

Default Question Block

1. Votre nom complet

2. Le nom de votre organisation

3. Votre intitulé de poste

4. Veuillez indiquer le numéro de votre membre direct :

Petites entreprises :

Entreprises de taille
moyenne :

Grandes entreprises
:

Associations
sectorielles
d'entreprises :

Associations
territoriales
d'entreprises :

5. Veuillez indiquer le nombre total (approximatif) de membres indirects (entreprises affiliées à des organisations sectorielles ou territoriales qui sont affiliées à leur OEB) :

6. Veuillez indiquer le chiffre d'affaires des membres directs et indirects/PIB total.

7. Veuillez indiquer le pourcentage de membres qui ont payé des cotisations en 2024 (considérez 0 comme 0 % et 10 comme 100 %).



8. Pourquoi les membres rejoignent-ils votre organisation ?
Quelles sont les deux (et seulement deux !) raisons principales ?

Default Question Block

9. Pourquoi les membres n'adhèrent-ils pas à votre organisation ? Quelles en sont les deux (et seulement deux !) principales raisons ?

- ☐ Les activités et services de lobbying actuels ne concernent pas les membres
- ☐ Les cotisations des membres de l'EBMO sont très élevées
- ☐ Les membres oublient de renouveler
- ☐ Les membres ne sont pas au courant des différentes activités et produits proposés par EBMO
- ☐ Les membres ne se sentent pas suffisamment impliqués dans l'organisation
- ☐ Forte concurrence des autres EBMO

10. Combien de nouveaux membres ont adhéré en 2024 ?
Indiquez le nombre d'entreprises (secteur, taille) et le nombre d'organisations sectorielles ou territoriales.

11. Disposez-vous d'un budget pour mener des campagnes de recrutement d'adhérents ?

- ☐ Oui
- ☐ Non

12. Comment menez-vous des campagnes d'adhésion ?

- ☐ Visites d'entreprises
- ☐ Visites « de collègue à collègue » : les ambassadeurs des organisations
- ☐ Expositions publicitaires
- ☐ Événements d'information
- ☐ Lettres avec brochures
- ☐ Appel
- ☐ Spots radio et TV locaux
- ☐ Annonces dans les journaux locaux
- ☐ Courriels
- ☐ Site web
- ☐ Rencontres avec les entreprises locales
- ☐ Communautés municipales
- ☐ Les membres du conseil d'administration en tant qu'ambassadeurs de l'EBMO

13. Avez-vous déjà mené des études exploratoires pour définir des membres potentiels et les recruter ?

☐ Oui

☐ Non

14. Quels segments cibler pour votre prochaine campagne d'adhésion ? Pourquoi ?

15. Qui sont les 7 membres potentiels idéaux, autrement dit votre liste de 7 nouveaux membres rêvés ? Il peut s'agir d'entreprises ou d'organisations professionnelles/sectorielles.

16. Quelle a été la campagne de recrutement la plus réussie de votre EBMO ? Quels en ont été les ingrédients ?

17. Avez-vous une brochure de présentation de votre OE ? Si oui, pourriez-vous la joindre ?

18. Comment accueillez-vous les nouveaux membres ? Avez-vous des initiatives particulières ?

19. Qui approuve les nouveaux membres ?

- ☐ Personne, c'est automatique
- ☐ Directeur général
- ☐ Président
- ☐ Conseil
- ☐ Assemblée générale

20. Les membres du conseil d'administration sont-ils impliqués dans la gestion du recouvrement des cotisations payées par négligence auprès d'autres membres ?

- ☐ Oui, directement impliqué
- ☐ Oui, mais rarement
- ☐ Uniquement pour fournir des conseils au secrétariat
- ☐ Non

21. Veuillez joindre votre « formulaire d'adhésion »

22. En moyenne, savez-vous quel pourcentage de nouveaux membres renouvellent pour une deuxième année ? (Ceci est important car dans de nombreux cas, les nouveaux membres ne renouvellent pas (ou ne paient pas de cotisation) après la première année. (Considérez 0 comme 0 % des membres et 10 comme 100 % des membres).



Block 2

23. Quels outils utilisez-vous pour gérer les données d'adhésion ?

- ☐ logiciel CRM
- ☐ feuille de calcul Excel
- ☐ Logiciel de comptabilité
- ☐ Autre

32.1 Si vous avez choisi autre, veuillez préciser

25. Votre organisation conserve-t-elle un registre ou une base de données des services fournis à chacun de ses membres ?

- ☐ Oui
- ☐ Non

26. En général, avez-vous les coordonnées de chaque affilié, y compris l'adresse e-mail et le numéro de téléphone des personnes suivantes ?

