FUTURE WORLD FORUM

14 SEPTEMBRE 2025 · MANHATTAN CENTER, NEW YORK · ÉVÉNEMENT EN PRÉSENTIEL

RAPPORT POST-ÉVÉNEMENT

Façonner l'avenir : l'impact de l'IA sur le travail

860	703	+42	18 140 $
INSCRITS	CHECK-IN	NPS	BÉNÉFICE

Date du rapport : 5 octobre 2025

DONNÉES D'EXEMPLE POUR DÉMONSTRATION

Propulsé par Eventtia

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Un événement réussi, presque sans marge de sécurité

703
participants au check-in
81,7 % des 860 inscrits

+42
Net Promoter Score
Satisfaction de 4,3 sur 5

18 140 $
bénéfice
9,5 % de rendement sur 190 900 $ de coûts

4 sur 6
objectifs atteints
Manqués : inscriptions et bénéfice

Le public est venu et il a aimé.

Nous avons rempli 86 % de la capacité, 82 % des inscrits ont fait leur check-in et les participants ont donné un NPS de +42.

L'équilibre financier est fragile.

Le bénéfice s'élève à 18 140 $, et 39,5 % des recettes viennent de 6 sponsors. Si le sponsor Gold ne revient pas, le même événement perd 11 860 $.

La plupart des corrections coûtent peu.

La plupart des huit actions de la page 12 coûtent peu ou rien : de meilleures commandes de restauration, une ouverture plus tôt, un atelier dédoublé, une exposition plus courte et un tarif early bird.

PLUS BELLE RÉUSSITE

La conférence a touché 87 % des participants et obtenu 4,6 sur 5.

PLUS GROS RISQUE

Un seul sponsor, à 30 000 $, décide du bénéfice ou de la perte.

CORRECTION RAPIDE PRIORITAIRE

Commander le café et les en-cas pour 82 % des inscrits : environ 1 900 $ d'économie (estimation).

OBJECTIFS ET RÉSULTATS

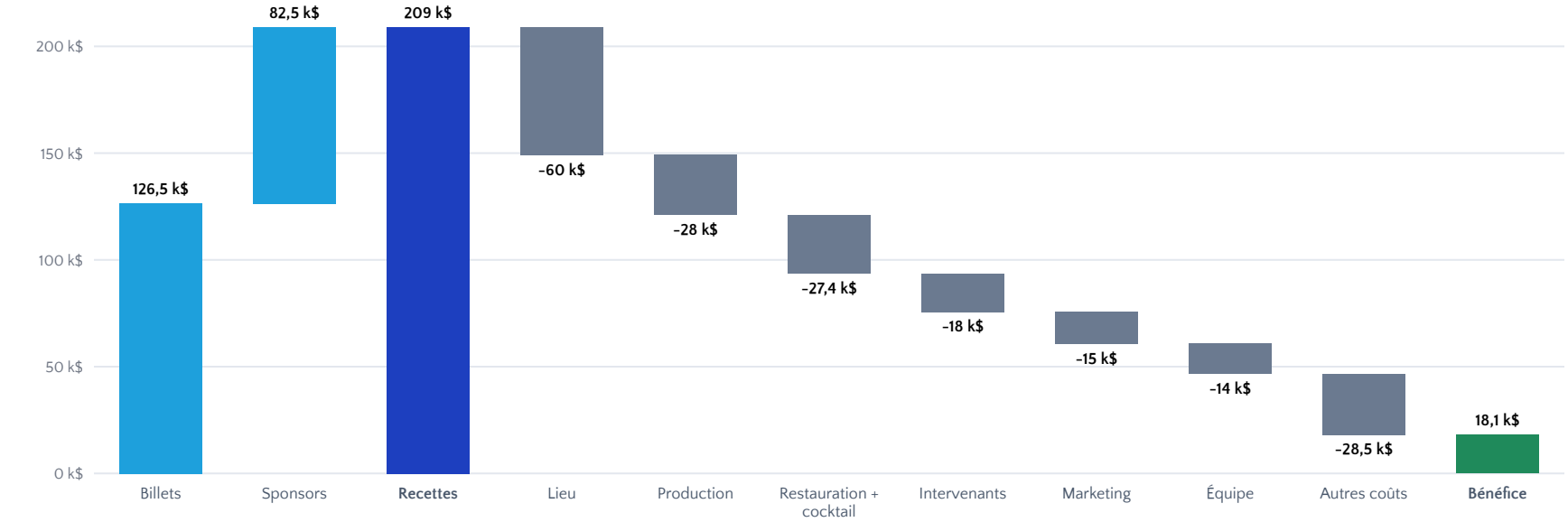
4 objectifs sur 6 atteints ; les inscriptions et le bénéfice restent en dessous

