

# PRIX DCF DU LIVRE DE LA FONCTION COMMERCIALE



Edition 2018 et rétrospective depuis 2008

# Présentation

A l'initiative de la Fédération des Dirigeants Commerciaux de France et de ses associations, le Prix du Livre de la Fonction Commerciale a vocation à identifier et valoriser les meilleurs ouvrages dans le domaine de la vente et à récompenser l'expertise de ses auteurs. Un Comité de lecture, composé de 110 volontaires membres du réseau, de Chefs d'entreprises, Managers Commerciaux et Enseignants en école de commerce a pour mission de noter les ouvrages présélectionnés. Un jury de délibération, composé des membres du comité exécutif de la fédération nationale des DCF, détermine les auteurs qui remportent cette compétition nationale.

Avec une quarantaine d'ouvrage en compétition, le prix du livre récompense les meilleurs ouvrages en lien avec la fonction commerciale parus dans les 18 mois dans les quatre catégories suivantes :

- Outils et méthodes
- Expériences Ventes et marketing
- Stratégie d'Entreprise
- Management (Hommes et Entreprises).

Depuis la 6<sup>ème</sup> édition du prix du livre réalisée en 2013, les étudiants de l'**IDRAC** sont associés à cet événement, et ont pour mission de noter 3 ouvrages de la sélection et de désigner leurs ouvrages « coup de cœur ».

# Les Parrains

2018

Alexandre Gérard

*Co animateur de ChronoFlex et du Groupe INOV-ON*



Après 15 ans de direction « Comman & Control » de son entreprise de 300 personnes, Alexandre Gérard, est percuté par la crise. La chute, la peur, les licenciements, laisseront place à une profonde remise en question.

Depuis 2010, il engage ses équipes dans une démarche de « libération », inspirée par JF ZOBRIST, l'ancien patron emblématique de la fonderie FAVI et Isaac GETZ.

Son objectif : créer un environnement bienveillant et nourricier qui permettra aux équipiers de s'épanouir et de s'engager.

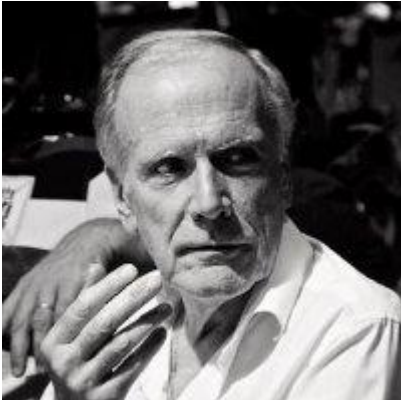
L'équation « La performance par le bonheur » est le socle de l'action collective des équipes. Un chemin bien engagé révèle une transformation incroyable.

Après un tour du monde en famille d'une année, Alexandre Gérard partage cette expérience de libération dans des conférences, il est expert APM et Germe. Il accompagne des dirigeants qui s'engagent dans le mouvement des entreprises libérées.

2017

Paul Rivier

*Ancien pdg de Tefal*



Il a été PDG de Tefal et de Calor, Directeur général du groupe SEB, PDG de la chaîne TV8 mont Blanc et Président de l'INSA (Institut national des sciences appliquées) de Lyon.

Son nom est indissociable de la réussite du groupe industriel français. Il a débuté sa vie professionnelle comme ouvrier avant d'accéder à la Direction des Sociétés et du Groupe. Bousculant les habitudes, et doté d'une grande confiance dans l'intelligence des autres, il réussit en 10 ans à tripler l'effectif de Tefal et transformer Calor, en associant l'ensemble des salariés au développement de l'Entreprise.

Sa stratégie : « écouter ceux avec qui il travaille », et avec un réseau de compétence, défier le futur par une forte innovation dans tous les métiers possibles pour l'Entreprise.

Il est aujourd'hui, toujours engagé dans l'innovation utile, partagée avec tous, et auprès d'entreprises émergentes, avec pour objectif de relever des défis majeurs et multiples qu'il souhaite voir abordés avec détermination et enthousiasme.

2016

## Bernard Modat

*Directeur Général Renault Trucks Monde*



Bernard Modat a été nommé Directeur Général de Renault Trucks en janvier 2010, puis président en 2012 pendant 6 mois.

Dans le cadre de ces fonctions chez Renault Trucks, Bernard Modat a pour mission de participer à la stratégie de l'entreprise en définissant la stratégie produit et veiller au développement de la Marque « Renault Trucks » au sein du groupe AB Volvo.

Bernard Modat possède 36 années d'expérience dans le groupe. Il a débuté sa carrière en tant qu'ingénieur en Bureau d'Etudes, puis a occupé plusieurs postes à responsabilités tels que Directeur de Projet, Directeur d'Etudes et Directeur du produit.

Il vient de quitter ses fonctions chez Renault Trucks, il est président d'un pôle de compétitivité et administrateur du LOU Rugby (Top 14) en charge du commercial, Marketing et Communication.

Bernard est diplômé de l'Ecole Nationale d'Ingénieurs de Saint-Etienne (ENISE) en 1980 et de l'Institut Européen de l'Administration des Affaires (Insead) en 1991.

2015

## Bruno Buffenoir

*Vice-Président Commercial de la division Entreprise Group HP France*



Bruno Buffenoir a été nommé en novembre 2011 Vice-Président Commercial de la Division Entreprise Group d'HP France et est également membre du comité de direction de la filiale française.

Dans le cadre de ses fonctions, Bruno Buffenoir a pour mission de coordonner l'ensemble des opérations d'HP et des divisions hardware, software et services. Entouré d'une équipe de collaborateurs expérimentés, il construit les propositions de valeur nécessaires au développement d'HP et offre à ses clients des solutions générant des avantages compétitifs. Précédemment, Bruno a été Directeur Général des Ventes Global Accounts d'HP France, et Directeur d'HP Software France.

Bruno Buffenoir possède plus de 15 ans d'expérience dans le domaine du logiciel et du management d'organisations IT. Il a débuté sa carrière chez Unisys France, avant de rejoindre IRI Software puis Oracle France et Peregrine Systems où il a occupé plusieurs postes à responsabilité dans les fonctions ventes, marketing et gestion des partenaires, aussi bien en France qu'en Europe du Sud.

Bruno est diplômé de l'INSEAD Young Manager Program en 2001 et de l'ESG Paris en Marketing en 1990. Il a également remporté en 1987 le concours "Jeunes Entrepreneurs" organisé par le Ministère chargé du Commerce, de l'Artisanat et des Services.

2014

## Xavier Fontanet

*Professeur à HEC, Ancien pdg d'Essilor, Auteur de « Si on faisait confiance aux entrepreneurs »*



Après des études au lycée Saint-Louis-de-Gonzague et une classe préparatoire au lycée privé Sainte-Geneviève, il intègre l'École nationale des ponts et chaussées. Son diplôme d'ingénieur obtenu, il suit un Master of Science in Management au MIT à Boston. Il commence sa carrière au Boston Consulting Group (1974-1981) avant d'occuper le poste de directeur général chez Bénéteau (1981-1986) puis directeur central de la restauration et directeur général d'Eurest à la Compagnie des wagons-lits.

En 1991, il est nommé directeur général du groupe Essilor, puis PDG de 1996 à 2010. C'est Hubert Sagnières qui prend sa succession à la direction générale du groupe. Xavier Fontanet quitte la présidence du conseil d'administration en 2012, au profit du même, qui cumule les deux fonctions.

