

Management international International Management Gestión Internacional

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

Bachir Mazouz and Patrick Cohendet

Volume 18, Number 4, Summer 2014

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1026025ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1026025ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal
Université Paris Dauphine

ISSN

1206-1697 (print)

1918-9222 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Mazouz, B. & Cohendet, P. (2014). Mot de la rédaction / Word from the editor / Palabras de la redacción. *Management international / International Management / Gestión Internacional*, 18(4), vi–xi.
<https://doi.org/10.7202/1026025ar>

Ce numéro régulier d'été accueille un dossier thématique sur « *Les parties prenantes dans la succession des entreprises familiales : rôle, implications, enjeux* ». Ce dossier a été coordonné par nos collègues Bérangère Deschamps et Luis Cisneros que nous remercions d'avoir joué avec grand professionnalisme les rôles de rédacteurs en chef invités. On pourra lire avec beaucoup d'intérêt l'introduction qu'ils ont écrite pour ce dossier qui est suivie de 4 articles éclairant divers aspects majeurs de ce sujet de plus en plus d'actualité.

À côté de ce dossier spécial, ce numéro présente 7 articles abordant des sujets très variés, portant sur des sujets originaux et de grande pertinence pour la revue. Ces articles sont les suivants :

Dans l'article « *Le deuil dans les sciences de l'organisation : Eléments d'analyse critique d'un transfert conceptuel* », Philippe PAILOT (Skema Business School) part du constat selon lequel, dans les sciences organisationnelles, de nombreux travaux utilisent, ou simplement évoquent, la notion de deuil pour donner un sens aux réactions « émotionnelles » particulièrement intenses de certains acteurs confrontés à des pertes dans leur champ professionnel. L'objectif de l'auteur dans cet article est ainsi de questionner les fondements théoriques et épistémologiques qui entourent la légitimité de l'analogie induite par ce transfert conceptuel et les limites de sa validité dans les pratiques empiriques de la recherche scientifique. Après s'être attaché à repérer et à catégoriser les travaux mobilisant le concept de deuil dans les sciences organisationnelles, puis à définir les contours de la notion de deuil et les exigences théoriques que cette définition impose au chercheur en gestion, la contribution vise en particulier à montrer la diversité des théories qui la compose et les difficultés posées par cet éclectisme dans l'usage gestionnaire du deuil.

Emilie LANCIANO (University of Lyon /Saint Etienne) et Wakana SHUTO (The Rikkyo University) dans leur contribution « *Dynamics of Skill Transfer Procedures in the Electrical Industry : a comparative study in France and Japan* » proposent une analyse comparative des dynamiques de transfert de compétences dans l'industrie électrique en France et au Japon. Les auteurs, rappelant que les pratiques de gestion de l'emploi dans les entreprises françaises et japonaises ont longtemps été caractérisées par la prédominance des marchés internes du travail, soulignent que le contexte démographique actuel mais également des réductions de personnel récurrentes obligent ces entreprises à revoir leurs principes de gestion de la main d'œuvre. S'intéressant à la manière dont le contexte économique et démographie affecte le processus de transfert de compétences conçu et mis en œuvre par ces entreprises, la contribution met en évidence une tendance commune vers la formalisation du processus de transfert de compétence et la déconnection entre les activités de travail et les procédures de transfert de compétences.

L'article « *Les déterminants individuels du plafond de verre : cas de la composition des instances de gouvernance des entreprises françaises cotées* », de Mamadou TOÉ (Université Ouaga II) porte sur l'intégration des femmes dans les instances de gouvernance d'entreprise en France. L'objectif de la contribution est d'analyser les facteurs participant à la promotion des femmes dans ces instances et d'examiner si la position qui leur est réservée permet de valoriser leurs compétences dans le processus de décision du conseil. Le travail empirique porte sur un échantillon de 1741 administrateurs dont 140 femmes et concerne 147 sociétés de l'indice SBF250. Les résultats montrent que les femmes apportent des ressources distinctives au conseil d'administration. L'article conclut ainsi que la diversité du genre semble apporter du « sang nouveau » à la composition du conseil.

