Isabelle BARTH

PROFESSOR, Ph.D.
ASSOCIATE DEAN FOR RESEARCH
University of Strasbourg
Research Center
Centre d'Études des Sciences Appliquées à la Gestion
CESAG Research Center
isabelle.barth@free.fr
+ 33 (0)3 68 85 83 90

Date of arrival at EM Strasbourg Business School: 2008

/// Education

Doctorat ès sciences de gestion
Habilitation à diriger les recherches
Agrégation des universités

/// Research Topics

Sales Management, Diversity Management, Negotiation, Epistemology

/// Intellectual contributions

PEER REVIEWED JOURNAL ARTICLES

«Quels enseignements des thématiques Égalité / Discrimination / Diversité dispensés aux futurs managers en France», *Humanisme et Entreprise 295,* décembre 2009 (in coll. with C. Falcoz).

«La liberté de penser son identité professionnelle : la résistance des responsables de la formation au discours managérial en France», *Management International,* Vol. 13 n°3, 2009 (in coll. with F. Grima et R. Muller).

«Regard prospectif sur les métiers commerciaux - Du vendeur ambassadeur au *core seller*», *Management et Avenir,* Juin 2009.

«La coolitude comme nouvelle attitude de consommation : être sans être là, Réflexion prospective», *Management et Avenir,* juin 2008.

Direction d'un cahier spécial sur ***les évolutions de la Vente dans la Revue Management et Avenir ;*** 5 articles + une introduction *«La Vente : le nécessaire aggiornamento»,* avril 2008.

«L'histoire intellectuelle du marketing : du savoir faire à la discipline scientifique», Postface du numéro spécial **Market Management** *"L'histoire du marketing : une anthologie franco-américaine" 2, n°2,* avril 2006.

«La marchandisation du monde : un vrai faux débat ?», *Décisions Marketing 38,* avril-juin 2005.

«Réflexions sur la construction d'un objet de recherche en gestion, ou l'invention du monde marchand», *Revue Sciences de Gestion,* décembre 2002.

«Le Commis Voyageur : mort d'un mythe ?», *Gérer et Comprendre,* Septembre 2002.

RESEARCH MONOGRAPHS

Regards actuels sur la société contemporaine. La pensée de Georg Simmel, L'Harmattan, Janvier 2010.

Souci de soi, souci de l'autre et quête d'insouciance, L'Harmattan, Paris, 2008.

Le Management de la diversité : fondements, enjeux, pratiques, L'Harmattan, Paris, Septembre 2007 (in coll. with C. Falcoz).

CHAPTERS IN RESEARCH BOOKS

«La gestion de l'alternance par l'établissement partenaire : du poids de la contrainte à une bonne gouvernance du projet», *in:* C. Hann, A. Geay, *La formation à la gestion en alternance dans l'enseignement supérieur,* Vuibert, 2008 (in coll. with F.A. Bailly).

«The role of socio-economic management in the development of enterprises' sales and marketing activity», *in:* A. Buono, *Socio Economic Intervention* R.M. Series, Information Age Publishing Greenwich, Bentley College, 2007.

«De l'alternance à la VAE : regards croisés sur la construction de la compétence», *in:* C. Hahn, M. Besson, B. Collin, A. Geay, *L'alternance dans l'enseignement supérieur : enjeux et perspectives,* L'Harmattan, avril 2005, p. 115 à 141.

«Vers la fin de la négociation ?», *in:* G.O. Faure, *La négociation : regards sur sa diversité, Publibook,* 2005.

«Mises en perspectives sociologiques du monde marchand», *in:* L. Marco, *Nouvelles Avancées du Management,* L'Harmattan, mai 2005, p. 59-94.

PAPERS PRESENTED AT INTERNATIONAL ACADEMIC CONFERENCES

«L'apport de la méthode des scenarios à la compréhension de la résolution des conflits par les managers et de l'apport de la solution bizarre», *Congrès AGRH,* Toulouse, 9 au 11 Septembre 2009 (in coll. with L. Bobot).

«L'enseignement des thématiques Égalité / Discrimination /Diversité dans l'enseignement supérieur en France», *Congrès AGRH,* Toulouse, 9 au 11 Septembre 2009 (in coll. with C. Falcoz).

«L'achat impulsif, un nouvel indicateur de la performance des entreprises», *colloque Academy of Management/ISEOR,* 8, 9, 10 Juin 2009, Lyon (in coll. with I. Abbes, S. Zine-Danguir).

«La prescription de l'humour comme facilitateur de la relation dans la négociation banque – entreprise, Jusqu'où savoir ne pas aller colloque», *Academy of Management/ISEOR,* 8, 9, 10 Juin 2009, Lyon (in coll. with L. Bobot).

«Le tourisme médical en Tunisie: risque perçu et rôle du tour opérateur dans le développement d'une activité émergente», *colloque Academy of Management/ISEOR, 8,* 9, 10 Juin 2009, Lyon (in coll. with Y. Hallem).

