



Sabine RUAUD - PhD

Professor - Speciality: Marketing

Faculty Member since 1999

Phone : +33 (0)320 154 539

E-mail : sabine.ruaud@edhec.edu

<https://orcid.org/0000-0002-7652-6987>

Sabine Ruaud, PhD, is Professor in the Marketing Department where she is involved in a wide variety of teaching activities for Bachelor, Postgraduate and Executive programs. Her previous academic interest was focused on customer relationship management in retail banking. Her current research focuses on color and the influence of humorous color-naming on consumer behavior. The results of her various research projects have been presented at national and international conferences and published in academic journals. In 2021, she co-won the Award for the "Best Conference Paper" from 16th Agri-Food Marketing Day of AFM (the French Marketing Association).

She is the author of a book entitled "Marketing relationnel : nouvelle donne du marketing" (Numilog, 2002) which received the Prize of Excellence in the Management Category from the Edhec Foundation. She has also co-authored many pedagogical books: "Gestion de la marque locale et internationale" (Numilog, 2002); "Cas d'analyse des données en marketing" (Tec&Doc, 2003); "Le packaging" (Numilog, 2005); "La couleur au cœur de la stratégie marketing" (De Boeck, 2016), awarded medals by the Academy of Commercial Sciences and by the FNEGE; and "Analyse de marché" (6th edition, Vuibert *forthcoming*).

Moreover, she teams up closely with companies to lead new projects to increase their strategic success and competitive effectiveness. Based on this work, she has developed great expertise in the area of the creation of pedagogical case studies and their use for enriching students' learning experience. They have been published in leading business texts and several of them have been nominated or won awards at French and international conferences.

She also holds various managerial positions in the school.

EDUCATION

- 2021-2018 **Ph.D. in Management Science**, University of Paris-Est
Thesis Subject: « De la relation client à l'onomastique commerciale : Fertilisation de savoirs d'expériences »
Supervisors: Pr. Christine Cachet-Vivier; Pr. Bertrand Urien
Other members of the jury: Pr. Amina Béji-Bécheur; Pr. Emeritus Pierre-Louis Dubois; Pr. Marie-Christine Lichtlé; Dr. Micheline Barthout; Dr. Julien Féré
- 1994-2003 **Ph.D. Student in Management Science**, University of Lille I (suspended)
Thesis Subject: « Comportements de développement et de mise en œuvre du marketing relationnel des entreprises à réseau commercial »
Supervisor: Pr. Francis Salerno
- 1995 **Postgraduate Diploma in Statistics and Marketing Databases (with honours)**, University of Lille I
- 1994 **DEA - Postgraduate Research Degree in Management Sciences (with distinction)**, Marketing option, University of Lille I

Additional Academic Seminars

- 1997 **CEFAG Seminar** (European Center of Thorough Education in Management): advanced training '*Faire de la recherche en marketing ? (To Conduct Research in Marketing)*', organized by FNEGE (National Foundation for Education in Company Management)
- 1996 **CEFAG Program** organized by FNEGE

TEACHING EXPERIENCE

- 1999 - Current **Professor of Marketing**, EDHEC Business School, Lille
- 1994 to 1999 Full-time **Research Assistant** and **Lecturer in Marketing** at I.A.E., University of Lille I

Teaching specialities

- Principles of Marketing
- Consumption and Consumer Behavior
- Product and Brand Management
- Retail Strategies
- Quantitative Data Analysis
- Sociology of consumption
- Sensory and Experiential Marketing
- International Marketing and Business
- Loyalty and Relationship Marketing
- Textile and Fashion Industries

International Teaching Experience

- 2007, 2005, 2004 **Teaching course** of one week in **International Marketing**, postgraduate level (Bachelor of Science in International Business and Modern Languages), Aston Business School, Birmingham, England
- 2001 **Teaching course** of one week in **International Marketing**, postgraduate level (Mastère Gestion des Affaires Internationales), Lublin, Poland

Executive Seminars

- Bachelor of Science 100% OnLine (Digital Marketing & Innovation / Management & Commerce)
CSM (Cycle Supérieur de Management) Program
Edhec Executive Education / Seminars (Lutti Lamy, Snf)

