

**Carole
Donada**

**Professeur ,
Département
Management**
Vice- Doyen des
Professeurs



Contact

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

Formation

HDR

Doctorat de Gestion HEC
D.E.A. Marketing-Stratégie, Paris IX Dauphine
D.E.A. Sciences Economiques, Paris X Nanterre

Biographie

Carole Donada teaches Strategy and Management in the MBA, executive and Ph.D programs. Her research interests focus on competitive and collaborative corporate strategy. She has published articles on buyer-supplier relationships, in various journals: Management Accounting Research, Canadian Journal of Administrative Science, M@n@gement, International Journal of Hospitality Management, Revue Française de Gestion, Recherche et Application Marketing, Management International... She has participated in two books with Raymond Alain Thiétart and Jean-Marc Xuereb: *Stratégie et Méthodes de Recherche en Management*. Carole received the "Best Young French Researcher Award" (AIMS, 1999), the "HEC Foundation Best Thesis of the year (2000)", the "Douglas C. Mackay Outstanding Paper Award 2002" (Canadian Journal of Administrative Science), and three Best Paper and Case Awards (Administrative Science Association of Canada, 2001, 2002, 2006). Carole Donada has been a visiting scholar at McGill (2000-2001) and Faculty at Essec Singapore Campus (2007-2008).

Thèmes de recherche

Competitive and collaborative corporate strategy, buyer-supplier relationships

Publications

✉ Publications académiques

Ouvrages

La chaîne de l'équipement automobile. (avec P. Brocard). Paris (France) : Ministère de l'Industrie, 2003

Articles

"A model of supplier dissidence in flexible vertical partnerships" (C. Donada, I. Dostaler), *Journal of General Management*, Numéro 3

"Emotions in outsourcing. An empirical study in the hotel industry" (C. Donada, G. Nogatchewsky), *International Journal of Hospitality and Management*, Numéro 3

"Partenariat, vassalité, marché et seigneurie : 4 configurations de contrôle client-fournisseur" (C. Donada, G. Nogatchewsky), *Comptabilité Contrôle Audit*, juin 2008, Vol. 1, Numéro Tome 14, p. 145-168

"Decision et gestion de l'externalisation - une approche intégrée" (J. Barthélémy, C. Donada), *Revue Française de Gestion*, oct. 2007, Vol. 33, Numéro 177, p. 101-111

"La confiance dans les relations interentreprises. Une revue des recherches quantitatives" (C. Donada, G. Nogatchewsky), *Revue Française de Gestion*, juin 2007, Vol. 33, Numéro 175, p. 111-124

"Vassal or lord buyers: How to exert management control in asymmetric interfirm transactional relationships? (Forthcoming)" (C. Donada, G. Nogatchewsky), *Management Accounting Research*, juil. 2006, Vol. 17, p. 259-287

"Fournisseur, sois flexible et tais-toi !" (I. Dostaler), *Revue Française de Gestion*, sept. 2005, Vol. 31, Numéro 158, p. 89-104

"Vingt ans de recherches empiriques en marketing sur la performance des relations client-fournisseur" (G. Nogatchewsky), *Recherche et Applications en Marketing*, janv. 2005, Vol. 20, Numéro 4

"Dépendance asymétrique dans les alliances verticales : Comment un client vassal contrôle-t-il ses fournisseurs ?" (C. Donada, G. Nogatchewsky), *Management International*, janv. 2005, Vol. 10, Numéro 1, p. ---

"Relational Antecedents of Organizational Slack: An Empirical Study into Supplier-customer Relationships" (C. Donada, I. Dostaler), *Management*, janv. 2005, Vol. 8, Numéro 2, p. 25-46

"Fournisseurs partenaires ou sous-traitants de second rang : quel groupe choisir ?" (C. Donada), *Gestion 2000*, juil. 2003, Numéro 4, p. 53-68

"La chaîne de l'équipement automobile. Une accélération technologique" (P. Brocard), *Les 4 pages des Statistiques Industrielles, SESSI, Publication du Ministère de l'Industrie*, sept. 2002, Numéro 164

