VOTRE RETOUR

Groupe 6
MAAF

Coline Vidal, Camille Bieco

NOTE DU DOSSIER

17 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 refusé de dépenser avant de comprendre, et c'est la bonne décision

Le dossier le plus rigoureux de la promotion sur le sourçage et l'arbitrage. Chaque chiffre porte sa source et sa date, vous écartez une friction après vérification, et vous refusez de financer une refonte avant d'avoir établi la cause racine. Les 250 000 € sont répartis au jour près. Il manque une partie entière, la maturité, et l'écoconception, ce qui coûte cher sur un dossier qui aurait pu viser plus haut.

LE DÉTAIL DE LA NOTE

Critère **par critère**

01	Pertinence du diagnostic	Attendu	3,5 / 5
02	Cohérence stratégique de l'analyse	Excellent	3 / 4
03	Capacité d'arbitrage	Excellent	4 / 4
04	Priorisation et roadmap	Excellent	4 / 4
05	Maturité des recommandations	Excellent	2,5 / 3
Total			**17 / 20**

Ce que vous avez très bien fait

Une problématique de direction

Où investir 250 000 €, entre trois options nommées, avec quel dosage entre digital et humain, mesuré par quatre indicateurs précis. C'est la meilleure problématique de la promotion : elle contient la décision, l'objectif, l'échéance, la contrainte et la mesure.

Une friction écartée

F03 : vous aviez relevé une note de 3/5 sur l'application, vous vérifiez directement sur les stores le 31 octobre, vous trouvez 4,1 et 3,9, et vous barrez la friction. Retirer un argument qui vous arrangeait, c'est exactement ce qu'on attend d'un auditeur.

Des mesures concrètes

71 appuis sur Tab pour atteindre la déclaration de sinistre depuis le pied de page, 8 défilements sur iPhone 14 Pro, 7 appuis pour la recherche. Vous transformez une impression en chiffre vérifiable.

L'accessibilité traitée en quatre angles

Enjeux, réglementation (article 47 de la loi de 2005, Arcom, 25 000 € par service), risques, solutions. Avec la comparaison MAIF qui prouve que c'est faisable, et le coût de correction. C'est le meilleur traitement du sujet de la promotion.

Un GEO exploité pour décider

18 questions, 3 moteurs, 54 réponses, 31 % de part de citations, et une lecture par thème : 50 % sur les questions de sinistre contre 17 % ailleurs. Puis la conclusion qui compte : vous ne financez aucune action GEO, parce que les données ne le justifient pas.

Des renoncements écrits

« Ce à quoi la MAAF renonce » : la refonte de la souscription, toute nouvelle fonctionnalité hors sinistre, et tout objectif de note Trustpilot. Plus trois explications : pourquoi le sinistre, pourquoi l'accessibilité dès le mois 1, pourquoi R1 avant R2.

Une roadmap avec des portes de décision

Quatre phases, chacune avec ses livrables, son budget et sa condition de passage. « Si l'essentiel des verbatims relève du traitement, réorienter une partie de R2 et R3 ». Vous prévoyez d'avoir tort, c'est rare et c'est précieux.

La grille biais et limites

Quatre chiffres, leur biais, et la formulation prudente à utiliser. Vous suivez la note Trustpilot comme indicateur de contexte, sans cible, parce qu'elle ne mesure pas l'expérience.

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 partie 4, maturité, est absente

Le rapport passe de la partie 3 à la partie 5. La matrice de maturité est un livrable obligatoire et l'une des dix parties attendues : son absence coûte des points sur deux critères. Sur un dossier de ce niveau, c'est le plus regrettable.

⚠ L'écoconception n'est pas traitée

Les enjeux transversaux couvrent l'accessibilité, les données et la réputation, mais pas l'écoconception. Sur un espace client chargé, une mesure EcoIndex prenait cinq minutes.

⚠ Beaucoup de tests restent à faire

Votre annexe s'intitule « Tests terrain à réaliser et à documenter ». Vous avez exécuté une partie (tabulations, stores, GEO, neuf avis), mais B3, B4 et B6 sont prévus, pas faits. Du coup plusieurs frictions restent « à qualifier » ou marquées comme hypothèses.

⚠ Un passage dupliqué

La fin du constat 2 et tout le constat 3 apparaissent deux fois. C'est une erreur de montage, mais sur un livrable client elle est immédiatement visible.

⚠ Neuf avis analysés sur trente prévus

Votre échantillon est trop petit pour la conclusion que vous en tirez, et vous le dites. Mais le test B8 était à votre portée dans le temps imparti.

SI C'ÉTAIT UNE VRAIE MISSION

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

PRIX DE VENTE UNE FOIS LES CORRECTIONS FAITES

2 100 € HT

Soit 6 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. Avec la partie maturité, ce dossier passait devant tous les autres. Tel quel, un client aurait validé le plan et les arbitrages, et demandé à voir le diagnostic de maturité avant d'engager les 250 000 €.

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. Vérifiez la table des matières avant d'envoyer : une partie manquante se repère en dix secondes.
2. Un test prévu ne vaut pas un test fait. Mieux vaut cinq tests réalisés que huit annoncés.
3. Relisez à deux, à voix haute, la veille. Le passage dupliqué serait tombé tout seul.

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