

le cadre d'exportation, de relations contractuelles ou d'investissement direct à l'étranger.⁶ L'accès à des réseaux étrangers d'information constitue seulement l'un de ces nombreux facteurs qui font que cette option ne sera pas rentable pour toutes les entreprises qui commencent à accéder à des marchés étrangers.

Intermédiaires

Si l'information qui permet de faciliter le commerce ou l'investissement transfrontalier est coûteuse, alors le marché créera, des incitatifs pour que des entreprises ou des agents spécialisés obtiennent les renseignements pertinents et vendent leurs services aux entreprises participant au commerce ou à l'investissement transfrontalier. Il existe donc des intermédiaires qui facilitent les échanges, qui mettent en rapport les acheteurs et les vendeurs, qui aident les entreprises à établir des filiales étrangères et qui fournissent des services de contrôle de la qualité. On peut citer comme exemples de ces intermédiaires les grossistes, les détaillants importants, les courtiers, les sociétés commerciales et les consultants. Les intermédiaires exécutent aussi ces services pour le commerce et l'investissement au sein des pays; l'une des questions ici est de savoir s'il existe une raison de soupçonner qu'ils sont moins efficaces dans la facilitation des activités transfrontalières que pour le commerce et l'investissement à l'intérieur d'un pays.

Des études théoriques se sont concentrées sur deux explications principales de l'existence des intermédiaires en rapport avec nos propos ici [voir Spulber (1996)]. La première porte sur la mise en rapport des acheteurs et des vendeurs. En acquérant la connaissance spécialisée des deux côtés du marché, les intermédiaires peuvent réduire les coûts de la recherche pour leurs clients et augmenter l'efficacité des gens de métier. Le deuxième aide à surmonter les problèmes asymétriques d'information quant à la qualité et la fiabilité des produits ou des fournisseurs.

⁶ Un grand nombre d'études récentes portent sur la façon dont les problèmes d'information et de passation de contrats déterminent la structure des entreprises qui fonctionnent dans une économie ouverte. Spencer (2005) a fait une bonne étude à cet égard.