

Management international International Management Gestión Internacional

Mot de la rédaction Word from the Editor Palabras de la redacción

Bachir Mazouz et Patrick Cohendet

Volume 16, numéro 4, été 2012

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1013145ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1013145ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal
Université Paris Dauphine

ISSN

1206-1697 (imprimé)
1918-9222 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Mazouz, B. & Cohendet, P. (2012). Mot de la rédaction / Word from the Editor / Palabras de la redacción. *Management international / International Management / Gestión Internacional*, 16(4), v-x.
<https://doi.org/10.7202/1013145ar>

MOT DE LA RÉDACTION

Ce numéro de rentrée de *Management International* est particulièrement riche et varié. Il comporte 10 articles et une note de recherche et témoigne d'un phénomène dont toute l'équipe éditoriale est particulièrement fière : l'accroissement du nombre de soumissions et la progression constante de la qualité des articles. Cette tendance très marquée se traduit par une augmentation du nombre de communications qui sont acceptées pour publication. Cette progression en quantité et en qualité nous amène aussi à solliciter un ensemble toujours plus large d'évaluateurs. Nous souhaitons ainsi profiter de cette occasion pour renouveler nos remerciements à l'ensemble des évaluateurs qui contribuent à la revue. Leur travail en profondeur est le meilleur garant de l'accroissement de la qualité de la revue !

Les différentes contributions de ce numéro sont les suivantes :

Dans leur contribution, « Explorer la mobilité internationale à travers le discours des grandes entreprises », Sébastien Point, Michael Dickmann et Jean Audouard nous invitent à analyser le discours officiel sur la mobilité internationale, à partir de 67 sites Internet de grands groupes français et allemands. Si, pour l'ensemble des entreprises, les messages demeurent très opérationnels et ne mentionnent que très rarement la carrière globale, l'article met en évidence différences notoires entre les grandes entreprises françaises et allemandes : le système de carrière national reste privilégié. Ainsi si les groupes français proposent des messages élitistes, les messages allemands insistent sur la motivation des individus autour de l'acquisition de compétences dans une carrière de type fonctionnel. Cette étude propose également des pistes de réflexion permettant d'améliorer l'attractivité de l'entreprise envers les talents globaux, dans une stratégie de marque employeur.

Dans leur contribution "Rivalry and Forbearance in the European Airline Industry : evidence of an inverted U-shaped Competitive pattern", Michel Ghertman et Zied Guedri proposent et testent un modèle théorique qui suggère que la relation entre le niveau de contact multi-territoires (ou multipoints) et la rivalité entre compagnies aériennes européennes se caractérise par une forme en U inversé. Utilisant un échantillon important de compagnies aériennes sur la période 2002-2006, leur contribution aboutit à une confirmation empirique de la relation en U inversé entre contacts multi-territoires et rivalité mesurés par les entrées et sorties des territoires d'un concurrent. Les auteurs concluent que la concurrence entre compagnies aériennes suit des périodes de rivalité et de retenue, peut-être indépendamment de la période et du contexte institutionnel.

Eric Persais, dans l'article « Entreprises sociale et socialement responsable : le fossé est-il si grand ? » traite de l'importance des questions de RSE qui semble donner aux entreprises de l'économie sociale un avantage concurrentiel déterminant sur le marché. Si la plupart des firmes de

l'économie classique se sont converties aux exigences du développement durable, qu'est-ce qui différencie les entités de l'économie sociale, des entreprises « socialement » responsables fondées sur le modèle capitaliste ? Les premières sont-elles réellement perçues comme étant plus responsables que les secondes ? A travers la théorie des droits de propriété, l'auteur tente d'éclairer ces deux questions. Il offre un regard original sur une problématique de la RSE et amène à dépasser les visions dogmatiques pour permettre aux entreprises, qu'elles soient de l'économie sociale ou conventionnelle, d'endosser pleinement leur responsabilité extra-économique.