Dans leur contribution « *Une modélisation du processus de mentorat entrepreneurial et sa mise en application* » Stéphanie MITRANO-MÉDA et Lucien VÉRAN (Université Aix/Marseille et Kedge Business School), partent du constat selon lequel les recherches relatives au mentorat entrepreneurial sont encore peu nombreuses et soulignent l'absence d'une vision intégrée et robuste du processus de mentorat. Les auteurs avancent que dans un programme formel de mentorat entrepreneurial la relation est tripartite entre le mentor entrepreneur, le mentoré entrepreneur novice et l'organisation tierce initiatrice du programme. Ils proposent une modélisation du processus de mentorat basée sur une relecture de six des modèles existants dans la littérature, incluant la relation du binôme de mentorat et le rôle joué par l'organisation tierce. Cette modélisation permet de comparer des cas et de juger les fonctions clés du tiers initiateur.

Catherine THEVENARD-PUTHOD (Université de Savoie), Christian PICARD (Université de Savoie), et Barthélémy CHOLLET (Grenoble École de Management) dans l'article « *Pertinence du tutorat comme dispositif d'accompagnement du repreneur individuel après la reprise. Une étude empirique à l'échelle européenne* » considèrent que si l'accompagnement entrepreneurial est un champ de recherche en croissance, il existe encore peu de travaux sur l'accompagnement « repreneurial ». Cet article s'intéresse ainsi à la spécificité des besoins des repreneurs en matière d'accompagnement post-reprise et aux formes que cet accompagnement peut prendre. S'appuyant sur un projet test réalisé à l'échelle européenne sur un échantillon de 889 reprises, les auteurs confirment empiriquement la pertinence du tutorat comme forme particulière d'accompagnement dans cette phase délicate. Ils montrent ensuite dans quels types de situation et pour quels types de repreneur un tutorat s'avère le plus bénéfique.

Dans la contribution « *L'influence du statut social et de la réputation à l'international sur la capacité à exporter : le cas des propriétés viticoles bordelaises* », Jérôme

BARTHELEMY (ESSEC Business School) rappelle que la littérature sur l'exportation a souvent utilisé la théorie des ressources. Toutefois, il avance que cette littérature a négligé deux ressources susceptibles d'influencer la capacité à exporter : le statut social et la réputation à l'international. Comme le met en avant l'article, les résultats d'une étude menée dans le vignoble bordelais montrent qu'un statut social élevé et une bonne réputation à l'international améliorent la capacité à exporter. Ils indiquent également que moins le statut social est élevé, plus l'intensité de la relation entre la réputation à l'international et la capacité à exporter est forte.

Houssam BOUZGARROU (Université de Rennes et Université de Manouba) et Patrick NAVATTE (Université de Rennes), dans leur article «Family firms and the choice of payment method in domestic and international acquisitions» étudient l'impact d'un contrôle de type familial sur les moyens de paiement choisis lors d'acquisitions réalisées au niveau domestique et international. Cette décision sous-tend le niveau de flexibilité financière dont disposera ultérieurement la firme. Les résultats de l'article montrent que le pourcentage du paiement réalisé à l'aide de liquidités augmente avec le niveau des droits de vote possédés par la famille, mais que la possession d'un «*wedge*» a l'effet inverse. Le risque de dilution joue un rôle crucial à des niveaux intermédiaires de contrôle. Enfin, les firmes familiales utilisent leur capacité d'endettement disponible pour financer ces opérations, mais deviennent surendettées après.

En vous invitant à découvrir ces riches contributions, nous vous souhaitons à tous un excellent été.

This regular summer issue contains a thematic feature on “*Les parties prenantes dans la succession des entreprises familiales: rôle, implications, enjeux*” (Stakeholders in Family Firm Successions: Role, Implications, Issues). This feature was coordinated by our colleagues Bérangère Deschamps and Luis Cisneros, whom we would like to thank for being very professional guest editors. The introduction they wrote for this feature is compelling and is followed by four articles that shed light on major aspects of this subject, which is an increasingly popular topic of discussion.

