

Estelle PELLEGRIN-BOUCHER
Maître de Conférences en Sciences de Gestion
ISEM Université Montpellier 1
CS 19519, rue Vendémiaire bât. B
34 960 Montpellier Cedex 2
E-mail : estelle.boucher@univ-montp1.fr
Mariée, 3 enfants

FORMATION

- 2006 **Doctorat en Sciences de Gestion**, Université de Montpellier I
Mention très honorable avec les félicitations du jury à l'unanimité.
- 2002 **DEA en Sciences de Gestion**, Universités de Montpellier I et II, Mention Bien
- 2002 **Agrégation du secondaire en Economie et Gestion** – Option C gestion commerciale
- 1994 **Master en Management**, École Supérieure de Commerce de Nice – CERAM
- 1991 **Prépa HEC** option scientifique Lycée Joffre à Montpellier
- 1990 **Baccalauréat C** Mention Bien, Montpellier

DOCTORAT

Titre de la thèse : « Stratégies de coopétition : modalités et implications. Le cas du secteur des ERP et des services »

Thèmes de recherche privilégiés :

Coopétition, partenariats commerciaux et marketing, alliance managers, conseil en management, ERP, écosystèmes d'affaires.

PUBLICATIONS

Publications dans des revues à comité de lecture :

PELLEGRIN-BOUCHER, E LE ROY, F, GURAU C. (2013), « Coopetitive strategies in the ICT sector: typology and stability », *Technology Analysis & Strategic Management*, 25:1, 71-89

PELLEGRIN-BOUCHER, E, FOURNIER, C, ET FENNETEAU, H. (2011), « La coopétition ou comment optimiser ses performances commerciales en coopérant avec ses concurrents ». Entretien avec L. Dugué, associée A2 Partner. *Decisions Marketing*, n°61 Janvier-mars 2011, 81-83.

PELLEGRIN-BOUCHER, E, FOURNIER, C. ET FENNETEAU, H (2010), « Le profil de loup solitaire et le management des alliances commerciales : une étude exploratoire », *Management et Avenir*, n° 31, p. 321-338.

PELLEGRIN-BOUCHER, E ET LE ROY, F (2009), « La dynamique de la coopétition », *Revue Finance Contrôle Stratégie*, Vol. 12, n°3, p. 97-130.

PELLEGRIN-BOUCHER, E et FENNETEAU H. (2007), « Management de la coopétition : le cas du secteur des ERP », *Revue Française de Gestion*, vol. 33 n° 176, Août- Septembre 2007, p. 111-134

PELLEGRIN-BOUCHER, E. (2007), « Symbolic Functions of consultants », *Journal of General Management*, vol.32, n°2, hiver 2006/2007, janvier 2007, p. 1-16

PELLEGRIN-BOUCHER, E. et GUEGUEN, G. (2005), « Stratégies de « coopétition » au sein d'un écosystème d'affaires : une illustration à travers le cas de SAP », *Revue Finance, Contrôle, Stratégie*, vol. 8, numéro 1, mars 2005, p. 109-130

LE ROY, F. et PELLEGRIN-BOUCHER, E. (2005), « Bruce Henderson comme fondateur de la pensée stratégique », *Revue Française de Gestion*, vol. 31 n°154, janvier-février 2005, p. 9-20

Ouvrage :

PELLEGRIN-BOUCHER, E (2010), « *La coopération : enjeux et stratégies* », Hermes Publishing, Éditions Lavoisier, Paris.

Chapitres dans des ouvrages collectifs :

PELLEGRIN-BOUCHER, E. (2012), « Nature et déterminants de la coopération au sein d'un ESA : le rôle des croyances et des émotions », in *Ecosystèmes d'affaires et PME*, sous la direction d'Annabelle Jaouen et M.Geraudel, Hermes Lavoisier

PELLEGRIN-BOUCHER, E. (2010), « Le management de la coopération », in *Stratégies de Coopération*, sous la direction de F. Le Roy et S. Yami, De Boeck

PELLEGRIN-BOUCHER, E. (2009), « Les stratégies de coopération », in *Management Stratégique de la Concurrence*, sous la direction de F. Le Roy et S. Yami, Dunod

PELLEGRIN-BOUCHER, E. et GUEGUEN G. (2009), « Wplw relacji interpersonalnych na racjonalnosc decyzji ekonomicznych. Gdy nad racjami goruja emocje », in *Innowacyjnosc regionów w gospodarce opartej na wiedzy*, A. Nowakowska (ed.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódz 2009, p. 261-278.