PROFESSIONAL NON-TEACHING EXPERIENCE

- 2015 - Current **In charge of designing and developing Bachelor’s program “Retail Management”**, Apprenticeship program EDHEC BBA
- 2013 to 2018 **Head of the Specialization in Marketing**, EDHEC BBA
- 2014 to 2017 **Head of 1st and 2nd year**, EDHEC BBA
- 2013 to 2017 **In charge of designing and developing new Bachelor’s program “Fashion and Design”**, EDHEC BBA
- 2012 to 2017 **Coordinator of first year student EDHEC BBA projects**
Launch of Solidarity Events
Launch of Sustainable Development Day
- 2004 to 2018 **Collaborator on projects within the Leadership Chair:** Assessment Center in Operational Management with partner companies, EDHEC
- 2007 to 2011 **In charge of designing and developing a new Master’s program (bac + 6), “Trade and Innovation in Fashion”**, run in association with ENSAIT (École Nationale Supérieure des Arts et Industries Textiles, Roubaix) and IFM (Institut Français de la Mode, Paris)
- 2008 to 2009 **Head of Espeme Apprenticeship program**
Coordination of new pedagogical projects
- 1995 to 1999 **Pedagogical Coordinator of the Bachelor in Sales-Marketing program** at I.A.E., University of Lille I

International Professional Non-Teaching Experience

- 2017 **Silicon Valley Immersion Program** focusing on Entrepreneurship and
2016 Innovation; visits to companies (*Airbnb; Autodesk; Dailymotion;*
2015 *Deezer; Facebook; Google; IBM; Ideo; Instacart; L’Atelier BNP*
2014 *Paribas; Mozilla; Nissan-Renault; Orange; Parisoma; Ubisoft*),
2013 institutions (*French Tech Hub, The French American Chamber of*

(2 weeks)	<i>Commerce</i>) and universities (<i>Berkeley Skydeck Incubator-Accelerator; Stanford D-School; University of San Francisco</i>); networking events (<i>Angel Capital Expo; Pitching Sessions; Speed Networking</i>)
2014 (1 week)	London Immersion Program focusing on Fashion and Design; visits to companies and institutions (<i>Burberry; Marks & Spencer; Sketch; Ham Yard Hotel; The French London Chamber of Commerce</i>)
2009 (1 week)	New-York Immersion Program focusing on experiential real-world knowledge of American business (<i>Calyon Corporate Investment Bank; Cohesium Group – Novalys; Janus Enterprise International LLC; STC Associates; The French American Chamber of Commerce</i>)
2003 (6 months)	Visiting Faculty Member at North Carolina State University (NCSU) in the Department of Business Management, Raleigh, USA

SCIENTIFIC ACTIVITIES

Reviewer for

- AEI (Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation)
- AFM (Association Française du Marketing)
- CRJ (Case Research Journal)
- DM (Décisions Marketing)
- EMAC (European Marketing Academy Conference)
- NACRA (North American Case Research Association)
- RICG (Revue Internationale de Cas en Gestion)

Conference Chairs

2022	Track Co-chair « Cases Written in French », <i>64th Annual Meeting of NACRA (North American Case Research Association)</i> , Niagara Falls, Ontario (Canada), October
2015	Track Co-chair « Cases Written in French », <i>56th Annual Meeting of NACRA (North American Case Research Association)</i> , Orlando, Florida (USA), October
2014	Track Chair « Cases Written in French », <i>55th Annual Meeting of NACRA (North American Case Research Association)</i> , Austin, Texas (USA), October
2013	Track Chair « Cases Written in French », <i>54th Annual Meeting of NACRA (North American Case Research Association)</i> , Victoria, British Columbia (Canada), October
2012	Track Co-chair « Cases Written in French », <i>53rd Annual Meeting of NACRA</i> , Boston, Massachusetts (USA), October
2004	Track Chair « Customer Satisfaction in Healthcare Settings, and Impulse Buying in Services Contexts », <i>Academy of Marketing Science Annual Conference</i> , Vancouver (Canada), May

Professional Affiliations

- NACRA (North American Case Research Association) since 2012
- Member of French Association of Marketing since 1994
- Co-coordinator of AfmNet, afm'newsletter, since 2022 (weekly publication)

Miscellaneous

- 2022 to 2023 **Member of the afm Communications Commission.** In charge of the weekly publication of the Newsletter
- 2003 **Member of the Scientific Committee of Organization of the 18th Congress of the French Association of Marketing,** Lille (France), May
- 1999 **Responsible for collating and coordinating the collective research book, 'Faire de la recherche en marketing ?' (To Conduct Research in Marketing),** Vuibert
- 1997 à 1999 **Editorial Assistant of *Décisions Marketing Review***

PUBLICATIONS

Books

- 2017 **Analyse de marché – De la définition au diagnostic**
with Boulocher V., Vuibert, Paris
Previous editions: 2003, 2006, 2009, 2013
- 2016 **La couleur au coeur de la stratégie marketing**
with Boulocher V., De Boeck, Belgique
- 2005 **Le packaging**
with Boulocher V. & Drecq V., Numilog, Paris
- 2003 **Cas d'analyse des données en marketing**
with Liquet J.-C. & Jean S., Tec&Doc Lavoisier, Paris
- 2002 **Gestion de la marque locale et internationale**
with Boulocher V. & Drecq V., Numilog, Paris
- 2002 **Marketing relationnel : nouvelle donne du marketing**
Numilog, Paris

