

en totalité. Ainsi, une entreprise a l'option d'impartir la production à des filiales locales ou étrangères et/ou à des fournisseurs indépendants locaux ou étrangers. Les coûts du commerce et de la passation de marchés influent sur toutes ces décisions.

Si les entreprises envisagent d'impartir la production, elles doivent par conséquent trouver de bons fournisseurs. Dans certains cas, des intrants normalisés peuvent être achetés sur un marché au comptant. Dans d'autres cas, les fournisseurs doivent effectuer des investissements adaptés aux besoins d'une entreprise donnée pour produire les intrants spécialisés qui auraient peu d'intérêt pour d'autres sociétés. En pareils cas, il est essentiel que les entreprises trouvent des fournisseurs qui leur conviennent. En conséquence, les coûts de l'information comme ceux discutés précédemment peuvent constituer une cause importante de flux commercial chez les intermédiaires. De plus, les questions de passation de marchés prennent une ampleur considérable. Si un fournisseur ne peut pas conclure de contrats complets avec un acheteur quant à la qualité ou aux investissements spécifiques à une entreprise donnée, il peut alors se produire un problème de paralysie, une fois qu'un fournisseur a effectué un tel investissement, l'acheteur peut profiter des coûts irrécupérables et essayer d'obtenir une meilleure offre des fournisseurs, et ceux qui reconnaissent ce fait verront alors leur motivation réduite pour faire des investissements adaptés aux besoins d'une entreprise particulière. La capacité de contrôler les coûts et la qualité des institutions qui influent sur l'exécution des contrats représenteront alors des facteurs importants qui auront une incidence sur l'organisation internationale de la production et, par conséquent, sur le volume des échanges.

Les travaux effectués dans ce domaine en sont encore à leurs débuts, mais certaines données confirment ces théories. Par exemple, Nunn (2005) estime que les pays dotés d'un système juridique qui est plus efficace pour l'exécution des contrats possèdent un avantage comparatif dans les activités de production à fort coefficient de contrats, et Antras (2003) interprète le fait que les produits exigeant beaucoup de capitaux ont tendance à être importés vers les États-Unis dans le cadre de transactions internes tandis que les produits exigeant beaucoup de main-d'œuvre ont