

**Hubert  
Faucher**

**Teaching  
Professor,  
Department  
Marketing**  
Manager of Executive  
programs



**Contact**

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

## Education

### DEGREES

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

### PROFESSIONAL TRAINING

**1999** - Cycle "Consulting et Gestion du Changement", **International Mozaik**, Paris  
**2001** - Certification in the use of "Problem Based Learning" in training, **FHC Conseil**, Paris  
**2007** - International Teachers Program - **IMD Lausanne**

## Biography

Customer Supplier Relationship Management in Business-to-Business is at the heart of the expertise of Hubert Faucher, Professor at ESSEC, consultant and management trainer.

Hubert Faucher's credo: the business-to-business economy which secures most of the economic value created in the world, does not enjoy the recognition it deserves from the French public in general, and from the French students in particular.

After a Ph.D. in Industrial Economics from Cornell University (USA), Hubert Faucher's expertise has developed from several complementary positions including industrial equipment selling (Sales Development in Asia) and managing the post-graduate program in Purchasing Management at ESSEC over several years.

Hubert Faucher manages several ranges of training curricula in (customized) in-company programs, in open-enrolment programs (where he has created several specialized modules) and in primary education (ESSEC MSc and post-graduate programs). He teaches in French and English on numerous topics related to BtoB Marketing, Key Account Management and Lead Management. He has published several business cases at the [European Case-Clearing House](#) and articles or book chapters in his domain of expertise.

Hubert Faucher also offers consulting and managerial training (operational application of management tools and process) to several international groups and companies of variables sizes.

---

## Research Areas

### Areas

Inter-organisational Relationships  
BtoB Marketing  
Key Account Management  
Purchasing  
Training Techniques, Methods and Tools

### Sectors

All sectors  
Focus on Industrial activities  
Historical experience in the Agricultural sector

---

## Publications

### 📖 Academic Publications

#### Articles

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

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

"The Value of Property Rights : Incentives, Institutions and Credible Enforcement" (H. Faucher), *Economie et Gestion Agro-Alimentaire*, Apr 1993, Issue 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, Issue 15, p. 5-16

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

#### Book Chapters

*B-to-B 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, 2008, p. 95-106

*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* (with O. Fourcadet, F. Declerck). : Physica-Verlag, GALIZZI G, VENTURINI LL. 1999, p. 535-545

### 📖 Working Papers

"Furio - Variété de maïs de Novartis Seed" (H. Faucher). Essec Research Center, Jan 99.

"The Value of Dependency in Plant Breeding: A Game Theoretic Analysis"

(H. Faucher). Essec Research Center, DR-98036 Sep 98.

"France Maïs - les conséquences pour un groupe national de la réorganisation de son partenaire international" (N. De Lorgeril). Essec Research Center, Jan 96.

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

## 📖 Other Publications

### Press Articles

"La "distance culturelle", élément de stratégie pour l'exportation d'une technologie. Le cas d'un bien d'équipement en agro-alimentaire". *Economie et Gestion Agro-alimentaire*, 01 Apr 1990, p. 5-16

"Les agriculteurs et leurs espaces boisés - Etude de motivation et propositions de développement ". *Purpan*, 01 Dec 1984, p. 245-292

---

## Teaching

### 📖 Teaching at ESSEC

#### ESSEC MSC

**Since 2011** -MKGS 31228 - BtoB Agri-Food Marketing Policy (25 heures, langue anglaise - Agri-Food Track)

**Since 2011** -MKGS 31125 - Marketing BtoB et Industriel (25 heures, langue française)

**Since 2011** -MKGF 31237 - Key Account Management (25 heures, langue anglaise)

#### ESSEC MBA

**2004/10** - MKGS 31228 - "B to B Agri-Food Marketing Policy" (30 hours, English-taught - Agri-Food Track)

**2006/10** - MKGM 33080 - "Pre-MBA Marketing" (21 hours, 30 hours in 2008, French-taught)

**2007/10** - MMKJ 21001 - "Ariane" Management simulation game (15 hours)

**2009/10** - MKGS 31227 - "Marketing BtoB et Industriel" (French-taught)

#### MASTERS SPECIALISES

**2008/10** - MKGF 32105 - Gestion des Comptes Clés" in MS IASIT (Information Technologies), 14 hours

**2009/10** - "Management Stratégique de la Relation B to B" in MS GAI (Purchasing Management)

#### MANAGEMENT GENERAL

**2008-10** - MGES 0701 - "Marketing des Entreprises Sociales" (28 hours, French-taught) in MG Entreprenariat Social

#### CONTINUING EDUCATION (ESSEC Executive Education - La Défense)

**2006/10** - Programme de Management Spécialisé - "Marketing B to B" (5 days, French-taught)

**2006/10** - Programme de Management Spécialisé - "Key Account Management" (4 days, French-taught)

#### UNDER PREPARATION

**MSc - Strategic Consulting in BtoB Marketing**

### **MAIN PAST REFERENCES**

#### **MBA in International Agri-Food Management**

**2003/04** - "B to B Agri-Food Marketing Policy" (30 hours, English-taught)

**2001/02** - "Team Building" (21 hours, English-taught)

**2000/01** - "Customer Supply Chain Management " (15 hours, English-taught)

**1998/00** - "Food Industrial Marketing" (30 hours, English-taught)

**1998/00** - "Purchasing Management" (21 hours, English-taught)

#### **Mastères Spécialisés**

**1999/00** - "Gestion d'Equipe" (15 hours, French-taught)

**1997/01** - "Marketing Industriel Agro-alimentaire" (30 hours, French-taught)

**1997/98** - "Développement Intrenational de l'Entreprise" (15 hours, French-taught)

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

**1996/99** - "Marketing des Produits Agricoles" (30 hours, French-taught)

#### **EME / Programmes de Management Spécialisés (One-year open enrolment programs and short seminars)**

**2004/05** - Marketing B to B (2 days, French-taught)

**2004/05** - Marketing B to B (1 day, French-taught)

**1998/99** - Marketing B to B (2 days, French-taught)

### **📖 Cases**

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

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

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

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

*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 (Cases).

