

WHOLESALE IN INTERNATIONAL TRADE

Matthieu Crozet, Guy Lalanne & Sandra Poncet

NON-TECHNICAL SUMMARY

Recent empirical researches in international trade have documented overwhelming evidence that, in all countries, a remarkably small proportion of firms report exports in the customs statistics. Among those, however, a large share are wholesalers. This finding hints that the number of firms active in foreign markets might be much larger than suggested by a simple count of firms reporting directly their exports. This paper sheds light on the role of wholesalers in international trade. Bernard, Jensen, Redding and Schott (2010) compute that wholesale and retail firms account for approximately 10 percent of the US exports. The share is 22 percent of total exports from China (Ahn, Khandelwal and Wei, 2010), 11 percent of total exports from Italy (Bernard, Grazi and Tomasi, 2010) and 41 percent of Chilean imports (Blum, Claro and Horstmann, 2010). In France, the country we focus on, intermediaries account for 20 percent to total exports. Two major stylized facts emerge from the examination of these particular exporters. First, the presence of trade intermediaries is greater in difficult markets. For instance, Ahn et al. (2010) find that in China the share of exports via the intermediaries is larger in countries with smaller market size and higher variable trade costs. Bernard, Grazi and Tomasi (2010) further observe on Italian data that intermediary exports are less sensitive to proxies for market entry costs (barriers to import and governance indicator) than direct exports. Second, the few existing datasets that provide information on the firms that export indirectly show that those are less efficient than direct exporters on average.

LES GROSSISTES DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL

Matthieu Crozet, Guy Lalanne & Sandra Poncet

RESUME NON TECHNIQUE

Les statistiques douanières font apparaître un très petit nombre d'entreprises exportatrices. En France, environs 17 pour cent des entreprises manufacturières déclarent des exportations. Cette faible proportion n'est pas une spécificité française ; on observe des chiffres comparables dans tous les pays pour lesquels on peut disposer de données individuelles de commerce international. Ces chiffres doivent néanmoins relativisés. En effet, les bases statistiques des douanes ne contiennent pas uniquement des déclarations d'exportation émanant d'entreprises produisant des biens. Un grand nombre de déclarants sont en réalité des grossistes. Cette observation indique que le nombre d'entreprises actives sur les marchés étrangers pourrait être beaucoup plus grand que celui suggéré par un simple comptage des entreprises déclarant directement leurs exportations. Ce document cherche à mettre en lumière le rôle des grossistes dans le commerce international. Il décrit rapidement la place qu'occupent ces entreprises dans le commerce extérieur français. Il propose un cadre théorique explicitant leur rôle, soutenu par une analyse économétrique.

La France n'est pas le seul pays pour lequel on peut disposer de données venant éclairer le rôle des grossistes dans le commerce international. Pour les Etats-Unis, l'analyse de Bernard, Jensen, Redding et Schott (2010) évalue la contribution des grossistes à 10 pour cent des exportations américaines. Cette part est de 22 pour cent pour les exportations chinoises (Ahn, Khandelwal et Wei, 2010), 11 pour cent pour les exportations italiennes (Bernard, Grazi et Tomasi, 2010) et 41 pour cent pour les importations chiliennes (Blum, Claro et Horstmann, 2010). En France, les intermédiaires assurent environs 20 pour cent des exportations totales.

Au-delà de ces comptages, deux grands faits stylisés ressortent de ces études. Premièrement, la contribution des grossistes aux exportations est plus importante sur les marchés étrangers relativement difficiles d'accès. Par exemple, Ahn et al. (2010) constatent qu'en Chine de la part des exportations via les intermédiaires est plus grande quand le pays de destination est de petite taille et oppose aux importateurs des barrières au commerce importantes. Bernard, Grazzi et Tomasi (2010) observent, sur des données italiennes, que les exportations intermédiées sont moins sensibles aux entraves commerciales (barrières à l'importation, gouvernance) que les exportations directes, ce qui laisse entendre que les grossistes sont relativement avantagés sur les marchés difficile d'accès et facilitent le commerce vers ces destinations. Deuxièmement, les quelques bases de données qui fournissent des informations sur les entreprises qui exportent indirectement montrent que celles-ci sont moins efficaces, en moyenne, que les exportateurs directs. Nous proposons et testons empiriquement un modèle très simple qui prédit les deux faits stylisés évoqués ci-dessus : (1) le rôle des intermédiaires est relativement plus important sur les marchés qui sont les plus difficiles à pénétrer (plus petits, plus éloignés, plus protégés. . .) et (2) les intermédiaires véhiculent les exportations pour le compte des entreprises les moins efficaces qui, autrement, ne seraient pas en mesure de payer le coût fixe associé à l'exportation directe. Dans la lignée de la littérature en plein essor qui élargit le cadre théorique de Melitz (2003) pour prendre en compte l'activité des intermédiaires (Ahn et al. 2010, Akerman 2009, Blum, Claro et Horstmann 2009, Bernard, Grazzi et Tomasi 2010, Felbermayr et Jung 2009), nous supposons une technologie d'intermédiation qui permet aux grossistes d'exploiter une forme d'avantage à l'exportation (comme des économies d'échelle ou une meilleure connaissance des marchés étrangers) par rapport aux petits producteurs-exportateurs. Notre modèle se distingue de plusieurs façons. Tout d'abord, la prédiction (1) qui concerne la prévalence des exportations intermédiées en fonction de l'accessibilité du marché étranger est obtenue à partir d'un cadre très simple et intuitif qui n'implique aucune hypothèse restrictive sur la technologie d'intermédiation. Nous avons juste besoin d'introduire dans un modèle très standard de commerce international un coût de transport spécifique (c'est-à-dire proportionnel à la quantité exportée, et non à la valeur des exportations). Ensuite, alors que dans toute la littérature existante le choix entre exporter directement ou le faire via un grossiste est lié uniquement à la productivité des entreprises, nous permettons également une sélection en fonction de la qualité de leur produit. Nous obtenons ainsi une prévision originale sur le niveau des prix à l'export des grossistes par rapport aux exportateurs directs. En effet, si la sélection des entreprises est guidée par leur productivité (autrement dit,