Martin Coiteux, dans la contribution « La mondialisation et le quasi pouvoir de régulation des ONG à vocation politique », cherche à expliquer le phénomène de la croissance du pouvoir des ONG qui ne cesse d'augmenter à mesure que l'économie se mondialise. À l'aide d'un modèle fondé sur l'économie institutionnelle, l'auteur vise à identifier les déterminants de ce pouvoir et souhaite ouvrir le débat sur sa légitimité. L'une des conclusions du modèle est que le système de quasi-régulation qui est en train de se mettre en place sous l'égide de l'interaction entre ONG et firmes multinationales risque de porter en lui un biais culturel, soit celui des populations des pays les plus développés.

Christophe Lerch, Eric Schenk, Denis Cavallucci, dans leur contribution « Émergence d'une fonction d'innovation en PME : le rôle de l'intrapreneur » traitent de l'émergence d'une fonction d'innovation basée sur des activités de conception inventive au sein des PME. Ils s'intéressent particulièrement à la démarche TRIZ qui propose, dans la perspective des travaux d'Altshuller, un certain nombre de concepts et outils qui permettent une approche systématique de la conception inventive. Ainsi, les PME peuvent bénéficier d'une aide extérieure pour la mise en œuvre d'une telle fonction. Le travail exploratoire de nos collègues repose sur l'étude de deux cas de PME innovantes, qui mettent en évidence le rôle de l'intrapreneur pour la mise en œuvre d'innovations organisationnelles dans les PME.

Dans leur article « La performance des réseaux : les cas de deux réseaux Brésiliens », Lucilene Klenia Rodrigues Bandeira, Yao Amewokunu et Egide Karuranga examinent la relation entre le fonctionnement d'un réseau et sa performance à partir des cas de deux réseaux d'entreprises brésiliens : les réseaux de Campina Grande et de João Pessoa. L'analyse des résultats montre que contrairement au réseau de João Pessoa où les membres sont motivés par des objectifs individuels de court terme, le fonctionnement du réseau de Campina Grande peut être expliqué par quatre variables qui ont une influence sur sa performance : le rôle des institutions, les attentes des membres et une vision collective à long terme, la sélection de partenaires basée sur un ensemble de critères, et le transfert de connaissances à plusieurs niveaux.

Hicham Abbad, Gilles Paché, Dominique Bonet Fernandez, dans leur article « Peut-on désormais parler d'engagement du distributeur dans la relation avec l'industriel ? » analysent les relations entre grands distributeurs et industriels qui sont souvent perçues comme conflictuelles, dans le cadre d'une lutte féroce pour le partage de la valeur créée. Pour asseoir son pouvoir de marché, le distributeur développe souvent une vision de court terme, sans aucune volonté de s'engager dans la durée. La littérature insiste pourtant sur l'émergence d'une nouvelle dynamique relationnelle qui rompt avec les modes traditionnellement observés de gouvernance des relations. La contribution de nos collègues s'interroge sur la réalité de cette rupture à partir d'une recherche conduite dans un pays émergent, et conclut à l'adoption d'une orientation à long terme par le distributeur, sous un certain nombre de conditions.

L'article d'Ababacar MBengue et Mohamed Laid Ouakouak, « Planification stratégique rationnelle et performance de l'entreprise : une étude internationale », s'intéresse au lien entre la planification stratégique rationnelle et la performance. Il s'agit d'un débat important, aussi bien pour les chercheurs que pour les managers, qui a occupé une place centrale dans la recherche en management stratégique durant ces quatre dernières décennies. Bien qu'une littérature abondante suggère une relation positive, plusieurs auteurs défendent la thèse inverse. Cet article contribue à ce débat en accordant une importance particulière à l'opérationnalisation des notions de planification stratégique rationnelle et de performance. Une étude empirique quantitative internationale conduite auprès d'entreprises européennes, nord-américaines, asiatiques, du Moyen-Orient... révèle l'existence d'une association positive entre la planification stratégique rationnelle et la performance.