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

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

*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 (Cases).

*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 (Cases).

*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 (Cases).

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

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

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

*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 (Cases).

*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 (Cases).

### ▣ Other Teaching Activities

#### **ADMISSION AND THESIS COMMITTEE CHAIR**

**2002/04** - Executive MBA (Admission Committee Chair)

**1996/10** - Mastères Spécialisés (Thesis Committee Chair)

#### **TUTORING AND THESIS GUIDANCE**

**2006/10** - ESSEC MBA (Tutoring / Apprenticeship)

**2000/10** - EME, Continuing Education (Theses)

**1996/10** - Mastères and other Specialized Programs (Theses)

#### **DIVERSE CROSS-DEPARTMENT MISSIONS**

---

## Other Activities

### ▣ Awards and Distinctions

**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."

### ▣ Scientific Activities

#### **Editorial Board Membership**

## **Conference Presentations**

### **ENGLISH-TAUGHT COURSES AND ACADEMIC CONFERENCES**

**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

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

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

**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.

**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.

**1995** - "France Maïs- the Consequences for a National Group of the Re-Engineering of its International Partner". IAMA Congress V, Paris, May 1995.

### **FRENCH TAUGHT COURSES AND ACADEMIC CONFERENCES**

**2007** - "PME Industrielles : quelles cartes gagnantes pour séduire les multinationales ?" Conférence In-Food 2007, H. Faucher et S. Bestel. CNIT, Paris - La Défense, 14 mars 2007.

**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.

**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.

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.

### **ENGLISH-TAUGHT PROFESSIONAL SEMINARS**

**1997** - Faucher H. "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 1997.

**1997** - Declerck F, O. Fourcadet, H. Faucher. "Forward Contract versus Spot Market: the Case of the French Beef Meat Chain". Vertical Relationships and Coordination in the Food System. Scuola di Spezzializzazione e Master in Economia del Sistema Agro-Alimentare (SMEA), Cremona, Italy, June 1997.

**1995** - International Development - The Case of France-Maïs. Session 7C, IAMA Congress, 30 June / July 2.

### **FRENCH-TAUGHT PROFESSIONAL SEMINARS**

**1998** - "Réforme de la PAC et des fonds structurels dans l'agenda 2000 et élargissement de l'Union Européenne aux Payx d'Europe Centrale et Orientale : le cas de la Pologne." Programme FAPA (Foundation of Assistance Programmes for Agriculture), N&deg; PL9506 :Business Development, European Integration and Agro-tourism in Rural Areas in Poland. Torun (2 jours) et Brvinouv (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 NutritionAnimale pour 20 cadres d'entreprsies chinoises. Paris, 20 novembre.

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

## **📌 Affiliations and Academic Responsibilities**

### **AFFILIATION**

2008-10 - SAMA (Strategic Account Management Asociation"

## **📌 Consulting and Other Activities**

### **CONFERENCE ORGANIZATION AND FACILITATION IN FRENCH**

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.

### **CONFERENCE ORGANIZATION AND FACILITATION IN ENGLISH**

2009 - Best Practice Forums, SAMA, ESSEC Executive Management, La Défense: "The Incredible Value of Strategic Account Management in a Transforming Economy" (Jan. 19, 2009); "Maximizing Strategic Accounts for the New Economy" (Dec. 7, 2009).

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.

## **ORGANIZATION OF INTERNATIONAL PROFESSIONAL SEMINARS**

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

**1995** - Fifth worldwide congress, IAMA - International Agri-business Management Association (Budget : 120 000 USD)

**1995** - One-week professional program for American students. Programme joint au cinquième congrès IAMA. Une semaine, 12 participants. IGIA, Cergy-Pontoise.

## **CONSULTING, STUDIES AND CONTRACTUAL RESEARCH**

**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.

## **Professional Experience**

**1996/07**

### **ESSEC BUSINESS SCHOOL, CERGY, VAL D'OISE**

Professeur Attaché, Responsable Pédagogique de Programmes  
Teaching, program design and management, continuing education

### **PROGRAM MANAGEMENT**

**2003/10** - **Customized in-company programs** (Academic Director / Account Manager)

**2001/03** - **Executive MBA** (Academic Director)

**2000/02** - **MBA in International Agri-Food Management** (Academic Director)

**1996/00** - **Mastère Spécialisé en Gestion des Achats Internationaux** (Manager)

### **TEACHING**

**2000/10** - Continuing education programs (in-company and open-enrolment)

**2000/10** - MBA

**1996/10** - Specialized Programs

---

**1989/96**

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

Ph.D. preparation and Professor / Consultant  
Teaching, studies and research (dont Ph. D. Cornell)

**1989/90** - Ph.D. preparation

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

**1993/96** - Teaching, studies and Consulting

---

**1986/89**

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

Sales Area Manager  
International business development

- 
- . Industrial sales network development in Asia,
  - . Management of a network of 8 agents and one distributor in the area comprising Japan, China, ASEAN, India, Israel.
  - . Initiation d'une activité de recherche appliquée à Taïwan et Singapour.
  - . Sales increase from 15 to 45 MF in 3 years.