

Rapport d'activité 2024



inoha
LES INDUSTRIELS DU NOUVEL HABITAT

Association professionnelle des Industriels du Nouvel Habitat, INOHA fédère, depuis 1978, les fabricants de produits manufacturés destinés à l'entretien, au bricolage, à l'aménagement extérieur, au jardinage, à l'amélioration de l'habitat et à la construction résidentielle neuve. Sa position au cœur de la filière de production procure à INOHA son expertise, sa crédibilité et sa représentativité indispensable pour porter et défendre les valeurs et les intérêts des industriels de la filière. INOHA et ses adhérents sont au service des Français qui font de leur habitat une valeur refuge, source de leur bien-être.

Zoom

Chiffres clés et faits marquants	04
----------------------------------	----

Éclairer

Le marché 2024	06
Inodata	08
Les matinées de la de la distribution	09
Inohadays	10
Les expertises de nos partenaires	12

Construire

La politique du logement	14
Interview Amir Reza-Tofighi	15
Bâtir pour le climat	16
RSE	18
Partage d'expériences et développement de compétences	20

Peser

Influence	22
Communication	23
Trophées Inoha	24

Inoha

Gouvernance	26
-------------	----

2025 : La force du collectif



L'année 2024 a été particulièrement rude. Avec un marché à -7,6% nos entreprises connaissent des moments difficiles. L'étude réalisée avec l'institut CODINF montre que la santé financière des industriels est moins bonne aujourd'hui qu'en 2019 avec deux indicateurs préoccupants : un taux d'endettement à 84 % des fonds propres, et un taux d'investissement à 2,1% de la valeur ajoutée.

Même si 88% des Français déclarent « J'aime être à la maison, c'est l'endroit où j'aime être le mieux »*, il va falloir que nos entreprises passent le gué.

Dans ce contexte, INOHA reste mobilisée pour accompagner toujours mieux ses adhérents et porter leur voix auprès des distributeurs et des pouvoirs publics.

Les membres du Bureau, les administrateurs, tout comme l'équipe de permanents, y travaillent sans relâche. Une nouvelle version d'INODATA plus performante, des matinées de la distribution co-construites avec les enseignes et des programmes RSE dédiés ont ponctué cette année.

Sans oublier les Inohadays sur l'IA qui ont permis aux 260 participants de découvrir le potentiel de cette nouvelle technologie et Bâtir pour le Climat que nous avons co-édité en 2024 et dont nous avons l'ambition d'en faire, en co-édition avec Le Moniteur, le « Davos de l'habitat ».

Merci à nos partenaires qui apportent l'expertise permettant aux entreprises adhérentes d'être plus performantes.

Merci, aussi et surtout, à nos adhérents pour leur engagement au sein d'INOHA. Leur confiance nous oblige, nous stimule et nous permet d'avancer collectivement.

Pour 2025, je formule trois vœux.

D'abord, que **nos entreprises retrouvent de la marge pour investir** dans leur outil de production et innover dans leurs produits, deux éléments clés du développement de notre filière.

Ensuite, que **la filière travaille sur un scoring environnemental harmonisé entre les enseignes** pour avoir un repère unique, simple et lisible pour les consommateurs.

Enfin, et c'est peut-être le vœu le plus ambitieux, que **l'on simplifie les réglementations** pour réconcilier la responsabilité environnementale et l'acceptabilité des règles.

C'est urgent. Il en va de la pérennité de nos entreprises mais aussi de notre capacité à répondre aux grands enjeux environnementaux.

C'est ensemble, tous ensemble, que nous y parviendrons !

Jean-Luc Guéry
PRÉSIDENT

*source Sociovision 2024

Chiffres clés et faits marquants 2024



118

événements organisés par INOHA ont rassemblé 2143 participants dont :

29

événements RSE réunissant 301 participants, et 21 entreprises accompagnées sur les programmes RSE d'INOHA



8

groupes de partages d'expériences avec 48 participants



8 **visio juridiques** avec 88 participants



260

participants ont assisté aux **Inohadays 2024** sur l'IA au service de la filière

13

matinées de la distribution avec 514 participants



15

capsules de compétences réunissant 140 participants



10 nouvelles entreprises ont rejoint INOHA



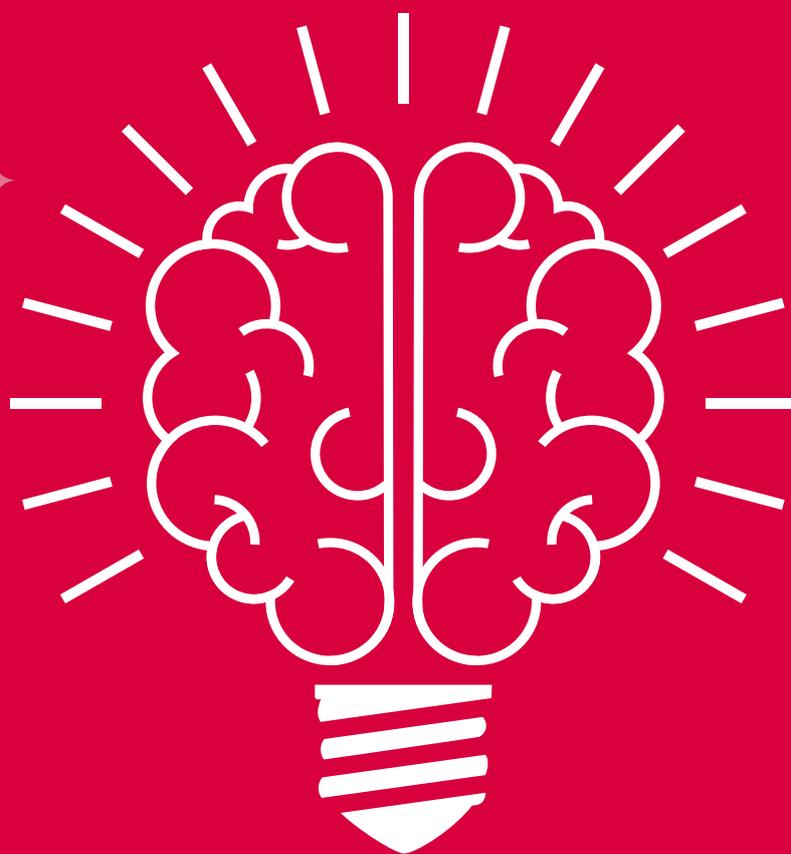
INODATA : 621 utilisateurs
Un service récompensé par les Trophées 2024 du Cedap (le réseau des dirigeants d'associations Professionnelles) dans la catégorie «Relations Adhérents»



64,7 %

c'est le Net Promoter Score* obtenu par INOHA en 2024 auprès de ses adhérents, soit une progression de 2,4 points par rapport à 2023

(*Le Net Promoter Score mesure le taux d'engagement des adhérents à recommander INOHA)



Éclairer

Éclairer en décryptant les enjeux de la filière,
l'évolution des marchés, les attentes des
consommateurs et des distributeurs, pour nourrir
l'innovation...



2024, année terrible !

avec un marché à -7,6 %



Après une baisse du CA de 1 % en 2023, le marché du bricolage et de l'amélioration de l'habitat (tous réseaux de distribution confondus) recule de 7,6 % en valeur en 2024. Malgré cette forte contraction, le secteur a généré un chiffre d'affaires de 62,9 milliards d'euros en 2024, incluant les ventes aux particuliers et aux professionnels, ce qui le place en tête des marchés non alimentaires.

En 2024, tous les circuits de distribution ont été affectés. En premier lieu le négoce avec une baisse de 10,9 % et les grandes surfaces de bricolage (GSB) avec un recul de 4 %, sans oublier les jardineries à -5,6% et la GSA à -4,2%.

Cette situation s'explique par un contexte économique global très morose (PIB en hausse de +1,1 % seulement en 2024), la chute des transactions immobilières (les mises en chantiers de logements individuels ont reculé de 33 % et les ventes de logements anciens de 12 %) et des arbitrages de consommation des ménages (9 français sur 10 ont réduit leurs dépenses en 2024 et 4 sur 10 leurs achats de biens d'équipement selon Nielsen IQ).

