

CESA - BP INSEP 2009 - RAPPORT DES PREREQUIS A L'ETUDE DE CAS

Trouvez ci-dessous les remarques relatives à vos dossiers d'entreprise. D'une manière générale, La forme est conforme aux attendus malgré quelques manques de pagination, de remise en forme des paragraphes pour certains. Attention au « copier coller » de certains documents. Cela se repère assez vite (certains d'entre vous étant en stage sous des enseignes communes !! ex : Corporate Gym, LADY FITNESS, CMASA...)

Sur le fond, les dossiers les plus faibles laissent apparaître une trop grande part à l'aspect descriptif de la salle aux dépens de la partie analytique des différents publics, des coûts notamment. Les caractéristiques des publics s'apparentent plus à une « récitation » de cours. Cela manque de « terrain », de chiffres et d'exhaustivité ! Les séances d'animation manquent de « détails de terrain » et restent trop « scolaires », conceptuelles.

L'étude de cas requiert une approche « terrain ». Attention à ne pas tomber dans l'écueil de la « récitation » de cours. Dernier point important, l'action d'animation demandée dans l'étude de cas sera souvent « collective » car le sujet posera une problématique d'ensemble. Ainsi, proposer une planification de séance de musculation n'est pas une animation. De plus, l'UC 5 est « EC de préparer une action d'animation ». Vous devez donc nous présenter tous les éléments matériels, administratifs, humains, juridiques, sécuritaires, techniques... qui sont en relation avec votre action ... et non une simple planification d'entraînement !! Cette remarque s'adresse à tous ceux qui n'ont présenté qu'une préparation de séance (à la différence de la préparation d'une action d'animation) ... soit presque tous les élèves !

Les élèves dont les dossiers sont satisfaisants sont :

- ABT
- ABDOUCHE
- PERIC
- DA FONSECA
- FALIBOIS
- KLENIEWSKI
- OUBAALI

Les élèves suivants rencontrent encore des difficultés de traitement en relation avec les 2 UC de l'épreuve « Etude de cas ».

- LOPEZ
- RODRIGUES
- FATRANE
- SURRUSCA
- DENIS

Les stagiaires n'ayant pas remis leur dossier se verront proposer une autre date de passage de leur épreuve « ETUDE DE CAS »

Retour personnalisé :

RODRIGUES

N'a pas caractérisé les différents publics de la structure
Manque de réflexion sur le prix des machines

ABT

Bon dossier dans le volume, la forme et le fond

KLENIEWSKI

Dossier trop long et non paginé ... maladroit
Bien dans l'ensemble

FATRANE

Faire des phrases ! Notamment dans la partie d'analyse des différents publics ! Pas de chiffres ! pas de graphiques de répartition ... trop scolaire. On ne voit pas que c'est votre public !

« La liste n'est pas exhaustive » : Elle doit l'être !!!

Des problèmes de forme (page 9)

« Le Sport en France » : est-ce utile ?

« Les paramètres d'un entraînement » : c'est du cours !! ce n'est pas ce que l'on demande ...

SURRUSCA

Bon dossier malgré un manque de réflexion sur l'analyse du public. Pas d'études de coûts ...

DENIS

Ce dossier manque de rédaction et de développement.

Trop de descriptif (50% du dossier !!) rempli par des « grosses photos », tableaux, ... L'analyse des publics ne représentent ...qu'1 petite page ... pourtant une UC ...

La concurrence : Faites une analyse par rapport à votre salle ! Le tableau seul ne peut le faire pour vous !

FALIBOIS

Très bon dossier. Les chiffres de charges mensuelles paraissant excessives, demanderaient à être plus renseignées.

PERIC

Bon dossier agréable. Préférez des photos de la salle aux photos publicitaires ...

De bons graphes dans l'analyse des publics

DA FONSECA

Très bon dossier

LOPEZ

Un organigramme est un schéma

Attention ! page 17 : ce n'est pas un bilan au sens comptable.

Paginez toutes vos pages !! a quoi correspondent les couleurs de vos plannings en musculation ?

La zone de chalandise manque un peu d'analyses !

Bien les graphiques pour la description des publics mais analyse beaucoup trop succincte.

ABDOUCHE

Il manque les coûts du matériel, de la communication

OUBAALI

Ce n'est pas un rapport de stage mais un dossier d'entreprise

Mettez qq photos de la salle dans la partie présentation

Juridique : Développez le statut SARL ...

Zone de chalandise : matérialiser la zone de chalandise quantitativement (en nombre de pratiquants potentiels !)

La concurrence : Quels sont les points forts / faibles d'HANGAR FIT par rapport à eux ?

Quels sont les coûts de la communication, des machines, charges salariales ?

Pas d'analyse des publics de la salle ... Que des graphes, une récitation de points (en provenance des cours) ! ce n'est pas suffisant !

Vous ne préparez pas une action d'animation mais une planification !

Dossier moyen. Certains points sont à approfondir pour l'étude de cas !