

**Hubert
Faucher**

**Professeur
Enseignant
Associé,
Département
Marketing**
Responsable de
Programmes
Intra-Entreprises



Contact

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

Formation

DIPLOMES

1994 - Ph.D. in Industrial Economics, **Cornell University**
1986 - Mastère en Economie et Gestion Agro-alimentaire, **IGIA** (Institut de Gestion Internationale Agro-alimentaire)
1985 - Diplôme d'Ingénieur en Agriculture, **ESAP** (Ecole Supérieure d'Agriculture de Purpan)

FORMATION PROFESSIONNELLE

1999 - Cycle "Consulting et Gestion du Changement", **International Mozaik**, Paris
2001 - Certification à la méthode d'apprentissage "Problem Based Learning", **FHC Conseil**, Paris
2007 - International Teachers Program - **IMD Lausanne**

Biographie

Hubert Faucher est Professeur Enseignant et Responsable de Programmes de management intra-entreprise à l'ESSEC. Ingénieur de formation, titulaire d'un diplôme de troisième cycle en Economie et Gestion Agro-alimentaire de l'ESSEC, il a exercé des responsabilités commerciales en entreprise pendant trois ans (exportation d'équipements industriels en Asie). Après un Ph.D. en Economie Industrielle à l'Université de Cornell (Award of Merit) et deux ans de consulting et formation à l'IGIA (Institut de Gestion Internationale Agro-alimentaire), il a rejoint le Département Marketing et l'Institut de Management International Agro-alimentaire de l'ESSEC en 1996. Depuis, ses enseignements (français et anglais) ont porté essentiellement sur le Marketing et les relations inter-organisationnelles (Achats, Marketing B. to B., Management des Comptes Stratégiques) et, pour une part, sur leurs applications en agro-alimentaire, dans les Mastères Spécialisés de l'ESSEC et l'ESSEC MBA, mais aussi en formation permanente (Programmes de Management Spécialisés). En parallèle, H. Faucher a dirigé plusieurs programmes de l'ESSEC, en formation première (M.S. en Gestion des Achats Internationaux de 1996 à 2000, MBA in International Agri-Food Management de 2000 à 2002) et en formation continue (Executive MBA de 2001 à 2003), avant de rejoindre l'équipe des programmes intra-entreprises.

Parmi les références les plus récentes (2006-2009), Hubert Faucher a formalisé et dirigé les programmes de formation sur mesure pour : Adisseo, BASF Agro, BERD, Coop de France, Gemplus, Lacatalis, Metarom, Sanford Ecriture, SEB, SOMFY, Soparind-Bongrain, et les Supermarchés Match en Europe. Il est intervenu pour ces programmes et pour plusieurs autres dont Alcatel-Lucent, Eiffage, Essilor et UNEA. Sa sensibilité de formateur se prolonge sur les points suivants :

- Ingénierie pédagogique, conception de programmes
- Management de programmes de formation (première et continue)
- Pédagogie innovante (méthode des cas, Problem-Based Learning, pédagogie participative)
- Connaissance des développements réglementaires (VAE, etc)
- Relationnel entreprises
- Publication de plusieurs cas pédagogiques sur le marketing B. to B. en agro-alimentaire en co-authorship avec des cadres d'entreprises (European Case Clearing House, Cranfield).

Thèmes de recherche

Thèmes

Marketing, Marketing B to B
Key Account Management
Relations inter-organisationnelles
Achats
Méthodes et outils pédagogiques

Secteurs

Compétences particulières sur l'agro-alimentaire

Publications

▣ Publications académiques

Articles

"Business-to-Business Simulation: Lessons Learned from a Case-based In-class Simulation (forthcoming)" (H. Faucher), *Asian Journal of Management Cases*, Numéro 2

"Business-to-Business Interaction: Lessons from a Case-based In-class Simulation" (H. Faucher), *Asian Journal of Management Cases*, Oct 2009, Vol. 6, Numéro 2, p. 77-92

"The Value of Property Rights : Incentives, Institutions and Credible Enforcement" (H. Faucher), *Economie et Gestion Agro-Alimentaire*, Apr 1993, Numéro 27, p. 16-26

"La "distance culturelle", élément de stratégie pour l'exportation d'une technologie. Le cas d'un bien d'équipement en agro-alimentaire" (H. Faucher), *Economie et Gestion Agro-alimentaire*, Apr 1990, Numéro 15, p. 5-16

"Les agriculteurs et leurs espaces boisés - Etude de motivation et propositions de développement " (H. Faucher), *Purpan*, Dec 1984, Numéro 133, p. 245-292

