



Sabine RUAUD

Professor - Speciality: Marketing

Faculty Member since 2000

Phone : +33 (0)320 154 539

E-mail : sabine.ruaud@edhec.edu

Sabine Ruaud is a Professor in the Marketing Department where she is involved in a wide variety of teaching activities for Bachelor, Postgraduate and Executive programs. Her main academic research interest is focused on customer relationship management. Her works have been presented at American, Asian, European and French conferences and published in academic journals. She is the author of a book entitled "Le marketing relationnel : nouvelle donne du marketing" (Numilog) which received the Prize of Excellence in the Management Category from the Edhec Foundation. She has also co-authored many pedagogical books: "La couleur au cœur de la stratégie marketing" (De Boeck) awarded medals by the Academy of Commercial Sciences and by the FNEGE, "Analyse de marché" (5th edition, Vuibert), "Gestion de la marque locale et internationale" (Numilog), "Le packaging" (Numilog) and "Cas d'analyse des données en marketing" (Tec&Doc). 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

1994-2003	Ph.D. Student in Marketing , University of Lille I <u>Thesis Subject</u> : Development and Implementation Behavior of Relationship Marketing – Firms with Sales Network (suspended)
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

TEACHING EXPERIENCE

2000 to present	Professor of Marketing , EDHEC Business School, Lille
1999 to 2000	Part-time Lecturer in Marketing at Reims Management School and at the Institute of Business Administration (I.A.E.), University of Lille I
1994 to 1999	Full-time Research Assistant and Lecturer in Marketing at I.A.E., University of Lille I Pedagogical Coordinator of the Bachelor in Sales-Marketing program at I.A.E., University of Lille I

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

TEACHING SPECIALITIES

- Principles of Marketing
- Consumption and Consumer Behavior
- Product and Brand Management
- Retail Strategies
- Experiential Marketing
- International Marketing and Business
- Organization of Group Case Writing Workshops
- Loyalty and Relationship Marketing
- Textile and Fashion Industries
- Market Research
- Quantitative Data Analysis

PROFESSIONAL NON-TEACHING EXPERIENCE

2015 to present	In charge of designing and developing Bachelor’s program “Retail Management”, EDHEC BBA
2014 to 2017	Head of 1st and 2nd year, EDHEC BBA
2013 to 2018	Head of the Specialization in Marketing, 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
1999	Responsible for collating and coordinating the collective research book, ‘Faire de la recherche en marketing ?’ (To Conduct Research in Marketing), Vuibert
1997 to 1999	Editorial Assistant of <i>Décisions Marketing Review</i>

International Professional Non-Teaching Experience

2017	Silicon Valley Immersion Program focusing on Entrepreneurship and Innovation; visits to companies (<i>Airbnb; Autodesk; Dailymotion; Deezer; Facebook; Google; IBM; Ideo; Instacart; L’Atelier BNP Paribas; Mozilla; Nissan-Renault; Orange; Parisoma; Ubisoft</i>), institutions (<i>French Tech Hub, The French American Chamber of 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>)
2016 - 2015	
2014 - 2013 (2 weeks)	
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

RESEARCH TOPICS

- Loyalty and Relationship Marketing
- Consumer Behavior
- Consumption Sociology

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

ACADEMIC COMMITTEES

Reviewer for:

- CRJ (Case Research Journal)
- RICG (Revue Internationale de Cas en Gestion)
- AFM (Association Française du Marketing)
- DM (Décisions Marketing)

- EMAC (European Marketing Academy Conference)
- NACRA (North American Case Research Association)

PROFESSIONAL ASSOCIATIONS

- NACRA (North American Case Research Association) since 2012
- Member of the Scientific Committee of Organization of the 18th Congress of the French Association of Marketing, Lille (France), May 2003
- Member of French Association of Marketing since 1994

PUBLICATIONS

Books

- 2017 ***Analyse de marché – De la définition au diagnostic - 5^{ème} édition***
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
Médaillé par l'Académie des Sciences Commerciales 2017
Labellisé Fnege 2017
- 2005 ***Le packaging***
with Boulocher V. & Drecq V., Numilog (<http://www.numilog.com>), Paris
- 2003 ***Cas d'analyse des données en marketing***
with Liquet J.-C. & Jean S., Tec & Doc, Paris
- 2002 ***Gestion de la marque locale et internationale***
with Boulocher V. & Drecq V., Numilog (<http://www.numilog.com>), Paris
- 2002 ***Le marketing relationnel : nouvelle donne du marketing***
Numilog (<http://www.numilog.com>), Paris

Specific Chapters in Books

- 1999 **Marketing relationnel et marketing des services : une profonde complicité**
with Llosa S. - dans *Faire de la recherche en marketing ?*, chapitre 10
Ouvrage collectif CEFAG-FNEGE, Vuibert, Paris, pp.335-355
- 1999 **La double problématique de l'extension du champ (théories, objets d'analyse, méthodes) et du recentrage indispensable**
compte-rendu de l'intervention de Dubois P.-L.
with Llosa S. - dans *Faire de la recherche en marketing ?*, chapitre 10
Ouvrage collectif CEFAG-FNEGE, Vuibert, Paris, pp.313-334

Specific Mini-Case Studies in Books

- 2016 **Developing the Lotus Bakeries Brand of Caramelized Biscuit**,
in chapter 8, p.265
Innovation Drives Passion Brands and Builds Sporting Universes at Decathlon, in chapter 11, p.354
Domyos Product Growth Strategies, in chapter 20, p.692
with Boulocher V. – In *Principles and Practice of Marketing*
D. Jobber & F. Ellis-Chadwick, McGrawHill, 8th edition
- 2013 **Tic Tac : comment continuer à développer sa position sur le marché très concurrentiel de la petite confiserie de poche ?**, chapitre 6,
pp.285-299
with Gain T. – dans *Analyse de marché*, Vuibert, 4^{ème} édition

