

Management international International Management Gestión Internacional



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

Bachir Mazouz and Patrick Cohendet

Volume 23, Number 2, 2019

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1060026ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1060026ar>

[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. (2019). Mot de la rédaction / Word from the Editor / Palabras de la redacción. *Management international / International Management / Gestión Internacional*, 23(2), vi–xi.
<https://doi.org/10.7202/1060026ar>

Tous droits réservés © Management international / International Management / Gestión Internacional, 2019

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

<https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/>

érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

<https://www.erudit.org/en/>

Ce nouveau numéro régulier de *Mi* est composé de 10 articles qui contribuent à enrichir les débats sur des thèmes qui prennent de plus en plus d'importance dans la recherche en management international. À côté du thème toujours central dans les travaux actuels en gestion sur la *responsabilité sociale des entreprises* (traité dans deux articles de ce numéro), ce numéro aborde aussi l'importance des études sur *le genre* (à travers l'article sur la diversité du genre dans les conseils administratifs et celui sur l'importance du genre dans l'accès aux technologies médicales), et les travaux sur *les impacts* des business schools et des programmes de MBA (qui font l'objet de deux articles dans ce numéro). Ce numéro régulier est complété par de riches recherches sur le modèle « job/demande/ressource », sur le rôle du langage et son articulation avec le pouvoir et la socialisation dans le cadre d'une filiale, sur la dynamique de la coopération commerciale dans le cas des cabinets d'architectes, et sur l'impact de la concurrence bancaire sur l'utilisation de l'information soft.

Nous vous souhaitons une excellente lecture !

Dans l'article « La diversité du genre dans les conseils administratifs et la performance de l'entreprise : perspectives actuelles et futures », Diana Benito-Osorio, Alfredo Jiménez, Clara Díaz Dávila et Mónica Zazo Vaquero considèrent que si la diversité du genre est bien un élément clé de la composition du Conseil d'administration, la littérature n'a pas atteint un consensus quant à son impact sur la performance des entreprises. Dans ce document, l'intention des auteurs est de passer en revue l'état actuel du problème, les lacunes éventuelles et les axes de recherche futurs. Ils structurent d'abord la revue de la littérature en fonction du cadre théorique utilisé pour expliquer les mécanismes sous-jacents, puis analysent les effets empiriques observés (positifs, négatifs ou non significatifs). Leur constat est qu'en dépit de l'abondante évolution théorique, il existe encore des limites et des lacunes qui offrent des opportunités intéressantes pour continuer à avancer dans la compréhension de la relation entre la diversité des genres au Conseil d'administration et la performance des entreprises.

Mickaël Géraudel, Katherine Gundolf, Beate Cesinger, Christina Constantinidis, dans leur contribution « L'accès aux technologies médicales : le genre et le capital social sont-ils importants ? » explorent la relation entre les caractéristiques du capital social, la rapidité d'accès aux technologies médicales et le genre dans le contexte de cabinets médicaux privés. Les conclusions tirées à partir d'un échantillon de 98 médecins privés allemands montrent que : a) le fait d'être une femme médecin a un impact négatif global sur la rapidité d'accès aux technologies médicales ; b) les médecins privés ayant des liens sociaux forts obtiennent un accès plus rapide aux technologies médicales que ceux qui ont des liens faibles ; c) les hommes qui s'appuient sur leurs liens faibles obtiennent de meilleurs résultats que les femmes. En revanche, les auteurs observent que les femmes qui ont des liens forts ont plus rapidement accès aux technologies médicales que leurs homologues masculins.

