

ESTELLE PELLEGRIN-BOUCHER

Maître de Conférences HDR en Sciences de Gestion

Institut Montpellier Management
Université de Montpellier
ISEM, CS 19519, rue Vendémiaire bât. B
34960 Montpellier Cedex 2, France
estelle.boucher@umontpellier.fr



FONCTION ACTUELLE

Depuis 2007 **Université de Montpellier**, Maître de Conférences HDR en sciences de gestion

- Responsable pédagogique M1 Marketing et Direction des Equipes Commerciales
- Responsable pédagogique M2 Négociation et Direction des Equipes Commerciales (e-learning)

Domaines d'enseignement et de recherche : management stratégique, marketing stratégique, gestion des partenariats, conseil en management, techniques d'enquête

AUTRES EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- 2016- **ISG Casablanca (Maroc)**, enseignante vacataire (L3)
- 2015- **IEG Douala (Cameroun)**, enseignante vacataire (Master 2)
- 2009- **HEEC Marrakech (Maroc)**, enseignante vacataire (Master 1 et Master2)
- 2002-06 **ISEM Université Montpellier 1**, Allocataire Moniteur-ATER
- 1998 -02 **PriceWaterhouseCoopers (Paris)**, consultante manager
- 1994-98 **Cap Gemini (Paris)**, consultante

FORMATION

- 2015 **Habilitation à Diriger des Recherches (HDR) en Sciences de Gestion**
Université de Montpellier
- 2006 **Doctorat en Sciences de Gestion**, Université Montpellier 1
Thèse : « Stratégies de coopération : modalités et implications. Le cas du secteur des ERP et des services. ». Mention T.H. avec les félicitations du jury à l'unanimité.
- 2002 **DEA en Sciences de Gestion**, Université Montpellier 2, Mention Bien
- 2002 **Agrégation du secondaire en Economie et Gestion**, Option commerciale et marketing
- 1994 **Master en Management**, École Supérieure de Commerce de Nice - SKEMA
- 1992 **Licencia en Ciencias Economicas y Empresariales**, Universidad de Ciencias Empresariales de Sevilla (Espagne)
- 1991 Prépa HEC option scientifique Lycée Joffre à Montpellier

Publications dans des revues à comité de lecture :

PELLEGRIN-BOUCHER, E ; ROY, P (2018), « Dynamique de la coopération commerciale avec appels d’offres. Le cas des cabinets d’architecte », *Management International*, à paraître.

PELLEGRIN-BOUCHER, E ; LE ROY, F ; GURAU C. (2017), “Managing selling cooperation. The case of the ERP industry”, *European Management Review* (version en ligne).

SERAN, T. ; PELLEGRIN-BOUCHER E.; GURAU C. (2016), “The management of cooperative tensions within multi-unit organizations”, *Industrial Marketing Management*, 53: 31-41 (CNRS 2, FNEGE, 2).

CHAPPERT, H; SERAN, T; PELLEGRIN-BOUCHER, E. (2014), “Cooperation in Business Education: What about Trust ?”, *Journal of American Academy of Business, Cambridge* 20.1, 213-220.

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

PELLEGRIN-BOUCHER, E, FOURNIER, C, FENNETEAU, H. (2011), « La coopération 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. 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 coopération », *Revue Finance Contrôle Stratégie*, Vol. 12, n°3, p. 97-130.

PELLEGRIN-BOUCHER, E et FENNETEAU H. (2007), « Management de la coopération : 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 « coopération » 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

Ouvrages :

PELLEGRIN-BOUCHER E, ROY P. (à paraître 2018), « *Innovater dans les industries créatives* », Iste Editions, France

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

Chapitres d'ouvrages :

PELLEGRIN-BOUCHER E, ROY P. (2017), « La coopétition comme source d'innovations : le cas des cabinets d'architectes », in *L'innovation managériale. Les multiples voies d'une spirale vertueuse*, sous la direction de Sophie Mignon, EMS éditions.

BEZ M., LE ROY F. PELLEGRIN-BOUCHER E., GOURSAUD P. (2014), « Les Aventuriers de l'Arche perdue : Quand la coopétition entre SANOFI et BMS permet une innovation médicale majeure », in *Cas de Coopétition*, sous la direction de Julien Granata, Pearson.

