

FRENCH FIRMS IN SERVICES TRADE

Guillaume Gaulier, Emmanuel Milet & Daniel Mirza

NON-TECHNICAL SUMMARY

This article studies firm level services trade of French firms, using a new dataset provided by the *Direction Générale des Statistiques* of the Banque of France. This dataset focuses on services belonging to Mode I, as classified by the GATS (i.e.: sales of domestically-produced services abroad). We study the characteristics and factors shaping firm level service trade by following mainly Breinlich and Criscuolo's (2008) work on UK firm level data.

The first stylized facts show that over 10000 to 15000 firms exported or imported services during the observed period (1999-2007), which is around 10 times less than the figure documented for trade in goods regarding French firms. Besides, as in the 'trade in goods' literature, the traders of services are bigger, more productive and pay higher wages than non-traders. Also, the values of services exported are concentrated among a small number of exporters. The 'happy few' firms exporting goods, expression made popular by Mayer and Ottoviano (2008), is even more applicable to those trading services. If goods' traders are qualified to be 'superstars', then we think that traders of services, because they are more concentrated, can be thought to be 'super-superstars'.

Besides, when firms are differentiated according to their main activity (service or industry), other characteristics arise. Three quarters of exports of services are made by firms from the service sector. These firms are from twice to five times smaller than industrial firms when they trade services. An industrial firm exporting services is almost always exporting goods, whereas service firms tend to export more often only services.

LES FIRMES FRANÇAISES DANS LE COMMERCE DE SERVICES

Guillaume Gaulier, Emmanuel Milet & Daniel Mirza

RESUME NON TECHNIQUE

Cet article exploite les données individuelles de commerce de services collectées auprès de la *Direction Générale des Statistiques* de la Banque de France. Nous nous limitons au commerce de services correspondant au mode 1 selon la définition du GATS (c'est-à-dire la vente à l'étranger de services produits domestiquement). A l'aide de cette base, nous étudions les caractéristiques des firmes françaises participant au commerce international de services. Notre travail s'apparente à celui réalisé par Breinlich et Criscuolo (2008) sur données individuelles britanniques.

Près de 10000 à 15000 firmes françaises exportent et/ou importent des services sur la période 1999-2007, soit, suivant les chiffres documentés dans la littérature, près de 10 fois moins que le nombre d'entreprises françaises participant au commerce de biens. Ensuite, tout comme dans le commerce de biens, les entreprises commerçant des services sont plus grandes, plus productives, rémunèrent mieux leurs employés que les entreprises purement domestiques. Enfin, les exportations de services sont concentrées entre les mains d'un nombre très restreint d'exportateurs. Ce fait déjà relaté pour le commerce de biens, est encore plus marqué dans les services. Si Mayer et Ottaviano (2008) qualifient le petit groupe d'exportateurs de biens de « superstars », on peut parler de « super-superstars » quand on évoque les entreprises qui exportent des services.

D'autres caractéristiques émergent lorsque nous distinguons les entreprises selon leur activité principale (secteur industriel ou secteur de services). En effet, les trois quarts des exportations de services sont réalisées par des entreprises appartenant aux secteurs des services. Les entreprises émanant du secteur des services qui exportent et/ou importent des services sont deux à cinq fois plus petites que celles du secteur industriel. Une année donnée, pour les entreprises industrielles, les exportations de services, s'accompagnent quasi-systématiquement d'exportations de biens. En revanche, il n'y aurait pas de lien aussi clair dans les données entre exportations de services et exportations de biens dans les entreprises issues du milieu des services.

Nous terminons par une estimation à la Bernard et Jensen (2004) de la décision d'exportation. Nous vérifions que la probabilité d'exporter un service est effectivement positivement liée à la taille, au niveau de productivité de l'entreprise mais encore à l'appartenance de la firme à un groupe étranger. Les ordres de grandeur apparaissent sensiblement similaires à ceux estimés sur les firmes commerçant des biens. Par ailleurs, nous mettons en exergue un résultat original demandant à être plus développé dans un programme de recherche futur : la probabilité d'exporter des services dans le secteur industriel ne répond pas nécessairement aux mêmes déterminants que dans les secteurs de services. En particulier, dans le secteur industriel, la décision d'exporter des services dépend du statut d'exportation jointe de biens et de services par le passé. Ainsi, dans ce secteur, le statut d'exportateur de services d'une firme ne semble pas pouvoir être dissocié de celui d'exportateur de biens de la firme.

Ainsi, parce qu'ils sont avant tout liés à des échanges de biens, les échanges de services émanant du secteur industriel peuvent ne pas être favorisés par une libéralisation visant uniquement les services.

Classification J.E.L. : D22, F14, L80

Mots clés : Commerce international de services, Hétérogénéité des firmes, France.

We end up with an econometric estimation of the export probability *à la* Bernard and Jensen (2004). We confirm that the firm size, productivity or foreign ownership affects positively the export probability, in proportions similar to the results found in the ‘trade in goods’ literature. We go further by showing that previous export of goods and services is a major determinant of the export probability for manufacturing firms. In this sector, exports of services seem to be closely linked to exports of manufactured goods.

This has implication for policy: service trade liberalization might increase services trade in the service sectors but might not be associated with an increase in services trade volumes emanating from manufacturing.

J.E.L. Classification: D22, F14, L80

Keywords: Service Trade, Firm heterogeneity, Firm-Level Evidence, France.