

« Émergences économiques » : généalogie et définitions

Julien Vercueil

CEMI-EHESS, Paris, Université de Lyon, France

1. L'émergence : thème, fugues et variations

L'expression « marchés émergents » a trente ans. Comme d'autres expressions qui ont connu un certain succès, ses utilisations successives ont donné lieu à des transformations et des glissements de sens qui peuvent avoir de l'importance pour la compréhension qu'on en a aujourd'hui. Pour ces raisons, mais aussi parce qu'on trouve l'histoire illustrative de l'influence que peuvent avoir certains concepts sur la réalité, on propose ici une brève généalogie des expressions qui ont touché et touchent encore à l'émergence économique.

Exposition du thème : « marchés émergents » (Emerging Markets)

Au début des années 1980, après avoir dirigé pendant cinq ans la filiale thaïlandaise du groupe bancaire qui l'employait, Antoine Van Agtmaël rejoint à Washington l'*International Finance Corporation*, organisme de la Banque Mondiale chargé des relations avec le secteur privé pour le financement des pays en développement. Son expérience asiatique l'incite à s'intéresser au développement, alors à ses débuts, des marchés financiers dans les pays d'Asie. Avec l'aide du Professeur Vihang Errunza, de l'université Mc Gill, il étudie les données de plusieurs marchés financiers de pays en développement sur la période 1975-1979. Les résultats lui semblent propres à intéresser les investisseurs occidentaux, habituellement peu enclins à chercher dans les pays en développement des occasions d'investir. Son problème est alors, selon ses propres termes, de donner à ses résultats « le tour le plus spectaculaire possible pour la communauté des investisseurs »¹.

En septembre 1981, l'occasion lui est donnée de présenter ses conclusions à un parterre d'une trentaine de responsables de sociétés d'investissement, dans les locaux de New-York de la société financière *Salomon Brothers*. Il s'efforce alors de montrer l'intérêt de créer un fonds (dont le titre provisoire serait « Third World Equity Fund », « Fonds d'Investissement dans le Tiers Monde »), destiné à être investi dans un portefeuille diversifié de titres d'entreprises et de titres d'États de pays du Sud dont la croissance économique est prometteuse. Francis Finlay, de *J. P. Morgan*, lui fait alors observer que, si l'idée est intéressante en soi, il ne pourra jamais la vendre en employant le terme « Third World Equity Fund ».

Quelques jours plus tard, Van Agtmaël propose un nom plus « positif et roboratif » : « Emerging Markets ». Alors que « l'expression « Tiers Monde » suggérait la stagnation, « Marchés Émergents » évoque « le progrès, la croissance et le dynamisme »². Il décide alors de ne plus se référer à la base utilisée qu'en tant que « Base de données Marchés Émergents » et de nommer l'indice qui en est tiré « IFC Emerging Market Index ». Ainsi qu'il le fait observer, si l'expression « marchés émergents » avait été à l'origine « créée par la conviction et fondée sur une observation directe en Asie, [elle] était aussi une manoeuvre de création de marque (*branding*) »³.

¹ Van Agtmaël, *The Emerging Markets Century*. New-York : Free Press, 2007, Introduction.

² *Ibid.*

³ *Ibid.* Autres ouvrages du même auteur : *Emerging Securities Markets* (Euromoney, 1984) ; *The World's Emerging Stock Markets* (Probus Publishing, 1992).

Cette première initiative de l'IFC fut suivie par d'autres fonds d'investissements centrés sur ces marchés. Ainsi, le "Emerging Markets Growth Fund" dirigé par *Capital Investment, Inc.*, devint le premier et bientôt le fonds le plus large de ce type avec un groupe d'investisseurs institutionnels venant du monde entier. *Templeton*, autre entité intéressée par le management d'un fonds inspiré par l'IFC, créa bientôt son propre fonds enregistré au New York Stock Exchange. En 1987, Van Agtmaël fonda lui-même une société nommée *Emerging Markets Management, L.L.C.* (EMM), spécialisée dans l'investissement dans ces marchés (plus de 12 milliards de dollars gérés en 2009).

En 1988, *Morgan Stanley Capital International* (MSCI) lança son propre indice global des marchés émergents, qui est aujourd'hui l'indice de référence des investisseurs internationaux. Initialement représentatif d'environ 1 % de la capitalisation de marché, il en représente 14 % en 2010, couvrant plus de 2600 titres sur 21 marchés⁴ (). La manière dont les pays entrent ou sortent de l'indice MSCI est déterminée par des discussions avec la communauté des investisseurs et les critères que sont le « développement économique », la liquidité et l'accessibilité du marché, la taille du marché. En une vingtaine d'années, les indices « marchés émergents » ont surpassé de 50 % la rentabilité des indices de marchés financiers des pays industrialisés comme le *Standard and Poor's 500*.