Specific Chapters in Books

- 2023 **Cabaña: Can an eco-branding sustainability strategy foster the internationalisation of a Born Global?**
with Boulocher-Passet, V. & Daly P. – Chapter 10, in Erik S. Rasmussen E.S., J.D. (coord.), *Born Global Cases*, Edward Elgar Publishing (forthcoming)
- 2021 **The Bonduelle Group's Distribution Strategy: Adding a Branded Retail Store?**
with Boulocher-Passet, V. & Harris, R. – Chapter 7, in Santos, J.D. (coord.), *Cases on Digital Strategies and Management Issues in Modern Organizations*, IGI Global, pp.150-176

- 1999 **Marketing relationnel et marketing des services : une profonde complicité**
with Llosa S. – Chapitre 10 ‘Identité des recherches et sens pour le marketing’, in
Pras, B. (coord.), *Faire de la recherche en marketing ?*, Ouvrage collectif
CEFAG-FNEGE, Vuibert, Paris, pp.335-355

Specific Case Studies in Books

- 2016 **Developing the Lotus Bakeries Brand of Caramelized Biscuit**
with Boulocher V. – Chapter 8 ‘Value through Brands’, in Jobber, D. &
Ellis-Chadwick, F., *Principles and Practice of Marketing*, McGrawHill, 8th edition,
p.265
- 2016 **Innovation Drives Passion Brands and Builds Sporting Universes at Decathlon**
avec Boulocher V. – Chapter 11 ‘Value through Innovation’, in Jobber, D. &
Ellis-Chadwick, F., *Principles and Practice of Marketing*, McGrawHill, 8th edition,
p.354
- 2016 **Domyos Product Growth Strategies**
avec Boulocher V. – Chapter 20 ‘Product Strategy: Product Lifecycle, Portfolio
Planning and Product Growth Strategies’, in Jobber, D. & Ellis-Chadwick, F.,
Principles and Practice of Marketing, McGrawHill, 8th edition, p.692
- 2013 **Tic Tac : comment continuer à développer sa position sur le marché très
concurrentiel de la petite confiserie de poche ?**
avec Gain T. – Chapitre 6 ‘De l’analyse de marché à la décision marketing’, dans
Boulocher, V. & Ruaud, S., *Analyse de marché*, Vuibert, 4^{ème} édition, pp.285-299

Expert Advice

- 2018 **L’importance de l’analyse de marché en marketing**
With Boulocher V. – Chapitre 1 ‘Les missions des études de marché’, dans
Dosquet, F., *Etudes de marché*, Dunod, Paris, pp.8-10

Refereed Articles

- 2023 **Avec quelle proposition de valeur conquérir les Milléniaux chinois ? Le cas de
Courbet, joailler de luxe innovant**
with Lejealle C. & Delécolle T., *Recherche et Cas en Sciences de Gestion*, n°24,
pp.11-22 (CNRS 4, Fnege 4)
- 2023 **Le brillant pari des diamants éco-responsables de la Maison Courbet pour
conquérir le marché chinois**
with Lejealle C. & Delécolle T., *Recherche et Cas en Sciences de Gestion*, n°24,
pp.55-72 (CNRS 4, Fnege 4)
- 2023 **Commercial onomastics: humorous color names. Are they appreciated and do
they play a role in product purchase intention?**
with Urien B., *Décisions Marketing*, n°110, April-June, pp.247-267 (CNRS 3,
Fnege 3)
**Onomastique commerciale : les noms de produits colorés humoristiques
sont-ils appréciés et jouent-ils un rôle sur l’intention d’achat du produit ?**
avec Urien B., *Décisions Marketing*, n°110, Avril-Juin, pp.115-137 (CNRS 3,
Fnege 3)
- 2020 **BEWÖÖD – An Entrepreneur’s Pricing Question**

- with Dolansky E. & Didier H., *Case Research Journal*, vol.40, issue 4, fall, pp.77-92
- 2019 **Merci Handy: From start-up to born global?**
with Boulocher V. & Daly P., *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, vol.20, n°4, pp.301-309 (CNRS 4, Fnege 4)
- 2017 **Kaviari: Pure Caviar**
with Kamin R., Dolansky E. & Daly P., *Case Research Journal*, vol.37, issue 4, fall, pp.35-51
- 2005 **Relationship Marketing in Emerging Economies: Some Lessons for the Future**
Vikalpa: The Journal for Decision Makers, vol.30, n°3, july-september, pp.53-63
- 1997 **Les évolutions du concept de marketing**
Décisions Marketing, n°11, mai-août, pp.7-20 (CNRS 3, Fnege 3)
- 1996 **Cartographie d'une base de données**
Décisions Marketing, n°7, janvier-avril, pp.31-35 (CNRS 3, Fnege 3)
- 1995 **Innovations "directes" : trois lancements**
Décisions Marketing, n°5, mai-août, p.39 (CNRS 3, Fnege 3)