OBJECTIF	CIBLE	RÉSULTAT	STATUT
Inscriptions	900	**860**	✕ Manqué de 4 %
Taux de présence	80 %	**81,7 %**	✓ Atteint
Bénéfice	20 000 $	**18 140 $**	✕ Manqué de 9 %
Satisfaction des participants	4,0 sur 5	**4,3 sur 5**	✓ Atteint
Net Promoter Score	+40	**+42**	✓ Atteint
Sponsors signés	6	**6**	✓ Atteint

Les objectifs de présence, de satisfaction, de NPS et de sponsors sont atteints. Les inscriptions restent 40 en dessous de la cible, et le bénéfice 1 860 $ en dessous de l'objectif.

RÉSULTAT FINANCIER

Un bénéfice de 18 140 $ pour 209 040 $ de recettes

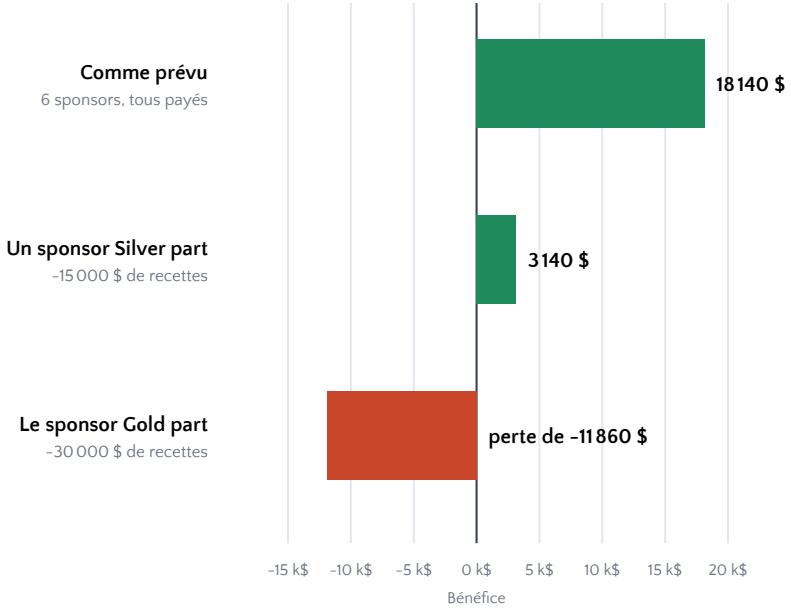


Source de recettes · Recettes totales · Coût · Bénéfice

Billets 126 540 $ (60,5 %) · Sponsors 82 500 $ (39,5 %) · Coûts 190 900 $ · ROI 9,5 %

RISQUE FINANCIER

Le sponsor Gold décide à lui seul du bénéfice ou de la perte



CE QUE CELA SIGNIFIE

- Les sponsors apportent **82 500 $**, soit 39,5 % des recettes.
- Le sponsor Gold verse **30 000 $**, plus que le bénéfice.
- Environ **101 billets Standard de moins** effaceraient aussi le bénéfice.
- La restauration et les places de cocktail inutilisées ont coûté **5 645 $**, soit 31 % du bénéfice (page 7).