Expert Advice

- 2018 **L'importance de l'analyse de marché en marketing**
with Boulocher V. – In *Etudes de marché, Chapter 1*
Sous la direction de Frédéric Dosquet, Dunod

Refereed Articles

- 2019 « **Merci Handy: From start-up to born global?** », *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, Vol. 20, n°4, pp.301-309, with Boulocher V. & Daly P.
- 2017 « **Kaviari: Pure Caviar** », *Case Research Journal*, Vol. 37, issue 4, pp.35-51, with Kamin R., Dolansky E. & Daly P.
- 2015 « **Former au Marketing en 2014** », *Les Tribunes de l'AFM (Association Française de Marketing)*, n°7, février, with Boulocher V.
- 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
- 1996 « **Cartographie d'une base de données** », *Décisions Marketing*, n°7, janvier-avril, pp.31-35
- 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, I.A.E. de Lille
- 1995 « **Innovations "directes" : trois lancements** », *Décisions Marketing*, n°5, mai-août, p.39

Conference presentations (peer-reviewed)

- 2019 "**Bewööd : quelle politique tarifaire pour cette start-up ?**", *35th Annual Congress of AFM (the French Marketing Association)*, 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 ?**", *34th Annual Congress of AFM (the French Marketing Association)*, 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 ?**"

- 59th Annual Meeting of NACRA (North American Case Research Association), 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 ?"**, 33rd Annual Congress of AFM (the French Marketing Association), Tours-Orléans (France), May
- 2017 **"Couleur noire et stratégie marketing"**, Noir(s) Po(i)étiques chromatiques et designs, 3^e 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 ?"
58th Annual Meeting of NACRA (North American Case Research Association), 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"**, 32nd Annual Congress of AFM (the French Marketing Association), 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?"
57th Annual Meeting of NACRA (North American Case Research Association), Orlando, Florida (USA), October
- 2015 **"Les bonnes pratiques de l'animation d'un cas"**, Session 50 – Cas Pédagogiques, 31st Annual Congress of AFM (the French Marketing Association), Marrakech (Morocco), May
- 2014 **"Domyos or the Fitness Revolution: Creating New User Experiences with Motivation and Objectives"**, 56th Annual Meeting of NACRA (North American Case Research Association), Austin, Texas (USA), October
- 2014 **"Bonduelle Bienvenue : un nouveau lieu d'expériences pour le consommateur de légumes"**, 30th Annual Congress of AFM (the French Marketing Association), Montpellier (France), May
- 2013 **"Can Branded Retail Be the Next Extension/Distribution Strategy for Bonduelle?"**, 55th Annual Meeting of NACRA (North American Case Research Association), 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?"**, 54th Annual Meeting of NACRA, Boston, Massachusetts (USA), October
- 2009 **"La couleur au cœur de la stratégie marketing"**, Conférence Génération 2020, Université Catholique Lille (France), Mars
- 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
- 2002 **"Le concept de CRM dans l'évolution des marketing(s)"**, *Conférence invitée aux Journées du CRM* organisées par l'Académie de Créteil, Paris (France), Décembre
- 2001 **"Le marketing relationnel comme innovation organisationnelle"**, *Journées de la recherche de l'I.A.E.*, Lille (France)
- 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
- 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)

Conference chairs

- 2015 Co-chairperson of French Track on "The Case Study as a Pedagogical Tool in Marketing" at the 56th Annual Meeting of NACRA (North American Case Research Association), Orlando, Florida (USA), October
- 2014 Chairperson of French Track on "The Case Study as a Pedagogical Tool in Marketing" at the 55th Annual Meeting of NACRA (North American Case Research Association), Austin, Texas (USA), October
- 2013 Chairperson of French Track on "The Case Study as a Pedagogical Tool in Marketing" at the 54th Annual Meeting of NACRA (North American Case Research Association), Victoria, British Columbia (Canada), October
- 2012 Co-chairperson of French Track on "The Case Study as a Pedagogical Tool in Marketing" at the 53rd Annual Meeting of NACRA, Boston, Massachusetts (USA), October
- 2004 Chairperson of session on "Customer Satisfaction in Healthcare Settings, and Impulse Buying in Services Contexts" at the *Academy of Marketing Science Annual Conference*, Vancouver (Canada), May

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

- 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**, with Kamin R., Dolansky E. & Daly P.
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

- 2020 **Chlore-swimwear.com** : Comment booster la satisfaction client post-contact et animer la communauté digitale ?
- 2020 **Quand le blue-jean voit vert** : Etude qualitative avant le lancement d'une nouvelle marque engagée sur le marché français de la mode
- 2019 **Numen** : Comment revisiter le dispositif « carte cadeau » pour enrichir l'expérience client et optimiser le marché du retail ?
- 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 ?
- 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

- 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 « **Le 'marketing de genre' : Rose pour les filles, Bleu pour les garçons...** », *Journal Télévisé M6*, 11 avril, 19h45
- 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 « **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 d'un 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

HONORS

- 2019 **Nominated for the Award of the “Best Pedagogical Case in Marketing” from the AFM-CCMP**
 « *Bewööd* : 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 **Cérémonie des médaillés, Université Côte d'Azur, Villa Arson, Nice, December 16th**
- 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” 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 Case” from the NACRA**
 “Can Branded Retail Be the Next Extension/Distribution Strategy for *Bonduelle*?”
 55th Annual Meeting of NACRA (North American Case Research Association), 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