Document généré le 1 juin 2025 17:32

Management international
International Management
Gestiòn Internacional

Mot de la rédaction

Franck Barès

Volume 27, numéro 4, 2023

URI : https://id.erudit.org/iderudit/1107400ar
DOI : https://doi.org/10.59876/a-a6nz-bt92

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

Barès, F. (2023). Mot de la rédaction. *Management international / International Management / Gestiòn Internacional*, *27*(4), 4–5. https://doi.org/10.59876/a-a6nz-bt92

Tous droits réservés © Management international / International Management / Gestión Internacional, 2023

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

Mot de la rédaction

Franck Barès
Professeur titulaire, Rédacteur en chef, HEC Montréal
franck.bares@hec.ca

Ce numéro régulier de la revue *Management international* comporte des articles originaux, mais de nature différente tant sur les thématiques abordées, les méthodologies mobilisées, les secteurs d'activités retenus ou encore les régions étudiées. Les contributions sélectionnées de la revue sont les suivantes :

Dans l'article « Surconfiance des PDG et pratiques fiscales : la diversité du genre au sein du conseil d'administration est-elle importante », Faten Lakhal, Sabrina Khemiri, Sami Bacha et Assil Guizani examinent l'effet de la surconfiance du président directeur général (PDG) sur les pratiques d'évitement fiscal. Sur la base d'un échantillon d'entreprises françaises cotées, les résultats montrent que les PDG surconfiants s'engagent dans des niveaux élevés d'évitement fiscal, ce qui suggère que le biais de surconfiance peut conduire les PDG à se comporter de manière non éthique pour éviter les impôts. Cependant, la diversité du genre dans le conseil atténue ce comportement, ce qui suggère que les femmes administrateurs sont des contrôleurs efficaces au sein du conseil. Les résultats ont des implications importantes pour les législateurs qui pourraient envisager la diversité du genre aux postes de direction en plus du conseil d'administration pour éviter une perte de recettes fiscales.

La contribution de Liliane Bonnal et Xavier Moinier est intitulée : « L'empowerment du patient connecté au service de l'entreprise officinale française ». Cet article met en exergue que la prise en compte de l'empowerment du patient connecté permet au pharmacien de renforcer sa stratégie relationnelle et transactionnelle au service de son entreprise officinale dans un processus nouveau de négociation avec le patient. L'autonomisation du patient doit questionner les praticiens officinaux qui font face à un patient averti grâce à l'utilisation des outils de e-santé. Il semble important d'identifier le niveau d'empowerment des patients de l'officine et son impact car ce nouveau pouvoir a des incidences notables dans l'observance du traitement et dans la prise en charge de la maladie qui peut être mise en œuvre par le pharmacien.

Yihan Wang, Ekaterina Turkina et Normand Lemay proposent l'article, « Compétitivité industrielle et opportunités d'IDÉ dans la périphérie métropolitaine — Analyse du réseau d'espace produit de Laval, Canada ». Évaluant la complexité des connaissances et l'avantage comparatif révélé (ACR) des industries locales, les entrepreneurs et les décideurs politiques peuvent identifier les secteurs les plus importants et mettre en œuvre une stratégie concurrentielle en conséquence. En complément, ils peuvent attirer des flux d'IDÉ dans les secteurs des trous structuraux à forte proximité de connaissances avec ceux d'ACR élevé dans le réseau d'espace produit. Dans l'étude de cas de Laval, Canada, les trois auteurs effectuent une analyse quantitative du réseau d'espace produit et une analyse thématique qualitative des entretiens semi-structurés avec les entrepreneurs et les décideurs politiques pour adresser ces points.