- ☐ PDG / DG / Secrétaire général
- ☐ Directeur général adjoint / DG / Secrétaire général
- ☐ Responsable des ressources humaines
- ☐ Contact du service financier
- ☐ Directeur des ventes
- ☐ Chargée des relations publiques

27. Quelle est la meilleure façon de communiquer avec les membres (1 = très inefficace - 5 = super efficace) ?

	1	2	3	4	5
E-mail	☐	☐	☐	☐	☐
Les réseaux sociaux comme Facebook, X, LinkedIn, Instagram	☐	☐	☐	☐	☐
Messagerie instantanée comme WhatsApp, Viber ou Telegram	☐	☐	☐	☐	☐
SMS	☐	☐	☐	☐	☐
Site Web de l'organisation	☐	☐	☐	☐	☐
Réunions en face à face	☐	☐	☐	☐	☐
Réunions virtuelles (webex, zoom, meet, etc.)	☐	☐	☐	☐	☐

28. Menez-vous régulièrement des enquêtes de satisfaction auprès de vos clients/affiliés ?

☐ Oui
 ☐ Non

28.1 Si vous réalisez des enquêtes de satisfaction, à quelle fréquence ?

28.2 Si vous réalisez des enquêtes de satisfaction, veuillez joindre la plus récente :

29. Menez-vous régulièrement des enquêtes d'évaluation des besoins (c'est-à-dire que cette enquête recueille des données pour déterminer ce qui doit être développé pour aider les personnes et l'organisation à atteindre ses buts et objectifs)

☐ Oui

☐ Non

29.1 Si vous effectuez des enquêtes d'évaluation des besoins, veuillez joindre la plus récente :

30. Dans le cas où des membres quittent l'organisation (ou ne paient pas leurs cotisations), effectuez-vous des « enquêtes de sortie » ?

☐ Oui

☐ Oui, mais il s'agit simplement d'un courrier ou d'un appel informel (sans modèle spécifique)

☐ Non

30.1 Si la réponse est oui, veuillez les décrire

30.2 Si vous effectuez des « enquêtes de sortie », veuillez joindre un modèle ou un exemple.

31. Avez-vous une politique claire pour les membres qui ne paient pas leurs cotisations ?

- ☐ Oui
- ☐ Non

31.1 Si oui, veuillez le décrire

32. Proposez-vous des offres promotionnelles (par exemple, des réductions pour les inscriptions anticipées, des cartes de

membre, des réductions pour les membres qui recrutent de nouveaux membres, etc.) ? Si oui, veuillez fournir des précisions.

33. Avez-vous un système de gestionnaires de comptes (chacun en charge d'un groupe d'affiliés) ?

- ☐ Oui
- ☐ Non

33.1 Si oui, pouvez-vous décrire ce qu'ils sont censés faire, comment ils font leur travail, qui ils rencontrent et quelles questions ils posent ?

34. Effectuez-vous un profilage des membres (c'est-à-dire une segmentation en sélectionnant les attributs du profil des membres qui définissent la segmentation pour mieux personnaliser la communication, les offres de services, etc.) ?

- ☐ Oui
- ☐ Non

34.1 Si oui, veuillez expliquer

35. Quelles activités sociales (hors « événements professionnels ») organisez-vous ?

- ☐ Récompenses
- ☐ Déjeuners, dîners de gala
- ☐ Activités sportives
- ☐ Autre

35.1 Si autre, veuillez préciser

36. Quand les affiliés sont-ils facturés pour le paiement de leurs cotisations ?

- ☐ facturé une fois par an (tous les membres sont facturés sur la même période)
- ☐ facturé une fois par an (les membres sont facturés le mois de leur adhésion)
- ☐ factures deux fois par an au début / à la fin du semestre
- ☐ facture mensuelle

☐ autre

36.1 Si autre, veuillez préciser

37. Avez-vous des commentaires ou observations positifs ou négatifs sur le fonctionnement de votre processus de renouvellement ? Y a-t-il des améliorations possibles ?

38. Pourquoi certains membres quittent-ils votre organisation ? Quelles sont les deux principales raisons de cette perte de membres ?