

Résumé

L'ASCENSION DES MULTINATIONALES ÉMERGENTES

L'un des faits économiques majeurs des cinquante dernières années a été la montée en puissance des pays émergents. Une bonne mesure de cette émergence tient à la taille acquise par leurs entreprises. L'objectif de la présente étude est de prendre la mesure de la puissance de ces grandes entreprises des économies émergentes. Ces *global challengers* constituent un nouveau modèle d'entreprises : les EMNEs (*Emerging Market Multinational Enterprises*), qui concurrencent de plus en plus leurs homologues des pays développés (MNEs ou *Multinational Enterprises*). L'étude cherche à définir les spécificités de ces EMNEs (première partie) en s'appuyant sur les travaux les plus récents des économistes. Une seconde partie revient sur la montée des multinationales chinoises, qui constituent, de loin, les principales concurrentes de leurs homologues occidentales et en fournissent l'archétype. Il s'agit d'entreprises géantes souvent liées à l'État, dont elles constituent un instrument privilégié de conquête du leadership technologique mondial : ainsi, dans la construction, avec ces entreprises géantes tentant de dominer le marché mondial. Une troisième partie s'efforce à montrer que ces mêmes EMNEs se trouvent, dans une large mesure, à l'origine du développement d'autres grands pays émergents. Le capitalisme de l'Inde a connu une percée mondiale plus récente que celle de la Chine, mais de plus en plus spectaculaire. Le Brésil offre l'idéal-type d'une économie relancée par l'entreprise privée, les nationalisations ayant conforté le dynamisme d'importants groupes d'affaires familiaux. Enfin, la Russie se caractérise par une multinationalisation portée par les matières premières stratégiques. Mais, comme le montrent les exemples du Mexique et du Nigeria, les multinationales émergentes ne constituent pas une spécificité des pays BRICs. De même, toutes les grandes entreprises des pays émergents ne sont pas en mesure de se multinationaliser en raison notamment du poids de l'État, lorsque celui-ci n'est pas « développeur ».

Abstract

THE RISE OF EMERGING MULTINATIONAL COMPANIES

One of the major economic developments of the last fifty years has been the rise of emerging countries. A good measure of this emergence is the size their companies have achieved. The aim of this study is to assess the power of these large companies in emerging economies. These global challengers constitute a new model of enterprise: EMNEs (Emerging Market Multinational Enterprises), which are increasingly competing with their counterparts in developed countries (MNEs or Multinational Enterprises). The study seeks to define the specific characteristics of these EMNEs (Part I) based on the most recent work by economists. The second part looks at the rise of Chinese multinationals, which are by far the main competitors of their Western counterparts and provide the archetype. These are giant companies, often linked to the state, which are a privileged instrument for conquering global technological leadership: for example, in construction, with giant companies attempting to dominate the global market. A third part attempts to show that these same EMNEs are largely behind the development of other major emerging countries. Indian capitalism has made a more recent global breakthrough than China, but one that is increasingly spectacular. Brazil offers the ideal model of an economy revived by private enterprise, with nationalisation having strengthened the dynamism of large family-owned business groups. Finally, Russia is characterized by multinationalisation driven by strategic raw materials. However, as the examples of Mexico and Nigeria show, emerging multinationals are not specific to the BRIC countries. Similarly, not all large companies in emerging countries are able to become multinationals, particularly due to the weight of the state, when it is not a 'developer'.