Dans leur contribution « Impact de la structure de marché et du choix stratégique sur la performance bancaire : cas des pays émergents », Samir Belkhaoui, Lassâad Lakhel et Slaheddine Hellara cherchent à étudier l'effet de la structure de marché et du choix stratégique sur la performance bancaire. La revue de la littérature montre que la structure de marché a un effet positif mais faible sur la performance bancaire. La perspective adoptée par nos collègues est que le choix stratégique des dirigeants peut être introduit afin d'expliquer la performance bancaire. Dans cette optique, ils ont collecté des données auprès d'un échantillon de 293 banques commerciales, appartenant à 11 pays émergents, disposant de données sur 7 années successives. Les résultats dégagés permettent de mettre en évidence le rôle du choix stratégique dans l'explication de la performance bancaire. Les résultats de l'étude montrent l'absence de relation entre la concentration de marché et la performance bancaire et mettent en évidence l'importance de la part de marché dans l'explication de la performance bancaire.

Philippe Chapellier et Zouhour Ben Hamadi dans l'article « Le système de données comptables des dirigeants de PME

tunisiennes : complexité et déterminants » nous proposent après avoir décrit les systèmes de données comptables (SDC) en PME, d'identifier les facteurs de contingence susceptibles de les influencer. L'étude, réalisée auprès de 71 dirigeants de PME industrielles tunisiennes, révèle d'une part que les données comptables de gestion constituent un point d'ancrage obligatoire pour tous les dirigeants, y compris ceux des entreprises les plus petites, mais que les SDC en PME sont rarement complexes et restent par là-même spécifiques. D'autre part, l'étude montre que si le contexte dans lequel se situe l'organisation constitue une source de contraintes, le dirigeant tient un rôle dominant.

Ce numéro s'achève par la note de recherche de Simon Grenier, François Chiochio et Geneviève Beaulieu « Évaluation du rendement et motivation au travail : Propositions de recherche pour une rétroaction sur le rendement qui favorise la satisfaction des besoins psychologiques fondamentaux ». Cette contribution considère que la rétroaction suite à l'évaluation du rendement est un processus qui favorise l'actualisation de soi et le rendement. Toutefois, les employés peuvent percevoir ce processus comme contrôlant et ainsi occasionner une baisse de motivation au travail. Le travail de nos collègues vise à augmenter l'incidence de la rétroaction sur la motivation des employés. Ils nous proposent un cadre comportemental fondé sur la théorie de l'auto-détermination et que les gestionnaires peuvent mettre en pratique. L'application du cadre contribue à la satisfaction des besoins, ce qui, comme le prédit la théorie, augmente la motivation autonome, le bien-être et le rendement.

Bonne rentrée et bonne lecture !

WORD FROM THE EDITOR

This back-to-school issue of *International Management* is especially rich and diverse. It contains ten articles and a research note and testifies to a phenomenon of which the entire editorial staff is proud: an increase in the number of submissions and a continuous improvement of the quality of the articles. This strong trend has increased the number of communications accepted for publication. As a result of this progress in terms of quantity and quality we are soliciting an ever larger group of reviewers. We wish to take advantage of this opportunity to reiterate our gratitude to the entire group of reviewers who contribute to the journal. Their rigorous work is the best way to ensure that the journal's quality increases!

The various contributions to this issue are the following:

In their contribution, entitled "Exploring International Mobility Through the Discourses of Large Firms" Sébastien Point, Michael Dickmann and Jean Audouard analyze the official discourse regarding international mobility from 67 websites of large-scale French and German organizations. While all of the organizations' messages are highly operational and only rarely mention the global career possibilities, the article emphasizes well-known differences between large-scale French and German companies: the national career system is still favoured. Thus, while the French organizations propose elitist messages, the German messages stress the importance of the individual's motivation to acquire skills in a functional career. This study also suggests avenues for reflection on how to enable companies to be more attractive to global talents, within an employer branding strategy.

