

NOM	PRENOM	UC2	UC5	
MATHE	MAUD	OK	NON	<p>L'oral est correct malgré un excès de « lecture » au dépend de l'oral. Evitez de jouer avec votre stylo et de répéter « voilà » à chaque fin d'idées développées. La description des différents publics est assez dense malgré l'oubli des publics adolescents, non réhibitoire cependant par rapport au contexte posé. Le jury n'a pas eu besoin de revenir sur cette UC 2 qui est validée. Sur le plan du projet, le contexte de la salle n'est pas posée (superficie des espaces). Le jury ne peut entrevoir votre projet sans délimiter l'espace. LA forme juridique SARL n'est pas maîtrisée (pas de connaissances : les statuts ? le Kbis ? le Capital ? la chambre de commerce ? le numéros SIREN ? etc ...).</p> <p>Aucune quantification : combien de vélos ? combien de cours dans l'action « Porte Ouverte » ? c'est trop flou ! Un projet est au contraire quelque chose de précis ! Aucun calcul de rentabilité : comment est prévu l'inscription des nouveaux prospects ? pas de calculs précis des coûts (répartition du budget !!). Votre location à 200 € / j / vélos semble hors de prix ... On peut presque en acheter... La politique publicitaire n'est pas maîtrisée ! Combien de tracts ? combien d'affiches ? La zone cible (de chalandise) semble peu réaliste ! (prospection à 15 km² pour un club parisien intramuros !) Pensez vous qu'un habitant de Rosny sous bois va s'inscrire dans le 20ème ? Aucune action d'animation n'est décrite (une séance de biking) avec les notions sécuritaires.. Enfin, vous n'envisagez pas d'évaluation de votre projet ni d'alternatives en cas d'échecs. L'UC5 ne peut en l'état être validée.</p>
BAPTE	CHRISTOPHER	OK	NON	manque de structure et d'organisation des idées. Des thèmes mal maîtrisés (budget, étapes du projet, contexte de la structure : surface de la salle, planning initial, communication, fonctionnement des salles franchisées et concepts, zone de chalandise...)
BEN-SALEM	SABRI	OK	OK	
FRIGO	CHRISTELLE	OK	NON	un problème général de maîtrise des chiffres (coûts des animateurs sportifs, du matériel, nombre de visiteurs, d'adhérents, classification des adhérents) les étapes du projet ne sont pas travaillées, l'activité biking n'est pas maîtrisée, le contexte de la structure est mal posé (200 adhérents pour 500 m ²)
KESRAOUI	CATHY	NON	NON	<p>L'élocution et la présentation sont bonnes. Cependant, les publics identifiés sont irréalistes ! Votre salle parisienne, selon vous, ne touche aucun adhérent de moins de 30 ans. Est-ce réaliste pour une salle de forme traditionnelle ? Il faut rester réaliste. Cette pose du contexte permet au jury d'évaluer votre connaissance du secteur ... Ainsi, ils manquent le public jeune adulte, les adolescents. De même, les publics décrits sont caractérisés de façon négatives : Les 40 ans sont des dépressifs, les 30 - 35 ans sont physiologiquement fragiles !!? A vous écouter, nous n'avons pas envie de vous entendre parler du public sénior ... aucun public n'est décrit sur le plan de la remise en forme (sportifs ? culturistes ? sédentaires ?). Et par CSP ? Trop d'oublis ou de non connaissances ne permettant pas la validation de l'UC 2.</p> <p>Le projet est mal posé : Votre salle de 300 m² dispose d'un plateau musculation de ... 40 m² et d'une salle de cours de ... 50 m². Le reste, soit 190 m² est complété par des vestiaires, un sauna et ... un espace libre de 60 m². Le prix du loyer en idf ne permet pas à un gérant de garder un « espace libre ». A l'inverse, les petites salles manquent plus souvent d'espaces de part leur sur exploitation !!</p> <p>Votre projet parle de fidélisations. Or, vous nous parlez d'attirer près de 400 personnes ... alors que vous indiquez n'avoir que 150 adhérents !! La fidélisation ne devrait concerner que vos adhérents ... Vous êtes ici hors sujet ! De plus, attirer 400 personnes en 1 journée relève de l'exploit. Enfin, votre connaissance du secteur aurait dû vous indiquer que ce nombre, à défaut d'être irréaliste, est disproportionné par rapport à la dimension de votre salle ! et la sécurité ? et l'encadrement humain ? Sur le plan de la communication, votre taux de retour en tracts de 30% est irréaliste. Il est situé entre 1 et 3 pour 1000 tout au plus !! Sur les aspects de la rentabilité, vous n'apportez aucun chiffre pour démontrer que cette action est rentable. Votre projet rapporte quoi ? Combien ? Vous n'exposez rien ... Enfin, vous ne décrivez aucune action précise avec consignes de sécurité. Vous n'évaluez pas votre projet ni n'apportez d'alternatives. Par conséquent, le jury n'a pas pu valider l'UC 5.</p>
PANZOU	JEAN MARC	EQUIV	NON	étude de coûts insuffisante, manque d'éléments concrets pour définir le projet pédagogique (contexte de la structure : espaces, planning initial, organisation des animations, nombre de visiteurs attendu, objectifs du projet, les étapes du projet ne sont pas suffisamment délimitées, le déroulement de la journée portes ouvertes est à décrire), les coûts humains ne sont pas prévus, les moyens d'évaluation de la Journée Portes ouvertes ne sont pas présentés.