Les ventes ont été principalement motivées par l'entretien plutôt que par des projets de rénovation, ce qui explique que certains rayons ont mieux résisté comme l'outillage (-2,2 %), les peintures-droguerie-colles (-2,5 %) et la quincaillerie (-3,1 %).

Facteur météo

Il faut également souligner les conditions climatiques exceptionnelles de 2024, qui figurent parmi les dix années les plus pluvieuses depuis 1959, tout en enregistrant le plus important déficit d'ensoleillement des 30 dernières années.

Cela se reflète dans les tendances :

- › Chute des ventes de jeux d'extérieur, de piscines, de matériel d'arrosage, de stores intérieurs et extérieurs, de climatisation.
- › À l'inverse forte progression des traitements pour murs et toitures, des nettoyeurs haute pression, des pulvérisateurs, des absorbeurs d'humidité et des tondeuses.

Evolution du CA par rayon 2024 / 2023

Outillage	-2,2%
Peinture-droguerie...	-2,5%
Quincaillerie	-3,1%
Electricite	-4,2%
Décoration	-4,6%
Jardin	-5,4%
Plomb. sdb. cuisine	-7,2%
Revêtements	-9,2%
Bois & menuiserie	-9,3%
Chauffage	-11%
Bâtiment	-12%

Evolution du CA par circuit en 2024

GSB	- 4 %
GSA	- 4,2 %
Jardinerie/LISA	- 5,6 %
Négoce	- 10,9 %

L'amélioration de l'habitat a été plus durement touché en 2024 que d'autres secteurs de biens d'équipement comme le meuble -5,1 % ; le gros électroménager -3 % ; l'électronique grand public -2 % ; le petit électroménager +8%*.

* sources : IPEA et GfK



Top 10 des sous familles en GSB

Evolution du CA 2024 en %

Traitement des murs et toitures	41.4 %
Pulvérisation	33.7 %
Nettoyeurs haute pression	29.2 %
Absorbants d'humidité	22.1 %
Chauffage d'appoint	17.6 %
Taille-Haies	17.1 %
Tondeuses électriques	15.5 %
Traitements Bois intérieurs	13.9 %
Accessoires Motoculture	12.4 %
Enduits de façade	12.3 %

Flop 10 des sous familles en GSB

Evolution du CA 2024 en %

Jeux d'extérieur	-26.5 %
Piscines	-23 %
Baignoires	-21.7 %
Fenêtres et baies bois	-20.2 %
Miroirs	-19.6 %
Arrosage	-18.8 %
Stores extérieurs	-17.9 %
Défonceuses et rabots	-17.6 %
Climatisation	-15.8 %
Poêles	-14.7 %



Questions à **Laurent Frelat** DIRECTEUR GÉNÉRAL, XERFI SPÉCIFIC

– Quels sont les défis majeurs auxquels notre secteur du bricolage est confronté ?

Il faut surmonter 3 défis principaux : exploiter les opportunités offertes par les 30 milliards par an du marché de la rénovation énergétique, s'adapter aux contraintes budgétaires des ménages en mobilisant l'épargne disponible et enfin réagir au faible niveau du marché immobilier qui impacte les besoins en travaux assurés par des professionnels ou relevant du DIY.

– Quelles sont les perspectives pour 2025 du marché professionnel ?

L'année 2024 a vu les ventes du négoce chuter de 10,9%, avec comme rayons les plus touchés, le bâtiment, mais également le chauffage, les bois et menuiseries ou les revêtements. Cette dynamique baissière va s'atténuer progressivement en 2025. Elle résultera d'une activité en repli pour la 3^{ème} année consécutive en matière de construction neuve et d'une timide amorce de ressaisissement sur le segment de l'entretien. Comme en 2024, cette situation favorisera les produits les moins tributaires du neuf, à commencer par la peinture.

Le négoce devrait globalement rester en baisse en 2025, la reprise apparaissant trop tardivement dans l'année pour espérer renouer avec la croissance avant 2026.

“Cette dynamique baissière va s'atténuer progressivement en 2025.”

INODATA : la boussole indispensable des industriels du Nouvel Habitat

Dans un monde où la data est reine, cette plateforme de Business Intelligence, offre aux adhérents d'INOHA une vision à 360° de leur environnement économique : en centralisant des données cruciales, de la macroéconomie aux données marchés en passant par les comportements des consommateurs. INODATA permet aux entreprises de naviguer avec précision dans les eaux parfois tumultueuses du marché.

Lancée en 2023, INODATA a rapidement conquis les professionnels du secteur. Avec près de 650 utilisateurs inscrits et un taux de renouvellement proche de 100%, la plateforme prouve sa valeur ajoutée au quotidien.

Elle offre un accès simplifié à plus de 50 indicateurs macro-économiques, aux données de ventes mensuelles détaillées sur les principaux circuits de distribution (GSB, Négoce, GSA et Jardineries/LISA) et à des enseignements précieux sur les tendances consommateurs à partir de leurs recherches internet.

Une aide à la prise de décision

L'interface intuitive et les outils de visualisation avancés d'INODATA transforment des données brutes en insights. Les adhérents peuvent désormais créer

leurs propres tableaux de bord, analyser les tendances du marché jusqu'au niveau des sous-familles de produits en GSB, et prendre des décisions éclairées en temps réel.

La plateforme ne cesse d'évoluer pour répondre aux besoins croissants de ses utilisateurs. Sa capacité à intégrer et gérer de grandes quantités de données provenant de sources diverses en fait un outil évolutif et pérenne. Ce service a d'ailleurs été récompensé par le prix «Relation Adhérents» aux Trophées du CEDAP 2024 (le réseau des dirigeants d'Associations Professionnelles), soulignant l'engagement d'INOHA envers l'excellence et l'innovation.

Dans un contexte économique incertain, INODATA s'affirme comme le copilote stratégique des industriels du Nouvel Habitat, leur offrant un avantage compétitif décisif.



CYRIL MASRI

NATIONAL HEAD OF KEY ACCOUNT MANAGERS - KARCHER FRANCE

« Nous n'avons pas hésité à utiliser INODATA puisque nous avons besoin d'un état des chiffres du marché bricolage et des catégories sur lesquelles nous sommes présents, et ce mensuellement. L'ensemble des informations mis à disposition nous permet d'orienter notre stratégie commerciale, de prendre des décisions d'investissement marketing, mais aussi d'adapter nos forecasts de production. »



Remise du prix «Relations Adhérents» du Cedap à INOHA

Un Dialogue renforcé entre industriels et distributeurs

Les Matinées de la Distribution ont connu une évolution significative en 2024, renforçant leur rôle de facilitateur dans les relations entre industriels et distributeurs du secteur de l'habitat. Treize enseignes ont participé aux matinées, offrant ainsi un espace de dialogue et de transparence entre les distributeurs et les adhérents d'INOHA.

L'année 2024 a marqué un tournant avec l'introduction de nouveautés issues des retours de l'enquête menée auprès des adhérents fin 2023. Parmi les évolutions, on note une co-construction renforcée des matinées avec les enseignes, l'introduction d'un format XL qui permet aux enseignes de proposer des ateliers l'après-midi à la suite de la plénière du matin, et la mise en place d'un pass annuel offrant aux entreprises membres d'INOHA la possibilité de faire participer jusqu'à deux collaborateurs à l'ensemble des matinées programmées sur l'année.

Nouveau format XL convaincant

Parmi les temps forts, la matinée XL organisée avec Leroy Merlin le 20 juin 2024 à Lille a illustré cette nouvelle dynamique. La plénière du matin, a permis à Leroy Merlin de présenter sa nouvelle organisation et ses ambitions en termes de relation client, d'offre et d'habitat positif. Les ateliers de l'après-midi ont permis d'approfondir des sujets comme le référencement

produit, le Home Index, et la performance fournisseur, favorisant ainsi des échanges concrets et productifs entre les participants.

Ces évolutions reflètent l'engagement d'INOHA d'être, avec les Matinées de la Distribution, une plateforme d'échange dynamique et pertinente qui renforce les liens entre industriels et distributeurs pour relever les défis du secteur.



