

Location of Industry and International Competitiveness, par
Seev Hirsch. Un vol., 5¾ po. x 9, relié, 133 pages. — Clarendon
Press, Oxford, 1967. (\$5.95)

Bernard Bonin

Volume 44, Number 3, October–December 1968

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1000163ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1000163ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Bonin, B. (1968). Review of [*Location of Industry and International Competitiveness*, par Seev Hirsch. Un vol., 5¾ po. x 9, relié, 133 pages. — Clarendon Press, Oxford, 1967. (\$5.95)]. *L'Actualité économique*, 44(3), 559–561. <https://doi.org/10.7202/1000163ar>

Les Livres

Location of Industry and International Competitiveness, par SEEV HIRSCH. Un vol., 5¼ po. x 9, relié, 133 pages. — CLARENDON PRESS, Oxford, 1967. (\$5.95).

L'ouvrage de Hirsch peut être considéré comme un prolongement des travaux de Kravis, Burenstam-Linder, Hufbauer, etc., en ce sens que l'auteur s'efforce de trouver une nouvelle explication à la spécialisation internationale. Cette nouvelle explication, qui contient des éléments de celles qu'ont proposées Heckscher et Ohlin d'une part, Burenstam-Linder d'autre part, devrait selon l'auteur fournir des indications plus utiles que celles que les responsables de la politique économique ont pu jusqu'ici tirer de la théorie de la spécialisation internationale.

La thèse de Hirsch peut se résumer ainsi. L'avantage comparatif n'est pas statique : un pays qui dispose d'une forte position concurrentielle dans une industrie quelconque peut voir cet avantage s'atténuer puis disparaître lorsque le caractère de l'industrie en question se modifiera. L'auteur soutient donc que l'avantage comparatif d'un pays est fonction du degré de développement de ce pays et de la « maturité » des industries en question. Les pays sous-développés auraient un avantage, par exemple, dans les industries « mûres », les chefs de file industriels dans les produits qui sont dans une phase de croissance rapide, et les petits pays développés dans les nouveaux produits dans lesquels le facteur « génie » et « scientifique » compte pour beaucoup.

L'hypothèse que propose Hirsch est donc basée sur le « cycle » que traverse un produit au cours de son existence. L'auteur fait également intervenir les coûts de la commercialisation dans son explication, ce qui constitue un autre aspect original de ses travaux. L'approche analytique qu'utilise Hirsch repose sur la constatation empirique que les industries et les produits subissent plusieurs changements au cours de leur existence (volume des ventes, méthodes de production, prix des facteurs, du produit, etc.) et que, par surcroît, ces changements se produisent d'une façon assez systématique pour que l'on puisse les prévoir avec un minimum de succès.

La phase d'introduction d'un produit se caractérise généralement par des coûts unitaires de production élevés et une fonction de production à forte intensité de travail. Le produit n'est pas encore parfaitement au point et plusieurs ajustements sont à faire. Les séries de production sont restreintes de sorte que les méthodes de la production de masse sont à peu près inconnues à ce stade. Dans le but de minimiser les coûts qui résultent des nombreux problèmes de production, les manufacturiers s'efforcent de garder le plus bas possible leurs investissements dans des actifs fixes. En revanche, les coûts imputables à l'emploi d'ingénieurs et d'hommes de science occuperont probablement une place importante dans l'ensemble. L'entrée dans le marché est limitée par le *know-how* beaucoup plus que par les ressources financières et la possession de brevets ou du *know-how* protège les pionniers contre la concurrence des autres.

Les produits qui survivent à cette phase initiale peuvent entrer ensuite dans une phase de croissance durant laquelle la production de masse et la distribution de masse seront utilisées. Un nombre croissant de firmes sont attirées dans l'industrie car le marché s'élargit et les obstacles techniques à l'entrée perdent de leur importance. Les talents administratifs, le contrôle des coûts, des techniques de *marketing* qui recourent à l'imagination, bref le *management* devient alors le facteur le plus important.

