

**Carole
Donada****Professor,
Department**

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

"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*, June 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, C. Donada).. *Revue Française de Gestion*, Sept. 2005, Vol. 31, Issue 158, p. 89-104

"Vingt ans de recherches empiriques en marketing sur la performance des relations client-fournisseur" (G. Nogatchewsky, C. Donada).. *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, C. Donada).. *Les 4 pages des Statistiques Industrielles, SESSI, Publication du Ministère de l'Industrie*, Sept. 2002, Issue 164

"The Automotive Equipment Chain - Accelerating Technology" (P. Brocard, C. Donada).. *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*, June 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, C. Donada).. *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, C. Donada).. *Management International*, Apr. 2001, Vol. 5, Issue 2, p. 19-31

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

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

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

Book Chapters

"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, 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, J. Xuereb). PARIS (FRANCE) : DUNOD, 2007, p. 228-262

Méthodes de classification et de structuration. In: THIETART R.A.. *Méthodes de recherche en management* (with A. Mbengue). Paris (France) : Dunod, 2003, p. 373-396

La collecte des données et la gestion de leurs sources. In: THIETART R.A.. *Méthodes de recherche en management* (with P. Baumard, J. Ibert, J. Xuereb). Paris (France) : Dunod, 2003, p. 224-256

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

Classifying and Structuring. In: THIETART R.A.. *Doing Management*

Research. A Comprehensive Guide (with A. Mbengue). London (Grande-Bretagne) : Sage Publications, 2001, p. 293-311

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

Méthodes de classification et de structuration. In: THIETART R.A.. *Méthodes de recherche en management* (with A. Mbengue). Paris (France) : DUNOD, 1999

La collecte des données et la gestion de leurs sources. In: THIETART R.A.. *Méthodes de recherche en management* (with P. Baumard, J. Ibert, J. Xuereb). Paris (France) : DUNOD, 1999

📄 Working Papers

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

📄 Other Publications

Articles published in Conference Proceedings

"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 avr. 1997

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

Journal Preface / Introduction

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

Other Activities

📄 Scientific Activities

Editorial Board Membership

Revue Française de Gestion, Elsevier

Revue Francaise de Gestion, Lavoisier

Revue francaise de gestion, Lavoisier

La Revue du Management Technologique, PUG

Décisions Marketing

La Revue du Management Technologique

Décisions Marketing

Cahiers du Management Technologique (Les)

Cahiers du Management Technologique (Les)

Conference Presentations

"Restructuration industrielle et gouvernance client-fournisseur", (with G. Nogatchewsky). Etats généraux du Management au Sénat, FNEGE, PARIS 6, FRANCE, 17 oct. 2008

"Le partenariat vertical dans l'industrie aéronautique : vers une configuration de contrôle adaptée aux évolutions de l'environnement", (with G. Nogatchewsky). Congrès de l'AFC, ESSEC, CERGY, FRANCE, 30 mai 2008

"e-business et industrie automobile : quels enjeux pour les concessionnaires ?", Congrès AIMS 2001, Montréal, Québec, Canada, 13 juin 2001

"Cooperative Gain in Vertical Partnerships: A Relational Approach", ASAC 2001, London, Ontario, Canada, 26 mai 2001

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 l'E.S.C.P.-E.A.P., Paris.

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