Chapitres

BtoB Market Segmentation: Two Simple Tools to Improve Returns from Growing Agri-food Markets. In: *Challenges and Perspectives for the European Food Market*. Warsaw (Poland) : Warsaw University of Life Sciences Press, Katarzyna Bayda. 2008, p. 95-106

Forward Contract Versus Spot Market: the Case of the French Beef Meat Chain. In: *Vertical Relationships and Coordination in the Food Chain* (avec O. Fourcadet, F. Declerck). : Physica-Verlag, GALIZZI G, VENTURINI LL. 1999, p. 535-545

▣ Working Papers

"The Value of Dependency in Plant Breeding: A Game Theoretic Analysis" (H. Faucher). Essec Research Center, DR-98036 Sep 98.

"Bovine Somatotropin (bST) - The French Perspective" (avec M. Bent, V. Courboin, A. Garcia, A. Buckwell, J. Floriot, P. Lablanche). Wye College, 24 Nov 94.

Enseignement

📖 Enseignement à l'ESSEC

(Mise à jour en attente)

ESSEC MBA

2004/07 - MKGS 31228 - "B to B Agri-Food Marketing Policy" (30 heures, langue anglaise - Agri-Food Track)

2006/07 - MKGM 33080 - "Mise à Niveau Marketing" (21 heures, langue française - Admis Sur Titres)

FORMATION CONTINUE (EME - La Défense)

2006/07 - Programme de Management Spécialisé - "Marketing B to B" (5 jours, langue française)

2006/07 - Programme de Management Spécialisé - "Key Account Management" (4 jours, langue française)

2006/07 - Programme de Management Spécialisé - "Marketing B to B / Focus Directeurs Marketing Agro)

EN PREPARATION

- EME / Programme de Management Spécialisé - "Key Account Management" (Module inter-entreprise de 6 jours, langue française)

- EME / Séminaire de Management Spécialisé - "Formation Directeurs Marketing Agro-alimentaires" (Module inter-entreprise de 3 jours, langue française)

PRINCIPALES REFERENCES PASSEES

MBA in International Agri-Food Management

2003/04 - "B to B Agri-Food Marketing Policy" (30 heures, langue anglaise)

2001/02 - "Team Building" (21 heures, langue anglaise)

2000/01 - "Customer Supply Chain Management" (15 heures, langue anglaise)

1998/00 - "Food Industrial Marketing" (30 heures, langue anglaise)

1998/00 - "Purchasing Management" (21 heures, langue anglaise)

Mastères Spécialisés

1999/00 - "Gestion d'Equipe" (15 heures, langue française)

1997/01 - "Marketing Industriel Agro-alimentaire" (30 heure, langue française)

1997/98 - "Développement Intrenational de l'Entreprise" (15 heures, langue française)

1997/98 - "Negotiation" (15 heures, langue anglaise)

1996/99 - "Marketing des Produits Agricoles" (30 heures, langue française)

EME / Programmes de Management Spécialisés (séminaires courts et un an)

2004/05 - Marketing B to B (2 jours, langue française)

2004/05 - Marketing B to B (1 jour, langue française)

1998/99 - Marketing B to B (2 jours, langue française)

Cas

Pallas and the "Feez" Feed Enzyme: Crafting BtoB Marketing Strategy (H. Faucher)Cranfield (UK) : ECCH, 2009 (Cas papier).

Pallas et le développement de "Feez", enzyme de nutrition animale - Formuler une stratégie marketing Business-to-Business (H. Faucher)Paris (France) : CCMP, 2009 (Cas papier).

Toutatis Semences de Tournesol - Stratégie de distribution en agrofourniture (H. Faucher)Paris (France) : CCMP, 2008 (Cas papier).

Toutatis Sunflower Seeds: Farm Input Distribution Strategy (H. Faucher)Cranfield (UK) : ECCH, 2008 (Cas papier).

Olymp'IA Flavors, Segmentation de marché BtoB, arômes alimentaires - Partie B : Structurer le portefeuille client pour développer les ventes (H. Faucher, MN. Fabre)Paris (France) : CCMP, 2007 (Cas papier).

Olymp'IA Flavors - Segmentation de Marché BtoB, arômes alimentaires - Partie A : Cibler pour croître (H. Faucher, MN. Fabre)Paris (France) : CCMP, 2007 (Cas papier).

Fruit Prep' Supplies - ou comment le comportement d'achat influence la négociation client-fournisseur (H. Faucher, S. Bestel)Paris (France) : CCMP, 2007 (Cas papier).

