
CHAPITRE 13

Négociations commerciales récentes et industries culturelles

De l'affrontement politique
à la réconciliation normative ?

Antonios Vlassis

LA CIRCULATION DES BIENS ET SERVICES CULTURELS à l'échelle mondiale est devenue depuis les années 1990 une pierre d'achoppement dans les négociations internationales. Dans un contexte marqué par l'entrée dans une « société des services », s'accompagnant d'un passage au « capitalisme informationnel » (Castells, 2001), une des problématiques/majeures de la gouvernance mondiale de la culture – et plus spécifiquement des industries culturelles (cinéma, musique, livre, audiovisuel) – est celle du traitement à accorder aux biens et services culturels dans les accords commerciaux, la capacité des gouvernements d'intervenir dans le secteur des industries culturelles se heurtant à « une négociation partielle

↳ S

du principe "statocentré" comme principe organisateur exclusif des relations au sein de l'économie mondiale» (Kébabdjian, 2002, p. 240). Derrière ce problème se cachent trois types d'enjeux pour les acteurs concernés. Des enjeux économiques d'abord, à la suite de l'ampleur prise par la production des industries culturelles dans les échanges commerciaux internationaux, surtout depuis la fin des années 1980. Selon un rapport conjoint du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) et de l'UNESCO (2013), le commerce mondial des biens et services créatifs a atteint un niveau record en 2011 – 624 milliards de dollars – et il a plus que doublé entre 2002 et 2011. Des enjeux sociaux et industriels ensuite, car les organisations professionnelles de la culture et les industries culturelles sont des groupes d'intérêts à la fois puissants et médiatiques qui exercent une pression politique auprès des gouvernements nationaux et des instances intergouvernementales. Des enjeux politiques et culturels, enfin, car dans la mesure où les expressions culturelles sont des éléments indissociables d'une identité nationale, régionale ou locale, plusieurs acteurs craignent de plus en plus une domination culturelle.

Nous nous pencherons dans ce chapitre d'un côté sur la place des industries culturelles dans l'Accord économique et commercial global (AÉCG) entre l'Union européenne (UE) et le Canada de même que dans les négociations relatives au Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (en anglais: *Transatlantic Trade and Investment Partnership*, T-TIP) entre l'UE et les États-Unis, et d'un autre, sur leurs répercussions dans l'architecture institutionnelle et la distribution des ressources de la gouvernance mondiale des industries culturelles.

Par gouvernance mondiale des industries culturelles (Vlassis, 2014, 2015b), nous entendons un système d'organisation du pouvoir et de la régulation à l'échelle mondiale composé de règles, normes et institutions touchant plusieurs aspects des biens et services culturels (création, production, distribution, exploitation, etc.). Fondé sur une multiplication de centres d'autorité (*polyarchic governance*) et un grand nombre de piliers (*multilayered*) à plusieurs échelles (internationale, régionale, transnationale, etc.) (Held et McGrew, 2002; Graz, 2010; Weiss, 2011), ce modèle d'action publique permet à une multitude d'acteurs concernés de coordonner leurs pratiques dans un contexte de souveraineté fragmentée (Slaughter, 2005).

Pour saisir les questions de notre chapitre, il est alors nécessaire de favoriser un institutionnalisme centré sur les acteurs (Smouts, 2001; Schimmelfennig, 2003) dans le but d'analyser les

le le le

à ajouter dans la bibliographie

positions hiérarchiques, les ressources asymétriques des acteurs concernés et les discontinuités de leurs pratiques. À cet égard, nous revenons d'abord sur les trajectoires institutionnelles de la gouvernance mondiale des industries culturelles, en nous concentrant sur deux moments majeurs: l'affrontement multilatéral des années 1990 et les actions à géométrie variable des années 2000. Ensuite, nous entendons analyser la nouvelle approche d'exception culturelle incluse dans l'AECG entre l'UE et le Canada, avant de mettre en lumière les négociations commerciales sur le T-TIP et les perspectives futures de la gouvernance mondiale des industries culturelles.

1. Les trajectoires institutionnelles de la gouvernance mondiale de la culture

1.1. L'intégration économique internationale et les industries culturelles: le moment de l'affrontement multilatéral

Lors de la dernière phase des négociations internationales sur l'Accord général ^{sur le} du commerce ^{des} sur les services (AGCS) en 1993, soutenue par le Japon et la Motion Pictures Association of America (MPAA), l'administration Clinton utilisa l'aura de la fin de la guerre froide pour imposer la norme de la libéralisation des échanges à ^{des} nouveaux secteurs industriels (Melandri et Vaisse, 2001, p. 68) et s'attaquer, entre autres, aux mesures financières et réglementaires des pays en faveur de leurs industries audiovisuelles. S'opposant à la position catégorique des États-Unis d'engager l'ensemble des produits et services audiovisuels dans le processus de libéralisation, le gouvernement français défendit alors l'argument de la spécificité des produits et services culturels et par conséquent de la légitimité de l'intervention publique en matière de culture. Suivi par plusieurs États, tels que le Canada, et les professionnels européens du cinéma, le gouvernement français chercha alors à soustraire le secteur audiovisuel de l'agenda des négociations, position connue sous le terme « exception culturelle ». Enfin, le secteur

l'expression

1. La MPAA constitue le bras actif de la stratégie internationale, à la fois économique et politique, des grandes compagnies de Hollywood, dont Disney, Sony Pictures, 20th Century Fox, Warner Bros., Universal et Paramount. Elle permet au cinéma hollywoodien de parler d'une seule voix à l'étranger, tant sur le plan commercial que ^{sur le plan} diplomatique, et d'y faire valoir ses vues.

audiovisuel fut soumis aux règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), mais en l'absence de toute offre, l'UE, le Canada et plusieurs autres pays choisirent d'exclure les produits et services audiovisuels des négociations.

Néanmoins, dans un contexte mondial d'interdépendance institutionnelle de plus en plus accrue faisant apparaître un espace économique déterritorialisé (Keohane, 2002), ce désaccord ^{revient} ^{resurgit} quelques années plus tard au sein de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) lorsque s'amorcent les négociations d'un Accord multilatéral sur l'investissement (AMI) (Deblock et Brunelle, 1999). L'enjeu de la culture a alors vu s'affronter sept pays développés (le Canada, la France, auxquels se sont joints la Belgique, l'Italie, la Grèce, le Portugal, l'Australie) dans la défense d'un principe général de l'exception culturelle, face aux États-Unis et au Japon, ceux-ci suivis par le Royaume-Uni, les Pays-Bas, la Nouvelle-Zélande et les pays scandinaves. Devant une agitation sociale étendue et faute de pouvoir obtenir l'octroi d'une exception générale pour la culture dans le champ de l'accord, la France décida finalement de se retirer des négociations en octobre 1998.