Dans l'article, « Application du modèle du "Job/Demand/Resource" à l'analyse des niveaux de stress des cadres », Hazem Ben Aissa Narjes Sassi considère que bien que les recherches sur le stress permettent d'identifier des métiers fortement exposés tel que le métier de cadre, peu d'études permettent d'identifier

les différences intraprofession entre les contextes négatifs et ceux positifs. Nous retenons le cadre du « Job/ Demand/Resource » pour identifier des configurations des niveaux de stress qui résultent de l'articulation entre la charge de travail et les ressources organisationnelles. Les configurations identifiées résultent d'une étude qualitative par entretiens semi-directifs menés auprès de 20 cadres. Nos résultats permettent d'affiner la lecture binaire du modèle J/D/R en identifiant quatre configurations qui composent un continuum de situations plus ou moins stressantes.

L'article « La responsabilité sociale des entreprises réduit-elle la gestion des résultats ? Le rôle modérateur de la gouvernance et de la structure de propriété » de nos collègues de nos collègues Aymen Ajina, Faten Lakhali, et Sabrine Ayed, a pour objectif d'examiner la relation entre la responsabilité sociale des entreprises (RSE) et la gestion des résultats ainsi que l'effet modérateur de la gouvernance d'entreprise et de la structure d'actionnariat. Sur la base d'un échantillon d'entreprises françaises cotées de 2010 à 2013, les résultats montrent que la RSE limite la gestion des résultats. En effet, les dirigeants vont se conformer aux valeurs éthiques et sont plus enclins à satisfaire les intérêts de l'ensemble des parties prenantes. Les résultats montrent également que la relation entre la RSE et la gestion des résultats est plus prononcée en cas d'indépendance du conseil et de présence d'investisseurs institutionnels.

Dans leur contribution « La performance sociétale des entreprises dans un contexte international : Vers une convergence des modèles de capitalisme », Sami Ben Larbi, Alain Lacroux, et Philippe Luu cherchent à évaluer, dans un cadre théorique articulant le champ politique de la RSE et l'analyse institutionnelle comparée, la performance sociétale des entreprises dans différents modèles de capitalisme. Leur travail vise à interroger l'hypothèse très discutée de la convergence des différents modèles vers un type libéral anglo-saxon, dans un contexte de globalisation économique et financière. Les résultats montrent que les modèles de capitalisme libéral, européen continental et social-démocrate demeurent soumis à des pressions institutionnelles qui impactent de manière différenciée la performance sociétale des entreprises nationales, remettant en cause l'hypothèse d'une convergence des pratiques sociétales entre économies de marché libéral et coordonnée.

Dans la contribution « Le langage dans les filiales entre système de légitimation sociale et levier de pouvoir : une analyse Bourdieusienne », Rym Hachana et Ibticem Ben Zammel ont pour objectif de mieux comprendre la dynamique langagière et son articulation avec le pouvoir et la socialisation dans le cadre d'une filiale, en mobilisant l'apport de Bourdieu. L'analyse de contenu thématique a démontré que l'appropriation du langage légitime s'est faite différemment selon le rang hiérarchique occupé par les acteurs du champ. Cette appropriation est liée à la reconnaissance de la classe dominante et aux avantages du champ. Les résultats démontrent que la formation initiée par la maison-mère dans le but de légitimer le nouveau langage a accentué les jeux d'influence et de pouvoir au sein de la filiale.

Christophe Lejeune, Ken Starkey, Michel Kalika et Sue Tempest, dans leur contribution « L'impact des écoles de commerce : Développer la gamme de choix stratégiques », soulignent

que la notion d'impact devient importante pour les écoles de commerce internationales, qui subissent des pressions croissantes sur leur légitimité. Bien que le terme d'impact soit devenu fréquent, les approches habituelles de l'impact des écoles de commerce s'appuient soit sur les publications scientifiques, soit sur les salaires des alumni. Afin de découvrir d'autres approches, les auteurs développent un cadre conceptuel permettant d'étudier l'impact des écoles de commerce. Le pluralisme des approches en matière d'impact ouvre de nouvelles perspectives, et permet des choix stratégiques originaux, limitant les pressions à l'isomorphisme organisationnel. Toutefois, la notion d'impact a des limites qui doivent être considérées.

