

Management international International Management Gestión Internacional

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

Bachir Mazouz et Patrick Cohendet

Volume 20, numéro hors-série, 2016

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1063700ar>
DOI : <https://doi.org/10.7202/1063700ar>

[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. (2016). Mot de la rédaction / Word from the Editor / Palabras de la redacción. *Management international / International Management / Gestión Internacional*, 20, ix–xi. <https://doi.org/10.7202/1063700ar>

Ce numéro de Mi est composé de deux parties : d'une part, un dossier thématique sur le thème « *Transitions et management international* », et d'autre part dans le cadre des numéros réguliers de Mi, un dossier d'articles portant sur divers aspects du management international.

1^{ère} Partie. Le dossier thématique sur le thème « *Transitions et management international* » présente des communications issues de la 5^{ème} Conférence de l'Association Francophone de Management International (ATLAS-AFMI). Le dossier résulte d'une sélection rigoureuse de 5 des meilleurs articles de cette conférence qui s'est tenue à Hanoï en 2015, où 89 papiers avaient été présentés. Nous tenons à remercier très chaleureusement nos collègues Eric Millot, Jean Paul Lemaire, Sophie Nivoix et Jean Louis Paré qui ont assuré le rôle de rédacteurs en chef invités de ce dossier. Nous nous félicitons particulièrement de cette nouvelle collaboration entre Mi et ATLAS-AFMI.

2^e partie : La deuxième partie de ce numéro de Mi est une partie de numéro régulier de Mi, composée de 12 articles portant sur des sujets de grande actualité dans la littérature de gestion :

La contribution de Nathalie Aubourg, Béatrice Canel-Depitre, Samuel Grandval et Corinne Renault-Tesson, « Compréhension processuelle des capacités absorbantes « responsabilité sociale » d'une multinationale : le cas du dialogue avec les parties prenantes dans un pays émergent », part de la constatation selon laquelle peu d'études processuelles ont montré comment l'entreprise transforme l'information en véritables opportunités. Ainsi, la construction d'un avantage concurrentiel s'appuie notamment sur la capacité de l'entreprise à absorber l'information nouvelle. En observant le dialogue avec les parties prenantes mis en oeuvre par une multinationale dans un pays émergent pour obtenir le droit à opérer, la contribution de nos collègues met en lumière les processus critiques de la capacité d'absorption. Cependant, le cas étudié montre aussi que le temps des processus n'est pas celui des parties prenantes externes. Cette différence de temporalité représente un frein à la transformation de la capacité d'absorption potentielle en capacité d'absorption réelle et donc à la construction d'un avantage concurrentiel.

Dans l'article « Est-il rentable de divulguer des informations RSE? Résultats d'une étude auprès d'entreprises françaises », Ali Dardour et Jocelyn Husser, examinent l'effet de la divulgation des informations relatives à la responsabilité sociale et environnementale sur la rémunération des dirigeants à partir d'une étude empirique d'un échantillon de sociétés françaises cotées à l'indice SBF 120 de 2007 à 2011. Il porte essentiellement sur la rémunération incitative à court terme et la rémunération incitative totale. Ces deux composantes ne sont pas corrélées au score total de divulgation d'informations RSE (comprenant les facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance). L'étude révèle que seul le score de divulgation d'informations environnementales est corrélé à la rémunération incitative (à court terme et totale) des dirigeants. Les scores de divulgation d'informations sociales et de gouvernance n'ont pas d'effet sur la rémunération des dirigeants.

Jules Mandeng Ma Ntamack, dans « Le modèle de revenu comme stratégie de vente des produits de base : cas des coopératives camerounaises de cacao et de café » propose de privilégier le modèle de revenu comme stratégie de vente des produits de base aux producteurs pour lesquels les modèles existants sont inopérants. L'article mobilise la théorie des jeux et une régression multiple couplée d'un

processus ARCH. Les données utilisées proviennent du CICC. Les résultats atteints montrent que le revenu est expliqué par les cours futurs et par 25 % du différentiel des cours. Ce modèle est plus stable et moins contraignant que les précédents. C'est une des solutions pour la gestion du risque de prix des produits de base. Car il poursuit le même objectif que celui des autres travaux : la réduction des fluctuations.

