

**Carole  
Donada**

**Professor,  
Department  
Management**  
Associate Dean of the  
Faculty



## Contact

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

## Education

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

## Research Areas

Automotive industry, buyer-supplier partnerships, cooperation: management and outcomes

---

## Publications

### ✉ Academic Publications

#### Books

*La chaîne de l'équipement automobile.* (with 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*, Issue 3

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

"Partenariat, vassalité, marché et seigneurie : 4 configurations de contrôle client-fournisseur" (C. Donada, G. Nogatchewsky), *Comptabilité Contrôle Audit*, Jun 2008, Vol. 1, Issue 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, Issue 177, p. 101-111

"La confiance dans les relations interentreprises. Une revue des recherches quantitatives" (C. Donada, G. Nogatchewsky), *Revue Française de Gestion*, Jun 2007, Vol. 33, Issue 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*, Jul 2006, Vol. 17, p. 259-287

"Fournisseur, sois flexible et tais-toi !" (I. Dostaler), *Revue Française de Gestion*, Sep 2005, Vol. 31, Issue 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*, Jan 2005, Vol. 20, Issue 4

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

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

"Fournisseurs partenaires ou sous-traitants de second rang : quel groupe choisir ?" (C. Donada), *Gestion 2000*, Jul 2003, Issue 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*, Sep 2002, Issue 164

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

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

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

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

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

"Partenariat vertical et gain coopératif pour les fournisseurs" (B. Garrette), *Management International*, Apr 2001, Vol. 5, Issue 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*, Jan 2001

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

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

## Book Chapters

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

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

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

*Méthodes de classification et de structuration*. In: *Méthodes de recherche en management* (with 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* (with 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* (with 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* (with 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" (with B. Garrette). Groupe HEC, CR 545/1995 Jan 95.

### ▾ Other Publications

#### Articles published in Conference Proceedings

"Interaction client-producteur et choix stratégiques dans la performance des entreprises de services", With 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", With 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", With 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", With G. Nogatchewsky. In : *2007 Conference Proceedings*, APAMB. Singapour (Singapour) : SIM University, 2007

"The Moulin Rouge: From Glory to Bankruptcy", With 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", With 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", With 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

## **Press Articles**

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

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

## **Journal Preface / Introduction**

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

---

## **Other Activities**

### **📖 Scientific Activities**

#### **Editorial Board Membership**

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

*Revue Française de Gestion*, Elsevier

*La Revue du Management Technologique*, PUG

*Décisions Marketing*

## Conference Presentations

Numerous presentations in conferences including: AFM (Association Française de Marketing), AIMS (Association Internationale de Management Stratégique), AOM (Academy Of Management), ASAC (Administrative Sciences Association of Canada, Conférence Internationale sur les Coopérations, IAE(International Academy of E-Business, IFSAM (International Federation of Scholarly Association of Management), IMP (International Marketing and Purchasing), SMS (Strategic Management Society).

- "Flexible or not: a new look at supplier-customer relationships", (with I. Dostaler), AOM 63rd Annual Meeting, Seattle, August, 2003.
- "Comment ne pas être flexible pour un fournisseur dépendant de son client", ASAC Conference, Halifax, June, 2003.
- "How much does tier's ranking matter for automotive suppliers : a strategic groups approach", Strategic Management Society 22nd Annual International Conference, Paris, September, 2002.
- "Etre ou ne pas être fournisseur de premier rang?", ASAC Conference, Winnipeg Manitoba, Mai, 2002 (Honourable Award for Strategy Division).
- "E-Business et industrie automobile: quels enjeux pour les concessionnaires?", Actes de la conférence AIMS (Association Internationale de Management Stratégique), Montréal, Juin, 2001
- "Cooperative Gain in Vertical Partnership: A Relational Approach", ASAC (Administrative Sciences Association of Canada) Conference Proceedings, London Ontario, Mai, 2001 - (Best Paper Award for Strategy Division)
- "Partenariat vertical et gain coopératif : une étude empirique de l'impact du partenariat sur la performance des fournisseurs dans l'industrie automobile", (avec Garrette B.), Conference Proceedings - ASAC (Administrative Science Association of Canada) and IFSAM, Juillet, 2000
- "Vertical Partnerships, Do they Pay off for the Supplier ?", Conference Proceedings - IMP (International Marketing and Purchasing), Dublin, September, 1999
- "Les fournisseurs gagnent-ils à coopérer avec leurs clients ?", Actes de la Conférence AFM (Association Française de Marketing), Strasbourg, Mai, 1999
- "Partenariat et force de proposition pour les fournisseurs", Actes de la Conférence AIMS (Association Internationale de Management Stratégique), Paris, Mai, 1999, (Prix du meilleur article)
- "Partenariat : mythes et réalités pour les fournisseurs", (avec Kessler A.), Actes de la Conférence Internationale sur les Coopérations, Luxembourg - Nancy 2, Avril, 1997
- "Quelles stratégies pour les fournisseurs partenaires?", Actes de la conférence AIMS (Association Internationale de Management Stratégique), Paris, Mai, 1996.

### ▮ Affiliations and Academic Responsibilities

Membership of: Administrative Sciences Association of Canada, International Association of Strategic Management (Association Internationale de Management Stratégique), Academy of Management, Strategic Management Society.

### ▮ Consulting and Other Activities

Expert in industrial analysis for the French Ministry of Industry (automotive industry).

Ad-hoc Reviewer for: Canadian Journal of Administrative Sciences, Decision Marketing, M@n@gement, Management International, Recherches et Applications en Marketing, Revue Française de Gestion.

Ad-hoc Reviewer for several academic conferences including: ASAC (Administrative Sciences Association of Canada), Academy of Management, French Association of Marketing (Association Française de Marketing), International Association of Strategic Management (Association Internationale de Management Stratégique).

Initiator of OUSTRAPO : Ouvroir de la Stratégie Potentielle

### **📌 Professional Experience**

Visiting Fellow at McGill University Montréal (2001-2002).

Post-Doctoral Fellow, ESSEC Marketing.

Lecturer at Paris V-Sorbonne.

Lecturer at I'E.S.C.P.-E.A.P., Paris.

Assistant at H.E.C. Jouy en Josas.