GUEGUEN, G. et PELLEGRIN-BOUCHER, E. (2008), «Echec d'un rapprochement entre PME et relations interpersonnelles », in *Les relations interorganisationnelles des PME* sous la direction de K.Gundolf et A.Jaouen, Hermes Publishing, Lavoisier pp 105-126

LE ROY F. et PELLEGRIN-BOUCHER E. (2007), «Les stratégies de coopération dans les industries fondées sur la connaissance », in Dubois P-L. et Dupuy Y. (eds), *Connaissance et Management*, Economica, Paris, pp. 113-122

GUEGUEN, G., PELLEGRIN-BOUCHER, E. et TORRES, O. (2007), « Des « stratégies collectives » aux « écosystèmes d'affaires » : le secteur des logiciels comme illustration » in *STIC : Mutation des acteurs, des ressources et des activités*, sous la Direction de Pierre Vialle, dans la collection *Management et Gestion des STIC*, dirigée par Jean-Marie Doublet, Hermès Publishing, Lavoisier

Cas pédagogiques

PELLEGRIN-BOUCHER, E., RUER C. (2011) Adagio City Aparthotel : élaboration d'une stratégie marketing et de communication innovante, Centrale de Cas et de Medias Pédagogiques (CCMP), Paris

Autres publications :

PELLEGRIN-BOUCHER, E. (2006), « Alliances, visions concurrentes, objectif commun », interview donnée dans *Cockpit, le Magazine du Chef d'Entreprise*, article écrit par Frédéric Brillet (journaliste)

GUEGUEN, G., PELLEGRIN-BOUCHER, E. et TORRES, O. (2004), « Des « stratégies collectives » aux « écosystèmes d'affaires » : le secteur des logiciels comme illustration », in *Stratégies collectives : vers de nouvelles formes de concurrence*, Les Cahiers de l'ERFI, Vol.12, n°1

Communications scientifiques :

SERAN-LUU T, PELLEGRIN-BOUCHER E, GURAU C, CHAPPERT, H (2013), How banks manage cooperative relationships through formal and informal control. The case of French cooperative Banks, EIASM, 7th Conference on Performance Measurement and Management Control Barcelona, Spain – September 18-20, 2013

PELLEGRIN-BOUCHER, E LE ROY, F, GURAU C. (2013), "How companies manage cooperation: A study of ICT firms", EURAM, 25-29 juin 2013, Istanbul

PELLEGRIN-BOUCHER, E, FOURNIER, C. ET FENNETEAU, H (2009), « Le profil de loup solitaire, élément négatif dans les équipes de vente traditionnelles et positif pour le pilotage commercial de certaines alliances ? », Journée Thématique AFM Vente, 18-19 novembre 2009, Paris

GUEGUEN, G. ET PELLEGRIN-BOUCHER, E, CHAPPERT, E. (2009), "Interpersonal relationships and failure of cooperation between SME's", EIASM , Congrès de l'ECSB, Rent XXIII-Research in Entrepreneurship and Small Business, Budapest, Hungary, November 19-20.

PELLEGRIN-BOUCHER, E, FOURNIER, C. ET FENNETEAU, H (2009), "How alliance managers sell products with their own competitors? Some Key success factors", The third Global Sales Science Institute (GSSI), Clermont Ferrand, 3-5 juin 2009

GUEGUEN, G. ET PELLEGRIN-BOUCHER, E (2008), "La relation inter-organisationnelle de la PME" : "Echec d'un rapprochement entre PME et relations interpersonnelles", 9ème Conférence Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME (CIFEPME), Louvain-la-Neuve, Belgique, octobre 2008

GUEGUEN, G. ET PELLEGRIN-BOUCHER, E. (2008), "Lorsque « l'affectio » prend le pas sur le « sociétatis » : le cas d'un rapprochement entre PME", Conference Innovativeness of Regions in a Global Economy, University of Lodz - Pologne, 12-13 Mai 2008

PELLEGRIN E, LE ROY F. (2008), "Coopetition: a sustainable or transitory strategy?", EURAM Conference, 14-17 mai, Ljubljana, Slovénie.

PELLEGRIN E, LE ROY F. (2008), " La coopétition: une stratégie durable ou transitoire?", Dix-septième Conférence de l'AIMS, 28-31 mai, CERAM, Nice

PELLEGRIN E. LE ROY F. (2008), "Coopetition: a sustainable strategy", EIASM 3rd Workshop on Coopetition Strategy, Madrid, Spain.