La contribution de Karim Saïd et Yas Alsultanny, « L'impact perçu des programmes MBA sur les perspectives d'évolution de carrière et de développement des compétences : une recherche explicative comparant les étudiants français et ceux issus des pays du Golfe », en s'appuyant sur un échantillon d'étudiants à la fois d'une école de commerce française et d'une université établie à Bahreïn et recrutant des étudiants des différents pays arabes du Golfe, procède à l'analyse des relations entre les objectifs de carrière des étudiants et leur nationalité. Les principaux résultats montrent que la nationalité a peu d'effet sur les motivations des étudiants pour poursuivre leur formation, sur leurs perceptions des résultats qu'ils en attendent ainsi que sur leurs perceptions de leurs perspectives de carrière. En revanche, certains résultats font apparaître des différences en lien avec la nationalité; le plus significatif étant les critères de sélection de programme en relation avec les objectifs professionnels ainsi que les compétences souhaitées.

L'article d'Estelle Pellegrin-Boucher et Pierre Roy, « Dynamique de la coopération commerciale avec appels d'offres : Le cas des cabinets d'architectes » s'inscrit dans la littérature récente sur la stratégie de coopération dans le domaine commercial en explorant en particulier le contexte des marchés avec procédure d'appel d'offres. La recherche développée par nos collègues entend enrichir cette littérature émergente en explorant cette stratégie à partir d'une étude qualitative au sein du secteur de l'architecture. La contribution principale réside dans la proposition d'un modèle conceptuel de la dynamique coopérative commerciale avec appels d'offres. Trois formes spécifiques sont identifiées puis discutées dans cet article : la coopération a priori, la réponse coopérative et la coopération a posteriori.

Jérémie Bertrand et Jean-Christophe Statnik dans leur contribution « Impact de la concurrence bancaire sur l'utilisation de l'information soft » partent du constat selon lequel durant les 20 dernières années, la question de l'impact de la concurrence bancaire sur le choix entre le financement relationnel ou transactionnel a longuement été débattue sans aboutir à une réponse claire. Dans cet article, les auteurs construisent une nouvelle mesure du financement relationnel basée sur le niveau d'information soft utilisée par la banque lors de la tarification du crédit. Cette nouvelle mesure permet de montrer que les banques préfèrent utiliser le financement relationnel lorsque la concurrence est faible. En outre, les auteurs confirment les conclusions théoriques antérieures : la relation entre la concurrence et le financement relationnel est concave.

This new regular issue of *Mi* comprises 10 articles contributing to debates on increasingly important international management research themes. In addition to the ever-central theme of *corporate social responsibility* (discussed in two articles), this issue also highlights the importance of studies on *gender* (in an article on the diversity of gender on boards of directors and in another on the importance of gender in accessing medical technologies) and of the *impacts* of business schools and of MBA programs (featured in two articles). This regular issue also presents rich studies on the “job/demand/resource” model on the role of language and its relationship with power and socialization within subsidiaries, on the dynamic of commercial competition in architectural firms, and on the impact of banking competition on the use of soft information.

Enjoy your reading.

In the article “Gender Diversity in Administrative Boards and Business Performance : Current and Future Perspectives,” Diana Benito-Osorio, Alfredo Jiménez, Clara Díaz Dávila, and Mónica Zazo Vaquero observe that gender diversity is a key element in the composition of the Board of Directors. However, the literature has not reached a consensus regarding its impact on business performance. In this paper the authors intend to review the status of the current issue, possible gaps, and future lines of research. They first structure the review of the literature based on the theoretical framework used to explain the underlying mechanisms and then analyze the observed empirical effects (positive, negative, or not significant). They find that despite the abundant theoretical development, there are still some limitations and deficiencies that provide interesting opportunities to continue advancing in the understanding of the relationship between gender diversity on the Board of Directors and business performance.

