

## Hubert Faucher

**Professeur  
Enseignant ,  
Département  
Marketing**  
Responsable de  
Programmes  
Intra-Entreprises



## Contact

✉ **Mail:**  
faucher@essec.edu  
✉ Avenue Bernard  
Hirsch.  
BP 50105  
95021 Cergy Pontoise  
cedex  
FRANCE

## Formation

### DIPLOMES

**1994** - Ph.D. in Industrial Economics, **Cornell University**

**1986** - Mastère en Economie et Gestion Agro-alimentaire, **IGIA** (Institut de Gestion Internationale Agro-alimentaire)

**1985** - Diplôme d'Ingénieur en Agriculture, **ESAP** (Ecole Supérieure d'Agriculture de Purpan)

### FORMATION PROFESSIONNELLE

**1999** - Cycle "Consulting et Gestion du Changement", **International Mozaik**, Paris

**2001** - Certification à la méthode d'apprentissage "Problem Based Learning", **FHC Conseil**, Paris

**2007** - International Teachers Program - **IMD Lausanne**

## Biographie

Le Management des Relations Clients-Fournisseurs en environnement Business to Business est au coeur de l'expertise d'[Hubert Faucher](#), Professeur à l'ESSEC, consultant et formateur.

Son credo : l'économie Business-to-Business, qui assure la majeure partie de la création de valeur dans le monde, n'a pas en France la reconnaissance qu'elle mérite auprès du grand public en général, et des étudiants en particulier.

Après un doctorat en économie industrielle (Cornell University, U.S.A.), l'expertise d'Hubert Faucher s'est construite sur la base de plusieurs expériences complémentaires dont la vente d'équipements industriels (Sales Area Management, Asie) et la direction du Mastère Spécialisé en Gestion des Achats internationaux de l'ESSEC pendant plusieurs années.

Hubert Faucher anime aujourd'hui plusieurs gammes de programmes en formation continue intra-entreprise (sur-mesure), en formation inter-entreprises (création de plusieurs modules spécialisés), et en formation première (MSc ESSEC, Mastères Spécialisés et BBA). Il intervient en français et en anglais sur de nombreux thèmes liés au [Marketing BtoB](#), au [Key Account Management](#) (Management de la Relation Compte Clé), ou à la [Conquête et Fidélisation Clients en BtoB](#) (Lead Management). Il a publié plusieurs [cas pédagogiques](#) et articles ou chapitres d'ouvrages dans son domaine d'expertise. Il est l'auteur d'un ouvrage de référence sur le Management des Comptes Clés intitulé "[Key Account Manager, Vendeur ou chef d'orchestre ?](#)", publié en 2015 aux Editions KAWA. Avec HALIFAX Consulting, cabinet de conseil et de formation en performance commerciale, il a co-créé et co-anime le [Symposium Annuel du Key Account Management](#).

Il intervient en entreprises en accompagnement managérial (mise en place d'outils et de processus de management) et en conseil auprès de plusieurs grands groupes internationaux et d'entreprises de tailles variables. Rejoignez-le sur le [blog de la Relation BtoB](#).

---

## Thèmes de recherche

### Thèmes

Relation Marketing, Marketing BtoB  
Key Account Management et Key Account Planning  
Management de la Fonction Achats  
Méthodes et Outils Pédagogiques

### **Secteurs**

Tous secteurs,  
Industrie et services  
Focalisation historique sur l'agro-alimentaire et le secteur coopératif  
Approfondissement en cours sur le digital

### **Zone géographique**

Centralisation opérationnelle en France.  
Traitement thématique et accompagnement des entreprises au niveau interlational / global (notamment KAM)  
Ouverture à projets internationaux.