Other Articles

- 2015 **Former au Marketing en 2014**
with Boulocher V., *Les Tribunes de l'AFM (Association Française de Marketing)*, n°7, février
- 1996 **Impact du dénouement d'une activité sponsorisée sur l'attitude des enfants vis-à-vis de la marque-annonceur**
with Ladwein R., *Les Cahiers de la Recherche*, n°2, IAE Lille

Conference presentations (peer-reviewed)

- 2022 **La Boutique de Loulou : quelle stratégie merchandising pour le concept-store ultra-tendance de la Samaritaine Paris Pont-Neuf ?**
with Trogneux M., *64th Annual Meeting of NACRA (North American Case Research Association)*, Niagara Falls, Ontario (Canada), October
- 2022 **Jouer cartes sur table avec « Jeuxdenjeux » : mise en œuvre d'un dispositif ludo-pédagogique coopératif dans un cours de marketing**
with Champeyrol C., *38th Annual Congress of AFM (the French Marketing Association)*, Tunis (Tunisia), May
- 2022 **Il en faut Bleu pour être heureux ou E-Bleuissant : Etude de l'influence des noms de produits colorés humoristiques sur les comportements de consommation**
with Urien B., *38th Annual Congress of AFM (the French Marketing Association)*, Tunis (Tunisia), May
- 2021 **Language in French DNVB Start-ups: Challenges when internationalizing**
with Boulocher V. & Daly P., *12 Congress of AEI (Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation)*, Sousse (Tunisia), October
- 2021 **Il en faut Bleu pour être heureux ou E-Bleuissant : Etude de l'influence des noms de produits colorés humoristiques sur les comportements de**

- consommation**
with Urien B., *16th Agri-Food Marketing Day of AFM (Association Française du Marketing)*, Montpellier (France), September
- 2021 **L'escape game digital : une méthode pédagogique innovante pour créer motivation et engagement en présentiel comme en distanciel**
with El Jazouli C., *37th Annual Congress of AFM (the French Marketing Association)*, Angers (France), May
- 2019 **Bewööd : quelle politique tarifaire pour cette start-up ?**
with Didier H., *35th Annual Congress of AFM*, Le Havre (France), May
- 2018 **Le Chocolat des Français : quel concept-store pour croquer la planète et la faire fondre de plaisir ?**
Fixer le prix d'un nouvel accessoire de mode – Quelle stratégie tarifaire pour la start-up Bewööd ?
60th Annual Meeting of NACRA (North American Case Research Association), Orlando, Florida (USA), October
- 2018 **Laiterie Les Fayes : un rajeunissement de marque pour relancer la croissance et survivre ?**
with Boulocher V., *34th Annual Congress of AFM*, Strasbourg (France), May
- 2017 **Merci Handy : le développement international d'une start-up sur le marché des cosmétiques**
Laiterie Les Fayes : un rajeunissement de marque pour relancer la croissance et survivre ?
with Boulocher V., *59th Annual Meeting of NACRA*, Chicago, Illinois (USA), October
- 2017 **Prêt-à-porter masculin : quel(s) relais de croissance pour La Gentle Factory et le groupe HappyChic sur le créneau de l'éco-conception ?**
with Kamin R. & Boulocher V., *33rd Annual Congress of AFM*, Tours-Orléans (France), May
- 2017 **Couleur noire et stratégie marketing**
Noir(s) Po(i)étiques chromatiques et designs, *3e Colloque de Passage(s)*, Maison de la Recherche, Toulouse (France), March
- 2016 **Kaviari: Pure caviar - Kaviari : Le caviar à l'état pur**
Prêt-à-porter masculin : quel(s) relais de croissance pour La Gentle Factory et le groupe HappyChic sur le créneau de l'éco-conception ?
with Kamin R. & Boulocher V., *58th Annual Meeting of NACRA*, Las Vegas, Nevada (USA), October
- 2016 **Les objectifs pédagogiques de l'étude de cas - Du pot à la peau, le WikiCell : étude qualitative avant lancement d'un packaging révolutionnaire**
with Mars M.-C. & Boulocher V., *32nd Annual Congress of AFM*, Lyon (France), May
- 2015 **WikiCells: Packaging you can eat or the revolution of natural, edible packaging**
Bonduelle Bienvenue: should branded retail be added as a new distribution channel in France?