Mickaël Géraudel, Katherine Gundolf, Beate Cesinger, and Christina Constantinidis, in “Access to Medical Technologies : Do Gender and Social Capital matter?” explore the relationship between the characteristics of social capital, the speed of access to medical technologies, and the role of gender in a private practice context. The findings from a sample of 98 German private practitioners show that (a) being a woman has an overall negative impact on the *speed of access to medical technologies*; (b) private practitioners with strong social network ties obtain quicker access to medical technologies than do those with weak ties; (c) men relying on their weak ties perform better than women who do so. In contrast, the authors observe that women relying on strong ties outperform their male counterparts in terms of *speed of access to medical technologies*.

In the article “Application of the “Job/Demand/Resource” Model to the Analysis of Managers’ Stress,” Hazem Ben Aissa Narjes Sassi claims that Stress research identifies highly exposed occupations such as managers. However, few studies identify intra-occupational differences between negative and positive contexts. The author uses the “Job/Demand/Resource” model to identify patterns of stress levels that result from the relationship between workload and organizational resources. The identified configurations result from a qualitative study through semi-structured interviews with 20 managers. The results allow

the author to refine the binary reading of the J/D/R model by identifying four configurations that make up a continuum of stressful situations.

The article “Does Corporate Social Responsibility Reduce Earnings Management? The Moderating Role of Corporate Governance and Ownership,” by our colleagues Aymen Ajina, Faten Lakhal, and Sabrine Ayed, examines the relationship between corporate social responsibility and earnings management and the moderating effect of corporate governance and ownership structure on this relationship. Using panel data for a sample of French listed companies between 2010 and 2013, the authors find that CSR engagement constrains earnings management practices, suggesting that managers would comply with the ethical requirements and satisfy stakeholders’ interests. The results also show that the effect of CSR on earnings management is particularly stronger in more independent boards and with high institutional ownership structure. These corporate governance devices help mitigate managerial opportunistic behaviour.

In their contribution, “Corporate Social Performance in an International Context : Towards a Convergence of Capitalism Models?” Sami Ben Larbi, Alain Lacroux and Philippe evaluate, in a theoretical framework articulating the political field of CSR and comparative institutional analysis, the corporate social performance in different types of capitalism. They aim to question the highly discussed hypothesis of the convergence of different models towards a liberal Anglo-Saxon type, in a context of economic and financial globalization. The results show that liberal models, continental European, and social-democratic capitalism remain subject to institutional pressures that impact in a different way the societal performance of national companies, questioning the hypothesis of a convergence of societal practices between liberal and coordinated markets.

In the article “Language in Subsidiaries Between Social Legitimation and Power Imbalances : A Bourdieusian Analysis,” Rym Hachana and Ibticem Ben Zammel aim to understand language dynamic and its association with power and socialization within a Qatari subsidiary established in Tunisia. To achieve this goal, they conducted a thematic content analysis based on a Bourdieusian framework. Fourteen employees were interviewed, and results demonstrate that legitimate language is absorbed differently according to employees’ hierarchical level. Furthermore, language training established by the multinational was shown to be ineffective since it had reinforced power imbalances within the subsidiary.

Christophe Lejeune, Ken Starkey, Michel Kalika, and Sue Tempest, in “The Impact of Business Schools : Increasing the Range of Strategic Choices,” posit that notion of impact is becoming important for international business schools, which are under increasing pressures related to their legitimacy. Although the term impact has gained in popularity, common approaches to business school impact rely on either academic publications or alumni’s salaries. To help uncover the potential for other approaches, the authors develop a conceptual framework as a basis for studying business school impact. The pluralism of approaches in terms of business school impact opens new spaces

for original strategic choices, therefore limiting pressures for organizational isomorphism. Nevertheless, the notion of impact also has some limitations that need to be considered.