In addition to this special feature, the issue presents seven articles discussing diverse, original, and pertinent subjects:

In the article “*Le deuil dans les sciences de l’organisation: Eléments d’analyse critique d’un transfert conceptuel*” (Grief in the organizational sciences: Critical analysis of a conceptual transfer), Philippe PAILLOT (Skema Business School) begins by stating that, in the organizational sciences, many works use, or simply evoke, the notion of bereavement in order to assign a meaning to the particularly intense emotional reactions of certain actors facing losses in their professional field. The author’s objective, therefore, is to question the theoretical and epistemological foundations surrounding the legitimacy of the analogy induced by this conceptual transfer and the limits of its validity in the empirical practices of scientific research. After locating and categorizing the works mobilizing the concept of bereavement in the organizational sciences and after defining the contours of the notion of bereavement and the theoretical expectations this definition imposes on management researchers, the contribution aims mainly to show the diversity of the theories comprising it and the difficulties stemming from this eclecticism in the managerial use of the bereavement.

In their contribution “*Dynamics of Skill Transfer Procedures in the Electrical Industry: A Comparative Study in France and Japan*,” Emilie LANCIANO (University of Lyon/Saint Etienne) and Wakana SHUTO (The Rikkyo University) provide a comparative analysis of the dynamics of skill transfer in the electrical industry in France and Japan. The authors, stressing that employment management practices in French and Japanese firms were characterized for a long time by the predominance of internal job markets, emphasize that the current demographic context and the recurring reductions in personnel force these firms to rethink their workforce management principles. Discussing how the economic and demographic context affects the dynamics of skill transfer created and put into practice by these firms, the contribution highlights a common trend toward the forming of skill transfer procedures and the disconnection between work activities and skill transfer procedures.

The article “*Les déterminants individuels du plafond de verre: cas de la composition des instances de gouvernance des entreprises françaises cotées*” (Individual determinants of the glass ceiling: the case of the composition of the corporate governance structure of French listed companies), by Mamadou TOÉ (*Université Ouaga II*), pertains to the integration of women within governance bodies in French companies. The author’s objective is to analyze the factors contributing to the promotion of women within these bodies and to examine whether boards of directors value the skills they bring to their new positions, within their decision-making processes. The empirical work is based on a sample of 1,741 directors, including 140 women, and concerns 147 firms on the SBF250 French stock market index. The results show that women bring distinctive resources to boards of directors. Thus, the article concludes that the gender’s diversity seems to bring some new blood to the composition of boards of directors.

In their contribution “*Une modélisation du processus de mentorat entrepreneurial et sa mise en application*” (An entrepreneurial mentoring process model and its implementation), Stéphanie MITRANO-MÉDA and Lucien VÉRAN (Université Aix/Marseille and Kedge Business School) begin by stating that the number of existing entrepreneurial mentoring studies is still low and point out the absence of an integrated and robust vision of the mentoring process. The authors posit that, in a formal entrepreneurial mentoring program, the relationship is between the mentoring entrepreneur, the novice mentored entrepreneur, and the program’s initiating third-party organization. They propose a modelling of the mentoring process based on a rereading of six of the models that exist in the literature, including the relationship between the mentoring pair and the role played by the third-party organization. This modelling enables us to compare cases and determine the key roles of the initiating third-party.

In the article “*Pertinence du tutorat comme dispositif d’accompagnement du repreneur individuel après la reprise. Une étude empirique à l’échelle européenne*” (Relevance of tutoring in business transfers. Results of a European study), Catherine THEVENARD-PUTHOD (Université de Savoie), Christian PICARD (Université de Savoie), and Barthélémy CHOLLET (Grenoble École de Management) consider that, if entrepreneurial accompaniment is a growing field of research, there still exists few works on “*repreneurial*” (referring to takeover buyers) accompaniment. Thus, this article discusses the specificity of the needs of takeover buyers in terms of post-takeover accompaniment and the forms that this accompaniment may take. Relying on a Europe-wide test project on a sample of 889 takeovers, the authors empirically confirm the pertinence of coaching as a particular form of accompaniment during this delicate phase. They then show in which types of situations and

for which types of takeover buyers coaching proves to be beneficial.