«La posture «cool» : un lien libre de réciprocité obligée ? entre quête de liberté et découverte de nouvelles contraintes», *Colloque "Présence de Georg Simmel dans l'organisation contemporaine, Relectures actuelles" Congrès ACFAS,* Québec, 7-8 Mai 2008, (in coll. with R. Muller).

«Digression Simmelienne sur l'étranger comme clé de lecture de la fonction commerciale», *Colloque "Présence de Georg Simmel dans l'organisation contemporaine, Relectures actuelles" Congrès ACFAS,* Québec, 7-8 Mai 2008.

«Le défi éthique du marketing ethnique», *Colloque des tendances du Marketing,* Venise, janvier 2008 (in coll. with A. Boyer).

«La négociation marchande ordinaire au risque de la diversité. Observations d'interactions verbales dans la relation vendeur-client dans des petits commerces», *3e biennale de la Négociation,* Paris, 14-15 Novembre 2007.

«La face cachée du management de la diversité : effet de mode ? recherche de légitimité ? discours ?», *Congrès AGRH* 2007, Fribourg, Suisse, 19-21 Septembre 2007.

«L'insouciance : espace de liberté nécessaire à la performance ou danger pour l'organisation ?», *CRCGM, colloque "La question de la liberté et les sciences de gestion",* HEC Montréal, Montréal, 9-10 juin 2007 (in coll. with F., Grima, R. Muller).

«Le management de la diversité : axe stratégique urgent et important ou nouveau pari de Pascal pour les organisations contemporaines ?», *Congrès AIMS,* Montréal, 6-9 Juin 2007.

«Rôle, objectif et processus de formation des hypothèses dans la représentation de l'objet de recherche en sciences de gestion. Cas de la recherche-intervention», *Conférence Internationale sur les méthodes de recherche,* ISEOR, Academy of Management, Division "research methods", Lyon, 26-28 mars 2007.

«L'humour : quelle contribution à la performance de la relation ? Observation participante de situations de relations commerciales et managériales», *Congrès ACFAS,* Trois Rivières 7-11 mai 2007.

«La vente : une discipline des sciences de gestion à inventer. Bilan d'étape», *Congrès ISEOR AOM,* Lyon, mars 2006.

«Négociation et manipulation : une relation ambivalente. Cas d'expérimentation dans des situations de management commercial», *2e biennale de la Négociation,* Negocia, Paris, 17-18 novembre 2005.

«The use of vignettes as a particular kind of organizations' unlocking practice-oriented research», *Congrès EGOS,* Berlin, juin 2005 (in coll. with J. Rive).

«Tous vendeurs, ou l'évaluation d'un processus de déploiement de la fonction commerciale - Cas de recherches interventions menées dans 9 entreprises», *Congrès AGRH,* Montréal, 1-4 septembre 2004.

PAPERS PRESENTED AT NATIONAL ACADEMIC CONFERENCES

Les seniors et les courses ordinaires «Pourquoi les personnes âgées, à la retraite, font-elles toujours leurs courses au supermarché le samedi ?», *Journées de Recherches en Marketing de Bourgogne,* 12 et 13 Novembre 2009 (in coll. with B. Anteblian).

«L'apprentissage de la consommation : Partage et transmission du savoir de la mère de famille, gardienne du temple des courses ordinaires», *12e Colloque E Thil La Rochelle,* 8 et 9 octobre 2009 (in coll. with B. Anteblian).

«Le rôle central de la mère dans l'apprentissage de la consommation, Cas des courses ordinaires, Homme, femme, et après ?», *XVIIes Journées Internationales, «Homme, femme et après ?»,* Nice, 28 et 29 mai 2009.

«Regard prospectif sur les métiers commerciaux : Du vendeur ambassadeur au core seller», *Colloque sur la Prospective des Métiers, E*SSEC, Paris, 16 mars 2009.

«Mobiliser l'œuvre plastique comme analyseur des organisations marchandes, Bricolage ou renouveau méthodologique en sciences de gestion ?», *Journées d'études INSA et ESCHIL Génie(s) de la bricole et du bricolage Regards transdisciplinaires,* Lyon, 27 et 28 novembre 2008.

«La pratique des courses ordinaires dans les populations étudiantes - Entreprise d'autonomie et reproduction», *Journées de Recherche en Marketing de Bourgogne,* Dijon, novembre 2008, (in coll. with B. Anteblian).

«La rupture : proposition d'un concept inédit mais structurant en sciences de gestion : Le cas de la Vente», *Colloque : «Rupture, finitude, mort et management», 2e colloque international sur le temps,* Brest, les 25-26 juin 2008.

«La coolitude comme nouvelle attitude de consommation – propos très prospectifs», *Colloque «Prospective et perspectives économiques»,* IAE de Caen et ville de Deauville, Deauville, 6 juin 2008.

