



Inoha
DAYS

JEUDI 22 MAI

PARIS - 2025

Les nouvelles relations
commerciales



Assemblée Générale
(réservée aux adhérents)



Tables Rondes
Thématiques



Soirée de la Filière

+ Espace Solutions toute la journée

PROGRAMME

9h-10h Café d'accueil avec les Partenaires

10h-12h30 Assemblée générale

Présentation du rapport d'activité par les membres du Bureau, approbation des comptes, remise du Trophée du Meilleur Ambassadeur INOHA 2025 et échanges sur l'actualité et les défis de notre filière.

Clôture par Amir Reza-Tofigh – Président de la CPME

12h30-14h Cocktail déjeunatoire

14h00 Ouverture des Inohadays
« Les nouvelles relations commerciales »
(Débats animés par Natacha Fellous – Journaliste)

- **Jean-Luc Guéry** – Président d'INOHA

14h15- 14h45 Témoignage d'Yves Puget - Directeur de la rédaction de LSA

14h45 – 15h30 Le binôme KAM/Acheteur : un modèle à réinventer

L'époque « marchands de tapis », où le prix est l'unique sujet, laisse-t-elle enfin la place à une démarche de co-construction, plus holistique et centrée sur le consommateur ? En répondant à cette question, les intervenants évoqueront les conditions permettant d'installer une relation gagnant-gagnant entre KAM et acheteurs.

- **Philippe Duvocelle** – Coach-formateur, expert en stratégies de négociations intégratives
- **Nicolas Joly** – Directeur de l'offre produits et services – Entrepôt du Bricolage
- **Didier Mauron** – Country Manager France – Wolfcraft

15h30 – 16h15 Les forces de ventes : un métier en mutation

Les missions et les responsabilités des forces de ventes ont évolué, confrontées à la fois à un environnement commercial mouvant, aux attentes variées des enseignes influencées par les exigences des consommateurs et à l'importance croissante de la data. Nos experts partageront leur vision de ces nouvelles forces de vente, partenaires, capables d'apporter une valeur ajoutée significative.

- **Nathalie Andrieu** – Directrice commerciale force de vente secteur de la Tech - CPM
- **Guillaume Dufourg** – Directeur des ventes – Ecovacs
- **Arnaud Jobard** – Directeur Commercial Food-Suntory (marques Orangina, Oasis, Schweppes)

16h15 – 17h30

Pause avec nos partenaires

17h30 – 18H15 Le retail média : une révolution en marche

Le retail media connaît une forte croissance et devrait peser plus de 175 milliards de dollars à l'échelle mondiale d'ici 2030. Son développement fait évoluer les relations entre industriels et distributeurs. Nos spécialistes aborderont les enjeux et les opportunités de ce nouvel outil ainsi que les bonnes pratiques, pour se lancer dans l'aventure du retail média, quelle que soit sa taille.

- **Moise Denage** – Managing Director – Etail Agency
- **Romain Huard** – Head of sales catégorie DIY / Maison / Kitchen / Home Improvement – Amazon Ads
- **Elise Mayolle** – Responsable Retail média pour Leroy Merlin/ Régie Média Valiuz
- **Nicolas Vilquin** – Directeur marketing activation – Brunel

18h15 – 18H45 Clôture

18h45 – 23h Soirée de la filière – Avec les distributeurs et la presse