In their contribution, "Rivalry and Forbearance in the European Airline Industry: evidence of an inverted U-shaped Competitive pattern", Michel Ghertman and Zied Guedri, develop and test a theoretical framework which suggests that the relationship between the level of multi-territory (or multi-point) contact and rivalry takes the form of an inverted U-shaped relationship. Drawing on a large sample of European airlines over the period 2001-2006, their contribution reaches empirical support for the inverted U-shaped relationship between multi-territory contact and rivalry as reflected by entries into and exits from the territory of a competitor. The authors conclude that competition between firms exhibits successive periods of rivalry and forbearance, possibly independently of time and institutional settings.

In the article "Social Enterprises versus Socially Responsible Companies: is the Difference so Big?" Eric Persais discusses the importance of CSR questions that seem to give social economy enterprises a decisive competitive advantage on the market. While most classical economy firms have converted to sustainable development requirements, what differentiates social economy entities from socially responsible enterprises founded on the capitalist model? Are the former really perceived as more responsible than the latter? Through the property rights

theory, the author attempts to clarify these two questions. He provides an original perspective regarding the CSR problem and goes beyond dogmatic views to enable both social and conventional economy firms to fully espouse their non-economic responsibility.

In the contribution "Globalization and the Quasi-Regulatory Power of Advocacy NGOs" Martin Coiteux seeks to explain the phenomenon of the growing power of NGOs, which continues to increase as the economy becomes globalized. Using a model founded on institutional economics, the author aims to identify the determining factors of this power and hopes to open the debate on its legitimacy. One of the conclusions drawn from the model is that the quasi-regulation system that is being set up under the aegis of the interaction between NGOs and multinational firms may contain a cultural bias, that of the populations of the most developed countries.

Christophe Lerch, Eric Schenk and Denis Cavallucci, in their contribution "Systematizing Innovation in SMEs: the role of the Intrapreneur" discuss the emergence of an innovation function based on inventive design activities within SMEs. They are particularly interested in the TRIZ tool, which puts forward, within the perspective of Altshuller's works, a certain number of concepts and tools allowing a systematic approach to inventive design. Thus, SMEs can benefit from outside help to implement such a function. Our colleagues' exploratory work rests on case studies of two innovative SMEs emphasizing the role of intrapreneurs in the implementation of organizational innovations in SMEs.

In their article "Network Performance: Case of two Brazilian Business Networks" Lucilene Klenia Rodrigues Bandeira, Yao Amewokunu and Egide Karuranga examine the relationship between how a network works and how it performs based on the cases of the networks of two Brazilian firms: Campina Grande and João Pessoa. An analysis of the findings shows that, contrary to the João Pessoa network, where the members are motivated by short-term, individual objectives, the Campina Grande network's mode of functioning can be explained by four variables that influence its performance: the role of institutions; members' expectations and a long-term, collective vision; the selection of partners based on a set of criteria; and knowledge transfer at several levels.

Hicham Abbad, Gilles Paché and Dominique Bonet Fernandez, in their article "Distributors' Commitment in Their Relationship with Manufacturers: A New Reality?", analyze the relationships between major distributors and manufacturers, which are often perceived as conflictive, within the context of a raging battle for the sharing of the value created. To establish their market power, distributors often develop a short-term vision, with no commitment to the long term. However, the literature emphasizes the emergence of a new relational dynamic that breaks with the

traditionally observed methods of governing relationships. Our colleagues' contribution examines the reality of this rupture based on a study conducted in an emerging country, and concludes that distributors should adopt a long-term plan, under a certain number of conditions.

The article by Ababacar Mbengue and Mohamed Laid Ouakouak, "Rational Strategic Planning and Company Performance: An International Study" looks at the connection between rational strategic planning and performance. This is an important debate, as much for researchers as for managers, one that has occupied a central position in strategic management research during the last four decades. While an abundance of literature suggests a positive relationship, several authors defend the opposite thesis. This article contributes to this debate by according particular importance to the operationalization of the notions of rational strategic planning and performance. An international, quantitative empirical study conducted among European, North American, Asian and Middle Eastern firms reveals the existence of a positive association between rational strategic planning and performance.

