

Le numérique, nouvelle frontière de la gouvernance mondiale des industries culturelles ?

Le cas du traitement des biens et services culturels dans les accords commerciaux*

Antonios VLASSIS**
Docteur en science politique

◆ TABLE DES MATIÈRES ◆

Introduction	284
I. Gouvernance mondiale des industries culturelles et multilatéralisme institutionnel : des désaccords à la prudence	286
A. L'Organisation mondiale du commerce et les industries culturelles : de la confrontation politique au blocage structurel	286
B. La Convention sur la diversité des expressions culturelles : un succès politique sans suite ?	288
II. Échelle bilatérale-plurilatérale : laboratoire de la régulation internationale des industries culturelles	291
A. Services culturels numériques, priorité majeure des États-Unis	291
B. Négociations commerciales et clivages politiques : le numérique en tant que perturbateur de l'exception culturelle ?	293
Conclusion	296



* L'article a été réalisé avec le soutien du Fonds David Constant géré par la Fondation Roi Baudouin. Il s'agit de la version augmentée et mise à jour d'une communication présentée dans le cadre du colloque «Articulation commerce-culture à l'ère du numérique» organisé par le Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation de l'Université du Québec à Montréal le 14 mars 2014.

** Docteur en science politique de l'Institut d'études politiques de Bordeaux, chercheur au *Center for International Relations* (CEFIR-Faculté de droit, de science politique et de criminologie, Université de Liège).

INTRODUCTION

Depuis les années 1990, la mise en place des normes internationales relatives aux industries culturelles (livre, musique, cinéma, télévision, etc.) devient un enjeu majeur pour un grand nombre d'acteurs. Vu la nature double de ces dernières oscillant entre production matérielle et production symbolique⁽¹⁾, une des problématiques de la gouvernance mondiale des industries culturelles qui est soulevée concerne le traitement à accorder aux biens et services culturels dans les accords commerciaux bilatéraux et multilatéraux. Derrière ce problème, se cachent plusieurs enjeux : des enjeux économiques 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⁽²⁾; des enjeux culturels et sociaux en raison de l'importance des biens et services culturels en tant qu'éléments inséparables du développement économique, social et culturel des sociétés; des enjeux politiques et identitaires, enfin, dans la mesure où les expressions culturelles diffusées par des industries culturelles sont des véhicules de valeurs, de représentations et d'idées, ainsi que des ciments d'une identité nationale, régionale ou locale et plusieurs acteurs craignent de plus en plus une domination culturelle.

Par gouvernance mondiale des industries culturelles, nous entendons un système d'organisation des rapports du pouvoir et de la régulation à l'échelle mondiale⁽³⁾ composée de règles, normes et institutions touchant plusieurs aspects des biens et services culturels (production, distribution, création, etc.) et qui permettent aux acteurs internationaux de coordonner leurs pratiques dans un contexte de souveraineté fragmentée⁽⁴⁾ et d'absence d'un gouvernement mondial⁽⁵⁾. Loin d'être une approche harmonieuse des relations internationales d'aujourd'hui, la gouvernance mondiale des industries culturelles appa-

⁽¹⁾ R.E. CAVES, *Creative industries: Contracts between Art and Commerce*, Cambridge MA, Harvard University Press, 2000.

⁽²⁾ Le Rapport sur l'économie créative 2013 élaboré par l'UNESCO et le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD) souligne que le commerce mondial de biens et services créatifs est l'un des secteurs les plus dynamiques de l'économie mondiale, il a plus que doublé entre 2002 et 2011. Parallèlement, les pays en développement connaissent une croissance annuelle moyenne de 12,1 % pour l'exportation de biens créatifs. UNESCO-United Nations Development Program, *Creative Economy Report 2013*, New York, Paris, UNESCO/UNDP, 2013.

⁽³⁾ G. STOCKER, « Cinq propositions pour une théorie de la gouvernance », *Revue internationale des sciences sociales*, n° 155, mars 1998, pp. 19-29; L. CABRERA (éd.), *Global governance, global government: institutional visions for an evolving world*, Albany, NY, Sunny Press, 2011; P. IOSIFIDIS, *Global Media and Communication Policy*, New York, Palgrave Macmillan, 2011.

