



Professeur associé Guillaume DETCHENIQUE

Département de rattachement: Strategy,
Entrepreneurship and International Business

Email: guillaume.detchenique@essca.fr

INTÉRÊTS DE RECHERCHE

- Régénération stratégique
- Territoire et proximités
- Leadership partagé

DOMAINE D'ENSEIGNEMENT

- Méthodologie de recherche
- Management stratégique
- Introduction au management
- Prise de décision managériale
- Gestion des ressources humaines

FORMATION

Diplôme le plus élevé :

- | | |
|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2012 | Doctorat en Sciences de gestion, Université de Caen Normandie, France
<i>Les dynamiques de régénération territorialisées : le cas de la filière cidricole</i> |
| 2007 | Master Recherche et Conseil, Université de Caen Normandie, France |
| 2005 | Maîtrise, Sciences de gestion, IAE Caen, France |
| 2003 | DUT Gestion des entreprises et des administrations (option finance et comptabilité),
IUT Grand Ouest Normandie, France |

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Vie et positions académiques

- | | |
|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Depuis 2023 | Responsable du groupe de recherche "Strategy, Entrepreneurship, and International Business", ESSCA School of Management, France |
| Depuis 2017 | Professeur associé, ESSCA School of Management, France |
| 2019 - 2019 | Chercheur invité, Université du Québec à Montréal, Canada |
| 2015 - 2017 | Responsable pédagogique du BADGE Management des Etablissements Sanitaires et Médico-Sociaux, ESSCA School of Management, France |
| 2012 - 2017 | Professeur assistant, ESSCA School of Management, France |
| 2007 - 2012 | Attaché temporaire d'enseignement et de recherche, Université de Caen Normandie, France |

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Vie professionnelle

- 2008 - 2012 Membre de la Commission de Contrôle de Gestion des Clubs, Ligue de football de Basse-Normandie, France
- 2005 - 2005 Assistant administratif, JASPER Company (entreprise individuelle spécialisée dans l'architecture d'intérieur, Royaume Uni)
- 2004 - 2004 Assistant contrôleur de gestion, AREVA NC, France
- 2003 - 2003 Assistant comptable, SOFINOR (cabinet comptable)

PRIX, DISTINCTIONS ET BOURSES

- 2023 "Managerial Emotion Regulation and Shared Leadership Implementation. The Case of a National Sport Team" : Prix "Most Inspirational Paper". Track "Sport Governance for Good", European Academy of Management (EURAM), Belgique
- 2017 Prix du meilleur papier en français dans la session "Gestion du tourisme et du sport", Administrative Sciences Association of Canada (ASAC)

PUBLICATIONS SCIENTIFIQUES

Articles évalués par les pairs

- DETCHENIQUE, G. et GROLLEAU, G. (2024). Turning Sportswashing Against Sportswashers: An Unconventional Perspective. *Prometheus*, 40(3), pp. 146-165.
- DETCHENIQUE, G. et CEZAR, F. (2023). La remise en cause d'un business model dominant. Le cas du football professionnel français. *Innovations. Revue d'Economie et de Management de l'Innovation*, 72(3), pp. 241-268.
- DETCHENIQUE, G. (2021). La construction et le maintien d'un leadership partagé. Le cas de l'équipe de France de handball. *Management International*, 25(5), pp. 108–130.
- DETCHENIQUE, G., MALHERBE, M. et LOILIER, T. (2020). La naissance contrariée d'un écosystème d'affaires : entre développement global et territoire. Le cas des services mobiles NFC. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 2020(2), pp. 201-225.
- DETCHENIQUE, G. (2018). La transformation du cidre au Québec : perspective écosystémique. *Revue Internationale PME (RIPME)*, 31(1), pp. 191-195.
- DETCHENIQUE, G. et LOILIER, T. (2016). La régénération stratégique d'un réseau inter-organisationnel territorialisé : les enseignements d'une étude de cas issue de la production cidricole. *Revue Française de Gestion*, 42(259).
- DETCHENIQUE, G. (2015). Le renouvellement d'un cluster suite au départ de son centre stratégique. Application au cluster cidricole. *Revue d'Economie Industrielle*, (152), pp. 67-90.
- DETCHENIQUE, G., FAUVY, S. et HOFIDHLLAOUI, M. (2013). La robustesse des compétences de l'organisation : le rôle des pratiques créatives de GRH. *Revue Humanisme et Entreprise*, 313(3), pp. 33-50.
- DETCHENIQUE, G. et JOFFRE, P. (2012). Un essai de rupture avorté : Le cas Val de Vire. *Gestion 2000*, 29(1), pp. 71-85.