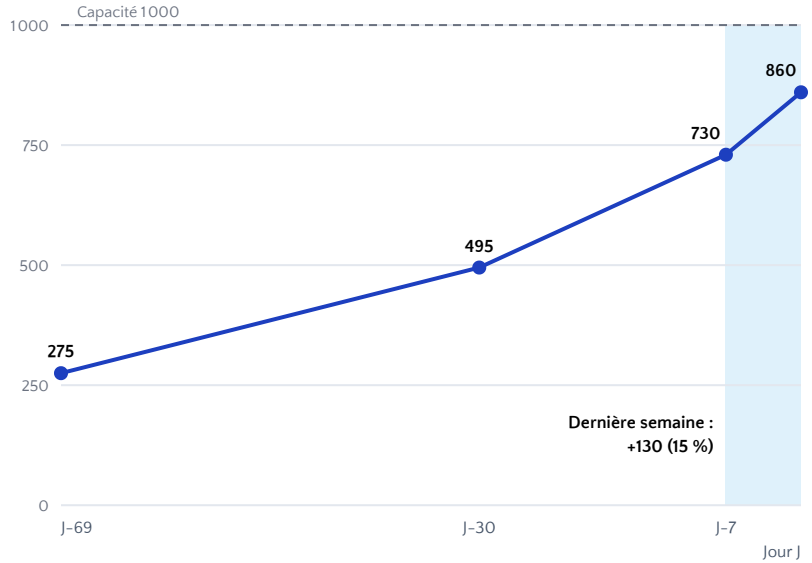
> **LA PROCHAINE FOIS** Répartir le risque avec 1 ou 2 sponsors de plus, ou un niveau à 5 000 $.

DONNÉES D'EXEMPLE

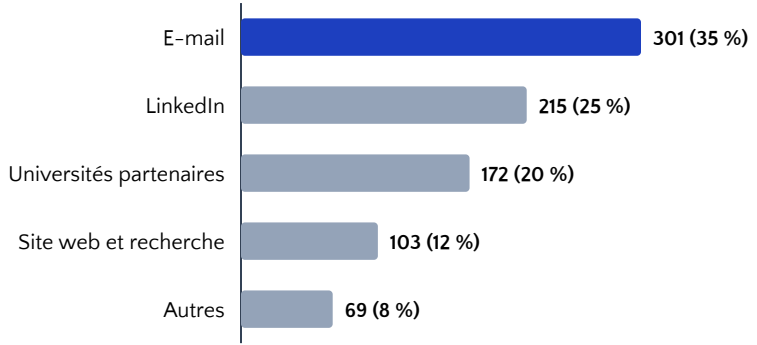
INSCRIPTIONS

860 inscriptions, 86 % de la capacité, 15 % la dernière semaine

INSCRIPTIONS CUMULÉES



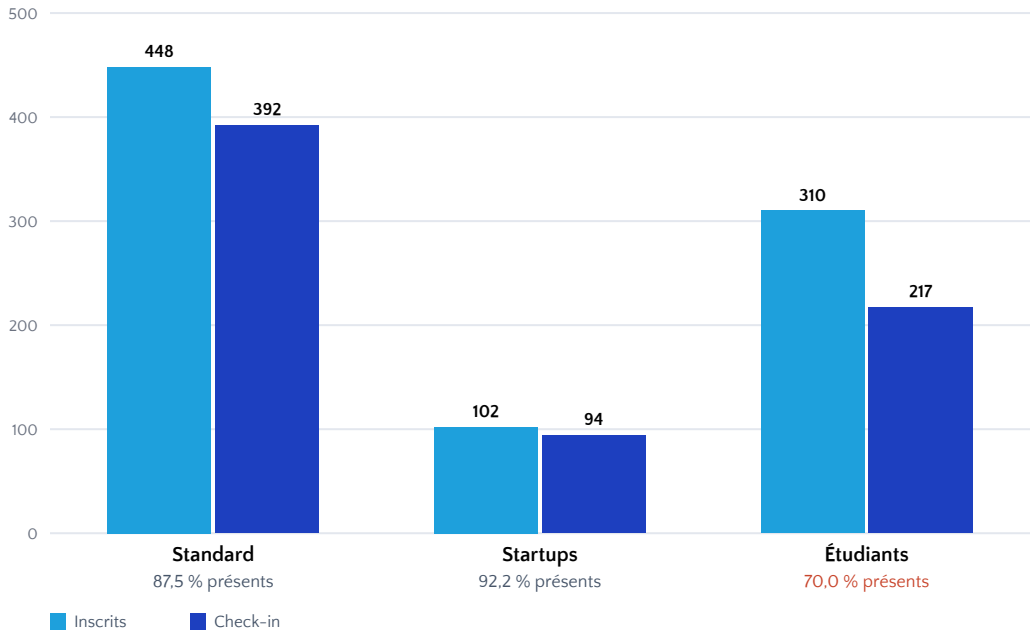
INSCRIPTIONS PAR CANAL



LA PROCHAINE FOIS Ajouter un tarif early bird à J-60 et garder l'e-mail comme canal principal.