Par ailleurs, dans le même contexte de libéralisation généralisée des échanges, le Canada a pour sa part mis de l'avant la clause d'« exemption culturelle » à l'occasion des négociations de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALECEU) en 1989 et par la suite de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en 1994 (Arès et Deblock, 2012). En dépit des objections américaines, le Canada a exigé et obtenu que les industries culturelles soient soustraites aux obligations instituées par ces accords régionaux. Toutefois, comme le révèle l'affaire des périodiques en 1998 (Gagné, 1999; Atkinson, 2000), la protection offerte par la clause d'exemption demeure faible, dans la mesure où les autorités américaines, s'estimant lésées par telle ou telle décision canadienne dans le secteur culturel, peuvent chercher à ^{mener des} ^{exercer} représailles de portée équivalente dans un autre secteur. Ainsi, en 1998, les États-Unis contestèrent devant l'OMC des mesures de protection de l'industrie canadienne des périodiques. Le principe de l'exception culturelle n'étant pas reconnu sur le plan multilatéral, les mesures mises en œuvre par le Canada afin de protéger une industrie d'une grande importance culturelle furent jugées incompatibles avec les obligations commerciales internationales.

1.2. La gouvernance mondiale des industries culturelles à géométrie variable

À partir de la fin des années 1990, la gouvernance mondiale des industries culturelles se développe de façon fragmentaire, marquée par des actions politiques à géométrie variable.

Primo, face aux règles de droit du commerce international qui servent de catalyseurs pour contester la légitimité de l'intervention publique en matière de culture, les gouvernements français et canadien, les professionnels de la culture de ces deux pays, plusieurs groupes d'experts ainsi que l'Organisation internationale de la francophonie (OIF) ont pris la tête d'une initiative d'envergure en vue de faire reconnaître dans les instances internationales l'importance des politiques culturelles pour la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles et mettre en place un instrument juridique international permettant un rééquilibrage des forces (Vlassis, 2015a). Adoptée par l'UNESCO le 20 octobre 2005 et entrée en vigueur en mars 2007, la Convention sur la diversité des expressions culturelles (ci-après dénommée « la CDEC ») a reçu à ce jour l'adhésion de 138 États plus celle de l'UE. La CDEC admet explicitement la spécificité des biens et services culturels et la légitimité de l'intervention publique dans le secteur culturel, en intégrant ces principes dans une finalité plus large, celle de la protection et de la promotion de la diversité des expressions culturelles, objectif qui « apparaît pour la première fois en droit positif » (Koliopoulos, 2005, p. 488). La CDEC entend aussi renforcer la coopération culturelle internationale à travers l'échange d'informations et d'expertises entre les Parties et la mise en place d'un Fonds international pour la diversité culturelle.

Secundo, dans le cadre de la mise en œuvre de la CDEC, la Commission européenne a inclus un protocole de coopération culturelle en annexe des accords de libre-échange (ALE) avec les quinze pays des Caraïbes (CARIFORUM) conclus en 2008, avec la Corée du Sud en 2009 et de l'accord d'association de l'UE avec l'Amérique centrale (Honduras, Nicaragua, Panama, Costa Rica, El Salvador) signé en 2012. Cela signifie que la Commission européenne vise à conclure des ALE sous condition de respect des normes de la CDEC par le partenaire, renforçant ainsi sa puissance normative (Manners, 2006; Manners et Whitman, 2013). Pratiquant une diplomatie composite, où les normes relatives à la diversité des expressions culturelles ne sont pas exclusives d'autres enjeux géopolitiques ou économiques, l'UE devient alors un acteur majeur de diffusion et de transfert de normes de la CDEC auprès

de ses partenaires commerciaux (Petiteville, 2006, p. 97-223). Le protocole reprend ainsi les principales dispositions de la CDEC et insère un préambule dans lequel il est stipulé que les États qui n'ont pas encore ratifié la CDEC consentent à le faire rapidement. Il s'agit de viser en particulier à renforcer l'assistance technique en matière de culture de la part de l'UE, à favoriser la circulation des artistes ainsi qu'à encourager les coproductions audiovisuelles, permettant de tirer des bénéfices financiers considérables (Loisen et De Ville, 2011; Vlassis, 2010). Toutefois, l'inclusion du protocole dans l'ALE avec la Corée du Sud a fait l'objet d'une vive polémique au sein de l'UE. Les milieux européens de la culture et le gouvernement français ont affiché des réticences, insistant sur le fait que le protocole n'est conforme ni à l'esprit de la CDEC ni aux engagements de la Commission en faveur de la diversité des expressions culturelles. Ils ont alors dénoncé le fait que la Commission cherche sous le prétexte de la mise en œuvre de la CDEC à ramener les industries culturelles dans l'agenda des ALE afin de les traiter comme des otages des concessions à accorder ou des avantages à obtenir dans d'autres domaines économiques. Par ailleurs, un groupe de travail réunissant les représentants des différentes administrations françaises concernées et les principales organisations professionnelles du secteur culturel a rendu public en 2009 un document qui porte sur des propositions au sujet de la stratégie culturelle extérieure de l'UE (Communication de la France, 2009). D'après le document, il est nécessaire dans le cadre des ALE de mettre en place des équipes de négociation adaptées aux préoccupations propres au secteur culturel, et il apparaît indispensable de dissocier les négociations des accords commerciaux de celles des protocoles de coopération culturelle. Enfin, le contenu du protocole devrait être adapté à chaque partenaire selon son niveau de développement, ses engagements à l'OMC, sa localisation géographique et l'importance de ses industries culturelles.

Tertio, à la suite de la crise structurelle de l'OMC (Jones, 2010) et de l'épuisement de son modèle de négociation multilatérale (Petiteville, 2013), les priorités des États-Unis se situent à d'autres échelles. Tout au long des années 2000, ils se détournent ainsi de la voie multilatérale et concluent des ALE avec une série de pays à travers le monde, à savoir le Chili, Singapour, l'Amérique centrale (Costa Rica, ~~le~~ Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua), la République dominicaine, l'Australie, le Bahreïn, Oman, le Maroc, le Pérou, ainsi qu'avec la Corée du Sud, le Panama et la Colombie, trois accords conclus par l'administration/George W. Bush mais ratifiés en octobre 2011. Les objectifs des ALE visent moins les

mesures financières des pays en faveur de leurs industries culturelles que les restrictions qu'entraîne le pouvoir de réglementer des États en matière de culture, à savoir les restrictions à l'investissement dans un pays, la restriction de la propriété de certaines entreprises culturelles aux nationaux, l'adoption des quotas destinés à la télévision, aux salles de cinéma et à d'autres canaux de diffusion des œuvres audiovisuelles. Sept pays – Oman, Panama, Bahreïn, Guatemala, Honduras, Nicaragua, ~~le~~ Salvador – n'ont pas émis de réserves ~~spécifiques~~ particulières dans leurs accords bilatéraux à propos des services audiovisuels, ce qui limite de façon considérable leur capacité de mettre en œuvre des politiques publiques en la matière (Jin, 2011; Richieri Hanania, 2009, p. 210-227). Enfin, dans le cadre de l'ALE entre les États-Unis et la Corée du Sud, le gouvernement coréen s'est efforcé de réduire ses quotas télévisuels sur les films et animations et de geler à leur niveau le moins restrictif les quotas dans le domaine de la production et distribution cinématographiques².