The contribution by Karim Saïd and Yas Alsultanny, “The Perceived Impact of an MBA Degree on Career and Skills Development : An Explanatory Research Comparing French and GCC Students,” relies on two diverse samplings of MBA students—one from an international French business school and another from a university based in Bahrain that recruits students from the Arabian Gulf countries. The article analyzes the relationship between the MBA students’ career goals and their nationalities. Our key findings highlight that nationality has little effect on graduate students’ motives for pursuing education, their perception of the expected program outcomes, and their career perspectives. Other findings, however, reveal some differences based on nationality, the most significant being program criteria choices in relation to career goals and the expected skills students wished to acquire.

The article “Selling Coopetition Dynamics : The Case of Architecture Companies,” by Estelle Pellegrin-Boucher and Pierre Roy, belongs to the expanding academic literature about selling coopetition. In particular, the authors focus on the specificities of markets ruled by calls for tenders. They intended to contribute to this new research area with a qualitative empirical study conducted in the architecture industry. The main result lies in the proposition of a conceptual model about selling coopetition dynamics with calls for tenders. Three different forms of selling coopetition are defined and discussed : *a priori* coopetition, cooperative answers, and *a posteriori* coopetition.

In their contribution, “Impact of Banking Competition on the Use of Soft Information,” *Jérémie Bertrand* and Jean-Christophe Statnikpartent observe that over the past 20 years, scholars have discussed the impact of banking competition on the choice between transactional and relationship lending technologies extensively though no resolution has emerged. To address these questions, this article uses a new measure of relationship lending that accounts for the actual level of soft information that banks use in their loan pricing. With this new measure, the analysis reveals that banks prefer to implement relationship lending technology when competition is weak. In addition and in accordance with extant theoretical conclusions, the shape of the relationship between competition and relationship banking is nonlinear and concave.

Este nuevo número regular de *Mi* está compuesto por 10 artículos que vienen a enriquecer los debates sobre temas que son cada vez más importantes en las investigaciones de gestión internacional. Además del tema siempre central en los trabajos actuales de gestión que es el de la *responsabilidad social de las empresas* (tratado en dos artículos), este número aborda también la importancia de los estudios de género (en los artículos sobre la diversidad de género en los consejos administrativos y sobre la importancia del género en el acceso a las tecnologías médicas), y los trabajos acerca del impacto de las escuelas de negocios y los programas de MBA (que es el tema de otros dos artículos). Este número regular se complementa con nutridas investigaciones sobre el modelo “trabajo / demanda / recurso”, sobre el papel del lenguaje y su articulación con el poder y la socialización en el marco de una filial, sobre la dinámica de la cooperación comercial en el caso de las firmas de arquitectura y sobre el impacto de la competencia bancaria en la utilización de la información blanda.

¡Le deseamos una excelente lectura!

En el artículo “La diversidad de género en los consejos de administración y el rendimiento empresarial: perspectivas actuales y futuras.”, Diana Benito-Osorio, Alfredo Jiménez, Clara Díaz Dávila y Mónica Zazo Vaquero consideran que, si bien la diversidad de género es una pieza clave en la composición de los consejos de administración, la literatura no llega a un consenso en lo que respecta a su repercusión en el rendimiento empresarial. En este artículo, los autores intentan pasar revista al estado actual de la cuestión, a las posibles lagunas y a futuras líneas de investigación. En primer lugar, estructuran la revisión de la literatura en función del marco teórico que se utilizó para explicar los mecanismos subyacentes y después analizan los efectos empíricos que se observan (positivos, negativos o no significativos). Así constatan que, pese al abundante desarrollo teórico, existen todavía limitaciones y lagunas que brindan oportunidades interesantes de seguir avanzando en la comprensión de la relación entre diversidad de género en el consejo de administración y rendimiento empresarial.