Articles revus par un comité éditorial

- DETCHENIQUE, G. (2024). Comprendre un outil de diagnostic stratégique à travers la série Breaking Bad. *Saison. La revue des séries*, 8(2), pp. 43-58.

DETCHENIQUE, G. (2018). Note de lecture : La transformation du cidre au Québec : perspective écosystémique, Sous la direction de L. Martin Cloutier et Anaïs Détolle, Presses de l'Université du Québec, 2017, 425 p. *Revue Internationale PME (RIPME)*, 31(1), pp. 191-194.

Chapitres d'ouvrages

DETCHENIQUE, G. (2025). Épisode 3. Pour une exploration de l'Upside Down organisationnel. Un exemple à travers l'univers de Breaking Bad. Dans: Florent Giordano, Romain Pierronnet, Mathias Szpirglas, Claire Edey Gamassou eds. *Management en série – Saison 1 : Scénariser, produire, mettre en scène le management avec les séries TV*. 1st ed. Caen: Editions Management & Société, pp. 53-68.

DETCHENIQUE, G., MALHERBE, M. et LOILIER, T. (2024). Innovating and Regenerating Territories Through the Development of Ecosystems. Dans: Albert-Cromarias A., Albertini T. & Terramorsi P. (eds.) eds. *Collective Dynamics and Territories. 9 Issues for Competitive, Innovative and Sustainable Territories*. 1st ed. London: Wiley ISTE Ltd, pp. 55-72.

DETCHENIQUE, G., MALHERBE, M. et LOILIER, T. (2023). Innover et régénérer les territoires à travers le développement d'écosystèmes. Dans: Albert-Cromarias A., Albertini T. et Terramorsi P. eds. *Dynamiques collectives et territoires. 9 défis pour des territoires compétitifs, innovants et durables*. 3 ed. London: Wiley ISTE Ltd, pp. 63-80.

DETCHENIQUE, G. et GERMAIN, O. (2020). Charles Baden-Fuller. De la régénération stratégique à une régénération de la stratégie. Dans: Th. Loilier, A. Tellier eds. *Les Grands auteurs en stratégie*. 2 ed. Caen: Editions Management & Société, pp. 367-392.

CALVEZ, V. et DETCHENIQUE, G. (2016). Un membre à part. Dans: Vincent Calvez (ed.). *Le management en archipel – Tome 2 Réussites, tensions et paradoxes dans les organisations*. 2 ed. Cormelles-le-Royal: Editions Management & Société, pp. 261-262.

CALVEZ, V. et DETCHENIQUE, G. (2016). Ce qui est tatoué est à moé. Dans: Vincent Calvez (ed.). *Le management en archipel – Tome 2 Réussites, tensions et paradoxes dans les organisations*. 2 ed. Cormelles-le-Royal: Editions Management & Société, pp. 344.

DETCHENIQUE, G. (2015). Comment Val de Vire est tombée dans les pommes. Dans: Lloilier T., Tellir A. eds. *Gestion de l'innovation - 12 études de cas, Editions EMS*. 1st ed. pp. 254-275.

Communications (conférences avec comité de sélection)

DETCHENIQUE, G. (2025). Les transformations du business model des clubs de football français face au processus de néo libéralisation du secteur : une perspective historique. Dans: Conférence annuelle de l'AIMS. IAE de Lille.

CEZAR, F., DETCHENIQUE, G. et LOILIER, T. (2024). La transformation du business model écosystémique d'une organisation : le cas du Toulouse Football Club. Dans: Conférence annuelle de l'AIMS. Montréal.

DETCHENIQUE, G. (2023). Managerial emotion management and strategic renewal. The implementation of shared leadership in a national sport team. Dans: EURAM 2023 Conference. Dublin.

DETCHENIQUE, G. (2023). Une exploration de l'Upside down organisationnel. Un exemple à travers l'univers de Breaking Bad. Dans: Management en série (IRG, CEREFIGE et REGARDS). Champs-sur-Marne.

DETCHENIQUE, G. (2022). L'évolution conjointe d'un business model et d'un écosystème d'affaires. Quels enseignements tirer du cas de l'Olympique Lyonnais ? Dans: Conférence annuelle de l'AIMS. Annecy.

DETCHENIQUE, G. (2022). The BM evolution of a professional soccer club. Dans: The Business Model Conference. IAE Lille.