GUEGUEN, G, PELLEGRIN-BOUCHER, E (2007), "IBM ou l'art de l'hypercoopétition", *Atelier AIMS*: « Les stratégies de coopétition : une nouvelle vision des relations de rivalité et de coopération ? », Montpellier, 25 mai 2007

GUEGUEN, G., PELLEGRIN-BOUCHER, E. et TORRES, O. (2006), "Between cooperation and competition: the benefits of collective strategies within business ecosystems. The example of the software industry", *EIASM, 2nd Workshop on coopetition strategy*, Milan, Italy, 14-15 septembre 2006

GUEGUEN, G. et PELLEGRIN-BOUCHER, E. (2006), « Les écosystèmes d'affaires au sein du secteur des ERP », *Atelier AIMS : Stratégies d'Entreprises dans les Technologies de l'Information, comprendre les nouvelles pratiques*, Montpellier, 30 juin 2006

PELLEGRIN-BOUCHER, E. (2006), « Le management des relations de coopétition à travers les regards croisés des *alliance managers* », 15^e Conférence de l'AIMS 14-15-16 juin 2006 (session semi-plénière)

PELLEGRIN-BOUCHER, E. (2006), « Le paradoxe de la « coopétition : un essai de compréhension », 18^{ème} Journées Nationales des IAE, Congrès des IAE, Montpellier, 3-4 avril 2006

GUEGUEN, G., PELLEGRIN-BOUCHER, E. et TORRES, O. (2005), « The business ecosystems as a renewal of « collective strategies »: the example of the software industry », *The Emergence of Novel Organisational Forms in the Globalizing Planet: Toward the Business Ecosystem?*, EBMS, Brindisi, Italie, juillet 2005

PELLEGRIN-BOUCHER, E. (2005), « La valeur symbolique des consultants dans la compréhension du processus de consultation », 14^e journées nationales d'études de l'IP&M, « La qualité re-visitée », Montpellier, 6-7 avril 2005

PELLEGRIN-BOUCHER, E. et GUEGUEN, G. (2004), "How to manage cooperative and "coopetitive" strategies within IT business ecosystems: the case of SAP, the ERP leader", *EIASM, Workshop on Coopetition Strategy*, Catania, Italie, 16-17 septembre 2004

PELLEGRIN-BOUCHER, E. (2004), « Les fonctions symboliques des consultants – Le cas des multinationales du conseil », 13^e Conférence de l'AIMS, Normandie, Vallée de Seine, 2,3 et 4 juin 2004 (session semi-plénière)

PELLEGRIN-BOUCHER, E. et GUEGUEN, G. (2004), « Constitution d'un écosystème d'affaires sur la base des dynamiques de coopération et de « coopétition » : le cas de SAP, leader sur le marché des ERP », 13^e Conférence de l'AIMS, Normandie, Vallée de Seine, 2,3 et 4 juin 2004

GUEGUEN, G., PELLEGRIN-BOUCHER, E. et TORRES, O. (2004), « Des « stratégies collectives » aux « écosystèmes d'affaires » : le secteur des logiciels comme illustration », *Atelier de recherche de l'AIMS : Stratégies collectives : vers de nouvelles formes de concurrence*, Montpellier, 7 mai 2004

PELLEGRIN-BOUCHER, E. (2004), « La dimension symbolique des multinationales du conseil : vice ou vertu ? », *17^e Journées Nationales des IAE*, Lyon, 13-14 septembre 2004

DIVERS RECHERCHE

Comité de direction et comité de lecture

Membre du Conseil scientifique du laboratoire de recherche MRM de 2010 à 2013

Membre du Conseil de Section Gestion (06). Université Montpellier 1 depuis 2009

Membre du comité de lecture et d'évaluation pour les revues *M@n@gement*, *Gérer et Comprendre*, *Technology Analysis & Strategic Management (TASM)* et pour des dossiers spéciaux de la *Revue Française de Gestion (RFG)*,

Membre du comité de lecture du 30^e congrès de l'AFM

Membre du comité d'évaluation des communications pour l'AIMS et EURAM.