Première fugue. « Économies à marchés émergents » (Emerging Markets Economies)

L'expression « emerging markets », forgée par et pour la communauté financière, va donner naissance de manière naturelle à une expression dérivée, « emerging market economy ». Cette notion vise en particulier à répondre aux questions que se posent les investisseurs sur les fondamentaux économiques des marchés dans lesquels ils investissent : les marchés financiers peuvent-ils avoir un rendement élevé sans risque, si les fondamentaux économiques (croissance, comptes publics, relations économiques extérieures...) ne les supportent pas ? La réponse étant toujours négative, l'analyste doit nécessairement s'intéresser aux « économies à marchés émergents » et à leurs caractéristiques macro-économiques pour étayer ses conseils quant aux placements financiers concernés⁵.

Deuxième fugue. « Économies émergentes » (Emerging Economies).

Des économies à marchés émergents, on aboutira aux économies émergentes par un élargissement progressif de l'approche. L'analyse économique, académique comme celle destinée au grand public, va se saisir de la notion d'« émergence » par deux biais : certains articles se proposent de définir la notion pour le grand public, tandis que les publications plus officielles (émanant de la Banque Mondiale, du FMI, de l'OCDE par exemple) se contentent de proposer des listes indicatives ou, plus souvent, s'attachent à illustrer la notion d'émergence économique par des études de cas ou des ouvrages de réflexion sur des trajectoires économiques de pays en développement⁶.

Malheureusement, les tentatives de définition ne parviennent pas toujours à clarifier le sujet : ainsi l'article en ligne de Reem Heikal, consacré à la notion d'« économie à marchés émergents »⁷, assimile en introduction cette notion à celle de « marchés émergents », pour la confondre en conclusion avec celle d'« économies

⁴ Au 31 décembre 2010 : Brésil, Chili, Chine, Colombie, République Tchèque, Egypte, Hongrie, Inde, Corée du Sud, Malaisie, Mexique, Maroc, Pérou, Philippines, Pologne, Russie, Afrique du Sud, Taiwan, Thaïlande et Turquie.

⁵ Voir, par exemple, l'emploi de ces termes dans les publications annuelles du « Global Development Finance », rapport de la Banque Mondiale sur les conditions de financement des pays en développement.

⁶ Les sources de ce dernier type sont nombreuses. Nous pouvons citer à titre d'exemple l'ouvrage de Shahid Javed Burki, qui fut successivement en charge de l'Asie et de l'Amérique latine à la Banque Mondiale, intitulé *Changing Perceptions and Altered Reality : Emerging Economies in the 1990s*. Washington, D.C. : The World Bank, 1999.

⁷ Reem Heikal, « What is an Emerging Market Economy ? », <http://www.investopedia.com/articles/03/073003.asp>, consulté le 9/03/2011.

émergentes ». La consultation des publications-phares du FMI et de la Banque Mondiale (*World Economic Outlook (WEO)* et *World Development Report (WDR)* respectivement) laisse également perplexe : les deux institutions choisissent de présenter les pays en fonction de critères géographiques (ce qui semble naturel puisque correspondant à leur organisation interne, régionalisée). Mais le WEO utilise à plusieurs reprises les notions d'Asie émergente et d'Europe émergente, alors que l'Afrique, l'Amérique latine et le Moyen-Orient n'ont pas droit au qualificatif. L'Europe émergente au sens du WEO exclut quant à elle les pays de la CEI ainsi que la Géorgie, qui sont traités à part. Enfin, l'Asie émergente elle-même n'est pas exempte de confusion : page 64 de sa livraison d'octobre 2010, le WEO intègre à la notion pas moins de trente pays (en réalité, tous les pays traités appartenant à l'Asie géographique, moins le Japon, la Nouvelle-Zélande et l'Australie). Puis, page 67 du même ouvrage, le même terme ne recouvre plus que 12 pays ou entités (Chine, Hong-Kong, Inde, Indonésie, Corée du Sud, Malaisie, Philippines, Singapour, Taiwan, Thaïlande). De son côté, la Banque Mondiale ne propose pas, dans son rapport sur le développement dans le monde, de définition établie d'une économie émergente. Hormis les définitions de groupes géographiques, sa base de données établit des distinctions transversales entre les économies en utilisant le critère du niveau de revenu brut par habitant (en dollars courants)⁸.

Variations sur le thème : « BRIC », « BRIICS », « BRICSA », « BRICI », « CIVETS », « N-11 », « CEMENT », « FRONTIER » et tant d'autres...

La notion d'économie émergente ne faisant pas l'objet d'une définition largement acceptée, et l'appétit de « branding » manifesté par les sociétés de conseil en investissement n'étant pas rassasié, de nouvelles expressions ont été forgées depuis 1981, qui ont désigné des sous-ensembles de marchés financiers ou d'économies, suivant que la perspective dominante était financière ou économique.

