

Introduction à l'économie

Unité 12C

Les voix importantes de l'économie

Les sociétés multinationales dans le tiers monde (James C. W. Ahikpor)

Prédateurs ou alliés du développement économique ?

Les sociétés multinationales (MNC) se livrent à des activités très utiles et moralement défendables dans les pays du tiers monde, pour lesquelles elles ont souvent reçu peu de crédit. Parmi ces activités, l'extension des opportunités de gagner des revenus plus élevés ainsi que la consommation de biens et de services de meilleure qualité aux populations des régions les plus pauvres du monde sont importantes. Au lieu de cela, ces entreprises ont été déformées par des images laides ou effrayantes de la part des marxistes et des partisans de la « théorie de la dépendance ». Parce que bon nombre de ces entreprises sont originaires de pays industrialisés, notamment des États-Unis, du Royaume-Uni, du Canada, de l'Allemagne, de la France et de l'Italie, elles ont été considérées comme des instruments permettant d'imposer les valeurs culturelles occidentales aux pays du tiers monde, plutôt que comme des alliés dans leurs relations. développement économique. Ainsi, certains partisans de ces opinions préconisent l'expulsion de ces entreprises, tandis que d'autres, moins hostiles, plaident en faveur de leur surveillance ou réglementation étroite par les gouvernements du tiers monde.

Des incidents tels que l'utilisation inappropriée dans le tiers monde de lait maternisé fabriqué par Nestlé, la fuite de gaz d'une usine Union Carbide à Bhopal, en Inde, et l'implication présumée d'entreprises étrangères dans le renversement du président Allende du Chili ont été utilisés pour perpétuer l'image laide des multinationales. Le fait que certaines multinationales possèdent des actifs d'une valeur supérieure au revenu national de leur pays d'accueil renforce également leur image effrayante. En effet, il est prouvé que certaines multinationales ont versé des pots-de-vin à des représentants du gouvernement afin de contourner les obstacles érigés à la rentabilité de leurs entreprises.

Plusieurs gouvernements, notamment en Amérique latine et en Afrique, ont été réceptifs aux images négatives et ont adopté des politiques hostiles à l'égard des multinationales. Cependant, un examen attentif de la nature des multinationales et de leurs activités dans le tiers monde révèle une image positive d'elles, notamment en tant qu'alliées dans le processus de développement de ces pays. Pour un plus grand bien-être de la majorité des pauvres qui vivent dans le tiers monde, il est important que les contributions positives de ces entreprises à leurs économies soient plus largement connues. Même si les multinationales sont motivées principalement par le profit pour investir dans le tiers monde, la moralité de leurs activités visant à améliorer la vie matérielle de nombreuses personnes dans ces pays ne devrait pas être obscurcie par des perceptions erronées.

Le premier point à reconnaître à propos des multinationales est que, outre qu'elles opèrent sous plus d'une juridiction souveraine, elles sont par nature très similaires aux entreprises locales ou non multinationales produisant dans plus d'un État ou d'usines. Nous pouvons appeler ces entreprises multi-usines des sociétés unnationales (UNC). Ainsi, une UNC possédant des succursales en Alaska ainsi que dans d'autres régions des États-Unis aurait été connue sous le nom de multinationale si l'Alaska avait continué à être un territoire non américain. En effet, l'expérience des pays européens qui seront bientôt plus unifiés sur le plan économique ou celle de l'ex-Union soviétique qui se divise désormais en plusieurs États souverains ou quasi-souverains devraient nous faire comprendre que les États-Unis ou le Canada auraient facilement pu être plusieurs pays indépendants, et certaines UNC actuelles auraient été des multinationales. Comme les UNC, les multinationales appartiennent à des actionnaires qui s'attendent à des rendements annuels ou à des dividendes en compensation des fonds qu'elles mettent à disposition pour les activités de production et de vente de l'entreprise. C'est pour permettre aux multinationales de verser de tels dividendes que leurs dirigeants recherchent les travailleurs les plus efficaces pour les salaires qu'ils paient, achètent les matériaux au prix le plus bas possible, cherchent à produire dans les pays qui prélèvent les impôts sur les bénéfices les plus bas et vendent sur les marchés où ils peuvent le faire. gagner les revenus les plus élevés après coûts.

(Ce n'est pas différent de quiconque recherche un emploi au salaire le plus élevé pour le moins d'ennuis, l'environnement et le lieu de travail les plus agréables et les avantages sociaux les plus élevés.) La principale différence entre les sociétés unnationales et multinationales est peut-être que ces dernières ont été plus de succès que les premiers et ont par conséquent étendu leurs activités à beaucoup plus de régions et d'États souverains.