"The Automotive Equipment Chain - Accelerating Technology" (P. Brocard), *les 4 Pages des Statistiques Industrielles, SESSI, Publication du Ministère de l'Industrie*, sept. 2002

"Generating Cooperative Gain in a Vertical Partnership: A Supplier's Perspective" (C. Donada), *Canadian Journal of Administrative Sciences*, juin 2002, Vol. 19, Numéro 2

"Modèles d'affaires électroniques et distributeurs automobiles : une approche par la chaîne de valeur" (C. Donada), *Revue Internationale de Gestion*, janv. 2002, p. 46-54

"Des concessions automobiles en quête d'une stratégie marketing" (O. Vidal), *Décisions Marketing*, mai 2001, Numéro 23, p. 65-73

"Co-development Partnerships: Consequences for Car Suppliers" (C. Donada), *International Journal of Automotive Technology and Management (The)*, mai 2001, Vol. 1, Numéro 02-mars, p. 183-195

"Partenariat vertical et gain coopératif pour les fournisseurs" (B. Garrette), *Management International*, avr. 2001, Vol. 5, Numéro 2, p. 19-31

"L'industrie de l'équipement automobile" (P. Brocard), *les 4 Pages des Statistiques Industrielles, SESSI, Publication du Ministère de l'Industrie*, janv. 2001

"La rentabilité des concessionnaires automobiles" (O. Vidal), *Ed du CNPA (Conseil National des Professions de l'Automobile)*, janv. 1998

"Fournisseurs, déjouez les pièges du partenariat !" (C. Donada), *Revue Française de Gestion*, juin 1997

Chapitres

Restructuration industrielle et gouvernance client-fournisseur. In: *Management : tensions d'aujourd'hui* (avec G. Nogatchewsky). Paris (France) : VUIBERT, 2009, p. 49-55

Frontières de l'organisation et de l'entreprise. In: *Stratégies - Concepts, méthodes, mise en oeuvre* (avec J. Barthelemy). Paris (France) : DUNOD, 2009, p. 263-277

"Le client est roi!". In: *Petit bréviaire des idées reçues en management* (avec G. Nogatchewsky). Paris (France) : La découverte, 2008, p. 68-77

Méthodes de classification et de structuration. In: *Méthodes de recherche en management* (avec A. Mbengue). Paris (France) : Dunod, Raymond-Alain Thiétart. 2007, p. 391-413

La collecte des données et la gestion de leurs sources. In: *Méthodes de recherche en Management* (avec P. Baumard, J. Ibert, JM. Xuereb). PARIS (FRANCE) : DUNOD, 2007, p. 228-262

Data Collection and Managing Data Source. In: *Doing Management Research. A Comprehensive Guide* (avec J. Ibert, P. Baumard, J. Xuereb). Londres (Grande-Bretagne) : Sage Publications, THIETART R.A.. 2001, p. 172-195

Classifying and Structuring. In: *Doing Management Research. A Comprehensive Guide* (avec A. Mbengue). London (Grande-Bretagne) : Sage Publications, THIETART R.A.. 2001, p. 293-311

Comment construire une force de proposition en coopérant ? Le point de vue des fournisseurs automobiles. In: *Perspectives en management stratégique*. Paris (France) : EMS, DURAND T., KOENIG G., MOUNOUD E.. 2000

Working Papers

"Le partenariat vertical : définitions et exemples" (avec B. Garrette). Groupe HEC, CR 545/1995 janv. 95.

Autres publications

Communications publiées

"Interaction client-producteur et choix stratégiques dans la performance des entreprises de services", avec I. Echeveste. In : *Creating knowledge in the new Economy*, ASAC 2009. Niagara Falls - Ontario (Canada) : Wilfrid Laurier University, 2009.