«dessins animés?»
«cinéma d'animation»?

de la

Quatro, à l'échelle multilatérale, la stratégie des États-Unis est passée par deux voies : exercer de la pression auprès des nouveaux adhérents à l'OMC et «judiciariser» des contentieux commerciaux en matière de services culturels à ~~travers le~~ recours à l'Organe de règlement des différends de l'OMC (Rainelli, 2007, p. 65-79). D'un côté, en mars 2013, 34 membres de l'OMC ont accepté de prendre des engagements en matière de services audiovisuels. Un point intéressant est que 18 États sur 134 membres fondateurs de l'OMC ont pris des engagements en 1995, tandis que lors de la période 1996-2013, 16 gouvernements sur les 25 nouveaux adhérents à l'OMC³ ont accepté d'être soumis à certaines restrictions dans le secteur de l'audiovisuel. Cela révèle l'efficacité des pressions des États-Unis pour la libéralisation du secteur de l'audiovisuel, mais aussi l'importance des alliances à l'échelle internationale. Parmi les neuf pays qui n'ont pas pris d'engagements, nous retrouvons notamment ceux qui ont adhéré à l'UE ou étaient en train de négocier leur adhésion et, ceci faisant, devaient respecter l'acquis communautaire : Albanie, Estonie, Lettonie, Lituanie, Moldavie, Macédoine, Ukraine, mais aussi Cambodge et Népal (Vlassis, 2014, 2015c).

par le biais de

2. Le Pérou et le Guatemala ont ratifié la CDEC en 2006, Oman, le Chili et le Panama en 2007, le Nicaragua et l'Australie en 2009, ainsi que la Corée du Sud et le Honduras en 2010, le Costa Rica en 2011 et la Colombie en 2013.
3. Arménie, Cap-Vert, Chine, Géorgie, Jordanie, République kirghize, Oman, Panama, Russie, Samoa, Arabie saoudite, Taipei chinois, Tadjikistan, Tonga, Gambie, Vanuatu.

LE

Kirghizistan

D'un autre côté, depuis 2006, Washington met en place une stratégie qui consiste à utiliser le forum juridique de l'OMC en vue de gérer les frictions commerciales bilatérales avec la Chine (Bown, 2009). À la suite d'une plainte des États-Unis contre la Chine – déposée en avril 2007 – portant sur les réglementations en matière d'industries culturelles, notamment celles de l'audiovisuel, l'OMC a condamné celle-ci en août 2009 pour ses pratiques commerciales jugées illicites en la matière. Depuis, la Chine – qui est également partie prenante à la CDEC – s'efforce d'assouplir son système de quotas, en permettant à des films non nationaux d'accéder au marché cinématographique (Neuwirth, 2010; Vlassis, 2012, 2015b). De ce fait, en février 2012, le vice-président américain, Joe Biden, a annoncé que la Chine visait à autoriser l'entrée de quatorze films hollywoodiens supplémentaires dans son marché cinématographique et à augmenter la part des recettes reversée aux distributeurs étrangers, de 13 à 25 %⁴.

2. Les négociations commerciales récentes et la culture : réconciliation normative ou retour d'un affrontement ?

2.1. L'AECG et les industries culturelles : la complémentarité signifie-t-elle la réciprocité ?

Quant à l'AECG entre le Canada et l'UE, les négociations de l'accord ont suscité des inquiétudes de la part des milieux professionnels de la culture⁵ et d'un grand nombre de parlementaires. Au départ, la pierre d'achoppement concernait la façon d'aborder le

4. Depuis le début des années 2000, la croissance du marché cinématographique chinois est considérable. En 2004, les recettes globales atteignaient environ 435 millions de dollars US, alors qu'en 2013, le marché chinois est le deuxième plus grand marché cinématographique mondial, avec des recettes totales de 3,6 milliards de dollars US.

5. « Négociations entre l'UE et le Canada: Laurent Fabius rassurant », *Coalition française pour la diversité culturelle*, 7 janvier 2013; « Libre-échange UE-Canada – l'occasion de renforcer la diversité culturelle », *Le Devoir*, 18 octobre 2012; « Culture et négociations commerciales européennes: une réponse peu satisfaisante du Commissaire européen au Commerce », *Coalition française pour la diversité culturelle*, 21 septembre 2011; « Entente de libre-échange Canada-UE: il faut rester vigilant », *Coalition canadienne pour la diversité culturelle*, 25 juin 2011; « Résolution du Parlement européen du 8 juin 2011 sur les relations commerciales UE-Canada », *Parlement européen*, 8 juin 2011; « Futur accord Canada/Union européenne: le gouvernement canadien tient à l'exception culturelle mais l'UE exigerait des ouvertures dans le secteur de l'édition », *Bulletin de nouvelles sur la diversité des expressions culturelles*, vol. 11, n° 4, février 2011; « La Coalition française s'inquiète de la position de la Commission européenne dans la négociation de l'accord économique et commercial global avec le Canada », *Coalition française pour la diversité culturelle*,

secteur culturel. Les négociateurs canadiens avaient une définition large des industries culturelles, incluant soit de nombreux services (télécommunications) que la Commission européenne excluait du champ culturel, soit des secteurs culturels que les membres de l'UE n'avaient pas pour tradition d'exclure. « Avec les Canadiens, on partage les mêmes principes sur les questions culturelles, mais on ne veut pas exclure les mêmes choses. Pour cela, on était extrêmement pragmatiques. On n'a pas exprimé des intérêts offensifs sur les industries culturelles et on a formulé des exemptions en fonction de nos propres intérêts et particularités⁶. »

*citation
à mettre
en retrait*

Au final, le texte de l'accord prévoit une nouvelle approche de l'exemption culturelle, incluant trois éléments : a) le préambule de l'AECG fait mention explicite de la CDEC ; b) le Canada inscrit sa définition habituelle des industries culturelles que l'on retrouve dans ses accords depuis l'ALENA ; c) l'exemption culturelle est demandée dans chacun des chapitres de l'accord où les deux partenaires ont des politiques culturelles à protéger.

