

**Vesséline TOSSAN**  
**Maître de Conférences**  
**Conservatoire National des Arts et Métiers**  
Vesselina.tossan@cnam.fr

---

---

## DIPLÔMES ET FORMATION

---

---

**Novembre 2003** : Doctorat es Sciences de Gestion, mention très honorable, sous la direction de Jean-Claude Moisdon et Thierry Weil, Centre de Gestion Scientifique de l'Ecole des Mines de Paris  
*Intitulé de la thèse* : Le management de l'innovation dans un groupe multidivisionnel de services, quelle instrumentation sous-jacente ?

Président du Jury : Raymond-Alain Thiétart, professeur Paris IX Dauphine

Rapporteurs : Florence Durieux, professeure Evry-Val-d'Essonne

Dominique Jacquet, professeur Paris X Nanterre

**Septembre 2000** : DEA marketing et stratégie, Université Paris-Dauphine

**Juin 1982** : HEC

---

---

## FONCTIONS

---

---

### **Conservatoire National des Arts et Métiers**

Depuis janvier 2013, maître de conférences, responsable des enseignements de marketing international, marketing stratégique, coordinatrice des enseignants du H-MBA

### **Université de Haute Alsace, Faculté de Sciences Economiques Sociales et Juridiques de Mulhouse**

Septembre 2010 à janvier 2013 : maître de conférences, co-responsable du Master Management Interculturel et Affaires Internationales, enseigne le marketing, le marketing international, les ressources humaines à l'international

### **EDC Paris Business School**

Septembre 2004 à septembre 2010 : professeur permanent à quatre jours par semaine, marketing, stratégie

### **Groupe Suez, Direction Technologie et Innovation**

Septembre 2000 à septembre 2003 : chargée de mission innovation, dans le cadre d'un contrat CIFRE, la mission consistait à définir la création de valeur d'innovations primées du Groupe, de promouvoir l'innovation. J'ai mis en place avec l'aide du cabinet Kea Partners un outil d'auto-évaluation du management de l'innovation par les responsables des centres de profit du groupe qui a été déployé dans 36 centres de profit et a donné lieu à une publication dans Décisions Marketing N°51

### **Brossard France, Direction marketing**

Novembre 1997 à mars 1999 : chargée du développement de deux nouveaux produits pâtisseries

### **Tyco Toys, Direction marketing**

Avril 1993 à juin 1994 : directrice du marketing des jouets pour filles et des jeux artistiques. Lance et gère de nouvelles gammes comme Professeur Horribilus, la poupée mannequin Petite Sirène, les jeux artistiques Magic Création en développant les actions publi-promotionnelles correspondantes. Sélectionne des nouveaux produits auprès de Tyco Toys USA, élabore le catalogue et les campagnes de publicité

### **Bayard Presse, au sein de Bayard Presse Jeune**

Octobre 1992 à mars 1993 : Directrice commerciale des magazines Phosphore et Talents Organise le lancement commercial du magazine étudiant TALENTS (publipostage, affiches, spots radio, conférence de presse) et le soutien des premières ventes.

### **Mattel France, Direction marketing**

Avril 1988 à octobre 1992 : Chef de groupe "jouets filles" Gère la marque **Barbie** dont le chiffre d'affaires a doublé pendant la période : sélection des produits à commercialiser en France auprès de Mattel Inc., films publicitaires, briefs média, animation du club Barbie. Lance **Polly Pocket**, une gamme de jeux de société, de poupées (Miss Make up, Magic Nursery). Organise des conventions pour la force de vente (20 personnes) et les clients grossistes, détaillants et grandes surfaces, participe à la création du stand de Mattel, un des plus gros stands du Salon du Jouet.

### **La Française de Soins et Parfums (Groupe Unilever), Direction marketing**

Mai 1985 à mars 1988 : Gère la marque Rexona (développement d'une nouvelle variété Sport, de promotions en magasin, d'une nouvelle signature publicitaire), Gère les marques Clear, Ultrex (shampooings), Audace (Eau de toilette), Clearblue (test de grossesse), Développe de deux nouveaux projets d'hygiène beauté.

### **Procter et Gamble France, Direction Achats**

Avril 83 à avril 1985 : Acheteur de matières premières aromatiques. Négocie des achats de 500 matières premières auprès de 100 fournisseurs internationaux. Réalise des économies de 30% sur les 2 ans, approvisionne 3 usines.