Lorsque le marché devient saturé, le produit entre dans la phase de « maturité ». Les ventes de l'industrie atteignent un plateau, le processus de production est au point, plus capitalistique que dans les phases précédentes, et la dimension optimale des établissements s'accroît. Les économies d'échelle deviennent alors un facteur important de la force concurrentielle respective. La composition de la main-d'œuvre se modifie, la proportion de travailleurs non qualifiés ou semi-qualifiés dans le processus de production s'accroît. Le nombre de firmes dans l'industrie ne change pas beaucoup d'année en année. Quant à la demande, elle est alors beaucoup plus sensible au prix.

Si l'on tient compte des caractéristiques énumérées plus haut, la corrélation que Hirsch établit entre le type de pays et type de produit en étonnera quelques-uns, car elle apparaît pour le moins paradoxale, par certains aspects. Nous sommes tellement habitués à voir les États-Unis occuper une place de choix dans les nouveaux produits qu'il paraît difficile d'admettre que là n'est pas leur avantage comparatif le plus grand. Pourtant il n'est pas impossible comme le dit Hirsch qu'il en soit ainsi même si les États-Unis ont peut-être un avantage absolu sur les autres pays pour les trois types de produits. On s'étonnera aussi, sans doute, que les pays sous-développés aient avantage à se spécialiser dans les produits qui ont atteint la « maturité », car cette phase exige beaucoup de capital. Il ne peut être question de reproduire ici en détail les arguments que l'auteur utilise pour justifier sa classification. Son analyse est intéressante, stimulante même et le volume vaut la peine d'être lu.

L'auteur consacre également un chapitre à l'analyse du rôle des coûts de la commercialisation des produits dans la détermination de la position con-

currentielle d'un pays. L'importance de ces coûts ne vient pas seulement de leur niveau absolu ou relatif ; elle vient également du fait que les coûts auxquels l'exportateur fait face sont, en règle générale, plus élevés que ceux de son concurrent étranger sur son propre marché. De plus, la différence entre les coûts domestiques et d'exportation augmente dans une relation inverse avec la « maturité » du produit. Ceci défavorise les exportateurs des petits pays développés dont la force concurrentielle se trouve surtout dans les nouveaux produits. Il est vrai que ces pays peuvent atténuer ce désavantage en implantant des firmes plurinationales à l'étranger.

Hirsch a testé son hypothèse en prenant comme exemple l'industrie de l'électronique aux États-Unis, et en particulier, la fabrication des cristaux synthétiques. Même si l'auteur nous fournit une foule de renseignements très intéressants sur la technologie dans l'industrie, il nous semble que la vérification qu'il a effectuée est la partie la moins satisfaisante de son analyse. D'abord, l'auteur, faute de données, travaille avec des chiffres non pas réels mais hypothétiques et l'arbitraire y entre pour beaucoup. Ensuite, la constatation que la position des États-Unis semble être plus forte dans les produits nouveaux de l'électronique que dans ceux qui ont atteint la « maturité » est en accord avec son hypothèse, mais il aurait été intéressant de faire le même genre de vérification pour les pays des deux autres groupes et en particulier pour les petits pays développés. À ce sujet, la comparaison de l'industrie américaine et de celle d'Israël (dont on peut déjà discuter le classement parmi les « petits pays développés », comme l'auteur le reconnaît lui-même d'ailleurs) n'est tout simplement pas suffisamment convaincante. Eussent-elles été effectuées, de telles comparaisons auraient peut-être permis d'apporter une réponse à la question suivante : est-ce qu'une économie grande et riche comme celle des États-Unis n'est pas mieux en mesure de supporter les risques d'échecs nombreux que comportent les nouveaux produits que les « petits pays développés » ? Disons, enfin, que le chapitre sur les politiques destinées à promouvoir les exportations est décevant car l'auteur ajoute peu à ce qu'il a dit auparavant.

Ceci dit, l'ouvrage offre à notre avis un grand intérêt. Seev Hirsch a, en effet, défriché beaucoup de terrain et tracé la voie à de nouvelles recherches. C'est par des efforts comme celui qu'il a fait que les économistes perfectionneront une branche de leur discipline qui a bien besoin d'être améliorée et arriveront peut-être à fournir aux responsables de la politique commerciale autre chose que les schémas implicitement normatifs.

Bernard Bonin

Tendances et facteurs de la fécondité au Canada, par JACQUES HENRIPIN. Un Vol., 6 po. x 9, relié, 425 pages. — BUREAU FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE, Ottawa, 1968.