In their contribution "Impact of Market Structure and Strategic Choice on Bank Performance: The Case of Emerging Countries" Samir Belkhaoui, Lassâad Lakhel and Slaheddine Hellara aim to study the effect of market structure and strategic choices on bank performance. A literature review shows that market structure has a positive but weak effect on bank performance. The perspective adopted by our colleagues is that the directors' strategic choices can be introduced in order to explain bank performance. Accordingly, they have collected data from a sample of 293 commercial banks in 11 emerging countries, boasting data from seven consecutive years. The findings reveal the role of strategic choices in explaining bank performance. The results of the study show no connection between market concentration and bank performance and point to the importance of market share in explaining bank performance.

In the article "The Accounting Data Capture System of Tunisian SME Leaders: Complexity and Determinants" Philippe Chapellier and Zouhour Ben Hamadi describe accounting data capture systems (ADCs) in SMEs and identify the contingency factors likely to influence them. The study of 71 Tunisian industrial SME leaders reveals, on the one hand, that management accounting data constitute a mandatory foundation stone for all business leaders, including those of the smallest enterprises, but that the ADCs in SMEs are rarely complex and thus remain specific. On the other hand, the study shows that while organizational context constitutes a source of constraints, business leaders have a dominant role.

This issue ends with a research note by Simon Grenier, François Chiochio and Geneviève Beaulieu entitled "Performance Assessment and Work Motivation: Research

Proposals for Performance Feedback fostering Needs Satisfaction." This contribution aims to show that feedback following a performance appraisal is a process that promotes self-actualization and performance. However, employees may perceive this process as controlling, which causes motivation to decrease in the workplace. Our colleagues' work aims to increase the effect of feedback on employee motivation. They propose a behavioural framework that is founded on the self-determination theory and that managers can implement. Applying the framework helps to satisfy needs, which, as the theory predicts, increases autonomous motivation, well-being and performance.

Welcome to the start of another academic year, and enjoy your reading!

PALABRAS DE LA REDACCIÓN

Este número de Gestión Internacional es particularmente rico y variado. El mismo contiene 10 artículos y una nota de investigación y da testimonio de un fenómeno del que todo el equipo de edición está orgulloso: el incremento de la cantidad de trabajos presentados para publicación y la progresión constante de la calidad de dichos artículos. Esta tendencia bien marcada se refleja en el aumento de las contribuciones aceptadas para la publicación: Asimismo, la progresión cualitativa y cuantitativa nos lleva a solicitar un grupo cada vez más grande de evaluadores. Queremos, entonces, aprovechar esta oportunidad para expresar nuevamente nuestro agradecimiento a quienes colaboran con la revista evaluando los artículos. Su trabajo exhaustivo es la mejor garantía del mejoramiento constante de la calidad de GI.

Los trabajos que presentamos en este número son los siguientes:

En su artículo “Explorar la movilidad internacional en el discurso de las grandes empresas”, Sébastien Point, Michael Dickmann y Jean Audouard nos invitan a analizar el discurso oficial sobre la movilidad internacional en un corpus de 67 sitios Internet de grandes grupos franceses y alemanes. Los autores constatan que, en el conjunto de las empresas, los mensajes son muy operacionales y mencionan rara vez la carrera global. Sin embargo, logran mostrar las diferencias notables que hay entre las grandes empresas francesas y alemanas en cuanto al sistema de carrera nacional. Así, mientras los grupos franceses proponen mensajes elitistas, los alemanes insisten en la motivación de los individuos para la adquisición de competencias en una carrera de tipo funcional. Este estudio propone, además, algunas vías de reflexión para mejorar el atractivo de la empresa con respecto a los talentos globales, en una estrategia de marca empleador.

En su artículo, “Rivalidad y reserva entre compañías aéreas europeas: un modelo de competencia con forma de “u” invertida”, Michel Ghertman y Zied Guedri, desarrollan y prueban un modelo teórico que sugiere que la relación entre el nivel de contacto multiterritorial (o multipuntos) y la rivalidad entre compañías aéreas europeas adopta la forma de una U invertida. Basándose en una amplia muestra de las compañías aéreas europeas durante el período 2001-2006, el artículo proporciona una confirmación empírica de la relación en forma de U invertida entre contacto multiterritorial y rivalidad, como se refleja en las entradas y salidas del territorio de un competidor. Los autores concluyen que la competencia entre las empresas muestra períodos sucesivos de la rivalidad y de reserva, quizás independientemente del período y del contexto institucional.