In the contribution “L’influence du statut social et de la réputation à l’international sur la capacité à exporter: le cas des propriétés viticoles bordelaises” (Status and international reputation influences on export intensity: The case of the Bordeaux wine industry), Jérôme BARTHELEMY (ESSEC Business School) stresses that the literature on exportation has often used resource theory. However, he suggests that the literature has neglected two resources susceptible to influencing the capacity to export: social status and international repute. As the article highlights, the results of a study conducted in a Bordeaux vineyard show that a high social status and a good international reputation improve the capacity to export. They also point out that the lower the social status, the stronger the intensity of the relationship between the international reputation and the capacity to export.

In their article “Family firms and the choice of payment method in domestic and international acquisitions,” Houssam BOUZGARROU (University of Rennes and Université de Manouba) and Patrick NAVATTE (University of Rennes) study the impact of family-type control on the choice of payment method in domestic and international acquisitions. This decision underlies the level of financial flexibility firms will later enjoy. The article’s results show that the percentage of a payment made in liquid assets increases with the number of voting rights the family possesses but that the possession of a “wedge” has the opposite effect. The risk of dilution plays a crucial role at the intermediate levels of control. Family firms use their available debt capacity to finance these operations but later become indebted.

We invite you to discover these rich contributions and wish you an excellent summer.

Este número regular de verano contiene un dossier temático acerca de «*Las partes interesadas en la sucesión de las empresas familiares: rol, implicaciones e intereses*». El mismo ha sido coordinado por nuestros colegas Bérangère Deschamps y Luis Cisneros a quienes agradecemos el haber desempeñado con sumo profesionalismo la tarea de redactores en jefe invitados. Presentamos aquí la interesante introducción que ambos redactaron para este dossier, así como 4 artículos que tratan aspectos mayores de ese tema cada vez más actual.

Junto a dicho dossier especial, este número presenta los 7 artículos siguientes, los cuales abordan temas variados, originales y totalmente pertinentes para nuestra revista:

«El duelo en las ciencias de organización: elementos de análisis crítico de una transferencia conceptual». En este artículo, su autor, Philippe PAILOT (Skema Business School), parte de una constatación según la cual, en las ciencias organizacionales, numerosos trabajos utilizan, o simplemente evocan, la noción de duelo para darle un sentido a las reacciones « emocionales » particularmente intensas de algunos actores que experimentan pérdidas en su campo profesional. El objetivo del autor en este artículo es cuestionar los fundamentos teóricos y epistemológicos que rodean la legitimidad de esa analogía inducida por la transferencia conceptual y los límites de su validez en las prácticas empíricas de la investigación científica. Después de detectar y categorizar los trabajos que movilizan el concepto de duelo en las ciencias organizacionales, y después de definir los contornos de la noción de duelo y las exigencias teóricas que dicha definición impone al investigador en gestión, el artículo apunta en especial a mostrar la diversidad de las teorías que la componen y las dificultades planteadas por el uso ecléctico del duelo en gestión.

Emilie LANCIANO (University of Lyon /Saint Etienne) y Wakana SHUTO (The Rikkyo University) en «Transformación de las prácticas de transferencia de competencias en la industria eléctrica: un análisis comparativo Francia – Japón» proponen un análisis comparativo de dichas dinámicas. Los autores, recordándonos que las prácticas de gestión del empleo en las empresas francesas y japonesas han estado caracterizadas durante mucho tiempo por el predominio de los mercados internos de trabajo, destacan que el contexto demográfico actual así como las reducciones de personal recurrentes obligan a las empresas a revisar sus principios de gestión de la mano de obra. Interesándose en la manera en que el contexto económico y demográfico afecta el proceso de transferencia de competencias creado y puesto en marcha por esas empresas, el artículo muestra la existencia de una tendencia común hacia la formalización del proceso de transferencia de competencias y la desconexión entre las actividades de trabajo y los procedimientos de transferencia de competencias.