---

---

## RECHERCHES ET PUBLICATIONS

---

---

### REVUES ACADEMIQUES AVEC COMITE DE LECTURE

Tossan V. et Chebbi H.(2014) «Le système de croyances des étudiants au sujet de leurs intentions entrepreneuriales : apport de la cartographie cognitive » Revue Management et Avenir, Issue 68, p.32-53

- Cacho-Elizondo S, Shahidi N. and Tossan V. (2013) "Intention to Adopt a Text Message – Based mobile Coaching Service to Help Stop Smoking: Which Explanatory Variables", International Journal of Technology & Human Interaction: Special Issue on Mobility and Human Interaction Volume 9, issue 4
- Andrews L., Cacho-Elizondo S., Drennan J. and Tossan V. (2013), "Consumer Acceptance of an SMS-based Smoking Cessation Program: A Multi Country Study", *Health Marketing Quarterly*, vol. 30, n°1
- Cacho-Elizondo S. and Tossan V. (2010), "Young adults attitudes towards SMS and MMS coaching services for tobacco cessation initiatives in France: an exploratory study", *Revista Romana de Marketing*, 2010, n°1 Juin

- Tossan V. (2008) «Manager l'innovation dans un grand groupe par l'autoévaluation des centres de profit », *Décisions Marketing*, n°51 Juillet-Septembre

#### COMMUNICATIONS DANS DES COLLOQUES AVEC COMITE DE LECTURE

- WILLIAMS E, ETZOL P, TOSSAN V, SHEFFIELD R (2014), THE COGNITIVE & AFFECTIVE DIMENSIONS OF GENDERED LANGUAGE IN ENTREPRENEURSHIP, INTERNATIONAL COUNCIL FOR SMALL BUSINESSES, DUBLIN, IRELAND, 11-14 JUNE
- SIMON F, GHESQUIERE C, TOSSAN V (2013) , CONTRIBUTION OF GRATITUDE TO SATISFACTION MODELS FOR COMPLAINING CUSTOMERS, CUSTOMER EMPOWERMENT, 10-11 JANUARY, KARLSRUHE, ALLEMAGNE
- Tossan V. (2012) « Quand le Web redécouvre une frontière oubliée : les sites marchands « Made in France », FNEGE Etats Généraux du Management, Strasbourg, 11 octobre
- Abbas W, Schacher L, Adolphe D, Tossan V, Masson J. (2012) « A study of tailorability of textile products », AUTEX, 13-15 june, Zadar, Croatia
- Cacho-Elizondo S, Shahidi N. and Tossan V.(2012) «A study of Mobile Coaching Services to support Smoking Cessation Initiatives», 11<sup>th</sup> International Conference Marketing Trends, Venise, 19-21 janvier
- Andrews L., Cacho-Elizondo S., Drennan J. and Tossan V. (2011)«Un estudio intercultural sobre la adopción de un servicio de e-salud: El caso de un servicio de acompañamiento para dejar de fumar en Australia, Francia y México», 10<sup>th</sup> International Conference Marketing Trends, Paris, 20-22 janvier
- Andrews L., Cacho-Elizondo S., Drennan J. and Tossan V. (2010) «Examining the Gendered Aspects of Consumer Acceptance of an SMS-Assisted Smoking Cessation Program», Conference of Health Marketing, Brisbane, July 15<sup>th</sup>
- Andrews L., Cacho-Elizondo S., Drennan J. and Tossan V. (2010) «Using TAM to examine Consumer Acceptance of a Mobile Phone Assisted Smoking Cessation Program in Australia», *EMAC (European Marketing Association Conference)*, Copenhagen, juin 1<sup>er</sup>
- Chebbi H. et Tossan V. (2010) «Les systèmes de croyances des étudiants autour de leurs intentions entrepreneuriales», colloque OCRE-EDC, Sousse, 13-15 mai
- Cacho-Elizondo S, Shahidi N. and Tossan V. (2010) «Les attitudes envers les services d'accompagnement mobiles en France: le cas du coaching à distance pour le sevrage tabagique», *9<sup>th</sup> International Conference Marketing Trends*, Venise, 21-23 janvier
- Cacho-Elizondo S. and Tossan V (2008) «Young adults attitudes towards SMS and MMS coaching services for tobacco cessation initiatives in France: an exploratory study», *EMAC (European Marketing Association Conference)*, Brighton, UK, 28 mai-1 juin
- Cacho-Elizondo S. and Tossan V (2008) «Aider une PME à développer un service innovant de coaching par sms pour accompagner le sevrage du tabac: une étude exploratoire en France», *Colloque EDC Entrepreneuriat et Développement Durable*, Paris, juin
- Tossan V.(2007) «Innovation et développement durable: opportunités et contraintes» Colloque Entrepreneuriat et Développement Durable, EDC-SIFE Paris, juin

#### CAS PEDAGOGIQUES PUBLIES A LA CCMP

- PETIT NAVIRE, INNOVATION DANS LES CONSERVES DE POISSON
- Nivea Bath Care: diagnostic et plan marketing,
- Gamescape et les mondes virtuels
- Pavés de poisson Petit Navire : innovation au rayon des conserves de poisson