La plus célèbre est l'acronyme « BRIC » pour le groupe Brésil – Russie – Inde - Chine, proposé en 2001 par Jim O'Neill, Directeur de la recherche de la société financière *Goldman Sachs*⁹. L'une des conclusions les plus intéressantes de son travail de prospective, reposant sur plusieurs scénarios de croissance, était que le G7 devait se préparer à intégrer les responsables politiques de ces économies. L'exercice et le nom ayant connu un indéniable succès, *Goldman Sachs* entretint la flamme en 2003 avec un article modestement intitulé « Dreaming with BRICs : the Path to 2050 » qui se proposait de comparer les scénarios de croissance du PIB de ces économies avec ceux des pays du G7 pour le demi-siècle à venir¹⁰. L'expression « BRIC », concise et imagée, s'est alors imposée définitivement, au point d'éclipser parfois le terme de « marchés émergents » dont elle est issue. Comme cette dernière, elle a donné lieu à la construction de produits financiers : le « MSCI BRIC Index », oeuvre de *Morgan Stanley*, est un indice composite pondéré de capitalisation de marché destiné à mesurer la performance des marchés de titres des quatre économies formant les BRIC. Il est intéressant de noter que les dirigeants politiques de ces pays ont eux-mêmes emboîté le pas de *Goldman Sachs* : le 15 juin 2009, à Ekaterinbourg, était organisé le premier sommet des BRIC, regroupant les chefs d'État russe, chinois, indien et brésilien. Ce forum, destiné à se réunir tous les ans sous une présidence tournante, est une intéressante illustration de la puissance pragmatique de certains concepts : *né d'une publication privée, le terme « BRIC » est désormais devenu, qu'on le veuille ou non, une réalité géopolitique.*

« BRIICS » en est une variation, proposée par l'OCDE pour qualifier les principales économies non membres de l'organisation : Brésil, Russie, Inde, Indonésie, Chine et Afrique du Sud, présentées comme les principales économies émergentes du monde¹¹. Une variante dans la variante est proposée par *Morgan Stanley* en 2009

⁸ Voir par exemple *World Bank Development Indicators*, www.worldbank.org.

⁹ Jim O'Neil, « Building Better Global Economic BRICs », *Goldman Sachs Global Economic Papers*, N°66, 30th November 2001.

¹⁰ Dominic Wilson, Roota Purushothaman, « Dreaming with BRICs: the Path to 2050 », *Goldman Sachs Global Economic Papers*, n°99, 1st October 2003.

¹¹ OECD (2008), *Globalisation and Emerging Economies: Brazil, Russia, India, Indonesia, China and South Africa*. Paris, OCDE, ISBN 978-92-64-04480-7, 454 pages.

avec « BRICI », suggérant d'intégrer seulement l'Indonésie au vu de sa population et de sa croissance¹². Mais les faits ont plutôt donné raison aux supporters de « BRICS(A) », qui est la conséquence de l'invitation faite le 24 décembre 2010, par Hu Jintao, Président chinois, à Jacob Zuma, Président sud africain, à intégrer le sommet des BRIC. Dans ce domaine, les politiques semblent donc avoir repris l'initiative au détriment des analystes financiers.

Riche de mille pépites, le filon du « BRIC » n'est peut-être pas totalement épuisé, mais déjà plusieurs appellations alternatives, faisant référence à de nouveaux marchés émergents viennent compléter la gamme des dénominations financières attractives élaborées autour de ces pays.

Le première d'entre elle a été le terme de « marchés frontières » (« Frontier Markets »), utilisé dès la fin des années 1990 par l'IFC pour différencier les marchés émergents relativement ouverts et liquides des marchés plus étroits et de création plus récente situés dans d'autres pays en développement : l'indice était constitué d'une vingtaine de pays à la fin des années 1990. Il est désormais décliné en plusieurs sous-indices : « Frontier Market Index » regroupant 22 pays¹³, « Extended Frontier 150 » (150 entreprises les plus grandes et plus liquides d'une trentaine de pays), « Select Frontier », regroupant 40 entreprises à surface trop étroite pour être retenues dans les indices traditionnels de marchés émergents. Ces indices sont directement concurrencés depuis décembre 2007 par une construction similaire élaborée par *Morgan Stanley CI Barra*, comprenant 26 pays provenant des cinq continents¹⁴. Plus récent, « Next Eleven » (ou « N-11 ») est un produit dérivé de « BRIC » chez *Goldman Sachs* qui comprend la Corée du Sud, le Mexique, l'Indonésie, la Turquie, les Philippines, l'Égypte, le Vietnam, le Pakistan, le Nigeria, le Bangladesh et l'Iran, soit les 11 pays émergents les plus peuplés après les BRICs¹⁵.

Plus récemment encore, « CIVETS » est un acronyme lancé par Michael Geoghegan, Directeur Exécutif du groupe HSBC, le 27 avril 2010, au moment de l'installation du siège de la banque à Hong-Kong. Les CIVETS sont la Colombie, l'Indonésie, le Vietnam, l'Égypte, la Turquie et l'Afrique du Sud. Selon Michael Geoghegan, tous ces pays partagent les qualités suivantes : « population importante, jeune et en croissance ; économie dynamique et diversifiée ; relative stabilité politique ; futur très brillant »¹⁶. On n'imposera pas au lecteur nos commentaires sur la pertinence de ces jugements, ni sur le fait que la civette, à laquelle l'acronyme fait explicitement référence, est une sorte de chat musqué jusque là surtout connue des financiers pour le *Kopi Luwak*, café extrêmement parfumé et onéreux qui est obtenu par récolte des grains de café naturellement fermentés contenus dans les excréments de la version asiatique (dite « Luwak » en Indonésie) de l'animal, qui en agrmente son ordinaire.