Il est également président du comité d'éthique du MEDEF.

En 2007, il contribue à la Commission pour la libération de la croissance française, dite commission Attali.

En octobre 2010, il publie *Si on faisait confiance aux entrepreneurs — L'entreprise française et la mondialisation* (Les Belles Lettres), synthèse de son expérience de dirigeant, et ouvre un blog sur le même thème.

2013

## Philippe Bloch

Conférencier et Auteur de « Service compris 2.0 »



Diplômé de l'ESSEC (promotion 82). Après ses études, il passe deux ans à New York, au titre de la coopération, en tant qu'Attaché Commercial auprès de l'Ambassade de France. A son retour, il démarre sa vie professionnelle au Groupe Expansion, où il est pendant trois ans éditeur du magazine « L'Expansion » et d'autres journaux et produits du groupe.

Son premier livre « Service Compris » (publié chez Lattès, puis en édition de poche aux Editions Marabout, traduit en italien et en portugais) sort en février 1986 et se vend à plus de 500.000 exemplaires.

Philippe a réalisé à ce jour plus de 3.000 conférences et animations de conventions en France et en Europe réunissant près d'un million de participants, et créé en janvier 1987 PBRH Conseil, une entreprise de communication, de conseil et de formation ayant pour but de mettre concrètement en application les idées de son premier livre.

En avril 1990, il lance « Service News®, le Mensuel de la Qualité de Service », avec pour objectif de faire chaque mois le point sur tout ce qui bouge dans le domaine de la qualité du service en France, en Europe et en Amérique du Nord.

Son second livre « Dinosaures & Caméléons » sort en avril 1991 aux éditions Jean-Claude Lattès, et se vend à plus de 60.000 exemplaires.

En 1994, il décide d'allier la théorie et la pratique en introduisant en France le concept d'Espresso Bar, développé avec succès en Amérique du Nord. L'enseigne Columbus Café, qu'il crée en 1994 et quitte en juin 2004, exploite actuellement 100 points de vente en France et au Moyen-Orient et emploie aujourd'hui près de 1.000 personnes.

Son troisième livre « Bienheureux les Félés » (sous-titré « Tout le monde peut créer son entreprise »), qui raconte l'histoire mouvementée de Columbus Café et défend les valeurs d'innovation, d'audace et d'initiative, sort en mars 2003 aux Editions Robert Laffont et s'impose rapidement dans le monde de l'entrepreneuriat.

Chroniqueur au magazine « L'Entreprise » de 2003 à 2012, puis aux « Echos », il anime une émission entièrement consacrée à l'esprit d'entreprise.

En 2006, il lance Bookee, un site internet de gestion de favoris et commence à investir en tant que Business Angel dans différentes sociétés.

Son livre « Service compris 2.0 – 360 idées pour améliorer la qualité de service à l'heure d'internet » sort dans un format quadruple play (livre, ebook, appli, abonnement mail) en janvier 2011 aux Editions Ventana. Immédiatement considéré comme une référence, il ressort fin septembre 2013 sous le titre « Opération Boomerang - 365 idées pour faire revenir vos clients à l'heure d'internet ».

Le 17 octobre 2013, Philippe publie « Ne me dites plus jamais bon courage ! » aux Editions Ventana, sous-titré « Lexique anti-déprime à usage immédiat des Français. » Déjà vendu à plus de 50.000 exemplaires, le livre sort au Livre de poche le 4 novembre 2015.

Le 15 octobre 2015, il publie aux Editions Ventana un sixième ouvrage intitulé « Tout va mal ... Je vais bien », sous-titré « Comment vivre heureux dans un monde de merde ». A mi-chemin entre développement personnel et politique.



2012

## Nicolas Doucerain

*PDG du Groupe Solic, Auteur de « Ma petite entreprise a connu la crise »*



Nicolas Doucerain se lance jeune dans l'aventure entrepreneuriale. Après avoir exercé des fonctions commerciales dans le domaine automobile, c'est en autodidacte qu'il prend la tête de Solic, cabinet de conseil en recrutement et en ressources humaines. Il n'a pas alors vingt ans.

En une dizaine d'années, il propulse sa société au premier rang des cabinets français indépendants.

Lorsque la crise financière éclate, en septembre 2008, Solic compte 90 collaborateurs, en France et à l'étranger. Payant un lourd tribut à la crise, l'entreprise se retrouve en quelques mois au bord de la faillite, ce que Nicolas Doucerain relate avec franchise et sans tabous dans *Ma petite entreprise a connu la crise*.

Aujourd'hui âgé de 37ans, il continue à présider aux destinées de Solic, tout en lançant une nouvelle société de conseil en gestion de crise, Acmen : appréhender la crise comme un révélateur de talents et un moyen d'adresser les bonnes questions de gestion et de stratégie.

2011

## Bernard Besson

*Enseignant, Créateur de Bernard Besson Consulting*



Bernard Besson, contrôleur général honoraire de la DCRI et de l'IGPN, Bernard Besson a fondé Bernard Besson Consulting en 2010. Il conduit des audits d'intelligence économique dans les entreprises et organisations.

Ex chargé de mission auprès du Haut Responsable pour l'Intelligence Economique il fut en charge des formations initiales et continues à l'intelligence économique. C'est à ce titre qu'il a piloté le groupe de travail chargé de la rédaction du Référentiel de formation français à l'intelligence économique.

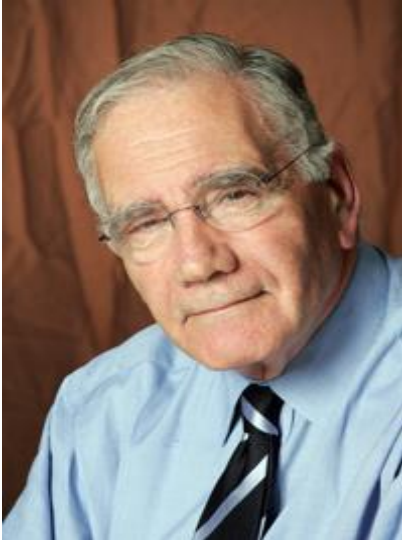
Il est l'auteur de plusieurs ouvrages, essais et fictions ayant trait à l'intelligence économique. Bernard Besson est membre du collège de l'Académie de l'intelligence économique et de la Commission intelligence économique du MEDEF Ile de France.

Il enseigne cette matière dans plusieurs universités et grandes écoles françaises et étrangères.

2010

## Georges Chetochine

*Professeur, Spécialiste du comportement humain*



Georges Chétochine a été professeur de marketing à l'Université Paris IX-Dauphine pendant 20 ans.

Il est connu et reconnu notamment pour ses analyses de la communication non verbale qui permettent de saisir les vrais comportements du consommateur. Il avait réussi à asseoir une notoriété en tant que consultant et analyste des comportements des personnalités, notamment politiques.

Il a fondé son cabinet d'études et de formation sur les stratégies de comportement et de communication en France, une structure qui s'est également développée en Argentine et au Brésil.

Il a mis ses connaissances à l'épreuve pour la première fois en septembre 1997 dans l'émission «Y'a pas photo» sur TF1, co-animée par Laurent Bataille et Pascal Fontaine. Il joua au comportementaliste jusqu'en 2002, peu après le remaniement de l'émission par la production.

