitmètres électromagnétiques de premier choix et de qualité certifiée, Endress+Hauser poursuit une stratégie d'innovation permanente, soutenue par de lourds investissements en R&D afin d'élargir son portefeuille de produits et de répondre aux besoins variés et non satisfaits de ses clients.

La société a déjà vendu deux millions de débitmètres magnétiques, un record dans l'industrie, et la série de transmetteurs futuristes Proline transforme l'expérience de surveillance des process des clients, sans affecter la précision de mesure du débit des liquides. Endress+Hauser a conçu ses débitmètres électromagnétiques en exploitant des technologies de pointe telles que la technologie Heartbeat et le point d'accès WLAN, ainsi que des protocoles de communication tels qu' EtherNet/IP et PROFINET, facilitant ainsi la prise de décision intelligente au sein des entreprises.

La stratégie de segmentation par technologie/capteur/transmetteur d'Endress+Hauser, puis par les outils Applicator et Configurator comme élément clé de sa stratégie de promotion de la valeur client permet à l'entreprise de choisir le produit le mieux adapté aux besoins spécifiques du client.

La gamme de débitmètres magnétiques proposée par la société garantit une répétabilité inégalée dans des temps de remplissage extrêmement courts, ainsi qu'une parfaite précision de la mesure du débit, sans la moindre incidence sur les niveaux de charge ou les séries de

production. Les avantages en termes de valeur ajoutée dont les clients bénéficient en réduisant les temps d'arrêt et en améliorant la productivité des process de leur entreprise se traduisent par un coût total de possession réduit. Tous ces aspects soulignent l'engagement d'Endress+Hauser à améliorer la qualité de l'expérience des clients grâce à sa large gamme de produits. Par ailleurs, la société espère dépasser très bientôt la barre des trois millions de débitmètres magnétiques installés.

Grâce à ses solides performances globales, Endress+Hauser occupe une position de leader sur le marché mondial des débitmètres magnétiques, avec une part de marché d'environ 17 à 18 %, ce qui lui a valu de remporter le prix 2017 de leadership du marché décerné par Frost & Sullivan.

## Qu'entend-on par leadership du marché?

En fin de compte, la croissance de toute entreprise dépend des clients qui achètent et qui décident ensuite de revenir. Les clients fidèles deviennent des défenseurs de la marque ; les défenseurs de la marque amènent de nouveaux clients ; l'entreprise se développe ; puis elle devient leader sur le marché. Pour atteindre et conserver le leadership du marché, une entreprise doit s'efforcer d'être la meilleure de sa catégorie dans trois domaines clés : comprendre la demande, cultiver la marque et se différencier de la concurrence.



## Comprendre le leadership du marché

Le dynamisme de la demande, le renforcement de la marque et la différenciation par rapport à la concurrence jouent un rôle essentiel dans le cheminement d'une entreprise vers le leadership du marché. Cependant, ce triple objectif ne constitue que le début du voyage et doit être complété par un accent tout aussi rigoureux placé sur l'expérience client. Les entreprises adoptant les meilleures pratiques s'engagent donc vis-à-vis du client à chaque étape du cycle d'achat et continuent à entretenir la relation une fois que le client a effectué son achat. De cette façon, elles se constituent une base de clients fidèles de plus en plus nombreux et accroissent méthodiquement leur part de marché au fil du temps.

## Principaux critères de performance

Pour décerner le prix du leadership du marché, les analystes de Frost & Sullivan se sont concentrés sur des critères spécifiques pour définir les domaines d'excellence en matière de performances qui ont valu à l'entreprise sa position de leader. Les critères pris en compte comprennent (sans caractère limitatif) les éléments suivants:

Critère	Exigence
Excellence de la stratégie de croissance	Capacité éprouvée à identifier, hiérarchiser et poursuivre les opportunités de croissance émergentes
Excellence de la mise en œuvre	Processus qui favorisent la mise en œuvre efficace et cohérente de tactiques visant à asseoir la stratégie
Force de la marque	Fait de posséder une marque respectée, reconnue et réputée
Qualité des produits	Le produit ou service se voit attribuer de bonnes notes en termes de performances, de fonctionnalité et de fiabilité à chaque étape de son cycle de vie
Différenciation des produits	Le produit ou le service s'est taillé une niche de marché, que ce soit sur la base du prix, de la qualité ou du caractère unique de l'offre (ou d'une combinaison des trois) qu'il est difficile de reproduire pour une autre entreprise
Lever technologique	Engagement démontré à intégrer des technologies de pointe dans les offres de produits, en vue de leur conférer de meilleures performances et une plus grande valeur ajoutée
Rapport prix/performance	Les produits ou services offrent le meilleur rapport qualité-prix par rapport aux offres similaires sur le marché
Expérience d'achat des clients	Les clients ont l'impression d'acheter la solution optimale, qui répond le mieux à leurs besoins et à leurs contraintes uniques
Satisfaction d'achat des clients	Les clients sont fiers de posséder le produit ou le service de l'entreprise, et vivent une expérience positive tout au long du cycle de vie du produit ou du service.
Expérience du service client	Le service client est accessible, rapide, rassurant et de haute qualité

## Distinction des meilleures pratiques : recherche, identification et reconnaissance des meilleures pratiques en 10 étapes

Les prix Frost & Sullivan suivent un processus en 10 étapes pour évaluer les candidats et apprécier leur conformité aux critères des meilleures pratiques. La réputation et l'intégrité des prix décernés reposent sur le respect de ce processus.