PRÉSENCE

Les étudiants ont le taux de présence le plus bas et la plupart des absences



157 absences au total (18,3 %)

93 d'entre elles, des étudiants au billet gratuit

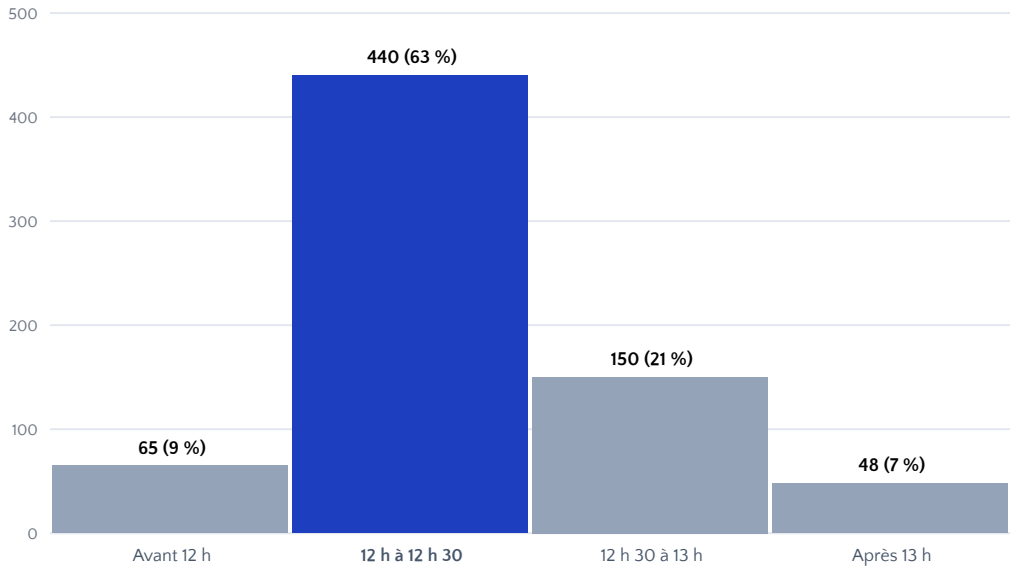
- Le billet Standard compte le plus d'inscriptions (448). Les billets payants affichent 87,5 % de check-in (Standard) et 92,2 % (Startups).
- Le café et les en-cas ont été commandés pour 800 personnes ; 703 ont fait leur check-in. **97 portions sont restées inutilisées (1940 $).**
- Le cocktail a été payé pour 120 places, pour 102 invités Startups autorisés. **39 places sont restées vides (3705 $) :** 18 commandées au-delà des invités autorisés, 8 invités autorisés absents, 13 venus sans aller au cocktail.

LA PROCHAINE FOIS Commander le café et les en-cas pour 82 % des inscrits, ne commander de places de cocktail que pour les invités autorisés et relancer les étudiants 48 heures avant.

CHECK-IN

63 % des participants ont fait leur check-in dans la même demi-heure

CHECK-INS À L'ENTRÉE PRINCIPALE (703 PARTICIPANTS)