⁽⁴⁾ A.-M. SLAUGHTER, *A new world order: Government networks and the Disaggregated State*, Princeton University Press, 2005.

⁽⁵⁾ J. ROSENAU, *Along the Domestic-Foreign Frontier, Exploring Governance in a Turbulent World*, Cambridge University Press, 1997.

raît comme un processus continu au sein duquel se réalise un jeu constant de marchandages, d'échanges, de délibérations et de batailles politiques⁽⁶⁾.

D'ailleurs, la mutation numérique, son bouleversement dans les règles du jeu et ses répercussions économiques dans le secteur des industries culturelles sont des faits incontestés⁽⁷⁾. À cet égard, les technologies numériques permettant à des expressions culturelles « dématérialisées » de circuler plus librement posent des défis aux États qui souhaitent adapter leurs instruments de politique publique en matière d'industries culturelles. Toutefois, même si la métamorphose du paysage culturel à la suite de l'avènement du numérique est un constat commun, la façon dont les acteurs impliqués visent à aborder les effets et à réguler le secteur est loin d'être consensuelle. Nous visons alors à analyser l'impact de la mutation numérique sur l'architecture institutionnelle de la gouvernance mondiale des industries culturelles. Le numérique amène-t-il les acteurs impliqués à une reconsidération des instruments existants de la régulation internationale des industries culturelles et, si oui, quels sont les instigateurs de ce changement ? Pourquoi et comment le numérique transforme-t-il les clivages et les rapports de force ? Quels sont les enjeux prioritaires et les perspectives futures ?

Pour saisir ces questions, il est nécessaire de favoriser un institutionnalisme centré sur les acteurs⁽⁸⁾ dans le but d'analyser les positions hiérarchiques et les ressources asymétriques des acteurs impliqués, ainsi que leurs discontinuités aux différentes échelles de la gouvernance mondiale des industries culturelles : d'un côté, à l'échelle du multilatéralisme institutionnel et, d'un autre, à l'échelle plurilatérale/bilatérale⁽⁹⁾.

⁽⁶⁾ M.-C. SMOUTS, «La coopération internationale: de la coexistence à la gouvernance mondiale», in M.-C. SMOUTS, *Les nouvelles relations internationales: pratiques et théories*, Paris, Presses de SciencesPo, 1998, pp. 135-160; J.P. MULDOON, J. FAGOT AVIEL et R. REITANO (éds), *The new dynamics of multilateralism: diplomacy, international organizations and global governance*, Boudler, Westview Press, 2011.

⁽⁷⁾ N. SONNAC et J.J. GABSZEWICZ, *L'industrie des médias à l'ère numérique*, 3^e éd., Paris, La Découverte, 2013.

⁽⁸⁾ M.-C. SMOUTS, *Forêts tropicales, jungle internationale: les revers d'une écopolitique internationale*, Paris, Presses de Sciences Po, 2001; F. SCHIMMELFENNIG, *The EU, NATO and the Integration of Europe, Rules and Rhetoric*, Cambridge University Press, 2004; S. SAURUGGER, «Une sociologie de l'intégration européenne?», *Politique européenne*, vol. 2, n° 25, 2008, pp. 5-22.

⁽⁹⁾ O. YOUNG, *The institutional dynamics of environmental change: fit, interplay and scale*, Cambridge, MA, MIT Press, 2002.

I. GOUVERNANCE MONDIALE DES INDUSTRIES CULTURELLES ET MULTILATÉRALISME INSTITUTIONNEL : DES DÉSACCORDS À LA PRUDENCE

A. L'Organisation mondiale du commerce et les industries culturelles : de la confrontation politique au blocage structurel

