VOTRE RETOUR

Groupe 3
Vie Animale

Sarah Mazzaron, Clara Puech

NOTE DU DOSSIER

18,25 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 la cause racine, et vous avez dit non à la refonte

C'est le meilleur dossier de la promotion, et de loin. Vous êtes parties d'une demande supposée, vous avez mesuré le problème, remonté la chaîne jusqu'à la cause racine, et vous concluez qu'il ne faut surtout pas faire ce que le client demandait. Tout est daté, tout est vérifiable, et vous dites vous-mêmes de quoi vous êtes sûres et de quoi vous l'êtes moins. Vous avez fait ça sans les séances 3 et 4, ce qui rend le résultat encore plus remarquable.

LE DÉTAIL DE LA NOTE

Critère **par critère**

01	Pertinence du diagnostic	Excellent	4,5 / 5
02	Cohérence stratégique de l'analyse	Excellent	3,75 / 4
03	Capacité d'arbitrage	Excellent	3,75 / 4
04	Priorisation et roadmap	Excellent	3,75 / 4
05	Maturité des recommandations	Excellent	2,5 / 3
Total			**18,25 / 20**

Ce que vous avez très bien fait

Une cause racine vraiment trouvée

Onze des trente-neuf pages connues de Google mènent à une erreur 404, parce que les fiches des animaux adoptés sont supprimées sans redirection. Le problème n'est pas le site, c'est le processus. Vos cinq pourquoi y mènent proprement.

Un refus argumenté

« Ne pas refaire le site » est la recommandation la plus difficile à faire accepter, et vous la tenez : 600 € contre 1 100 € pour une refonte qui ne règle rien, puisque le trou se reformerait. Vous déconseillez aussi l'application mobile, avec trois raisons.

Des tests faits par vous

Clavier seul et zoom à 200 %, le 15 octobre, sur la fiche d'Emmy. Le sous-menu qui ne s'ouvre pas, les champs qui passent sous le menu fixe : ce sont des observations, pas des suppositions. Vous notez même qu'une capture ne prouvera pas la friction 8.

Un relevé GEO exploité jusqu'au bout

Vingt questions, quatre moteurs, et surtout une part de citations calculée pour cinq acteurs : 40 % pour Vie Animale, 80 % pour l'ATPA-SPA. Et vous en tirez une action précise, l'inscription sur JeVeuxAider.gouv.fr, parce que c'est la source que les IA citent.

La grille biais et limites

Trois chiffres clés, le biais de chacun, et la formulation prudente à utiliser. « Le trafic organique estimé a été divisé par trois environ » au lieu de « moins 68 % ». C'est précisément l'exercice demandé, et vous êtes les seules à l'avoir fait aussi proprement.

Le ROI remis à sa place

Vous calculez le retour sur les dons, il est négatif, et vous expliquez pourquoi ce n'est pas le bon indicateur pour une association. Puis vous proposez le coût par demande, 10 à 20 €. C'est un réflexe de consultant confirmé.

Des recommandations proportionnées

Zéro euro quand c'est possible, 4 à 6 heures de bénévolat par mois, et un pilote nommé pour chaque action. Vous avez compris à qui vous parliez.

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.

⚠ La déclaration d'usage de l'IA n'est pas formalisée

Vous mentionnez Claude à trois endroits dans le texte, ce qui est honnête, mais l'annexe au format demandé (outil, usage, prompt, résultat brut, exploitation) n'y est pas. C'est le seul point qui vous expose vraiment.

⚠ Quelques dates qui glissent

La friction 2 est datée du 15/07/26 dans le parcours et du 17/10/2026 dans le constat. L'âge de Shafu passe de « 1 an » à « 11 mois » selon la page du rapport. Sur un dossier aussi rigoureux, ces détails se voient.

⚠ Le schéma de l'écosystème

Vous indiquez qu'il est fait à la main avec l'aide d'une IA, mais il n'apparaît pas dans l'export PDF. Pensez à vérifier le rendu du fichier que vous envoyez, pas seulement celui que vous avez sous les yeux.

⚠ Les balises ALT

Vous avez eu raison de signaler qu'elles étaient dans le document source. Pour un livrable client, l'accessibilité du PDF se vérifie sur le PDF : c'est lui qui circule.

SI C'ÉTAIT UNE VRAIE MISSION

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

PRIX DE VENTE UNE FOIS LES CORRECTIONS FAITES

2 500 € HT

Soit 7 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 4 points à reprendre, et un client ne paie pas pour un livrable qu'il doit terminer lui-même. Les quatre points à reprendre sont légers : une annexe à formaliser et des dates à harmoniser. Une demi-journée, et ce dossier part chez un client. C'est le seul de la promotion dans ce cas.

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. Formalisez la déclaration d'IA, c'est la seule chose qui manquait à un dossier presque irréprochable.
2. Relisez-vous une fois en ne traquant que les chiffres et les dates. Vous en avez peu, raison de plus.
3. Gardez ce dossier. C'est un vrai exemple à montrer en entretien.

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