En 2006, celui qui partageait sa vie entre le Vieux et le Nouveau Continent part à l'assaut du Web : il lance son blog vidéo, baptisé "Les news du comportement".

Il a publié quelques ouvrages fondamentaux, notamment «Le Blues du consommateur», «La vérité sur les gestes», «Le marketing des émotions» ou «To buzz or not to buzz».

2009

Hervé Lenglard

*PDG d'Editialis*



Diplômé d'école de commerce, puis créateur d'une entreprise dans l'ouest de la France, Hervé Lenglard, 50 ans, entame sa carrière chez EDITIALIS en 1988 en tant que commercial par un CDD, puis devient rapidement responsable commercial.

Après avoir gravi les différents échelons de la Société, il prend la présidence de l'entreprise en 1996.

Depuis cette date, il a su adapter EDITIALIS aux évolutions du secteur de l'information professionnelle et piloter la croissance tant par le lancement d'activités que par l'acquisition de fonds de commerce pertinents.

Aujourd'hui, EDITIALIS est un groupe de communication pluri médias (presse professionnelle, événements, digital) qui a pour vocation de fédérer et d'animer des communautés professionnelles (TPE-PME, décideurs commerciaux et marketing, décideurs achats)...

EDITIALIS édite notamment Action Commerciale, Marketing Magazine, E-commerce Magazine, Chef d'entreprise Magazine, Commerce Magazine, Artisans Mag'et Décision-Achats... et les sites internet [actionco.fr](http://actionco.fr), [emarketing.fr](http://emarketing.fr), [relationclientmag.fr](http://relationclientmag.fr), [e-commerce.fr](http://e-commerce.fr), [decision-achats.fr](http://decision-achats.fr), [chefdentreprise.com](http://chefdentreprise.com), [carrierecommerciale.fr](http://carrierecommerciale.fr). Parallèlement EDITIALIS organise, chaque année, une cinquantaine d'événements (Trophées, conférences, formations, petits déjeuners...).

En 2009, EDITIALIS s'est diversifiée en créant WEFACORY, agence de communication éditoriale et événementielle qui accompagne les annonceurs dans l'animation de leurs propres communautés internes et/ou externes.

Le groupe EDITIALIS emploie aujourd'hui 100 collaborateurs permanents et réalise un chiffre d'affaires de 15 millions d'euros.

2008

## Jean-Marie Descarpentries

*Dirigeant d'entreprise*



Jean-Marie Descarpentries est un dirigeant français d'entreprise.

Sorti de Polytechnique (promo 1956), il commence sa carrière dans le groupe Shell, il devient ensuite consultant chez McKinsey avant de diriger des filiales de BSN (actuellement Danone) et Saint-Gobain.

Il prendra plus tard la direction de Carnaud (1982-1991) qui deviendra Carnaud Metalbox, sous sa houlette, le leader européen de l'emballage puis la direction du groupe informatique Bull (1993-1997) alors entreprise publique déficitaire qu'il redressera et mènera à la privatisation. Il dirigera plus tard la société Ingenico.

Il a été président de la FNEGE (il en est aujourd'hui président d'honneur), de la Fondact et de l'Observatoire de l'Immatériel (dont il est l'un des membres fondateurs). Il participe également à plusieurs conseils d'administration comme administrateur indépendant.

Le magazine américain Fortune le classe en 1989 dans les « 25 chefs d'entreprise mondiaux les plus fascinants »

- Jean-Marie est nommé Chevalier en 1987 puis officier de la Légion d'honneur en 1995
- Il a également le grade d'Officier de l'ordre national du Mérite

# Ouvrages sélectionnés

Chaque année, la sélection comprend une quarantaine d'ouvrages dans quatre catégories.

Pour l'édition 2018 :

## Outils et méthodes

- Développer l'agilité dans l'entreprise : de nouveaux leviers d'action et ..., Jérôme Barrand, ESF Sciences humaines
- Manager avec les couleurs, Brigitte Boussuat, Dunod
- Faire signer ses clients : le closing, Pascal Py, Eyrolles
- Industry X.0 : créer de la valeur à l'ère du digital, Eric Schaeffer, Eyrolles
- Convaincre ! Grâce aux secrets des grands maîtres, Charles Senard, Dunod
- La parole est un sport de combat, Bertrand Perrier, JC Lattes
- Le théorème de Sinbad, Richard Bourrelly, Eyrolles
- Parler en public : TED, le guide officiel, Chris Anderson, Flammarion
- Travailler avec le sketchnoting : Comment gagner en efficacité et en sérénité grâce à la pensée visuelle, A. Akoun, I. Pailleau, P. Boukobza, Eyrolles
- Lève-toi et Vends !, Nicolas Caron, Nicolas Caron
- Reprise d'entreprises : 50 clés pour réussir, Frédéric Turbat, Privat

## Expérience ventes et marketing

- L'inbound marketing au quotidien Mode d'emploi, nouveaux concepts ..., boîte à outils, Gabriel Szapiro, Eyrolles
- Le retail face aux nouveaux modes de consommation : s'adapter ou disparaître, Estefania Larranaga, Dunod
- Vendeurs passez en mode solution : solution selling, challenger sale... les méthodes qui ont changé la vente, Frédéric Buchet, Dunod
- L'art de vendre, Guy Anastaze, ESF Sciences humaines
- Management de l'insatisfaction client, Benoît Meyronin et Marie-Louis Jullien, Vuibert
- La vente différenciée, Frédéric Vendeuvre et Christopher Guerin, Dunod
- La négociation d'influence, Julien Palabère, Dunod
- Les clés pour vendre de façon rentable, Pierre Maurin, Afnor
- La consommation collaborative, Alain Decrop, De Boeck
- L'innovation : de l'idée au lancement – Créer et développer un produit ou service nouveau, David Gotteland et Christophe Haon, Dunod
- Sociologie de la consommation – Approches théoriques classiques, synthèse des recherches. : Approches théoriques classiques, Synthèse des recherches contemporaines, Décryptage des mutations, Vincent Chabault, Dunod

## Success story et stratégie d'entreprise

- Ces entrepreneurs made in France : portrait et secret de réussite ... devenus grands, Patricia Salentey, Alisio
- Virgin, mon destin: la nouvelle autobiographie , Richard Branson, Talent Editions
- Les entrepreneurs de légende ... :partis de rien, ils ont changé le monde, S. Bersinger, Enrick B. Editions
- Airbnb story : comment trois jeunes ont disrupté un secteur, gagné des millions... et créé la polémique, Leigh Gallagher, Dunod
- Caddie : itinéraire d'une icône française, Maxime Durand, Cherche midi
- Social calling : et si, comme eux, vous aviez un déclic pour agir ?, Emilie Vidaud, Fayard
- La folle épopée des frères Willot, Hervé Maupin, Manitoba / Les Belles Lettres
- Alibaba, L'incroyable histoire de Jack Ma, le milliardaire chinois, Clark Ducan, Editions François Bourin
- Innovation : 50 Success Stories – Ruptures, héritages et coups de génie, Thierry Bouron, Dunod
- L'empire Samsung, Kim Byong-Jin, Decrescenzo
- Différente comme tout le monde, Mariame Tighanimine, Le Passeur