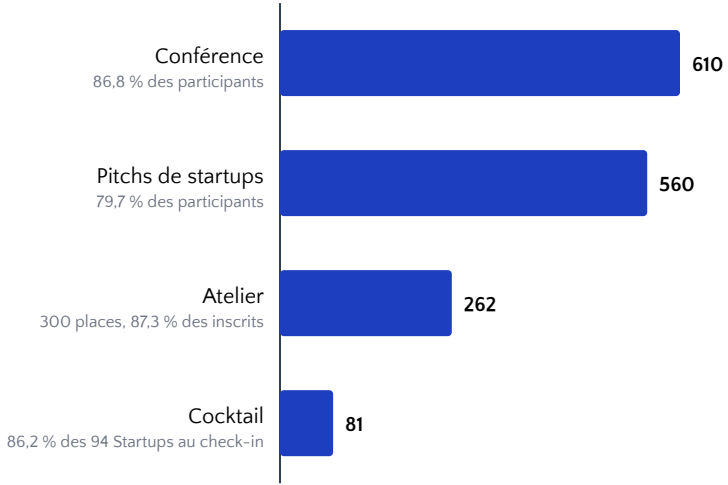
- **440 personnes** ont fait leur check-in entre 12 h et 12 h 30, alors que la première session commençait à 12 h 30.
- « Longue file au check-in » a été la **première plainte** de l'enquête participants (page 10).
- Seuls 9 % ont fait leur check-in avant 12 h. Le pic de scans concorde avec la plainte sur la file d'attente.

> **LA PROCHAINE FOIS** Ouvrir les portes à 11 h 30, ajouter une file de check-in et envoyer le jour même un rappel pour éviter la file.

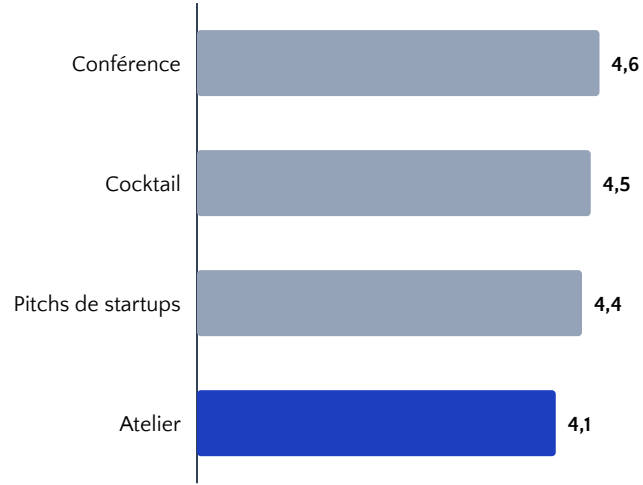
PROGRAMME

La conférence s'impose ; l'atelier a fait le plein mais obtient la note la plus basse

FRÉQUENTATION PAR SESSION



NOTE DES PARTICIPANTS, SUR 5



LA PROCHAINE FOIS Organiser l'atelier deux fois pour 150 personnes, dans une salle plus petite. Sur la scène principale, il n'a pas paru interactif.

AVIS DES PARTICIPANTS

Les participants donnent 4,3 sur 5, avec trois plaintes nettes

4,3
satisfaction, sur 5

+42
NPS

68 %
reviendraient

DÉTAIL DU NET PROMOTER SCORE



Promoteurs 55 % — Passifs 32 % — Détracteurs 13 %

281 réponses sur 703 participants (40 % de taux de réponse). Enquête envoyée par e-mail via Eventtia.

LES 3 PRINCIPALES PLAINTES

1. **File d'attente au check-in à 12 h.** Concorde avec le pic de check-in de la page 8.
2. **Le créneau d'exposition de 2 h 30 a paru trop long.** Les sponsors disent la même chose (page 11).
3. **L'atelier n'était pas interactif.** 262 personnes au check-in, pour 300 inscrits, sur la scène principale.

LES 3 PRINCIPAUX POINTS POSITIFS

- La conférence « Homo sapiens vs ChatGPT »
- Les pitchs de startups
- Le networking au cocktail

SPONSORS

Les sponsors donnent 4,2 sur 5, et 4 sur 5 reviendraient

6
sponsors
1 Gold, 2 Silver, 3 Bronze

82 500 $
recettes de sponsoring
39,5 % des recettes totales

4,2
satisfaction, sur 5
5 sponsors sur 6 ont répondu

520
échanges sur les stands
Déclarés par les sponsors

CE QUI A MARCHÉ

- 4 des 5 sponsors répondants veulent revenir l'an prochain.
- La visibilité à côté de l'exposition des startups.

