

## Grands et petits émergents à l'épreuve de la crise

*Après des crises à répétition dans les pays émergents au cours des années 1970-1990, les années 2000 ont vu s'intensifier l'attractivité des « Grands émergents » en raison notamment de leur taille et de leur plus grande stabilité apparente, ce qui a conduit à négliger les « Petits émergents ».*

*Or, en 2009, deux facteurs pourraient se conjuguer pour redonner de l'attractivité à ces derniers :*

- la rapide croissance des « Grands émergents » exerce un fort effet d'entraînement sur les « Petits émergents », notamment par le biais des matières premières mais aussi en tant que sources de main-d'œuvre à meilleur marché. Jusqu'où l'effet d'entraînement peut-il jouer et quelle pourrait être l'ampleur des phénomènes de « malédiction des matières premières » ou de brain drain ?*
- les difficultés que rencontrent parfois les entreprises dans les « Grands émergents » redonnent de l'actualité au small is beautiful et à une plus grande diversification des risques.*

*Quelle est donc la bonne carte de ces nouveaux « Petits émergents » dans le sillage ou en contrepoint des « Grands », en Asie, en Amérique latine et en Afrique ? Tout particulièrement, dans le contexte de la crise actuelle et de sa contagion différenciée, quels pourraient être les scénarios d'adaptation et de sortie de crise des uns et des autres ?*

*Les quelques pages qui suivent tentent de résumer les interventions de ce séminaire de clôture, qui s'est tenu en partenariat avec Medef International, le 18 décembre 2008.*

## 1. Cadrage sur les pays émergents

*L'introduction du séminaire a permis de mettre en lumière une opposition essentielle entre le « small is beautiful » de Bertrand Collomb et le « too big to fail » de Jean-Christophe Donnellier. En fait, il s'agit tout simplement du reflet de l'hétérogénéité de la catégorie « pays émergents » qu'ils soient gros ou petits.*

**BERTRAND COLLOMB**

Les entreprises doivent aller chercher la croissance là où elle se trouve, c'est-à-dire dans les pays émergents. Le risque est présent dans chacun des pays du monde et pour l'entreprise, le risque, en particulier politique du pays émergent, n'est pas toujours considérablement plus élevé que le risque économique du grand pays développé. Surtout, la capacité d'acquérir dans un petit pays une position forte est beaucoup plus facile. Dans beaucoup d'industries, il est préférable d'avoir une position forte dans un marché relativement limité plutôt que d'être un acteur marginal dans un très grand marché. Le Groupe des 20 (ou G20) est un excellent signe d'ouverture pour le dialogue politique et économique afin de maîtriser les nouveaux enjeux pour agir ensemble dans une lutte contre les problèmes de la planète et en particulier celui du changement climatique.

**JEAN-CHRISTOPHE DONNELIER**

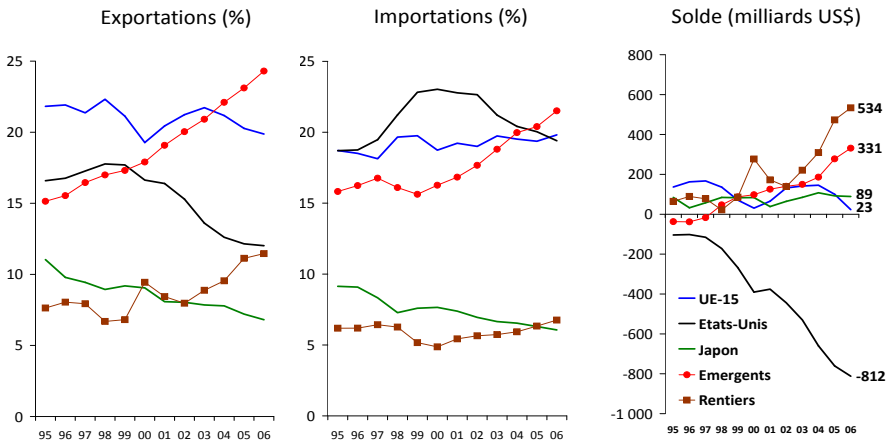
Il y a bien depuis quelques années à la fois une extension de l'émergence à de nouveaux pays (par effet d'entraînement), et une attractivité nouvelle des petits pays (compte tenu des difficultés à pénétrer commercialement des systèmes souvent protégés dans les grands émergents). Cependant, la crise est en train de donner une réponse claire (sans être définitive) quant à l'attractivité comparée des grands et petits émergents. D'abord la crise touche davantage les petits pays émergents, que ce soit par le canal commercial (degré d'ouverture plus élevé, spécialisation sectorielle plus forte, concentration des échanges), ou le canal financier (davantage recours à l'endettement en devises, transferts des migrants en baisse, peu de réserves de changes, problèmes de balance des paiements). Ensuite, l'ouverture aux émergents (accélérée par la crise), accélère la « prise de pouvoir » par les grands émergents (OMC, G20), qui défendent *in fine* leurs intérêts. En période de crise, l'effet de masse compte. On assiste à un regain du régionalisme autour des grands émergents (Brésil/Mercosur, Amérique Centrale,