Fruit Prep' Supplies - Dair'Ing vs. Delissia: How Corporate Purchasing Behaviour Impacts B to B Negotiation - French Translation (H. Faucher, S. Bestel)ESSEC Business School. Cranfield (UK) : ECCH, 2006 (Cas papier).

Fruit Prep' Supplies - Dair'Ing vs. Delissia: How Corporate Purchasing Behaviour Impacts B to B Negotiation (H. Faucher, S. Bestel)ESSEC Business School. Cranfield (UK) : ECCH, 2006 (Cas papier).

Olymp'IA Flavors, B to B Market Segmentation, Part B - Customer Portfolio Management for Commercial Optimization (H. Faucher, MN. Fabre)ESSEC Business School. Cranfield (UK) : ECCH, 2006 (Cas papier).

Olymp'IA Flavors, B to B Market Segmentation, Part A - Targetting for Growth (H. Faucher, MN. Fabre)Cranfield (UK) : ECCH, 2006 (Cas papier).

Buffer BiAc Acidifiers - Competitive Product Positioning (H. Faucher, B. Doullé)ESSEC Business School. Cranfield (UK) : ECCH, 2005 (Cas papier).

Buffer BiAc Acidifiers - Analyse du Positionnement Concurrentiel - Français (H. Faucher, B. Doullé)ESSEC Business School. Cranfield (UK) : ECCH, 2005 (Cas papier).

Furio, variété de maïs de Novartis Seeds - Stratégie de lancement face à un leader et communication sur un Organisme Génétiquement Modifié (H. Faucher)ESSEC Business School. Paris (France) : CCMP, 1999 (Cas papier).

France-Maïs - Les conséquences pour un groupe national de la réorganisation de son partenaire international (H. Faucher)IGIA, Institut de Gestion Internationale Agro-Alimentaire. Paris (France) : CCMP, 1996 (Cas papier).

✎ Autres activités pédagogiques

(Mise à jour en attente)

PRESIDENCE DE JURYS D'ADMISSION ET DE MEMOIRES

2002/04 - Executive MBA (Présidence de jurys d'admission)

1996/07 - Mastères Spécialisés (Présidence de jurys de mémoires)

TUTORAT ET ENCADREMENT DE MEMOIRES

2006/07 - ESSEC MBA (Tutorat / Apprentissage)

2000/07 - EME, Formation Continue (Mémoires)

1996/07 - Mastères et autres Programmes de Spécialisation (Mémoires)

DIVERSES MISSIONS TRANSVERSES

Autres activités

✎ Prix et distinctions

(Mise à jour en attente)

2003 - Fellowship, International Agri-Food Business Management Association, for outstanding and sustained contribution to the success of the organization and leadership in the food and agribusiness industry.

1994 - Award of Merit for an outstanding Ph. D. thesis in the Graduate Field of Agricultural Economics: "An Economic Evaluation of the Concept of Dependency as Applied to the plant Breeders' Rights System: a Game-theoretic Approach"

1990 - Fellowship (1990/91), Georges Lurcy Charitable and Educational Trust (\$10,000 fellowship for doctoral studies)

1984 - Médaille de l'Union Générale des Ingénieurs de la Région Midi-Pyrénées (Major de promotion, Ecole Supérieur d'Agriculture de Purpan, Toulouse)

1984 - Prix de l'Académie d'Agriculture de France et de la Fondation Xavier Bernard pour le mémoire de fin d'études "Les agriculteurs et leurs espaces boisés - Etude de motivation et propositions de développement."

✎ Activités scientifiques

Membre d'un comité de lecture

International Food and Agribusiness Management Review

International Food and Agribusiness Management Review

Communications présentées à des conférences

(Mise à jour en attente)

COMMUNICATIONS EN LANGUE FRANCAISE

2006 - "Chaînes industrielles et stratégie d'achat en B to B - Comment créer de la valeur et devenir un fournisseur stratégique ?" Déjeuner-débat : "Saturation des marchés alimentaires : opportunités pour les PAI", Club PAI, Aéroclub de France, Paris. 22 juin.

2006 - "Le positionnement concurrentiel de l'offre dans les marchés industriels - cadre conceptuel et étude de cas." Conférence In-Food 2006, CNIT - La Défense, 15 mars.

2003 - "Marketing des PAI, Possibilité et limites : du positionnement à la

communication." Déjeuner débat, Club P.A.I. - Food Ingredients, Aéroclub de France, Paris. 24 juin.