- with Boulocher V., *57th Annual Meeting of NACRA*, Orlando, Florida (USA), October
- 2015 **Les bonnes pratiques de l'animation d'un cas**
Session 50 – Cas Pédagogiques, *31st Annual Congress of AFM*, Marrakech (Morocco), May
- 2014 **Domyos or the Fitness Revolution: Creating New User Experiences with Motivation and Objectives**
with Boulocher V., *56th Annual Meeting of NACRA*, Austin, Texas (USA), October
- 2014 **Bonduelle Bienvenue : un nouveau lieu d'expériences pour le consommateur de légumes**
with Boulocher V., *30th Annual Congress of AFM*, Montpellier (France), May
- 2013 **Can Branded Retail Be the Next Extension/Distribution Strategy for Bonduelle?**
with Boulocher V., *55th Annual Meeting of NACRA*, Victoria, British Columbia (Canada), October
- 2012 **Which Growth Strategy for Lotus Original Speculoos on the French Market: Focusing on the core market or diversifying into new ones?**
with Boulocher V., *54th Annual Meeting of NACRA*, Boston, Massachusetts (USA), October
- 2005 **Relationship Marketing in Retail Banking: Organisational and Strategic Implications for Future**
2nd Workshop on Relationship Marketing, EIASM (European Institute for Advanced Studies in Management), Brussels (Belgium), October
- 2005 **Relationship Marketing in Emerging Economies: Framework and Propositions for Future Research**
Presented by Ashutosh Roy, Doctoral Researcher, *International Conference on Marketing Paradigms for Emerging Economies*, Ahmedabad (India), January
- 2004 **Relationship Marketing in the French Banking Sector: From Theory to Practice**
7th Society for Marketing Advances Retailing Seminar, St Pete, Florida (USA), November
- 2004 **Relationship Marketing: An Innovation in Marketing Theory and Practice**
Academy of Marketing Science Annual Conference, Vancouver (Canada), May
- 2004 **Reflections on the Implications of Relationship Marketing**
Seminar Series on Relationship Marketing, University of East Anglia, Norwich, Norfolk (Great-Britain), December
- 2001 **Le marketing relationnel comme innovation organisationnelle**
Journées de la recherche de l'I.A.E., Lille (France)
- 1997 **Development and Implementation Behaviours of Relationship Marketing - Firms with Sales Network**
Colloquium for Doctoral Students in Marketing, *10th EMAC (European Marketing Management)*, Warwick (Great-Britain)
- 1997 **Analyse du processus de mise en oeuvre du marketing relationnel**
Journées de la recherche de l'I.A.E., Lille (France)

- 1996 **Relationship Marketing in an Era of Hypercompetition**
Workshop organized by *EIASM (European Institute for Advanced Studies in Management)*, Rotterdam (Netherlands)
- 1996 **Les déterminants de l'évolution des systèmes de marketing relationnel**
Journée régionale "Jeunes Chercheurs" de l'AFM (Association Française du Marketing), Pau (France)
- 1996 **Processus d'adoption du marketing relationnel**
Journées de la recherche de l'I.A.E., Lille (France)

Other conference presentations

- 2000 **Adoption de l'orientation client dans le domaine bancaire**
ADRM, I.A.E. Lille (France)
- 1999 **Le web-banking : une nouvelle dimension de la proximité avec la clientèle - Résultats d'une étude menée sur le Net auprès de 14 banques françaises**
Congrès SIMD (Semaine Internationale du Marketing Direct), janvier
- 1999 **Mutations technologiques : impact sur les canaux de distribution bancaires - Une approche enrichie par l'expérience des professionnels**
Congrès SIMD (Semaine Internationale du Marketing Direct), janvier

Guest Speaker

- 2023 **Leadership and Colour: How companies employ colour to make an impact?**
Conférence organisée par la chaire en Développement du Leadership Edhec, Roubaix, May 24
- 2021 **L'escape game : un outil ludopédagogique pour stimuler les apprentissages**
Séminaire annuel du Collectif HILL, Paris, November
- 2009 **La couleur au cœur de la stratégie marketing**
Conférence Génération 2020, Université Catholique, Lille, March
- 2002 **Le concept de CRM dans l'évolution des marketing(s)**
Journées du CRM, Académie de Créteil, Paris, December

Webinar

- 2023 **Rationaliser les goûts et les couleurs pour booster ses performances**
Organisé par *Insign*, groupe de conseil stratégique et créatif, March 15

TEACHING MATERIALS / AUTHORED CASE STUDIES

Cases are published in English and/or in French by CCMP (Centrale de Cas et Médias Pédagogiques), *the French Clearing House for Business Cases*, Paris

- 2023 **Ars Curandi : Combien de décès avant qu'une décision ne soit prise ?**, with Jauffrit M.
- 2023 **La Samaritaine : Merchandising Strategy for an Ultra-Trendy Concept Store?**, with Daly P. Boulocher V. & Trogneux M.

