

LE COMMERCE BILATERAL DE BIENS CULTUREL

Anne-Célia Disdier, Silvio H.T. Tai, Lionel Fontagné & Thierry Mayer

RESUME NON TECHNIQUE

La libéralisation des échanges des biens et services culturels est actuellement l'un des aspects les plus discutés lors des négociations commerciales multilatérales. Plusieurs pays, comme les Etats-Unis, souhaitent voir les produits culturels soumis aux mêmes règles de traitement national et de non-discrimination que les marchandises standards. A l'opposé, des pays comme la France et le Canada défendent la notion d' "exception culturelle". Dans ce contexte, identifier les déterminants des échanges internationaux des biens culturels, comprendre leur insertion dans le développement des échanges mondiaux et ses modalités est essentiel.

La première limite rencontrée lors de l'étude des échanges de biens et services culturels est l'absence de consensus quant à une définition précise de ces produits. En conséquence, ces produits sont souvent définis par la négative, "par ce qu'ils ne sont pas". Néanmoins, un rapport de l'UNESCO daté de 2005 propose une nouvelle définition basée sur le contenu culturel et une liste de biens et services culturels identifiables dans les grandes classifications internationales de commerce et de production. Nous adoptons cette définition, qui fera sans nul doute référence, et permet une mesure statistique du phénomène clairement délimitée. Le rapport distingue ainsi entre les biens et services culturels "de base" et "connexes". Le but de l'analyse consiste à distinguer entre les "produits de contenu" et les produits qui permettent leur création, leur production et leur distribution. Notre étude se concentre uniquement sur les premiers. En outre, la comparaison internationale des performances exportatrices des différents pays producteurs implique de disposer de données bilatérales d'échanges de contenus culturels. Or face à l'indisponibilité de statistiques cohérentes sur les échanges bilatéraux de services culturels, nous limitons notre recherche aux échanges de biens. Par ailleurs, la "nationalité" du bien culturel importé est une information moins évidente à collecter qu'il n'y paraît en raison des stratégies d'outsourcing des entreprises de ce secteur. Le phénomène que nous cherchons à étudier est certainement dès lors mieux cerné par des statistiques qui prennent en compte le lieu de production du contenu culturel, plus que le lieu d'exportation (et donc de dernière étape d'assemblage) du support physique de ce contenu culturel. Toutefois, les statistiques de cette sorte ne sont pour l'instant disponibles que pour l'industrie cinématographique. Au total, il est donc important de multiplier les sources statistiques car chacune présente des avantages et des inconvénients pour l'analyse.

Les échanges de biens et services culturels ont été jusqu'à présent peu étudiés par les chercheurs en économie internationale. Pourtant, la nouvelle théorie du commerce international constitue un cadre explicatif du commerce des biens culturels reproductibles (comme la musique enregistrée, les livres et les films). Ce secteur se caractérise en effet par la présence d'économies d'échelle et les produits y sont différenciés. L'équation de gravité est l'outil "standard" utilisé maintenant depuis plusieurs décennies par les économistes pour étudier les déterminants des flux d'échanges dans ce contexte. Fondée initialement sur une analogie avec la loi de Newton, cette équation fait dépendre les échanges entre deux partenaires, dans sa forme la plus simple, de leur taille économique respective et de la distance géographique les séparant. Différentes variables sont généralement ajoutées afin notamment de capter certaines spécificités de la relation bilatérale comme le partage d'une frontière terrestre, une langue commune, l'appartenance de l'un ou des deux partenaires à un accord de commerce préférentiel, l'existence d'anciens liens coloniaux, pour ne citer que les plus habituels.

Nous avons dans un premier temps voulu étudier les déterminants des échanges culturels. Nos résultats mettent en avant un certain nombre de spécificités de ces échanges. La langue commune est le facteur principal de pénétration dans les biens culturels impliquant l'écrit (ce facteur multiplie les flux de livres par 4.6) alors que l'histoire des liens coloniaux des pays a certainement façonné les préférences des consommateurs du pays importateur pour les biens du patrimoine, ce facteur colonial multipliant les flux par presque 4. Cette forte influence des liens coloniaux sur les échanges de biens du patrimoine révèle aussi l'importance des effets de réseaux sur l'asymétrie informationnelle.

Les travaux existants ont tenté d'approximer la proximité culturelle des pays par des variables indirectes comme la langue commune par exemple. Nous proposons au contraire d'utiliser les échanges de biens culturels comme mesure directe de cette proximité culturelle, et ceci afin de décrire la capacité des cultures à se diffuser et l'évolution de ces préférences révélées. Nos résultats montrent que les flux de biens culturels ont un impact avéré et conséquent sur les flux des autres biens : une hausse de 10% des échanges de biens culturels accroît le commerce de biens traditionnels de 3.2%. Les politiques en faveur de la culture ont donc des effets devant se juger à l'aune de leurs effets plus globaux.

Classification J.E.L. : F10, Z10

Mots clés : Goûts culturels, commerce international, gravité