Dans l'article « Les modalités d'animation et apports du réseau d'affaires chez les mampreneurs : le cas de la Côte d'Ivoire », Eba Amoan Edwige N'da, Chayé Danielle Larissa Domoa, Anne-Laure Boncori et Eric Braune partent du constat que le monde académique porte une attention particulière sur les enjeux économiques et sociaux associés à l'entrepreneuriat féminin. C'est le cas de l'Afrique où la figure de la femme constitue un pilier de développement, et où l'on assiste depuis quelques années à la création de réseaux de mampreneurs. L'objectif de cet article est donc de mettre au jour les modalités d'accompagnement du réseau d'affaires pour les mampreneurs, ainsi que leurs apports, en contexte africain. Il s'appuie sur l'étude de cas d'un réseau de 75 mampreneurs établi en Côte d'Ivoire. Les résultats montrent que le réseau favorise un accompagnement psychologique, professionnel et familial, dont les modalités d'animation sont affectives, cognitives et conatives. Sont également identifiées des retombées d'ordre moral, identitaire, transgénérationnel et thérapeutique.

Florence Crespin-Mazet, Olivier Dupouët, Karine Goglio et Marion Neukam, dans leur contribution « Exploiter les communautés internes : le rôle des structures frontières », ont pour objectif d'investiguer, sur la base de deux études de cas approfondies, comment les nouvelles connaissances produites par les communautés internes s'intègrent dans les activités et les procédures de leurs entreprises. La principale contribution de cet article souligne le rôle clé joué par les structures frontières situées à l'interface entre les communautés et les strates managériales de l'organisation. Ces structures articulent le travail de frontière nécessaire à l'intégration des travaux communautaires : alignement à la stratégie, négociation de leur validation par la direction. Leur rôle va au-delà d'un simple processus de diffusion : il consiste à combiner et à adapter logiques managériales et logiques communautaires tout en préservant l'autonomie et le fonctionnement interne des communautés. Le caractère collectif de ce mécanisme d'intégration le distingue de la dyade sponsor-leader que l'on retrouve dans la littérature sur les communautés.

Dans l'article « Innovations managériales et performance sociale : quels effets de l'adoption des pratiques de l'entreprise libérée ? **»,** Caroline Mattelin-Pierrard, Anne-Sophie Dubey et Matthieu Battistelli constatent que les effets des innovations managériales sur la performance sociale sont sous-étudiés. Les auteurs contribuent à ce débat en examinant les avantages d'un management libéré, une innovation censée combler un écart de performance sociale. Si l'autonomisation des salariés est un levier de performance sociale dans les entreprises libérées, la littérature ne fait pas consensus sur les effets positifs supposés. La méthode quantitative - une quasi-expérience comparant deux unités (l'une libérée et l'autre non libérée) d'une entreprise industrielle - permet de conclure que trois pratiques de libération affectent positivement la performance sociale : *la prise de décision participative, l'accompagnement personnalisé et le droit à l'erreur.*

La contribution d'Ahmed Hamdi, Tarik Saikouk, Bouchaib Bahli et Amitabh Anand, **«** Sauvé par la confiance : quand l'intégration étendue de la chaîne d'approvisionnement devient néfaste **»**, a pour objectif d'affiner la littérature existante sur l'intégration de la Supply Chain (SCI) en explorant ses effets potentiellement négatifs possibles sur les niveaux supérieurs de SCI sur les performances d'entreprise. Les auteurs montrent également comment la confiance peut atténuer ces effets négatifs. Sur la base des données recueillies auprès de 152 entreprises aux États-Unis, notre recherche révèle deux résultats importants : (1) une relation en forme de U inversée existe entre l'intégration des fournisseurs et les performances d'entreprise, (2) des niveaux de confiance plus élevés atténuent les effets négatifs de l'intégration accrue sur les performances d'entreprise. Enfin, en utilisant la perspective relationnelle et la théorie des coûts de transaction, ils analysent les implications théoriques et pratiques de nos résultats.