13 enseignes ont participé aux Matinées de la Distribution en 2024 réunissant 514 participants :

28 mars	Cdiscount
25 avril	Les Mousquetaires
16 mai	Mano Mano
22 mai	Brico Dépôt
20 juin	Leroy Merlin
8 octobre	Truffaut
16 octobre	Gedimat (spéciale supply chain)
17 octobre	Amazon
7 novembre	Tout Faire
13 novembre	L'entrepôt du Bricolage
21 novembre	Weldom
3 décembre	Big Mat
10 décembre	Screwfix



NICOLAS GIEZEK

DIRECTEUR ACHATS ET OFFRE OMNISCANALE (1P & 3P MARKETPLACE) - LEROY MERLIN

Distribution et partenariats : La clé d'un marché du bricolage en transformation

Dans un marché de l'habitat en pleine mutation, Leroy Merlin mise sur une collaboration étroite avec ses fournisseurs pour innover et répondre aux défis de demain. Nous faisons le choix d'un dialogue renouvelé dans un marché en mouvement ; c'est dans cet état d'esprit que nous avons lancé avec INOHA un nouveau format de matinée de la distribution XL où le dialogue prime et où l'échange devient moteur de l'innovation: place à la co-construction, aux ateliers collaboratifs portés par nos équipes afin de bâtir, ensemble, le marché du futur.»

L'Intelligence Artificielle au service de la filière

Le 30 mai 2024, INOHA a organisé ses Inohadays annuels au Jardin d'Acclimatation à Paris en mettant au cœur de ses échanges l'Intelligence Artificielle en partenariat avec Innovation Factory*.

Réunissant près de 260 participants, cette édition a permis de débattre de l'impact de l'IA dans les entreprises, d'explorer l'optimisation des processus, la personnalisation des services et l'amélioration de la satisfaction client en s'appuyant sur des présentations éclairantes, des débats animés et des cas d'usage au sein des entreprises.

L'après-midi a débuté par l'intervention d'Alexandre Viros, ancien président de The Adecco Group France et actuel président de l'association Dialogues, en tant que grand témoin. Son allocution a ouvert la voie à une Masterclass sur « l'IA Générative », animée par François Pumir, Vice-président Exécutif de l'Innovation Factory. Cette séquence a permis de décrypter le dessous des cartes de cette technologie révolutionnaire et d'analyser ses enjeux et les implications majeures pour les entreprises.

Les débats se sont poursuivis par une série de présentation de cas d'usage au sein des entreprises illustrant l'impact concret de l'IA dans divers domaines. Anne-Claire Baschet, CDPO d'Aramis Auto, a exposé les applications de l'IA en marketing. Gontran Peubez, expert en IA chez Onepoint, a abordé son utilisation dans le service client. Enfin, Paul Courtaud, fondateur de Neobrain et auteur du livre « Will AI Replace Me ? », a exploré l'impact de l'IA sur les ressources humaines.

Ces interventions ont préparé le terrain pour un débat plus large sur la vision des distributeurs et fournisseurs concernant l'IA au service des clients et leurs perspectives.

Les perspectives Distributeurs-Fournisseurs

Les échanges ont révélé des enjeux cruciaux pour l'industrie. Benoît Lepetit, Chief Data & Analytics Officer de Saint-Gobain, a souligné l'importance de la gouvernance de la donnée et Jean-Loup Castelnaud, Directeur Commercial et Marketing Résidentiel de Gerflor, a rappelé qu'il était important d'avoir une meilleure intelligence collective du marché en partageant davantage la data. Armelle Patault, Head of Data Science chez ManoMano, a mis en avant l'optimisation des processus et la personnalisation des services via l'IA. Enfin, Romain Roulleau, Directeur Digital, Marketing et Client de Castorama, a illustré les défis de l'implémentation de l'IA avec le lancement de leur agent conversationnel, démontrant les opportunités et les obstacles rencontrés dans l'adoption de ces technologies innovantes.

Les Inohadays 2024 ont ainsi offert une plateforme de réflexion et d'échange sur l'avenir de l'IA dans le secteur de l'habitat, soulignant son potentiel transformateur tout en reconnaissant les défis à relever pour son adoption réussie.



GUY MAXIS
ADMINISTRATEUR
D'INOHA
ET MEMBRE -
DU COPIL
INOHADAYS 2024

« Pour les Inohadays 2024, nous avons décidé de mettre en lumière l'Intelligence Artificielle et son potentiel transformationnel pour notre filière. L'objectif était d'éclairer nos adhérents et de présenter des cas concrets. Pour prolonger cette journée, INOHA a lancé un programme de capsules de compétences « GenAI » en partenariat avec Innovation Factory. Près de 60 adhérents y ont participé, se préparant ainsi à intégrer l'IA dans leurs entreprises. »

Grand témoin

Alexandre Viros, ancien président de The Adecco Group France et Président de l'association Dialogues



*L'Innovation Factory est une association à but non lucratif, un écosystème unique d'innovation, qui agit comme un booster de la formation, de la transformation et de l'innovation en mobilisant notamment ses 150 experts dans toutes les dimensions de la transformation numérique.

4 Temps forts



Masterclass « IA Générative »

François Pumir, Vice-président Exécutif de l'Innovation Factory



L'IA en action : cas d'usage au sein des entreprises

De gauche à droite : François Pumir, Vice-président Exécutif de l'Innovation Factory, Anne-Claire Baschet, CDPO Aramis Auto, Gontran Peubez, Artificial Intelligence Lead and Data Strategist Onepoint, Paul Courtaud, Founder et CEO Neobrain



Distributeurs-Fournisseurs : l'IA au service de nos clients

De gauche à droite : Jean-Loup Castelnaud, Directeur commercial et marketing Résidentiel Gerflor, Romain Roulleau, Directeur Digital, Marketing et Client Castorama, Armelle Patault, VP Data ManoMano, Benoît Lepetit, Chief Data & Analytics Officer Saint-Gobain



Présentation du programme d'accompagnement « GenAI » pour les adhérents

De gauche à droite : Anne Lalou, Fondatrice de la Web School Factory et Présidente de l'Innovation Factory et Didier Mauron, Administrateur d'INOHA et membre du COPIL Inohadays

Des démonstrations interactives

Durant les pauses, des étudiants de la Web School Factory ont effectué des démonstrations pratiques de l'IA pour générer des images, du contenu et optimiser les tâches bureautiques.

Espace solutions

Animé par nos partenaires pendant les pauses, l'Espace solutions a permis aux entreprises de découvrir des solutions pour gagner en productivité.

Merci à nos partenaires :



Questions à François Pumir

VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF
DE L'INNOVATION FACTORY



_ Quels sont les principaux enjeux stratégiques que l'IA pose aux entreprises ?

L'IA générative transforme radicalement les entreprises. Accessible à tous, elle impose une pensée transverse à tous les métiers et tous les postes pour leur permettre de se ré-inventer. Contrairement aux transformations numériques, son déploiement suit une logique bottom-up et naturellement agile : acculturation, expérimentation, industrialisation.

Mais l'enjeu clé est ailleurs : l'IA ne va pas seulement optimiser l'existant, elle va réinventer les business models en profondeur. Les entreprises qui sauront l'intégrer à leurs Business Model bénéficieront d'une accélération inédite, tandis que d'autres verront leurs marchés durablement transformés. Enfin, l'IA redéfinit les contours des compétences et des métiers, obligeant à adapter formation et gestion des évolutions pour accompagner des changements sociétaux majeurs.

_ Comment l'IA peut-elle optimiser le développement et la productivité des collaborateurs ?

L'IA a cette capacité unique de libérer les collaborateurs des tâches répétitives et optimise leur travail en améliorant qualité, rapidité et montée en compétences. Véritable compagnon augmenté, elle renforce la productivité mais également la qualité des services tout en favorisant une expérience de travail plus fluide et plus axée sur l'intelligence et l'initiative... une caractéristique cette fois éminemment humaine !

Les partenaires d'INOHA

un réseau d'expertise au service des adhérents

INOHA s'appuie sur un réseau solide de 13 partenaires experts pour accompagner ses adhérents dans leur développement et relever les défis du secteur. Ces collaborations stratégiques offrent un soutien précieux et des ressources essentielles aux entreprises membres.