ASEAN + 3, ...). Ces grands émergents vont ainsi bénéficier d'une demande intérieure importante pour soutenir la sortie de crise (contrairement aux petits qui dépendent davantage des exportations). De même les fonds souverains des grands émergents vont se retourner vers leur économie domestique plutôt que d'aller financer l'étranger.

FRANÇOISE LEMOINE

F. Lemoine présente de son côté une classification selon l'insertion dynamique dans l'économie mondiale avec deux groupes identifiables : les économies vraiment émergentes (57% de la population mondiale, 17% du PIB) et les pays rentiers (respectivement 8% et 6%).

### La montée en puissance des émergents et des rentiers dans le commerce mondial de biens et de services



Source : CEPIL, CHELEM-CIN-BAL.

### Les grands émergents et les autres : poids dans le commerce mondial de biens & services

	EXPORTATIONS		IMPORTATIONS	
	2006	évol. 95-06	2006	évol. 95-06
	(% monde)	(point de %)	(% monde)	(point de %)
<b>MONDE</b>	<b>100.0</b>	<b>-</b>	<b>100.0</b>	<b>-</b>
<b>RICHES</b>	<b>56.8</b>	<b>-12.8</b>	<b>64.2</b>	<b>-3.8</b>
<b>EMERGENTS</b>	<b>24.4</b>	<b>9.2</b>	<b>21.5</b>	<b>5.7</b>
Mexique	2.4	0.5	2.1	0.5
Brésil	1.4	0.3	1.1	-0.3
Inde	1.8	1.0	2.0	1.0
Chine	9.8	6.0	6.5	3.3
Autres émergents	9.1	1.4	9.8	1.2
<b>RENTIERS</b>	<b>11.5</b>	<b>3.9</b>	<b>6.7</b>	<b>0.6</b>
Russie	2.9	0.8	1.8	-0.0
Autres rentiers	8.6	3.1	4.9	0.6
<b>RESTE DU MONDE</b>	<b>7.3</b>	<b>-0.3</b>	<b>7.5</b>	<b>-2.5</b>

Source : CEPII, CHELEM-CIN-BAL.

### Les grands émergents et les autres : poids dans l'économie mondiale

	2006			évolution 1995-2006	
	Population	PIB courant	PIB-PPA par tête	Population	PIB-PPA par tête
	(% monde)		(milliers dollars)	(croissance, %)	
<b>MONDE</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>9.0</b>	<b>15</b>	<b>30</b>
<b>RICHES</b>	<b>15</b>	<b>74</b>	<b>33.9</b>	<b>7</b>	<b>26</b>
<b>EMERGENTS</b>	<b>57</b>	<b>17</b>	<b>4.5</b>	<b>14</b>	<b>62</b>
Mexique	2	2	11.4	16	29
Brésil	3	2	8.7	15	14
Inde	17	2	2.4	21	67
Chine	20	5	4.5	8	145
Autres émergents	15	6	5.4	14	34
<b>RENTIERS</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>9.3</b>	<b>13</b>	<b>40</b>
Russie	2	2	12.7	-4	63
Autres rentiers	6	4	8.0	21	31
<b>RESTE DU MONDE</b>	<b>20</b>	<b>3</b>	<b>2.8</b>	<b>26</b>	<b>24</b>

Source : CEPII, CHELEM-PIB.

Sur la question « Les grands émergents peuvent-ils tirer les petits ? », T. Mayer montre que les canaux de transmissions du développement passent essentiellement par une bonne gouvernance, un transfert de technologie ou un potentiel marchand des différents pays dans le monde.

