VOTRE RETOUR

Groupe 4
Ma Biche sur le Toit

Soline Duqueroix, Ninon de Malglaive, Elena Thomas-Cabrera

NOTE DU DOSSIER

13,75 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 deux vrais risques juridiques, et vous les avez bien expliqués

Votre rapport suit la structure demandée du début à la fin, la matrice de maturité est au bon format, et vous avez trouvé deux points que personne d'autre n'a vus : l'absence de mention des chiens guides et l'accès au sixième étage le soir. Votre arbitrage sur les boosts Instagram est le plus fin de la promotion. Ce qui vous manque, ce sont les tests : vous décrivez beaucoup, vous vérifiez peu.

31 pages lues et annotées · correction du 13 novembre 2026

LE DÉTAIL DE LA NOTE

Critère **par critère**

01	Pertinence du diagnostic	Attendu	3,25 / 5
02	Cohérence stratégique de l'analyse	Attendu	2,75 / 4
03	Capacité d'arbitrage	Excellent	3 / 4
04	Priorisation et roadmap	Attendu	2,5 / 4
05	Maturité des recommandations	Excellent	2,25 / 3
	Total		**13,75 / 20**

Ce que vous avez très bien fait

La structure tenue de bout en bout

Les dix parties y sont, dans l'ordre, avec une note de cadrage complète en tableau. C'est confortable à lire et ça montre que vous avez travaillé avec la consigne sous les yeux.

Une matrice de maturité au bon format

Six dimensions, une note, une preuve observable, un degré de confiance et une limite pour chacune. Et vous précisez que les 2/5 traduisent un manque de visibilité, pas une absence démontrée. C'est la bonne nuance.

Deux trouvailles juridiques

« Animaux interdits » sans l'exception obligatoire pour les chiens guides, c'est une infraction réelle dans un établissement recevant du public. Et l'absence d'explication sur l'accès au sixième étage quand les Galeries sont fermées est un vrai problème pour une personne à mobilité réduite.

L'arbitrage sur les boosts Instagram

« Arrêter de payer des publicités grand public qui attirent une foule refusée à l'entrée le soir, alors que les tables du midi sont vides. » C'est la phrase la plus juste de tout le dossier : vous reliez une dépense digitale à une réalité d'exploitation.

Un ROI juste

Trois scénarios, sur la marge, et les trois calculs sont corrects (moins 49 %, plus 2 %, plus 70 %). Les hypothèses sont posées avant les résultats.

L'écart promesse et expérience

Vous croisez la communication premium avec les avis réels sur l'accueil et la musique, et vous en faites un enjeu de clarification de l'offre plutôt qu'un problème de notes. C'est la bonne lecture.

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.

⚠ Les tests d'accessibilité ne sont pas faits

Votre propre registre des risques l'écrit : « tests clavier et lecteur d'écran non réalisés ». Vous recommandez donc de tester, sans avoir testé. C'est le cœur du reproche : trente minutes auraient transformé une recommandation en constat.

⚠ Quatre frictions seulement

Le cours en demande huit, et votre parcours en contenait sûrement davantage. Trois de vos quatre frictions portent sur des formulations du module Zenchef, ce qui est un peu étroit pour un parcours complet.

⚠ Le GEO est resté une impression

Votre question d'audit annonce 20 recherches, et le rapport conclut qu'« aucun taux de présence exhaustif n'est démontré ». Il n'y a ni grille, ni part de citations, ni dates. C'est dommage : vos observations qualitatives étaient bonnes.

⚠ Une annexe qui contredit le rapport

La variante budgétaire annonce « les chiffres réels de Ma Biche sur le Toit » : 180 000 visites, panier de 95 €, marge de 65 %, budget de 15 200 €. Or le rapport répète que vous n'avez aucun accès aux données internes, et le scénario principal utilise 40 000 visites, 85 € et 55 %. Un lecteur attentif perd confiance d'un coup.

⚠ Un budget non ventilé

11 000 € globaux, et vous écrivez qu'ils « devront être ventilés par action ». C'est justement ce travail qu'on attendait : sans coût par action, le dirigeant ne peut rien arbitrer.

⚠ Pas de déclaration d'usage de l'IA

Elle est obligatoire en annexe, même si vous n'en avez pas utilisé : dans ce cas, on l'écrit. Son absence est un point de vigilance.

SI C'ÉTAIT UNE VRAIE MISSION

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

PRIX DE VENTE UNE FOIS LES CORRECTIONS FAITES

1 600 € HT

Soit 4,5 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 risques et conformité aurait eu une vraie valeur pour ce client, qui ignore probablement son exposition sur les chiens guides. Le reste aurait été jugé trop déclaratif pour engager une dépense.

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. Testez avant de recommander de tester. C'est souvent la différence entre un avis et un constat.
2. Ne qualifiez jamais une hypothèse de « chiffre réel ». Une seule annexe peut décrédibiliser trente pages.
3. Un budget global n'aide personne. Le découpage par action, c'est ce que le client achète.

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