ADJIRI	NASSIM	OK	NON	problème de structure et d'organisation des idées, le projet ne semble pas répondre à la problématique et les chiffres ne sont pas maîtrisés (visiteurs, adhérents, communication, coûts...), la Journée Porte ouverte ne semble pas répondre au problème initial et rend difficile la validation des items de l'UC5 (décrire l'action en la situant dans le projet, évaluer son action).
DELAVAL	STEVE	NON	OK	L'élocution est bonne bien que trop minimaliste avec un léger dédain. Pensez à vous raser ... la moindre des choses pour un oral de certification. Les publics ne sont pas décrits : et les moins de 20 ans ? Et les plus de 40 ans ? Vous ne décrivez pas les publics en fonction de nos métiers (sportifs, culturistes, sédentaires ...). Et leurs CSP ? et leurs motivations sur le plan social ? Loisir ? Votre description manque cruellement de fond, de travail, et ne permet pas la validation de l'UC2. Le projet est cohérent même si la démarche est maladroite. Il s'agit d'identifier le public cible (et de le questionner éventuellement) avant d'apporter votre projet ... votre solutionnement ... Finalement, les hypothèses d'avant-projet sont insuffisantes pour rendre votre projet incontournable. Les coûts manquent de détails dans leur quantification même si vous répondez correctement aux questions. De même, vous cherchez à évaluer votre projet en nous disant qu'il a marché. Ce n'est pas ce que l'on vous demande !! Evaluer, ce n'est pas « rendre un scénario » qui vous arrange mais proposer une organisation qui permette d'évaluer ! Evaluer, c'est faire !! Faire quoi ? Un questionnaire de satisfaction, un sondage, recueillir des données quantitatives, etc ... Heureusement, les questions posées sont assez bien répondues sur les questions du projet. En ballotage, votre pré requis vous a permis de valider votre UC 5.
VIDAL LAMBERT	AMANDINE	OK	OK	Une bonne élocution et présentation pour cette épreuve malgré un léger manque de confiance en soi. Ne vous déstabilisez pas ! Les publics sont très bien décrits autant en fonction des âges, des CSP, des motivations que des profils (culturisme, sportif, sédentaires, ...). Le jury n'a pas eu de questions et ne peut que valider cet excellent travail ! Le projet est bon dans le fond car il répond bien à la problématique. Libellez votre projet pour le rendre clair et compréhensible ! ex : La diversification des activités. Les questions liées à la SARL sont à moitié répondues ... Jetez un coup d'œil dans vos cours sur certains termes (Le Kbis, les statuts, le capital, la recette des impôts, ...). Vous apportez votre projet sans effectuer au préalable une étude prospective. Ainsi, on a l'impression que vos propositions sortent de votre tête et non d'un besoin clairement identifié. Une étude par un questionnaire et des chiffres (nombre de personnes intéressés, ...) rend vos propositions plus solides, plus réalistes de part un lien avec un diagnostic ! Cependant, le jury vous a posé cette question et vous répondez très correctement ! Attention à votre budget publicitaire. Votre projet démultiplie les sous actions pour différents types de publics ! La communication est ainsi d'autant plus dense et votre budget de 1 000 € tout compris semble insuffisant ! N'oubliez pas les questions liées à la rentabilité : combien ça rapporte au gérant ? Le prix de l'abonnement ? Vos activités sont elles comprises ? Tous ces points sont flous et traités trop superficiellement. Enfin, la description de l'action est bonne, les consignes sécuritaires sont intégrées, les besoins humains conformes au besoin et l'évaluation réfléchie ! C'est du bon travail dans l'ensemble ! Le jury a donc également validé l'UC5 !

NC : non convoqué

retour général :

Les candidats présentés lors de l'épreuve ont plus ou moins bien géré le temps alloué. Certains n'utilisent pas la totalité du temps imparti pour être plus détaillée, plus contextualisée. De même, ils omettent l'évaluation de leur projet ainsi que les alternatives. Le jury a été surpris par la présentation de certains sujets en termes de contexte. Certaines descriptions de salles par exemple relèvent de l'utopie ... comme laissé des « espaces vides » dans certaines salles. Le prix des loyers ne peut permettre à un gérant un tel luxe ! De même, certaines superficies sont réparties de façon non réaliste ! ex : une salle de 300 m² avec ... 40 m² de musculation, 50 m² de fitness et le reste en ... vestiaires, saunas et accueil !! Le souci de poser un plan a été apprécié et la description des publics est, dans l'ensemble, conforme aux attendus, même si certains ont été « sauvés » par l'entretien en termes « d'oubli » ou « d'approfondissement ».

Le projet de résolution est assez mal posé en règles générales par manque d'études prospectives, de diagnostic. Il y a parfois des confusions entre « problématique » (constatée par le dirigeant, l'AS ... le candidat), le « diagnostic » (le plus souvent non évoqué au préalable de votre projet), et le projet (qui constitue une réponse, un solutionnement le plus souvent). Ce dernier est une « action » : qu'est-ce que l'on fait ou doit faire pour ?

Pour certains, le projet manque de pertinence, parfois même de sens. Les détails sont insuffisants pour la majorité des candidats : il y a un manque à la quantification, aux détails des coûts par exemple. Comme dit précédemment, l'évaluation est souvent absente (manque d'alternatives aussi).

Beaucoup de candidats omettent la description d'une action au sein du projet, rendant le projet « faisable ».

Sur le plan oral, les prestations sont bonnes dans l'ensemble. Attention pour certains de ne pas trop lire. Pensez à votre tenue et à vous raser pour une épreuve orale (les intéressés se reconnaîtront)