

Introduction à l'économie

Unité 12D

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) mènent des activités très utiles et moralement défendables dans les pays en développement, activités pour lesquelles elles reçoivent souvent peu de reconnaissance. Parmi celles-ci, l'extension des opportunités permettant aux populations des régions les plus pauvres du monde de générer des revenus plus élevés et de consommer des biens et services de meilleure qualité en fait partie. Cependant, ces entreprises sont souvent déformées par des images négatives véhiculées par des marxistes et les partisans de la « théorie de la dépendance ». Étant originaires de pays industrialisés tels que les États-Unis, le Royaume-Uni, le Canada, l'Allemagne, la France et l'Italie, elles ont souvent été perçues comme des instruments d'imposition des valeurs culturelles occidentales dans les pays du tiers monde, plutôt que comme des alliées dans leur développement économique. Certains partisans de cette vision préconisent l'expulsion de ces entreprises, tandis que d'autres, moins hostiles, plaident pour une surveillance ou une réglementation stricte par les gouvernements des pays en développement.

Des incidents tels que l'utilisation controversée de lait maternisé par Nestlé dans les pays en développement, la fuite de gaz d'une usine Union Carbide à Bhopal (Inde) ou l'implication présumée d'entreprises étrangères dans le renversement du président Allende au Chili ont alimenté l'image négative des multinationales. De plus, le fait que certaines d'entre elles possèdent des actifs dont la valeur dépasse le revenu national de certains pays d'accueil renforce cette image inquiétante. En effet, il est prouvé que certaines multinationales ont versé des pots-de-vin à des représentants gouvernementaux pour contourner les obstacles à la rentabilité de leurs activités.

Certains gouvernements, notamment en Amérique latine et en Afrique, ont été sensibles à ces images négatives et ont adopté des politiques hostiles envers les multinationales. Cependant, un examen approfondi de la nature des multinationales et de leurs activités dans les pays en développement révèle une image plus positive, notamment en tant qu'alliées du

développement économique. Pour le bien-être des populations les plus pauvres de ces pays, il est important que les contributions positives de ces entreprises à leur économie soient mieux reconnues. Bien que les multinationales soient principalement motivées par le profit lorsqu'elles investissent dans les pays en développement, la moralité de leurs actions visant à améliorer la vie matérielle de nombreuses personnes ne devrait pas être obscurcie par des perceptions erronées.

Le premier point à souligner est que, bien qu'elles opèrent sous plusieurs juridictions souveraines, les multinationales sont, par nature, très similaires aux entreprises locales ou non multinationales qui produisent dans plusieurs États ou usines. On pourrait appeler ces entreprises "multi-usines" des sociétés multinationales (UNC). Ainsi, une UNC possédant des succursales en Alaska et dans d'autres régions des États-Unis aurait été considérée comme multinationale si l'Alaska était resté un territoire non américain. En effet, l'expérience des pays européens, qui tendent à s'unifier économiquement, ou celle de l'ex-Union soviétique, aujourd'hui divisée en plusieurs États souverains, nous montre que des pays comme les États-Unis ou le Canada auraient pu être des nations indépendantes, et certaines UNC actuelles auraient été des multinationales.

Les multinationales, comme les UNC, appartiennent à des actionnaires qui s'attendent à des rendements ou des dividendes en échange de leurs investissements. Pour offrir de tels dividendes, les multinationales recherchent les travailleurs les plus productifs pour les salaires qu'elles paient, achètent les matériaux au prix le plus bas et cherchent à produire dans les pays avec les taxes les plus faibles sur les bénéfices. Cela leur permet de maximiser les profits dans des marchés où elles peuvent réaliser les meilleures marges après coûts.

Il n'y a pas de différence fondamentale entre les sociétés multinationales et les multinationales, si ce n'est que ces dernières ont réussi à s'étendre davantage grâce à leur succès. Nombreux sont ceux qui reconnaissent les UNC comme des agents utiles du développement dans les communautés où elles sont implantées, notamment par la création d'emplois et l'augmentation des revenus locaux. Ces entreprises louent ou achètent des terrains et des bâtiments, ce qui génère davantage de revenus pour les propriétaires locaux. De même, les multinationales enrichissent la main-d'œuvre et d'autres propriétaires de ressources dans les pays en développement. En leur absence, la population aurait eu moins d'emplois, et ceux-ci auraient été moins rémunérés. Par exemple, des hôtels internationaux tels que l'Holiday Inn ou le Hilton, en implantant leurs établissements dans des stations touristiques populaires des pays en développement, augmentent considérablement les revenus pour leurs propriétaires.