La question des industries culturelles, et notamment audiovisuelles, surgit comme un enjeu majeur lors de la dernière phase des négociations internationales sur l'Accord général du commerce sur les services (AGCS) en 1993 et elle oppose notamment le gouvernement français, la Commission européenne et l'administration des États-Unis. Soutenue par le Japon et la *Motion Pictures Association of America* (MPAA)⁽¹⁰⁾, l'administration Clinton s'attaque aux politiques financières et réglementaires des pays en faveur de leurs industries audiovisuelles, et surtout celles de l'Union européenne (UE). La libéralisation du secteur audiovisuel à l'échelle européenne vise, d'une part, à lever les mesures incluses dans la directive « Télévision sans frontières » (TVSF) et dans les réglementations nationales, et d'autre part, à rendre accessibles les fonds d'aide nationaux et européens aux *majors* hollywoodiennes. Une mesure entraîne largement l'hostilité chez le gouvernement américain et les *majors* : l'application de quotas de programmation aux fournisseurs de services culturels. Les États-Unis prétendent que « les quotas transgressent la “main invisible” du marché. Ils leur reprochent leur caractère arbitraire, intrinsèquement injuste et contraire à la valeur primordiale de l'efficacité »⁽¹¹⁾. Les autorités états-unienne considèrent le cinéma comme étant avant tout un loisir, une distraction et comme n'importe quelle industrie, les films étant sur leur marché des produits comme les autres⁽¹²⁾. Partant du postulat que *l'entertainment* n'a rien à voir avec la culture et que ce que produisent les industries culturelles n'est rien d'autre que de *l'entertainment*, les États-Unis concluent à la non-spécificité des biens et services culturels et à l'inclusion du secteur de l'audiovisuel dans l'agenda des négociations.

S'opposant à la position catégorique des États-Unis, l'argument du gouvernement français s'appuie sur le fait que, même si les biens et services culturels disposent d'un caractère marchand et s'inscrivent dans les circuits commerciaux, ils ne sauraient être assimilés à de simples marchandises, dans la mesure où ils véhiculent des valeurs, des idées et du sens. Suivi par plusieurs États et les professionnels européens du cinéma, le gouvernement français cherche alors à soustraire le secteur audiovisuel de l'agenda des négociations, position connue

⁽¹⁰⁾ 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 au niveau commercial qu'au niveau diplomatique, et d'y faire valoir ses vues.

⁽¹¹⁾ P. GRANT et C. WOOD, *Le marché des étoiles : culture populaire et mondialisation*, Montréal, Les Éditions de Boréal, 2004, p. 261.

⁽¹²⁾ Voy. F. MARTEL, *De la culture en Amérique*, Paris, Éditions Gallimard, 2006.

sous le terme de l'exception culturelle. Cette dernière insiste sur la spécificité des biens et services culturels et la légitimité de l'intervention publique dans le secteur des industries culturelles.

Enfin, le secteur audiovisuel est soumis aux règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), mais en l'absence de toute offre, l'Union européenne, le Canada, et plusieurs autres pays ont choisi d'exclure les produits et services audiovisuels des négociations et de ne pas les soumettre aux restrictions de l'organisation. La compétence de l'OMC en matière de commerce des produits et services audiovisuels est donc reconnue et ces derniers ne sont pas exclus du champ de négociation de façon permanente, même si les services audiovisuels sont l'un des secteurs où le nombre de membres de l'OMC ayant pris des engagements est le plus faible. En mars 2013, 34 membres de l'OMC, dont les États-Unis, le Japon, la Chine, l'Inde, le Mexique, la Corée du Sud, 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'OMC⁽¹³⁾ ont accepté d'être soumis à certaines restrictions dans le secteur de l'audiovisuel. Cela illustre les pressions exercées par les États-Unis en faveur de la libéralisation du secteur audiovisuel, mais aussi le fait qu'un gouvernement négocie son adhésion à l'OMC sans pouvoir établir des coalitions et à cet égard « il doit plaire à tout le monde » et surtout aux pays les plus influents⁽¹⁴⁾. D'ailleurs, les neuf pays qui n'ont pas pris d'engagements sont surtout ceux qui ont adhéré à l'Union européenne ou sont en train de négocier leur adhésion et qui sont susceptibles de respecter l'acquis communautaire en matière de culture : l'Albanie, l'Ancienne République yougoslave de Macédoine, l'Estonie, la Lettonie, la Lituanie, la Moldavie, l'Ukraine, ainsi que le Cambodge et le Népal.

