ÉPREUVE E3

LA CELLULE DE CRISE

Guide complet de l'épreuve — étudiant

PRINCIPE DE L'ÉPREUVE

Tu es consultant junior mandaté pour auditer une campagne qui a échoué.

Jour 1 — tu interroges des agents IA qui jouent les membres de l'équipe projet.

Jour 2 — la direction commande un événement de relancement : tu interroges des agents prestataires pour concevoir et chiffrer le projet, puis tu remets ton rapport complet en fin de journée.

Jour 3 — tu défends l'ensemble devant le jury.

LE RAPPORT DE MISSION EST LE LIVRABLE CERTIFIANT PRINCIPAL

Il est remis en fin de Jour 2 et transmis au jury avant l'oral J3. Un rapport incomplet ne se rattrape pas à l'oral : les deux moments sont distincts et complémentaires.

PARCOURS COMPLET

ÉTAPE	NATURE	LIVRABLE / ACTION
Jour 1	Réception brief + agents IA équipe projet	Diagnostic et analyse de la performance
Jour 2	Projet événementiel & agents IA prestataires	Dépôt du rapport complet
Jour 3	Oral : pitch diagnostic & projet événementiel	15 min oral + 15 min questions jury

JOUR 1 — DIAGNOSTIC

Tu reconstitues les causes de l'échec à partir de trois lectures croisées : les données de performance et l'évaluation des retombées de la campagne, les remontées terrain et les besoins identifiés par les équipes commerciales, les décisions stratégiques et les contraintes qui ont encadré le projet. L'enjeu n'est pas de constater, c'est de produire **un diagnostic structuré, factuel et actionnable** qui alimentera directement ton projet événementiel en Jour 2.

Agent 1 — Données & performance

Mesure des résultats de campagne, analyse des comportements utilisateurs, identification des écarts entre objectifs fixés et résultats réels. Données de satisfaction et d'engagement cibles.

Agent 2 — Commercial terrain

Retours clients directs, remontées des équipes sur le terrain, points de friction du parcours utilisateur, besoins en outils et arguments de vente identifiés.

Agent 3 — Direction / stratégie

Décisions prises en amont du projet, contraintes budgétaires, positionnement des parties prenantes internes, orientations stratégiques pour la suite.

JOUR 1 — ATTENDUS ET LOGIQUE

RÈGLE CLÉ

Chaque agent détient des informations exclusives. Sans interroger les trois, ton diagnostic est incomplet. Les agents peuvent donner des informations contradictoires : c'est voulu, afin de rendre la situation plus réaliste.

PRODUCTIONS ATTENDUES EN FIN DE J1

- **Tableau synthèse des écarts KPI/objectifs :** chaque indicateur, résultat obtenu, cible initiale, écart.
- **Diagnostic des causes structurées :** causes identifiées, hiérarchisées, étayées par les données agents.
- **Conclusions opérationnelles J1 :** 3 à 5 points clés qui conditionnent les choix de l'événement J2 (cohérence évaluée à l'oral).

LOGIQUE J1 : LE DIAGNOSTIC CONSTRUIT LES CONTRAINTES DE J2

Les causes d'échec identifiées dictent le positionnement de l'événement, pas un relancement cosmétique. Les besoins commerciaux terrain conditionnent le brief donné aux prestataires. Les contraintes budgétaires stratégiques encadrent tous les arbitrages de Jour 2. **Un événement J2 qui ignore le diagnostic J1 est un critère d'échec à l'oral.**

Agents IA : les agents et rôles présentés correspondent au scénario de référence. Leur nature, leur nombre et leurs attributions peuvent évoluer en fonction du brief de l'épreuve et des contraintes techniques liées aux agents IA.

JOUR 2 — PROJET ÉVÉNEMENTIEL DE RELANCEMENT

Tu passes du constat à la construction. La direction commande un événement de relancement : tu dois le concevoir, le chiffrer et le coordonner à partir des contraintes réelles des prestataires. Chaque arbitrage doit être justifiable à l'oral par le diagnostic Jour 1. Le rapport complet (S1+S2) est remis en fin de cette journée.

Prestataire lieu

Disponibilités, contraintes techniques du site, accessibilité du lieu, tarification et conditions contractuelles.

Prestataire communication

Capacités de production des supports, délais, contraintes créatives et enveloppe budgétaire disponible.

Prestataire technique

Équipements son, lumière, streaming, contraintes, options et coûts selon le format d'événement retenu.

JOUR 2 — ATTENDUS ET REMISE

RÈGLE CLÉ

Les agents prestataires peuvent résister ou annoncer des contraintes. C'est voulu : ta capacité d'arbitrage sous contrainte est évaluée. Réactive les agents équipe J1 pour valider la cohérence de tes choix avec le diagnostic.

PRODUCTIONS ATTENDUES EN FIN DE J2

- **Concept événementiel justifié :** format, lieu, cibles, dispositifs inclusifs.
- **Planning de mise en place :** jalons logistiques, responsables, dépendances.
- **Budget arbitré et chiffré :** poste par poste, enveloppe globale respectée.
- **Support de communication événementiel :** diversité des publics intégrée.

REMISE DU RAPPORT COMPLET (S1+S2)

La remise est faite en conditions encadrées, en fin de Jour 2. **Aucune modification n'est possible après le dépôt.** Le jury dispose du rapport avant l'oral J3.