- La Samaritaine : quelle stratégie merchandising pour un concept store ultra-tendance ?**, with Trogneux M.
- 2020 **Epidis, filiale de Traditional World Foods : conquête de notoriété pour « Mission versus Old El Paso », nouvelle marque sur le segment du tex-mex**, with Boulocher V.
- 2019 **Le Chocolat des Français : quel concept-store pour croquer la planète et la faire fondre de plaisir ?**, with Boulocher V.
- 2019 **Bewööd : quelle politique tarifaire pour cette start-up ?**, with Didier H.
- 2018 **Laiterie Les Fayes : un rajeunissement de marque pour relancer la croissance et survivre ?**, with Boulocher V.
- 2017 **Gentle Factory&Happychic Group: What growth drivers for men's ready-to-wear Eco-Design Market?**, with Kamin R., Boulocher V. & Daly P. (Submitted for the 2017 EFMD Case Writing Competition in the category "Corporate Social Responsibility")
La Gentle Factory & le groupe Happychic : quel(s) relais de croissance pour le prêt-à-porter masculin ?, with Kamin R. & Boulocher V.
- 2016 **Kaviari : démocratisation et/ou valorisation d'un produit de luxe ?**, with Kamin R.
- 2016 **Packaging you can eat: WikiCells - A qualitative study prior to the launch of a revolutionary packaging**, with Mars M.-C., Boulocher V. & Daly P.
Du pot à la peau, le WikiCell : étude qualitative avant lancement d'un packaging révolutionnaire, with Mars M.-C. & Boulocher V.
- 2016 **Caviar Akitania : lancement d'un produit de luxe en GSA**, with Kamin R. & Boulocher V.
- 2015 **Domyos or the fitness revolution - Innovation in Services**, with Boulocher V. & Daly P.
Domyos ou la révolution du fitness - Innovation dans les services, with Boulocher V.
- 2014 **Bonduelle Bienvenue - The All-Vegetable Showcase Store: A new outlet for the vegetable consumer**, with Boulocher V. & Daly P.
Bonduelle Bienvenue : un nouveau lieu d'expériences pour le consommateur de légumes, with Boulocher V.
- 2012 **Which Growth Strategy for Lotus Original Speculoos on the French Market: Focusing on the Core Market or Diversifying into New Ones?**, with Daly P.
Quelle stratégie de croissance pour l'Original Speculoos Lotus sur le marché français : focus sur son cœur de métier ou diversification sur de nouveaux marchés ?
- 2012 **Chop'd – Real Good Food Fast**, with Daly P. & Boulocher V.
- 2011 **Ket'cho: The Heinz-Amora Duel on the Ketchup Market**, with Daly P.
Ket'cho : le duel Heinz-Amora sur le marché du ketchup
- 2011 **Cofidis : lancement d'un nouveau service de crédit via le téléphone portable**, with Boulocher V.
- 2005 **Gift Experience Market**, with Boulocher V.

- Le Cadeau Loisir Personnalisé : Etude de marché**, with Boulocher V.
- 2005 **Béghin Say's: Range of Sugar Products**, with Boulocher V. & Daly P.
La gamme de sucres de bouche Béghin Say, with Boulocher V.
- 2002 **Duyck Breweries**, with Boulocher V., Jean S. & Daly P.
- 2001 **Brasserie Duyck**, with Boulocher V. & Jean S.

OTHER TEACHING MATERIALS / CASE STUDIES

- 2022 **Décathlon** : Quels scenarii d'usages imaginer pour rendre attractive et désirable la démarche de collecte auprès des consommateurs dans l'ensemble des points de vente Décathlon ?
- 2022 **Lu** : Quel lancement de produit sur les Recettes Traditionnelles et quelle stratégie de communication 360 pour la marque Lu en France ?
- 2021 **Chlore-swimwear.com** : Comment croître par le biais d'un nouveau canal de distribution ? Le pop-up itinérant versus le pop-up en magasin
- 2021 Quelle perception des emballages re-employables et quels leviers utiliser pour faciliter leur adoption par les consommateurs d'**Auchan Retail** ?
- 2021 Quelle nouvelle référence salée pour **Philadelphia** et quel lancement expérientiel et sensoriel pour ce produit ?
- 2020 **Chlore-swimwear.com** : Comment booster la satisfaction client post-contact et animer la communauté digitale ?
- 2020 Quel nouveau bonbon sensoriel pour **Carambar France** et quel lancement expérientiel pour ce produit ?
- 2019 Comment optimiser les programmes cartes cadeaux des marques et des enseignes et en faire un levier d'acquisition et de fidélisation efficace ? (**Numen**)
- 2019 **Quand le blue-jean voit vert** : Etude qualitative avant le lancement d'une nouvelle marque engagée sur le marché français de la mode
- 2019 **FeelGood by Daxon** : comment une entreprise historique en déclin peut-elle devenir une start-up attractive ? L'animation de communautés de seniors
- 2018 **Dodo** : créer une nouvelle gestuelle sur le marché des couettes
- 2017 **Merci Handy** : le développement international d'une start-up sur le marché des cosmétiques
- 2017 Le Marron : quelle(s) stratégie(s) de développement pour la PME **Concept Fruits** sur le marché français ?
- 2016 Quel positionnement et quelle(s) stratégie(s) de croissance pour la marque **Atout Confort** ?
- 2016 Prospective sur le 3^{ème} lieu de vie des clients à horizon 2030 : quelle(s) évolution(s) et innovation(s) dans le mode de shopping de demain ? (**Groupe Immochan**)
- 2007 Quel(s) relais de croissance pour **Taillissime** ?