## Management (hommes et entreprises)

- Management des compétences, Anne Dietrich, Vuibert
- Entreprises : vers l'excellence : une méthodologie de la performance par le management agile, T. Bourguignon, Dunod
- Le management des situations de crise: anticiper les risques et gérer les crises, L. Combalbert, ESF Sciences humaines
- La bienveillance en entreprise : utopie ou réalité, Paul-Marie Chavanne et Olivier Truong, Eyrolles
- L'expérience collaborateur :Faites de vos employés les premiers fans de votre entreprise !, C. Samama, Diateino
- La parole libérée en entreprise : les innovations managériales collaboratives de la FDJ, JY. Guillain et D. Autissier, Eyrolles
- Mon boss est nul mais je le soigne :Comment transformer le pire... en manager bienveillant, G.Chatelain, Marabout
- Recrutement : un enjeu business – Augmentez vos profits, évitez le gâchis, H.Solus et C.Engel, Dunod
- L'économie sociale et solidaire face aux enjeux du management : L'ESS et ses nouveaux défis, JM.Huet et S.Roques, Pearson Education
- Métamorphose des managers : à l'ère du numérique et de l'intelligence artificielle, C.Dejoux et E.Léon, Pearson
- Générations Y & Z : Le grand défi intergénérationnel, D.Ollivier, C.Tanguy et G.Babinet, De Boeck

Pour l'édition 2017 :

## **Outils et méthodes**

- **De l'idée à la création d'entreprise - 2e édition, François Bergerault et Nicolas Bergerault, Dunod\*\***
- Je réussis grâce à mon réseau - 2e édition, Alain Bosetti et Mark Lahore, Dunod
- Comprendre la finance, Christophe Thibierge, Vuibert
- 50 secrets de champions pour être au top dans votre vie, Michaël Aguilar, Dunod
- Managez avec le Mind Mapping, Xavier Delengaigne, Patrick Neveu, Carolina Vincenzoni et Franco Masucci, Dunod
- The Good Job : Le mode d'emploi pour trouver le bon emploi, Jean Pralong, Pearson
- **La Boîte à outils de la gestion du stress, Gaëlle Du Penhoat, Dunod\***
- Passez en mode workshop !, Jean-Michel Moutot et David Autissier, Pearson
- Guide de survie aux réunions, S. Lopez, D. Lemesle, M. Bourg, Pearson
- Inventons l'entreprise du 21ème siècle, V. Caltabellotta, Kawa
- Et si je me vendais mieux !, Sylvie Protassieff, Eyrolles

## **Expérience ventes et marketing**

- L'expérience. Nouveau moteur de l'entreprise, Pauly Ines, Diateino
- Le consommateur digital, Nicolas Riou et Patrick Hoffstetter, Eyrolles
- Management de la relation client, Benoît Meyronin et Thierry Spencer, Vuibert
- Le neuro-consommateur, Michel Badoc et Anne-Sophie Bayle-Tourtoulou, Eyrolles
- Marketing B to B, Marc Diviné, Vuibert
- Marketing relationnel, Daniel Ray et William Sabadie, Dunod
- Luxe, Jean-Noël Kapferer, Eyrolles
- **Vendre à l'ère digitale, Enguerran Astre, Dunod**
- Je développe mon activité grâce à LinkedIn, Viadeo et Twitter, Valérie March, Dunod
- Bonnes vibrations : Quand les disques mythiques nous éclairent sur les défis de l'innovation, Albéric Tellier, EMS
- Trouvez vos futurs clients, Alain Muleris, Eyrolles

## **Success story et stratégie d'entreprise**

- Les Entreprises humanistes, Jacques Lecomte, Les Arènes,
- Elon Musk, Ashlee Vance, Eyrolles
- De Sun Tzu à Steve Jobs, Bruno Jarrosson, Dunod
- Création d'entreprise: de l'idée au business plan, Robert Papin, Dunod
- Génération startuppeuse, Viviane De Beaufort, Eyrolles
- Tout le monde n'a pas eu la chance de rater ses études, Olivier Roland, Alisio
- Merci et bravo, Philippe Bloch, Livre de Poche
- Partie de rien, Hapsatou Sy, Dunod
- Pourquoi eux?, Frederic Marquette, Alisio
- La liberté ça marche, Isaac Getz Flammarion
- **Napoléon, Hannibal...ce qu'ils auraient fait du digital, Laurent Moisson\***

## **Management (hommes et entreprises)**

- Bâtir une stratégie de rémunération - 3e édition, Bernard Roman, Dunod
- Le Leader collectif, Paule Boffa-Comby, Dunod
- Le leadership agile, Antonin Gaunand, Eyrolles
- **Neurolearning, Nadia Medjad, Philippe Gil et Philippe Lacroix, Eyrolles\***
- Les 5 leviers de la confiance, Marwan Mery et Laurent Combalbert, Eyrolles
- La MEGA boîte à outils du manager leader, Pascale Bêlorgey, Nathalie Van Laethem, Béatrice Arnaud, Olivier Arnould, David Autissier et al., Dunod
- Managez humain c'est rentable !, Franck Martin De Boeck, Supérieur
- Management d'entreprise 360°, Thomas Durand, Dunod
- Le leader positif, Yves Le Bihan, Eyrolles
- Manager avec l'intelligence émotionnelle, Pierre-Marie Burgat, Interditions
- Le management épiphyte, Florian Mantione, Augustin Valero et Loïc Douyère, EMS

Pour l'édition 2016 :

### **Outils et méthodes**

- **Monter son Food Truck Food Truck Mode d'emploi - Bertholet, Grevet et Volodarski – Eyrolles\***
- Datanomics Les nouveaux modèles des données – S. Chignard et L-D. Benyayer– FYP
- **L'art de se lancer 2.0 – Guy Kawasaki – Diateino\*\***
- La qualité 2015 c'est facile ! – Yvon Mouglin – Afnor
- Donner envie d'apprendre ! : Kit de survie du formateur – Sydo – Eyrolles
- Guide pratique pour financer son entreprise – JM. Tariant et S.Boulanger – Eyrolles
- La boîte à outils de la prise de décision – Mercier, Santi, Arnould – Dunod
- Tableau de bord et budget avec Excel – Jean-Marc Lagoda – Eyrolles
- La Boîte à outils du design management – Bérangère Szostak et François Lenfant – Dunod
- La cinquième discipline – Peter Senge – Eyrolles
- Vendre et mettre en avant ses créations – Chapman et Franchet– Eyrolles

### **Expérience ventes et marketing**

- **L'inbound Marketing – Gabriel Szapiro – Laffont\***
- Luxe et marque – Alexandre de Sainte Marie – Dunod
- Nudge marketing :Comment changer les comportements – Singler et Oullier– Pearson
- Goodvertising – Thomas Kolster– Leduc
- L'expérience client – Laurence Body et Christophe Talleg – Eyrolles
- La révolution de merchandising – M. Lemarignier et P.Lachaize – Eyrolles
- Le marketing expérientiel – Vers un marketing de la cocréation – Roederer et Filser - Vuibert
- Le luxe et les nouvelles technologies – Carmen Turki kervella – Maxima
- Relation client / CRM – G. Blondeau, E. Roualdes et J. Digo – Vuibert
- Marketing de l'innovation – E. Le Nagard-Assayag, D. Manceau et S. Morin – Dunod
- Le questionnaire d'enquête – Henri Boulan – Dunod