### Le potentiel marchand

Concept central = market potential

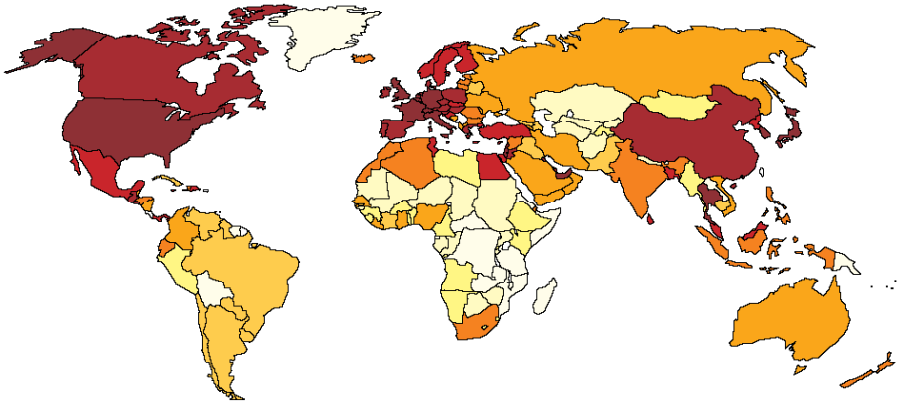
$$\text{HMP}_r = \sum_s Y_s / d_{rs}$$

Version moderne est plus complexe

- provient d'une équation de profit.
- traduit les possibilités d'exportation d'une firme implantée en  $r$
- nécessite de prendre en compte autres coûts au commerce + concurrence des autres firmes / pays.
- pourquoi aujourd'hui se poser la question de l'accès au marché?

Source : « Market Potential and Development: A background paper for the World Development Report ».

### Le market potential aujourd'hui

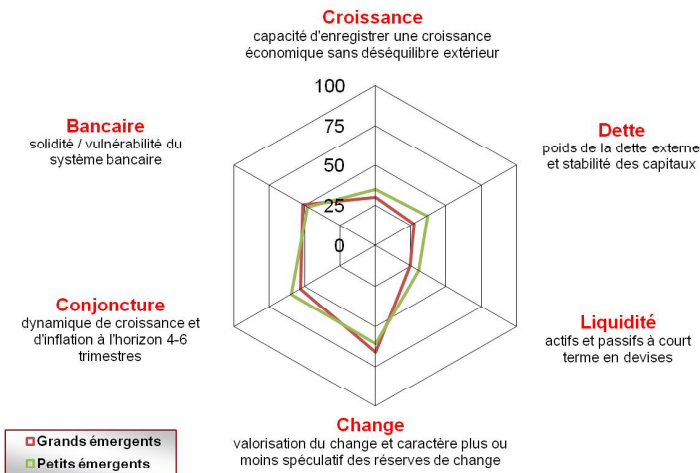


\* plus la couleur est foncée, plus le potentiel est élevé

Source : « Market Potential and Development: A background paper for the World Development Report ».

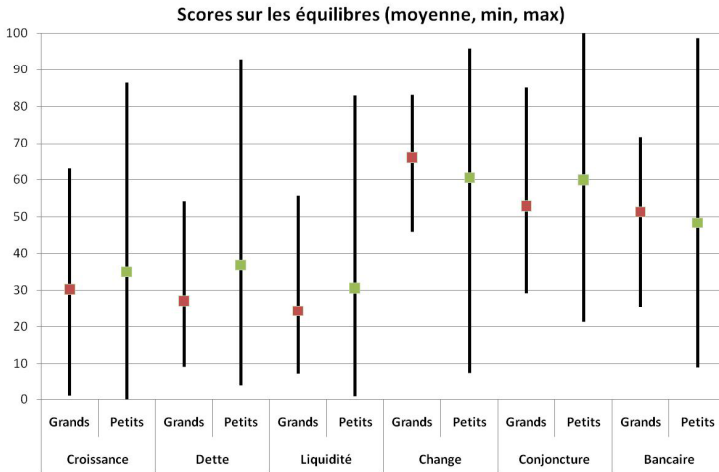
Ce dernier montre que la volatilité des petits et grand émergents est sensiblement la même lorsque l'on regarde le PIB. En revanche, les petits émergents sont plus éclatés vis-à-vis de leur solde courant respectif. Si l'on regarde les données bancaires, la dette, la croissance, les liquidités, le change et le taux de couverture, le groupe des petits pays émergents n'apparaît pas plus risqué en soi mais il est plus volatile.

