

## **Appel à contributions Finance Contrôle Stratégie**

### **« PME et multinationales émergentes : Quels modèles d'internationalisation ? »**

**Rédacteurs en chef invités :**

Ulrike MAYRHOFER, IAE Lyon, Magellan – Université Jean Moulin Lyon 3

Pierre-Xavier MESCHI, IAE Aix, CERGAM – Aix-Marseille Université, et Skema BS

Dossier thématique réalisé en collaboration avec Atlas AFMI – Association Francophone de Management International

**Date limite de soumission :** 30 septembre 2016

En 2014, les investissements directs à l'étranger (IDE) réalisés par les entreprises des économies émergentes ont atteint un nouveau record. Ils s'élèvent à 468 milliards de dollars US (+23% par rapport à 2013) et comptent désormais pour 35% des investissements internationaux. Parmi les vingt premiers pays investisseurs dans le monde, on trouve aujourd'hui neuf pays émergents : Hong Kong, Chine, Russie, Singapour, Corée, Malaisie, Koweït, Chili et Taïwan (CNUCED, 2015).

C'est avec l'article de Tarun Khanna et Krishna G. Palepu sur « *Emerging giants: Building world class companies from emerging markets* » (publié en 2006 dans *Harvard Business Review*) que les chercheurs en management ont pris connaissance des premières manœuvres à l'international de groupes originaires des économies émergentes. Depuis la présentation dans cet article de groupes pionniers tels le chinois Haier ou le sud-africain Old Mutual, les stratégies d'internationalisation des entreprises originaires des économies émergentes ont considérablement évolué. Ce mouvement initié par les grands groupes est aujourd'hui suivi par un nombre croissant de petites et moyennes entreprises (PME) qui cherchent également à conquérir le marché mondial. Ces entreprises investissent dans les économies développées, mais aussi dans d'autres économies émergentes. Ces investissements Sud-Nord et Sud-Sud font l'objet d'une attention croissante dans la recherche en management (voir par exemple, Bandeira-de-Mello, Ghauri, Mayrhofer & Meschi, 2015).

L'accélération et la diversification géographique des mouvements d'internationalisation des PME et multinationales émergentes soulèvent de nombreuses interrogations (Buckley & Ghauri, 2015 ; Cuervo-Cazurra & Ramamurti, 2015). Si la littérature souligne l'existence de plusieurs modèles et pratiques d'internationalisation élaborés à partir d'observations menées dans les économies développées (Mayrhofer, 2011 ; Meier & Meschi, 2010), les stratégies d'internationalisation des PME et multinationales des pays émergents restent peu connues et la question de leur spécificité n'est pas tranchée (Sinkovics, Yamin, Nadvi & Zhang, 2014).

Ce dossier thématique vise à contribuer à une meilleure compréhension de l'internationalisation des entreprises des pays émergents. Nous invitons les auteurs qui s'intéressent à cette thématique à soumettre des propositions d'articles portant sur l'internationalisation des PME et multinationales émergentes, et notamment sur les questions suivantes :

- Les motivations et les objectifs de ces entreprises en matière d'internationalisation
- Leur sélection des marchés géographiques
- Le rythme et la temporalité de leur expansion internationale
- Leur choix de modes d'entrée
- Leur configuration de la chaîne de valeur
- L'organisation et la coordination de leurs activités internationales
- La construction et le management de leurs réseaux inter-organisationnels
- La performance de leur expansion internationale

La liste fournie ci-dessus n'est pas exhaustive, et nous invitons les auteurs à étudier également d'autres questions liées à l'internationalisation des PME et multinationales émergentes. Les contributions proposées peuvent avoir un ancrage théorique et/ou empirique. Les manuscrits devront être envoyés par courrier électronique à la revue *Finance Contrôle Stratégie* (<http://fcs.revues.org/>) avant le **30 septembre 2016** en mentionnant « Dossier : PME et multinationales émergentes ».

Les articles devront respecter les normes énoncées dans la politique rédactionnelle de la revue *Finance Contrôle Stratégie* (<http://fcs.revues.org/136>). Les manuscrits retenus pour une éventuelle publication seront évalués par un comité de lecture selon le principe du double anonymat.

### **Bibliographie indicative de quelques travaux récents :**

- Alvaro Cuervo-Cazurra A. & Ramamurti R. (éds.) (2015). *Understanding Multinationals from Emerging Markets*, Cambridge University Press.
- Bandeira-de-Mello R., Ghauri P., Mayrhofer U. & Meschi P.-X. (2015). « Theoretical and empirical implications for research on South-South and South-North expansion strategies », *M@n@gement*, vol. 18, n° 1, p. 1-7.
- Buckley P. & Ghauri P. (2015) (éds.). *International Business Strategy. Theory and Practice*, Routledge.
- CNUCED (2015). *World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance*, Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement.
- Ghemawat P. & Hout Th. (2008). « Tomorrow's global giants. Not the usual suspects », *Harvard Business Review*, vol. 86, n° 11, p. 80-88.
- Khanna T. & Palepu K.G. (2006). « Emerging giants : Building world class companies from emerging markets », *Harvard Business Review*, vol. 84, n° 10, p. 60-69.
- Mayrhofer U. (2011). « La gestion des relations siège-filiales : un enjeu stratégique pour les firmes multinationales », *Revue Française de Gestion*, vol. 37, n° 212, p. 65-75.
- Meier O. & Meschi P.-X. (2010). « Approche intégrée ou partielle de l'internationalisation des firmes : Les modèles Uppsala (1997 et 2009) face à l'approche 'international new ventures' et aux théories de la firme », *Management International*, vol. 15, n° 1, p. 11-18.
- Meschi P.-X. & Prévot F. (éds.) (2016). *Economies émergentes. Quels enjeux pour le management international ?*, Vuibert, coll. Atlas AFMI.
- Sinkovics R.R., Yamin M., Nadvi K. & Zhang Y. (2014). « Rising powers from emerging markets - The changing face of international business », *International Business Review*, vol. 23, n° 4, p. 675-679.