En 2024, INOHA a renforcé son écosystème de partenaires avec l'arrivée de quatre nouveaux acteurs : **Clever Energies, CPM France, Filhet-Allard et Place des Salariés**. Ces nouvelles collaborations viennent enrichir l'offre d'expertise déjà proposée par les partenaires existants tels que **Bart, Convera, Dachser, Ecomaison, Etail agency, GFK, Haxoneo, Innoscape et Loi & Stratégies**.

Optimiser les pratiques

Ces partenariats offrent un véritable atout aux adhérents grâce à des solutions concrètes et des offres couvrant des domaines variés : innovation technologique, stratégies marketing, logistique, mutualisation des achats, performance énergétique ou encore gestion des risques. Tout au long de l'année, nos partenaires animent des webinaires exclusifs, offrant aux adhérents d'INOHA des insights précieux et des outils pratiques pour optimiser leur activité dans un marché en constante évolution.

Dans le but d'optimiser ces collaborations, un groupe de travail dédié aux partenariats a été créé en 2024. Trois administrateurs d'INOHA, Philippe Donnet, Clément des Boscs et Yannick Toinon pilotent cette initiative. Leur mission est de veiller à ce que les adhérents bénéficient d'un accompagnement optimal et d'un accès privilégié à ce réseau d'experts et que les partenaires puissent faire connaître leurs services.

2 signatures à l'Assemblée générale 2024

CPM, Inspirer et influencer le comportement humain



CPM est un leader européen dans son secteur (vente, marketing et expérience client) et influence le parcours client avec des solutions innovantes. Faisant partie du groupe Omnicom, CPM combine la force d'une agence locale avec la puissance d'un réseau global.



Filhet-Allard, leader français du courtage d'assurances



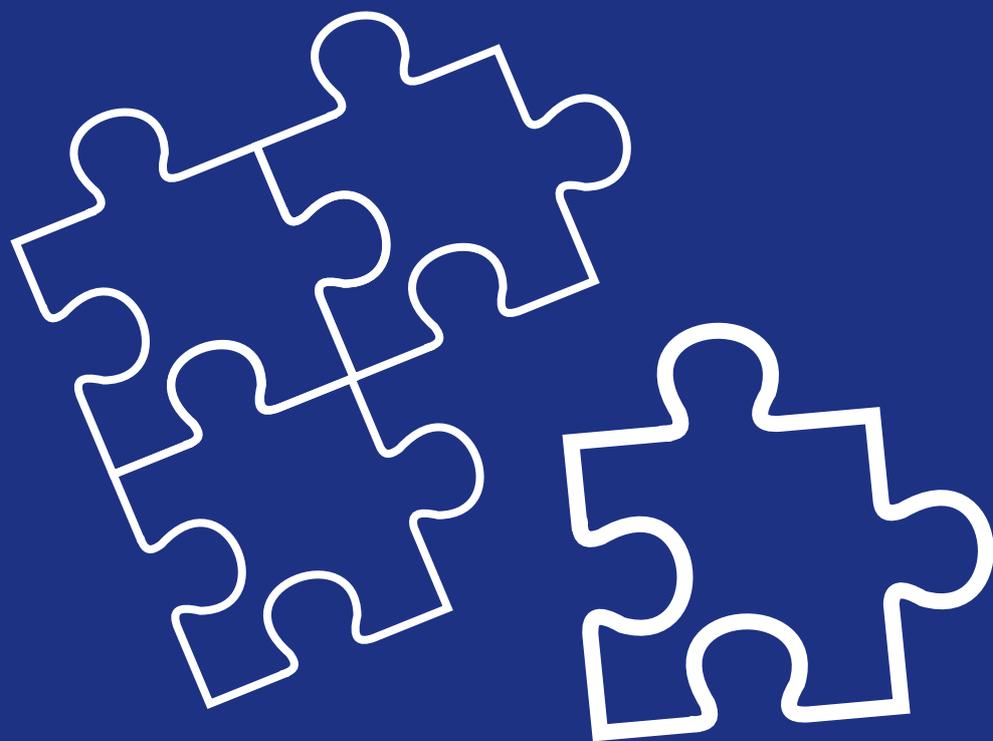
Spécialisé dans la gestion des risques d'entreprises, la protection sociale et l'assurance affinitaire, Filhet-Allard harmonise les programmes d'assurances de ses clients pour les accompagner dans leur développement.



CLÉMENT DES BOSCS

ADMINISTRATEUR D'INOHA ET MEMBRE DU GROUPE DE TRAVAIL « PARTENAIRES » D'INOHA

« La force de nos partenariats repose sur du « gagnant/gagnant ». Nos partenaires apportent de l'expertise à nos adhérents et nous leur donnons un maximum de visibilité. C'est un accompagnement complémentaire pour nos adhérents qui leur permet aussi de faire de bonnes affaires. »



Construire

Construire ensemble l'avenir, en partageant les bonnes pratiques, en montant en compétences, en nouant des partenariats et en mutualisant des solutions...

La future bombe sociale

Robin Rivaton, économiste reconnu et expert en construction et immobilier, a partagé son analyse sur les enjeux du logement en France lors du «Rendez-vous Éco & Co» d'INOHA le 20 mars 2024. Son intervention a offert aux Industriels du Nouvel Habitat une perspective éclairante sur les défis économiques du secteur.

Robin Rivaton s'est spécialisé dans l'immobilier ces dernières années. Il a publié une note intitulée « Logement, bombe sociale à venir », avertissant d'une possible crise du logement liée à la stagnation de la proportion des ménages propriétaires de leur résidence principale et l'augmentation de la multipropriété pour une minorité.

En mars 2025, la ministre du Logement Valérie Létard lance une mission d'évaluation de la réglementation environnementale en matière de construction et la confie à Robin Rivaton.

Son analyse approfondie et ses perspectives économiques ont fourni aux



industriels présents le 20 mars 2024 des données précieuses pour naviguer dans les complexités du marché du Nouvel Habitat.

Questions à Robin Rivaton

ÉCONOMISTE, ESSAYISTE
ET CHRONIQUEUR

Alors que 88% des Français plébiscitent la maison comme l'endroit où ils se trouvent le mieux, selon une étude Sociovision 2024, comment expliquez-vous qu'il n'y ait pas une politique du logement plus ambitieuse pour la France ?

La politique publique du logement en France repose sur trois convictions qui ont profondément imprégné la haute-administration :

- 1 - Que la hausse des prix de l'immobilier était trop rapide,
- 2 - Que la politique publique du logement avec un coût élevé pour les finances publiques était inflationniste
- 3 - Et que le secteur du logement avait insuffisamment contribué à la

transition environnementale.

C'est donc ainsi qu'ont été énoncées en décembre 2019 les recommandations du Haut Conseil à la Stabilité Financière, 25 ans de durée maximale des crédits à l'habitat et 35 % de taux d'effort maximum. Puis la décision de prolonger les dispositifs de Prêt à taux zéro (PTZ) et de réduction fiscale en faveur de l'investissement locatif (dit Pinel) d'un an dans la loi de finance 2021. Puis en 2021, la loi Climat et résilience qui imposait le diagnostic de performance énergétique et rendait indécents les logements avec des étiquettes G, F et E. On pourrait ajouter la RE2020 prévue par la loi ELAN de 2018.

Ce serait quoi une politique ambitieuse ?

Ces différents choix de politique publique, conjugués à la remontée des taux d'intérêts directs la plus brutale de l'histoire économique moderne, ont abouti à un effondrement de la construction neuve que n'a pu compenser la hausse de la rénovation

énergétique. C'est donc aujourd'hui tout le secteur de la promotion résidentielle qui est à l'arrêt avec des effets en cascade sur les parcours résidentiels et donc une forte diminution de la rotation sur le marché locatif. Il faut aujourd'hui raisonner à coût neutre pour les finances publiques qui sont sous forte tension. Une piste de simplification rapide pourrait être de réaliser l'instruction

“ Il faut aujourd'hui raisonner à coût neutre ”

des autorisations d'urbanisme avec un outil permettant la pré-approbation des projets conformes aux documents d'urbanisme. L'objectif de production de logements inscrit dans le plan local pour l'habitat pourrait également devenir obligatoire pour les communes sous peine d'amendes au même titre que l'objectif de logements sociaux.