### Les grands et petits émergents à l'épreuve de la crise



Source : T.A.C.

## Les grands et petits émergents à l'épreuve de la crise



Source : T.A.C.

## 2. Table-ronde Asie

MICHEL FOUQUIN

Depuis 2000, la Chine exerce une force d'attraction inégalée auparavant ; elle tire la croissance de la région notamment pour les pays proches, du Japon à Taïwan. Par le dynamisme de ses exportations et par l'accueil des investisseurs japonais, coréens et taïwanais, la Chine a transformé la division internationale du travail en accélérant la désindustrialisation japonaise, puis progressivement celle de la Corée et de Taïwan. L'entrée de la Chine à l'OMC (gage de stabilité économique et politique) a permis d'accélérer la délocalisation vers la Chine des entreprises japonaises, taïwanaises et dans une moindre mesure coréennes.

Cependant cette expansion chinoise pose quelques problèmes :

- le taux de surinvestissement en Chine est anormal et contraste avec la sous consommation des ménages chinois ;
- les déséquilibres commerciaux Etats-Unis/Asie sont insoutenables et ont joué un rôle dans la crise actuelle ;
- la demande chinoise a joué un rôle important dans la flambée des prix des matières premières sur la période 2001 à août 2008.

## 2.1. La crise en Asie

La chute brutale des exportations des pays voisins vers la Chine en novembre 2008 (37% en Corée, 40% à Taiwan) qui étaient au cœur de leur croissance va provoquer une rupture dans la croissance asiatique. De plus, les retraits massifs des investisseurs en Corée et au Japon ainsi que dans les PVD d'Asie entraînent la chute des places financières et fragilisent leur balance des paiements. Les pays réagissent de manière très inégale : rapidité des plans de relance en Chine et en Corée (pays peu endetté) alors que le Japon souffre de problèmes politiques internes.

Les prévisions de croissance pour 2009 sont pour la Chine de 6%, une récession forte au Japon, en Corée, à Taiwan, à Hong Kong et à Singapour est attendue.

Enfin, la crise déstabilise les monnaies asiatiques, avec comme scénarios possibles :

- une politique de dépréciation asiatique qui entraînerait des mesures protectionnistes aux Etats-Unis et en Europe ;
- une politique de maintien de la parité de la monnaie chinoise qui inciterait les autres pays à être raisonnables et la Chine à recentrer sa croissance sur la consommation intérieure. C'est le scénario le plus favorable permettant le rééquilibrage des relations avec le reste du monde.

JEAN-RAPHAËL CHAPONNIÈRE

L'évolution la plus frappante depuis la crise est la baisse de deux points de la croissance de l'Asie (hors Chine) qui devient inférieure à celles de l'Inde et de la Chine. Ce ralentissement est dû à la baisse de l'investissement ; le niveau d'investissement dans cette région est désormais considéré comme anormal.

Les relations des petits émergents avec la Chine sont bien plus importantes en moyenne qu'avec l'Inde (la Chine pèse huit fois plus que l'Inde dans le commerce extérieur) notamment pour les pays d'Asie de l'Est, la Corée ou Taiwan. Le poids du commerce avec la Chine varie entre 6% et 12% du PIB selon les pays hors Vietnam (où il représente 2% du PIB ; le déficit vietnamien avec le PIB est colossal en points de PIB). D'une manière générale, les pays ont un déficit avec la Chine alors qu'ils sont plus nombreux à être en excédent avec l'Inde.

On sait peu de chose sur la nature des échanges entre les petits émergents et leurs grands voisins, sauf pour le Vietnam, où ses exportations vers la Chine relèvent d'une dynamique Nord-Sud. Ce pays exporte des ressources naturelles, pétrole et charbon et très peu (20%) de produits manufacturés.

Entre 1999 et septembre 2008, la place de l'Asie n'a pas bougé sur les marchés



américain et européen. On a assisté à la baisse du Japon et des autres pays asiatiques et à la recomposition de l'Asie autour de la Chine, les filiales asiatiques assurant près de la moitié des exportations chinoises. Pour les petits émergents, les pays de l'ASEAN, on a assisté à l'érosion de tous sauf du Vietnam qui accueille des filiales asiatiques.