PELLEGRIN-BOUCHER, E. (2012), « Nature et déterminants de la coopétition 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 coopétition », in *Stratégies de Coopétition*, sous la direction de F. Le Roy et S. Yami, De Boeck

GUEGUEN G., PELLEGRIN-BOUCHER E. ET CHAPPERT H. (2010), « Interpersonal relationships and failure of cooperation between SMEs », in *Current Research on Entrepreneurship and SME Management*, 7th Edition of InterRENT, Matthias Fink and Isabella Hatak (Eds.), European Council of Small Business and Entrepreneurship, Turku, Finland, 2010, pp. 49-68 (Online publications)

PELLEGRIN-BOUCHER, E. (2009), « Les stratégies de coopétition », 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 racjonalność decyzji ekonomicznych. Gdy nad racjami gorąca emocje », in *Innowacyjność regionów w gospodarce opartej na wiedzy*, A. Nowakowska (ed.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 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 coopétition 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*, Atelier de Recherche AIMS « Stratégies collectives : vers de nouvelles formes de concurrence », Mai 2004, Montpellier (Actes – CD Rom), Repris dans Les Cahiers de l'ERFI, vol. 12, n° 1, coord par S. Yami, « Stratégies collectives : vers de nouvelles formes de concurrence »

E. PELLEGRIN-BOUCHER ET G. GUEGUEN (2004), « Constitution d'un écosystème d'affaires sur la base des dynamiques de coopération et de coopération: le cas de SAP, leader sur le marché des ERP », 13ème Conférence de l'AIMS, Normandie. Vallée de Seine, Juin 2004, (Actes – CD Rom) Repris dans Les Cahiers de l'ERFI, vol. 11, n° 3, 2004, coord par O. Cateura et P. Roy – Numéro spécial consacré à la XIIIème conférence de l'AIMS

Communications scientifiques avec publication dans les actes de colloques :

PELLEGRIN-BOUCHER, E. ROY, P. (2015), "Managing call for tenders through coopetition: an innovative strategy for architecture companies", EURAM 2015, special conference on Management Innovation, 9-10 juillet, Montpellier.

PELLEGRIN-BOUCHER, E. ROY, P. (2015), "Drivers and forms of coopetition strategy in a B to B market", ICSSAM, 7-8 mai, Kyoto, Japan

CHAPPERT, H; SERAN, T; PELLEGRIN-BOUCHER, E. (2014), "Cooperation in Business Education: What about Trust ?", The Global Business, Management Information System, Economics and Finance Research Conference (JAABC), 24-26 juillet, Tokyo, Japan

SERAN-LUU T, PELLEGRIN-BOUCHER E. and GURAU C. (2014), "The interaction between cooperative strategies and informal control in cooperative banks: an hybrid governance", EURAM 2014, Valencia, Spain, 4-7 juin 2014.

PELLEGRIN-BOUCHER E. and ROY P. (2014), "Coopetition and project marketing: critical factors and dynamics", EIASM, 7th Conference on Coopetition, Umea, Sweden, 21-23 mai 2014.

PELLEGRIN-BOUCHER E. et MIONE A. (2014), « Coopétition et stratégies de marques en B to B Le cas de co-branding entre concurrents dans le secteur des services et des logiciels informatiques », Conférence AFM Montpellier, 14-16 mai 2014.

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 coopetition: 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 « societatis » : 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, Brindisy, Italie, juillet 2005

PELLEGRIN-BOUCHER, E. (2005), « La valeur symbolique des consultants dans la compréhension du processus de consultation », *14e 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 Competition 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 « coopération » : 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

Création et co-direction de l'observatoire de recherche OBSAP :

Création de l'Observatoire des Alliances et des partenariats (OBSAP) en 2013

Au sein de MRM et du Labex Entreprendre, l'Observatoire des Alliances et des Partenariats (OBSAP) a pour objectif d'étudier et de valoriser les alliances et les partenariats ainsi que les fonctions liées (alliance managers, directeurs des partenariats, etc.).

Cet observatoire est le fruit d'une collaboration avec les deux principales associations professionnelles française regroupant les alliances managers: l'ASAP et l'ADALEC.

Les activités et missions principales de l'OBSAP sont de réaliser des enquêtes quantitatives, des entretiens, des études de cas et des événements en lien avec les alliances et les partenariats.

Activités menées au sein de l'OBSAP :

- Animation de réseaux sociaux orientés recherche et entreprises
- Organisation d'événements : conférences, table-rondes, formations
- Communication et gestion de relations sur le long terme avec des professionnels, des chercheurs, des consultants et des chefs d'entreprises

- Réalisation d'enquêtes qualitatives et quantitatives auprès d'entreprises et de managers
- Rédaction de livres blancs
- Participation à des formations et table-rondes sur les alliances
- Création et suivi de projets : formation en ligne ouverte à tous (MOOC)
- Création et développement des bases de données OBSAP
- Sélection et recrutement de stagiaires

Exemple d'événement :

Organisation du 1^{er} et du 2^e **Partner Day** à l'Université Paris Dauphine (2015 et 2016). Événement rassemblant les professionnels des alliances et des partenariats en France. En collaboration avec le Labex Entreprendre et les associations professionnelles ASAP et ADALEC.