Dans le préambule de l'accord, les deux partenaires affirment « les engagements qu'ils ont contractés » en vertu de la CDEC et ils reconnaissent que « leurs États ont le droit de maintenir, d'établir et de mettre en œuvre leurs propres politiques culturelles et de soutenir leurs industries culturelles dans le but de renforcer la diversité des expressions culturelles et de préserver leur identité culturelle, y compris par le recours à des mesures de réglementation et de soutien financier ». De plus, les deux partenaires ont opté pour une approche d'exemption culturelle fondée sur la méthode « chapitre par chapitre ». En ce sens, l'article X.08 intitulé « Industries culturelles » du chapitre 32 Exceptions stipule que « les parties réitèrent les exceptions s'appliquant à la culture selon qu'il est établi dans les dispositions pertinentes des chapitres X, Y et Z (Commerce transfrontalier des services, Réglementation intérieure, Marchés publics, Investissement, Subventions) ». Enfin, dans le même chapitre, les deux partenaires s'entendent que les industries culturelles renvoient aux

*citation
à mettre
en retrait*

personnes qui exercent l'une ou l'autre des activités suivantes : a) la publication, la distribution ou la vente de livres, de revues, de périodiques ou de journaux sous forme imprimée ou lisible par machine, sauf s'il s'agit uniquement de l'impression et de la composition de ces

*citation à
mettre
en retrait*

23 février 2011 ; « Libre-échange Canada-UE – l'ambivalence d'Ottawa autour de l'exemption culturelle suscite l'inquiétude », *Le Devoir*, 21 octobre 2010 ; « Libre-échange avec l'UE : la crainte d'une clause culturelle diluée », *La Presse*, 24 septembre 2010.

6. Entretien de l'auteur auprès d'un haut fonctionnaire de la Commission européenne, 16 décembre 2014.

publications; b) la production, la distribution, la vente ou la présentation de films et d'enregistrements vidéo; c) la production, la distribution, la vente ou la présentation d'enregistrements de musique audio ou vidéo; d) l'édition, la distribution ou la vente d'œuvres musicales sous forme imprimée ou lisible par machine; e) les radiocommunications dont les transmissions sont destinées à être captées directement par le grand public, ainsi que toute activité de radiodiffusion, de télédiffusion ou de câblodiffuseur et tout service de réseaux de programmation et de diffusion par satellite.

Toutefois, une entrevue de ⁶ M. Pierre Marc Johnson (Coalition pour la diversité culturelle, 2013), négociateur en chef du gouvernement du Québec, réalisée par Charles Vallerand, directeur général de la Fédération internationale des Coalitions pour la diversité culturelle⁷, est révélatrice des rapports de force qui ont dominé les négociations sur la nouvelle approche de l'exemption culturelle. M. Johnson explique ainsi qu'« au début des négociations, on a demandé l'application de la Convention et on prenait comme acquis que l'ensemble des pays européens seraient favorables, mais c'était faux»; certains pays européens étaient très réticents, et la Commission européenne « était représentée par les négociateurs commerciaux et la section de la culture était bien marginalisée ». En cours de route, la France a manifesté « son intérêt explicite d'une exemption culturelle du secteur de l'audiovisuel », mais au départ, les rapports de force n'étaient pas favorables à la question de la CDEC. Selon M. Johnson, « on est arrivé à l'approche de négocier l'exemption culturelle "chapitre par chapitre" pour actualiser concrètement le contenu de la Convention dans un contexte de nature commerciale [...] la nouvelle approche est applicable à une demi-douzaine de chapitres. Une exemption culturelle générale laisserait aux arbitres la capacité de définir » l'application de la CDEC. Le négociateur québécois ajoute cependant que le Canada et le Québec ont formulé « cette notion d'exemption spécifique chapitre par chapitre », car « l'exemption générale sur la culture ne passerait pas » (CEIM, 2013).

*citation
à mettre
en retrait*

En l'occurrence, il est nécessaire de s'interroger sur quatre enjeux majeurs que soulève la nouvelle approche d'exemption culturelle.

*Centre d'études sur l'intégration
et la mondialisation*

7. La Fédération internationale des Coalitions pour la diversité culturelle compte 43 coalitions nationales pour la diversité culturelle qui regroupent au total plus de 600 organisations professionnelles de la culture représentant les créateurs, les artistes, les producteurs indépendants, les distributeurs, les radiodiffuseurs et les éditeurs des secteurs du livre, du cinéma, de la télévision, de la musique, du spectacle vivant et des arts visuels.

En premier lieu, si l'inclusion de la CDEC dans le texte d'un ALE vise à construire des passerelles entre le droit international de la culture et le droit international du commerce (Neuwirth, 2013), pourquoi ne pas s'inspirer dans ce cas d'une pratique beaucoup plus répandue dans le droit international de l'environnement, un particulier chapitre spécifique? Il est en effet révélateur que les questions environnementales sont traitées dans le cadre d'un chapitre distinct dans le texte de l'AECG, intitulé « Commerce et environnement ». Une telle pratique pourrait aussi être mise en place à l'avenir pour la culture. En tout cas, l'inclusion de références explicites à la CDEC et à la légitimité de l'intervention publique en matière de culture est une évolution positive en faveur d'une promotion de plus en plus dynamique des principes de la CDEC auprès des instances internationales et régionales ainsi que des États. Elle semble être un avancement pour le renforcement du droit international de la culture, la reconnaissance de la CDEC et la prise en compte du développement culturel des sociétés dans les accords commerciaux (Vlassis et Richieri Hanania, 2014, p. 25-39).

lie

En deuxième lieu, la nouvelle approche d'exemption culturelle est moins le fruit d'un consensus étendu des négociateurs et des gouvernements en vue de renforcer le droit international de la culture que l'émanation d'un compromis politique qui traduit l'opposition et les résistances de plusieurs acteurs contre l'inclusion d'une exemption culturelle générale dans l'accord. Il est clair que dans les négociations sur le T-TIP ou sur le Partenariat transpacifique (PTP) auxquelles participent aussi le Canada, le Japon, le Mexique, l'Australie et les États-Unis, l'exception culturelle semble être vulnérable, notamment dans les secteurs (services culturels numériques) qui touchent le commerce électronique et les technologies de l'information et de la communication.