Amir Reza-Tofighi

PRÉSIDENT DE LA CPME

«Il faut cesser de considérer l'immobilier comme une vache à lait fiscale»

Chef d'entreprise dans le secteur des services à la personne et créateur de plusieurs entreprises dans la tech, Amir Reza-Tofighi préside la CPME depuis le 21 janvier 2025, première organisation patronale interprofessionnelle française en nombre d'entreprises adhérentes.

Dans un contexte d'incertitude politique et économique défavorable aux entreprises, il porte la voix des PME et propose une nouvelle dynamique pour une politique du logement plus ambitieuse.

Vous avez été élu à la présidence de la CPME il y a quelques mois. Quelles sont vos priorités ?

Avant tout, je suis là pour porter la voix des entrepreneurs, partout dans les territoires, car c'est le tissu des TPE et des PME qui crée l'emploi en France. Dans la période difficile que l'économie traverse, ma priorité c'est d'appeler les politiques à la responsabilité pour qu'enfin ils déploient une vaste stratégie de simplification de la vie des entreprises, avec notamment la mise en place généralisée du « test PME » proposé par la CPME qui serait une arme efficace dans ce combat ! Autre priorité, obtenir de la visibilité et de la stabilité pour que les chefs d'entreprise puissent se projeter, recruter, investir avec une fiscalité et un coût du travail qui cesseraient d'augmenter et de casser la compétitivité de nos entreprises dans un contexte international d'hyper concurrence, qui se durcit.

Vous souhaitez soutenir les filières. Quels sont vos propositions pour la

filiale logement qui souffre particulièrement depuis 2 ans ?

Pour revitaliser le secteur du logement, c'est très clair, il faut une politique ambitieuse ! Des mesures ont déjà été prises, notamment pour faciliter l'accession des primo-accédants et assurer la stabilité du budget MaPrimeRénov'. Mais l'adoption tardive du budget 2025 a créé une incertitude. Il est donc crucial de donner une visibilité aux professionnels et aux particuliers pour éviter le blocage des projets de rénovation et de construction et d'engager une nouvelle dynamique. La CPME demande la réduction des démarches administratives pour accélérer les projets et débloquer les crédits, y compris au niveau local, ce qui permettra de financer durablement les travaux nécessaires à la rénovation et à la décarbonation. Et enfin et ce n'est pas le moindre des sujets il faut cesser de considérer l'immobilier comme une vache à lait fiscale. Si les investisseurs se détournent du logement, la situation va se dégrader et nos concitoyens auront de plus en plus de mal à se loger.

Peut-on encore, selon vous, réindustrialiser la France aujourd'hui ?

Oui, la réindustrialisation de la France est non seulement possible, mais sur-



tout indispensable ! Mais je le redis, pour y arriver il faut s'attaquer de manière drastique à la diminution du fardeau normatif, et il faut stabiliser la fiscalité, faciliter l'accès au foncier et lutter fermement contre le dumping chinois et américain. Il est plus que temps d'être offensif pour reconstruire une industrie forte et souveraine ! Et il nous faudra bien, tôt ou tard, intégrer le sujet de la compétitivité dans le processus de prise de décisions.

Quel est le message que vous souhaitez adresser aux adhérents d'INOHA ?

En tant que défenseur des entreprises et des entrepreneurs, je m'engage pleinement à porter et à défendre vos intérêts avec détermination. Je ferai tout pour mettre en valeur vos initiatives, qu'il s'agisse de la construction durable, de la réindustrialisation ou de l'amélioration de la collaboration entre industriels et distributeurs. Ensemble, en renforçant la solidarité au sein de la filière, nous surmonterons les défis économiques et réglementaires et nous contribuerons à la prospérité de votre secteur et du tissu des PME qui le composent. Mais pour cela j'ai aussi besoin que vous participiez activement à la vie d'INOHA qui, je n'en doute pas, continuera à vous représenter à la CPME et à nous solliciter pour mieux vous défendre.

Bâtir pour le Climat : affirmer le rôle des Industriels

La 3^{ème} édition de Bâtir pour le Climat, qui s'est tenue le 5 novembre 2024 à Ground Control à Paris, a marqué un tournant pour INOHA. En tant que co-éditeur pour la première année, INOHA a joué un rôle central dans cet événement dédié à la construction et la rénovation durable, rassemblant plus de 700 visiteurs et 60 experts du secteur de la construction.

Ce partenariat vise à inspirer la filière, décloisonner les pratiques, renforcer la confiance entre les acteurs et stimuler la co-construction. L'ambition est claire : faire de Bâtir pour le Climat l'événement de référence sur le logement de demain, capable d'influencer les politiques publiques en faveur d'une industrie responsable et engagée.

Une présence active et des initiatives impactantes

Cette édition a ainsi confirmé le rôle prépondérant d'INOHA dans la transition vers une construction plus durable, positionnant les Industriels du Nouvel Habitat comme des acteurs incontournables.



Le Village « INOHA »

Stratégiquement placé à l'entrée du forum, le village INOHA a offert une vitrine permettant aux adhérents de montrer leur savoir-faire. Des entreprises comme **RECA-Batir**, **Aquarine** et **Berry Alloc** ont pu y présenter leur expertise en construction durable auprès des prescripteurs du monde

du bâtiment. Ils ont également eu l'opportunité de faire un pitch sur le plateau TV, diffusé sur les réseaux sociaux de l'événement. La visibilité des adhérents s'est étendue à toute la communication de Bâtir pour le Climat, avec leur logo apparaissant sur les emailings, les publicités imprimées, et le site Internet de l'événement. Cette exposition multicanale a permis aux adhérents d'INOHA de maximiser leur impact auprès des acteurs clés du secteur de la construction durable.

Les 9^{èmes} Trophées INOHA

La remise des 9^{èmes} Trophées INOHA a constitué un moment fort de l'événement. Sept entreprises lauréates ont été récompensées dans 6 catégories, mettant en lumière leur projet dans les domaines de l'innovation, de la RSE, de

la communication, de la construction durable, de la réindustrialisation et de la collaboration entre industriels et distributeurs.

Tout au long de la journée, INOHA a également participé activement aux discussions, notamment sur des ateliers interactifs et sur le plateau TV.



Les lauréats des 9^{èmes} trophées
(Voir détails en pages 24 et 25)



INOHA au cœur des débats : Ensemble vers la décarbonation

Jean-Luc Guéry, Président d'INOHA, a pris la parole lors d'une table ronde aux côtés de David Morales, Vice-président de la CAPEB et de Laurent Martin Saint Léon, Délégué général de la FDMC (Fédération Distributeurs Matériaux de Construction). L'intervention portait sur « Industriels, négociants, artisans : comment agir ensemble pour accélérer la décarbonation ? »

Cette intervention a été l'occasion de souligner l'importance de la collaboration au sein de la filière pour construire des solutions durables et répondre aux défis environnementaux actuels.

Par ailleurs, Delphine de Labarrière, Responsable RSE d'INOHA, a animé un atelier sur « comment réaliser votre bilan carbone en toute autonomie » partageant les retours d'expériences des industriels sur la réalisation de leurs bilans carbone.



RDV le 2 décembre 2025
à la Cité des Sciences & de l'Industrie
à Paris

Questions à **Stanislas Baudry**

VICE-PRÉSIDENT D'INOHA
ET MEMBRE DU COPIB BÂTIR
POUR LE CLIMAT 2024



– Quel bilan tirez-vous de la première année d'INOHA en tant que co-éditeur de Bâtir pour le Climat ?

Bâtir pour le Climat représente une évolution stratégique pour INOHA et ses adhérents, décidée dans notre plan 2021-2025. Cela nous permet de renforcer notre positionnement dans l'écosystème de la construction en affirmant le rôle des Industriels du Nouvel Habitat en tant qu'acteur du développement durable.

Nous avons pour ambition de créer un véritable espace de dialogue et d'influence, réunissant industriels, négociants et artisans autour d'objectifs communs de décarbonation et d'innovation.

Cela s'est traduit par des initiatives concrètes, comme le Village INOHA, permettant ainsi de faire découvrir les solutions de nos adhérents, la cérémonie de nos 9^{èmes} Trophées, qui ont mis en lumière les solutions et innovations des Industriels, membres d'INOHA, sans oublier les prises de parole lors des conférences et le plateau TV avec un représentant de la Fédération du Négoce et de la CAPEB.