Dans l'article « Caractériser l'attractivité d'un territoire, une approche par les ressources : Le cas de 5 EMN européennes nouvellement implantées dans la région de Kalouga en Russie », Olivier Keramidis, Ekaterina Le Pennec et Sarah Serval s'intéressent à l'attractivité d'un territoire : la région de Kalouga en Russie. L'objectif porte sur le lien théorique et empirique entre action publique locale et localisation des entreprises multinationales (EMN) pour en expliquer l'attractivité. L'approche choisie est celle des ressources échangées afin de mettre en perspective l'action publique en matière d'attractivité (Colletis et Pecqueur, 2005). L'étude empirique est fondée sur l'analyse de 5 processus d'implantation d'EMN européennes dans la région de Kalouga. Les résultats révèlent que les ressources territoriales décisives mises à disposition des EMN par les acteurs territoriaux sont de nature idéale, informationnelle et relationnelle. La qualité des pratiques de management territorial devient donc un facteur d'attractivité territoriale non négligeable.

Hervé Cheillan, Geoffroy Enjolras et Gilles Guieu, dans leur contribution « Performance des stratégies BoP orientées « produit » : Une analyse par la méthode de sondage de cas » examinent la question des déterminants de la performance, tant économique que sociale, des stratégies de création de produits au bas de la pyramide économique (*Bottom of the Pyramid - BoP*) qui reste encore aujourd'hui posée. La méthode mobilisée par les auteurs pour répondre à cette question est le sondage de cas, une forme de méta-analyse qui permet de capitaliser les conditions et les résultats des études antérieures. D'une part, l'étude statistique du sondage de cas met en exergue un ensemble de variables discriminantes comme la qualité ou l'adaptation, d'autre part, elle valide l'existence d'une relation positive entre la performance économique et la performance sociale.

Anne Laure Boncori, Eric Braune et Xavier Mahieux dans « Les engagements des entreprises envers leurs parties prenantes, à travers le temps et les pays : une étude européenne comparée (2000-2010) », en s'appuyant sur un échantillon européen de 663 entreprises et sur les notations de leur Responsabilité Sociale de 2000 à 2010, examinent dans quelle mesure les modèles stylisés de gouvernance d'entreprise (GE) façonnent les systèmes nationaux de GE ainsi que les engagements des entreprises envers leurs parties prenantes. Ce faisant, ils interrogent la question de la convergence des pratiques de GE. En particulier, les auteurs évaluent les facteurs qui expliquent les tendances et les processus relevés. Les résultats mettent en évidence la dimension structurante des deux modèles de gouvernance stylisés (actionnarial et partenarial), ainsi que le rôle des facteurs micro-économiques dans l'évolution des engagements des entreprises.

Ce numéro de Mi est complété par une note de lecture de Sophie Nivoix sur « Repatriation to France and Germany : A Comparative Study Based on Bourdieu's Theory of Practice » de Matthias Walther

Nous vous souhaitons une excellente lecture!

This issue of IM comprises two parts: a thematic feature on transitions and international management and a regular feature of articles pertaining to various aspects of international management.

1st part: The thematic feature on transitions and international management presents the five articles selected out of the 89 submitted at the 5th Conference of the Association Francophone de Management International (ATLAS-AFMI), held in Hanoi in 2015. We would like to thank our colleagues Eric Millot, Jean Paul Lemaire, Sophie Nivoix, and Jean Louis Paré, the guest editors of this feature. We are especially proud of this new collaboration between IM and ATLAS-AFMI.

2nd part: The second part of this issue comprises 12 articles pertaining to current subjects in the management literature:

The contribution by Nathalie Aubourg, Béatrice Canel-Depitre, Samuel Grandval and Corinne Renault-Tesson, "Process Research on Corporate Social Responsibility Absorptive Capacities: The Case of a Discussion with the Stakeholders in an Emerging Country," begins with the observation that few processual studies have shown how a firm can capture and digest relevant information to offer a response to suit the environment. This ability to perceive and to absorb the value of new information is considered to be an important factor in the construction of competitive advantage. By observing the implementation of corporate social activities by a multinational corporation in an emerging country to obtain the right to operate, this article explains the critical absorptive capacity processes. However, the studied case shows the difficulty involved in transforming potential absorptive capacities into realized absorptive capacities due to the inadequacy of temporalities.

In the article "Does It Pay to Disclose CSR Information? Evidence from French Companies," Ali Dardour and Jocelyn Husser look at how company disclosure of corporate social responsibility (CSR) information affects executive compensation through an empirical study of a sample of French companies listed on the SBF 120 index from 2007 to 2011. The focus is on short-term incentive compensation and total incentive compensation. These two components are not correlated with the total CSR disclosure score (comprising environmental, social, and governance factors). The study reveals that only the environmental disclosure score is correlated with (short-term and total) executive incentive compensation. Social and governance disclosure do not have any effect on executive incentive compensation.