## **Projets en cours**

Série de modules de formation à distance sur internet

---

## **Publications**

### **Publications académiques**

#### **Ouvrages**

*Key Account Manager, Vendeur ou Chef d'Orchestre ?* . BLUFFY (France) : Editions KAWA, 2015 (De nombreux cas et illustrations et outils. Utilisé comme ouvrage de référence en formation)

#### **Articles**

"Business-to-Business Simulation: Lessons Learned from a Case-based In-class Simulation (forthcoming)" (H. Faucher), *Asian Journal of Management Cases*, Numéro 2

"Business-to-Business Interaction: Lessons from a Case-based In-class Simulation" (H. Faucher), *Asian Journal of Management Cases*, oct. 2009, Vol. 6, Numéro 2, p. 77-92

"The Value of Property Rights : Incentives, Institutions and Credible Enforcement" (H. Faucher), *Economie et Gestion Agro-Alimentaire*, avr. 1993, Numéro 27, p. 16-26

"La "distance culturelle", élément de stratégie pour l'exportation d'une technologie. Le cas d'un bien d'équipement en agro-alimentaire" (H. Faucher), *Economie et Gestion Agro-alimentaire*, avr. 1990, Numéro 15, p.

5-16

"Les agriculteurs et leurs espaces boisés - Etude de motivation et propositions de développement " (H. Faucher), *Purpan*, déc. 1984, Numéro 133, p. 245-292

## Chapitres

*B-to-B Market Segmentation: Two Simple Tools to Improve Returns From Growing Agri-Food Markets*. In: *Challenges and Perspectives For the European Food Market*. Warsaw (Poland) : Warsaw University of Life Sciences Press, 2008, p. 95-106

*BtoB Market Segmentation: Two Simple Tools to Improve Returns from Growing Agri-food Markets*. In: *Challenges and Perspectives for the European Food Market*. Warsaw (Poland) : Warsaw University of Life Sciences Press, Katarzyna Bayda. 2008, p. 95-106

*Forward Contract Versus Spot Market: the Case of the French Beef Meat Chain*. In: *Vertical Relationships and Coordination in the Food Chain* (avec O. Fourcadet, F. Declerck). : Physica-Verlag, GALIZZI G, VENTURINI LL. 1999, p. 535-545

## ▣ Publications professionnelles

### Articles

"Insights - Rencontres connectées" (H. Faucher), *emarketing.fr - Marketing*, déc. 2015, Vol. N° 190, Numéro N° 190, p. 18-18

"Key vs. strategic account: a strategic orientation issue" (H. Faucher), *Velocity*, juin 2013, Vol. 15, Numéro 2, p. 25-29

## ▣ Working Papers

"Furio - Variété de maïs de Novartis Seed" (H. Faucher). Essec Research Center, janv. 99.

"The Value of Dependency in Plant Breeding: A Game Theoretic Analysis" (H. Faucher). Essec Research Center, DR-98036 sept. 98.

"France Maïs - les conséquences pour un groupe national de la réorganisation de son partenaire international" (N. De Lorgeril). Essec Research Center, janv. 96.

"Bovine Somatotropin (bST) - The French Perspective" (avec M. Bent, V. Courboin, A. Garcia, A. Buckwell, J. Floriot, P. Lablanche). Wye College, 24 nov. 94.

## ▣ Autres publications

### Articles de presse

"Key Account Management : Etes-vous sûrs de privilégier vos meilleurs clients ?". *Sale & Marketing Insiders*, 24 mai 2016, p. 1-1

"Initier ou professionnaliser sa gestion des comptes clés". *Action Co*, 17 mai 2016, p. 1-1

"Non, le KAM n'est pas un vendeur comme les autres". *Action Co*, 02 nov. 2015, p. 49-49

"Lead Management ". *Journal des Grandes Ecoles et Universités*, 01 déc. 2014, p. 30-30

"Key Account Management - Une orientation désormais incontournable ". *Reflète Essec Magazine*, 02 sept. 2014, p. 64-65

"Le Key Account Management : Vente ? Marketing ? ". *Marketing Grandes Ecoles et Universités* , 02 mai 2014, p. 9-9

"L'Oeil de l'Expert". *ARKEA Magazine*, 01 juin 2013, p. 12-12

"La "distance culturelle", élément de stratégie pour l'exportation d'une technologie. Le cas d'un bien d'équipement en agro-alimentaire". *Economie et Gestion Agro-alimentaire*, 01 avr. 1990, p. 5-16

"Les agriculteurs et leurs espaces boisés - Etude de motivation et propositions de développement ". *Purpan*, 01 déc. 1984, p. 245-292