«Determinantes individuales del techo de cristal: el caso de la composición de los órganos de gobierno corporativo de las empresas francesas cotizadas en Bolsa», de Mamadou TOÉ (*Université Ouaga II*) trata de la integración de las mujeres en las instancias de gobernanza de la empresa en Francia. El objeto del artículo es analizar los factores que intervienen en la promoción de las mujeres en esas instancias y examinar si la posición que les es reservada permite valorar sus competencias en el proceso de decisión del consejo. Este trabajo empírico se basa en una muestra de 1741 administradores, de los cuales 140 son mujeres, y corresponde a 147 sociedades del índice SBF250. Los resultados demuestran que las mujeres aportan recursos distintivos al consejo de administración. El artículo concluye mostrando que la diversidad de género pareciera aportar un enriquecimiento a la composición del consejo.

En «Una modelización del proceso de mentoring empresarial y su aplicación», Stéphanie MITRANO-MÉDA y Lucien VÉRAN (*Université Aix/Marseille et Kedge Business School*) parten de la constatación según la cual las investigaciones relacionadas con programas de mentores empresariales todavía son escasas y destacan la ausencia de una visión integrada y sólida del proceso de dichos programas. Los autores afirman que, en un programa formal de mentores empresariales, existe una relación tripartita entre el mentor empresarial, la persona que recibe los consejos y la organización que inicia el programa. Ellos proponen una modelización del proceso basada en una relectura de los seis modelos que existen en la literatura, incluyendo la relación del binomio “mentor-mentorado” y del rol que desempeña la organización como tercera parte. Esta modelización permite comparar casos y juzgar las funciones claves de los terceros que inician esos programas.

Catherine THEVENARD-PUTHOD (*Université de Savoie*), Christian PICARD (*Université de Savoie*) y Barthélémy CHOLLET (*Grenoble École de Management*), en «Relevancia de la tutoría como dispositivo de soporte de los compradores individuales de empresas. Un estudio empírico a escala europea» consideran que, si bien el acompañamiento empresarial es un campo de investigación en expansión, todavía existen pocos trabajos sobre el tema del acompañamiento en el caso de adquisiciones en que el comprador se hace cargo de una sociedad en dificultades. Este artículo se interesa en la especificidad de las necesidades de ese tipo de comprador en materia de acompañamiento una vez que retoma la sociedad y en las formas que dicho acompañamiento podría tener. En este proyecto realizado a escala europea, basado en una muestra de 889 adquisiciones, los autores confirman de manera empírica la pertinencia del tutorado como forma particular de acompañamiento en esa etapa delicada, mostrándonos en qué tipos de situación y para qué tipo de comprador el tutorado resulta más beneficioso.

En «Estado e influencias del estatus social y de la reputación internacional en la intensidad de las exportaciones: El caso de la industria del vino en Burdeos», Jérôme BARTHELEMY (ESSEC Business School) nos recuerda que la literatura acerca de la exportación ha utilizado con frecuencia la teoría de los recursos. Sin embargo, el autor señala que dicha literatura ha descuidado recursos que son susceptibles de influir la capacidad de exportar, como el estatus social y la reputación internacional. Como lo muestra el artículo, los resultados de un estudio efectuado en un viñedo bordelés muestran que un estatus social elevado y una buena reputación internacional mejoran la capacidad de exportar. Los autores indican, además, que mientras menos elevado es el estatus social, más fuerte es la intensidad de la relación entre la reputación internacional y la capacidad de exportar.

Houssam BOUZGARROU (Université de Rennes y Université de Manouba) y Patrick NAVATTE (Université de Rennes), en el artículo «Firmas familiares y elección del método de pago en casos de adquisiciones locales e internacionales» analizan el impacto de un control del tipo familiar sobre los medios de pago que se eligen para adquisiciones locales e internacionales. Esta decisión subyace el nivel de flexibilidad financiera del que dispondrá ulteriormente la sociedad. Los resultados del artículo muestran que el porcentaje del pago realizado en líquido aumenta con el nivel de derechos de votos que posee la familia, pero que la posesión de un “*wedge*” tiene el efecto inverso. El riesgo de dilución desempeña un papel crucial en los niveles intermedios de control. Finalmente, las firmas familiares utilizan la capacidad de endeudamiento disponible para financiar esas operaciones, quedando así sobre endeudadas.

Les invitamos a leer estas excelentes publicaciones y les deseamos un excelente verano.