Peut être décontenancé par cette annonce tonitruante, Jerome Booth, Directeur de la Recherche chez *Ashmore Investment Management*, tenta de répondre en créant l'acronyme « CEMENT : Countries in Emerging Markets Excluded by New Terminology », au motif que « si vous voulez construire un mur, il vous faut des briques et du

¹² RIA Novosti, Moscou, 15 juin 2009.

¹³ Bulgarie, Croatie, Estonie, Lettonie, Lituanie, Roumanie, Slovénie, Slovaquie, Ukraine, Bostwana, Côte d'Ivoire, Ghana, Kenya, Liban, Tunisie, Ile Maurice, Namibie, Equateur, Jamaïque, Trinidad et Tobago, Bangladesh et Vietnam

¹⁴ Voir par exemple http://www2.standardandpoors.com/spf/pdf/index/SP_Select_Frontier_Factsheet.pdf pour *Standard and Poor's* et http://www.msci.com/products/indices/country_and_regional/fm/ pour *MSCI Barra* (consultés le 10 mars 2011).

¹⁵ Jim O'Neill, Dominic Wilson, Roopa Purushothaman, Anna Stupnytska : «How Solid are the BRICs», *Goldman Sachs Global Economic Paper* n°134, 1st December 2005. Dominic Wilson, Anna Stupnytska : «The N-11 : More than a Acronym», *Goldman Sachs Global Economic Paper* n°153, March 28, 2007.

¹⁶ Michael Geoghegan, « From West to East », speech to the American Chamber of Commerce in Hong Kong, 27 April 2010, http://www.hsbc.com/1/PA_1_1_S5/content/assets/emi/2010/1007_emi_report_geoghegan.pdf, consulté le 9 mars 2011.

ciment”¹⁷. Cette maxime d’une sagesse millénaire est sans doute inspirée du Tao ou de Confucius. Elle ne doit pourtant pas être sans lien non plus avec la concurrence qui se tient sur le terrain des fonds d’investissement (ainsi, *Standard and Poor’s* finit par acquérir en 2000 les indices créés par l’*International Finance Corporation* sous l’impulsion de Van Agtmaël), concurrence qui nécessite de maintenir un flux d’innovations terminologiques continu, à défaut d’être toujours inspiré, pour faire en sorte que les investisseurs continuent de s’intéresser aux marchés financiers émergents.

Coda. Retour vers les marchés émergents ?

Durant les trois dernières décennies, l’évolution terminologique de la famille des « émergents » s’est donc avérée riche en ornements : après une première phase de culture hors sols des marchés financiers concernés, les sociétés d’investissement ont intégré dans leur réflexion certaines composantes du substrat économique de ces marchés. De cette première évolution est née la notion « d’économies émergentes », qui a commencé à se répandre au gré des publications officielles et articles de revues économiques et correspond à une vision élargie à la sphère non financière. Les termes de « pays émergents » ou de « puissance émergente », pour les plus peuplés d’entre eux, en sont des dérivés naturels sur les champs politique et diplomatique, qui s’imposent désormais dans les programmes et les manuels scolaires, notamment en France¹⁸. Mais il n’est pas impossible que la notion initiale de « marchés émergents » revienne, en forme de *Coda*, conclure – provisoirement, bien entendu - ce cycle : un nombre croissant d’analyses se sont intéressées dans la dernière décennie aux modes de consommation de la population de plusieurs économies émergentes, à mesure que les investissements productifs prenaient le chemin des investissements financiers et renouvelait l’intérêt pour le potentiel commercial de ces pays¹⁹. Le terme de « marché » reprend alors un peu de son sens originel, celui de l’endroit où s’échangent des marchandises physiques entre des personnes physiques.

Reste la notion d’émergence. Si l’on tente de faire abstraction de la dimension communicationnelle de son introduction en 1981, peut-elle être d’une quelconque utilité pour l’analyse économique ?

Nous pensons que oui. Comme la notion de « transition », elle aussi introduite dans les dernières décennies, elle suppose un processus de transformation dont la vitesse propre n’est pas celle des phénomènes routiniers. Un autre intérêt de cette notion est qu’elle plonge (si l’on peut dire) l’objet d’analyse dans un contexte – ici, celui de la mondialisation – qui lui donne une partie de son sens, ce qui nous semble approprié pour parler des transformations économiques concernées : les économies émergentes ont été, dans un processus qui mérite examen, immergées dans les flux d’échanges mondiaux avant d’émerger²⁰. Le terme suppose aussi un avenir ouvert, ce qui offre à l’analyste la possibilité – mais pas la garantie – de ne pas se laisser tenter par des développements téléologiques sur l’aboutissement du processus. Enfin, son sens dans l’analyse systémique nous semble également fécond : la notion d’émergence, dans la systémique, propose que certaines propriétés des processus étudiés sont le résultat non prévu des interactions entre les éléments de systèmes plus larges, qui les englobent. Suivant cette approche, l’émergence économique serait alors une « propriété émergente » de la mondialisation...

¹⁷ « Knowing your BRICs and CIVETS », *Entreprise Resilience Management Blog*, December 21, 2010, http://enterpriseresilienceblog.typepad.com/entreprise_resilience_man/2010/12/knowning-your-brics-and-civets.html, consulté le 9/03/2011.