Néanmoins, les négociations au sein de l'OMC sont actuellement bloquées à la suite de la crise structurelle de l'organisation et l'agenda de cette dernière apparaît de plus en plus éloigné des défis immédiats de l'économie mondiale⁽¹⁵⁾. L'OMC n'est finalement parvenue à conclure aucune négociation commerciale d'envergure depuis sa création et elle affronte l'épuisement de son modèle de négociation multilatérale⁽¹⁶⁾. Par conséquent, pour saisir les évolutions récentes dans la gouvernance mondiale des industries culturelles, il est nécessaire de mettre l'accent sur d'autres échelles – plurilatérale et bilaté-

⁽¹³⁾ Arménie, Cap Vert, Chine, Géorgie, Jordanie, République kirghize, Oman, Panama, Russie, Samoa, Arabie saoudite, Taipei chinois, Tadjikistan, Tonga, Gambie, Vanuatu.

⁽¹⁴⁾ Entretien auprès d'un haut fonctionnaire de l'OMC, Genève, 8 avril 2014.

⁽¹⁵⁾ G. DEVIN et M.-C. SMOUTS, *Les organisations internationales*, Paris, Armand Colin, 2011, p. 203.

⁽¹⁶⁾ F. PETITEVILLE, « Les négociations multilatérales à l'OMC : l'épuisement d'un modèle », in F. PETITEVILLE et D. PLACIDI-FROT, *Négociations internationales*, Paris, Presses de Sciences Po, 2013, pp. 345-371.

rale – qui offrent plus d'autonomie et une marge de manœuvre plus large aux négociateurs pour aborder le numérique et ses bouleversements dans le paysage des industries culturelles.

B. La Convention sur la diversité des expressions culturelles : un succès politique sans suite ?

À partir de la fin des années 1990, la France et le Canada, les professionnels de la culture de ces deux pays, ainsi que l'Organisation internationale de la francophonie (OIF) prennent la tête d'une initiative étendue visant à la reconnaissance internationale de l'importance des politiques culturelles pour la protection et la promotion de la diversité culturelle⁽¹⁷⁾. En février 2003, le directeur général de l'UNESCO (*United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization*), Koichiro Matsuura, s'est dit disposé à lancer le processus d'élaboration d'une « Convention internationale sur la diversité culturelle ». Pendant les deux années qui suivent, l'UNESCO devient le théâtre de débats âpres entre des pays favorisant un instrument international contraignant vis-à-vis des accords commerciaux et d'autres réticents à l'égard de la perspective d'une Convention faisant contrepoids à l'OMC. D'un côté, la France, le Canada, la Chine et plusieurs pays membres de l'OIF et du Réseau international sur la politique culturelle (RIPC)⁽¹⁸⁾ se prononcent en faveur d'une convention contraignante face au régime commercial; d'un autre, les États-Unis⁽¹⁹⁾, le Japon, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, la Colombie, Israël et la Turquie émettent de fortes objections. Pour leur part, la Corée du Sud et l'Argentine proposent qu'il n'y ait pas dans la convention de disposition régissant les relations avec les autres instruments, pour laisser cette question relever des principes généraux du droit international. Pays pourvu d'une industrie cinématographique puissante, voire exportatrice, surtout en Asie et en Afrique australe, l'Inde se montre, quant à elle, sceptique et à leur tour, le Brésil et le Mexique, qui exportent leurs *telenovelas* à travers le monde, sont également réticents⁽²⁰⁾.

⁽¹⁷⁾ A. VLASSIS, *Culture, commerce et normes: de l'exception culturelle à la diversité culturelle*, Liège, Presses universitaires de Liège (à paraître en octobre 2014).

⁽¹⁸⁾ Lancé par le Canada en juin 1998, le RIPC était un réseau interministériel incluant aussi des organisations non gouvernementales et des organisations internationales et voué à la promotion de la politique culturelle à l'échelle internationale. Le RIPC a rassemblé au total soixante-neuf États et sa dernière réunion a eu lieu en 2007.

⁽¹⁹⁾ Sur la position des États-Unis, voy. C. BALASSA, « The impact of the US position in the trade and culture debate », in T. KONO et S. VAN UYTSEL (éd.), *The UNESCO Convention on the Diversity of Cultural Expressions: A Tale of Fragmentation in International Law*, Cambridge, Anvers, Intersentia editions, 2012, pp. 71-93.

⁽²⁰⁾ UNESCO, *Avant-projet de convention sur la protection de la diversité des contenus culturels et des expressions artistiques: présentation des commentaires et amendements – Partie II: commentaires spécifiques des États membres*, CLT/CPD/2004/CONF.607/1, Paris, UNESCO, décembre 2004.

