

**Évaluation par les paires / Peer to peer evaluation**Numéro du groupe évaluateur :   3  

Nom des étudiants composant ce groupe :

- |                     |                    |
|---------------------|--------------------|
| 1. Alexis Chevalley | 2. Laurène Cottet  |
| 3. Arthur Damiano   | 4. Valentin Favre  |
| 5. André Marchand   | 6. Stéphane Solioz |

Veillez attribuer à chaque groupe des points selon l'échelle suivante pour chacun des critères suivants :

4 = Excellent / 3 = Bon / 2 = Suffisant / 1 = Insuffisant

Critères	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	Groupe 4	Groupe 5	Groupe 6
1. La présentation était intéressante ?	3	3.5		4	4	4
2. La présentation correspondait à ce que vous attendiez (adaptée au public cible, gestion du timing et des outils)	4	4		2.5	3	2.5
3. Le contenu de la présentation était original / novateur ?	2.5	4		3	4	4
4. Les solutions présentées vous paraissent réalistes/réalisables ?	3	4		3	3.5	2.5
TOTAL	12.5	15.5		13	14.5	13

Vos commentaires ou vos critiques pour le groupe :                     4                    

Présentation pas assez focalisée sur le produit. Trop d'éléments qui n'étaient pas forcément nécessaires pour la présentation. Toutes les personnes du groupe connaissaient bien le sujet et chacune apportait des réponses concrètes aux questions. La présentation était dynamique et fluide. Elles n'avaient pas de texte ce qui est vraiment un bon point.

Peut-être que le package contient trop d'éléments et que le client se perdrait dans le choix d'activités.

Vous qui êtes spécialistes du district de Sierre et de son offre touristique, quel package (autre que celui proposé par votre groupe) est celui qui est le plus adapté ? Justifiez votre réponse.

Groupe 2 car cela met en valeur les acteurs locaux et c'est le package le plus réaliste de tous. Pas de contrainte de temps. Les clients n'ont pas besoin d'utiliser une nuit entière pour réaliser le package.

Quel est selon vous le package qui sera **le plus rentable** pour les prestataires du district de Sierre ? Et pourquoi ?

Le nôtre car il n'y a aucun investissement à faire. En ce qui concerne la communication ce sera facilité par le fait que c'est Crans-Montana qui va investir un certain budget.

Quel est selon vous le produit qui sera **le moins rentable** pour les prestataires du district de Sierre ? Et pourquoi ?

Groupe 1 car le package nous parait beaucoup trop cher.

Après avoir entendu toutes les analyses de vos collègues et différentes propositions d'amélioration destinées au projet Energy Bike District, si vous deviez encore donner **une recommandation** au comité d'Energy Bike District, quelle serait-elle et pourquoi ?

Une formation sur le e-bike aussi bien au niveau des clients que des prestataires.