---

## Enseignement

### ▾ Enseignement à l'ESSEC

#### ESSEC MSC

**Depuis 2011** -MKGS 31228 - "BtoB Agri-Food Marketing Policy" (25 heures, langue anglaise - Agri-Food Track)

**Depuis 2011** -MKGS 31125 - "Marketing BtoB et Industriel" (25 heures, langue française)

**Depuis 2011** -MKGF 31237 - "Key Account Management" (25 heures, langue anglaise)

**En préparation** - "BtoB Digital Marketing Management" (25 heures)

#### ESSEC MBA

**2004/10** - MKGS 31228 - "B to B Agri-Food Marketing Policy" (30 heures, langue anglaise - Agri-Food Track)

**2006/10** - MKGM 33080 - "Mise à Niveau Marketing" (21 heures, langue française - Admis Sur Titres)

#### MASTERS SPECIALISES : MS GAI, MS MM, MS MIA, MS SMIB

**Depuis 2010** - Variété de cours sur les thèmes suivants (12,5 à 25 heures par cours) :

- "Management de la Relation BtoB"
- "Key Account Management"
- "Stratégies Marketing BtoB"
- "Marketing BtoB"

#### FORMATION CONTINUE - 1. Modules de Formation Courte

**Depuis 2005** - [Marketing BtoB \(langue française\)](#) (création. 6 jrs dont 4 d'animation)

**Depuis 2006** - [Key Account Management \(langue française\)](#) (création. 6 jrs dont 4 d'animation)

#### FORMATION CONTINUE - 2. Programmes de Management Spécialisés

**Depuis 2013** - PMS 1 An Marketing : "Management de la Relation BtoB" (2

jours)

### **FORMATION CONTINUE - 3. Executive Mastères**

**Depuis 2015** - EMS SMIB International Business : "Management de la Relation BtoB et KAM"

**Depuis 2014** - EMS SMIS Santé : "Key Account Management et Santé"

**De 2011 à 2015** - EMS IPM Purchasing Management : "B2B Customer Relationship Management"

**De 2010 à 2012** - EMS Marketing : "Marketing BtoB" (1 jour)

### **FORMATION CONTINUE - 4. Management General**

Depuis

### **PRINCIPALES REFERENCES PASSEES**

#### **MBA in International Agri-Food Management**

**2003/04** - "BtoB Agri-Food Marketing Policy" (30 heures, langue anglaise)

**2001/02** - "Team Building" (21 heures, langue anglaise)

**2000/01** - "Customer Supply Chain Management " (15 heures, langue anglaise)

**1998/00** - "Food Industrial Marketing" (30 heures, langue anglaise)

**1998/00** - "Purchasing Management" (21 heures, langue anglaise)

#### **Mastères Spécialisés**

**1999/00** - "Gestion d'Equipe" (15 heures, langue française)

**1997/01** - "Marketing Industriel Agro-alimentaire" (30 heure, langue française)

**1997/98** - "Développement Intrenational de l'Entreprise" (15 heures, langue française)

**1997/98** - "Negotiation" (15 heures, langue anglaise)

**1996/99** - "Marketing des Produits Agricoles" (30 heures, langue française)

#### **Essec Executive Education / Modules de Formation Courte et Programmes de Management Spécialisés (1 an)**

**2004/05** - Marketing BtoB (2 jours, langue française)

**2004/05** - Marketing BtoB (1 jour, langue française)

**1998/99** - Marketing BtoB (2 jours, langue française)

### **📖 Cas**

*Ehona Printing Systems - Developing Customer portfolios on the Midmarket Segment* (H. Faucher, )Cranfield (UK) : ECCH, 2016 (Cas multimédia).

*EasyPower - Planification Compte Clé* (H. Faucher)ESSEC Business School. Cranfield (UK) : ECCH, 2012 (Cas papier).

*EasyPower - Key Account Planing* (H. Faucher)Cranfield (UK) : ECCH, 2012 (Cas papier).

*Pallas and the "Feez" Feed Enzyme: Crafting BtoB Marketing Strategy* (H. Faucher)Cranfield (UK) : ECCH, 2009 (Cas papier).