Adoptée par l'UNESCO en 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 133 États et de l'Union européenne. 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 »⁽²¹⁾. La CDEC entend aussi renforcer la coopération culturelle internationale à travers l'échange d'informations et d'expertise entre les parties et la mise en place d'un Fonds international pour la diversité culturelle.

Toutefois, l'article 20⁽²²⁾ qui traite les relations de la CDEC avec les accords commerciaux contient deux paragraphes à première vue inconciliables qui reflètent autant la volonté des États d'exclure tout lien de subordination de la CDEC aux autres traités que le souhait d'autres pays de ne pas remettre en cause leurs engagements internationaux⁽²³⁾. Les acteurs impliqués dans les négociations n'ayant pas une même vision des liens entre la CDEC et les accords commerciaux ont à cet égard établi un terrain de compromis sur un article controversé, permettant finalement à chaque acteur d'y trouver une interprétation acceptable⁽²⁴⁾.

En outre, durant les sessions de la Conférence et du Comité intergouvernemental des parties à la CDEC vouées à adopter des directives opérationnelles, les signataires restent toujours réticents pour trancher sur la question du trai-

⁽²¹⁾ A. KOLLIPOULOS, « La Convention de l'UNESCO sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles », *Annuaire français de droit international*, vol. 51, 2005, p. 488.

⁽²²⁾ Article 20 : « 1. Les Parties reconnaissent qu'elles doivent remplir de bonne foi leurs obligations en vertu de la présente convention et de tous les autres traités auxquels elles sont parties. Ainsi, sans subordonner cette convention aux autres traités (a) elles encouragent le soutien mutuel entre cette convention et les autres traités auxquels elles sont parties; et (b) lorsqu'elles interprètent et appliquent les autres traités auxquels elles sont parties ou lorsqu'elles souscrivent à d'autres obligations internationales, les Parties prennent en compte les dispositions pertinentes de la présente convention. 2. Rien dans la présente convention ne peut être interprété comme modifiant les droits et obligations des Parties au titre d'autres traités auxquels elles sont parties ». UNESCO, *Convention sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles*, CLT-2005/CONVENTION DIVERSITE-CULT REV., Paris, UNESCO, 20 octobre 2005, p. 13, <http://unesdoc.unesco.org/images/0022/002253/225383F.pdf>.

⁽²³⁾ L'inclusion de l'article 20 traduit largement de la particularité de la CDEC vis-à-vis d'autres textes juridiques de l'UNESCO, puisque l'objet propre de la CDEC ne consiste pas en la diversité culturelle au sens large du terme, mais en un aspect précis de cette dernière portant sur les biens et services culturels distribués par les industries culturelles.

⁽²⁴⁾ A. VLASSIS et L. RICHIERI HANANIA, « Effects of the Convention on trade negotiations », in L. RICHIERI HANANIA, *Cultural diversity in international law: Effectiveness and normativity of the 2005 Convention on Diversity of Cultural Expressions*, New York, Londres, Routledge, 2014, pp. 25-39.

tement des biens et services culturels dans d'autres accords internationaux⁽²⁵⁾ et, jusqu'à présent, l'avènement du numérique ne modifie pas le processus de la mise en œuvre de la CDEC. Alors qu'un grand nombre d'organisations non gouvernementales (ONG) et de groupes d'experts insistent sur la nécessité d'adapter la mise en œuvre à l'ère numérique⁽²⁶⁾, la plupart des délégations nationales visent à conserver une liberté d'action aussi étendue que possible, et elles ne s'engagent pas sur un projet organisateur commun relativement au numérique et à son impact sur le traitement des biens et services culturels dans le régime commercial. D'ailleurs, la participation peu nombreuse des observateurs tels que des ONG et des organisations internationales lors des sessions de la Conférence et du Comité des parties⁽²⁷⁾ illustre que la mise en œuvre de la CDEC ne touche pas aux enjeux très sensibles qui dominent le paysage actuel des industries culturelles. Il est révélateur que lors de la quatrième session de la Conférence des parties à la CDEC, tenue en juin 2013, Charles Vallerand, président de la Fédération internationale des coalitions pour la diversité culturelle⁽²⁸⁾ a déclaré que « la CDEC est testée dans les accords commerciaux (...) on doit passer dans le cœur du sujet, il y a plein de sentiers où on ne se réfère pas (...) remettez alors le vrai débat dans cette salle et la société civile revient »⁽²⁹⁾.