Beaucoup reconnaissent les UNC ou les entreprises locales comme des agents utiles au développement des communautés dans lesquelles elles opèrent. Cette reconnaissance réside principalement dans l'emploi qu'ils créent et dans les revenus (plus élevés) gagnés grâce à leur établissement dans la région. Ces entreprises louent

également des bâtiments et des terrains, ou parfois les achètent, générant ainsi des revenus plus élevés pour leurs propriétaires. Par exemple, si les propriétaires japonais actuels n'avaient pas soumissionné pour le Rockefeller Center à New York, le prix que ses propriétaires américains auraient obtenu aurait été inférieur. Il en va de même pour les perspectives de revenus des propriétaires des Mariners de Seattle si la vente de ce club aux acheteurs japonais se concrétise. C'est précisément de la même manière que les multinationales enrichissent la main-d'œuvre et d'autres propriétaires de ressources dans le tiers monde. En leur absence, la population aurait eu moins d'emplois, voire des emplois bien moins bien rémunérés, et la demande de terres et d'autres ressources locales aurait été moindre. Sans que les exploitants d'hôtels tels que l'Holiday Inn, le Sheraton, le Hyatt, le Four Seasons et le Hilton n'aient loué ou acheté des propriétés en bord de mer dans plusieurs des stations touristiques populaires du tiers monde, leurs propriétaires (particuliers ou gouvernements) aurait pu recevoir beaucoup moins pour leur vente. De tels achats libèrent également le capital des propriétaires de ressources pour l'investir dans d'autres entreprises.

Certains de ceux qui reconnaissent le peu de contribution positive des multinationales au développement économique des pays du tiers monde pourraient cependant reconnaître que ces entreprises versent des salaires plus élevés à leurs employés locaux que ceux qu'elles recevraient habituellement ailleurs, ainsi que des loyers plus élevés pour les terrains et les bâtiments. Mais ils soutiennent souvent que les salaires dans les pays du tiers monde sont inférieurs à ceux payés par les multinationales des pays plus développés et que les conditions de travail ne sont pas du même niveau. Cependant, la comparaison oublie plusieurs points clés. Par exemple, les niveaux de compétence ou d'éducation des travailleurs du tiers monde et ceux des pays plus développés ne sont pas les mêmes. La quantité de machines et d'équipements manipulés par les travailleurs des deux sites est également différente. En bref, la quantité de production générée par un travailleur dans le tiers monde est généralement inférieure à celle produite dans le monde plus développé. En effet, si les multinationales pouvaient embaucher suffisamment de travailleurs hautement qualifiés dans les pays les plus développés aux salaires que les travailleurs sont payés dans le tiers monde, elles le feraient volontiers. Ils réaliseraient ainsi des bénéfices plus élevés tout en vendant leurs biens et services à des prix inférieurs. Mais le fait est que le système d'échange volontaire dans lequel opèrent les multinationales ne le permettrait pas. Hormis ceux qui travaillent pour des œuvres caritatives, rares sont ceux qui accepteraient longtemps des salaires qu'ils considèrent inférieurs à leur contribution à une entreprise.

La même explication s'applique aux salaires payés par les multinationales du tiers monde. À moins que les travailleurs ne trouvent plus rentable de travailler pour les multinationales aux salaires qu'elles proposent, ils choisiront un emploi ailleurs. De même, à moins que les multinationales ne puissent réaliser autant de profits que

possible dans leur pays, ainsi qu'une compensation pour les risques supplémentaires pris en investissant dans le tiers monde, y compris le risque de confiscation de leurs actifs par un futur gouvernement hostile, elles ne s'aventureraient pas dans ces régions. du monde. Ainsi, il doit y avoir des avantages nets pour les deux parties à une transaction (ici les travailleurs et les sociétés multinationales) pour que la transaction ait lieu, et ce sur une base continue. Il peut également être utile de souligner que les recherches n'ont pas confirmé l'affirmation fréquente selon laquelle les entreprises étrangères, y compris les multinationales, réalisent des bénéfices excessifs ou plus élevés par dollar investi que leurs homologues locales. Au contraire, les entreprises privées locales réalisent en moyenne des taux de bénéfices avant impôts plus élevés que les entreprises étrangères (comme le révèlent des recherches menées en Inde, au Brésil, en Colombie, au Guatemala, au Ghana et au Kenya).

Et l'explication simple est que de nombreux gouvernements du tiers monde imposent les bénéfices de leurs entreprises locales à un taux plus élevé que ceux des entreprises étrangères. Ainsi, les taux de profit après impôts sont similaires pour les entreprises étrangères et les entreprises privées locales du tiers monde. En outre, la nouvelle richesse créée par toute entreprise doit couvrir les salaires, les intérêts, les équipements et les coûts de location des terrains et des bâtiments engagés dans la production avant que les bénéfices ne soient payés. Et une grande partie de ces paiements restent au sein de l'économie hôte du tiers monde.