*Pallas et le développement de "Feez", enzyme de nutrition animale - Formuler une stratégie marketing Business-to-Business* (H. Faucher)Paris (France) : CCMP, 2009 (Cas papier).

*Toutatis Semences de Tournesol - Stratégie de distribution en agrofourniture* (H. Faucher)Paris (France) : CCMP, 2008 (Cas papier).

*Toutatis Sunflower Seeds: Farm Input Distribution Strategy* (H.

Faucher)Cranfield (UK) : ECCH, 2008 (Cas papier).

*Olymp'IA Flavors, Segmentation de marché BtoB, arômes alimentaires - Partie B : Structurer le portefeuille client pour développer les ventes* (H. Faucher, MN. Fabre)Paris (France) : CCMP, 2007 (Cas papier).

*Olymp'IA Flavors - Segmentation de Marché BtoB, arômes alimentaires - Partie A : Cibler pour croître* (H. Faucher, MN. Fabre)Paris (France) : CCMP, 2007 (Cas papier).

*Fruit Prep' Supplies - ou comment le comportement d'achat influence la négociation client-fournisseur* (H. Faucher, S. Bestel)Paris (France) : CCMP, 2007 (Cas papier).

*Fruit Prep' Supplies - Dair'Ing vs. Delissia: How Corporate Purchasing Behaviour Impacts B to B Negotiation - French Translation* (H. Faucher, S. Bestel)ESSEC Business School. Cranfield (UK) : ECCH, 2006 (Cas papier).

*Fruit Prep' Supplies - Dair'Ing vs. Delissia: How Corporate Purchasing Behaviour Impacts B to B Negotiation* (H. Faucher, S. Bestel)ESSEC Business School. Cranfield (UK) : ECCH, 2006 (Cas papier).

*Olymp'IA Flavors, B to B Market Segmentation, Part B - Customer Portfolio Management for Commercial Optimization* (H. Faucher, MN. Fabre)ESSEC Business School. Cranfield (UK) : ECCH, 2006 (Cas papier).

*Olymp'IA Flavors, B to B Market Segmentation, Part A - Targetting for Growth* (H. Faucher, MN. Fabre)Cranfield (UK) : ECCH, 2006 (Cas papier).

*Buffer BiAc Acidifiers - Competitive Product Positioning* (H. Faucher, B. Doullé)ESSEC Business School. Cranfield (UK) : ECCH, 2005 (Cas papier).

*Buffer BiAc Acidifiers - Analyse du Positionnement Concurrentiel - Français* (H. Faucher, B. Doullé)ESSEC Business School. Cranfield (UK) : ECCH, 2005 (Cas papier).

*Furio, variété de maïs de Novartis Seeds - Stratégie de lancement face à un leader et communication sur un Organisme Génétiquement Modifié* (H. Faucher)ESSEC Business School. Paris (France) : CCMP, 1999 (Cas papier).

*France-Maïs - Les conséquences pour un groupe national de la réorganisation de son partenaire international* (H. Faucher)IGIA, Institut de Gestion Internationale Agro-Alimentaire. Paris (France) : CCMP, 1996 (Cas papier).

### ✎ **Autres activités pédagogiques**

(Mise à jour en attente)

#### **PRESIDENCE DE JURYS D'ADMISSION ET DE MEMOIRES**

**2002/04** - Executive MBA (Présidence de jurys d'admission)

**1996/07** - Mastères Spécialisés (Présidence de jurys de mémoires)

#### **TUTORAT ET ENCADREMENT DE MEMOIRES**

**2006/07** - ESSEC MBA (Tutorat / Apprentissage)

**2000/07** - EME, Formation Continue (Mémoires)

**1996/07** - Mastères et autres Programmes de Spécialisation (Mémoires)

#### **DIVERSES MISSIONS TRANSVERSES**



---

## Autres activités

### ▮ Prix et distinctions

(Mise à jour en attente)

**2003 - Fellowship**, International Agri-Food Business Management Association, for outstanding and sustained contribution to the success of the organization and leadership in the food and agribusiness industry.