### **Success story et stratégie d'entreprise**

- Dans la tête des grands leaders – Bolman et E Deal – Maxima
- Les 100 000 familles :Pladoyer pour l'entreprise familiale – Cyril Chevrillon – Grasset
- Une vie et cinq minutes – Catherine Painvin – JC Lattès
- Relever le défi de l'innovation de rupture – Silberzahn et Dubreil – Pearson
- La saga Danone – Jérôme Tubiana – JC Lattès
- Les secrets des entrepreneurs de la Silicon Valley – Guillaume Villon de Benveniste – Eyrolles
- Becoming Steve Jobs – Schlender et Tetzeli – Marabout
- Journal d'un salaud de patron – Julien Leclercq – Fayard
- Girlboss – Sophia Amoruso – Globe
- **On m'avait dit que c'était impossible – Jean-Baptiste Rudelle – Stock\***
- Les méthodes de l'innovation de rupture– Jean-Pascal Derumier – MA Editions

### **Management (hommes et entreprises)**

- Manager les vendeurs de luxe – Michaela Merk – Dunod
- Retail coaching – Benoit Mahe – Maxima
- Management game:Les nouvelles règles du jeu pour redonner le sourire aux managers – Frédéric et Isabelle Rey-Millet – Leduc
- Le Management désincarné – Marie-Anne Dujarier – La Découverte
- Encadrer un métier impossible – Frédéric Mispelblom Beyer – Armand Colin
- Former avec le Funny Learning – Boussuat et Lefebvre – Dunod
- La motivation, une compétence qui se développe – Segal et Duron – Pearson
- Développer l'agilité dans l'entreprise – Jocelyne Delgain et Jérôme Barrand – ESF
- Le nouveau manager minute – Blanchard et Johnson – Eyrolles
- La philosophie au secours du management – Patrick Errard – O Jacob
- **Conduire le changement – John Kotter – Pearson\***



Pour l'édition 2015 :

## Outils et méthodes

- 101 astuces pour mieux s'organiser - Xavier Delengaigne, Arnaud Velten - Eyrolles
- **Backback, se lancer dans l'aventure entrepreneuriale - Margaux Derhy, Julien Bengue, Louis Carle, Etienne Portais - La Petite Etoile Et Maddyness\***
- Convaincre comme Jean Jaurès - Yann Harlaut, Yohann Chanoir - Eyrolles
- Cultiver la sérénité au travail - Michel Bernard - Dunod
- J'ose entreprendre - Stéphane Degonde - Le passeur
- **La gamification - Clément Muletier, Guilhem Bertholet, Thomas Lang – Eyrolles\*\***
- Le manuel du créateur de startup - Steve Blank, Bob Dorf – Diateino
- Le virage lean - Art Byrne - Pearson
- Lean management - Christian Hohmann - Eyrolles
- Management de la fidélisation (2eme édition) - Lars Meyer-Waarden - Vuibert
- Négociateur comme Churchill - Yann Harlaut - Eyrolles
- Segmenter les marchés du futur - Paul Millier - Pearson

## Expérience ventes et marketing

- Community management: Fédérer des communautés sur les médias sociaux - Paul Cordina, David Fayon - Pearson
- Conclure la vente - Michaël Aguilar - Dunod
- La fabrique de l'ennemi - Georges Lewi - Vuibert
- La méthode running Lean, transformer votre idée en succès - Ash Maurya - Diateino
- La Tao-entreprise: Performance globale et harmonie - Laurent Château, Bernard Plano - De Boeck
- L'art du marketing to women - Marie- Laure Sauty de Chalon, Benjamin Smadja - Dunod
- Le Marketing de la peur - Serge Michels, Marie-Hélène Westphalen - Eyrolles
- Le marketing multicanal - Vladimir Dragic - Eyrolles
- les émotions en persuasion publicitaire Mathieu Lajante - Vuibert
- Politique de la très grande entreprise - Olivier Basso - PUF
- Pourquoi la virgule s'appelle Nike et le bonbon Haribo? - Kokou Denis Adaku - La papillon rouge
- **Réinventez votre business-model - Laurence Lehmann Ortega, Hélène Musikas, Jean-Marc Schoettl – Dunod\***

## Success story et stratégie d'entreprise

- Anne Lauvergeon, le pouvoir à tout prix - Jean-Louis Perez - Seuil
- EDF, la bombe à retardement - Thierry Gadault - First
- En Amazonie - Jean-Baptiste Malet - Fayard
- Ils sont fous ces Coréens ! - Eric Surdej - Calman-Levy
- Le syndrome du poisson lune - Emmanuel Druon - Actes Sud
- Les tribulations d'un patron de PME sous François Hollande - Paul-Marie Edwards - Editions du Paillot
- **l'homme positif - Thierry Marx - Michel Lafon\***
- L'Innovation frugale - Navi Radjou, Jaideep Prabhu - Diateino
- No bank - Hugues Le Bret - Editions des Arènes
- Objectif business Développement, Dans la peau des business developers - Catherine de Géry, Anne Brunet-Mbappe - EMS Ed° Management et Société
- Serge Kampf, le plus secret des grands patrons français - Tristan Gaston-Breton - Tallandier

## Management (hommes et entreprises)

- (R)évolution collaborative. La richesse de votre entreprise c'est le nous - Céline Frontera - Afnor
- C'est à vous de jouer ! - Seth Godin - Diateino
- Et la confiance bordel - Institut Montaigne - Eyrolles
- Et si on travaillait autrement ? - Florence Bénichoux - Eyrolles
- Former de vrais leaders, c'est encore possible ! - Robert Papin - Dunod
- Le plaisir d'entreprendre - Patrick Storhaye - Management et Societe
- Le savoir-relier - Valérie Gauthier - Eyrolles
- Managez transversal !: Combiner avec succès management pyramidal et transversal - Daniel Ollivier - Afnor
- **Petit traité d'impertinence constructive - Agnès Muir-Pouille – PUG\***
- Slow business - Pierre Moniz-Barreto - Eyrolles
- Solutions pour recruter et gérer sa force de vente - Jean-Marc Gandy - Afnor
- What's next ? - Nicolas Minvielle, Mathieu Griffoul - Pearson

Pour l'édition 2014 :

### Outils et methodes

- La prodigieuse machine à vendre - Chet Holmes - Zen Business
- Manager selon les personnalités - Jacques Fradin, Frédéric Le Moullec - Eds D'Organisation
- Ventes complexes - Fabrice Lezeau - EMS
- **Concevoir ou repositionner son offre - Philippe Tache – Eyrolles\***
- Comment trouver et fidéliser vos clients - Arnaud Cielle - Dunod
- La Boîte à outils de la Relation client - Laurence Chabry, Florence Gillet-Goïnard, Raphaëlle Jourdan - Dunod
- Le responsable commercial et son plan d'actions commerciales - Pascal Py - Eyrolles
- Vendre le luxe - René Moulinier, Francis Srun - Eyrolles
- **La génération Y et le luxe - "Grégory Casper, Eric Briones – Dunod\*\***
- Luxe et Elégance - Rachel Chantal - Dunod
- Le manuel du Chef - Hervé Aulner - Maxima