Certains reconnaissent que les multinationales contribuent positivement à l'économie des pays en développement en versant des salaires plus élevés que ceux offerts par d'autres entreprises locales, tout en payant des loyers plus élevés. Toutefois, certains pointent que les salaires dans les pays du tiers monde sont inférieurs à ceux des pays développés et que les conditions de travail sont parfois moins bonnes. Cependant, cette comparaison néglige plusieurs éléments. Par exemple, les niveaux de compétence et de formation des travailleurs dans les pays en développement sont souvent inférieurs à ceux des travailleurs des pays développés, et la

quantité de machines et d'équipements utilisés est aussi différente. En réalité, la productivité des travailleurs dans les pays du tiers monde est généralement plus faible que celle de leurs homologues des pays industrialisés.

Il en va de même pour les salaires dans les multinationales des pays en développement. Les travailleurs ne resteront dans une entreprise que si les conditions leur sont favorables, et les multinationales ne s'aventureraient pas dans des pays à moins qu'elles n'y voient un potentiel de profit, prenant en compte des risques tels que la confiscation d'actifs par un gouvernement hostile. Ce système de relations réciproques, où les deux parties doivent y trouver leur avantage, est essentiel pour garantir la durabilité des transactions.

De plus, les recherches n'ont pas confirmé l'idée que les entreprises étrangères réalisent des profits excessifs. En réalité, les entreprises locales obtiennent souvent des taux de profit avant impôts plus élevés que les multinationales, comme l'indiquent des études menées en Inde, au Brésil, en Colombie, au Guatemala, au Ghana et au Kenya. Une des raisons est que les gouvernements du tiers monde imposent des taux d'imposition plus élevés sur les entreprises locales que sur les multinationales, ce qui rend les taux de profit après impôts similaires pour les deux types d'entreprises. La richesse créée par ces entreprises sert à payer les salaires, les intérêts, les équipements, ainsi que les coûts liés à la location des terres et bâtiments. Une grande partie de cette richesse reste dans l'économie locale.

Il est également important de noter que les produits fabriqués dans les pays en développement par des multinationales sont souvent demandés par les consommateurs locaux. Être pauvre ne diminue pas la légitimité du choix des produits, qui reste aussi défendable moralement que celui des populations plus riches. Sans une demande suffisante, les multinationales ne réaliseraient pas de bénéfices en vendant ces produits dans ces pays.

Dans un système de libre-échange, ces produits pourraient être importés même s'ils n'étaient pas fabriqués par des multinationales. Par conséquent, il n'y a aucune raison valable pour que les gouvernements du tiers monde imposent des restrictions pour forcer les multinationales à produire uniquement des biens de qualité inférieure, comme certains analystes le suggèrent. Bien sûr, les gouvernements peuvent agir légitimement pour réguler les multinationales, mais cela doit se faire de manière raisonnable. Une taxation excessive des bénéfices ou des réglementations environnementales trop strictes peuvent réduire les investissements, aussi bien pour les entreprises locales que pour les multinationales.

Adam Smith, philosophe moral, a observé que lorsqu'un individu dirige l'industrie de manière à maximiser la valeur de ses produits, il ne poursuit que son propre intérêt, mais cela bénéficie souvent à la société de manière plus efficace que s'il avait cherché à promouvoir un bien social. Ce principe s'applique aussi aux investissements des multinationales dans les pays en développement. Les pays dont les gouvernements ont ouvert leurs portes aux multinationales ont souvent connu des améliorations significatives de leur niveau de vie, comme l'ont montré des exemples des Bermudes, des Bahamas, de Hong Kong, de la Corée du Sud, de Singapour et de Taïwan, tandis que de nombreux pays hostiles aux multinationales continuent de lutter

contre la pauvreté. Perpétuer la pauvreté au nom de la protection contre les multinationales n'a guère de justification morale.