À tout cela s'ajoutent la crise financière du système de l'UNESCO à la suite du gel de la contribution des États-Unis depuis 2011⁽³⁰⁾, mais aussi la

⁽²⁵⁾ A. VLASSIS, « La mise en œuvre de la CDEC : portée et enjeux de l'interface "commerce-culture" », *Études internationales*, vol. 42, n° 4, 2011, pp. 493-510.

⁽²⁶⁾ Réseau international des juristes pour la diversité des expressions culturelles, *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 CDEC, septième session ordinaire, Paris, 10-13 décembre 2013 ; Association scientifique internationale d'Union latine d'économie politique de l'information, de la communication et de la culture, *Déclaration sur la protection et la promotion de la diversité culturelle à l'ère numérique*, document présenté au Comité intergouvernemental de la CDEC, septième session ordinaire, Paris, 10-13 décembre 2013 ; Coalition canadienne pour la diversité culturelle, *Impact of the digital era on the implementation of the Convention on the diversity of cultural expressions*, document présenté au Comité intergouvernemental de la CDEC, septième session ordinaire, Paris, 10-13 décembre 2013.

⁽²⁷⁾ <http://www.unesco.org/new/fr/culture/themes/cultural-diversity/diversity-of-cultural-expressions/meetings/>.

⁽²⁸⁾ La Fédération internationale des coalitions pour la diversité culturelle compte quarante-trois coalitions nationales pour la diversité culturelle qui regroupent au total plus de six cents 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.

⁽²⁹⁾ A. VLASSIS et G. GAGNÉ, « La CDEC entre enjeux numériques et restrictions budgétaires », *Chronique Culture, commerce et numérique*, vol. 8, n° 6, juillet 2013, p. 3, <http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/oif-volume8-numero6-juillet-2013.pdf>.

⁽³⁰⁾ À la suite de l'adhésion de la Palestine à l'agence onusienne, les États-Unis ne se sont pas acquittés de leur cotisation en 2011, 2012 et 2013, mettant en avant la législation américaine en vigueur depuis les années 1990, laquelle prévoit l'interdiction de tout financement d'une agence de l'ONU qui admet en son sein des groupes et des organisations ne possédant pas « tous les attributs

crise institutionnelle de l'organisation en raison des problèmes de gestion et de gouvernance⁽³¹⁾. Signe des temps, la septième session du Comité intergouvernemental de la CDEC – tenue en décembre 2013 – est organisée grâce au Fonds d'urgence de l'UNESCO, mis en place pour rassembler des ressources supplémentaires⁽³²⁾.

II. ÉCHELLE BILATÉRALE-PLURILATÉRALE: LABORATOIRE DE LA RÉGULATION INTERNATIONALE DES INDUSTRIES CULTURELLES

A. Services culturels numériques, priorité majeure des États-Unis

Pour sortir le multilatéralisme institutionnel de la paralysie, les États-Unis sont récemment les instigateurs du lancement d'une série de négociations commerciales: les négociations du Partenariat économique et stratégique transpacifique (*Trans-pacific Strategic Economic Partnership-TPP*), auxquelles participent aussi le Canada, le Japon, le Mexique et l'Australie; les négociations plurilatérales dans le secteur des services (*Trade in Services Agreement-TISA*) qui incluent actuellement vingt-trois économies⁽³³⁾ faisant partie du groupe informel de l'OMC «Really Good Friends of Services»; les négociations sur un Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (*Transatlantic Trade and Investment Partnership-TTIP*) entre les États-Unis et l'UE. À cet égard, pour son deuxième mandat à la tête des États-Unis, l'administration Obama entend stimuler l'ouverture ordonnée des marchés et défendre le bilatéralisme et la voie multilatérale *à la carte* comme la meilleure tactique en vue de favoriser les intérêts commerciaux du pays, l'expansion des exportations, ainsi que le rehaussement de l'emploi dans l'espace national⁽³⁴⁾.