### Expérience ventes et marketing

- La révolution du low cost - Jean-Paul Tréguer - Dunod
- L'enchantement du client - Alexandre Dubarry - Zen Business
- Luxe et Retail - Michel Chevalier, Michel Gutstatz - Dunod
- En avant toutes, les femmes au pouvoir - "Sheryl Sandberg - JC Lattes
- La bonne idée existe - Luc de Brabandere, Alan Iny - Eyrolles
- La supercherie d'Icare - Seth Godin - Diateino
- Les arts martiaux appliqués aux affaires - Pierre Delorme - La Maisnie-Tredaniel
- **Jazz et leadership - Frank J. Barrett - Diateino\***
- Changer ces pratiques qui empêchent d'innover - Paul Millier – Pearson -
- L'intelligence économique au service de l'innovation - Christian Coutenceau - Eyrolles
- Franchisé gagnant - Charles Seroude, Thierry Borde - Dunod

### Stratégie d'entreprise

- Partager le pouvoir c'est possible - Éric Albert - Albin Michel
- Résoudre le dilemme de la croissance - Laurence Capron, Will Michell - Pearson
- Alerte à la ferme - Vijay Govindarajan, Chris Trimble - Village Mondial
- Comment une bonne idée peut se transformer en une grande entreprise - David Lester - Eyrolles
- Les succès du web à la française - Christine Balagué, Loïc Bodin - Pearson
- Le livre noir de Renault - Benjamin Cuq - Editions First
- J'ai vendu mon âme à McDo - Jean-Pierre Petit - Recherche midi
- **Ces décideurs qui méditent et s'engagent - Sébastien Henry – Dunod\***
- Je gagne ma vie avec mon blog - Auélien Amacker - Maxima
- Sun Tzu: de l'art de la guerre à l'art de diriger - Germain Domitille - Maxima

### Commerce international

- **Bien communiquer avec vos interlocuteurs brésiliens - N. Lorrain, J. A. Peschanski, G. Sarrazin – Afnor\***
- L'herbe est-elle plus verte ailleurs ? - Xavier Bessard - L'harmattan
- La Chine aime les vins de France - Sandra PAINBENI - Editions Kawa
- Investissements chinois en France - Mythes et réalités - Camille Chen - Editions Pacifica
- Internationalisation, performances des entreprises et emploi - Alexandre Gazaniol - Presses de l'Ecole des Mines
- La responsabilité sociale des entreprises: le cas du Maroc - Tarik Malki - Afrique Orient Eds
- Stratégies d'entreprises en Chine - Dominique Jolly - Village Mondial
- Turquie: l'émergent à la portée des entreprises françaises – Collectif - CCI de Paris
- Négociation internationale. L'entretien de vente en B to B - Jean-Pierre Coen - Edi Pro
- Israël Valley, un modèle d'innovation - Daniel Rouach, Edouard Cukierman - Village Mondial

Pour l'édition 2013 :

## Outils et méthodes

- Vendre plus en BtB - Serge ROUVIERE - Dunod
- La boîte à outils du commercial - Pascale BELORGEY et Stéphane MERCIZER - Dunod
- **Profession manager commercial - Odile Letrillart-Benard et Alain Fossier – Dunod\***
- Créer de la valeur à moindre coût - Paul Millier - Pearson
- Mettez de l'humour dans votre discours - Mickael Aguilar - Eyrolles
- **Boostez vos présentations avec le storytelling - Yael Gabison – Eyrolles\*\***
- Savoir vendre ou mourir - Pascal Py - Eyrolles
- Le livre des décisions - Mikael Krogerus et Roman Tschäppeler - Leduc
- Se vendre quand on est introverti - Nancy Ancowitch - Leduc
- Transformez vos prospects en clients reels - Nicolas Dugayt, Laurent Hiorwitz - Maxima

## Expérience ventes et marketing

- Les employés d'abord, les clients ensuite - Vineet NAYAR - Diateno
- Les dynamiques de succès de la distribution - Michel Choukroun - Dunod
- Marketing sensoriel du point de vente - Sophie Rieunier - Dunod
- Brand Culture - Daniel Bô, Matthieu Guével, Raphaël Lellouche - Dunod
- Marketing et célébrités - Jean-Philippe Danglade - Dunod
- Booster ses ventes sur internet - Thibault Vincent - Pearson
- Les nouveaux défis du brand content - Thomas Jamet - Pearson
- **Les outils de la communication digitale - Habib Oualidi – Eyrolles\***

## Stratégie d'entreprise

- La success story IKEA - Anders DAHLVIG - Diateno
- A quoi ressemblera le travail demain ? - Olivier Charbonnier et Sandra Enlart - Dunod
- Manager l'imprévisible - Jean-Paul Lugan - Dunod
- L'épopée LOGAN - Bernard Jullien, Yannick Lung, Christophe Midler - Dunod
- Vous êtes vendeur, le saviez-vous ? - Daniel Pink - Pearson
- Le management lean - Michael Ballé et Godefroy Beauvallet - Pearson
- Femme et entrepreneur, c'est possible - Groupement de 5 auteurs - Pearson
- Economies - Emmanuel Druon - Pearson
- Penser mieux, travailler moins - Gaël Allain - Eyrolles
- **Liberte & Cie - Brian M. Carney – Fayard\***

## Commerce international

- Stratégies d'entreprises en Chine - Dominique Jolly - Pearson
- Réussir avec les asiatiques - Bruno Marion - Eyrolles
- Marketing international - Nathalie Prime et Jean-Claude Usunier - Pearson
- Mobilité internationale, l'export des spectacles – Collectif - Prodis
- **Guide pratique de l'export du vin - James de Roany et Evelyne Resnick – Dunod\***
- Réussir son marché à l'export - Jacques-Olivier Pesme - Afnor
- Le diagnostic export - Gérard Nisse - Vuibert
- S'expatrier et vivre aux Etats-Unis - Marc Jungerman - Afnor

Pour l'édition 2012 :

## Outils et méthodes

- How ou le comportement devient la cle du succes - Dov Seidman - Dunod
- Business model nouvelle generation Alexander Osterwalder, Yves Pigneur - Pearson
- Si on faisait confiance aux entrepreneurs - Xavier Fontanet - Les belles lettres- Monitoba
- **Management de la force de vente - Alfred Zeyl, Armand Dayan, Pascal Brassier – Pearson\***
- La vente:histoire du soir pour business men débordés - Gundula Welti - Eyrolles
- Se connaître pour être plus performant - Hugues Poissonnier, Marc Vilcot - PUG
- Wanagerment:Manager à contre-courant - Benjamin Chaminade, Armand Mennechet, Pierre-Yves Poulain - Dunod

## Expérience ventes et marketing

- Le pouvoir de vendre comment devenir un vendeur d'elite - Evelyne Platnic-Cohen - Ed d'Organisation
- Community Management , Ecrire sur les réseaux sociaux - François Meuleman - Edi Pro
- La vache pourpre, Rendez votre marque, vos produits, votre entreprise identifiables - Seth Godin - Maxima
- **Présentation Zen - Garr Reynolds – Pearson\***
- Facebook, twitter et les autres... - Christine Balagué, David Fayon, Dan Serfaty - Village mondial
- I love business - Evelyne Platnic-Cohen - Eyrolles
- E-marketing, e-commerce - Thomas Stenger, Stéphane Bourliataux-Lajoinie - Dunod