#### MODULE D'E-LEARNING

- Le brainstorming (2004) édité par la société Crossknowledge

---



---

#### ACTIVITÉS EN MATIÈRES D'ENSEIGNEMENT ET D'ENCADREMENT PEDAGOGIQUE ET ADMINISTRATIF

---



---

#### RESPONSABILITES PEDAGOGIQUES ET ADMINISTRATIVES

- Responsable de la Spécialisation Marketing, EDC, 2004-2008
- Responsable du Tronc Commun Marketing, EDC, 2009-2010.
- Co-responsable du Master Management Interculturel et Affaires Internationales (Master LEA), à la Faculté des Sciences Economiques Sociales et Juridiques, UHA, 2010-2012

- Coordinatrice des enseignements du H-MBA du Cnam

#### ACTIVITE EN MATIERE D'ENSEIGNEMENT

- **COURS DU CNAM** : TD DE MARKETING AU SEIN DU H-MBA, PRINCIPES ET OUTILS GENERAUX DU MANAGEMENT, MARKETING STRATEGIQUE, MARKETING INTERNATIONAL
- Cours magistral de marketing international en anglais, Master 1, Management Interculturel et Affaires Internationales, FSESJ, UHA, 2010-2012
- TD international marketing, Master 2, Munich University of Applied Sciences, 2011-2012
- Cours magistral de marketing international, Master 1 Marketing et Vente, PEPS, UHA, 2011-2012
- Cours magistral de vente et management des ventes, Master 1, Management Interculturel et Affaires Internationales, UHA, et EM de Strasbourg, 2011-2012
- Cours magistral de management des ressources humaines à l'international, Master 2, Management Interculturel et Affaires Internationales, UHA, 2010-2012
- Simulation de gestion Mondial Manager, Master 1, Management Interculturel et Affaires Internationales, UHA, 2010-2012
- Cours magistral et TD bases du marketing, Licence LEA, UHA, 2010-2012
- Cours magistral et TD organisation-entreprise, Licence Economie Gestion, UHA, 2010-2012
- Cours magistral et TD psychosociologie des organisations, Licence Economie Gestion, UHA, 2010-2012
- Cours magistral d'introduction au marketing, Master 1, Responsabilité Sociale de l'Entreprise, UHA, 2011-2012 et Faculté de Droit de Strasbourg, Licence 2 AES, 2012
- Cours magistral de management des ventes, Master 1, spécialisation MKT3, EM Strasbourg, 2011-2012
- Cours magistral et TD d'introduction au marketing, 1<sup>ère</sup> année EDC, 2004-2010
- Cours magistral et TD d'études de marché, 1<sup>ère</sup> année EDC, 2009-2010
- Cours magistral et TD de stratégie, 3<sup>ème</sup> année EDC, 2004-2008
- Cours magistral et TD de marketing opérationnel en anglais, 3<sup>ème</sup> année EDC, 2008-2009
- Cours magistral et TD de leadership en anglais, Master 2 EDC, 2008-2009
- Cours magistral et TD d'études qualitatives, Master 1 EDC, 2007-2010
- Cours magistral et TD de marketing de l'innovation, Master 1 EDC, 2007-2008
- Cours magistral et TD de gestion de produits, Master 1 EDC, 2005-2008oo
- Cours magistral et TD de plan marketing, Master 1 EDC, 2005-2008
- Cours magistral et TD de stratégie de produit et prix, Master 1 EDC, 2008-2009
- Cours magistral et TD de comportement managérial, Master 1 EDC, 2005-2008
- TD Comportement du consommateur, Master 1 ISC, 2006-2008
- Cours magistral et TD Organisation et management, Master 1 ESCP, 2007-2009
- Cours magistral et TD Psychologie et management, ESCP 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année, 2003-2010
- Cours magistral et TD Management stratégique de l'innovation, ESSEC, 2005-2007
- Tutorat de projets innovants dans le cadre du programme CPI de l'ESSEC, L'Ecole Centrale de Paris et le Strate Collège, 2007-2009
- Cours magistral Strategic Management of Innovation en anglais, HEC, 2004-2005
- Cours magistral et TD marketing et études de marché, 2<sup>ème</sup> année EMLV, 2008-2009
- Cours plan marketing et budgétisation 5<sup>ème</sup> année EMLV, 1999-2004 et 2008-2009
- Cours Customer relationship Management, Advencia-Negocia, 2010-2012
- Cours magistral et TD politique promotionnelle, Master 2 ISC, 2008-2009

---



---

#### ACTIVITES ASSOCIATIVES

---



---

- Membre du LIRSA (Laboratoire Interdisciplinaire de Recherche en Sciences de l'Action)
- Membre de l'AFM (Association Française du Marketing)