RECETTES DE SPONSORING PAR NIVEAU



CE QU'IL FAUT CORRIGER

- La fréquentation du pavillon a chuté après 16 h.
- Le créneau d'exposition a duré 2 h 30 sans session pour faire revenir le public.

> **LA PROCHAINE FOIS** Ramener le créneau à 1 h 30 et confirmer tôt le sponsor Gold.

PROCHAINE ÉDITION

8 actions pour la prochaine édition, classées par impact

#	ACTION	IMPACT ATTENDU	RESPONSABLE
1	**Signer 1 ou 2 sponsors de plus, ou créer un niveau à 5 000 $**	Réduit la dépendance au sponsor Gold	Partenariats
2	**Commander le café et les en-cas pour 82 % des inscrits**	Économise environ 1 900 $ (estimation)	Opérations
3	**Relancer les étudiants 48 heures avant, ou demander un petit dépôt remboursable**	Réduit les 93 absences d'étudiants	Marketing
4	**Ouvrir les portes à 11 h 30 et ajouter une file de check-in**	Supprime la file de 12 h	Opérations
5	**Organiser l'atelier deux fois, pour 150 personnes, dans une salle plus petite**	Améliore la session la moins bien notée	Programme
6	**Ramener le créneau d'exposition de 2 h 30 à 1 h 30**	Règle la principale plainte des sponsors	Programme
7	**Ajouter un tarif early bird à J-60**	Étale le rush de dernière minute	Marketing
8	**Promouvoir plus tôt le billet Startups en citant le cocktail**	Augmente les inscriptions au billet Startups	Marketing

L'économie est une estimation à coût unitaire constant : café et en-cas à 20 $ par personne, environ 705 portions au lieu de 800.

ANNEXE A

Détail des recettes et des coûts

RECETTES	MONTANT
Billets Standard (448 × 180 $)	**80 640 $**
Billets Startups (102 × 450 $)	**45 900 $**
Étudiants (310, gratuits)	**0 $**
Sponsor Gold (1 × 30 000 $)	**30 000 $**
Sponsors Silver (2 × 15 000 $)	**30 000 $**
Sponsors Bronze (3 × 7 500 $)	**22 500 $**
Recettes totales	**209 040 $**
Bénéfice	**18 140 $**
ROI (bénéfice ÷ coûts)	**9,5 %**
Recette par participant	**297 $**
Coût par participant	**272 $**

COÛTS	MONTANT
Lieu	**60 000 $**
Son, vidéo et scène	**28 000 $**
Intervenants : honoraires et déplacements	**18 000 $**
Café et en-cas (800 × 20 $)	**16 000 $**
Marketing	**15 000 $**
Équipe et sécurité	**14 000 $**
Cocktail (120 × 95 $)	**11 400 $**
Prix du concours de startups	**10 000 $**
Technologie événementielle	**6 000 $**
Badges, impression et signalétique	**5 500 $**
Imprévus	**4 000 $**
Assurance	**3 000 $**
Coûts totaux	**190 900 $**

ANNEXE B

Sources de données et méthode

SOURCE	DONNÉES UTILISÉES DANS CE RAPPORT
Plateforme Eventtia	Inscriptions par type de billet, paiements de billets enregistrés, check-ins et heures de check-in, inscriptions aux ateliers, fréquentation par session (points de contrôle : entrée principale, pitchs, atelier, conférence, cocktail)
Enquêtes Eventtia	Enquête participants (281 réponses) et enquête sponsors (5 réponses), envoyées par e-mail après l'événement
Fichiers de l'organisateur	Coûts, contrats de sponsoring, suivi des canaux marketing, objectifs fixés avant l'événement

Taux de présence = participants au check-in ÷ inscriptions. **Absence** = inscrit qui n'a jamais fait son check-in. **ROI** = bénéfice ÷ coûts. **NPS** = % de promoteurs moins % de détracteurs. L'heure du check-in indique quand la personne a été scannée, pas quand elle est arrivée. Les économies sont des estimations.

> Ce rapport utilise des données d'exemple fictives, créées pour montrer à quoi peut ressembler un rapport post-événement. Le Future World Forum est un événement de démonstration, organisé le 14 septembre 2025 pour cet exemple. Propulsé par Eventtia.