VOTRE RETOUR

Groupe 2
Granhòta Games

Antoine Audiguier, Tess Munoz

NOTE DU DOSSIER

12 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 eu le courage d'annoncer un ROI négatif, et c'est tout à votre honneur

Votre relevé GEO est l'un des deux meilleurs de la promotion, et votre partie arbitrage est solide : critères annoncés, matrice impact/effort, les cinq verbes, et un raisonnement économique qui tient. Surtout, vous écrivez noir sur blanc que le scénario central ne rentabilise pas l'investissement. Peu de groupes osent. Ce qui vous coûte des points, c'est le diagnostic : plusieurs outils du cours manquent à l'appel.

LE DÉTAIL DE LA NOTE

Critère **par critère**

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

Ce que vous avez très bien fait

Un relevé GEO complet

Quatre moteurs, cinq questions chacun, avec citation, rang, concurrents et sources relevés ligne par ligne. Vous avez même testé une question sur l'accessibilité aux personnes en situation de handicap dans Gemini.

Un arbitrage structuré

Critères de priorisation annoncés avant le classement, matrice impact/effort sur huit actions, et les cinq verbes du cours réellement utilisés. La justification des renoncements est claire.

Un ROI honnête

Trois scénarios, calculés sur une marge contributive assumée comme hypothèse, et un scénario central à moins 10 %. Vous allez jusqu'au seuil de rentabilité : 134 réservations, soit 11 à 12 par mois. C'est exactement ce qu'un dirigeant veut savoir.

Un budget justifié

Les 1 800 € du webmaster sont décomposés en 45 heures à 40 € avec le détail par mission. C'est le seul groupe qui descend à ce niveau de détail sur un poste.

Des limites assumées

Six limites listées, précises, sans chercher à les minimiser. Et la conclusion rappelle que l'investissement devra être confirmé par des devis.

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.

⚠ Pas de matrice de maturité

C'est un livrable obligatoire et l'une des dix parties attendues. Vous écrivez que la maturité « doit être appréciée », mais vous ne la notez jamais. Six dimensions, six notes, six preuves : il manque une page.

⚠ Un benchmark qui n'en est pas un

Vous décrivez quatre concurrents, mais sans critères communs, sans notes et sans conclusion. Du coup, pas de territoire de différenciation : on ne sait pas ce que Granhòta peut dire que les autres ne disent pas.

⚠ Des constats sans preuve ni impact

Votre tableau fait constat, observation, enjeu. Il manque la preuve et surtout le « donc ». « Page longue et dense » devient utile quand on écrit ce que ça coûte en réservations.

⚠ Cinq frictions, sans gravité

Le cours en demande au moins huit, avec une gravité (bloquante, majeure, mineure) et une capture. Vous avez pourtant trouvé un blocage clavier réel : il méritait d'être classé bloquant et documenté.

⚠ Pas de registre des risques

Les enjeux transversaux sont évoqués en liste, sans probabilité, impact ni urgence. L'écoconception est absente, la réputation aussi.

⚠ La structure du rapport

Vous avez construit votre propre plan en sept parties. Il se tient, mais la structure en dix parties était la consigne, et c'est elle qui garantit qu'aucun livrable n'est oublié. Ici, elle aurait justement évité les oublis ci-dessus.

SI C'ÉTAIT UNE VRAIE MISSION

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

PRIX DE VENTE UNE FOIS LES CORRECTIONS FAITES

1 200 € HT

Soit 3,5 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 6 points à reprendre, et un client ne paie pas pour un livrable qu'il doit terminer lui-même. Votre partie arbitrage et votre ROI auraient passé un comité sans difficulté. Le diagnostic, lui, aurait été renvoyé : sans maturité ni benchmark, le client ne sait pas où il se situe, et votre plan semble tomber du ciel.

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. Reprenez la structure imposée comme une checklist. Elle existe pour que rien ne disparaisse en route.
2. Un benchmark sans critères communs n'est qu'une liste. Trois colonnes et des notes changent tout.
3. Gardez cette honnêteté sur les chiffres. C'est ce qui fait qu'on vous croit sur le reste.

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