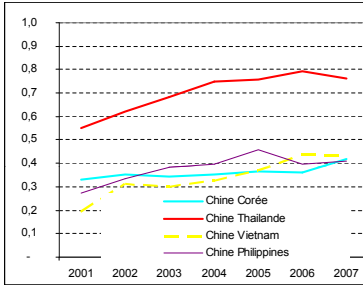
Quant aux structures des exportations, il y a un fort parallélisme des exportations chinoises et thaïlandaises. Pour les autres, c'est beaucoup moins net. Les exportations coréennes sont plus sophistiquées que celles de la Chine, elles le sont moins au Vietnam. Par contre, il n'y a pas de concurrence directe entre les exportations indiennes et celles des autres pays. L'Inde est sur des produits à plus forte valeur ajoutée.

Les croissances chinoise et indienne vont diminuer. L'impact de ce ralentissement sera moins important pour l'ASEAN que pour la Corée ou Taiwan car les exportations de ces pays de l'ASEAN vers la Chine pèsent assez peu dans leur PIB. Tous les pays redoutent que la Chine laisse filer le yuan. Depuis quelques mois, le taux effectif de change a diminué en Indonésie et en Thaïlande (il a augmenté au Vietnam) alors que le taux effectif du yuan s'est apprécié. Une baisse du yuan est peu probable.

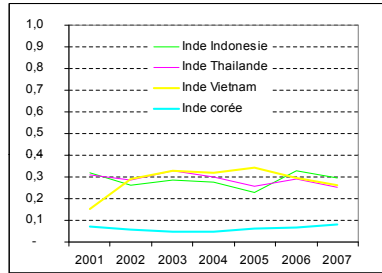
Si l'on se projette après la crise, il y a deux risques pour les pays de l'ASEAN : un retour vers des spécialisations matières premières avec les problèmes que cela posera en termes d'emploi, et le piège des revenus intermédiaires.

**Quelle concurrence sur le marché américain entre les exportations asiatiques, chinoises et indiennes ?**

La Chine est un concurrent frontal de la Thaïlande



L'Inde : peu de concurrence directe



La Chine ne joue pas dans la même catégorie que la Corée, le Vietnam ou les Philippines  
L'Inde ne joue pas dans les mêmes catégories que les autres

$$Cos_{ij} = \frac{\sum_k E_{ik} * E_{jk}}{\sqrt{\sum_k E_{ik}^2 * \sum_k E_{jk}^2}}$$

- Indicateur de parallélisme : varie de 0 à 1 (identité)
- Mesuré à partir des données US ITC à 3 chiffres – 600 postes

Source : AFD.

**CHRISTIAN BLANCKAERT**

Dans l'industrie du luxe (Hermès), on évite de faire des distinctions entre les différents « types » de pays. Il n'y a pas de petits pays. Il faut plutôt parler en termes de potentiels.

Pour un groupe comme le nôtre, le chiffre d'affaires mondial au Japon est en diminution depuis l'envol du yen et la baisse de la consommation est entraînée par la récession. Par contre, les ventes progressent en Chine, et le potentiel reste énorme. Les petits pays de l'ASEAN résistent bien à la crise.

Le Japon souffre de l'augmentation du yen mais demeure une terre vitale à long terme pour les entreprises françaises en raison des fortes plus values artisanales ou scientifiques.

Notre stratégie est la suivante :

- raisonner en opportunités locales de niche et non pas viser un développement global des pays ;
- accentuer la pénétration dans des marchés ayant un excellent positionnement plutôt que dans des marchés de grandes tailles ;
- renforcer les capacités d'innovation et l'ancrage culturel d'origine ;
- revendiquer l'appartenance culturelle ;

- agir de manière décentralisée en accélérant les relations directes locales jusqu'au point de vente ;
- réviser le *business model* en donnant plus de responsabilités à chacun des dirigeants locaux.

On note que la vulnérabilité est dans la globalisation.

En conclusion, il faut privilégier l'ancrage local, la décentralisation, l'accélération de la proximité avec la clientèle à l'unité près.

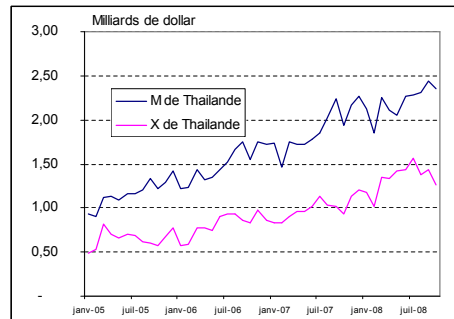
Les fluctuations monétaires récentes (dévaluation du won, du renminbi, de la roupie indonésienne, appréciation du yen...) sont un des éléments dangereux à court terme pour les entreprises.