**1994 - Award of Merit** for an outstanding Ph. D. thesis in the Graduate Field of Agricultural Economics: "An Economic Evaluation of the Concept of Dependency as Applied to the plant Breeders' Rights System: a Game-theoretic Approach"

**1990 - Fellowship** (1990/91), Georges Lurcy Charitable and Educational Trust (\$10,000 fellowship for doctoral studies)

**1984 - Médaille** de l'Union Générale des Ingénieurs de la Région Midi-Pyrénées (Major de promotion, Ecole Supérieur d'Agriculture de Purpan, Toulouse)

**1984 - Prix** de l'Académie d'Agriculture de France et de la Fondation Xavier Bernard pour le mémoire de fin d'études "Les agriculteurs et leurs espaces boisés - Etude de motivation et propositions de développement."

### ▮ Activités scientifiques

#### Communications présentées à des conférences

"De la relation Client à l'expérience Client - Enjeux et perspectives pour les acteurs du BtoB ", (avec I. Kupecek). Dela Relation Client à l'Expérience Client - Stratégie, Organisation, Management, Outils, Editialis, Paris, France, 15 juin 2016

#### COMMUNICATIONS EN LANGUE FRANCAISE

**2016** - "Key Account Mngement" - Conférence Think & Drink. Ensemble BtoB, Paris, 7 janvier.

**2016** - "Key Account Manager, vendeur ou chef d'orchestre ?" Petit-déjeuner débat CMIT (Clu des Directeurs Marketing et Communciation de l'IT), Paris, 15 janvier.

**2007** - "PME Industrielles : Quelles cartes gagnantes pour séduire les multinationales ?" Conférence In-Food 2007, CNIT - La Défense, 17 mars.

**2006** - "Chaînes industrielles et stratégie d'achat en B to B - Comment créer de la valeur et devenir un fournisseur stratégique ?" Déjeuner-débat : "Saturation des marchés alimentaires : opportunités pour les PAI", Club PAI, Aéroclub de France, Paris. 22 juin.

**2006** - "Le positionnement concurrentiel de l'offre dans les marchés industriels - cadre conceptuel et étude de cas." Conférence In-Food 2006, CNIT - La Défense, 15 mars.

**2003** - "Marketing des PAI, Possibilité et limites : du positionnement à la communication." Déjeuner débat, Club P.A.I. - Food Ingredients, Aéroclub de France, Paris. 24 juin.

**1998** - "Développement de filières de production animales dans les pays émergents : le cas du poulet en Chine." Séminaire Arthur Andersen / ESSEC-IMIA : Pays émegents - les clés pour réussir votre implantation. Salon International de l'Agriculture. 4 mars.

**1996** - "Les IAA en France - Qualité et Goût, un Modèle pour l'International." Alimentation et Nutrition, EURASANTE, Lille. 9 décembre.

**1994** - "Impacts de la nouvelle PAC et des accords du GATT sur les IAA"

Séminaire Agro-Finance - Les enjeux stratégiques et financiers des industries agro-alimentaires", Agra-alimentation, en partenariat avec le Crédit National et Groupama, Paris, juin.

### **COMMUNICATIONS EN LANGUE ANGLAISE**

**2013** - "Does Segmenting Your Strategic Portfolio Really Lead to a Differentiated Customer Management Approach?" Strategic Account Management Association, Pan-European Conference, Berlin, 11 March.

**2011** - "Diagnosing Your Company's Barriers and Obstacles to Strategic / Key Account Execution." Special Session Round Table. Strategic Account Management Association, Pan-European Conference, Paris. March 13.

**2005** - "Introducing Actual Negotiation Experience in Applied Business-to-Business Marketing Case Teaching." New Trends in Negotiation Teaching: Towards a Trans-atlantic Network. PON-IRENE Special Conference, November 14  
**1995** - "France Maïs- the Consequences for a National Group of the Re-Engineering of its International Partner". IAMA Congress V, Paris. May 17.

**1997** - "Highlighting the Rewards of Caring for Your Customers" (10 min. video). Supplier Integration Seminar - Making the Difference through Suppliers. Mars Confectionery, Sint-Michielsgestel, Holland, October.