1998 - "Développement de filières de production animales dans les pays émergents : le cas du poulet en Chine." Séminaire Arthur Andersen / ESSEC-IMIA : Pays émergents - les clés pour réussir votre implantation. Salon International de l'Agriculture. 4 mars.

1996 - "Les IAA en France - Qualité et Goût, un Modèle pour l'International." Alimentation et Nutrition, EURASANTE, Lille. 9 décembre.

1994 - "Impacts de la nouvelle PAC et des accords du GATT sur les IAA" Séminaire Agro-Finance - Les enjeux stratégiques et financiers des industries agro-alimentaires", Agra-alimentation, en partenariat avec le Crédit National et Groupama, Paris, juin.

COMMUNICATIONS EN LANGUE ANGLAISE

2005 - "Introducing Actual Negotiation Experience in Applied Business-to-Business Marketing Case Teaching." New Trends in Negotiation Teaching: Towards a Trans-atlantic Network. PON-IRENE Special Conference, November 14 **1995** - "France Maïs- the Consequences for a National Group of the Re-Engineering of its International Partner". IAMA Congress V, Paris. May 17.

1997 - "Highlighting the Rewards of Caring for Your Customers" (10 min. video). Supplier Integration Seminar - Making the Difference through Suppliers. Mars Confectionery, Sint-Michielsgestel, Holland, October.

1998 - "Development of Animal Production Chains in Emerging Countries : the Case of Chickens in China." IAMA Congress, Punta del Este, June 30

ORGANISATION ET ANIMATION DE CONFERENCES EN LANGUE FRANCAISE

2006 - "Produits Alimentaires Intermédiaires - Les facteurs clés de succès dans les pays de l'Est." Conférence In-Food 2006 organisée et animée par H. Faucher, avec les témoignages de : Antoine Baule, Directeur Général, région Europe Centrale, Groupe Lesaffre, et Gérard lochu, Directeur des Ventes, Europe, société Ingredia. CNIT - La Défense, 15 mars.

2005 - "Marchés des Produits Alimentaires Intermédiaires dans les pays de l'Est - concurrence et opportunités dans le B to B." Conférence In-Food 2005 organisée et animée par H. Faucher, avec la participation de : Francis Declerck, Professeur à l'ESSEC, Christophe Bal, Directeur Achats - Ventes aux entreprises, et Nicolas Valentin, Resposnalbe Commercial, Lesaffre Normandie. CNIT - La Défense, 23 mars.

ORGANISATION ET ANIMATION DE CONFERENCES EN LANGUE ANGLAISE

1998 - Experiences in Agri-Food Chains - Commodities. Session 7C of IAMA Congress in Punta des Este. Participants: William Kirl, Senior Vice-President, DuPont Aricultural Enterprise, U.S.A.; Howard Hall, Director, Pinnacle Management, Australia.

☞ Affiliations et activités académiques

2002/04 - Executive MBA Council - Membre

1998/00 - ADETEM (Association Nationale du Marketing, France) - Membre

1996/02 - IAMA (International Agri-food Management Association) - Member of the Board

1995/04 - IAMA (International Agri-food Management Association) - Member

☞ Conseil

(Mise à jour en attente)

ANIMATION DE COURS ET DE FORMATIONS ACADEMIQUES EN LANGUE ANGLAISE

2001 - "B2B in the Agribusiness Complex." Continuing Education Seminar, Maestria in Agronegocios. Facultad de Agronomia. Universidad de Buenos Aires. August 21.

1996 - "International Trade Negotiations." Cours de formation continue pour 20 cadres supérieurs roumains. Projet EC/PHARE N° R0 9203-08-01 : Technical Assistance for Managerial Training to Commercial Companies in the Agro-Food Industrial Sector. Co-animation avec Dr. Marcel Duhaneanu; Academy of Economic Studies, Bucharest. 2 jours. Juillet.

ANIMATION DE SEMINAIRES DE FORMATION PROFESSIONNELLE EN LANGUE ANGLAISE

1995 - International Development - The Case of France-Mais. Session 7C, IAMA Congress, 30 Juin / July 2.

ANIMATION DE COURS ET DE FORMATIONS ACADEMIQUES EN LANGUE FRANCAISE (AVEC OU SANS TRADUCTION)

1997/07 - "Marketing Industriel" (15 à 30 heures), et "Management des Achats" (15 heures). Cours dans le cadre du programme spécialisé en agro-alimentaire IMIA-IZMA (Université Agricole de Varsovie), Varsovie. Promotions en formation première et en formation continue. (césure entre 2003 et 2006).

