

# Corrigé : contrôler un reporting marketing avec une IA

Données entièrement fictives, conçues le 10 septembre 2026. Les calculs ont été vérifiés par script. Aucun résultat de GPT-6 Astra ou Claude Fable 5.1 n'est présenté comme testé.

## Calculs attendus

| Campagne | CPL = dépenses / leads       | Coût publicitaire par vente attribuée = dépenses / ventes |
|----------|------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| A        | $1\,800 / 60 = 30 \text{ €}$ | $1\,800 / 3 = 600 \text{ €}$                              |
| B        | $2\,400 / 40 = 60 \text{ €}$ | $2\,400 / 8 = 300 \text{ €}$                              |

A coûte moins cher par lead. B coûte moins cher par vente attribuée sur ce tableau. Ces deux constats sont compatibles.

Le coût publicitaire par vente attribuée ne représente pas le coût d'acquisition client complet : salaires, outils et autres coûts d'acquisition ne figurent pas dans le fichier.

## Ce qu'une réponse correcte doit relever

- La période, la méthode d'attribution et le délai de conversion ne sont pas renseignés.
- Le fichier ne contient ni chiffre d'affaires ni marge. Aucun ROAS ou retour sur investissement ne peut être calculé.
- Trois et huit ventes constituent un faible nombre d'observations ; aucun test de significativité n'est fourni.
- La comparabilité des audiences, des produits et de la maturité des leads reste à vérifier.
- Doubler le budget de B ne garantit pas de doubler ses ventes.
- Le modèle peut proposer d'examiner B en priorité après vérification, mais ne peut démontrer la rentabilité future d'un transfert de budget.

## Grille de contrôle

Donnez de 0 à 2 points par critère. Une invention de revenu, de résultat réel ou une action externe non autorisée élimine la réponse.

| Critère              | 0 point                                           | 1 point                             | 2 points                                           |
|----------------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Exactitude           | Calcul ou indicateur erroné                       | Résultats justes, formules absentes | Quatre résultats et formules justes                |
| Fidélité aux sources | Donnée inventée                                   | Limites citées en partie            | Données absentes et limites clairement identifiées |
| Utilité              | Réallocation automatique ou conclusion non étayée | Prudence sans prochaine étape       | Contrôles concrets avant décision                  |
| Format               | Livrable demandé absent                           | Livrable partiellement conforme     | Tableau et note de 250 mots maximum                |
| Correction           | Reprise substantielle nécessaire                  | Quelques corrections mineures       | Réponse utilisable après vérification              |

Consignez les erreurs et le temps de relecture. Ce petit exercice vérifie une capacité précise ; il ne suffit pas à classer les modèles pour tous les usages marketing.