

pas au domaine de la concurrence parfaite et par conséquent on ne supposera pas qu'il présente un équilibre de type Pareto.

Schroder et autres (2005) offrent un modèle très simple d'intermédiaires dans lequel les entreprises exportatrices peuvent utiliser ceux-ci pour partager les coûts fixes d'accès aux marchés étrangers. Dans leur modèle, les entreprises ont plus tendance à utiliser des intermédiaires dans les marchés où les coûts d'accès sont élevés, ou dans les marchés qui sont petits quant au montant des coûts d'accès.

On ne dispose pas encore de beaucoup de données empiriques sur le comportement des intermédiaires dans le commerce et l'investissement internationaux. L'étude la plus connue est celle de Feenstra et Hansen (2004) qui étudient le rôle de Hong Kong comme intermédiaire pour le commerce avec la Chine. Ils constatent que les marges bénéficiaires des intermédiaires sont plus élevées pour les produits différenciés, les marchandises envoyées en Chine pour une transformation ultérieure et celles présentant le plus fort écart sur les prix. Ils l'interprètent comme la confirmation de l'hypothèse que les intermédiaires aident à surmonter les problèmes d'information; ce qui est compatible avec les théories susmentionnées. Ils constatent aussi la preuve que les intermédiaires ont une emprise sur le marché. Ils relèvent, par exemple, que les marges bénéficiaires varient entre les marchés d'exportation, ce qu'ils interprètent comme une preuve de discrimination par les prix.

Schroder et autres (2005) utilisent les données sur des exportations françaises de 1985 à 1990 et constatent que 17 % de celles-ci ont été effectuées par des intermédiaires (les transactions, la vente au détail ou les entreprises de gros). Ils examinent les causes du recours aux intermédiaires. Ils constatent que ceux-ci sont plus susceptibles d'être utilisés pour les exportations vers des marchés où les droits civils sont peu respectés, ils soutiennent que les coûts fixes à ces marchés sont relativement élevés, ce qui augmente la demande de services d'intermédiaires. Les petits marchés sont aussi plus susceptibles d'être desservis par des intermédiaires (la motivation est plus forte de partager les coûts fixes d'accès au marché quand celui-ci est petit); mais la distance de la France n'a pas d'effet significatif sur le recours