

Correction chapitre 5



Partie 1 : Analyse quantitative

♦ Calcul des indicateurs

- Taux de réponse (invitations acceptées)
 $180/200 \times 100 = 90\%$ $200/180 \times 100 = 90\%$
 - Taux de présence effective
 $150/180 \times 100 = 83,3\%$ $180/150 \times 100 = 83,3\%$
 - Taux de satisfaction (90 questionnaires positifs sur 120)
 $90/120 \times 100 = 75\%$ $120/90 \times 100 = 75\%$
-

♦ Interprétation

- Un taux de présence de 83 % est plutôt élevé pour un événement B2B, ce qui indique un intérêt réel des participants. Cela traduit :
 1. Une bonne organisation en amont
 2. Une cible bien définie
 3. Un programme attractif
 - Comment améliorer le taux de réponse pour la prochaine édition ?
 1. Relances personnalisées par mail ou téléphone
 2. Teasing en amont (vidéos, extraits de démos)
 3. Offrir un bonus (ex. : goodies, PDF expert) aux premiers inscrits
-



Partie 2 : Enquête qualitative

♦ Exemples de questions fermées (note de 1 à 5)

1. Comment évaluez-vous la qualité des intervenants ?
(1 = Très faible, 5 = Excellente)
 2. Comment jugez-vous l'organisation logistique de l'événement ?
(1 = Désorganisé, 5 = Très fluide)
 3. Quel intérêt portez-vous aux démonstrations produits proposées ?
(1 = Aucun intérêt, 5 = Très grand intérêt)
-

♦ Suggestions d'amélioration (rapport d'étonnement)

1. Allonger les pauses à 20 minutes pour favoriser les échanges et éviter les retards en salle.
 2. Aménager un espace lounge ou networking pour les discussions informelles (coin café, fauteuils, badges de rôle).
-



Partie 3 : Bilan global

◆ Synthèse des résultats

Éléments	Catégorie
95 % des participants ont apprécié les démonstrations	✔ Point fort
30 % des invités n'ont pas répondu à l'enquête	✘ Point faible
Dépassement du budget de 10 %	✘ Point faible

◆ Recommandations pour optimiser le prochain événement

1. Mieux maîtriser les coûts dès la phase de planification :
 - Prévoir une marge de sécurité
 - Comparer plus de prestataires
 - Identifier des postes réduisibles (ex. : goodies, décor)
 2. Améliorer le taux de retour des enquêtes :
 - Distribuer et collecter les questionnaires sur place
 - Inciter à répondre avec une récompense symbolique (tirage au sort, réduction...)
-



Conclusion rapide

- L'événement a été globalement réussi avec un bon taux de participation et des retours positifs sur les contenus.
- Les axes d'amélioration sont clairs : améliorer la logistique relationnelle et la gestion budgétaire.
- Une analyse à la fois quantitative et qualitative permet d'ajuster finement la prochaine édition.