## Stratégie d'entreprise

- La boîte à outils de la stratégie - Bertrand Giboin - Dunod
- Capter les tendances ou comment gagner sur ses concurrents - Dominique Cuvillier - Dunod
- **service compris 2.0 Philippe Bloch – ventana\***
- De la performance à l'excellence - Jim Collins - Village mondial
- Les clés mentales de l'excellence commerciale, Dans la tête du vendeur - Nicolas Caron, Antoni Girod - Dunod
- Servir ou disparaître, Quand l'esprit de service devient une nécessité pour l'entreprise - Martine Calligaro, Jean-Jacques Gressier - Vuibert
- Ces entreprises dont vous êtes les héros - Eric Pesnel - Afnor

## Commerce international

- Pourquoi Bill n'achète-t'il pas mon fromage - Gérard Nisslé, Windham E. Loopesko - Vuibert
- Comment ne pas faire perdre la face à un chinois - Anne-Laure Monfret - Dunod
- Ces entreprises qui font la Chine - Dominique Jolly - Ed Organisation
- The american experience, Travailler autrement et efficacement avec les Américains - Jean-François Lami - Pratiques D'entreprises
- TPE-PME Réussir son marché à l'export - Jacques-Olivier Pesme - Afnor
- **Bien communiquer avec vos interlocuteurs russes - Cercle Kondratieff – Afnor\***
- Bien communiquer avec vos interlocuteurs indiens - Laurent Goulvestre , Koumarane Kichenassamy , Ilangovane Tambidore - Afnor

Pour l'édition 2011 :

## Outils et méthodes

- Le code des comportements de vente – Delouche - Itev services
- L'écoute: atout maître de la vente – Moulinier - Ed Organisation
- **La vente quand les temps sont durs – Hopkins - Ed de L'homme**
- Tactiques de vente gagnantes – Moulinier - Ed Organisation
- Manager la génération y – Fustec - Eds Organisation

## Expérience ventes et marketing

- Décisions marketing – Helfer - Vuibert
- **Community management – Chereau - Dunod**
- Principes de marketing – Kotler - Pearson
- Facebook, twitter et le web social – Fraysse - Kawa
- Le marketing de a à z - Gavart-perret - Dunod

## Stratégie d'entreprise

- De la performance à l'excellence – Collins - Village mondial
- Clausewitz leçons de tactique... - Holmes - Maxima
- Facebook, twitter et les autres... - Balague - Village mondial
- Service compris 2.0 – Bloch - Ventana eds
- **Comprendre et appliquer le Sun Tzu – Fayard - Dunod**

## Commerce international

- Exporter – Paveau - Foucher
- **Être efficace en Chine - Chloé Ascencio, Dominique Rey - Pearson**
- Travailler et vivre en Suisse - David Talerman - Gualino
- Réussir vos négociations en Chine – Meynardi - Afnor

Pour l'édition 2010 :

## **Outils et méthodes**

- Management des forces de ventes - Erick Leroux - Vuibert édition
- Boîte à outil du commercial - Pascale Belorgey et Stéphane Mercier - Dunod
- Paul Krugman, un économiste engagé - Steven Coissard - PUG
- Gestion de la relation client - Ed Peelen et Frédéric Jallat - Pearson
- **Au top de la vente - Alain Roussel - Maxima**

## **Expérience ventes et marketing**

- E-marketing et e-commerce - Corinne ANKRI et Pascal LANNOO - Vuibert
- **Internet Marketing 2010 - Julia Jouffroy, Guillaume Ber, Martin Tissier - Elenbi**
- Brand Content - Matthieu Guével - Dunod
- Web conversion - Thomas Faivre-Duboz et Raphaël Fétique - Dunod
- 100 questions pour comprendre et agir RSE et développement durable - Alain Jounot - Afnor

## **Stratégie d'entreprise**

- Stratégie de l'offre - Henri de Bodinat - Pearson
- Ils ont décroché les étoiles - Katharina Balazs - Pearson
- **L' Effet Momentum - Jean-Claude Larréché - Pearson**
- 60 stratégies d'entreprise à la loupe - Collectif Le Figaro - Dunod
- Le luxe - Jean Castarède - Eyrolles

## **Commerce international**

- Commerce International
- Success Stories françaises à l'exportation
- **Bien communiquer avec des interlocuteurs chinois**
- La guerre de la contrefaçon

Pour l'édition 2009 :

## Outils et méthodes

- Le petit livre rouge de la vente – Gittomer - Village Mondial
- Les techniques de la vente – Moulinier - Organisation
- Le grand livre de la vente – Caron - Dunod
- 300 citations pour la vente (très court) – Aguilar - Dunod
- Les commerciaux descendent de Cupidon – Py - Maxima
- Réussir ses premiers pas de commercial – Yala - Etudiant pratique
- **La négo commerciale en pratique - Patrick David - Eyrolles**

## Expérience ventes et marketing

- Toute la fonction commerciale - Blanc/Disquay-Le Gall - Dunod
- Comment devenir un as du Marketing – Fox - Archipel
- Dictionnaire du Marketing - Helfer/Orsini - Vuibert
- **Marketing des émotions - Georges Chetochine - Organisation**
- Stratégie de courage – Mercier - Organisation
- Luxe et Co comment les marques ont tué le luxe – Thomas - Les Arenes
- Buzz Marketing - Stambouli et Brignes - Organisation

## Stratégie d'entreprise

- Le grand livre de la stratégie - Abate/Ducreux /kachaner - Eyrolles
- **Stratégie Océan Bleu - W. Chan Kin et Renée Mauborgne - Village mondial**
- Stratégique – Johnson - Pearson
- Machiavel, leçon de réalisme pour devenir un fin stratege – Phillips - Maxima
- Reveil du Samourai – Fayard - Dunod
- Le modele L'oreal - Collin et Rouach - Pearson

## Commerce international

- Réussir avec les asiatiques – Marion - Organisation
- Les nouvelles pratiques du Bussiness en Chine – Ams - Maxima
- PME Réussir à l'international" de Rauscher – Rauscher - Express prelude
- Exporter – Paveau - Foucher
- **Les clés du comportement à l'international - Laurent Goulvestre - Afnor**

Pour l'édition 2008 :

### **Outils et méthodes**

- Allez au bout de vos rêves - Tom Barrett - un Monde Différent
- La boîte à outil du responsable marketing - Lebon/Van Laethem/Durand - Dunod
- Construire sa relation client - Marie-Josèphe Nuel - Puits Fleuri
- Comment négocier avec les gens difficiles - W.Ury - du Seuil
- Etes-vous vraiment orienté clients ? - Hélène Lacroix-Sablayrolles - Dunod
- Le vendeur Partenaire - Claude BENOIT et Michel Vallet - PUG
- Management de projet événementiel - Philippe Claveau - PUG
- Du management au leadership - Marie-Ange Martin et Laurent Goulvestre - Le génie des glaciers

### **Expérience ventes et marketing**

- Etudes marketing appliquées - Vernet/ Filser/ Giannelloni - Dunod
- Marketing : analyses et perspectives - Salerno/Colas - Vuibert
- Le marketing on line - Michelle Jean-Baptiste - Eyrolles
- Internet marketing - Leila Chaibi - EBG
- L'entreprise mobile - Charles-Henri Besseyre des Horts - Pearson