## Thaïlande

### Chine

- Marchés tiers Concurrence frontale.
- Echanges bilatéraux Forte pression chinoise sur le marché thai et bonne accroche thai au marché chinois

### Chine-Thaïlande



Source : GTA.

## 3. Table-ronde Amérique latine

GERARDO DELLA PAOLERA

La situation en Amérique latine va dépendre de la manière dont les Etats-Unis vont résoudre la crise. Une relance américaine avec une politique monétaire expansive et donc une dévaluation du dollar serait une bonne nouvelle pour l'Amérique latine alors qu'une relance fiscale avec réévaluation serait un frein au redressement (dollar en tant que *deus ex machina*).

Après une période 2002–2008 plutôt bonne, le Chili, le Brésil (bonne politique macro économique de ciblage de l'inflation), le Mexique ainsi que le Pérou seront mieux placés pour encaisser le choc en proposant des politiques contra-cycliques.

Les autres pays, Venezuela, Argentine, Equateur et Bolivie auront des problèmes macro économiques plus prononcés.

Pour la zone, le rôle à jouer par les pays sera limité car une intervention de l'Etat risque de bouleverser le taux d'intérêt interne. L'Amérique latine a besoin d'une relance des organismes internationaux. Le rôle du FMI va être crucial grâce à la création d'un fonds de réserve pour l'Amérique latine. Un accord a d'ores et déjà été trouvé avec la banque centrale américaine pour des *swaps* de monnaies avec le Brésil et le Mexique.

Pour Cuba, on peut envisager d'investir massivement après la chute du régime.

L'Uruguay peut devenir une véritable plateforme régionale pour servir les marchés brésilien et argentin.

En conclusion, la crise doit être considérée comme une opportunité pour sortir de la déflation.

JAVIER SANTISO

La crise est une leçon d'humilité pour les économistes.

Il existe différents canaux de transfert de la crise selon les pays : remises d'émi-grants (qui jouent également sur la demande interne), exportations, canaux financiers (*deleveraging*, effet de levier inversé) et bancaires.

L'Asie est devenue un troisième pôle de croissance exogène pour la zone (Etats-Unis et Union européenne). 37% des exportations chiliennes sont en direction de l'Asie.

La crise est importante pour les pays dans lesquels les remises de travailleurs émigrés ont une part élevée dans le PIB.

Une telle crise aurait été fatale il y a 10 ou 15 ans. Cette fois, l'inflation reste contenue, la dette est maîtrisée.

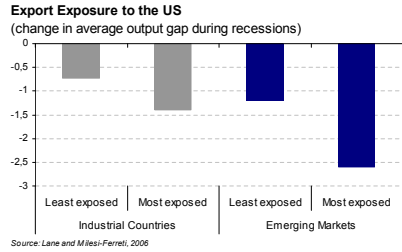
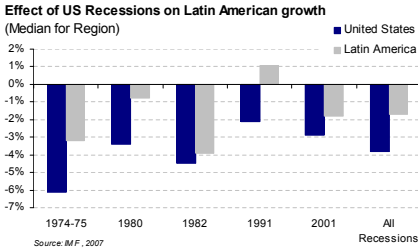
Par contre, la redistribution fiscale faible en Amérique latine est un obstacle aux plans de relance.

En n'intervenant pas dans une période de crête politique, la crise ne créera pas

de tensions politiques endogènes. Elle peut être vue par contre comme accélérateur dans les processus d'intégration économique de la région.

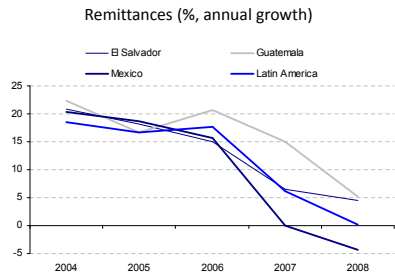
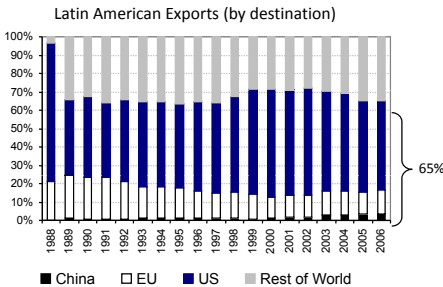
### The financial crisis: should Latin America be worried?

