



BUSINESS SCIENCE INSTITUTE

Newsletter #29 - Juin 2015

ACTUALITES DU BUSINESS SCIENCE INSTITUTE



Michel Kalika rejoint l'IAE Lyon !

Le professeur [Michel Kalika](#), conseiller scientifique du Business Science Institute rejoindra à la rentrée prochaine l'IAE Lyon, école universitaire de management, actuellement dirigé par Jérôme Rive, également Président du [réseau des IAE](#).

En octobre 2014, un [partenariat](#) a été initié entre le Business Science Institute Luxembourg (BSI) et l'IAE Lyon pour le développement international d'un *Doctorate in Business Administration*.

[Retrouvez Michel Kalika sur son blog](#)

AGENDA

DAKAR

Promotion 2015-2017

Séminaire 4 : Suivi, choix des sujets de thèse -
14 juin 2015

Promotion 2014 - 2016

Séminaire 6 : Suivi de thèse - 14 juin 2015



LUXEMBOURG



ACTUALITES DU BUSINESS SCIENCE INSTITUTE

Un doctorant du Business Science Institute gagne le prix AIM-Sphinx



Le prix AIM-Sphinx a été remis Jeudi 21 mai à [Cédric Baudet](#), doctorant du Business Science Institute lors du 20^{ème} colloque de l'Association Information & Management (AIM) à Rabat, Maroc pour son article « L'utilisation des médias sociaux par les organisations sans but lucratif : une étude exploratoire ». La conférence internationale de l'AIM regroupe des enseignants chercheurs, des chercheurs, des professionnels et spécialistes dans le domaine de management des technologies de l'information. Cédric Baudet, 39 ans, est professeur à la Haute école de gestion Arc (HES-SO) où il enseigne notamment le management du système d'information d'entreprise et la gestion de projet. Il intervient comme conseiller pour des organisations et dirige des projets de recherche. Il a intégré la promotion du Business Science Institute en 2012 à Genève. Il prépare actuellement son [Executive Doctorate in Business Administration](#), sur le thème des "dimensions de la participation des utilisateurs dans le succès des systèmes d'information".

NOUVEAUX MEMBRES DU CONSEIL SCIENTIFIQUE



Christophe Fournier

Professeur Agrégé des Universités en marketing à l'Institut d'Administration des Entreprises de l'Université de Montpellier où il est responsable du groupe de recherche Marketing du Centre de Recherche en Gestion des Organisations. Créateur d'un MOOC « [Management de la force de vente](#) », ses enseignements concernent le management des forces de vente, le marketing direct, l'approche multicanale et la force de vente, ainsi que le marketing des établissements de santé. Ses travaux de recherche portent sur le management de la force de vente, le marketing direct et le E-Commerce. Son dernier article, co-écrit avec F. Poujol, S. Hollet et H. Pullins, « Designing Sales Contests in Call Centers: Understanding Inside Salespeople's Preferences for Contest Design Attributes and Rewards » a été accepté pour publication dans la revue *The Journal of Selling and Major Account Management*.

PRESSE

[Challenge](#), 21 Mai 2015, ["Témoignage de Frédéric Favre"](#)

VIDEOS

[3 facteurs clés de succès d'une thèse EDDB – Pr Michel Kalika, Conseiller Scientifique du Business Science Institute](#)

[Facteurs clé de succès d'une thèse EDDB – le point de vue des doctorants](#)

Les vidéos proposées sur la plate-forme du Business Science Institute constituent une ressource académique mise à la disposition des doctorants-managers :

- Les vidéos contenant le **logo BSI** ont été réalisées par le Business Science Institute ;
- Les vidéos ayant la mention **CS** ont pour auteur un membre du [Conseil Scientifique](#) de BSI ;
- Les autres vidéos ont été regroupées pour aider les visiteurs du site.

Pour recevoir tous les mois une synthèse des vidéos ajoutées sur la plate-forme il suffit de vous inscrire : <http://www.business-science-institute.com/videos/>

PUBLICATIONS

Finding one's way around various methodological guidelines for doing rigorous case studies: A comparison of four epistemological frameworks, *Systèmes d'Information et Management*, [Vol 20, No 1 \(2015\)](#), **Marie-José Avenier** & Catherine Thomas.

The expanding popularity of qualitative research, and more particularly case study research, in the field of Information Systems, Organization and Management research, seems to have been accompanied by an increasing divergence in the forms that this research takes, and by recurrent criticisms concerning its rigor. This paper develops a heuristic framework for guiding the design of a rigorous case study depending on the research's goal and epistemological framework, as well as for guiding its evaluation.

Crowdsourcing - porté par la foule de **Jean-Fabrice Lebraty**, membre du Conseil Scientifique du Business Science Institute et **Katia Lobre**, paru chez ISTE Editions, 2015.

Il présente notamment le concept de crowdsourcing dans ses différentes dimensions et démontre comment il peut être utilisé pour créer de la valeur et de nouvelles opportunités pour les entreprises.



[Management International](#) vol. 19, n°2, 2015

Au sommaire :

ACTUALITES DE LA RECHERCHE EN MANAGEMENT EN LIGNE



A l'ère du numérique, l'Entreprise 2020 !

Un rapport parlementaire sur la sécurité numérique des entreprises intègre les travaux du CIGREF

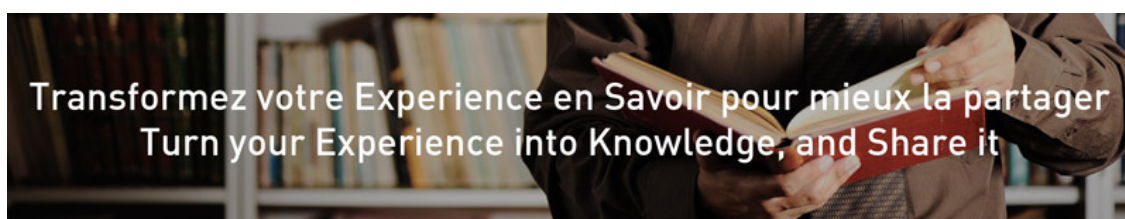
Sécurité numérique et risques : enjeux et chances pour les entreprises
Pourquoi ce rapport parlementaire sur la sécurité numérique des entreprises a-t-il intégré un Rapport CIGREF ? Réponse de **Jean-François PEPIN**, Délégué général du CIGREF.



L'Europe, moteur du développement des compétences numériques. Nous sommes déjà en pénurie de compétences numériques... et cela va s'aggraver !

Plagiat et fraude scientifique : la perspective académique

Lettre 62 - 21 mai 2015



www.business-science-institute.com - info@business-science-institute.com
transmettez vos informations pour la newsletter à
Share your information for the newsletter with
aline@business-science-institute.com