«Pour une meilleure compréhension des courses ordinaires : entre sphère domestique et sphère marchande», *Journées de Recherche en Marketing de Bourgogne,* Dijon, 8-9 novembre 2007 (in coll. with B. Antbélian).

«La diversité au quotidien : Observations d'interactions verbales ordinaires auprès de dyades vendeur-client dans des petits commerces», *3e Rencontres Internationales de la Diversité,* Corte, 4-6 octobre 2007.

«Le souci de l'autre, le souci de soi : des clés de lecture du management de la diversité dans l'entreprise ? Approche par le carré sémiotique», *15es journées d'études et de recherche de l'IPM,* Lyon 13-15 novembre 2006.

«L'œuvre plastique comme voie de connaissance de l'objet en gestion - Application au point de vente», *Journées de Recherche en Marketing de Bourgogne,* 7-8 novembre 2006 (in coll. with C. Maruani).

«Souffrance vécue, contenue ou dépassée dans les achats courants : les courses comme un travail - proposition de typologie», *Journées de Recherche en Marketing de Bourgogne,* 7- 8 novembre 2006 (in coll. with B. Antbélian).

«La diversité à l'épreuve de l'interface organisation/marché : Cas des forces de vente et de leur management», *2e rencontres internationales de la diversité,* Corte, 5-7 Octobre 2006.

«L'image de la vente et de ses métiers : le poids des mots, le choc des représentations», *Journées de prospective sur les métiers du marketing et de la vente,* Paris Dauphine, 25 novembre 2005.

«Discours de femmes et discours sur la femme dans la négociation», *14es rencontres «Histoire et Gestion»,* Toulouse, 24-25 novembre 2005.

«L'apport de la méthode des scénarios dans l'expression d'un conflit de rôles chez les managers commerciaux», *Journée de recherche du CEROG "Stress, burn out, conflits de rôle",* Aix en Provence, le 27 Mai 2004 (in coll. with J. Rive).

«L'envers de la qualité dans la quête de la réussite. Les rôles psychologiques inconscients de l'épouse et de l'entrepreneur», *XIVes journées nationales d'études IPM,* 7 et 8 Avril 2005, Montpellier.

«Pratiques et situations de management des vendeurs : vers une externalité de l'engagement ?», *17es journées des IAE, «Entreprendre et manager dans le nouvel espace européen»,* Lyon, 13-14 septembre 2004 (in coll. with J. Rive).

«Sociologie et gestion : état des lieux de points de vue croisés - Pour une meilleure compréhension des représentations du monde marchand», *3e colloque MSTM, Nouvelles avancées du marketing,* Paris, 17-18 juin 2004.

«L'apport de la recherche intervention à la connaissance de la fonction commerciale - Évaluation de recherches-interventions menées dans 9 entreprises», *20e congrès de l'AFM,* Saint-Malo, 6-7 mai 2004.

«Le coût de l'entrepreneuriat - Esquisse du cadre analytique d'un processus de réussite entrepreneuriale, basée sur une recherche biographique», *3e congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat,* Lyon, 31 mars-1er avril 2004.

«La construction de l'objet de recherche dans la recherche-intervention socio-économique. Un processus dialectique à l'œuvre», *Colloque RMD-ISEOR,* Lyon, 18-20 mars 2004.

PUBLICATIONS IN TRADE JOURNALS

«La face cachée des nouveaux marketing», *Constructif,* Numéro thématique consacré aux «Stratégies Marketing de demain», novembre 2009, pp. 37-39.

WORKING PAPER

The role of socio-economic management in the development of enterprises' sales and marketing activity –A case history, ISEOR, février 2004.

STUDIES AND REPORTS PRODUCED AS PART OF AN INTERNATIONAL NETWORK

L'enseignement des thèmes de la discrimination, de l'égalité et de la diversité dans les cursus de formation au management au sein de l'enseignement supérieur en France en 2008, la Halde, juin 2008.

DOCTORAL THESIS COMPLETED

Proposition pour un marketing interne-externe innovant, éléments théoriques et de mis en œuvre. Cas d'expérimentation, Université Lumière Lyon 2, 1994.

ADMINISTRATIVE AND ACADEMIC RESPONSIBILITIES

Associate Dean for Research at EM Strasbourg Business School
Head of Centre d'Études des Sciences Appliquées à la Gestion – CESAG research Center
Head of Master Research with Gilles Lambert
Head of the Sales and Diversity Chairs

MAIN COURSE(S) TAUGHT AT EM STRASBOURG BUSINESS SCHOOL

Programme Grande École: negotiation theory, sales management, research methods
Master 2 Research: marketing methods of research, qualitative methods, research design
Master 2 Human Resources: Diversity Case
Master Pharmacy Management and Marketing: team management, research methods