In the article "The Income Model as a Sales Strategy for Basic Commodities: The Case of Cameroonian Cocoa and Coffee Cooperatives," Jules Mandeng Ma Ntamack proposes the income model as a commodity price risk hedging strategy to producers for which current models do not apply. The article uses the theory of game and multiple regressions and ARCH processes. Data were collected from ICCC. The results show that income is explained by future prices and by 25% of the price differential. This model is more stable and less constraining than existing hedging models. It is a solution for commodity price risk hedging. However, it follows the same objective as other price risk management models: the reduction of price fluctuations.

In the article "Characterizing the Attractiveness of a Territory, a Resource-Based Approach: The Case of Five European MNEs Newly Located in the Kaluga Region of Russia," Olivier Keramidis, Ekaterina Le Pennec and Sarah Serval focus on the theoretical and empirical link between local public action and the locational process of Multi-National Companies (MNCs) to explain the attractiveness. They chose the exchanged resources approach to put public action into perspective in terms of attractiveness (Colletis & Pecqueur, 2005). Through a qualitative study based on five MNCs recently established in Kalouga (Russian region), the results underline the nature and role of local public resources: among location factors, territorial management practices become more and more important in a context of high uncertainty.

Hervé Cheillan, Geoffroy Enjolras and Gilles Guieu, in their contribution, "Performance of Product-Oriented Bop Strategies: An Analysis by the Case Survey Method," examine the issue of the economic and social determinants of performance of strategies aimed at creating products at the bottom of the economic pyramid (Bottom of the Pyramid—BoP), which still needs to be addressed today. The method used in this study relies on a case survey, a kind of meta-analysis which capitalizes the conditions and the results of previous studies. On the one hand, the statistical study highlights a set of significant variables such as quality and adaptation. On the other hand, it validates the existence of a positive relationship between economic performance and social performance.

The article "Corporate Commitments to Stakeholders over Time and Across Countries: A European Comparative Study (2000-2010)," by Anne-Laure Boncori, Eric Braune, and Xavier Mahieux, uses social responsibility ratings on over 663 companies belonging to 18 European countries between 2000 and 2010 to examine the extent to which stylized models of Corporate Governance (CG) shape national systems of CG and corporate commitments to stakeholders in the long run. In doing so, the authors question arguments in favour of convergence versus divergence. In particular, they assess the factors that explain these trends and the detected processes. Their findings are manifold but principally highlight the structuring dimension of both the shareholder-oriented and stakeholder-oriented models of CG, and the role of micro-economic factors in explaining the changing and varying corporate commitments.

This issue of IM includes a reading note by Sophie Nivoix on "Repatriation to France and Germany: A Comparative Study Based on Bourdieu's Theory of Practice," by Matthias Walther.

Enjoy your reading!

Este número de GI se compone de dos partes: de un dossier temático acerca de «Transiciones y gestión internacional», y, en el marco de los números regulares de GI, de un dossier de artículos que tratan diversos aspectos de la gestión internacional.

1ª parte: En el dossier temático «Transiciones y gestión internacional» se publican algunas ponencias de las 89 que fueron presentadas en la *5ème Conférence de l'Association Francophone de Management International* (ATLAS-AFMI), la cual tuvo lugar en Hanoï, en 2015. El dossier fue constituido mediante una selección rigurosa de 5 de las mejores ponencias de dicha conferencia. Expresamos nuestro más sincero agradecimiento a nuestros colegas Eric Millot, Jean Paul Lemaire, Sophie Nivoix y Jean Louis Paré, quienes se desempeñaron como redactores jefes invitados en este dossier; también nos felicitamos de esta nueva colaboración entre GI y ATLAS-AFMI.

2ª parte: La segunda parte de este número de GI es parte del número regular, compuesta por 12 artículos que tratan temas de gran actualidad en la literatura de la gestión:

El trabajo de Nathalie Aubourg, Béatrice Canel-Depitre, Samuel Grandval y Corinne Renault-Tesson, titulado «Comprensión procesual de las capacidades absorptivas de “responsabilidad social” de una multinacional: el caso del diálogo con las partes interesadas en un país emergente» se inicia constatando que pocos estudios procesuales mostraron cómo la empresa convierte la información en verdaderas oportunidades. De este modo, la construcción de una ventaja competitiva se apoya especialmente en la capacidad que tiene la empresa de absorber la nueva información. Observando el diálogo que establece una multinacional con las partes interesadas para tener derecho a operar en un país emergente, este artículo pone de relieve los procesos críticos de la capacidad absorptiva. El caso que se estudia también muestra que el tiempo de los procesos no es el de las partes interesadas externas. Esa diferencia de temporalidad representa un freno para la transformación de la capacidad de absorción potencial en capacidad de absorción real y, por consiguiente, para la construcción de una ventaja competitiva.