Il peut également être utile de souligner que les recherches n'ont pas confirmé l'affirmation fréquente selon laquelle les entreprises étrangères, y compris les multinationales, réalisent des bénéfices excessifs ou plus élevés par dollar investi que leurs homologues locales. Au contraire, les entreprises privées locales réalisent en moyenne des taux de bénéfices avant impôts plus élevés que les entreprises étrangères (comme le révèlent des recherches menées en Inde, au Brésil, en Colombie, au Guatemala, au Ghana et au Kenya). Et l'explication simple est que de nombreux gouvernements du tiers monde imposent les bénéfices de leurs entreprises locales plutôt que ceux des entreprises étrangères. Ainsi, les taux de profit après impôts sont similaires pour les entreprises étrangères et les entreprises privées locales du tiers monde. En outre, la nouvelle richesse créée par toute entreprise doit couvrir les salaires, les intérêts, les équipements et les coûts de location des terrains et des bâtiments engagés dans la production avant que les bénéfices ne soient payés. Et une grande partie de ces paiements restent au sein de l'économie hôte du tiers monde.

Si nous retenons nos instincts paternalistes envers les populations les plus pauvres du tiers monde, nous respecterions également leur jugement d'acheter des produits fabriqués là-bas par des multinationales plutôt que d'accuser les entreprises de leur vendre des produits inappropriés. Être pauvre ne rend pas le choix de produits moins défendable ou moins moral que celui des riches. Et sans une demande suffisante pour ces produits, les multinationales ne réaliseraient pas de bénéfices en les vendant dans

le tiers monde. Dans un régime de libre-échange, les mêmes produits auraient pu être importés s'ils n'avaient pas été fabriqués par des multinationales. Il n'y a donc aucune raison valable pour que les gouvernements du tiers monde exigent que les multinationales fabriquent et vendent uniquement des produits de deuxième ou troisième qualité dans ces pays, comme le suggèrent certains analystes des pays les plus développés. Y a-t-il quelque chose de légitime que les gouvernements du tiers monde puissent faire contre les activités des sociétés multinationales dans leur pays ? Oui; mais rien de plus que ce qu'ils feraient légitimement et raisonnablement à l'égard des entreprises locales, en gardant à l'esprit qu'une taxation excessive des bénéfices ou des réglementations environnementales réduisent les investissements totaux des deux types d'entreprises. Peut-être les multinationales seront-elles en mesure d'offrir des pots-de-vin plus importants que les entreprises locales pour échapper aux restrictions qui leur sont imposées par les gouvernements du tiers monde. Si tel est le cas, ces restrictions nuisent principalement au développement des entreprises locales. La solution devrait être un assouplissement des restrictions imposées aux entreprises afin qu'elles puissent créer davantage de richesses et, ce faisant, faciliter le développement des entreprises locales et réduire l'incidence de la corruption au sein du gouvernement.

Adam Smith, qui était également un philosophe moral, a longtemps observé qu'un individu « en dirigeant... . l'industrie de manière à ce que ses produits aient la plus grande valeur, . . . ne vise que son propre gain, et il est dans ce cas, comme dans bien d'autres cas, conduit par une main invisible à promouvoir une fin qui n'en faisait pas partie. En poursuivant son propre intérêt, il promeut souvent celui de la société avec plus d'efficacité que lorsqu'il avait réellement l'intention de le promouvoir. Ces observations s'appliquent avec la même force aux activités d'investissement des sociétés multinationales dans les pays du tiers monde. Et ce n'est pas un hasard si les habitants des pays du tiers monde dont les gouvernements se sont montrés plus ouverts à la présence des sociétés multinationales ont connu des améliorations significatives de leur niveau de vie (par exemple aux Bermudes, aux Bahamas, à Hong Kong, en Corée du Sud, à Singapour et à Singapour). Taiwan), tandis que de nombreuses personnes vivant dans des pays hostiles à ces entreprises continuent de sombrer dans la pauvreté. Ce n'est peut-être pas l'intention des gouvernements du tiers monde, mais perpétuer la pauvreté au nom de la protection de leurs populations contre une prétendue exploitation par les multinationales n'a guère de justification morale.

Email La Fondation pour l'éducation économique

La FEE vous a offert ce cours de haute qualité en guise de contribution à CLI et à votre éducation. Il est important qu'ils voient la valeur que cette classe vous a apportée au Christian Leaders Institute.

Veuillez envoyer un courriel à Jason jriddle@fee.org et répondre aux questions suivantes dans le format suivant.

Cher Jason,

Je suis (votre nom, ville, état et pays¹). Je suis étudiant au Christian Leaders Institute.

1. Dites à Jason quelle expérience vous avez acquise dans l'étude de l'économie.
2. Dites à Jason ce que vous avez retenu de ce cours.
3. Dites à Jason pourquoi ce cours sera utile pour votre vocation.
4. Dites à Jason à quoi ressemble votre économie locale et comment ce cours vous aidera à être plus efficace.
5. Dites à Jason que vous remerciez la FEE. Donnez un exemple concret.

Cette activité est essentielle. CLI est à la recherche de partenaires exceptionnels pour vous offrir le meilleur contenu éducatif possible, tout en veillant à ce qu'il ne soit pas modifié. Votre participation contribuera à rendre cela possible.

¹Si vous résidez dans une nation persécutrice, utilisez un pseudonyme.