



Ronald Boucher

✉ r.boucher@istec.fr

☎ 06 16 70 96 10

istec
BUSINESS SCHOOL . PARIS

Professeur-Chercheur

FORMATION

2012 Docteur en Sociologie des organisations,

Titre de la thèse : « *Les stratégies d'adaptation par l'innovation micro sociale* »
École doctorale Sciences de la Société (Evry) – Centre & laboratoire Pierre Naville
Directeur de Thèse Jean-Pierre Durand.

1996 DEA en marketing et NTIC, Université Paul Valéry/EJCAM (École de journalisme de Marseille).

1994 Maîtrise et Marketing et communication : Université Aix/Marseille.

PARCOURS PROFESSIONNEL ACADÉMIQUE

Depuis 2013 Professeur-Chercheur à l'istec
Responsable de la spécialisation Expertise Digitale & E-Commerce

2012-2015 Professeur associé au Conservatoire National des Arts et Métiers - CNAM,
département MIP

PARCOURS PROFESSIONNEL HORS ACADÉMIQUE

Depuis 2001 Directeur Associé cabinet Simbiotic.
Expert/conseil en Marketing digital, Marketing des services et Omnicanal

2001-2012 Consultant-Formateur Cegos

1994-1997 Responsable Marketing et communication ONISEP

PRODUCTIONS DE RECHERCHE

Évaluations pour des revues scientifiques

- **Management & Sciences sociales**, Intelligence collective et co-créativité, n°28 Janvier-juin 2020
 - Designing Co-Creation Platforms : The case of Configurators Toolkits
 - Co-auteurs : Eric Stevens & Ronald Boucher

Ouvrages et chapitres d'ouvrages

- **Articles** « Expert » auprès de **Harvard Business Review** :
 - Les 5 freins qui feront renoncer un internaute à acheter sur votre site
 - Comment adopter une stratégie cross selling efficace sur le Net ?
 - Bienvenue dans l'ère de l'omnicanal, ou comment s'adapter au nomadisme digital
 - « Buyer Persona » ou comment optimiser le parcours client sur un site marchand
- **Articles Théoriques** dans **Digital Marketing 2018** Electronic Business Group
 - Définir sa stratégie de contenu social media et coordonner les supports,
 - Organiser ses outils digitaux d'engagement en phase de conquête client.
- **Contributions professionnelles : Survey magazine**
 - « Les 5 facteurs clés pour analyser le processus de décision d'achat omnicanal » septembre 2017,
 - Les accélérateurs de ventes du parcours digital, avril 2018
- **Livres et ouvrages :**
 - Co-auteur de l'ouvrage « **marketing et la vente des services associés** » Vuibert, 2016,
 - Co-auteur de l'ouvrage « **Mieux comprendre l'entreprise et son environnement** » Sefi, 2007,
 - Co-auteur de l'ouvrage « **Marketing des services** » Vuibert, 2007,
 - Co-auteur de l'ouvrage « **Ventes et négociation** » édition Dunod, 2016,

Etudes de cas :

- Etude de cas « **SNCF** » paru dans « CRM » de Ed Peelen, Pierre Volle, Eric Stevens, éditions Pearson, 2014,
- La « **Social Room** » Snf : créer du lien et des conversations positives autour de la marque, in "Gestion de la relation client", Peelen et al., Pearson (2018),

Communications dans des colloques scientifiques

- Articles en cours de production sur les configurateurs web : présentation de l'article au colloque de l'ISPIM le 17 juin 2015, Boston 2016.
- Présentation d'un article sur "Designing Co-Creation Platforms : The case of Configurators Toolkits" colloque ISTEDEC Décembre 2016
- Présentation d'un article sur les « eGhost Brand de luxe » colloque ISTEDEC Décembre 2017