



## **Ronald Boucher**

Professeur -Chercheur

### **ISTEC**

12 rue Alexandre Parodi  
75 010 Paris

128 quai de Jemmapes  
75 010 Paris

TEL : 06 16 70 96 10

MAIL : r.boucher@istec.fr



## **Business-Teacher**

### **FORMATION**

Docteur en Sociologie des organisations : Université Evry, Directeur de Thèse Jean-Pierre Durand.

DEA en marketing et NTIC : Université Paul Valéry/EJCAM (Ecole de journalisme de Marseille).

Maîtrise et Marketing et communication : Université Aix Marseille.

### **PARCOURS PROFESSIONNEL ACADEMIQUE**

- Depuis 2012 : Professeur-Chercheur à l'ISTEC,
- 2012 /2015 : Professeur Associé au CNAM, département MIP

### **PARCOURS PROFESSIONNEL HORS ACADEMIE**

Depuis 2001 – Directeur associé cabinet Simbiotic : Expert/conseil secteur B2B en marketing digital, webmarketing, marketing des services, marketing intermodal.

Depuis 2014 – « Chroniques expert » dans le Harvard Business Review.

1995/2001 : Conseils en marketing et communication digital en agence de communication et chez l'annonceur.

### **ACTIVITE DE RECHERCHE**

Etude des stratégies digitales et « omni-canal ». Organisation et ajustement des stratégies marketing digitales avec la production/logistique. Création de valeur autour des communautés digitales.

- Parcours client CMI.
- Configurateur web et personnalisation : Article de recherche ISPIM.
- Communauté et influence : Les 7 leviers d'influence et manipulation des réseaux sociaux.
- Ergonomie du parcours client : Les 5 raisons du Churn digital.
- eCrm et omnicanal
- Marketing intermodal : achat en mode nomade.

### **PRODUCTIONS DE RECHERCHE**

- Articles en cours de production sur les configurateurs web : présentation de l'article au colloque de l'ISPIM le 17 juin 2015, Boston 2016.
- Articles « Expert » auprès de Harvard Business Review :
  - o Nomadisme digital et achats
  - o Les 5 raisons du Churn Digital
- Rédaction d'un ouvrage chez Vuibert sur les « marketing et la vente des services associés » date de parution courant 2016,
- Rédaction de deux chapitres d'ouvrage « Ventes et négociation » édition Dunod date de parution courant 2016.
- Etude de cas « SCNF » paru dans « CRM » de Ed Peelen, Pierre Volle, Eric Stevens, éditions Pearson, 2014,
- Co-auteur de l'ouvrage « Mieux comprendre l'entreprise et son environnement » Sefi, 2007,
- Co-auteur de l'ouvrage « Marketing des services » Vuibert, 2007,