Comité d'organisation de colloques

Membre du comité d'organisation de l'atelier EIASM « *Coopetition and Innovation* », Montpellier, 17-18 juin 2010

Co-organisatrice de l'atelier AIMS, « *Stratégies d'Entreprises dans les Technologies de l'Information : comprendre les nouvelles pratiques* » (SETI), Montpellier, 30 juin 2006

Membre du comité d'organisation de l'atelier AIMS « *Stratégies Collectives* », Montpellier, 14 mai 2004

Collaborations extérieures pour des projets de recherche (PR) et des animations scientifiques (AS)

EIASM Barcelone (Espagne), workshop, septembre 2013 (AS)

Université de Brindisi (Italie), EBMS, juillet 2005 (AS / JY Prax)

Université de Catania (Italie), EIASM, septembre 2004 (AS/GB. Dagnino)

ESC Toulouse : Les écosystèmes d'affaires dans l'informatique, les cas d'échec de coopération en PME (PR / G. Gueguen)

Mais aussi Universités Montpellier 2 et 3, Sup de Co Montpellier, Université Paris Dauphine, La Sorbonne, ESC Grenoble, ESC La Rochelle, Université de Dijon, Université de Strasbourg....

ACTIVITES D'ENSEIGNEMENT / E-LEARNING

Principaux axes d'enseignement (en présentiel et en e-learning):

- **Marketing** : marketing relationnel, marketing stratégique, marketing opérationnel, stratégies de fidélisation et création de valeur, stratégies multicanal, marketing événementiel (M1 et M2)
- **Stratégie / management** : diagnostic stratégique de l'entreprise
- **Conseil en management** : méthodes et techniques du conseil en management (M1)
- **Systèmes d'information** : PGI/ERP et gestion de projets (M1 et DSCG)

- **Méthodologie** : méthodes qualitatives (M2), méthodologie universitaire (L1)

RESPONSABILITES PEDAGOGIQUES

- Depuis 2009* Membre du Conseil de Section Gestion (06). Université Montpellier 1
- Depuis 2007* Responsable pédagogique du Master Marketing Vente (1^{ère} année), spécialité « Marketing et Direction des Equipes commerciales » à l'ISEM
- 2008 - 2011* Responsable pédagogique du Master Marketing et relation Client (1^{ère} année) délocalisé à HEEC Marrakech
- Depuis 2007* Membre de jurys de masters à l'ISEM

Encadrement de mémoires de masters : master Négociation et Direction d'équipes commerciales (NDEC), master Marketing et Relation Client (MRC), master Conseil en Management et Organisation Stratégique (CMOS), master Marketing-Ventes dans les entreprises agro-alimentaires.

- Depuis 2007* Membre du jury de la VAE et de la VAP : étude des dossiers et recrutement

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE ANTERIEURE AU DOCTORAT

1998-2002 **Consultante et responsable d'équipe en organisation dans le cabinet de conseil PricewaterhouseCoopers (Paris)**

- Missions en France, Grande-Bretagne, Irlande et Pays-Bas
- Propositions commerciales, gestion de projets
- Refonte des processus et réorganisation de grandes entreprises
- Mise en place d'ERP (SAP R/3)
- Organisation des formations

Missions commerciales et marketing :

- Propositions commerciales : préparation des dossiers de réponse aux appels d'offre
- Participation à la mise en œuvre des stratégies de CRM en interne
- Préparation de guides de type *Tool Kit*
- Participation à l'élaboration d'offres commerciales

1995-1998 **Consultante en organisation chez Cap Gemini (Paris)**

Activités de conseil et de formation en France, Grande-Bretagne, Irlande, Pays-Bas, Côte d'Ivoire (1995/2001) dans les domaines suivants : SAP R/3, gestion commerciale et organisation

Actions de marketing et de gestion commerciale :

- Elaboration de solutions commerciales packagées pour les PME
- Elaboration de guides de type *Tool Kit*
- Evénements, salons, présentations clients et prospects
- Propositions commerciales : préparation des dossiers de réponse aux appels d'offre

Exemples de missions :

Mission internationale chez Parke Davis - Pharmacie (France, Angleterre) : Réorganisation et restructuration européenne des fonctions commerciales, financières et logistiques.

- Analyse et définition des processus cible de ventes et de comptabilité clients
- Mise en place de SAP R/3
- Organisation de la formation des utilisateurs

Mission à la CIDT (Compagnie Ivoirienne du Développement du Textile) Côte d'Ivoire. Réorganisation des fonctions commerciales, des achats et des fonctions financières.

- Etude de dimensionnement des besoins et conception du système cible
- Mise en place des solutions en fonction du cahier des charges
- Elaboration du plan de formation des utilisateurs
- Formation des utilisateurs finaux

LANGUES ET INFORMATIQUE

Anglais courant

Espagnol courant

Certifiée SAP R/3