En troisième lieu, la nouvelle approche nécessite une expertise ciblée pour élaborer des listes exhaustives sur les biens et services culturels qu'on doit exempter. Le risque consiste à négliger certains domaines culturels à la suite de pressions de la part des négociateurs commerciaux et des secteurs, lesquelles pourraient être considérables dans l'avenir avec le développement technologique et l'arrivée du numérique. Ainsi, la nouvelle approche suppose que les engagements contractés touchent les activités liées aux industries culturelles et, ensuite, les négociateurs inscrivent une exemption culturelle « chapitre par chapitre » dans particuliers des secteurs spécifiques. Le problème reste que les secteurs pour lesquels les négociateurs n'inscrivent pas une exemption culturelle seront couverts par des engagements de libéralisation touchant

ld

les industries culturelles. Dans la mesure où ce type d'accord est conclu par des négociateurs à vocation économique, imbus de considérations commerciales, il est aussi nécessaire de mettre en place des équipes de négociation sensibles aux préoccupations propres du secteur culturel.

Enfin, en quatrième lieu, il est nécessaire de s'interroger sur la double nature de la nouvelle approche: ce que le droit international de la culture gagne en complémentarité et dialogue avec le régime commercial, il peut le perdre en clarté et précision. En tout cas, la complémentarité ne suppose ni l'égalité des cadres normatifs autour de la régulation internationale de la culture ni leur réciprocité, qui s'accompagne nécessairement de l'idée de l'équilibre (Devin et Smouts, 2011, p. 219-228). Dans le contexte de la transition numérique, l'intégration de la CDEC dans un accord commercial risque de mener à une assimilation progressive des normes du droit international de la culture par le régime commercial, qui est davantage puissant, rigoureux et développé.

↳ en

2.2. Les négociations UE et États-Unis : l'exception culturelle numérique et ses détracteurs

Pour son ^{second} ~~deuxième~~ mandat à la tête des États-Unis et face à une OMC qui apparaît de plus en plus « éloignée des défis immédiats de l'économie mondiale » (Devin et Smouts, 2011, p. 203), l'administration Obama défend les voies du bilatéralisme et du multilatéralisme à la carte comme la meilleure stratégie pour à la fois défendre les intérêts commerciaux du pays et faire avancer l'agenda de l'OMC.

Dans le cadre de l'essor numérique, un des objectifs prioritaires de l'administration Obama est l'inclusion des services culturels très récemment développés, comme les services audiovisuels non linéaires (vidéo à la demande, télévision de rattrapage) dans l'agenda des négociations commerciales récentes, telles que le T-TIP, les négociations du PTP et les négociations plurilatérales dans le secteur des services qui incluent actuellement 23 pays⁹

8. Dans le secteur de l'audiovisuel, les services non linéaires correspondent à un service de média audiovisuel pour lequel l'utilisateur décide du moment où un programme précis est transmis sur la base d'un éventail de contenus sélectionnés par l'opérateur de services de médias. En ce sens, le contenu fourni par ce type de sociétés – majoritairement d'origine ^{↳ étatsunienne} des États-Unis telles que YouTube, Netflix, Facebook, Amazon Instant Video, Hulu, HBO – est censé venir par-dessus du réseau (*Over the Top Services*) géré par les fournisseurs d'accès à Internet (Lescure, 2013).
9. Australie, Canada, Chili, Colombie, Corée du Sud, Costa Rica, États-Unis, Hong Kong, Islande, Israël, Japon, Mexique, Liechtenstein, Nouvelle-Zélande, Norvège, Pakistan, Panama, Paraguay, Pérou, Suisse, Taiwan, Turquie, Uruguay.

et l'UE faisant partie du groupe informel de l'OMC « *Really good friends of Services* » (Vlassis et Richieri Hanania, 2014, p. 25-39; Vlassis, 2014). Par conséquent, les autorités publiques sont censées maintenir leurs dispositifs réglementaires et financiers dans le secteur des services culturels traditionnels (salles obscures, vidéo physique, radiodiffusion conventionnelle), mais elles risquent d'être dépourvues de l'autonomie de mettre en place des méca- nécessaire pour nismes de régulation relatifs aux nouveaux services audiovisuels et culturels qui défient la raison d'être des politiques culturelles et représentent l'avenir du secteur. Un exemple caractéristique est la société californienne Netflix – fondée en 1997 – qui propose un service de vidéo à la demande par abonnement. En mai 2015, le service comptait plus de 60 millions d'abonnés et couvrait déjà les États-Unis, le Canada, l'Amérique du Sud et plusieurs pays européens. Selon l'administration Obama et le Congrès américain, les services culturels numériques s'intègrent aux secteurs du commerce électronique et des technologies de l'information et de la communication, et ils n'auraient rien à voir avec la culture; en ce sens, ils devraient figurer sans restriction dans les accords commerciaux¹⁰. Dans cette perspective, l'enjeu actuel repose sur la définition divergente et non consensuelle de ce type de services dans les négociations commerciales¹¹.

Les États-Unis cherchent ainsi à accaparer les enjeux du processus de transformation de l'économie mondiale en raison des potentialités de croissance économique qu'offrent les nouvelles technologies de communication et de leur avantage comparatif incontesté dans ce secteur (Nye, 2011). Pour cela, ils tiennent à rester à la tête de la mutation numérique pour consolider la position déjà dominante de leurs sociétés, et conserver ainsi leur leadership mondial et renforcer leur pouvoir de convaincre (*soft power*). Soulignons que la balance commerciale de l'industrie audiovisuelle américaine est depuis longtemps positive, bien

LS

10. Selon la note du Congrès américain (Bipartisan Congressional Trade Priorities Act of 2014), the principal negotiating objectives of the United States with respect to digital trade in goods and services, as well as cross-border data flows, are to ensure: that current obligations, rules, disciplines and commitments under the trade agreements apply to digital trade in goods and services; that the classification of such goods and services ensures the most liberal trade treatment possible, fully encompassing both existing and new trade; where legitimate policy objectives require domestic regulations that affect digital trade in goods and services or cross-border data flows, to obtain commitments that any such regulations are the least restrictive on trade, non-discriminatory, and transparent, and promote an open market environment (<http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-113hr3830ih/pdf/BILLS-113hr3830ih.pdf>, consulté le 20 août 2015).

ctae.

l'at.

11. Rappelons que durant les négociations sur l'Accord sur les technologies de l'information (ATI), signé en 1997 à l'OMC, les téléviseurs et les CD-ROM ont été exclus de la liste des produits couverts par l'accord à la demande de la France, qui les considérait comme des produits culturels (OEA, 1997).

L'Observatoire européen de l'audiovisuel

que les États-Unis souffrent d'un déficit commercial chronique. En 2012, ce surplus a atteint 13,5 milliards de dollars, plus que le surplus des services de télécommunications, du management/consulting, des secteurs légaux, médicaux ou informatiques (United States International Trade Commission, 2014).