STEP	OBJECTIVE	KEY ACTIVITIES	OUTPUT
1 <b>Surveiller, cibler et analyser</b>	Identifier les candidats dans le monde entier	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mener des recherches approfondies sur l'industrie</li> <li>Identifier les secteurs émergents</li> <li>Analyser plusieurs zones géographiques</li> </ul>	Réservoir de candidats pouvant potentiellement répondre à tous les critères des meilleures pratiques
2 <b>Réaliser une étude à 360 degrés</b>	Réaliser une étude complète à 360 degrés de tous les candidats inclus dans le réservoir	<ul style="list-style-type: none"> <li>S'entretenir avec les chefs de file et les professionnels de l'industrie</li> <li>Évaluer la conformité des candidats aux critères des meilleures pratiques</li> <li>Établir un classement de tous les candidats</li> </ul>	Comparer les performances de tous les candidats les uns par rapport aux autres
3 <b>Convier les chefs de file adoptant les meilleures pratiques</b>	Effectuer un examen approfondi de tous les candidats	<ul style="list-style-type: none"> <li>Confirmer les critères des meilleures pratiques</li> <li>Examiner l'admissibilité de tous les candidats</li> <li>Identifier les lacunes d'information</li> </ul>	Profils détaillés de tous les candidats retenus dans le classement
4 <b>Entreprendre l'examen du directeur d'étude</b>	Procéder à une évaluation impartiale de tous les profils des candidats	<ul style="list-style-type: none"> <li>Réfléchir aux options de classement</li> <li>Convier plusieurs points de vue sur les performances des candidats</li> <li>Actualiser les profils des candidats</li> </ul>	Hiérarchisation finale de tous les candidats admissibles et document d'accompagnement sur leur positionnement en matière de meilleures pratiques
5 <b>Réunir un panel d'experts de l'industrie</b>	Présenter les résultats à un groupe d'experts composé de chefs de file de l'industrie	<ul style="list-style-type: none"> <li>Partager les résultats</li> <li>Renforcer les conditions d'admissibilité des candidats</li> <li>Hiérarchiser les candidats</li> </ul>	Liste affinée des candidats hiérarchisés
6 <b>Réaliser un examen global de l'industrie</b>	Établir un consensus sur l'admissibilité des candidats	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organiser une réunion de l'équipe internationale pour passer en revue tous les candidats</li> <li>Contrôler le respect des critères</li> <li>Confirmer l'inclusion de tous les candidats admissibles</li> </ul>	Liste finale des candidats admissibles, représentant des exemples de réussite dans le monde entier

STEP	OBJECTIVE	KEY ACTIVITIES	OUTPUT
7 <b>Effectuer un contrôle qualité</b>	Élaborer des documents officiels pour l'examen des prix	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Effectuer des activités finales d'analyse comparative des performances</li> <li>• Rédiger les nominations</li> <li>• Effectuer un examen de la qualité</li> </ul>	Présentation de haute qualité, précise et créative de la réussite des nominés
8 <b>Se remettre en contact avec le panel d'experts de l'industrie</b>	Finaliser la sélection du lauréat du prix des meilleures pratiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réexaminer l'analyse avec le panel</li> <li>• Établir un consensus</li> <li>• Sélectionner le lauréat</li> </ul>	Décision concernant la société ayant réalisé le meilleur score au regard de l'ensemble des critères des meilleures pratiques
9 <b>Communiquer l'attribution du prix</b>	Informar le lauréat de l'attribution du prix	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Remettre le prix au PDG</li> <li>• Inciter l'entreprise à pérenniser sa réussite</li> <li>• Célébrer la performance du lauréat</li> </ul>	Annonce de l'attribution du prix et prévision de la façon dont le lauréat peut s'en servir pour mettre en avant sa marque
10 <b>Prendre des mesures stratégiques</b>	Lors de l'octroi de licences, l'entreprise peut informer les parties prenantes et les clients de l'obtention du prix	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coordonner la diffusion médiatique</li> <li>• Concevoir un plan de marketing</li> <li>• Évaluer le rôle du prix dans la planification stratégique future</li> </ul>	Sensibilisation généralisée au statut de lauréat parmi les investisseurs, les professionnels des médias et les employés

## Intersection entre la recherche à 360 degrés et le prix des meilleures pratiques

### Méthodologie de recherche

La méthode de recherche à 360 degrés de Frost & Sullivan illustre la rigueur analytique de notre processus de recherche. Elle permet d'avoir une vision à 360° des défis à relever par l'industrie, des tendances et des problèmes rencontrés en intégrant les sept méthodologies de recherche de Frost et Sullivan. Trop souvent, les entreprises prennent des décisions importantes en matière de croissance en se fondant sur une compréhension étroite de leur environnement, ce qui induit des erreurs tant par omission que par action. Le succès des stratégies de croissance repose sur une compréhension approfondie des études de marché, des analyses techniques, économiques, financières, de la clientèle, des meilleures pratiques et démographiques. L'intégration de ces disciplines dans la méthodologie de recherche à 360 degrés fournit une plateforme d'évaluation pour l'analyse comparative des acteurs de l'industrie et pour l'identification de ceux qui obtiennent les meilleurs résultats dans leur catégorie.



### À propos de Frost & Sullivan

Frost & Sullivan, la Société du partenariat pour la croissance, permet aux clients d'accélérer leur développement et de se hisser aux meilleures positions dans leurs secteurs respectifs en termes de croissance, d'innovation et leadership. Le service Growth Partnership fournit au PDG et à son équipe des études poussées et des exemples à suivre de meilleures pratiques pour les aider à définir, évaluer et mettre en œuvre des stratégies de croissance efficaces. Depuis ses 45 bureaux répartis sur six continents, Frost & Sullivan s'appuie sur plus de 50 ans d'expérience en partenariat avec des sociétés du Global 1000, des nouvelles entreprises ainsi que des investisseurs internationaux. Pour rejoindre notre partenariat pour la croissance, rendez-vous sur <http://www.frost.com>.