si la compétitivité se joue sur les prix), les intermédiaires devraient exporter les variétés les plus chères parce qu'ils exportent pour le compte de fabricants aux coûts relativement plus élevés. Inversement, si la compétitivité se joue essentiellement sur la qualité des produits, les grossistes devraient exporter les variétés les moins chères correspondant aux fabricants de faible qualité. Nous utilisons ces prédictions sur les prix relatifs des produits exportés par les grossistes pour vérifier l'hypothèse selon laquelle les exportateurs directs sont plus efficaces en moyenne que les exportateurs indirects. L'analyse empirique utilise les données individuelles des douanes françaises pour l'année 2007. Nous tirons de cette base des mesures du degré d'accessibilité des marchés étrangers qui nous servent à vérifier que les grossistes contribuent relativement plus aux exportations nationales sur les marchés difficiles d'accès. L'analyse de notre seconde prédiction théorique (i.e. les grossistes doivent relayer les exportations des entreprises relativement moins efficaces) est réalisée en utilisant les valeurs unitaires des exportations. Nos résultats vont clairement dans le sens attendu. Ils indiquent bien que les prix des grossistes sont inférieurs à ceux des exportateurs directs pour les secteurs où la sélection s'effectue sur la base de la qualité, mais pas pour ceux où la sélection reflète les différences de productivité. Au final, notre étude vient montrer l'importance du rôle des grossistes dans le commerce international. Ces entreprises contribuent à développer les exportations à la fois en facilitant l'accès aux

marchés les plus difficiles, et en aidant les entreprises relativement moins compétitives à exporter.

Classification J.E.L. : F1

Mots clés : Grossistes, commerce international, exportations intermédiées, firmes hétérogènes, qualité.

We propose and empirically test a very simple model that predicts the two stylized facts discussed above: (1) intermediaries are relatively more important in markets that are more difficult to penetrate (i.e. smaller, further, more protected. . .) and (2) intermediaries channel exports from the least efficient firms which otherwise would not be able to pay the fixed cost of exporting directly.

Similarly to the booming literature extending Melitz (2003) to account for intermediary activity (Ahn et al. 2010, Akerman 2009, Blum, Claro and Horstmann 2009, Bernard, Grazi and Tomasi 2010, Felbermayr and Jung 2009), we assume an intermediation technology which allows wholesalers to exploit some kind of advantage in exporting (such as economies of scope, better knowledge) over small exporting producers. Our model differs in several ways. First, the prediction that relates the prevalence of intermediary exports to the accessibility of the foreign market is obtained in a very simplistic and intuitive framework that does not involve any restricting hypothesis on the intermediary technology. We just need to introduce in a very standard model of trade a specific (i.e. non ad-valorem) trade cost. Second, while in all the existing literature the firm's decision to export is directly or indirectly driven by productivity only, we also allow an efficiency-ordering of firms based on the quality of their variety. We consider two polar cases. In the first one, the sorting of firms into export markets depends upon individual productivity (or marginal cost) draws. In the second case, firms with higher marginal cost produce higher quality. We obtain an original prediction on the price of wholesalers' exports relative to the one of direct exporters. In the productivity sorting setting, intermediaries are predicted to export more expensive varieties because they export on behalf of relatively higher-cost manufacturers. In the quality sorting setting, by contrast, they export the least expensive varieties corresponding to the low quality manufacturers. These contrasted predictions are then brought to the data.

We use French firm-level data for the year 2007 to bring empirical support to the two main predictions of the model. As far as the first prediction is concerned, we develop measures of market attractiveness and fixed cost of entry estimated in firm-level regressions to test the predicted relationship between intermediary exports and country characteristics. Our estimates confirm that wholesalers channel a larger share of total exports in more difficult markets. The analysis of the second prediction is conducted using unit prices of export. Indeed, our model predicts that the average price charged by wholesalers should be lower than the one for direct exporters where quality sorting prevails, but higher when firms' export performance is mainly driven by their productivity. We use this original prediction to test whether wholesalers mainly handle the exports of the least efficient producers in all contexts. Our econometric analysis supports this prediction, showing that wholesalers' prices are lower than that of direct exporters in quality sorting sectors but not in productivity sorting sectors.

J.E.L. Classification: F1

Keywords: Wholesalers, International trade, Intermediated exports, Heterogeneous firms, quality