En juin 2013, avec l'appui, entre autres, de l'Italie, de la Slovénie, de la Belgique, de la Roumanie et de l'Autriche ainsi que des professionnels européens de la culture¹², le gouvernement français a obtenu l'exclusion de services audiovisuels – linéaires et non linéaires – du mandat des négociations de la Commission européenne sur le T-TIP, et ce, au nom de l'exception culturelle. La France a affiché une attitude intransigeante sur la question de l'exception culturelle, menaçant d'apposer son veto, et ce, alors même que les autres pays qui partagent les préoccupations françaises n'étaient pas prêts à bloquer le lancement des négociations. De leur côté, le Royaume-Uni, l'Allemagne et les Pays-Bas ainsi que la majorité des commissaires européens¹³ souhaitaient assujettir les services audiovisuels à des engagements de libéralisation, et ils estimaient que les marges de manœuvre de négociation pour la Commission européenne seraient plus considérables si l'audiovisuel était inclus dans l'agenda des négociations. Ils s'opposaient, entre autres, à l'exclusion de l'audiovisuel pour éviter que les États-Unis n'excluent un secteur sensible, les services aériens et maritimes ou la régulation financière par exemple. Notons qu'au cours des négociations et en fonction des offres de la part de l'administration des États-Unis, la Commission européenne pourrait revenir sur le mandat des négociations et le réviser si les États européens l'autorisent à l'unanimité.

12. Pour les milieux européens de l'audiovisuel, d'un côté, les sociétés numériques créent très peu de valeur ajoutée en Europe, tant en emploi qu'en retombées économiques directes. À l'inverse, elles tendent à fonctionner comme des entreprises spoliatrices (recherche d'optimisation fiscale, violation des droits de propriété intellectuelle, violation des données personnelles et des régimes juridiques de protection de ces droits, censure numérique, etc.); d'un autre côté, ces entreprises ne recherchent nullement à instaurer, à promouvoir ou à partager des objectifs de politique publique tels que le pluralisme des médias, le respect de la diversité culturelle et linguistique, le financement des industries de programme. Voir EURO CINEMA - Association de producteurs de cinéma et de télévision, *Note complémentaire-T-TIP*, 04 mars 2014.
13. Soulignons que trois commissaires, à savoir Androulla Vassiliou, commissaire à la Culture, Michel Barnier, commissaire au Marché interne et aux Services, ainsi que Antonio Tajani, commissaire aux Transports, à l'Industrie et à l'Entrepreneuriat se sont publiquement prononcés mi-mars 2013 contre l'inclusion de domaines sensibles tels que la culture et l'audiovisuel dans le mandat de la Commission (Inside US Trade, 2013).

3. Les accords commerciaux et la gouvernance mondiale de la culture : des perspectives futures

Pour finir, il est nécessaire de se concentrer sur deux questions qui domineront l'agenda des acteurs concernés par la gouvernance mondiale des industries culturelles et le déroulement des négociations commerciales.

En premier lieu, la polémique actuelle porte sur la définition d'un service culturel à l'ère numérique et par conséquent sur les objectifs et la finalité des politiques culturelles dans le contexte de la transition numérique. Le débat au sein de l'UE concernant le taux de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) pour le livre numérique est révélateur de cette polémique. Alors que la France, l'Italie¹⁴ et l'Allemagne considèrent que le taux applicable au livre numérique doit être aligné sur celui du livre physique, lequel est considéré comme un bien culturel avec un taux réduit, pour la Commission européenne, le livre numérique est assimilé à un service en ligne et doit donc être taxé au taux normal¹⁵. En ce sens, à l'échelle de l'UE, l'enjeu actuel consiste à développer des dispositifs communautaires pour promouvoir une stratégie sur les services culturels numériques plus cohérente et globale. Le deuxième enjeu est lié aux mécanismes réglementaires pour les nouveaux acteurs numériques (Facebook, Google, Netflix, Apple, Amazon), qui, par leur dimension transfrontalière, échappent pour partie à la régulation et à la fiscalité des États dans lesquels leur contenu est diffusé (Musitelli, 2014). Rappelons qu'un grand nombre de dispositifs européens en matière de cinéma, comme ceux de la France, reposent sur un principe fondamental selon lequel les diffuseurs des œuvres cinématographiques, quels qu'ils soient, doivent participer au financement du cinéma français et européen et être soumis à un cadre réglementaire. Ainsi, la question qui se pose concerne l'intégration ou non des grandes sociétés du numérique dans l'économie de la création culturelle et donc dans les dispositifs de soutien à la

14. Lors de la réunion des ministres européens de la Culture, le 25 novembre 2014, le ministre italien de la Culture – qui présidait la réunion – a présenté une déclaration commune pour un taux de TVA numérique aligné sur celui du livre imprimé.
15. En mai 2014, l'avocat général de la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE) a rendu un avis sur l'affaire de la législation finlandaise, qui accorde un taux de TVA réduit uniquement aux livres imprimés, à l'exclusion des livres sur d'autres supports physiques. L'avis affirme qu'un État peut appliquer un taux de TVA différent entre livres imprimés, d'un côté, et livres numériques, d'un autre, dans la mesure où les livres audio et numériques se distinguent « objectivement », par leurs propriétés, des livres imprimés (CJUE, 2014).

création artistique. Ce dernier point est aussi lié à la polémique récente issue de la décision de Netflix de lancer son service français depuis les Pays-Bas. La compagnie échappe ainsi aux obligations de financement de la création culturelle, mais aussi à la réglementation françaises¹⁶. De leur côté, le ministère français de la Culture et les milieux culturels considèrent que Netflix devrait s'intégrer au modèle de financement et de réglementation, au même titre que les autres diffuseurs comme la télévision conventionnelle et les exploitants.