Philippe Pailot, Stéphanie Chasserio, Typhaine Lebegue et Corinne Poroli dans leur article « Les inégalités dans l'entrepreneuriat des femmes : proposition d'un cadre d'analyse bidimensionnel catégoriel et relationnel » soulignent que la littérature en entrepreneuriat féminin dénonce largement les inégalités dont elles font l'objet. En combinant une approche catégorielle (visant à appréhender la question des inégalités en termes d'assignation catégorielle stéréotypée pouvant être variable selon les sous-catégories d'entrepreneures) et relationnelle (destinée à cerner les logiques de dévalorisation culturelle et le déni de reconnaissance dont les femmes sont la cible), les auteurs proposent une grille de lecture destinée à appréhender les situations d'inégalités professionnelles et sociales vécues par les entrepreneures tout en tenant compte de leur diversité.

Dans l'article « Dynamique concurrentielle : la retenue mutuelle entre concurrents monopoints sur un marché récemment libéralisé », Sihem Rouane et Jamal-Eddine Azzam approchent le marché de la téléphonie mobile en Algérie autour du lancement de la 3G, un événement majeur censé stimuler la concurrence, en mobilisant les séquences stratégiques multidimensionnelles comme cadre d'analyse. Les résultats montrent une désescalade de l'affrontement concurrentiel suite au lancement de la 3G et ainsi l'émergence de la retenue mutuelle entre concurrents monopoints. Ils permettent également d'expliquer les facteurs et mécanismes associés à cette dernière.

L'article de Fatima Shuwaikh et Joakim Dias, « Le pouvoir de la syndication : le résultat de l'innovation des investissements en capital-risque aux États-Unis », démontre l'impact de la participation des fonds de capital-risque d'entreprise (CVC) et des fonds de capital-risque indépendants (IVC) dans les investissements syndiqués. Les auteurs examinent la dynamique de l'impact de ces syndications et les canaux (ajustement industriel et ajustement géographique) qui améliorent l'efficacité de l'innovation. Basé sur un échantillon de 5182 entreprises américaines financées entre 1998 et 2017, il ressort une supériorité des engagements de CVC dans les syndications (CVC/IVC) qui peut encore stimuler la contribution à la production d'innovation. De plus, les résultats montrent que l'adéquation entre l'industrie et l'emplacement géographique augmente la production d'innovation des entreprises entrepreneuriales.

Diana Benito-Osorio, Alfredo Jiménez, Secil Bayraktar et Cuiling Jiang proposent un article intitulé : « De " l'écart de genre " au "plafond de verre " : une analyse bibliométrique de la présence des femmes dans les conseils d'administration des entreprises à travers des cartes d'évolution ». L'étude s'appuie sur une analyse bibliométrique d'articles scientifiques traitant du thème de la présence des femmes aux conseils d'administration des entreprises. Les auteurs font ressortir une performance des articles et une carte d'évolution de ce domaine de recherche sur un échantillon de 395 articles publiés dans Web of Science (1991-2017). Leurs résultats montrent que ce domaine a commencé par une approche centrée sur l'écart entre les sexes d'un point de vue uniquement comparatif entre les hommes et les femmes, mais a progressivement évolué pour que les études les plus récentes se concentrent sur le rôle spécifique des femmes étant donné leur importance croissante dans l'économie et la société.

Enfin, Mathieu Alemany Oliver propose quant à lui l'article « Chaque âge a ses faveurs… et ses fléaux : évaluation de l'influence de la date de fondation de la marque (DFM) sur l'attitude envers la marque à l'aide d'une *fs*QCA ». Cette recherche répond à un problème managérial presque banal dont la réponse est souvent — et à tort — construite à partir du bon sens : Devrais-je mentionner la date de fondation de ma marque (DFM) ou entreprise sur mon logotype et plus généralement la communiquer, notamment lorsque celle-ci est ancienne ? Une analyse qualitative comparative sur ensembles flous montre que communiquer la DFM ne conduit pas toujours à une attitude positive du consommateur envers la marque. La présence de la DFM sur le logotype peut même être dommageable pour certaines marques.

En vous souhaitant une excellente lecture et une belle période estivale !