- 2007 **Uranium** : comment gérer l'extension de gamme avec le jean communicant ?
- 2006 **Toto Vino** : quel plan marketing pour les Sodas méditerranéens ?

FEATURES IN THE MEDIA

- 2023 **Peut-on faire porter du noir aux jeunes enfants ?**
Doolittle, septembre, p.16
- 2023 **Proposer une pédagogie qui pousse les étudiants à s'affranchir des pseudo-vérités**
Edhec Vox, septembre
(<https://www.edhec.edu/fr/recherche-et-faculte/edhec-vox/sabine-ruaud-proposer-pedagogie-qui-pousse-etudiants-affranchir-pseudo-verites>)
- 2023 **Marketing durable : quelles solutions pour se former et se transformer ?**
E-Marketing, Juillet
(https://www.e-marketing.fr/Thematique/green-1345/rse-2329/Breves/Marketing-durable-queelles-solutions-pour-se-former-et-se-transformer-384051.htm?&utm_source=emkg_25_07_2023&utm_medium=email&utm_campaign=newsletter)
- 2023 **Marketing durable – Apprendre à avoir la main**
Marketing Magazine, 01 mars, n°240, pp.70-76
- 2019 **A l'Edhec, un campus pour deux clans**
Le Monde Campus, 17 février
(https://www.lemonde.fr/campus/article/2019/02/17/a-l-edhec-un-campus-pour-deux-clans_5424528_4401467.html)
- 2017 **La couleur au cœur de la stratégie marketing**
E-Marketing, 5 octobre
(<http://www.e-marketing.fr/Thematique/general-1080/Breves/Couleur-coeur-strategie-marketing-321456.htm#RBdKZ0Hi8HDbIDd8.97>)
- 2017 **Le 'marketing de genre' : Rose pour les filles, Bleu pour les garçons...**
Journal Télévisé M6, 11 avril, 19h45
- 2017 **How does color sell?**
Otherwise, mars, n°4, p.27
- 2017 **Des emballages alimentaires comestibles pour un futur éco-responsable – A la découverte d'éléments en peau**
UCA News, janvier
- 2016 **Nice : Edhec – 3 professeurs distingués lors de la remise des médaillés 2016**
La Gazette du Var, 19 décembre
- 2015 **Etudes et Sports : l'équipe gagnante ! Un cocktail de vertus physiques et mentales plébiscité par les étudiants du BBA EDHEC**
Voix du Nord et Nord Eclair Métropole, 29 juin – *La Voix des Sports*, 6 juillet
- 2014 **Etudiants.com 2014 : EnQuêtes d'Equilibres**
Voix du Nord et Nord Eclair Métropole, 28 mai
- 2014 **Etudiants.com 2014 : Voyage au cœur de l'Espeme**
Voix du Nord et Nord Eclair Métropole, 26 mai
- 2014 **L'école de commerce ESPEME organise une journée développement durable le 3 avril prochain**
La Gazette Nord-Pas de Calais, 28 mars

- 2013 **De jeunes entrepreneurs engagés et passionnés sur le Campus Edhec**
Voix du Nord et Nord Eclair Métropole, 15 mai
- 2011 **L'innovation, élément clé du marketing**
with Boulocher V., *Marketing Grandes Ecoles*, n°9, février, pp.38-39
- 2011 **L'importance du marketing dans la gestion de la relation client**
with Boulocher V., *Marketing Grandes Ecoles*, n°9, février, p.32
- 2008 **Présentation des principaux 3^{ème} cycles en marketing**
Marketing Grandes Ecoles, janvier, n°, pp.18-19
- 2007 **L'analyse du marché, clé de voûte de la démarche marketing**
Marketing Grandes Ecoles, novembre, n°3, pp.36-37
- 2001 **L'euroconsommateur n'est pas encore né**
with Jean S., *L'Expansion Management Review*, n°103, décembre, pp.72-75