Une des priorités majeures de l'administration Obama est l'intégration des services audiovisuels non linéaires dans l'agenda des négociations des accords commerciaux. Dans le secteur de l'audiovisuel, les services non linéaires correspondent à un service de média audiovisuel pour lequel l'utilisateur décide du

internationalement reconnu d'un État». Le plan de dépenses de l'UNESCO s'élève à 507 millions USD pour 2014-2015 soit une baisse de 146 millions USD par rapport au budget initial.

⁽³¹⁾ Le système de l'UNESCO a fait l'objet d'un grand nombre de critiques en provenance d'un rapport de la Cour des comptes française sur le manque de performance et de responsabilité de l'organisation, ainsi que sur la gestion interne de la directrice générale, Irina Bokova. Conseil exécutif, «Nouveaux audits du commissaire aux comptes – Partie II – Rapport d'audit sur la gestion de la crise budgétaire et financière de l'UNESCO: Impacts des réformes en cours, des mesures d'urgence et des mesures structurelles consécutives», 191 EX/28 Partie II, Paris, UNESCO, 10 avril 2013, <http://unesdoc.unesco.org/images/0022/002204/220431f.pdf>.

⁽³²⁾ Entretien auprès d'un haut fonctionnaire de l'UNESCO, Paris, 14 mai 2014.

⁽³³⁾ Australie, Canada, Chili, Colombie, Corée du Sud, Costa-Rica, États-Unis, Union européenne, Hong-Kong, Islande, Israël, Japon, Mexique, Liechtenstein, Nouvelle-Zélande, Norvège, Pakistan, Panama, Paraguay, Pérou, Suisse, Taiwan, Turquie.

⁽³⁴⁾ C. DEBLOK, «Le bilatéralisme commercial des États-Unis», in B. REMICHE et H. RUIZ-FABRI (dir.), *Le commerce international entre bi et multilatéralisme*, Bruxelles, Larcier, 2010, pp. 115-173.

moment où un programme spécifique est transmis sur la base d'un éventail de contenus sélectionnés par le fournisseur de services de médias (services de vidéo sur demande, télévision de rattrapage)⁽³⁵⁾. Dans la mesure où l'administration des États-Unis considère que ces nouveaux services, dont l'expansion actuelle est importante, s'intègrent dans les technologies d'information et de communication, elle vise à obtenir la libéralisation du secteur. En conséquence, les autorités publiques pourraient maintenir leur capacité réglementaire et financière dans le secteur des services linéaires traditionnels (salles obscures, DVD, télévision traditionnelle), mais elles risqueraient d'être dépourvues de la possibilité de mettre en place des mesures et des politiques relatives aux services culturels numériques qui représentent l'avenir du secteur⁽³⁶⁾. Ainsi, dans le cadre de l'essor numérique, l'administration Obama cherche 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 son avantage comparatif incontesté dans ce secteur. Pour cela, les États-Unis tiennent à rester à la tête de la mutation numérique, leur permettant d'exercer un *leadership* mondial et renforcer leur *soft power*⁽³⁷⁾.

En outre, en prenant comme exemple l'audiovisuel – l'industrie culturelle la plus importante en termes de rentabilité économique et d'influence symbolique – nous constatons que le contexte des négociations se caractérise par une inégalité marquante dans les échanges des services audiovisuels (voy. tableaux I et II). Même si d'autres économies pèsent sur les échanges de services audiovisuels comme le Canada et le Japon, le cœur du commerce des services audiovisuels demeure encore les États-Unis et l'Union européenne. En 2010, ces deux économies restent sans aucun doute les premiers exportateurs de services audiovisuels dans le monde avec 87,9% des exportations totales et aussi les importateurs les plus considérables. Cependant, l'Union européenne importe beaucoup plus qu'elle n'exporte et constitue encore le débouché le plus important pour les services audiovisuels en provenance des États-Unis (55,4% du

⁽³⁵⁾ A. LIMBERT, « Les concessions de la directive Services de médias audiovisuels en matière de quotas : entre politique industrielle et diversité culturelle », in F. JONGEN (dir.), *La directive Services de médias audiovisuels : le nouveau cadre juridique de l'audiovisuel européen*, Limal, Athemis, pp. 97-110.