En su artículo «¿Es rentable divulgar informaciones sobre RSE? Resultados de un estudio realizado con empresas francesas», Ali Dardour y Jocelyn Husser examinan el efecto de la divulgación de informaciones relativas a la responsabilidad social y medioambiental sobre la remuneración de los directivos en base a un estudio empírico de una muestra de empresas francesas cotizadas en el índice SBF 120, entre 2007 y 2011. El estudio trata, esencialmente, la remuneración incentiva de corto plazo y la remuneración incentiva total. Estos dos componentes no tienen correlación con la puntuación total de divulgación de informaciones RSE (incluyendo factores medioambientales, sociales y de gobernanza). El estudio muestra que sólo la puntuación de divulgación de informaciones medioambientales tiene correlación con la remuneración incentiva (de corto plazo y total) de los directivos. Las puntuaciones de divulgación de informaciones sociales y de gobernanza no afectan la remuneración de los directivos.

Jules Mandeng Ma Ntamack, en su artículo «El modelo de ingreso como estrategia de venta de productos: caso de la cooperativa de camerún de cacao y café», propone el modelo de ingreso como una estrategia de venta de los productos de base a productores para quienes los modelos existentes son inoperantes. En el artículo se apela a la teoría del juego y a una regresión múltiple

en paralelo a un proceso ARCH. Los datos utilizados provienen del Consejo. Interprofesional del Café y del Cacao (CICC). Los resultados a los que se llega revelan que el ingreso se explica por los cambios futuros y por 25% de las diferenciales. Este modelo es más estable y menos restrictivo que los anteriores. Es una de las soluciones para la gestión del riesgo de precios de los productos de base porque tiene el mismo objetivo que el de los otros trabajos: la reducción de las fluctuaciones.

En el trabajo «Caracterizar el atractivo de un territorio, un enfoque basado en los recursos: El caso de cinco empresas multinacionales europeas recientemente localizadas en la región de Kaluga, Rusia», Olivier Keramidis, Ekaterina Le Pennec y Sarah Serval se interesan en el atractivo de un territorio: la región de Kaluga, Rusia. El objetivo se concentra en la relación teórica y empírica entre la acción pública local y la localización de empresas multinacionales (EMN) para explicar el atractivo. El enfoque elegido es el de los recursos que se intercambian para poner en perspectiva la acción pública en materia de atractivo (Colletis y Pecqueur, 2005). El estudio empírico se basa en el análisis del proceso de implantación de 5 EMN europeas en la región de Kaluga. Los resultados muestran que los recursos territoriales decisivos facilitados a las empresas multinacionales por los actores territoriales son de naturaleza ideal, informativa y relacional. La calidad de las prácticas de gestión territorial se convierte en un factor de atractivo territorial considerable.

Hervé Cheillan, Geoffroy Enjolras y Gilles Guieu, en su artículo «Eficiencia de las estrategias de tipo ‘base de la pirámide’ orientadas sobre los productos: Un análisis con el método de encuestas de casos», examinan el interrogante acerca de los determinantes de la eficiencia tanto económica como social de las estrategias de creación de productos en la ‘base de la pirámide’ (*Bottom of the Pyramid - BoP*), interrogante que aún se plantea. En este estudio se utiliza el método de encuestas de caso, una forma de meta análisis que permite capitalizar las condiciones y los resultados de los estudios anteriores. Por un lado, el estudio estadístico de las encuestas pone de relieve un conjunto de variables discriminantes como la calidad y la adaptación. Por el otro, él valida la existencia de una relación positiva entre la eficiencia económica y la eficiencia social.

En su trabajo «Compromisos de las empresas en relación con sus partes interesadas, a través del tiempo y los países: un estudio comparativo europeo (2000-2010)», Anne Laure Boncori, Eric Braune y Xavier Mahieux, en base a una muestra europea de 663 empresas y de las notaciones de sus Responsabilidades Sociales, entre 2000 y 2010, examinan cómo los modelos estilizados de gobernanza de empresas (GE) forman los sistemas nacionales de GE así como los compromisos de las empresas en relación con sus partes interesadas. Haciendo esto, abordan la cuestión de la convergencia de las prácticas de GE. En particular, los autores evalúan los factores que sirven para explicar las tendencias y los procesos identificados. Los resultados ponen de manifiesto la dimensión estructural de los dos modelos estilizados de gobernanza (“accionarial” y “partenarial”) y el papel de los factores microeconómicos en la evolución de los compromisos de las empresas.

Para terminar, este número de GI se completa con una reseña de lectura del libro de Matthias Walther, «*Repatriation to France and Germany: A Comparative Study Based on Bourdieu's Theory of Practice*», presentada por Sophie Nivoix.

¡Les deseamos una excelente lectura!