Eric Persais, en el artículo “Empresas sociales y societariamente responsables: ¿la distancia es insalvable?” aborda la importancia de las cuestiones de ESR, la cual pareciera otorgar a las empresas de la economía social una ventaja de competencia determinante en el mercado. Si la mayoría de firmas de la economía clásica se convirtieron a

las exigencias del desarrollo durable, ¿qué es lo que diferencia las entidades de economía social de las empresas “societariamente” responsables basadas en el modelo capitalista? ¿Las primeras son percibidas realmente como más responsables que las segundas? Por medio de la teoría de los derechos de propiedad, el autor trata de responder a estos dos interrogantes. Él nos brinda un punto de vista original de la problemática de la ESR, el cual lleva a una superación de las visiones dogmáticas que permitirá a las empresas -ya sea que operen en la economía social o convencional- endosar plenamente su responsabilidad extra económica.

Martin Coiteux, en su estudio “La globalización y el *quasi* poder de regulación de las ONG con vocación política”, intenta explicar el fenómeno del crecimiento del poder de las ONG, el cual no cesa de aumentar a medida que la economía se mundializa. Mediante un modelo basado en la economía institucional, el autor apunta a la identificación de los determinantes de ese poder y trata de abrir el debate acerca de su legitimidad. Una de las conclusiones del modelo es que el sistema de *quasi* regulación que se está estableciendo bajo la égida de la interacción entre ONG y firmas multinacionales representa el riesgo de llevar en sí un sesgo cultural o sea el de la población de los países más desarrollados.

Christophe Lerch, Eric Schenk y Denis Cavallucci, en su artículo “La innovación sistemática en las PYME: el papel del inprendedor” tratan el tema de emergencia de una función de innovación basada en las actividades de concepción inventiva dentro de las PyME. Los autores se interesan especialmente en la teoría TRIZ la cual propone, en la perspectiva de los trabajos de Altshuller, un cierto número de conceptos y de herramientas que permiten en enfoque sistemático de la concepción inventiva. Así, las PyME pueden beneficiar de ayuda exterior para el establecimiento de dicha función. El trabajo de investigación de nuestros colegas reposa sobre el estudio de dos casos de PyME innovadoras, en las cuales se destaca el trabajo del intra-empresario en el establecimiento de innovaciones organizacionales en las PyME.

En la publicación “Redes de rendimiento: el caso de dos redes brasileñas”, Lucilene Klenia Rodrigues Bandeira, Yao Amewokunu y Egide Karuranga examinan la relación entre el funcionamiento de una red y su desempeño basándose en los casos de las redes de dos empresas brasileñas: las redes de Campina Grande y de João Pessoa. El análisis de los resultados demuestra que, contrariamente a la red de João Pessoa en la cual los miembros están motivados por objetivos personales a corto plazo, el funcionamiento de la red de Campina Grande puede explicarse mediante cuatro variables que influyen su desempeño: el rol de las instituciones, las expectativas de los miembros y la visión colectiva a largo plazo, la selección de colaboradores basada en un conjunto de criterios y, por último, la transferencia de conocimientos a varios niveles.

Hicham Abbad, Gilles Paché y Dominique Bonet Fernandez, en su trabajo “¿Se puede hablar de ahora en adelante de compromiso del distribuidor en su relación con el industrial?” analizan las relaciones entre grandes distribuidores e industriales, las cuales son percibidas a menudo como relaciones conflictivas en el marco de una lucha feroz por compartir el valor creado. Para establecer su poder de mercado, el distribuidor desarrolla, con frecuencia, una visión a corto plazo, sin voluntad de comprometerse con la duración. La literatura insiste, sin embargo, en señalar la emergencia de una nueva dinámica relacional que rompe con los modos de gobernanza de relaciones que se podía observar tradicionalmente. Este artículo de nuestros colegas plantea un interrogante acerca de la realidad de dicha ruptura por medio de una investigación realizada en un país en desarrollo, y concluye en que en el distribuidor adopta una orientación a largo plazo cuando un cierto número de condiciones están dadas.

