VOTRE RETOUR

Groupe 1
Les Halles de la Cartoucherie

Flora Kapfer, Léna Armengaud, Clément Castor

NOTE DU DOSSIER

12,25 sur 20

L'oral n'est pas noté séparément : il a servi à vérifier vos arbitrages. Cette note porte sur le rapport écrit.

Vous avez trouvé un vrai déclencheur business, et vous avez osé arrêter quelque chose

Vous êtes partis d'un article de presse sur le redressement judiciaire des Halles, et ça change tout : votre audit répond à une question que la direction se pose vraiment. Le plan est chiffré, le ROI est calculé sur la marge et vous arrêtez les campagnes Meta de notoriété pour financer le B2B. Ce qui vous manque, c'est la preuve : vos constats sont justes mais on ne peut pas les vérifier.

LE DÉTAIL DE LA NOTE

Critère **par critère**

01	Pertinence du diagnostic	Attendu	3 / 5
02	Cohérence stratégique de l'analyse	Attendu	2,5 / 4
03	Capacité d'arbitrage	Attendu	2,5 / 4
04	Priorisation et roadmap	Attendu	2,5 / 4
05	Maturité des recommandations	Attendu	1,75 / 3
Total			**12,25 / 20**

Ce que vous avez très bien fait

Un déclencheur business réel

Partir de l'article de La Dépêche du 2 mai 2026 sur le redressement judiciaire, c'est exactement ce qu'un consultant fait avant un premier rendez-vous. Votre problématique en découle naturellement.

Cinq questions d'audit exemplaires

Chacune est précise, vérifiable, et vous indiquez la méthode pour y répondre (entonnoirs GA4, tests NVDA et VoiceOver, échantillon RGAA 4.1). C'est le meilleur jeu de questions de la promotion.

Un arbitrage assumé

Arrêter les campagnes de notoriété B2C sur Meta pour réallouer vers le B2B, c'est un vrai renoncement, justifié par le constat. Beaucoup de groupes n'arrêtent rien.

Le ROI calculé juste

Sur la marge, en trois scénarios, et les trois calculs tombent juste (20 %, 200 %, 350 %). Le détail du gain de marge à 60 % est cohérent de bout en bout.

L'accessibilité prise au sérieux

Vous donnez des ratios de contraste réels (3,39:1 sur #FF310F et #F8FF00), les critères RGAA concernés et une couleur de remplacement testée. C'est du travail de professionnel.

CE QUI VOUS A COÛTÉ DES POINTS

Ce qui **a manqué**

Rien ici n'est définitif : ce sont des réflexes qui s'acquièrent en une mission. Chaque point est repris avec l'endroit précis du dossier, pour que vous puissiez vérifier par vous-mêmes.

⚠ Le relevé GEO se contredit

Vous annoncez 15 % de part de citations, puis votre tableau affiche 100 % pour les Halles sur les trois questions présentées. Un comité de direction s'arrêtera sur cette ligne et ne lira pas la suite. Il fallait un seul chiffre, calculé sur les 20 questions annoncées, et les 20 questions en annexe.

⚠ Des frictions sans preuve

Vos 8 frictions sont décrites, parfois très bien, mais aucune capture datée ne les accompagne.
« Impossible de soumettre le formulaire au clavier seul » est un constat fort : sans la vidéo ou la capture, il reste votre parole contre celle du prestataire.

⚠ Deux budgets différents

La synthèse annonce 21 000 €, la problématique finale 25 000 €, et la roadmap totalise bien 21 000 €. C'est le genre de détail qui fait douter de tout le reste.

⚠ Trois recommandations au lieu de cinq à huit

Et les fiches sont incomplètes : pas de KPI par action, pas de dépendances, pas de conditions de réussite. La numérotation R1 à R6 de la roadmap ne correspond pas non plus à vos recommandations 1 à 3.

⚠ La note de cadrage vient surtout de l'IA

Vous l'avez déclarée, c'est la règle et c'est bien. Mais la réponse brute de Perplexity occupe dix pages d'annexe et on y retrouve la matrice de maturité. Un lecteur se demande ce que vous avez produit vous-mêmes.

SI C'ÉTAIT UNE VRAIE MISSION

Ce que votre dossier vaudrait, **une fois corrigé**

PRIX DE VENTE UNE FOIS LES CORRECTIONS FAITES

1 400 € HT

Soit 4 jours à 350 € HT la journée, le tarif d'un junior en freelance ou d'une petite agence sur ce type de mission, pour une TPE ou une PME.

Et en l'état ?

En l'état, personne ne l'achète : il reste 5 points à reprendre, et un client ne paie pas pour un livrable qu'il doit terminer lui-même. Un client aurait acheté votre lecture du problème et votre plan. Il aurait renvoyé le rapport pour les preuves : sur une mission réelle, les captures datées sont ce qui permet au prestataire web d'accepter la correction sans discuter.

Ce qui se facture, ce n'est pas la rédaction

Une IA rédige un rapport d'audit en quelques minutes, et votre futur client le sait aussi bien que vous. Ce qu'il paie, c'est ce qu'elle ne peut pas faire à votre place : tester le parcours au clavier, dater une capture, commander pour de vrai, recouper un chiffre avec sa source. Dans un dossier, cette part-là se voit tout de suite, et c'est la seule qui se vend.

Trois choses à emporter avec vous

1. Prenez la capture au moment où vous constatez. Dix secondes sur le moment, une preuve pour toujours.
2. Un chiffre, un seul endroit. Si le budget change entre deux pages, c'est qu'il n'a été vérifié nulle part.
3. Servez-vous de l'IA pour structurer, jamais pour observer. Elle n'a pas testé le formulaire, vous si.

Un mot pour la suite

Vous avez mené un audit complet sur une organisation réelle, en cinq semaines, à côté de tout le reste. Peu de juniors arrivent en poste avec ça dans leur portfolio. Gardez ce dossier, anonymisez-le si besoin, et sortez-le en entretien : il montre mieux qu'un CV comment vous raisonnez.

Une question sur ce retour ?
jean@polpoz.fr · linkedin.com/in/jeanciapa

POLPOZ