Mickaël Géraudel, Katherine Gundolf, Beate Cesinger, Christina Constantinidis, en su trabajo titulado “Acceso a tecnologías médicas: ¿Importan el género y el capital social? exploran la relación entre las características del capital social, la rapidez de acceso a las tecnologías médicas y el papel que juega el género en un contexto de práctica médica privada. En base a una muestra de 98 médicos del sector privado alemán, llegan a las siguientes conclusiones: a) ser mujer tiene un impacto negativo, en general, en la rapidez de acceso a tecnologías médicas; b) los médicos privados con nexos fuertes en redes sociales obtienen acceso a tecnologías médicas más rápidamente que aquellos que tienen nexos débiles; c) los médicos hombres que dependen de nexos débiles se desempeñan mejor que mujeres en las mismas circunstancias. Por el contrario, observamos que las mujeres que dependen de nexos fuertes superan a sus colegas hombres en términos de rapidez de acceso a tecnología médica.

En el artículo titulado “Aplicación del modelo de la teoría de las demandas y los recursos laborales en el análisis de los niveles de estrés de los ejecutivos.”, Hazem Ben Aissa y Narjes

Sassi consideran que, si bien las investigaciones acerca del estrés permiten identificar profesiones muy expuestas, como la de ejecutivo, son pocos los estudios que ayudan a identificar las diferencias entre profesiones y entre contextos negativos y positivos. Los autores emplean el marco del modelo J/D/R, modelo de la teoría de las demandas y los recursos laborales, para identificar configuraciones de los niveles de estrés que resultan de la articulación entre la carga de trabajo y los recursos organizacionales. Las configuraciones que se identifican son el fruto de un estudio cualitativo basado en entrevistas semi directivas con 20 ejecutivos. Los resultados permiten afinar la lectura binaria del modelo J/D/R, destacando cuatro configuraciones que componen un continuum de situaciones más o menos estresantes.

El artículo “¿La responsabilidad social corporativa reduce la gestión de las ganancias? El papel moderador de la gobernanza y la propiedad.”, de nuestros colegas Aymen Ajina, Faten Lakhal y Sabrine Ayed, tiene como objetivo examinar la relación entre responsabilidad social corporativa (RSC) y gestión de las ganancias así como el efecto moderador de la gobernanza corporativa y la estructura de accionariado en esta relación. En base a una muestra de compañías francesas cotizadas entre 2010 y 2013,

los resultados muestran que la RSE limita la práctica de gestión de las ganancias. En efecto, esos resultados sugieren que los gerentes cumplirían con los requisitos éticos y satisfarían los intereses de las partes involucradas. Los resultados muestran igualmente que la relación entre la RSC y la gestión de las ganancias es más pronunciada en los casos de juntas independientes y con una estructura de propiedad con alta presencia de inversores institucionales.

Sami Ben Larbi, Alain Lacroux y Philippe Luu, en su trabajo titulado “Desempeño social de las empresas en un contexto internacional: ¿Hacia una convergencia de modelos de capitalismo?”, con un marco teórico que articula el campo político de la RSE y el análisis institucional comparativo, intentan evaluar el desempeño social de las empresas en diferentes modelos de capitalismo. Su objetivo apunta a cuestionar la hipótesis muy discutida de la convergencia de diferentes modelos en uno de tipo liberal anglosajón, en un contexto de globalización económica y financiera. Sus resultados ponen en evidencia que los modelos de capitalismo liberal, europeo continental y socialdemócrata siguen sujetos a presiones institucionales que impactan de manera diferenciada el desempeño social de las empresas nacionales, poniendo en tela de juicio la hipótesis de una convergencia de las prácticas sociales entre economías de mercado liberal y coordinado.

