

PDUC

3 septembre

2007

Philippe THIBERGE

L'oral en 10
points

EXEMPLE DE TEXTE CONCERNANT LE PDUC

COMMENT SE DEROULE L'EPREUVE ?

L'élève a déposé environ 10 jours avant le début des épreuves au rectorat un dossier d'étude de 10 pages maximum annexes non comprises sur son Projet avec

- une analyse commerciale de l'entreprise dans son contexte local et/ou de son réseau.
- un diagnostic partiel de l'unité commerciale précisant les conditions, méthodes et moyens d'obtenir celui-ci.
- une préconisation de projet (attention elle est justifiée par une vraie argumentation).
- une analyse des répercussions humaines, financières et organisationnelle du projet.
- des premières réflexions sur la mise en place

Ce dossier est contrôlé par une commission comme pour l'acrc. Celle-ci va vérifier

- la conformité de l'UC (activité et taille comme pour l'acrc),
- la nature du projet (il couvre les savoirs et compétences, il relève des deux axes développement de la clientèle ou des produits et il est individuel voire à trois maxi dans certains cas exceptionnel),
- la structure du stage les demi-journées et les 5 semaines,
- l'attestation de conformité.

COMMENT SE DEROULE L'ORAL ?

- *LES 15 PREMIERES MINUTES*

Dans un premier temps, l'élève présente pendant 15mn le projet avec un texte le plus " agréable" possible pour vos auditeurs (pensez à des phrases de transition). Voici un exemple de trame à adapter en 10 points.

1 Bonjour je me présente x, je vais vous détailler le travail que j'ai réalisé dans le cadre de ce projet de développement de l'unité commerciale mais avant cela permettez moi de vous remettre un dossier annexe afin de mieux suivre mon exposé.

2 Alors dans un premier temps précisons pour quelle entreprise j'ai réalisé ce projet. Il s'agit de (montrer fiche d'identité) c business une SARL au capital de ; sa structure est la suivante (organigramme) celle-ci se situe sur le marché de la sous-traitance en produit de téléphonie, d'internet et de Tv. Elle réalise son Ca de la manière suivante avec chacun de ses produits

3-Sur ce marché, qui sont les offreurs ? Ce sont (montrer visuel).

La différence principale de Tc business se situe simplement dans la nature du produit qu'elle propose par rapport à ses concurrents ainsi que dans sa méthode de commercialisation qui est la porte à porte et la vente en show room. Ce sont là deux avantages concurrentiels- Comme vous pouvez le constater sur le visuel la demande est composée de clients dont les motivations sont de. Et qui dépensent un panier moyen de xxx

En conclusion cette UC a su accompagner le développement du marché de la téléphone mais semble rencontrer telle difficultés comme vous pouvez le constater ici voilà pourquoi un diagnostic de ses domaines d'activités semble approprié.

4-Pour réaliser un diagnostic même partiel, il est nécessaire de disposer d'informations qui une fois collectées seront triées et analysées. Pour obtenir ces informations j'ai utilisé différentes sources dont la liste exhaustive est indiquée dans mon dossier annexe, ce sont (mettre ici un visuel des sources par type de sources) Ces informations ont pu être triées en réfléchissant à divers niveaux significatifs du macro environnement soit (citer les domaines touchés), mais aussi du micro environnement par tels aspects. J'ai aussi pu réfléchir grâce en partie à la méthode des 5M (men money, market, machines materials) aux points forts : faibles de l'UC dans sa structure. De cela il ressort que l'on peut établir une matrice permettant d'établir un diagnostic externe sur le plan menaces et opportunités ainsi qu'un diagnostic interne via les points forts et faibles. Cette analyse synthétique est illustrée par le terme SWOT (indiquer la définition). Dans ce cas les éléments majeurs étaient (mettre un visuel résumé de SWOT indiquant 3 menaces/3opportunités principales et 3 Points forts 3 Points faibles) au max. En conclusion, cette analyse illustre que (citer la problématique)

5-Le projet de développement de l'unité commerciale doit répondre à cette problématique. Voilà pourquoi sur cette base et grâce à la méthode de recherche d'idées appelée « brainstorming » ou remues méninges, il était possible de valider deux possibilités de projet / c'était d'abord ça qui nécessitait ça et permettait ça. Le second quand à lui

EXEMPLE DE TEXTE CONCERNANT LE PDUC

correspondait à et supposait Grâce au tableau ci-joint. (Montrer visuel résumant les avantages et inconvénients de chaque partie) la comparaison entre les deux fait apparaître que le premier remplit les d'avantage les conditions de faisabilité car De plus la cohérence avec l'uc était plus grande dans le cas de ce projet car Il est apparu donc judicieux au final de sélectionner tel projet afin de répondre à la problématique de l'UC. Mais afin clôturer la première phase de préparation de projet et

Avant d'en faire la description opérationnelle dans le cahier des charges, la démarche logique était de rédiger une note de cadrage. Dans le dossier vous en avez un résumé mais l'exemplaire validé par la signature du tuteur qui reste le décisionnaire final est celui-ci. Il souligne que ce projet permettrait d'atteindre les objectifs suivants et impliquerait les acteurs qui sont pour un budget de

6-Au final, le projet peut avoir des répercussions de type humaines notamment (citer), et organisationnelles. Enfin le budget de ce projet est estimé à, en voici le détail.

7-Dans les limites imposées par ces répercussions et le budget, la formalisation opérationnelle du projet passe par la rédaction d'un cahier des charges avalisé par le commanditaire. Il permettra d'affiner les objectifs quantitatifs, qualitatifs et temporels du projet (ce sont). La méthodologie passe par les étapes suivantes

8-Afin de réaliser l'évaluation du projet, les modalités suivantes peuvent être envisagées.

9-Au final, dans le cadre de ce projet, il est possible d'envisager des réflexions préalables à la mise en œuvre de la préconisation. Elles sont résumées dans le tableau ci-joint.

10-Voilà en ce qui concerne la présentation de ce projet dont je pense qu'il pourra assurer le développement de l'unité commerciale et qui d'un point de vue humain et professionnel m'a particulièrement apporté. Je reste à présent à votre disposition pour répondre à d'éventuelles questions.

- **LES 25 MINUTES RESTANTES**

Après cette présentation suivent 25 mn maxi d'ENTRETIEN sur le contenu du dossier ET sur les savoirs (donc question de cours!!) attention le jury aura lu le dossier il faut donc le maîtriser. Il voudra mesurer la qualité de votre étude, de votre diagnostic et des techniques employées dans la planification de projet.

Les critères de notation sont liés

- a) à la connaissance des cours et à la qualité de la mise en application des savoirs faire. (Les savoirs et les savoirs faire sont essentiels ici),
- b) à la qualité de l'analyse préalable et des répercussions (on doit faire une vraie analyse),
- c) à la qualité de la préconisation (pas un projet au pif mais de vraies propositions),
- d) à la communication écrite et orale (le dossier rentre dans LA NOTE).