¹⁸ Le terme de « puissances émergentes » est ainsi employé dans le programme de Géographie de la classe de 4^{ème}, applicable à partir de la rentrée 2011.

¹⁹ Le fait, abondamment commenté, que le premier marché mondial de l’automobile soit désormais la Chine est une illustration de ce basculement. Sur la base de cette acception, l’auteur de ces lignes a fondé en 2008 une licence professionnelle intitulée « développement international de l’entreprise vers les marchés émergents » en ignorant alors, par naïveté sans doute, la dominante financière qu’avait le terme à ce moment.

²⁰ Julien Vercueil, « S’immerger pour émerger. La singularité des modes d’ouverture des ‘BRIC’ ». In Piveteau A. (dir.), « Les économies émergentes » (titre provisoire), Paris : Karthala, 2011, à paraître.

Malheureusement, ces discussions ne nous ont pas permis de proposer de « sens unique » pour la notion d'émergence économique. Pour être en mesure de faire le tri entre toutes les conséquences théoriques des différentes acceptations du terme « économies émergentes », il nous faut maintenant passer à l'étape suivante : la définition de la notion.

2. Une définition pragmatique de la notion « d'émergence économique »

L'émergence économique est une notion intrinsèquement dynamique : elle est avant tout un processus, qui se traduit par une progression significative le long de deux dimensions qui nous semblent principales, mais non exclusives : le revenu et les échanges extérieurs. Leur croissance rapide permet aux économies émergentes d'espérer sortir à terme du sous-développement (certains y sont d'ores et déjà parvenus), tandis que leur ouverture les intègre plus profondément dans les flux d'échanges mondiaux. Ces phénomènes sont tous deux liés à des transformations institutionnelles, initiées pour certains (la Chine, par exemple) depuis trois décennies et qui se poursuivent encore aujourd'hui. Elles concernent, en particulier, le degré de centralisation des décisions économiques et les modes de coordination entre les agents, le rôle économique de la puissance publique, la production de règles par les agents privés, les relations économiques entre les agents résidents et les non-résidents, mais également d'autres domaines de la vie économique et sociale. Les pays émergents se caractérisent donc, en général, par un changement institutionnel plus rapide et plus profond que celui des pays industrialisés et par le niveau de revenu par habitant auquel ils sont désormais parvenus, qui se situe à un niveau intermédiaire entre les autres pays en développement et les pays les plus avancés.

D'où la définition synthétique que nous proposons ici de l'émergence économique : *l'émergence est un processus de transformation économique et institutionnelle de pays à revenus intermédiaires qui se traduit par une forte croissance économique et une participation accrue aux courants d'échanges mondiaux.*

Comment identifier une économie émergente ?

La définition précédente introduit trois dimensions distinctes, qui peuvent nous servir de base pour constituer trois critères de sélection – ou d'exclusion – d'une économie donnée. Nous en proposons ici une application pratique.

- Critère 1, de « revenu intermédiaire » : l'évaluation du revenu par habitant est réalisée en parités de pouvoir d'achat, l'objectif étant de comparer des niveaux de revenus réels, non des pouvoirs d'achat internationaux qui nécessiteraient d'utiliser les taux de change courants²¹. La plage retenue pour représenter la notion de « revenu intermédiaire » sera celle d'un PIB par habitant compris entre 10 et 75 % de la moyenne de l'UE, l'année de référence étant 2009. Au-dessous de 10 %, on considèrera que le pays tombe dans la catégorie générale des pays sous-développés. Au dessus de 75 %, il sera assimilé aux pays développés. Pour éviter des effets de frontière exagérés, on restera toutefois attentif aux « pays limites », exclus de la définition de pays émergents mais proches de la valeur limite (basse ou haute) du critère.
- Critère 2, de « croissance économique » : la période retenue pour évaluer la croissance du PIB est décennie 2000 (2000-2009). Les pays retenus seront ceux dont la croissance cumulée durant la période aura été supérieure à celle de l'Union Européenne. On considère donc que la croissance forte

²¹ Les sources utilisées ici sont la liste de pays de la Groeningen University (Conference Board, 2011).

des pays émergents se traduit par une tendance, durant la décennie observée, au rattrapage des niveaux de vie des pays riches²².

- Critère 3, d'« ouverture et transformations institutionnelles ». L'utilisation de ce critère implique de combiner des observations qualitatives et quantitatives. Celles-ci concernent le statut du pays par rapport à l'OMC, le niveau des droits de douanes, la croissance du commerce extérieur et des IDE entrants durant la dernière décennie. On complète cette analyse par une appréciation qualitative de la profondeur des réformes économiques et institutionnelles réalisées dans les dix dernières années, et de leurs conséquences sur les relations de ces pays avec le reste du monde²³.

Compte tenu de ces critères (et en particulier du critère 2), les économies émergentes présentent souvent un potentiel de croissance important pour les années à venir. Cette caractéristique n'est pourtant pas, pour notre approche, un critère déterminant, mais une propriété secondaire découlant souvent, et non systématiquement, des trois éléments précédemment cités.