– Que prévoyez-vous pour l'édition 2025 à la Cité des Sciences & de l'Industrie ?

La programmation de notre prochaine édition poursuivra cette dynamique en insistant sur la rénovation. Les adhérents d'INOHA pourront à nouveau présenter leurs solutions dans des conditions encore meilleures. Nous aurons également l'occasion de célébrer les 10 ans des Trophées INOHA qui récompenseront les projets les plus remarquables en matière de durabilité et d'innovation responsable.

Bâtir pour le Climat n'est pas simplement un événement, c'est le forum de rencontres et de solutions pour l'avenir de l'habitat durable.

Entre réglementation et innovation : INOHA prépare l'avenir de l'habitat durable

INOHA poursuit son engagement en faveur d'une industrie plus durable en accompagnant ses adhérents sur la décarbonation, l'éco-conception et les enjeux réglementaires, tout en renforçant le dialogue avec les distributeurs.

Malgré le contexte économique compliqué, nombreux sont nos adhérents qui continuent à s'engager pour une industrie moins impactante pour l'environnement. INOHA est fière d'avoir accompagné 21 d'entre eux à travers ses programmes sur mesure. De nouvelles promotions d'entreprises ont suivi les programmes « Bilan carbone » et « J'allège mes emballages ». Un premier groupe d'adhérents s'est lancé dans l'écriture de leur stratégie de décarbonation en suivant la démarche de l'ADEME, une méthodologie très structurante et reconnue pour son exigence, qui permet aux entreprises de définir une trajectoire bas carbone alignée avec les objectifs de l'accord de Paris.

L'éco-conception : une priorité

Convaincue que la décarbonation de la filière passe par l'éco-conception des produits, INOHA continue à sensibiliser ses adhérents sur le sujet. Des webinaires abordant aussi bien l'éco-conception comme levier d'innovation que des aspects plus spécifiques comme la recyclabilité, ont été largement suivis. Un nouveau programme d'accompagnement élaboré avec le Pôle éco-conception intitulé « Je lance ma démarche d'éco-conception ou d'éco-sélection » est également proposé. Il a pour but d'accompagner les adhérents sur la structuration de leur démarche d'éco-conception (ou d'éco-sélection s'ils ne fabriquent pas eux-même) en lien direct avec les



demandes des parties prenantes de la filière.

Focus sur le Home Index

Une nouveauté notable de cette année fut la mise en place de groupes de travail sur le Home Index. Au printemps, à la demande des membres du Conseil d'Administration, une enquête a été réalisée auprès de tous les adhérents qui a permis d'identifier plus précisément les difficultés rencontrées. INOHA a ensuite plaidé auprès de Leroy Merlin pour une meilleure concertation avec les industriels sur la méthode de calcul du Home Index.

Il s'en est suivi un atelier spécifique lors de la Matinée de la Distribution du 20 juin à Lille et en juillet trois réunions

avec l'enseigne qui ont rassemblé plus de 30 adhérents. Le but était de préciser les problématiques rencontrées sur 3 catégories de produits, ceux majoritairement en bois, ceux en métal et ceux des rayons droguerie et peinture.

À l'automne, des séances de travail avec les experts d'ADEO ont approfondi ces échanges. Par ailleurs, une réunion internationale organisée par l'HIMA a permis d'échanger sur ce sujet avec les associations espagnole et italienne.

Au niveau européen

Toujours dans le cadre des relations avec les distributeurs, INOHA participe depuis la rentrée de septembre aux réunions internationales organisées par l'HIMA (association européenne des Industriels de l'Habitat) et l'EDRA (association euro-



péenne des distributeurs) pour travailler sur la réduction du scope 3 de leurs émissions de gaz à effet de serre.

INOHA est également très impliquée dans les évolutions réglementaires. Participant au Comité Développement Durable de la CPME ainsi qu'aux différentes consultations organisées par le ministère de la Transition écologique et les éco-organismes, INOHA cherche à être en avance afin que ses adhérents puissent se préparer aux nouvelles lois. Ainsi elle communique mensuellement sur ces sujets via la newsletter RSE et propose des webinaires spécifiques.

Ce fut en particulier le cas concernant la directive européenne CSRD (pour laquelle INOHA a également conçu un programme d'accompagnement à destination des entreprises assujetties en 2026) et la REP EIC.



Ils témoignent :



LAURENT GALL
ADMINISTRATEUR D'INOHA

« INOHA a mis beaucoup d'énergie pour convaincre les équipes de Leroy Merlin de travailler plus en concertation avec les industriels sur le Home Index. Grâce aux remontées de notre enquête réalisée auprès des adhérents, l'enseigne a bien compris qu'il fallait mieux travailler ensemble le sujet, notamment avec les équipes d'ADEO qui pilotent la démarche. Nous sommes convaincus qu'ainsi la méthodologie pourra évoluer. »



VALÉRIE BRESSAUD
DIRECTRICE MARKETING, ODREA

« Odrea a suivi le programme "J'allège mes emballages" d'INOHA car nous étions justement en train de réfléchir à la consommation de nos emballages industriels. C'est un programme simple, peu chronophage et très abordable. Les moments collectifs rassurent et nous inspirent car ils permettent de découvrir d'autres approches. En résumé, ce fut concret, rapide et efficace ! Sur 9 actions proposées, 6 ont déjà été testées et sont en cours de déploiement chez nous. »



HÉLÈNE BARRÉ
RESPONSABLE QHSE, CHAUVAT PORTES

« Chauvat Portes a entrepris d'établir sa stratégie de décarbonation car notre entreprise est engagée depuis plusieurs décennies dans la protection de l'environnement : à travers ce programme "ACT pas à pas" de l'ADEME, nos actions vont pouvoir être formalisées et mises en avant. C'est une démarche structurée et complète qui va nous permettre de progresser. Les rendez-vous collectifs sont, quant à eux, très motivants pour avancer. »

Montée en compétences et partages d'expériences

En 2024, INOHA a poursuivi son soutien aux adhérents grâce aux capsules de compétences et aux groupes de partage d'expériences. Ces programmes ont été conçus pour renforcer les compétences professionnelles et encourager les échanges entre membres, favorisant ainsi un environnement collaboratif et enrichissant.

Capsules de compétences : des formations ciblées

INOHA propose des capsules de compétences, formations de 2 heures animées par des experts, pour aider ses adhérents à rester à jour dans un environnement professionnel en constante évolution. Ces sessions couvrent des sujets variés et essentiels tels que le juridique, les négociations commerciales et l'Intelligence Artificielle. En 2024, 15 capsules ont été organisées, rassemblant 140 participants, démontrant ainsi leur pertinence.



Les groupes de partage d'expériences : des échanges stimulants

Le partage est inhérent à INOHA : il constitue même l'une de ses trois valeurs. L'objectif des groupes de partage d'expériences est de tirer profit du collectif pour que chacun puisse avancer plus vite et mieux.

Ces sessions de trois heures, en pré-sentiel, réunissent un petit groupe d'entreprises non concurrentes qui s'engagent sur la réciprocité des partages. En 2024, les thèmes plébiscités l'année précédente ont été reconduits: la gestion des forces de vente, les métiers de l'ADV et la gestion des pénalités logistiques. De nouveaux sujets ont également été abordés : la gestion des datas produits et celle des données pour le Home Index. Ainsi, ce sont 8 groupes en tout qui se sont réunis, fédérant 48 participants.



FRÉDÉRIC LEYVAL
JURISTE – LEGAL COUNCIL – ALSAPAN

« Les capsules de compétences organisées par INOHA sont une véritable plus-value dans l'exercice de mon métier. Ces dernières me permettent d'actualiser mes connaissances, de suivre aisément les évolutions réglementaires et d'en mesurer les conséquences concrètes sur mon activité au quotidien, et ce dans un format concis et dynamique. »



GABRIELE SOUTHAMMAVONG
HEAD OF SALES DIY HETTICH FRANCE, HETTICH

« En 2024 j'ai participé à trois groupes de partage d'expériences sur le Home Index, les datas produits et les pénalités logistiques. Échanger sur ces sujets nous a permis de mieux appréhender les contraintes liées à notre secteur d'activité et de gagner du temps. Les réunions se sont à chaque fois déroulées dans un cadre convivial où chacun a apporté sa pierre à l'édifice. Discuter autour d'une table était à la fois motivant et porteur de solutions. »



Peser

Peser auprès de la distribution et des pouvoirs publics et agir, en apportant de l'expertise et en dialoguant, pour faire valoir les intérêts des Industriels du Nouvel Habitat...