**1998** - "Development of Animal Production Chains in Emerging Countries : the Case of Chickens in China." IAMA Congress, Punta del Este, June 30

### **ORGANISATION ET ANIMATION DE CONFERENCES EN LANGUE FRANCAISE**

**2006** - "Produits Alimentaires Intermédiaires - Les facteurs clés de succès dans les pays de l'Est." Conférence In-Food 2006 organisée et animée par H. Faucher, avec les témoignages de : Antoine Baule, Directeur Général, région Europe Centrale, Groupe Lesaffre, et Gérard lochu, Directeur des Ventes, Europe, société Ingredia. CNIT - La Défense, 15 mars.

**2005** - "Marchés des Produits Alimentaires Intermédiaires dans les pays de l'Est - concurrence et opportunités dans le B to B." Conférence In-Food 2005 organisée et animée par H. Faucher, avec la participation de : Francis Declerck, Professeur à l'ESSEC, Christophe Bal, Directeur Achats - Ventes aux entreprises, et Nicolas Valentin, Resposnalbe Commercial, Lesaffre Normandie. CNIT - La Défense, 23 mars.

### **ORGANISATION ET ANIMATION DE CONFERENCES EN LANGUE ANGLAISE**

**1998** - Experiences in Agri-Food Chains - Commodities. Session 7C of IAMA Congress in Punta des Este. Participants: William Kirl, Senior Vice-President, DuPont Aricultural Enterprise, U.S.A.; Howard Hall, Director, Pinnacle Management, Australia.

### **📌 Affiliations et activités académiques**

Depuis 2014 - [Ensemble BtoB](#)

Depuis 2009 - [Strategic Account Mangement Association](#)

2002/04 - Executive MBA Council - Membre

1998/00 - [ADETEM](#) (Association Nationale du Marketing, France) - Membre

1996/02 - [IFAMA](#) (International Agri-food Management Association) - Member of the Board

1995/04 - [IFAMA](#) (International Agri-food Management Association) - Member

### **📌 Conseil**

#### **CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT MAMAGERIAL**

Depuis 2010



- Conseil en Management - Spécialisation Management de la Relation BtoB et Key Account Management  
- Groupes internationaux et entreprises de toutes tailles : ARJO-WIGGINS, ADISSEO, ASTRA-ZENECA, BENCTON-DICKINSON, CAC Colmar, CONSTRUCTYS, SOMFY,

#### **ANIMATION DE COURS ET DE FORMATIONS ACADEMIQUES EN LANGUE ANGLAISE**

**2001** - "B2B in the Agribusiness Complex." Continuing Education Seminar, Maestria in Agronegocios. Facultad de Agronomia. Universidad de Buenos Aires. August 21.

**1996** - "International Trade Negotiations." Cours de formation continue pour 20 cadres supérieurs roumains. Projet EC/PHARE N° R0 9203-08-01 : Technical Assistance for Managerial Training to Commercial Companies in the Agro-Food Industrial Sector. Co-animation avec Dr. Marcel Duhaneanu; Academy of Economic Studies, Bucharest. 2 jours. Juillet.

#### **ANIMATION DE SEMINAIRES DE FORMATION PROFESSIONNELLE EN LANGUE ANGLAISE**

**1995** - International Development - The Case of France-Maïs. Session 7C, IAMA Congress, 30 Juin / July 2.

#### **ANIMATION DE COURS ET DE FORMATIONS ACADEMIQUES EN LANGUE FRANCAISE (AVEC OU SANS TRADUCTION)**

**1997/07** - "Marketing Industriel" (15 à 30 heures), et "Management des Achats" (15 heures). Cours dans le cadre du programme spécialisé en agro-alimentaire IMIA-IZMA (Université Agricole de Varsovie), Varsovie. Promotions en formation première et en formation continue. (césure entre 2003 et 2006).

**1996** - "Economie des marchés agricoles et processus d'internationalisation de la firme." Programme de formation continue en IAA. Programme joint IGIA-Université de Barcelonne. 2 jours.

#### **ANIMATION DE SEMINAIRES DE FORMATION PROFESSIONNELLE EN LANGUE FRANCAISE**

**1998** - "Réforme de la PAC et des fonds structurels dans l'agenda 2000 et élargissement de l'Union Européenne aux Pays d'Europe Centrale et Orientale : le cas de la Pologne." Programme FAPA (Foundation of Assistance Programmes for Agriculture), N° PL9506 : Business Development, European Integration and Agro-tourism in Rural Areas in Poland. Torun (2 jours) et Brwinou (2 jours), Pologne.