En el artículo “El lenguaje en las filiales entre el sistema de legitimación social y la palanca de poder: Un análisis bourdieusano.”, Rym Hachana y Ibticem Ben Zammel, en el marco del aporte teórico de Bourdieu, tienen el objetivo de comprender mejor la dinámica lingüística y su articulación con el poder y la socialización dentro de una filial. El análisis del contenido temático muestra que la apropiación del lenguaje legítimo se hace de manera diferente según el rango jerárquico que ocupen los actores del campo. Esta apropiación está relacionada con el reconocimiento de la clase dominante y con los beneficios del

campo. Los resultados demuestran que la formación iniciada por la empresa matriz para legitimar el nuevo lenguaje fue acentuando los juegos de influencia y de poder dentro de la filial.

Christophe Lejeune, Ken Starkey, Michel Kalika y Sue Tempest, en su trabajo titulado “El impacto de las escuelas de comercio: Desarrollar la gama de opciones estratégicas.”, señalan que, para las escuelas de comercio internacionales, la noción de impacto es cada vez más importante, encontrándose sujetas a presiones crecientes en lo que respecta a su legitimidad. Aunque el término impacto se haya vuelto muy frecuente, los enfoques habituales sobre el impacto de las escuelas de comercio se apoyan, ya sea en las publicaciones científicas, ya sea en los salarios de los *alumni*. Con el fin de intentar otros enfoques, los autores desarrollan un marco conceptual que permita estudiar el impacto de las escuelas de comercio. El pluralismo de enfoques en materia de impacto abre nuevas perspectivas y facilita opciones estratégicas originales, limitando las presiones al isomorfismo organizacional. Sin embargo, la noción misma de impacto tiene limitaciones que se deben tener en cuenta.

El trabajo de Karim Saïd y Yas Alsultanny, “El impacto percibido de un programa de MBA en el desarrollo de la carrera y de las competencias profesionales: una investigación explicativa comparativa entre estudiantes de Francia y de los países del Golfo.”, se basa en una muestra de estudiantes de una escuela de comercio francesa y estudiantes de una universidad de Bahrein a la que asisten alumnos de diferentes países árabes del Golfo. Los autores proceden al análisis de las relaciones entre los objetivos de carrera de los estudiantes y sus nacionalidades. Los principales resultados muestran que la nacionalidad tiene un efecto escaso en las motivaciones de los estudiantes para proseguir su formación, en los resultados a los que aspiran y también en su percepción de su perspectiva de carrera. En cambio, algunos resultados muestran diferencias relacionadas con la nacionalidad: el más significativo se refiere a los criterios para la elección del programa en relación con los objetivos profesionales, así como a las competencias deseadas.

Estelle Pellegrin-Boucher y Pierre Roy, con su artículo “Dinámica de la coopetición comercial: El caso de las empresas de arquitectura.”, se inscriben en la literatura académica sobre la “coopetición” en el sector comercial con una exploración particular de las características de los mercados con llamados a licitación. La investigación que desarrollan nuestros colegas apunta a enriquecer esa literatura emergente explorando esta estrategia con un estudio cualitativo en el sector de la arquitectura. Su principal contribución reside en su propuesta de un modelo conceptual de la dinámica de la coopetición comercial con llamados a licitación. Se identifican y discuten tres formas específicas: la coopetición a priori, la repuesta coopetitiva y la coopetición a posteriori.

En su trabajo titulado Jérémie Bertrand et Jean-Christophe Statnik “Impacto de la competencia bancaria sobre el uso de la información soft.”, Jérémie Bertrand y Jean-Christophe Statnik comienzan constatando que, en los últimos veinte años, los investigadores han discutido acerca del impacto de la competencia bancaria en cuanto a la elección entre financiamiento relacional o transaccional sin que ninguno se imponga. En

este artículo, los autores elaboran una nueva medida de relación bancaria basada en el nivel real de informaciones blanda utilizada por los bancos para tarificar sus créditos. Esta nueva medida permite revelar que los bancos prefieren una relación bancaria cuando la competencia es débil. Además, los autores confirman las conclusiones teóricas precedentes: la relación entre la competencia y el financiamiento relacional es cóncava.