

ENTRY ON DIFFICULT EXPORT MARKETS BY CHINESE DOMESTIC FIRMS: THE ROLE OF FOREIGN EXPORT SPILLOVERS

Florian Mayneris & Sandra Poncet

NON-TECHNICAL SUMMARY

Recent studies have focused on the role of foreign firms in the surge of Chinese exports over the past 20 years. Most of the literature has focused on the direct contribution of foreign firms, suggesting that they account for most of the quantitative and qualitative growth of Chinese exports. Some studies indicate that foreign firms also exert an indirect impact on domestic ones through export spillovers. Foreign exporting firms might diffuse specific information on foreign consumers' tastes or on export administrative procedures that might help domestic firms located in the same neighborhood to enter on export markets. Exporting firms might also mutualize some costs linked to the participation to international fares or to the transport of their commodities, which will reduce the individual cost to conquer new markets.

Mayneris and Poncet (2011) show that the probability that Chinese domestic firms start exporting a given product to a given country responds positively to the presence of foreign firms in the same province exporting, the year before, the same product to the same country. In this paper, we explore how the intensity of foreign export spillovers in China varies depending on the difficulty of entry on export markets. If we think of institutional quality or administrative duties as a fixed export cost, the marginal impact of export spillovers might be more important for more difficult countries. We expect in line with Koenig et al. (2010b)'s results on France that the diffusion of specific

**L'ENTRÉE DES ENTREPRISES CHINOISES SUR LES MARCHÉS
INTERNATIONAUX DIFFICILES :
LE RÔLE DES EXTERNALITÉS À L'EXPORTATION**

Florian Mayneris & Sandra Poncet

RÉSUMÉ NON TECHNIQUE

De nombreuses études ont mis en évidence le rôle des entreprises étrangères dans l'essor des exportations chinoises au cours des vingt dernières années. La plupart de ces travaux ont porté sur la contribution directe des entreprises étrangères, à l'origine de la plus grande partie de la croissance quantitative et qualitative des exportations chinoises. Cependant, certaines études indiquent que les entreprises étrangères exercent également un impact indirect sur les exportations des entreprises nationales par le biais d'effets d'agglomération. En diffusant des informations spécifiques, sur les goûts des consommateurs étrangers ou sur les procédures administratives à l'exportation par exemple, les entreprises exportatrices étrangères pourraient aider les entreprises nationales situées dans la même région à faire leurs premiers pas sur les marchés d'exportation. Les entreprises exportatrices peuvent également mutualiser certains coûts liés à la participation à des foires internationales ou au transport des marchandises, ce qui permet de réduire le coût individuel de la conquête de nouveaux marchés.

Mayneris et Poncet (2011) montrent que la probabilité que les entreprises nationales chinoises commencent à exporter un produit donné vers un pays donné répond positivement à la présence dans la même province d'entreprises étrangères exportant, l'année précédente, le même produit vers le même pays. Nous étendons ici cette étude pour explorer comment l'intensité des effets d'agglomération sur les exportations en

Chine varie selon la difficulté d'entrée sur les marchés étrangers. En effet, si l'on associe les barrières institutionnelles ou administratives à l'entrée à un coût fixe d'exportation, l'impact marginal des externalités sur l'exportation pourrait être plus important pour les pays plus difficiles. En ligne avec les résultats obtenus par Koenig et al. (2010b) sur le cas de la France, nous nous attendons à ce que la diffusion d'informations spécifiques soit particulièrement bénéfique dans ce cas. En utilisant différents indicateurs pour définir ce qu'est un pays « difficile », nous constatons que les entreprises nationales bénéficient particulièrement de la présence alentour d'entreprises exportatrices étrangères lorsque les pays de destination sont difficiles. Alors qu'en moyenne, cette présence une année donnée est associée à une augmentation de 10% de la probabilité que les entreprises nationales de la même province commencent à exporter l'année suivante, ce chiffre est environ 50% plus élevé lorsque le pays de destination ciblé est difficile. Ces résultats sont cohérents avec l'idée que la proximité d'exportateurs étrangers contribue à réduire les coûts fixes de la création de nouveaux liens commerciaux. Nos résultats suggèrent donc que la présence croissante d'exportateurs étrangers en Chine pourrait soutenir le processus de diversification des exportations chinoises engagé par les entreprises nationales vers des destinations plus difficiles et jusque-là inaccessibles.

Classification J.E.L. : F1, R 12

Mots clés : Externalités à l'export, Chine, agglomération

information will be more valuable in this case. We rely on different proxies to define what a “difficult” country is and we find that the presence of surrounding foreign exporting firms helps domestic ones to start exporting, especially when destination countries are difficult. While on average exposure to foreign exporters is associated with a 10% increase of the probability that domestic firms from the same province start exporting the year after, the figure is around 50% higher when the targeted destination country is identified as difficult. Our results are consistent with the idea that exposure to foreign exporters helps to reduce the fixed cost of creating new trade linkages. Our finding hence suggests that the increasing presence of foreign exporting firms in China might contribute to the diversification of Chinese domestic firms’ exports towards more difficult and previously inaccessible destinations.

J.E.L. Classification: F1, R 12

Keywords : Export spillovers, China, agglomeration