Historically speaking, yes: when the U.S. sneezes, Latin America catches cold



### The financial crisis: should Latin America be worried?

Current account channel: trade and remittances



**SERGE RAGOZIN**

Dans le secteur de l'hôtellerie, l'optimiste est présent sur la zone Amérique latine qui représente 22% du chiffre d'affaires d'Accor avec un fort potentiel de croissance et une capacité de résistance solide.

Au Brésil, la confiance est forte tant au niveau politique qu'économique. Le Président Lula a su entraîner le pays dans des réformes structurelles importantes en s'appuyant sur une rigueur de gestion exemplaire et d'importantes réserves (200 Mds de \$) et ceci malgré la dépréciation de 30% du real.

Le Mexique est probablement le pays le plus exposé en raison de ses liens économiques étroits avec les Etats-Unis.

La Colombie offre un potentiel intéressant malgré une image à l'international déficiente ; il y a une grosse demande intérieure dans l'hôtellerie économique.

Le Chili est la Suisse de l'Amérique latine. Les plans d'investissement sont intacts dans les deux métiers d'Accor.

Au Pérou, la demande nationale est forte (dans le secteur de l'hôtellerie pour le milieu de gamme) et il existe une bonne source de croissance.

L'Argentine et le Vénézuéla où la demande intérieure s'accélère offrent un potentiel de croissance intéressant.

Sao Paulo est un *hub* technologique qui devient une plate-forme mondiale qui n'est plus seulement régionale.

En conclusion,

on ne distingue pas de petits ou grands émergents. Il faut se baser sur le potentiel de chaque pays et particulièrement sur celui de la demande intérieure.

Quelques remarques générales sur le continent :

- la situation des pays émergents dépend de la solidité institutionnelle et macro-économique de chacun. Le clivage petit/grand n'apparaît pas comme évident ;
- l'évolution sur 10 ans montre un ancrage du Mexique sur les Etats-Unis et une pénétration forte de l'Asie en Amérique latine ;
- l'importance des inégalités sur la zone est fortement liée au politique.

#### 4. Table-ronde Afrique

JEAN-LOUIS TERRIER

Il n'ya pas de découplage de la crise en raison de la diminution du prix des matières premières (hors phosphate et or) qui diminueront le volume (en valeur) des exportations, des transferts des émigrés et de l'aide publique au développement (APD) et des fonds privés.

La croissance annuelle qui est de l'ordre de 5 à 6% sur ces cinq dernières années cache des disparités : +23% en Angola, +14% en Guinée équatoriale et +3.3% au Cameroun, alors qu'on enregistre environ 2 points de croissance de moins dans la zone du franc CFA.

En termes macro-économiques, l'Afrique sub-saharienne reste à la traîne en termes d'investissement/PIB, de diversification des exportations...

Il y aura décollage économique s'il y a un développement des infrastructures (notamment des routes) pour attirer les investisseurs privés et l'Etat. Il y a un réel besoin de fonds pour construire (43% des fonds de l'APD vont dans l'assistance technique).

Les facteurs clés sont les matières premières, les concessions pétrolières, le colonialisme, les prêts concessionnels, les prêts APD sans condition. Il faut en même temps créer des infrastructures et lutter contre la corruption.

**MAHAMADOU SAKO**

L'Afrique est un grand pays émergent. Après des taux de croissance en Afrique de 7 à 8% ces dernières années, les prévisions pour 2009 sont de l'ordre de 5%.

Les banques africaines qui se régionalisent ne seront pas affectées par la crise ce qui permettra de financer le tissu de PME-PMI. Par contre, il risque d'y avoir une réduction de l'APD et donc de la redistribution vers la santé et l'éducation. L'avenir dépendra de la baisse, ou de l'arrêt de la hausse des prix des matières premières qui ralentira alors les exportations.

La construction de routes, d'écoles, d'hôpitaux et l'électrification rurale sont indispensables pour désenclaver de nombreux pays et les zones rurales. Il est important d'avoir un secteur privé fort.

Les choix politiques africains permettront ou pas de véritables plans de développement. Par ailleurs, l'intégration régionale est une clé de l'avenir : Afrique du Centre, Afrique de l'Est, Afrique de l'Ouest.

