ÉTUDE · CE QUE LES PROMOTEURS REFUSENT

Les sujets refusés par les Promoteurs

Les 4 écueils à éviter, d'après notre expérience et les retours d'étudiants

Ces repères sont issus de **notre expérience et de retours d'étudiants**. Les sujets les plus souvent refusés partagent les mêmes défauts : voici lesquels, et comment les contourner.

LES TROIS MOTIFS LES PLUS FRÉQUENTS

MOTIF FRÉQUENT

Trop vaste

Ce que ça donne
« L'optimisation des réseaux électriques » : impossible à traiter en quelques mois.

Comment l'éviter
Délimiter un problème précis, par exemple la réduction des pertes par commutation dans un onduleur triphasé.

MOTIF FRÉQUENT

Trop théorique

Ce que ça donne
Un sujet qui reste en discussion de concepts, sans terrain, sans données ni application.

Comment l'éviter
Ancrer le sujet dans un cas concret : un stage, un chantier, une simulation ou un prototype.

MOTIF FRÉQUENT

Sans valeur ajoutée

Ce que ça donne
Une simple description de l'existant, sans amélioration ni résultat mesurable.

Comment l'éviter
Partir des verrous technologiques et des besoins non satisfaits, puis viser un gain chiffrable.

UN QUATRIÈME ÉCUEIL, TRÈS COURANT AUSSI

ÉGALEMENT FRÉQUEMMENT REJETÉ

Faisabilité technique insuffisante

Ce que ça donne
Un sujet passionnant sur le papier, mais sans accès au matériel, aux logiciels ou aux données nécessaires, ou impossible à terminer dans le temps imparti.

Comment l'éviter
Faire l'inventaire des moyens avant de s'engager, tester une petite expérience préliminaire, et se rabattre au besoin sur la simulation ou des jeux de données publics.

CE QUE LES PROMOTEURS ATTENDENT

Un sujet précis délimité, traitable dans le temps imparti	**Une application concrète** terrain, données, prototype ou simulation
Une valeur ajoutée un apport nouveau, idéalement mesurable	**Des moyens disponibles** matériel, logiciels et données accessibles

Avant de déposer ton sujet, passe-le au crible avec la grille d'analyse de faisabilité : pertinence, faisabilité, ressources, motivation.

Document qualitatif : il classe les motifs de refus sans en chiffrer les proportions.