



Denis Dauchy, PhD

Professor - Speciality: Strategy
Director of the Executive MBA program

Phone: +33 (0)3.20.15.44.87
Mobile: + 33 (0)6.72.74.10.43
Fax: +33 (0)3.20.15.48.096
E-mail: denis.dauchy@edhec.edu

Faculty member since 1995, **Denis Dauchy** is mainly involved in executive education programs. Since his doctorate degree he had also been involved in managerial role at EDHEC Business School. He is currently Director of the Executive MBA program. His competencies are clearly recognized as being in the development and management of programs and in academic links with companies. He is also involved in teaching activities both for masters and post graduate programs. He is currently developing a strong activity in executive education seminars, consulting and in professional publications. He is a board member of a company. His core topics of teaching and research are: strategic analysis and management, business models construction or transformation, complexity management, strategy and corporate governance, family business.

EDUCATION

2013	Participants centered learning Program , Harvard Business School
2006	International Teaching Program , IMD Lausanne
1994	Doctorate in Management, University of Lille II, <u>Thesis Subject</u> : “Institutional dimension, company frontiers and strategy. Mobilisation of constructivist concepts”
1990	DEA (Diplôme d’Etude Approfondie) Sciences de Gestion, option Droit et gestion, Lille II
1985	Master in Engineering

TEACHING EXPERIENCE

1995 - Present	Professor of Strategy, Department of Management & Strategy, EDHEC Business School, Lille; visiting lecturer at Manchester University, at MDI Algiers, at Fudan University Shanghai, at EADA Business School Barcelona.
1993 - 1995	Lecturer and Head of Management Education Department in an Engineering School

PROFESSIONAL NON-TEACHING EXPERIENCE

2007 – Present	Director Executive MBA, EDHEC Business School
2002 - 2005	Associate Dean for MBA Programs and Executive Education
1998 - 2002	Program Director for EDHEC Grande Ecole – Lille campus
1986 - 1995	Project Manager for a consulting company: economic and strategic studies, professional development for companies in France, Belgium, Spain

EXECUTIVE SEMINARS

Executive seminars for high potentials and executive staff in various companies, recent examples:

Groupe Auchan: pedagogical engineering & programme management for high potentials and top executive people, various seminars on strategic analysis & new business models in retailing industry, action learning coaching for various topics;

ADEO / Leroy Merlin: pedagogical engineering and teaching in a corporate university; seminars on strategy analysis, business model methodology and change management, action learning coaching;

Renault: pedagogical engineering and teaching for a programme on complexity management, new business models and intercultural management for sales & marketing worldwide division;

Air France: strategic analysis and business modelling for managers;

Bonduelle: pedagogical engineering for a high potential programme, teaching on strategic analysis, action learning coaching on various strategic topics;

Mobivia: seminars on strategy and business modelling for high potentials, action learning on strategic topics

Lyreco: strategic analysis and business modelling for high potentials

Association Progrès du Management: seminars on business model reinvention
Etc.

Plus: **Michelin, 3 Suisses International, Vilogia, Happy Chic, SNCF, Krys, OVH, Ricoh, Business & Décision, Schmidt, Virbac, etc.**

Consultancy activity for various companies: executive committee teams and boards' meetings facilitation on strategic topics, coaching in business models construction or transformation, family board coaching

PUBLICATIONS

Articles

L'introduction de la dimension institutionnelle dans la modélisation stratégique: apports constructivistes, AIMS 1996.

Les leviers de la déconstruction stratégique, Le cas Logan, avec Emmanuel Métais, Pierre Guy Hourquet, Revue Française de Gestion 2009, n° 197

Vidéo, la stratégie numérique d'Arte, avec Alexandre Perrin, ParisTech Review, Avril 2013.

Le nouvel art de la stratégie, Harvard Business Review France, Mars 2014

Comment transformer un business model, HBR France, Septembre 2014

Vivre avec plusieurs business models, HBR France, Janvier 2015

L'intermédiation de services, quels modèles face aux nouveaux géants ? HBR France Avril 2016

Le modèle de la market place va-t-il tuer celui des distributeurs ? HBR France Septembre 2016

Pourquoi les industriels court-circuitent les distributeurs ? HBR France Janvier 2017

Allons-nous vers une déconcentration des actifs de production ? HBR France Janvier 2018

Conference presentations

« Introduction de la dimension institutionnelle en stratégie » Presented at the Association Internationale de Management Stratégique, Institut d'Administration des Entreprises, May 1996.

« Les nouvelles approches en stratégie – Adaptation à des formes particulières de propriété », CEFCA, Paris, February 1998

« Nouveaux business models, nouvelles frontières », Congrès APM, Lyon, Octobre 2009.

« Quels leviers face à la crise », Prix de l'entrepreneur Ernst & Young Septembre 2010

« Le management de la performance » CCI Grand Lille Juin 2011

« Ouvrir des nouveaux marchés », Congrès APM, Nice, Octobre 2011.

« Comment piloter l'évolution du business model d'une entreprise familiale », conférence EDHEC Family Business Center, Mars 2012

« Les nouveaux business models créateurs de valeur », Groupe Oxyane, Novembre 2012.

« Stratégie de l'entreprise familiale », Family Business Network – Deloitte, Janvier 2013.

« Les leviers de conduite de la transformation d'un business model », Place stratégie CCI Grand Lille, Avril 2013

Book

« 7 étapes pour un business model solide ; Réinventer la création de valeur avec méthode », Dunod Paris, Troisième Edition Mars 2018.

PROFESSIONAL ASSOCIATIONS

Expert APM (Association Progrès du Management)

TEACHING MATERIALS / AUTHORED CASES

Strategic analysis after an LMBO: A case study of Eurest, Centrale des Cas et Médias Pédagogiques, Paris 2000.

Strategic development : A case study of Bonduelle, Centrale des Cas et Médias Pédagogiques, Paris 2003

Banque Accord, the consumer's bank, European Case Clearing House, 2007

TEACHING SPECIALITIES

Numerous courses and seminars in Master in management programs, Executive MBA, Full Time MBA, Msc Entrepreneurship, Msc Strategy & Organization Consultancy and Executive open programs:

- Corporate and business strategy: diagnostic and options
- New perspectives in business strategy
- Competing with Business Model
- Consulting project Methodology
- Complexity theory as an approach for strategic decision and performance management
- Strategy and corporate governance
- Strategy for family companies

FEATURED IN THE PRESS

Les Echos "Pour de nouveaux messages aux actionnaires d'EDF" Février 2006

Les Echos « Du bon usage des recettes des concurrents » Septembre 2006

Les Echos « Les bons indicateurs pour le présent et une vision partagée à 10 ans » Février 2012

La lettre de Square « Les clefs du design d'un modèle opérationnel réussi », Février 2012

Le nouvel Economiste « Art de vivre et aérien – Low costs et compagnies traditionnelles » Mars 2012

Challenge, « Pourquoi les entreprises vont devoir multiplier leurs business models » Mars 2012

Widobiz, « Fermeture d'entreprise, de l'urgence de changer son business model » Février 2013

Eco 121 « Pourquoi les entreprises familiales résistent mieux à la crise » Avril 2013

Les Echos « La solidité du modèle économique » Janvier 2019

Les Echos « Quand les industriels court-circuitent les distributeurs » Janvier 2019