En dernier lieu, comme dans le cas de l'Accord commercial anti-contrefaçon (en anglais: *Anti-Counterfeiting Trade Agreement*, ACTA¹⁷), le T-TIP entre l'UE et les États-Unis risque de manquer de légitimité pour assurer une mise en œuvre efficace de ses dispositions. L'ACTA, fort soutenu par les États-Unis, le Japon, l'Australie et plusieurs groupes industriels tels que l'Alliance internationale de la propriété intellectuelle¹⁸, a été rejeté par le Parlement européen en juin 2012, même si la plupart des pays membres de l'UE – dont le Royaume-Uni, la France, l'Espagne et la Suède – avaient signé l'accord. Ainsi, l'ambition des négociateurs et le caractère opaque des négociations commerciales entraînent les inquiétudes des groupes sociétaux et des parlementaires frustrés de se sentir marginalisés dans le déroulement des choses (Drache, 2006). De l'AMI aux négociations entre l'UE et le Canada, en passant par l'ACTA, il s'avère qu'une coalition large de parlementaires européens et d'organisations professionnelles, dont celles de la culture, dénonce le caractère discret et technocratique des négociations tout en s'interrogeant sur la légitimité et l'efficacité de tels

16. À titre d'exemple, selon le rapport Lescure (2013, p. 89), la « chronologie des médias », pièce maîtresse parmi les mécanismes du système cinématographique français, est « un ensemble des règles encadrant l'ordre et les délais à respecter pour l'exploitation des œuvres cinématographiques sur les différents modes de diffusion existants [...] l'avènement du numérique a réinterrogé ses équilibres, à la fois en introduisant un nouveau mode d'exploitation des œuvres, la vidéo à la demande, et en permettant des échanges illicites qui s'affranchissent de toute chronologie [...] les principes fondamentaux de la chronologie doivent être réaffirmés et protégés ».
17. L'accord vise à renforcer la lutte contre la contrefaçon physique et le piratage numérique, et il prévoit un renforcement et une harmonisation des outils juridiques. Lancé par les États-Unis en 2007, l'ACTA s'est négocié en marge – *stand-alone agreement* – des institutions internationales comme l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle et l'OMC; le processus des négociations s'est déroulé dans un cadre de quasi-confidentialité qui n'a guère favorisé le débat public sur les répercussions sociales, économiques et politiques d'un tel accord.
18. Mise en place en 1984, l'International Intellectual Property Alliance est une coalition de sept associations professionnelles – telles que la Motion Pictures Association of America, la National Music Publishers' Association ou la Recording Industry Association of America – représentant les entreprises américaines dont les produits et services sont liés aux droits de propriété intellectuelle.

accords. En conséquence, la question culturelle sera épineuse pour les négociateurs commerciaux du T-TIP, qui doivent jongler entre trois scénarios différents :

- a) une exclusion totale et horizontale des services culturels, incluant ceux relevant du numérique, de l'accord définitif. Ce scénario risque de mécontenter l'administration américaine, les ital. majors hollywoodiennes, les géants du numérique (Google, Amazon, Netflix, etc.), ainsi que plusieurs pays européens qui considèrent l'exception culturelle numérique comme un désavantage comparatif de l'UE dans une négociation intersectorielle et globale;
- b) l'adoption d'une exemption culturelle « chapitre par chapitre » et des engagements de libéralisation éventuels pour les services culturels numériques. Un tel scénario risque de se heurter à l'opposition d'un grand nombre d'acteurs (gouvernement français, professionnels de la culture, parlementaires), qui pourraient torpiller la conclusion ou la ratification de l'accord définitif; et
- c) le traitement des affaires culturelles dans un chapitre complet entièrement consacré à ce thème et des références explicites au droit international de la culture, à la spécificité des biens et services culturels – même dans leur nature dématérialisée –, à l'importance de l'intervention publique en matière de culture et au renforcement de la coopération culturelle. En ce sens, les engagements en matière de culture seraient ainsi traités presque sur le même pied que les engagements commerciaux. Ce scénario semble être le plus original mais le plus improbable vu l'hostilité des États-Unis et les réticences à son sujet d'un grand nombre de pays européens.

Bibliographie

- Arès, M. et C. Deblock (2012). « L'intégration nord-américaine: l'ALENA dans le rétroviseur », dans S. Santander (dir.), *Relations internationales et régionalisme. Entre dynamiques internes et projections nationales*, Liège, Presses universitaires de Liège, p. 87-123.
- Atkinson, D. (2000). « De "l'exception culturelle" à "la diversité culturelle": les relations internationales au cœur d'une bataille planétaire », *Annuaire français des relations internationales*, vol. 1, p. 663-675.
- Berthaud, P. et J.-P. Chanteau (2006). « États et firmes transnationales: quels choix de mondialisation? (enjeux d'un régime international) », dans P. Berthaud et G. Kebabdjian (dir.), *La question politique en économie internationale*, Paris, La Découverte, p. 273-284.
- Bown, C.B. (2009). « US-China trade conflicts and the future of the WTO », *The Fletcher Forum of World Affairs*, vol. 33, n° 1, p. 27-48.

- Castells, M. (2001). *La société en réseaux*, Paris, Fayard.
- Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation – CEIM (2013). « Accord Canada-UE: la nouvelle approche d'exemption culturelle et ses implications », *Chronique Culture, commerce et numérique*, vol. 8, n° 9.
- Coalition canadienne pour la diversité culturelle (2013). *Entrevue avec Pierre-Marc Johnson*, 24 octobre, <http://www.cdc-ccd.org/Entrevue-avec-Pierre-Marc-Johnson>, consulté le 28 février 2014.
- Communication de la France (2009). *Pour une nouvelle stratégie culturelle extérieure de l'Union européenne*, <http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/Communication_France_Strategie_culturelle_exterieure_fr.pdf>, consulté le 15 février 2014.
- Cour de justice de l'Union européenne – CJUE (2014). « Système commun de taxe sur la valeur ajoutée – Application d'un taux de TVA réduit uniquement aux livres imprimés, à l'exclusion de livres sur d'autres supports physiques (CD/CD-ROM, clés USB) – Aspects concrets et spécifiques – Neutralité physique », *Affaire C-219/13*, 14 mai.
- Deblock, C. (2012). « Accords commerciaux: entre coopération et compétition », *Politique étrangère*, n° 4, p. 819-831.
- Deblock, C. et D. Brunelle (1999). « Globalisation et nouveaux cadres normatifs: le cas de l'Accord multilatéral sur l'investissement », *Géographie, Économie, Société*, vol. 1, n° 1, p. 49-95.
- Devin, G. et M.-C. Smouts (2011). *Les organisations internationales*, Paris, Armand Colin.
- Drache, D. (2006). « L'hypocrisie du commerce et la construction de la dissidence », dans J. Duchastel et R. Canet (dir.), *Crise de l'État, revanche des sociétés*, Outremont, Athéna, p. 179-203.
- Farchy, J. (2004). « L'exception culturelle, combat d'arrière-garde? », *Quaderni*, n° 54, printemps, p. 67-79.
- Gagné, G. (1999). « Libéralisation et exception culturelle: le différend canado-américain sur les périodiques », *Études internationales*, vol. XXX, n° 3, septembre, p. 571-587.
- Graz, J.-C. (2010). *La gouvernance de la mondialisation* (3^e éd.), Paris, La Découverte.
- Held, D. et A. McGrew (dir.) (2002). *Governing Globalization: Power, Authority and Global Governance*, Cambridge, Polity.
- Inside US Trade (2013). « After internal battle, commission includes audiovisual services in draft mandate », 21 mars.
- Jin, D.Y. (2011). « A critical analysis of US cultural policy in the global film market: nation states and FTAs », *International Communication Gazette*, vol. 73, n° 8, p. 651-669.
- Jones, K. (2010). *The Doha Blues: Institutional Reform and Crisis in the WTO*, Oxford, Oxford University Press.
- Kéabdjian, G. (2002). « La nouvelle architecture financière/gouvernance globale ou régime international? », *Études internationales*, vol. XXXIII, n° 2, juin, p. 217-246.
- Keohane, R. (2002). *Power and Governance in a Partially Globalized World*, Londres, Routledge.
- Koliopoulos, A. (2005). « La Convention de l'UNESCO sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles », *Annuaire français de droit international*, vol. 51, p. 487-511.
- Lescuré, P. (2013). *Acte II de l'exception culturelle. Contribution aux politiques culturelles à l'ère numérique*, Rapport réalisé à la demande du ministère français de la Culture.
- Loisen, J. et F. De Ville (2011). « The EU-Korea Protocol on cultural cooperation: Toward cultural diversity or cultural deficit? », *International Journal of Communication*, vol. 5, p. 254-271.
- Manners, I. (2006). « Normative power Europe: Beyond the crossroads », *Journal of European Public Policy*, vol. 13, n° 2, p. 182-199.
- Manners, I. et R. Whitman (2013). « Normative power and the future of EU public diplomacy », dans M. Davis Cross et J. Melissen (dir.), *European Public Diplomacy, Soft power at Work*, New York, Palgrave MacMillan, p. 183-203.
- Melandri, P. et J. Vaïsse (2001). *L'Empire du milieu. Les États-Unis et le monde depuis la fin de la guerre froide*, Paris, Odile Jacob.
- Musitelli, J. (2014). « Postface: La diversité culturelle et le numérique, un nouveau défi pour l'UNESCO », dans D. Frau-Meigs et A. Kiyindou (dir.), *Diversité culturelle à l'ère du numérique. Glossaire critique*, Paris, La Documentation française, p. 305-312.
- Neuwirth, R.J. (2010). « The "Culture and Trade Debate" continues: The UNESCO convention in light of the WTO reports in China publications and audiovisual products. Between amnesia or déjà vu? », *Journal of World Trade*, vol. 44, n° 6, p. 1333-1356.
- Neuwirth, R.J. (2013). « The future of the culture and trade debate: A legal outlook », *Journal of World Trade*, vol. 47, p. 391-419.
- Nye, J. Jr. (2011). *The Future of Power*, Philadelphie, Public Affairs.