L'application des critères et l'exclusion des non-émergents

L'application des trois critères proposés conduit à identifier, parmi les pays du monde, ceux qui peuvent être considérés comme « émergents », en excluant les autres. La méthode utilisée ici a consisté à partir de bases de données de comparaisons internationales pour sélectionner les pays candidats qui répondent à chacun des critères en procédant par l'application du critère de revenu intermédiaire (critère 1), puis de croissance économique (critère 2), et enfin d'ouverture économique (critère 3). Le résultat de ce travail est résumé dans le tableau 1.

²² La base retenue pour les données statistiques recueillies sera celle de la Banque Mondiale (World Bank, 2011)

²³ La base retenue est ici celle de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC, 2011). Il serait intéressant de la compléter par d'autres données factuelles (régimes juridiques complets du commerce extérieur et des IDE par exemple) mais aussi par les résultats d'enquêtes d'opinion de type BEEPS (World Bank), pour renforcer la robustesse du critère utilisé. Cela n'a pas été réalisé pour la version actuelle du texte.

Tableau 1. Identification des économies émergentes

	Critère 1 (revenu)		Critère 2 (croissance)		Critère 3 (ouverture)	
Base de données	Groningen University		World Bank		World Trade Organization	
Pays hors champ de la base	Cuba, Corée du Nord, Panama, Liban, Libye, Paraguay, Honduras, Salvador, etc.		1	Sri Lanka	0	
Nombre de pays considérés dans la base	124		50		47	
Nombre de pays de la base sans données	12	Alg, Emirats A.U., Trinid.& Tobag., St. Luc., Jam., Guat., Rép. Dom., Costa Rica., Barbado., Birm., Ouzb., Turkmen.	0		0	
Libellé du critère	Pays à revenu intermédiaire		Pays connaissant une dynamique de rattrapage en PIB		Pays connaissant des transformations institutionnelles et une ouverture économique	
Traduction opérationnelle du critère	PIB/hab en \$ PPA compris entre 10% et 75% de la moyenne UE-27		Croissance du PIB supérieure à celle de l'UE-27 entre 2000 et 2009		Réformes institutionnelles récentes et croissance du commerce extérieur supérieure à la croissance du PIB	
Nombre de pays éliminés via le critère	61		3	Malte, Portugal, Iraq	2	Syrie, Iran
Dont pays limites	6	Arabie Saoudite, Rép. Tchèque, Slovaquie, Yémen, Chypre	1	Malte	1	Syrie
Nombre de pays retenus via le critère	51		47		45	

Sources : Banque Mondiale, OMC, Groningen University.

Discussion sur les critères utilisés :

La référence à la moyenne des pays de l'Union Européenne, pour les critères 1 et 2, peut être contestée : on aurait pu prendre, par exemple, l'OCDE. Mais on doit reconnaître que, dans ce cas, le nombre de pays retenus n'aurait pas été très différent (le PIB/hab de l'OCDE est supérieur de 14,9 % à celui de l'UE et sa croissance cumulée sur la période 2000-2009 ne dépasse celle de l'UE de 0,8 % : changer la référence n'aurait d'effet que sur quelques pays situés à proximité des limites retenues²⁴). Plus délicate est la discussion des limites imposées

²⁴ Calculs de l'auteur sur les données de la Banque Mondiale.

aux valeurs de revenu par habitant et au taux de croissance moyen durant la décennie 2000. La notion de « revenu intermédiaire » est floue, elle suppose une séparation avec les pays dont on estime que la faiblesse de leurs revenus les éloigne des problématiques des pays émergents. Ainsi le Yemen, la Côte d'Ivoire, le Cambodge ou Haiti ne sont pas considérés comme émergents du fait de leur niveau trop faible de revenu. La limite de 10 % du revenu moyen de l'UE ne repose pas sur une référence externe objective, mis à part le fait qu'elle permet d'inclure l'Inde, considérée comme l'une des principales économies émergentes. Sa vertu est purement définitionnelle, elle pourrait sans dommage majeur, sauf celui d'ouvrir une discussion peu intéressante, être relevée à 20 % ou abaissée à 5 %. La limite haute est tracée en référence au seuil de déclenchement de certains fonds structurels européens, situé à 75 % du revenu moyen de l'UE. Au-dessus de cette limite, le pays dispose d'un niveau de revenu par habitant tel que nous l'assimilons aux pays industrialisés. Ainsi, les pays arabes riverains du Golfe persique sont exclus du groupe des émergents en raison de leur niveau élevé de PIB par habitant, alors que certaines de leurs caractéristiques structurelles sont partagées avec les autres économies émergentes.

Le deuxième critère prend pour référence la croissance du PIB de l'Union Européenne durant la décennie 2000, qui s'établit à 2,19 %. L'Iraq, Malte et le Portugal, retenus au titre du premier critère, sont exclus de la liste des économies émergentes en raison de leur taux de croissance, inférieur à cette limite²⁵.