DETCHENIQUE, G. (2018). How to upset the applecart: Organisational resilience in the French Cider industry. Dans: International Workshop on The Economics of Cider. Beaune.

DETCHENIQUE, G. (2017). L'équipe de France de handball ou les "experts" du leadership partagé. Dans: Congrès annuel de l'ASAC (Association des sciences administratives du Canada). Montréal.

DETCHENIQUE, G., MALHERBE, M. et LOILIER, T. (2015). Dynamiques de proximité durant la naissance d'un écosystème d'affaires : le cas de la technologie NFC. Dans: XXIVe Conférence de l'AIMS. Paris.

DETCHENIQUE, G., MALHERBE, M. et LOILIER, T. (2015). La territorialisation d'un écosystème d'affaires : une approche par les proximités. Le cas de la technologie NFC. Dans: Articuler stratégie organisationnelle et stratégie territoriale. Analyses managériales. Caen.

DETCHENIQUE, G. et LOILLIER, T. (2014). La régénération stratégique d'un territoire : les enseignements d'une étude de cas issue de la filière cidricole. Dans: XXIIIe Conférence l'AIMS. Rennes.

DETCHENIQUE, G. (2013). Le rôle de la proximité organisée sur la régénération d'un territoire : le cas de la filière cidricole. Dans: Conférence ASRDLF. Mons.

DETCHENIQUE, G. (2012). Barriers against disruptive strategies: A single case study of a French cider company, Dans: 26th British Academy of Management (BAM) Conference. Cardiff.

DETCHENIQUE, G. (2012). Internal and external barriers against strategic renewal: A single case study from the French cider industry, Dans: EURAM Annual conference. Rotterdam, Netherlands.

DETCHENIQUE, G. (2012). De l'utilisation de la notion de régénération en management stratégique. Dans: Conférence annuelle de l'AIMS. Lille.

DETCHENIQUE, G. (2010). Quand un cas de renouvellement mène à une impasse stratégique : l'entreprise Val de Vire. Dans: Conférence annuelle de l'AIMS. Luxembourg.

DETCHENIQUE, G. (2009). L'innovation organisationnelle : une voie de régénération des industries matures. Le cas de la filière cidricole. Dans: Atelier AIMS « Dictature de l'innovation ». Angers.

Etudes de cas

CALVEZ, V. et DETCHENIQUE, G. (2019). Un membre à part : comment imposer son leadership dans un club de haut niveau ? Paris. CCMP.

Présentation dans un séminaire de recherche

DETCHENIQUE, G. et JOFFRE, P. (2011). Quand la pomme n'est plus juteuse : un cas d'échec de renouvellement stratégique. Dans: Atelier de recherche thématique « Les stratégies de rupture », ESCM. Tours.

Contributions intellectuelles orientées vers la pratique, diffusion des savoirs

DETCHENIQUE, G. (2023). Le meilleur leader est-il celui qui est programmé pour diriger ? Monde des grandes écoles et universités.

ACTIVITÉS DE RECHERCHE

Activités éditoriales

Évaluateur d'une publication académique / professionnelle

Depuis 2020 Évaluateur ad-hoc, Revue Française de Gestion

Depuis 2020 Évaluateur ad-hoc, Revue Internationale de Psychosociologie et de Gestion des Comportements Organisationnels

Depuis 2019 Évaluateur ad-hoc, Management International

Service à la discipline

Travaux d'évaluation pour une conférence académique

Depuis 2012 Évaluateur ad-hoc : conférence annuelle, British Academy of Management (BAM), Royaume Uni

Depuis 2012 Évaluateur ad-hoc : conférence annuelle, Association Internationale de Management Stratégique (AIMS), France

Depuis 2012 Évaluateur ad-hoc : conférence annuelle, European Academy of Management (EURAM), Belgique

Membre adhérent à une association académique

Depuis 2012 Adhésion professionnelle, British Academy of Management (BAM), Royaume Uni

Depuis 2012 Adhésion professionnelle, European Academy of Management (EURAM), Belgique

Depuis 2012 Adhésion professionnelle, Association Internationale de Management Stratégique (AIMS), France

Organisation/animation de webinaires, séminaires, de tables rondes

2025 - 2025 Animation de la table ronde "La place de l'HDR dans les écoles de management", IAE Lille, France

Supervision de thèse de doctorat

2024, Comité de suivi de thèse

F. CEZAR, Soutenue, Le processus de réorganisation d'un écosystème d'affaires dans un contexte d'évolution de business model : le cas du football professionnel français, Université de Caen Normandie - Caen