JOUR 3 — ORAL : PITCH DIAGNOSTIC & PROJET ÉVÉNEMENTIEL, 30 MINUTES

Tu défends ton travail en 30 minutes. Le jury évalue la solidité de ton diagnostic, la pertinence de tes choix événementiels et surtout la logique qui relie les deux. Le pitch s'appuie sur le rapport remis, mais les questions portent sur des compétences que le rapport ne couvre pas : tu dois les avoir préparées en amont.

15 MIN : PRÉSENTATION

S1 : analyse de performance et diagnostic des causes. S2 : concept événementiel, planning, budget. Cohérence J1 → J2 explicitée. **Le rapport est ton seul support.**

15 MIN : QUESTIONS JURY

9 compétences orales (C18, C20–C27) défendues sans section écrite dédiée. Le jury s'appuie sur ton rapport pour orienter ses questions.

RAPPORT DE MISSION

Ton livrable certifiant E3 est un rapport de mission structuré en 2 sections. Le jury dispose du rapport avant l'oral pour évaluer les compétences C19, C28 et C29.

SECTION S1 — ANALYSE DE PERFORMANCE

CONTENU ATTENDU

Données de retombées de campagne, écarts objectifs/résultats mesurés, identification des causes d'échec. Évaluation de la satisfaction et mesure d'impact.

SECTION S2 — PROJET ÉVÉNEMENTIEL

CONTENU ATTENDU

Concept événementiel, planning de mise en place avec jalons, budget arbitré, support de communication. En cohérence directe avec le diagnostic S1/S2.

ORAL J3 — QUESTIONS JURY PAR COMPÉTENCE

COMP.	ATTENDU	QUESTION TYPE DU JURY
C18	Défendre les propositions d'optimisation du parcours	Concrètement, comment as-tu intégré le profil en situation de handicap ?
C19	Défendre le diagnostic et les causes d'échec identifiées	Sur quelle donnée t'appuies-tu pour affirmer que c'est la cause principale ?
C20	Justifier la cohérence événement / diagnostic	En quoi ton concept événementiel répond-il spécifiquement aux causes identifiées ?
C21	Argumenter les arbitrages sur les outils d'aide à la vente	Quel outil aurais-tu conçu pour les commerciaux terrain identifiés en J1 ?
C22	Développer les démarches de soutien aux équipes commerciales	Quelles actions mettrais-tu en place pour appuyer les équipes sur le terrain ?
C23	Justifier la coordination des parties prenantes / expliquer la contribution au dispositif collaboratif	Comment as-tu sélectionné et contrôlé l'engagement des prestataires retenus ? Quel mécanisme de facilitation proposes-tu pour les échanges entre parties prenantes ?
C24	Défendre le choix technologique retenu	Pourquoi cet outil plutôt qu'un autre ? Contrainte RSE intégrée ?
C25	Nommer et gérer les risques opérationnels	Quel est le risque principal sur ce projet et quelle mesure préventive ?
C26	Décrire les modalités de documentation des bonnes pratiques	Comment capitalises-tu les enseignements de ce projet pour la suite ?
C27	Proposer une solution d'automatisation de collecte de données	Quel outil mobilises-tu pour automatiser la collecte des KPIs du relancement ?

C21 est la seule question systématique : prépare une réponse structurée avant la remise du rapport J2.

ATTENTION

- Le rapport est remis au plus tard en fin de Jour 2, en conditions encadrées.
- Aucune modification n'est possible après le dépôt.
- Le jury dispose du rapport avant l'oral J3, il l'a lu. **L'oral est la défense du rapport, pas sa présentation.**

CONSEILS

CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

01 TES QUESTIONS STRUCTURENT LE RAPPORT

Un jury qui ne voit pas de diagnostic factuel le détecte immédiatement. Les agents détiennent des informations exclusives et parfois contradictoires : des questions superficielles donnent un rapport S1 creux qui ne tient pas à l'oral.

02 LE RAPPORT VS L'ORAL

L'oral ne remplace pas un rapport incomplet. Ne compte pas sur la fluidité à l'oral pour compenser des sections manquantes ou hors critères.

03 LA COHÉRENCE J1 → J2 PRIME SUR TOUT

Un événement brillant sans lien avec le diagnostic ne répond pas à l'épreuve. Commence J2 en listant explicitement ce que le diagnostic contraint. La question jury centrale est : « pourquoi cet événement pour CE problème spécifique ? »

04 MAÎTRISE C21 AVANT LA REMISE DU RAPPORT

C21 est l'unique compétence que le certificateur oblige le jury à aborder. Elle ne figure pas dans le rapport. Tu dois préparer une réponse structurée sur le soutien aux équipes commerciales terrain pendant Jour 2, avant la remise.

05 LES 9 COMPÉTENCES ORALES NE S'IMPROVISENT PAS

C18, C20, C22–C27 ne font pas l'objet de sections dans le rapport. Le jury les aborde néanmoins. Prépare mentalement une réponse par compétence, ancrée dans les données et les arbitrages de tes deux journées de production.

06 L'ACCESSIBILITÉ ET LE HANDICAP SONT DES CRITÈRES EXPLICITES

Intègre la diversité des publics, y compris en situation de handicap. Un concept événementiel sans aucun dispositif inclusif expose à une évaluation insuffisante, sans rattrapage possible à l'oral.