Le troisième critère est double : il consiste à identifier une série de transformations institutionnelles dans le domaine des relations économiques extérieures (rapprochement ou intégration des institutions économiques et financières internationales, réduction des droits de douane, assouplissement du régime juridique encadrant les investissements étrangers), qui s'est traduite par une intensification des échanges avec le reste du monde. Il intègre ainsi une dimension fondamentale de la notion d'émergence économique : le fait qu'elle soit l'une des composantes de la croissance et de la diversification des échanges économiques mondiaux. Comme nous l'avons déjà fait observer, les pays émergents ont tout d'abord été immergés dans la mondialisation. Ils ont connu et connaissent encore des croissances de leur commerce extérieur et du stock de leurs IDE entrants supérieures ou égales à celle de leur PIB durant les années 2000. Presque tous les pays retenus au titre des premier et deuxième critères satisfont le troisième, sauf l'Iran et la Syrie qui, bien qu'ayant connu une croissance rapide de leurs relations économiques extérieures, connaissent une situation institutionnelle significativement différente de celles des pays retenus²⁶.

La liste des économies émergentes

Le tableau ci-dessous dresse la liste des pays émergents retenus au titre des trois critères précédemment discutés, en distinguant suivant leur situation géographique et leur revenu par habitant en PPA.

²⁵ Il est intéressant de constater que la plupart des pays situés au-dessous de la limite basse du premier critère seraient retenus au titre du deuxième : leur croissance a été, en général, supérieure à celle de l'UE durant la période considérée.

²⁶ Ainsi, la Syrie n'est ni membre, ni observateur de l'OMC. Elle est frappée d'embargo, depuis décembre 2003 par les Etats-Unis sur certains types de produits ; l'embargo a commencé à être assoupli à l'été 2009. L'Iran, non membre de l'OMC, subit un embargo beaucoup plus large, initié au début des années 1980 et plusieurs fois transformé depuis.

Tableau 2. Liste des économies émergentes ordonnées par PIB/hab en \$ PPA (données 2009)

	Europe	Asie	Afrique	Amérique	Proche et Moyen Orient
PIB/hab (PPA) compris entre 10 % et 25 % de la moyenne UE (3000-8000 \$) : 12 pays	Moldavie (3524), Géorgie (6220), Bosnie Herzégovine (6650), Arménie (7389)	Vietnam (3510), Inde (3598), Philippines (3944), Indonésie (4746)	Maroc (4795), Egypte (6334)	Equateur (7666)	Jordanie (6275)
PIB/hab (PPA) compris entre 25% et 50 % de la moyenne UE (8000-16000 \$) : 25 pays	Albanie (8178), Ukraine (8328), Serbie + Monténégro (9641), Macédoine (10230), Azerbaïdjan (10842), Roumanie (11956), Turquie (13053), Bulgarie (14227), Lettonie (15420)	Thaïlande (9461), Chine (9638), Kazakhstan (14005), Malaisie (15672)	Angola (8004), Tunisie (9864), Afrique du Sud (10971)	Pérou (9166), Colombie (9739), Brésil (10793), Venezuela (10811), Uruguay (14082), Argentine (14761), Mexique (15025), Chili (15273)	-
PIB/hab (PPA) compris entre 50 % et 75 % de la moyenne UE (16000-24000 \$) : 8 pays	Belarus (16608), Lituanie (17295), Russie (18224), Croatie (18396), Hongrie (20083), Estonie (20181), Pologne (20625), Slovaquie (23907)	-	-	-	-

Source: The Conference Board Total Economy Database, January 2011, <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>

Pays limites : Arabie Saoudite, Yemen, République tchèque, Slovaquie, Chypre, Malte, Syrie,

Pays candidats²⁷ manquants ou sans données dans la base de données Groningen University : Algérie, Costa Rica, République Dominicaine, Guatemala, Honduras, Jamaïque, Liban, Libye, Panama, Roumanie, Salvador.

Un aperçu de quelques caractéristiques de base du groupe des économies émergentes

La définition, puis son application permettent de faire les observations préliminaires suivantes sur le groupe d'économies émergentes retenu :

- Son poids démographique : les économies émergentes représentent (au moins) 4 milliards d'habitants, soit les deux tiers de la population mondiale. L'Asie, avec 8 pays seulement, regroupe 75 % de la population concernée (dont 38 % situés dans la première tranche de revenus – 10 à 25 % du

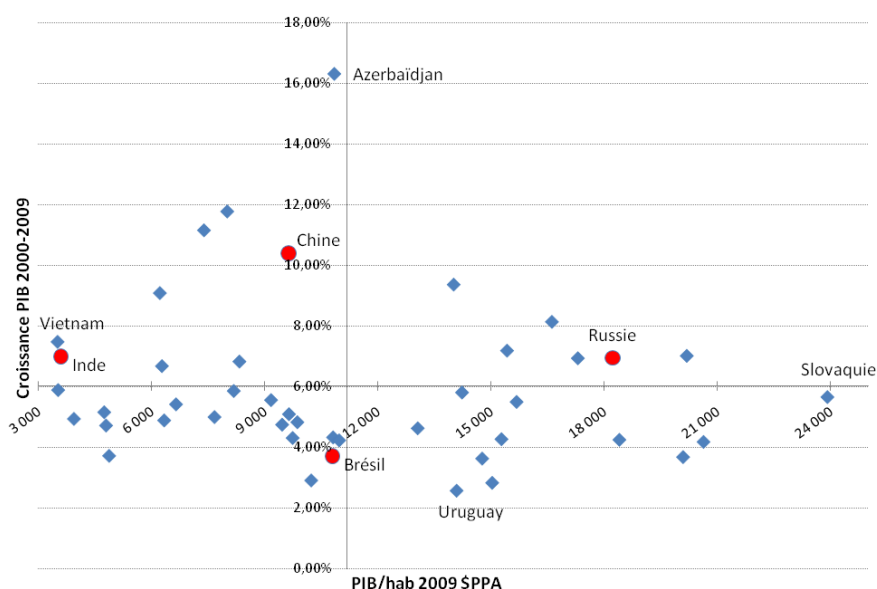
²⁷ Pays candidat : pays dont les données ne figurent pas dans la base de l'université de Groningen, mais dont le PIB/hab en \$ PPA fourni par le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD, <http://hdr.undp.org/fr/>) les situe dans la fourchette admissible.

