

MARKETING / SALES

C'EST QUI LE PATRON ?



 CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

 **DCF**
Grand Paris

JEUDI 6 NOVEMBRE 2025

CCI PARIS *Place de la Bourse*
8H30 - 12H

L'ÉVÉNEMENT EN BREF

Quand ?

6 novembre 2025.

L'événement d'ouverture du **Cday**, la **journée nationale du talent commercial**.

Une matinée d'échanges qui sera précédée d'un petit-déjeuner network.

Audience

Sur place, 130 directeurs commerciaux, dirigeants d'entreprises privées et publiques et autres acteurs de la décision, leaders d'opinion et journalistes.

Speakers

Une dizaine d'intervenants : acteurs professionnels, dirigeants, entrepreneurs, directeurs commerciaux et marketing...

Pré-programme

8h15	Petit-déjeuner NETWORK
8h45	Ouverture. Introduction
9h	Table ronde 1
10h15	DCF Awards
10h20	Pause Café
10h30	Baromètre Sales/Marketing
10h40	Table ronde 2
11h55	Conclusion

LES GRANDS RENDEZ-VOUS

Créé en 2022, ce nouveau rendez-vous d'une matinée est organisé chaque année.

Ce nouveau format s'adresse à un public plus large pour donner de la hauteur à l'actualité de nos métiers grâce à de nombreux experts qui nous présente leur **réalité terrain** et leur **vision prospective**.

Pour cette première édition sur la pénurie, **Anne de Bagneux**, *Antargaz*, **Jean-Luc Barras**, *Eiffage/CNA*, **Laurent de la Clergerie**, *LDLC*, **Paola Fabiani**, *Wisecom*, **Audrey Richard**, *UP/ANDRH* et tant d'autres, nous ont fait l'honneur de leur présence.



LES GRANDS RENDEZ-VOUS

L'AGILITÉ, LA CLÉ DE L'INCERTITUDE

PÉNURIE DE RESSOURCES ET OPPORTUNITÉS DE CROISSANCE

DCF
Grand Paris

MERCREDI 23 NOVEMBRE 2022
CCI PARIS Place de la Bourse

UN RENDEZ-VOUS DÉDIÉ AUX DIRIGEANTS ET MANAGERS D'AUJOURD'HUI... ET DE DEMAIN!



**COMMERCE / MARKETING
FUSION OU FRICTION ?
ANATOMIE D'UNE
RELATION
COMPLEXE
...**

Depuis toujours, le binôme marketing/commerce est au cœur de la création de valeur dans l'entreprise. L'un construit l'image et la désirabilité, l'autre transforme en business et fidélise. Mais depuis quelques années, les lignes bougent.

Assiste-t-on à un véritable rapprochement ou une simple illusion organisationnelle ?

Les nouveaux parcours clients, la data en temps réel, l'automatisation et l'intelligence artificielle ont rebattu les cartes. Désormais, les équipes marketing et sales partagent les mêmes outils, les mêmes KPI, parfois les mêmes territoires.

**Ensemble décryptons ce phénomène et
inspirons nous des bonnes pratiques et nouvelles tendances !**

TABLE RONDE 1

L'ÈRE DE LA COLLABORATION AUGMENTÉE : IA, RH & INTELLIGENCE COLLECTIVE

DE L'AUTOMATISATION À LA CONFIANCE : RÉENCHANTER LA PERFORMANCE

La data au coeur des décisions

- Comment la data redéfinit les territoires et les responsabilités ?
- Comment aligner KPi, incentive et objectifs ?

Le facteur humain central : le client au coeur et les nouveaux enjeux RH

- Comment préserver l'authenticité et la confiance à l'heure de l'automatisation ?
- Les nouveaux leviers d'attractivité : de la transaction à la relation
- Le commerce responsable, quand la RSE entre dans la relation client
- Mieux accompagner la montée en compétences et la répartition des tâches

LES INTERVENANTS

Animée par **Saïf M'Khallef**
*Directeur Associé
Groupe Akor*



**Benjamin ARBEIT-
TAFARELLI**

Co-fondateur **BANGCAST**



Stéphane da MOTA

CEO co-founder **ENSO RSE**



Philippe NGUYEN

Directeur Relations Entreprises
ISTEC & EEMI



Guillaume PESTIER

Directeur Commercial & Marketing
ACTUAL TALENT

TABLE RONDE 2

LES NOUVEAUX ÉQUILIBRES DE L'ORGANIGRAMME SALES/MARKETING

DE LA COMPLÉMENTARITÉ À LA COHABITATION

Entre stratégie, data et intelligence artificielle, la frontière entre marketing et commerce n'a jamais été aussi poreuse.

Comment s'organisent les entreprises aujourd'hui ?

- Qui pilote la relation client à l'ère du digital et de l'IA ?
- Qui impulse la performance : le marketing ou les ventes ?
- Qui arbitre ?
- Comment collaborer efficacement dans un modèle où tout va plus vite ?
- Quels sont les nouveaux métiers du tandem ? *growth manager, revenue officer, CCO...*
- Quels impacts sur la gouvernance ? *management, carrière, culture d'entreprise...*

En chiffres

- seules **41% des entreprises françaises estiment leurs services marketing et commerce alignés** (*Baromètre CIT, Nomination 2024*)
- **59% identifient comme cause du non-alignement des objectifs stratégiques non partagés**

LES INTERVENANTS

Animée par **Stéphane Vincent**
Président DCF Grand Paris
Fondateur Superfutur



Fabrice BOURDY
PDG EUROPHONE



Frédéric DUMAS
Co-président ADETEM
CRO CISION France



Laurent LE ROUX
Directeur Performance Réseau
RENAULT GROUP



Sami REMILI
Directeur Général GM HERTZ France



DCF
Grand Paris

DCF Grand Paris

13 rue Dulong - 75017 PARIS

grandparis@reseau-dcf.fr

06 10 08 32 55