El artículo de Ababacar Mbengue y Mohamed Laid Ouakouak, “La planificación racional estratégica y el desempeño de la empresa: Un estudio internacional”, trata el nexo entre la planificación estratégica racional y el desempeño. Es un debate importante, tanto para los investigadores como para los administradores, que ocupó un lugar preponderante en la investigación en materia de gestión estratégica durante las últimas cuatro décadas. Aunque una literatura abundante sugiere la existencia de una relación positiva, numerosos autores plantean la tesis contraria. Este artículo contribuye a ese debate brindando una importancia especial a la operacionalización de las nociones de planificación estratégica racional y de desempeño. Un estudio empírico cuantitativo internacional llevado a cabo en empresas europeas, norteamericanas, asiáticas y de Medio Oriente revela la existencia de una asociación positiva entre la planificación estratégica racional y el desempeño.

En su artículo “Impacto de la estructura del mercado y la elección estratégica de los resultados de los bancos: el caso de los países emergentes”, Samir Belkhaoui, Lassâad Lakhal y Slaheddine Hellara intentan estudiar el efecto de la estructura de mercado y de las elecciones estratégicas sobre el desempeño bancario. Un ojeada a la literatura sobre el tema muestra que la estructura de mercado tiene un efecto positivo, pero débil sobre el desempeño bancario. La perspectiva adoptada por los autores sostiene que pueden introducirse las elecciones estratégicas de los dirigentes con el fin de explicar el desempeño bancario. Desde esta óptica, ellos recogen los datos de una muestra de 293 bancos comerciales de 11 países en desarrollo durante 7 años sucesivos. Los resultados que se obtienen permiten poner de relieve el rol de la elección estratégica en la explicación del desempeño bancario. Dichos resultados demuestran la ausencia de relación entre la concentración de mercado y el desempeño bancario así como la importancia de la parte de mercado en la explicación del desempeño bancario.

Philippe Chapellier y Zouhour Ben Hamadi, en “El sistema de datos contables de los dirigentes de PyME tunecinas: complejidad y determinantes”, describen los sistemas de datos contables (SDC) en PyME para proponernos, a continuación, la identificación de los factores de contingencia susceptibles de influenciarlos. El estudio llevado a cabo sobre una muestra de 71 dirigentes de PyME industriales tunecinas revela, por un lado, que los datos contables de gestión constituyen un punto de anclaje obligatorio para todos los dirigentes, incluso los de empresas más pequeñas, pero que los SDC en PyME rara vez son complejos y, por ende, son sólo específicos. Por el otro lado, el estudio demuestra que si el contexto en el que se sitúa la organización es una fuente de obstáculos o de restricciones, el dirigente tiene un rol preponderante.

Este número termina con las Notas de investigación de Simon Grenier, François Chiocchio y Geneviève Beaulieu “Evaluación del rendimiento y motivación en el trabajo: Propuestas de investigación para una retroacción sobre el rendimiento que favorece la satisfacción de las necesidades psicológicas fundamentales”. En esta colaboración se considera que la retroacción que sigue a la evaluación del rendimiento es un proceso que favorece la propia actualización y la del rendimiento. Sin embargo, los empleados pueden percibir este proceso como un control, lo que ocasionaría una disminución de la motivación para trabajar. Este estudio apunta al aumento de la incidencia de la retroacción en la motivación de los empleados. Los autores proponen un marco comportamental basado en la teoría de la autodeterminación y que los gestores pueden poner en práctica. La aplicación del marco es un aporte a la satisfacción de las necesidades lo cual, como la teoría lo afirma, va a aumentar la motivación autónoma, el bienestar y el rendimiento.

¡Buen año lectivo y excelente lectura!