1996 - "Economie des marchés agricoles et processus d'internationalisation de la firme." Programme de formation continue en IAA. Programme joint IGIA-Université de Barcelonne. 2 jours.

ANIMATION DE SEMINAIRES DE FORMATION PROFESSIONNELLE EN LANGUE FRANCAISE

1998 - "Réforme de la PAC et des fonds structurels dans l'agenda 2000 et élargissement de l'Union Européenne aux Pays d'Europe Centrale et Orientale : le cas de la Pologne." Programme FAPA (Foundation of Assistance Programmes for Agriculture), N° PL9506 :Business Development, European Integration and Agro-tourism in Rural Areas in Poland. Torun (2 jours) et Brwinou (2 jours), Pologne.

1996 - "Les évolutions de l'environnement : PAC, GATT et Acte unique Européen." Programme de formation continue "Environnement Economique" de l'IAE de Paris pour l'ONIC (Office National des Céréales). 25 janvier.

1996 - "Politique agricole et accords du GATT." Séminaire Rhône-Poulenc Nutrition Animale pour 20 cadres d'entreprises chinoises. Paris, 20 novembre.

ORGANISATION D'EVENEMENTS ET DE SEMINAIRES PROFESSIONNELS INTERNATIONAUX

1995 - Responsabilité Pédagogique d'un programme TACIS (Technical Assistance for CIS Countries) de formation de cadres à l'économie de marché en Sibérie occidentale. Tyumen, Sibérie. (budget : 400 000 FF)

1995 - Co-organisation du cinquième congrès mondial de l'Association IAMA - International Agri-business Management Association (Budget : 120 000 USD)

1995 - Organisation et co-animation d'un programme de formation au management agro-alimentaire en Europe pour des étudiants américains. Programme joint au cinquième congrès IAMA. Une semaine, 12 participants. IGIA, Cergy-Pontoise.

CONSEIL, ETUDES ET RECHERCHES SOUS CONTRATS

1996 - Structure mondiale de l'industrie semencière et analyse des plus grands groupes mondiaux, pour une coopérative semencière française.

1994 - Analyse avantages-coûts de la déshydratation de fourrages en Europe, pour la CIDE (Commission Intesynd. des Déshydrateurs Européens).

1990 - Etude préliminaire des opportunités de développement de la production et de la transformation des algues en Charente Maritime, pour la

SEMDAC (Société d'Economie Mixte de Développement Agricole en Charente), Rochefort, Charentes, France.

1985 - Analyse des coûts de production et optimisation de l'âge de vente des taureaux reproducteurs. Pour Granada Ltd, société de recherche et de service en transferts d'embryons. Bryan-College Station, Texas, USA.

📄 **Expérience professionnelle**

(Mise à jour en attente)

1996/07

ESSEC BUSINESS SCHOOL, CERGY, VAL D'OISE

Professeur Attaché, Responsable Pédagogique de Programmes
Enseignement, responsabilité de programmes, ingénierie pédagogique et formation continue

RESPONSABILITES DE PROGRAMMES

2003/07 - Programmes de formation intra-entreprises sur mesure
(Responsable de Programme / Responsable de Comptes)

2001/03 - Executive MBA (Directeur)

2000/02 - MBA in International Agri-Food Management (Directeur)

1996/00 - Mastère Spécialisé en Gestion des Achats Internationaux
(Responsable Pédagogique)

ENSEIGNEMENTS

2000/07 - Programmes de formation continue (inter- et intra-entreprise)

2000/07 - MBA

1996/07 - Programmes de Spécialisation

1989/96

IGIA (INSTITUT DE GESTION INTERNATIONALE AGRO-ALIMENTAIRE) , CERGY, VAL D'OISE

Préparation doctorale puis Professeur et Consultant
Enseignement, études et recherches (dont Ph. D. Cornell)

1989/90 - Préparation au Doctorat

1990/93 - Ph.D. Cornell, U.S.A.

1993/96 - Enseignement, Etudes et Conseil

1986/89

CLEXTRAL S.A., FIRMINY, LOIRE (FILIALE DE FRAMATOME)

Sales Area Manager

Développement commercial international

- . Développement d'un réseau commercial agro-industriel en Asie,
- . Animation d'un réseau de 8 agents et d'un distributeur sur la zone Japon, Chine, ASEAN, Inde, Israël.
- . Initiation d'une activité de recherche appliquée à Taiwan et Singapour.
- . Triplement des ventes en trois ans, portées de 15 à 45 MF.