revenu par habitant de l'UE), contre 60 % de la population mondiale. L'Amérique latine, 12 % (9 pays, dont 8 pour la deuxième tranche de revenus), l'Europe 10 % (22 pays, répartis sur les trois tranches de revenus), l'Afrique 4 % (5 pays, dont les deux tiers de la population sont situés dans la première tranche de revenus). Dans la troisième tranche (50 à 75 % du revenu de l'UE) on ne trouve que des pays européens, les plus proches de l'Europe occidentale.

- La diversité des situations : entre le Vietnam et la Slovaquie (les deux extrêmes du point de vue de la richesse par habitant), l'Uruguay et l'Azerbaïdjan (les deux extrêmes du point de vue de la croissance durant les années 2000), les écarts sont de 1 à 8 pour ce qui concerne les niveaux de revenus ou la croissance économique cumulée durant la dernière décennie. Les BRIC se situent diversement dans le peloton des émergents : la Russie est le seul à se situer au dessus de la moyenne à la fois du point de vue du PIB par habitant et du point de vue de la croissance économique. Le graphique 1 montre que la variété des situations reste la marque des économies émergentes, même si l'on n'a retenu qu'un nombre restreint de pays.

Graphique 1.

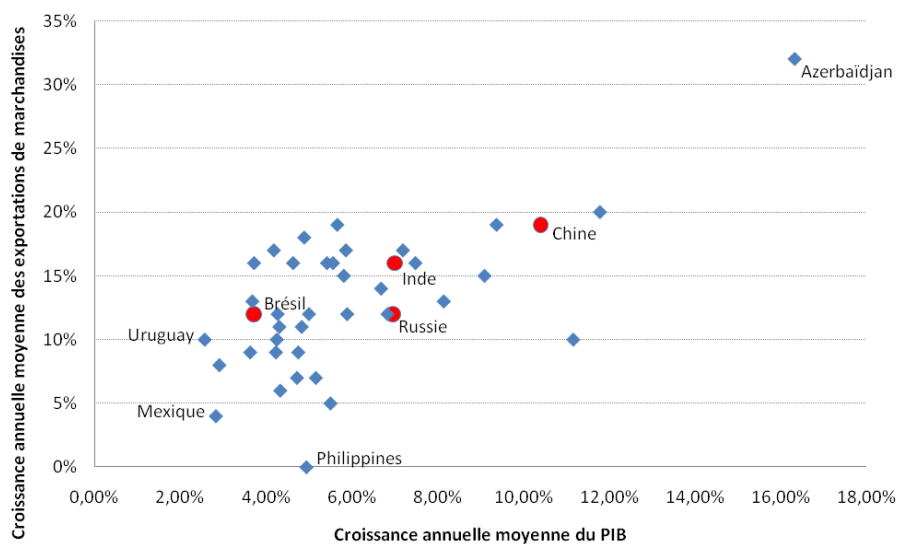
Economies émergentes : PIB/hab et croissance, 2000-2009



- L'importance de l'ouverture économique : par construction, l'immersion dans les flux d'échanges mondiaux est une caractéristique partagée des économies émergentes. Leur dynamisme économique d'ensemble durant la dernière décennie se reflète dans leurs exportations, ainsi que le montre le graphique 2.

Graphique 2.

Economies émergentes, 2000-2009 : croissance et exportations



Conclusion

Au-delà des descriptions qui viennent d'être proposées, d'autres analyses seraient possibles, qui dépassent le champ de ce texte. Nous bornerons ici à conclure rapidement sur un enseignement théorique que l'on peut tirer du travail de généalogie et de définition que nous avons entrepris pour l'occasion : l'histoire récente de la notion « d'économie émergente » montre l'importance des relations entre les concepts et les faits. Les notions étudiées ici ont pris racine dans les faits observés, mais elles ont exercé leur influence en retour sur ces derniers. L'émergence économique n'est donc plus cantonnée à une appellation théorique et légèrement commerciale de réalités qui pourraient exister indépendamment d'elle : elle représente désormais un contenu concret, riche, massif et multiforme, dont les logiques d'évolution propres et les conséquences sur son environnement sont encore loin d'être suffisamment étudiées. Il est d'autant plus important d'en connaître, aussi précisément qu'il est possible, le sens et les enjeux. La définition présentée ici participe, à la place qui est la sienne, de cette patiente entreprise.