**1996** - "Les évolutions de l'environnement : PAC, GATT et Acte unique Européen." Programme de formation continue "Environnement Economique" de l'IAE de Paris pour l'ONIC (Office National des Céréales). 25 janvier.

**1996** - "Politique agricole et accords du GATT." Séminaire Rhône-Poulenc Nutrition Animale pour 20 cadres d'entreprises chinoises. Paris, 20 novembre.

#### **ORGANISATION D'EVENEMENTS ET DE SEMINAIRES PROFESSIONNELS INTERNATIONAUX**

**1995** - Responsabilité Pédagogique d'un programme TACIS (Technical Assistance for CIS Countries) de formation de cadres à l'économie de marché en Sibérie occidentale. Tyumen, Sibérie. (budget : 400 000 FF)

**1995** - Co-organisation du cinquième congrès mondial de l'Association IAMA - International Agri-business Management Association (Budget : 120 000 USD)

**1995** - Organisation et co-animation d'un programme de formation au management agro-alimentaire en Europe pour des étudiants américains. Programme joint au cinquième congrès IAMA. Une semaine, 12 participants. IGIA, Cergy-Pontoise.

## **CONSEIL, ETUDES ET RECHERCHES SOUS CONTRATS**

**1996** - Structure mondiale de l'industrie semencière et analyse des plus grands groupes mondiaux, pour une coopérative semencière française.

**1994** - Analyse avantages-coûts de la déshydratation de fourrages en Europe, pour la CIDE (Commission Intesynd. des Déshydrateurs Européens).

**1990** - Etude préliminaire des opportunités de développement de la production et de la transformation des algues en Charente Maritime, pour la SEMDAC (Société d'Economie Mixte de Développement Agricole en Charente), Rochefort, Charentes, France.

**1985** - Analyse des coûts de production et optimisation de l'âge de vente des taureaux reproducteurs. Pour Granada Ltd, société de recherche et de service en transferts d'embryons. Bryan-College Station, Texas, USA.

## **📁 Expérience professionnelle**

### **ESSEC - DIRECTION ACADEMIQUE DE PROGRAMMES DE MANAGEMENT**

**Depuis 2003** - Autres programmes de formation intra-entreprises sur mesure

**2010/16** - **ARISTEE**, programme de management diplômant Dirigeants de Coopératives Agricoles, en partenariat avec DirCa et Coop de France

**2011/16** - **SENEQUE**, programme de management, élus de cocopératives agricoles, en partenariat avec Coop de France

**2001/03** - **Executive MBA** (Directeur)

**2000/02** - **MBA in International Agri-Food Management** (Directeur)

**1996/00** - **Mastère Spécialisé en Gestion des Achats Internationaux** (Responsable Pédagogique)

### **ESSEC - ENSEIGNEMENT ET FORMATION**

**2000/07** - Programmes de formation continue (inter- et intra-entreprise)

**2000/07** - MBA

**1996/07** - Programmes de Spécialisation

---

**1989/96**

### **IGIA (INSTITUT DE GESTION INTERNATIONALE AGRO-ALIMENTAIRE) , CERGY, VAL D'OISE**

Préparation doctorale puis Professeur et Consultant

Enseignement, études et recherches (dont Ph. D. Cornell)

**1989/90** - Préparation au Doctorat

**1990/93** - Ph.D. Cornell, U.S.A.

**1993/96** - Enseignement, Etudes et Conseil

---

**1986/89**

### **CLEXTRAL S.A., FIRMINY, LOIRE (FILIALE DE FRAMATOME)**

Sales Area Manager

Développement commercial international

- . Développement d'un réseau commercial agro-industriel en Asie,
- . Animation d'un réseau de 8 agents et d'un distributeur sur la zone Japon, Chine, ASEAN, Inde, Israël.
- . Initiation d'une activité de recherche appliquée à Taïwan et Singapour.
- . Triplement des ventes en trois ans, portées de 15 à 45 MF.