Lobbying : mobilisations et avancées

INOHA a multiplié les actions sur des enjeux stratégiques en 2024 et début 2025 pour défendre les intérêts de ses adhérents.

Rencontres distributeurs

INOHA a rencontré à l'automne l'ensemble des distributeurs pour leur faire part de la situation économique difficile des Industriels suite à une étude réalisée par l'institut CODINF qui montre une détérioration préoccupante de la santé économique des entreprises.

REP Bâtiment : INOHA en première ligne

Face aux difficultés liées aux éco-contributions dans la filière Bâtiment, INOHA a rencontré Aurélie Vieillefosse, conseillère Écologie du Premier ministre, le 8 février 2024 et adressé une lettre ouverte au Premier ministre le 7 février 2024. En parallèle, INOHA a mobilisé la CPME pour porter la voix des industriels. Par ailleurs, une tribune, signée de Jean-Luc Guéry, a été publiée dans Les Echos le 16 février 2025 pour demander de revoir les objectifs en prenant en compte la conjoncture. La ministre a enfin annoncé un moratoire le 20 mars sur la REP PMCB avec une première réunion au ministère le 4 avril à laquelle participait INOHA.

Simplification administrative : des propositions concrètes

INOHA a soumis ses propositions à Bercy le 21 décembre 2023, dont la création d'un interlocuteur unique «France Santé» pour la santé au travail et la possibilité pour les PME de signer un accord d'entreprise adaptant la BDSE aux souhaits des salariés et de l'employeur. Par ailleurs, INOHA a participé à la présentation du projet de loi sur la simplification le 23 avril 2024, qui a introduit le «test PME». Jean-Luc Guéry a également beaucoup milité pour la



Frédéric Descrozaille invité à l'Assemblée Générale d'INOHA

Lors de l'Assemblée générale d'INOHA, le 30 mai 2024 au Jardin d'Acclimatation, Frédéric Descrozaille, alors député du Val-de-Marne et auteur de la loi Egalim III, est intervenu pour échanger sur l'actualité et les défis de la filière.

simplification de la CSRD et le report de la RDUE et a rencontré le 21 mars 2025 à Agen la ministre des PME, Véronique Louwagie.

Système de notation : INOHA auditionnée

Le 19 mars et le 10 décembre 2024, INOHA a été entendue par l'Autorité de la Concurrence sur les systèmes de notation des produits et a ainsi défendu les intérêts des industriels face à des dispositifs qui peuvent poser des problèmes de concurrence et de transparence pour les consommateurs, avec une multiplication de démarches qui perdent le consommateur.

Home Index : INOHA mobilisée

Après de nombreux échanges avec Leroy Merlin entre mars et mai 2024 et

une enquête réalisée auprès des adhérents, INOHA a organisé des réunions de travail en juillet et à l'automne avec les équipes de Leroy Merlin et d'ADEO. Une version révisée du calcul de l'index a ainsi démarré début 2025. Par ailleurs, au niveau européen, l'HIMA a sollicité ADEO pour harmoniser et simplifier le dispositif.

Données bois et RDUE : un enjeu de confidentialité

Suite à une consultation de ses adhérents, INOHA a refusé toute dérogation à la réglementation actuelle. Une réunion avec les distributeurs s'est tenue le 6 septembre 2024, mettant en évidence la nécessité d'un cadre plus clair pour le partage des données.

Informer, promouvoir, engager : Une communication au service de la filière

INOHA a déployé plusieurs actions de communication en 2024 pour consolider sa position d'acteur incontournable dans le secteur du nouvel habitat, tout en améliorant son offre de services aux adhérents.

Sur le plan externe, INOHA a intensifié ses relations presse, diffusant 8 communiqués sur des sujets clés tels que les chiffres du marché du bricolage, le baromètre 2024 et les perspectives économiques 2025 des adhérents, la conjoncture économique, les lauréats des 9^{èmes} trophées INOHA... Elles ont généré 169 articles dans la presse professionnelle et grand public, touchant une audience de 1,1 million de lecteurs. La présence digitale d'INOHA s'est également renforcée, avec une croissance de +21,7% de sa communauté LinkedIn, atteignant 3352 abonnés, et une augmentation de 18% des utilisateurs de son site Internet fin 2024. Par ailleurs, plusieurs campagnes publicitaires axées sur les services d'INOHA ont été publiées dans des magazines de la presse professionnelle afin de valoriser INOHA auprès de son écosystème.



En interne, INOHA a maintenu un flux d'information constant auprès de ses adhérents, avec près de 174 campagnes e-mails diffusées, incluant trois newsletters mensuelles : Inoha News, Data News et RSE News.

INOHA a également lancé un nouvel outil précieux : le Guide Pratique pour les Adhérents. Ce guide offre une présentation détaillée de la gouvernance et de l'équipe, un panorama des services proposés, et une explication des outils mis à disposition. Il permet aux adhérents de tirer pleinement parti de leur adhésion et de mieux comprendre le fonctionnement de l'association.

NOUVEAUX ADHÉRENTS EN 2024

10 entreprises ont rejoint INOHA pour les accompagner et bénéficier de ses services, de sa représentativité et de ses actions ! Nous sommes heureux de les accueillir et les remercions pour leur confiance :

- **ELTRA N.V** (Eclairage),
- **REDCINHA DELCLO** (Aménagement du jardin),
- **MINIROS** (Outillage du peintre),
- **LIQUI MOLY** (produit d'entretien),
- **SKIL BV** (outillage électroportatif),
- **ACTIONPIN** (Produits d'entretien),
- **LEDUC LUBOT** (aménagement du jardin),
- **GEWISS** (électricité),
- **DESCHAUMES** (parquets),
- **FAVEX** (Flexible Gaz).



AMBASSEUR INOHA 2024

Lors de l'Assemblée générale du 30 mai 2024, INOHA a eu le plaisir de décerner le prix « Meilleur Ambassadeur 2024 » à :

CÉDRIC LECAILLE, DIRECTEUR COMMERCIAL GRANDE DISTRIBUTION CHEZ ALKERN FRANCE.

Cédric Lecaille s'est distingué par sa présence assidue aux événements INOHA et son action de promotion constante menée tout au long de l'année auprès d'industriels qui ne sont pas encore adhérents.

Tout adhérent d'INOHA peut devenir ambassadeur. Il suffit de mettre en relation des industriels non adhérents auprès d'Adelaïde Larcher, Responsable des adhérents et du développement d'INOHA.



9^{èmes} Trophées INOHA : un palmarès durable

Organisés dans le cadre du forum Bâtir pour le Climat le 5 novembre 2024 à Ground Control à Paris, les 9^{èmes} trophées INOHA ont mis en lumière les avancées les plus remarquables du secteur envers la durabilité et l'innovation responsable.



Un palmarès qui témoigne de l'engagement des Industriels, adhérents d'INOHA, en matière d'habitat durable.

LEBORGNE Trophée de l'Innovation



De gauche à droite : Anne-Sophie Tardy, Responsable éditorial Construction21 (membre du jury), Serge Gouverneur, Chef de projet Leborgne et Sébastien Morales, QSE chez Léon Grosse

Le Trophée de l'Innovation a été décerné à l'entreprise **Leborgne pour son huileur à banches Diffuseur manche télescopique Nanovib®**, une solution innovante qui améliore les conditions de travail sur les chantiers tout en préservant l'environnement.

GUARD INDUSTRIE ET THIRARD Trophée RSE



De gauche à droite : Henry Barré, Directeur Marketing Thirard, Dominique Mignon, Présidente Ecomaison (partenaire Trophées Inoha) et Barnabé Wayser, Président de Guard Industrie

Dans la catégorie RSE, deux lauréats ex aequo ont été distingués : **Guard Industrie pour sa gamme Ecos'ens de produits biosourcés**, et **Thirard pour son concept «sécurité planète»** repensant les emballages de ses produits.

