Le bilan de la journée de démonstration de Pampre Équipement

Pampre Équipement, concessionnaire de matériel viticole de 18 salariés installé à Saint-Chaptes (Gard), vend tracteurs enjambeurs, pulvérisateurs et outils de travail du sol aux viticulteurs et aux caves coopératives du département. Le jeudi 16 avril 2026, il a organisé sur un domaine partenaire, près d'Uzès, une journée de démonstration de son nouveau pulvérisateur à panneaux récupérateurs, qui limite la dérive et la quantité de produit pulvérisée. Les viticulteurs étaient invités à s'inscrire.

Soixante jours plus tard, le 15 juin 2026, le gérant demande à Inès Rouquette, technico-commerciale, le bilan chiffré de la journée pour décider de la reconduire en 2027.

Complétez l'annexe 1, puis répondez aux questions d'analyse.

Document 1 : résultats de la journée à J + 60 (du 16 avril 2026 au 15 juin 2026)

Indicateur	Objectif	Réalisé
Viticulteurs inscrits	—	150
Inscrits présents le 16 avril	—	111
Visiteurs venus sans inscription	—	19
Participants (inscrits présents et visiteurs sans inscription)	140	130
Fiches contact complètes et consenties	60	54
Pulvérisateurs vendus à des participants à J + 60 (code « DEMO-AVRIL » saisi dans le CRM)	8	6 (six domaines différents)
Devis en cours au 15 juin 2026	—	9

Document 2 : coût complet de la journée

Poste	Montant
Préparation de la parcelle et accueil sur le domaine partenaire	1 200 €
Transport et mise en service des trois pulvérisateurs de démonstration	1 850 €
Invitations (courrier, SMS, relances téléphoniques)	950 €
Buffet et boissons	2 980 €
Signalétique et documentation	1 420 €
Temps de l'équipe (préparation, journée, relances), au coût horaire chargé	5 200 €
Coût complet	**13 600 €**

Document 3 : données commerciales

- Prix de vente moyen d'un pulvérisateur à panneaux récupérateurs : 32 000 € HT.
- Taux de marque de Pampre Équipement sur ce matériel : 18 % (marge ÷ prix de vente HT × 100).

Annexe 1 (arrondir les pourcentages à une décimale, les montants au centime)

Question	Réponse
Taux de participation des inscrits (%)	
Taux de contacts qualifiés (en % des participants)	
Coût par contact qualifié (€)	
Taux de transformation des contacts (%)	
Coût par client gagné (€)	
Marge générée à J + 60 (€)	
Retour sur investissement de la journée (%)	
Taux d'atteinte de l'objectif de ventes (%)	

Questions d'analyse

Comment Inès doit-elle présenter le bilan au gérant ?

☐ Comme une action déjà rentable malgré des résultats sous les objectifs, dont le bilan sera complété à J + 90, puisque 9 devis sont en cours
☐ Comme un échec à ne pas reconduire en 2027 : participants (130 pour 140), contacts (54 pour 60) et ventes (6 pour 8) restent sous leurs objectifs
☐ Comme un succès sans réserve : 192 000 € de chiffre d'affaires pour 13 600 € de coût, soit plus de 14 fois la mise

Justification :

Le gérant juge trop élevé le coût par client gagné (2 266,67 €). Que doit lui répondre Inès ?

☐ Qu'il faudra diviser le budget par deux en 2027, en réduisant le buffet et les relances, pour ramener le coût par client gagné à 1 133,33 € si les six ventes se maintiennent
☐ Qu'il faut retirer le temps de l'équipe, payé de toute façon : le coût tombe à 8 400 €, soit 1 400 € par client gagné, un coût raisonnable pour un matériel vendu 32 000 €
☐ Que ce coût est couvert plus de deux fois par la marge d'une seule vente (5 760 €), sans compter les achats suivants de ces clients (entretien, pièces, autres matériels)

Justification :