PROJET D'OPTIMISATION OPÉRATIONNEL

LE P2O

Guide complet de l'épreuve — étudiant · épreuve individuelle de clôture du parcours MDEC

PRINCIPE DE L'ÉPREUVE

À partir d'une problématique réelle identifiée dans ton entreprise d'accueil, tu produis un **mémoire professionnel à posture réflexive**. Une mission de performance commerciale vécue en alternance : tu analyses ta propre pratique, tu prends du recul, tu recommandes.

L'ESSENTIEL À RETENIR

- Ce n'est pas un rapport de stage. Ce n'est pas un mémoire académique. C'est un travail réflexif sur ta propre pratique professionnelle.
- La **performance commerciale est obligatoire** : la problématique doit porter dessus, sans exception.
- Si tu n'as pas eu les leviers pour agir, tu produis ce que tu aurais mis en place si tu avais été décisionnaire, et tu le justifies.
- Le jury pourra challenger tes indicateurs, tes choix, tes résultats.

LA PROBLÉMATIQUE : COMMENT LA CHOISIR ?

Tu choisis ta problématique en accord avec ton formateur. Elle doit être :

Réelle et documentable — tu as accès aux données.

Ancrée obligatoirement dans la performance commerciale.

Suffisamment complexe pour nécessiter un vrai diagnostic et des recommandations.

EXEMPLES DE PROBLÉMATIQUES RECEVABLES

- « Notre taux de conversion prospects-clients a chuté de 15 % en 18 mois : diagnostic et plan correctif »
- « Nos tableaux de bord commerciaux ne permettent pas de piloter en temps réel : refonte et déploiement »
- « Le ROI de nos actions marketing digital est illisible : mise en place d'un système de mesure »
- « Notre politique de fidélisation ne génère plus de réachat : audit et recommandations »

LA STRUCTURE DU MÉMOIRE

60 à 80 pages, hors annexes. Remis début juin M2. Structure en 5 parties, non obligatoire, présentée à titre d'exemple.

01 CONTEXTE & ANCRAGE TERRAIN

Contexte de l'entreprise, situation vécue en alternance, ton rôle, le périmètre de ta mission.

02 PROBLÉMATIQUE IDENTIFIÉE

La question à laquelle ton mémoire répond. Elle porte **obligatoirement** sur la performance commerciale. C'est le fil directeur de tout le document.

03 ANALYSE RÉFLEXIVE

Ce qui a été fait, les choix opérés, les résultats obtenus. Ce qui a marché, ce qui a échoué, pourquoi. Sois honnête.

04 MISE EN PERSPECTIVE

Éclaire ta pratique avec des références théoriques et professionnelles. Pas un cours magistral : une mise en contexte de ton expérience.

05 ENSEIGNEMENTS & PRÉCONISATIONS

Ce que tu en retiens. Ce que tu recommandes à l'entreprise pour améliorer sa performance commerciale.

LA SOUTENANCE

PRÉSENTATION — 20 MIN

- Tu présentes ta mission : la problématique, le diagnostic, les recommandations, les résultats
- Ce n'est pas une relecture du mémoire : c'est une **défense stratégique** de ta démarche
- Support : PowerPoint ou Canva

QUESTIONS JURY — 20 MIN

- Le jury challenge : la pertinence de ta problématique, tes choix méthodologiques, tes résultats
- Il veut savoir si tu décris ou si tu comprends vraiment
- Il teste ton recul critique : qu'est-ce que tu ferais différemment ?

USAGE DE L'IA

AUTORISÉ

- Structurer un plan, reformuler un passage, chercher des repères théoriques, vérifier la cohérence d'une argumentation
- **Déclarer obligatoirement** : outil utilisé, prompts employés, nature exacte de l'usage — note en annexe du mémoire

INTERDIT

- Faire rédiger les analyses ou les conclusions par l'IA
- Utiliser l'IA pour les parties de performance commerciale (données, résultats, recommandations)
- Soumettre un contenu non retravaillé

COMMENT SE PRÉPARER ?

POUR LE MÉMOIRE

- Valide ta problématique avec ton tuteur avant de commencer à rédiger — une problématique hors périmètre commercial est **éliminatoire**.
- Documente tout au fil de l'alternance : données, échanges, résultats — tu en auras besoin.
- Le « je » est assumé : c'est un travail réflexif, tu parles de ta propre pratique.

POUR LA SOUTENANCE

- Prépare-toi à justifier chaque choix : pourquoi cet indicateur, pourquoi cette recommandation.
- Anticipe les questions sur le recul critique : qu'est-ce que tu ferais différemment ?

NOTATION

Mémoire P2O : **60 %** de la note · Soutenance, défense face au jury : **40 %** de la note.

CONSEILS

CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

01 VALIDE TA PROBLÉMATIQUE AVANT D'ÉCRIRE LA MOINDRE LIGNE

Une problématique hors périmètre commercial est éliminatoire, et la performance commerciale est obligatoire sans exception. Fais valider ta problématique par ton tuteur pédagogique dès le départ : ce n'est pas une formalité administrative, c'est le seul rempart contre des mois de travail construits sur un sujet qui ne pourra pas être noté.

02 DOCUMENTE AU FIL DE L'ALTERNANCE, PAS A POSTERIORI EN JUIN

Un mémoire réflexif se nourrit de traces précises : un chiffre retrouvé six mois plus tard de mémoire n'a pas la même valeur qu'un résultat noté au moment où il s'est produit. Prends l'habitude de consigner au moment où les choses se passent, pas au moment de rédiger.

03 SOIS HONNÊTE SUR CE QUI A ÉCHOUÉ

La partie « analyse réflexive » le demande explicitement : ce qui a marché, ce qui a échoué, pourquoi. Un mémoire qui ne présente que des succès n'est pas un travail réflexif, c'est une plaquette commerciale — et le jury, qui connaît ton terrain via le représentant de ton entreprise, verra immédiatement si tu maquilles un échec en réussite.

04 DOCUMENTE TON USAGE DE L'IA EN ANNEXE, SANS EXCEPTION

La règle est précise : outil utilisé, prompts employés, nature exacte de l'usage doivent être déclarés obligatoirement en annexe. Ne mélange pas les usages autorisés (structurer, reformuler, chercher des repères théoriques) avec le cœur analytique du mémoire, qui doit rester entièrement le tien.

05 PRÉPARE UNE DÉFENSE, PAS UNE RELECTURE

Ce n'est pas une relecture du mémoire, c'est une défense stratégique de ta démarche. Entraîne-toi à justifier chaque choix — pourquoi cet indicateur, pourquoi cette recommandation — et prépare une vraie réponse à la question que le jury posera presque certainement : qu'est-ce que tu ferais différemment ? C'est ce recul critique qui fait la différence à l'oral.