ISOVER Trophée Communication



De gauche à droite : Pierre Borris, Corporate Business Development Manager DIY Logistics, DACHSER (partenaire des Trophées Inoha) et Antoine Jeanney, Responsable Rénovation Énergétique et Construction Durable Isover France

L'entreprise **Isover** a remporté le Trophée Communication **avec sa campagne audacieuse «On est vert de lâcher le jaune»**, soulignant son engagement pour des emballages entièrement recyclables.

VYNEX Trophée Réindustrialisation



De gauche à droite : Hervé Hacot, PDG Vynex, et Jean-Luc Guéry, Président d'INOHA

L'entreprise **Vynex** s'est vu attribuer le Trophée Réindustrialisation **pour la relocalisation d'une partie de sa production de vis Rocket dans les Ardennes**, un projet créateur d'emplois et réducteur d'empreinte carbone.



À ne pas manquer !
2 décembre 2025

sur Bâtir pour le Climat à la Cité des Sciences & de l'Industrie à Paris pour célébrer les lauréats des 10^{èmes} Trophées INOHA

SOPREMA

Trophée Construction Durable



De gauche à droite : Blandine Fischer, Déléguée du groupe Infopro Digital, Directrice de Bâtir pour le Climat (membre du jury) et Géraldine Bonnin, Directrice marketing Soprema

L'entreprise **Soprema** a été récompensée par le Trophée Construction durable **pour son Centre de Recherche & Développement**, un bâtiment sans climatisation démontrant l'efficacité de solutions innovantes pour le confort thermique et la réduction de l'empreinte carbone.

HENKEL

Trophée de la Meilleure Collaboration entre Industriel et Distributeur



De gauche à droite : Mathilde Moreau, Chef de Produit Henkel, Florian Galland, Directeur Marketing digital Henkel, Rachel Martin, Coach de marque Castorama, Caroline Bonhomme, Directrice Nationale des ventes Henkel et Laurent DOLLEZ, Fondateur-dirigeant du groupe JAC et Directeur des publications Univers Habitat (membre du jury)

Le Trophée de la Meilleure Collaboration entre Industriel et Distributeur a été remis à **Henkel et Castorama pour leur opération «Récup' Ta Caution»**. Une opération commerciale multicanale co-crée ciblant les jeunes locataires pour les aider à récupérer leur caution. Un partenariat gagnant pour les deux acteurs !



ANNE-SOPHIE TARDY

**RESPONSABLE ÉDITORIAL DE CONSTRUCTION21,
MEMBRE DU JURY DES TROPHÉES 2024**



«Pour une première participation en tant que membre du jury aux Trophées INOHA, j'ai été agréablement surprise par la qualité des candidats, leur engagement environnemental et leur volonté de faire grandir la filière. L'innovation est plus que jamais dynamique dans le secteur du bâtiment, malgré une conjoncture hésitante. J'ai particulièrement apprécié la collaboration et la synergie, essentielles pour répondre le plus justement aux besoins sur le terrain. Bravo !»

Membres du Jury 2024

- **Nathalie Danel** - Founder & CEO Lapsaé
- **Blandine Fischer** - Déléguée du groupe Infopro Digital et Directrice de Bâtir pour le Climat
- **Jean-Luc Guéry** - Président d'INOHA
- **Juliette Lauzac** - Chargée d'études ADD Power
- **Anne-Sophie Tardy** - Responsable éditorial - Construction21
- **Anthony Thiriet** - Rédacteur en chef Univers Habitat

La gouvernance

Le Conseil d'Administration d'INOHA est composé de 22 membres : 8 membres du Bureau, 8 élus représentants les secteurs, 5 élus représentants les régions et 2 élus représentants les différentes tailles d'entreprises.

Félicitations à Carine Miguel, Yannick Toinon et Alexandre Vedere pour leur élection au Conseil d'Administration en 2024.

LE BUREAU	LES REPRÉSENTANTS DES SECTEURS D'ACTIVITÉ	LES REPRÉSENTANTS DES RÉGIONS
 <p>Jean-Luc GUÉRY Président d'INOHA OPTIMUM</p>	 <p>OUTILLAGE Philippe DONNET TTI / RYOBI & AEG</p>	 <p>NORD EST Jean BLEU SOGEM FRANCE</p>
 <p>Christian GUILLOU Vice-Président BRICONORD</p>	 <p>ELECTRICITE Bertrand DELHOM SCANELEC Groupe Schneider Electric France</p>	 <p>NORD OUEST Jean-Michel COGNON</p>
 <p>Katty STAHL Vice-Présidente CERLAND</p>	 <p>BATIMENT Yannick TOINON SIKA France</p>	 <p>SUD EST Laurent GALL AC MARCA IDEAL</p>
 <p>Stanislas BAUDRY Vice-Président BRUNEL</p>	 <p>BOIS ET DÉRIVÉS Lionel GODARD CHAUVAT PORTES</p>	 <p>SUD OUEST Florent FOCESATO HBF</p>
 <p>Guy MAXIS Vice-Président ADIB</p>	 <p>PLOMBERIE / SANITAIRE / CHAUFFAGE Laure EMPEREUR ODREA - GROUPE THERMADOR</p>	 <p>ÎLE-DE-FRANCE Didier MAURON WOLFCRAFT</p>
 <p>André WINTERHOFF Vice-Président LM France SAS</p>	 <p>DECORATION Clément des BOSCS RECA PEINTURES</p>	<p>LES REPRÉSENTANTS PAR TAILLE D'ENTREPRISE</p>
 <p>Thomas RABANIT Trésorier LEGRAND FRANCE</p>	 <p>QUINCAILLERIE Alexandre VEDERE THIRARD</p>	 <p>+ DE 20 MILLIONS DE CA Carine MIQUEL PPG AC France</p>
 <p>Marc BENOLOL Secrétaire GROUPE ATLANTIC</p>	 <p>JARDIN Philippe OPALINSKI SPEAR & JACKSON</p>	 <p>- DE 20 MILLIONS DE CA Xavier LAMBERT CORYL ETS L. LAMBERT</p>
 <p>Pierre-Emmanuel BOIS Délégué Général</p>		

LES COLLABORATEURS D'INOHA

Pierre-Emmanuel Bois

Délégué Général
Email : pebois@inoha.org
Tel. : 06 07 90 26 71

Eric Flusin

Responsable Data services
et appropriation de l'offre
Email : eflusin@inoha.org
Tel. : 06 58 06 06 79

Adelaïde Larcher

Responsable des adhérents
et du développement
E-mail : alarcher@inoha.org
Tel. : 07 50 71 06 55

Delphine de Labarrière

Responsable RSE
Email : ddelabarriere@inoha.org
Tel. : 06 59 91 03 40

Anne-Marie Pouliquen

Responsable de la communication
Email : ampouliquen@inoha.org
Tel. : 06 58 06 06 28

Mara Testagrossa

Assistante coordinatrice
E-mail : mtestagrossa@inoha.org
Tel. : 01 53 42 36 50

José Miguel Olaso

Responsable Comptable
Email : jmolaso@inoha.org
Tel. : 01 53 42 36 46



Les membres du Conseil d'Administration d'INOHA

Les partenaires d'INOHA

MEMBRES ASSOCIÉS GOLD



convera

CPM

DACHSER
Intelligent Logistics

EcoLogic



eTAIL agency
YOUR MARKETPLACE PARTNER

HAXONEO
Groupement d'achats pour les entreprises

NielsenIQ



LEYTON
Empower your future

Loi&Stratégies
NICOLAS GENTY - AVOCATS

PLACE DES SALARIÉS

MEMBRES ASSOCIÉS PREMIUM

BART
L'information produit

Filhet-Allard

PARTENAIRE

valobat

Rédaction : INOHA

Conception / réalisation :
agence ZZB - 2025

Crédits photo : Dr, Inoha, Istock.
Studio Cabrelli

IMPRIM'VERT®





10 rue de Sèze
75009 PARIS
Tél.: 01 53 42 36 42
Email : contact@inoha.org
inoha.org