- Observatoire européen de l'audiovisuel – OEA (1997). « Mise à jour de l'Accord sur les technologies de l'information », *Iris. Observations juridiques* (Paris), avril, vol. III, n° 4, <http://merlin.obs.coe.int/iris_online/iris_1997/4.pdf.fr>, consulté le 15 novembre 2014.
- Parlement européen (2013). « Le Parlement européen demande le respect de l'exception culturelle dans les négociations commerciales entre l'UE et les États-Unis », Communiqué de presse, 27 mai, <<http://www.europarl.europa.eu/news/fr/news-room/content/20130527AV110506/html/Le-PE-demande-le-respect-de-l-exception-culturelle-dans-l-accord-commercial-UE-US>>, consulté le 25 mars 2014.
- Petiteville, F. (2006). *La politique internationale de l'Union européenne*, Paris, Presses de Sciences Po.
- Petiteville, F. (2013). « Les négociations multilatérales à l'OMC : l'épuisement d'un modèle », dans F. Petiteville et D. Placidi-Frot (dir.), *Négociations internationales*, Paris, Presses de Sciences Po, p. 345-371.
- PNUD-UNESCO (2013). *Creative Economy Report 2013. Special Edition*, New York et Paris, UNDP et UNESCO
- Rainelli, M. (2007). *L'Organisation mondiale du commerce* (8^e éd.), Paris, La Découverte.
- Réseau international des juristes pour la diversité des expressions culturelles – RIJDEC (2013). *La mise en œuvre de la Convention sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles à l'ère numérique : enjeux, actions prioritaires et recommandations*, Rapport présenté au Comité intergouvernemental de la Convention sur la diversité des expressions culturelles, Paris, 10-13 décembre.
- Richieri Hanania, L. (2009). *Diversité culturelle et droit international du commerce*, Paris, La Documentation française.
- Slaughter, A.-M. (2005). *A New World Order: Government Networks and the Disaggregated State*, Princeton, Princeton University Press.
- Schimmelfennig F. (2003). *The EU, NATO and the Integration of Europe, Rules and Rhetoric*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Smuts, M.-C. (2001). *Forêts tropicales, jungle internationale : les revers d'une écopolitique internationale*, Paris, Presses de Sciences Po.
- United States International Trade Commission (2014). *Recent Trends in U.S. Services Trade, 2014 Annual Report 4463*, mai, Washington, United States International Trade Commission.
- Vlassis, A. (2010). « Le protocole de coopération culturelle », *INA Global, la revue des industries créatives et des médias* [revue électronique], septembre, <<http://www.inaglobal.fr/droit/article/le-protocole-de-cooperation-culturelle>>, consulté le 20 août 2015.
- Vlassis, A. (2011). « La mise en œuvre de la Convention sur la diversité des expressions culturelles : portée et enjeux pour l'interface entre le commerce et la culture », *Études internationales*, vol. 42, n° 4, décembre, p. 493-510.
- Vlassis, A. (2012). « Ouverture des marchés cinématographiques et remise en cause de la diversité culturelle », *Revue française de géoéconomie*, n° 62, été, p. 97-108.
- Vlassis, A. (2014). « Le numérique, nouvelle frontière de la gouvernance mondiale des industries culturelles ? », *Revue de droit de l'Université de Liège (éditions Larcier)*, vol. 59, n° 2, p. 283-300.
- Vlassis, A. (2015a). *Gouvernance mondiale et culture : de l'exception à la diversité*, Liège, Presses universitaires de Liège.
- Vlassis, A. (2015b). « Soft power, global governance of cultural industries, and rising powers : the case of China », *International Journal of Cultural Policy*, janvier, DOI: 10.1080/10286632.2014.1002487. /cap.
- Vlassis, A. (2015c). « Les industries culturelles, vecteurs de puissance de l'Inde ? », *Études internationales* (à paraître fin 2015).
- Vlassis, A. et L. Richieri Hanania (2014). « Effects of the Convention on trade negotiations », dans L. Richieri Hanania (dir.), *Cultural diversity in international law: Effectiveness and formality of the 2005 Convention on Diversity of Cultural Expressions*, New York et Londres, Routledge, p. 25-39. /cap. x 4