Résultats obtenus :

Réalisation d'un **ouvrage** sur les alliances et les partenariats, **d'interviews vidéos** et création du **MOOC MAPS** (management des alliances et des partenariats).

Interviews vidéos Aunège :

- Organisation de cinq interviews d'alliance managers sur le thème des alliances et partenariats, Université Paris Dauphine, juin 2017.
- Interview sur la coopétition, Université Paris Dauphine, juin 2017.

Responsabilités de recherche :

- Membre du laboratoire **MRM**
- Responsable de l'axe **Management de la coopétition** au sein du Labex Entreprendre
- **Editeur associé** pour les revues : World Journal of Social Sciences, World Journal of Management
- Membre du **Conseil scientifique** du laboratoire de recherche MRM de 2010 à 2013
- Membre du **Conseil de Section Gestion (06)**. Université Montpellier 1 de 2009 à 2016
- Membre du comité de lecture et évaluatrice régulière pour les revues : International Journal of Technology Management (IJTM), M@n@gement, Gérer et Comprendre, Technology Analysis & Strategic Management (TASM), Journal of Small Business and Entrepreneurship (JSBE), European Management Review (EMR) et pour des dossiers spéciaux de la Revue Française de Gestion (RFG),
- Membre du comité d'évaluation pour **l'AIMS, l'AFM, l'AOM et EURAM**.
- Membre de l'AIMS et de l'AFM

Comité d'organisation de colloques :

- Membre du comité d'organisation de la conférence AIMS, 6-8 juin 2018, Montpellier
- Co-organisatrice du workshop 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....

CSI, direction de thèses et de mémoires :

Membre du CSI d'Alessandro Nicolosi (Directrice de thèse : Anne Mione)

Direction de thèses :

- Denis Malo : « Les stratégies de coopération dans le secteur de l'hôtellerie et du tourisme. Une étude comparée » (sept 2015-février 2017),
- Kenza Lamrani : « Les stratégies de partenariats internationaux. Les cas de l'enseignement supérieur au Maroc » (janvier 2017-)

Direction de mémoires :

- Depuis 2003, direction de mémoires de Master 1 et Master 2 pour les Masters suivants : MSPM, DMRC, MDEC, CMOS, MSD, CCA, en présentiel et en e-learning, en France et pour les diplômes délocalisés (environ 40 mémoires à diriger par an)

ACTIVITES D'ENSEIGNEMENT / E-LEARNING

Publics : Masters, licence, e-learning, apprentissage

MOOC :

Elaboration du MOOC MAPS « Management des Alliances, des Partenariats et de la Coopération »

Ce MOOC est le premier et l'unique MOOC dédié à la gestion des alliances, des partenariats et de la coopération. Accessible sur la plateforme FUN (<https://www.fun-mooc.fr/>) à partir du 18 septembre 2018.

Principaux axes d'enseignement (en présentiel et en e-learning, en France et à l'étranger) :

- **Marketing** : marketing relationnel, marketing opérationnel, stratégies de fidélisation et création de valeur, stratégies multicanal, marketing direct, lancement de produits, marketing événementiel (M1 et M2)
- **Stratégie / management** : stratégies marketing, diagnostic stratégique de l'entreprise (M2)

- **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 (M1 et M2), méthodologie universitaire (L1)

En français et en anglais pour certains cours.

RESPONSABILITES PEDAGOGIQUES ET AUTRES

Depuis 2014 Membre du Conseil d'Administration de l'ISEM puis de MOMA

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

Depuis 2017 Responsable pédagogique du Master Marketing Vente (2^e année), spécialité « Management et Direction des Equipes commerciales » à MOMA

Depuis 2007 Responsable pédagogique du Master Marketing Vente (1^{ère} année), spécialité « Marketing et Direction des Equipes commerciales » à MOMA

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 puis MOMA

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

Accompagnement de projets tutorés en M2 MDEC et M2CMOS

AUTRES ACTIVITES ET XPERIENCES PROFESSIONNELLES

Depuis 2006, speaker lors de conférences professionnelles :

Table Ronde « La confiance dans les alliances complexes », Université Paris Dauphine, le 15 juin 2017, événement ASAP.

Partner Day, juin 2016, Université Paris Dauphine, résultats des enquêtes de l'OBSAP

Partner Day, mars 2015, Université Paris Dauphine, résultats des enquêtes de l'OBSAP Adalec, conférence annuelle, présentation sur la coopération

1998-2002 Consultante en organisation chez 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

Anglais courant

Espagnol courant