AWARDS AND NOMINATIONS

- 2023 **Award for “Excellence in Teaching” from EDHEC Business School**
- 2022 **Award for “Excellence in Teaching” from EDHEC Business School**
- 2022 **Nominated for the Award of the “2022 Educational Innovation” from the AFM**
Jouer cartes sur table avec « Jeuxdenjeux » : mise en œuvre d'un dispositif ludo-pédagogique coopératif dans un cours de marketing
38th Annual Congress of AFM (the French Marketing Association), Tunis (Tunisia), May
- 2021 **“Excellence Award in Innovation and Applied Research”, Université Côte d’Azur, Centre Universitaire Méditerranéen, Décembre**
- 2021 **“Best Conference Paper Award”, 16th Agri-Food Marketing Day of AFM**
Il en faut Bleu pour être heureux ou E-Bleuissant : Etude de l'influence des noms de produits colorés humoristiques sur les comportements de consommation,
Thematic Day AFM (the French Marketing Association), Montpellier, Septembre
- 2021 **Award for “2021 Educational Innovation” from the AFM**
L'escape game digital : une méthode pédagogique innovante pour créer motivation et engagement en présentiel comme en distanciel, *37th Annual Congress of AFM (the French Marketing Association)*, Angers (France), May
- 2019 **Nominated for the Award of the “Best Pedagogical Case in Marketing” from the AFM-CCMP**
Bewöod : quelle politique tarifaire pour cette start-up ?, *35th Annual Congress of AFM (the French Marketing Association)*, Le Havre (France), May
- 2018 **Nominated for the Award of the “Best Pedagogical Case in Marketing” from the AFM-CCMP**
Laiterie Les Fayes : un rajeunissement de marque pour relancer la croissance et survivre ?, *34th Annual Congress of AFM (the French Marketing Association)*, Strasbourg (France), May

- 2017 **Nominated for the Award of the “Best Pedagogical Case in Marketing” from the AFM-CCMP**
Prêt-à-porter masculin : quel(s) relais de croissance pour La Gentle Factory et le groupe HappyChic sur le créneau de l'éco-conception ?, 33rd Annual Congress of AFM (French Marketing Association), Tours-Orléans, May
- 2017 **Awarded the FNEGE quality label** for the book : *La couleur au coeur de la stratégie marketing*, De Boeck (2016)
- 2017 **Medal awarded by the Academy of Commercial Sciences** for the book : *La couleur au coeur de la stratégie marketing*, De Boeck (2016)
<http://www.academie-des-sciences-commerciales.org/>
- 2016 **“Excellence Award in Pedagogy”, Université Côte d’Azur, Villa Arson, Nice, December**
- 2016 **Award for “Excellence in Teaching” from EDHEC Business School**
- 2016 **Award for the “Best Case in French” from the NACRA**
Kaviari : Le caviar à l'état pur, 58th Annual Meeting of NACRA (North American Case Research Association), Las Vegas, Nevada (USA), October
- 2016 **Award for the “Best Pedagogical Case in Marketing” from the AFM-CCMP**
Du pot à la peau, le WikiCell : étude qualitative avant lancement d'un packaging révolutionnaire ?, 32nd Annual Congress of AFM (French Marketing Association), Lyon, May
- 2015 **Award for “Excellence in Teaching” from EDHEC Business School**
- 2014 **Award for the “Top Marketing Case 2014” (best-selling author) from the CCMP**
Quelle stratégie de croissance pour l'Original Speculoos Lotus sur le marché français : focus sur son cœur de métier ou diversification sur de nouveaux marchés ?, *Management Week*, Fnege, Aix-Marseille, May
- 2014 **Award for the “Best Pedagogical Case in Marketing” from the AFM-CCMP**
Bonduelle Bienvenue : un nouveau lieu d'expériences pour le consommateur de légumes, 30th Annual Congress of AFM (French Marketing Association), Montpellier, May
- 2013 **Award for the “Best Opening Paragrah” from the NACRA**
Can Branded Retail Be the Next Extension/Distribution Strategy for Bonduelle?, Research in Progress Workshop, 55th Annual Meeting of NACRA, Victoria, British Columbia (Canada), October
- 2013 **Nominated for the Award of the “Best Pedagogical Case in Marketing” from the AFM-CCMP**
Quelle stratégie de croissance pour l'Original Speculoos Lotus sur le marché français : focus sur son cœur de métier ou diversification sur de nouveaux marchés ?, 29th Annual Congress of AFM (French Marketing Association), La Rochelle, May
- 2002 **Prize of Excellence in the Management Category awarded by the Edhec Foundation**
Le marketing relationnel : nouvelle donne du marketing, Numilog (<http://www.numilog.com>), Paris