### **Stratégie d'entreprise**

- Fous d'entreprise : demain quel pari stratégique pour les entreprises? - R. Couffin - Economica
- L'entreprise familiale sauvera-t-elle le capitalisme ? - Blondel/Dumas - Autrement
- Stratégie Océan bleu - W. Chan Kim/ Renée Mauborgne - Village Mondial
- L'entreprise réconciliée - Jean-Marie Descarpentries/Philippe Korda - Albin Michel
- Objectif zéro-sale-con - Robert Sutton - Vuibert
- Service gagnant - Ralph Hababou - First

### **Commerce international**

- Chère liberté Paris-Tunis-Bruxelles - L. Belhassine - Hugo Doc
- Mondialisation des services - Marie-Christine Monneyer/ Patrick Ternaux - L'Harmattan



# Les Lauréats

## 2017

Gaëlle Du Penhoat, « La boîte à outils de la gestion du stress » **Éditions Dunod**  
Nadia Medjad, Philippe Gil et Philippe Lacroix, « Neurolearning », **Éditions Eyrolles**  
Enguerran Astre, « Vendre à l'ère digitale », **Éditions Dunod**, Laurent Moisson, « Napoléon, Hannibal... ce qu'ils auraient fait du digital », **Éditions Manitoba / Les Belles Lettres**



## 2016

Richard Volodarski, Guilhem Bertholet, Alexandre Grevet; « Monter son Food Truck Food Truck: Mode d'emploi » **Éditions Eyrolles**  
Gabriel Szapiro, « L'inbound marketing : Selon la stratégie du Sherpa », **Éditions Laffont**  
Jean-Baptiste Rudelle, « On m'avait dit que c'était impossible », **Éditions Stock**  
John Kotter, « Conduire le changement », **Éditions Pearson**



## 2015

Margaux Derhy, Julien Bengue, Louis Carle, Etienne Portais ; « Backpack , se préparer à l'aventure entrepreneuriale » **La Petite Etoile Et Maddyness**  
Laurence Lehmann-Ortega, Hélène Musikas, Jean-Marc Schoettl ; « Réinventer votre business-model » **Dunod**  
Thierry Marx ; « L'homme positif » **Michel Lafon**  
Agnès Muir-Pouille ; « Petit traité d'impertinence constructive » **Presses Universitaires de Grenoble**  
Clément Muletier, Guilhem Bertholet, Thomas Lang ; « La Gamification » **Eyrolles**



## 2014

Philippe Taché, « Concevoir ou repositionner son offre », **Eyrolles**

Frank J.Barrett, « Jazz et leadership", **Diateino**

Sébastien Henry, "Ces décideurs qui méditent et s'engagent », **Dunod**

N. Lorrain, J. A. Peschanski, G. Sarrazin « Bien communiquer avec vos interlocuteurs brésiliens », **Afnor**

Prix coup de cœur des étudiants de l'IDRAC : Eric Briones, Grégory Casper « La Génération Y et le Luxe », **Dunod**



## 2013

Odile Letrillart-Bénard, Alain Fossier « Profession manager commercial ou comment motiver, coacher et piloter une équipe de vente », **Dunod**.

Habib Oualidi, « Les outils de la communication digitale ou les dix clés pour maîtriser le Web marketing », **Eyrolles**

Isaac Getz, Brian M. Carney « Liberté & Cie ou quand la liberté des salariés fait le bonheur des entreprises », **Fayard**

James de Roany et Évelyne Resnick, « Guide pratique de l'export du vin », **Dunod**



## 2012

Alfred Zeyl, Armand Dayan, Pascal Brassier, « Management de la force de vente », **Pearson**

Garr Reynolds, « Présentation Zen », **Pearson**

Philippe Bloch, « Service Compris 2.0 », **Ventana**

Cercle Kondratieff, « Bien communiquer avec vos interlocuteurs russes », **Afnor Boutique Éditions**



## 2011

Tom Hopkins, « La vente quand les temps sont durs », **Les éditions de l'Homme**  
Matthieu Chereau, « Community management », **Dunod**  
Pierre Fayard, « Comprendre et appliquer Sun Tzu », **Dunod**  
Chloé Ascencio, Dominique Rey, « Être efficace en Chine », **Pearson**



## 2010

Alain Roussel, « Au top de la vente », **Maxima**  
Julia Jouffroy, Guillaume Ber, Martin Tissier, « Internet Marketing 2010 », **Elenbi**  
Jean-Claude Larréché, « L' Effet Momentum », **Pearson**, Michel Rainelli, « Commerce international », **Découverte**, Joël Guillon, « Vendre ses prestations », **Editions Organisation**  
Marc Meynardi, « Bien communiquer avec des interlocuteurs chinois », **Afnor**



## 2009

Georges Chetochine, « Le Marketing des émotions », **Editions Organisation**  
W. Chan Kim et Renée Mauborgne, « Stratégie océan bleu », **Village mondial**  
Laurent Goulvestre, « Les clés du comportement à l'international »  
**Afnor**, 2008<sup>[L]</sup><sub>SEP</sub> Edgar Grospron, « Quand on rêve le monde », **Altal**  
Patrick David, « La négociation commerciale en pratique », **Eyrolles**



# Le partenaire

The logo for IDRAC BUSINESS SCHOOL is displayed within a white rectangular box with a subtle drop shadow. The word "IDRAC" is written in a large, bold, red serif font, with the letters "I", "D", and "R" being significantly larger than "A" and "C". Below "IDRAC", the words "BUSINESS SCHOOL" are written in a smaller, black, sans-serif font, centered horizontally.

**IDRAC**  
BUSINESS SCHOOL

L'Idrac, depuis sa création en 1965, poursuit le même objectif : proposer aux apprenants, jeunes ou professionnels en activité, des programmes et modules de formation préparant tout particulièrement à la fonction commerciale. L'offre pédagogique de l'Idrac anticipe et répond aux enjeux de l'économie mondiale, de la modernité et des changements générationnels. Implanté sur 10 campus en France : Paris,

Amiens, Lyon, Nice, Montpellier, Toulouse, Nantes Grenoble, Lille , Bordeaux, et 2 à l'étranger (Irlande, Espagne) le Groupe Idrac s'appuie sur un maillage territorial dense qui lui permet de croiser théorie et pratique, tant dans ses activités de recherche que dans son approche pédagogique, pour répondre, s'adapter et anticiper les besoins des entreprises.

# Les DCF, 88 ans au service de la performance commerciale

Les Dirigeants commerciaux de France représentent un réseau de 2.500 chefs d'entreprise, responsables de service commercial et enseignants regroupés au sein de 80 associations présentes dans 21 régions.

Portés par l'engagement de ses membres au niveau local, régional et national, les DCF œuvrent depuis 1930 pour le développement commercial de la France et l'amélioration des résultats de ses entreprises.

## **Les missions du réseau DCF :**

- Sensibiliser les jeunes aux métiers de la vente
- Valoriser la performance commerciale
- Soutenir le développement des entreprises
- Fédérer et favoriser la mise en réseau

Les DCF ont fêté en 2010 leurs 80 ans d'existence.  
Plus d'informations sur [www.reseau-dcf.fr](http://www.reseau-dcf.fr)



**DIRIGEANTS COMMERCIAUX**  
**DE FRANCE**