"Le partenariat vertical dans l'industrie aéronautique : vers une configuration de contrôle adaptée aux évolutions de l'environnement", avec G. Nogatchewsky. In : *La comptabilité, le contrôle et l'audit entre changement et stabilité*, Congrès de l' AFC. CERGY PONTOISE (FRANCE) : , 2008.

"Why vertical partnerships are keystones? An illustration from the civil

aerospace industry", avec G. Nogatchewsky, S. Nogatchewsky. In : *Proceedings of Academy of Innovation and entrepreneurship 2008*, Academy of Innovation and Entrepreneurship 2008. Pekin (Chine) : Intellectual Property Publishing House, 2008, p. 226-229.

"How Emotions Influence Supplier Switching in Outsourcing Contexts", avec G. Nogatchewsky. In : *2007 Conference Proceedings*, APAMB. Singapour (Singapour) : SIM University, 2007.

"The Moulin Rouge: From Glory to Bankruptcy", avec J. Xuereb. In : *2006 ASAC. Case Track Proceedings*, Banff (Canada) : Laurier Business and Economics & Pearson Education Canada, 2006.

"Les déterminants de la résistance des fournisseurs face aux exigences de flexibilité de leurs clients", In : *XIVème Conférence de l'AIMS*, AIMS-14ème Conférence Internationale de Management Stratégique. Angers (France) 2005. Angers (France) : Groupe ESSCA - Université de Nantes, 2005.

"La résistance d'un fournisseur aux exigences de flexibilité : l'impact sur son slack organisationnel", avec I. Dostaler. In : *Proceedings ASAC 2005*, Toronto (Canada) : Ryerson University, 2005.

"How Much does Tier's Ranking Matter for Automotive Suppliers: A Strategic Group Approach", In : *Proceedings of the SMS 22nd Annual International Conference*, Paris (France) : SMS, 2002.

"Etre ou ne pas être fournisseur de premier rang : une approche par les groupes stratégiques", In : *Proceedings of the 30th Annual Conference of the Administrative Sciences Association of Canada (ASAC)*, Winnipeg (Canada) : University of Manitoba, 2002.

"Reinventing business: E-business and the European automotive retailing Industry", In : *The e-business Review. The International Academy of e-business*, Orlando (Etats-Unis) : International Academy of e-business, 2002.

"Cooperative Gain in Vertical Partnerships: A Relational Approach", In : *Proceedings of the ASAC 2001 Conference: Strategy - vol. 22, n° 6*, London, Ontario (Canada) : ASAC & IVEY, 2001.

"Partenariat vertical et gain coopératif : une étude empirique de l'impact du partenariat sur la performance des fournisseurs dans l'industrie automobile", avec B. Garrette. In : *Proceedings du Congrès ASAC-IFSAM 2000*, Montréal (Canada) : UQAM Université du Québec à Montréal, 2000.

"Vertical Partnerships: Do They Pay Off for the Supplier?", In : *Interactions, Relationships and Networks: Towards the New Millennium*, Dublin (Irlande) : IMP Group, 1999.

"Partenariat vertical et force de proposition pour les fournisseurs", In : *AIMS-8ème Conférence Internationale de Management Stratégique*, Paris (France) 1999.

"Les fournisseurs gagnent-ils à coopérer avec leurs clients ?", In : *AFM-15ème Colloque*, Strasbourg (France) 1999.

Articles de presse

"Partenariat : mythes et réalités pour les fournisseurs". 01 avr. 1997

"Quelles stratégies pour les fournisseurs partenaires?". 19 mai 1996

Préface / Introduction de revue

Préface de *Revue Française de Gestion*, 2007, Issue 177, p. 97-99

Enseignement

▸ Enseignement à l'ESSEC

Strategy and management core course

Management consulting course

▸ Autres activités pédagogiques

Coaching at Essec Executive Education

Coaching at Essec MBA

Autres activités

▸ Activités scientifiques

Membre d'un comité de lecture

Canadian Journal of Administrative Science, John Wiley & Sons, Ltd

Revue Française de Gestion, Elsevier

La Revue du Management Technologique, PUG

Décisions Marketing