⁽³⁶⁾ Un exemple caractéristique est la société américaine de vidéo sur demande Netflix qui compte en mai 2014 plus de 45 millions d'abonnés et un gigantesque catalogue de 100.000 films et séries. Il est déjà installé en Amérique du Nord, dans les pays scandinaves, au Royaume-Uni, en Irlande et en Amérique latine.

⁽³⁷⁾ Élaboré par Joseph S. Nye, le concept de *soft power* a fait irruption dans la discipline des relations internationales lors du débat des années 1980 sur l'éventuel déclin de l'hégémonie américaine. À la différence de la puissance de coercition, la puissance de séduction réside dans des ressources intangibles, telles que l'information, la culture ou les institutions. Selon le politologue américain, si les États-Unis désirent être la puissance hégémonique du XXI^e siècle, ils doivent renforcer leur *soft power*, lequel repose sur l'attractivité, la persuasion et l'imitation. J.S. NYE, *Bounding to lead: the changing nature of American power*, New York, Basic Books, 1990; J.S. NYE, *Soft power, the means to success in world politics*, New York, Public Affairs, 2004.

total des exportations américaines avec une valeur près de 7,5 milliards USD). De leur côté, les États-Unis restent une destination significative pour les services audiovisuels de l'UE-27, mais leur valeur ne s'élève qu'à 1,76 milliard USD (15,8 % des exportations de l'UE-27).

Ajoutons que la balance commerciale de l'industrie audiovisuelle américaine est depuis longtemps positive, bien que les États-Unis souffrent d'un déficit commercial chronique. Ils exportent plus de produits audiovisuels qu'ils n'en importent et, en 2010, ce surplus est monté à 11,9 milliards USD, plus que les surplus des télécommunications, du *management/consulting* ou des secteurs légaux, médicaux, informatiques et des assurances⁽³⁸⁾. Pour leur part, les exportations des services audiovisuels de l'UE-27 se cantonnent largement au continent européen ; elles se dirigent en grande partie vers les autres pays de l'Union européenne (57,2 % des exportations de l'UE-27), alors que la Suisse et la Norvège absorbent 4,9 % des exportations. Parmi les importateurs significatifs de services audiovisuels qui ne participent pas aux négociations plurilatérales, nous retrouvons l'Argentine, la Russie, la Chine et le Brésil avec 2,6 milliards USD d'importations. En ce sens, d'un côté, les négociations commerciales récentes tendent à amplifier le déséquilibre dans l'économie audiovisuelle mondiale, à asseoir la domination américaine dans le secteur des industries culturelles et à consolider l'avantage comparatif des États-Unis dans les nouvelles technologies de communication. D'un autre côté, elles risquent d'aggraver la fracture entre, d'un côté, les États-Unis et l'Union européenne, et de l'autre, les grandes puissances émergentes revendiquant une place sur la scène internationale en fonction de leur poids économique actuel et leur grand potentiel commercial. Le caractère éclectique des négociations permet alors aux pays les plus influents d'aller beaucoup plus loin sur le plan du contenu et des disciplines commerciales et d'exercer une pression auprès d'autres pays comme le Brésil, la Chine et l'Inde qui ne participent pas aux négociations.

B. Négociations commerciales et clivages politiques : le numérique en tant que perturbateur de l'exception culturelle ?

Au sujet d'engagements en matière d'industries culturelles (tableau III), parmi les vingt-sept économies qui prennent part aux négociations du TISA et à celles du TPP, onze ont déjà signé et ratifié un accord de libre-échange (ALE) avec les États-Unis, soit l'Australie, le Canada, le Chili, le Costa Rica, la Colombie, la Corée du Sud, Israël, Singapour, le Mexique, le Panama et le Pérou, et onze autres ont déjà pris des engagements dans le secteur de l'audiovisuel auprès de l'OMC, soit Hong Kong, Israël, le Japon, la Corée du Sud, la Malaisie, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, le Panama, Taiwan, le Vietnam et les États-Unis. De leur côté, quinze pays ont déjà ratifié la CDEC, à savoir

⁽³⁸⁾ MPAA, *The Economic Contribution of the Motion Picture & Television Industry to the United States*, Washington, 2011.

l'Australie, le Canada, le Chili, la Colombie, la Corée du Sud, le Costa Rica, l'Islande, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, la Norvège, le Panama, le Paraguay, le Pérou, le Vietnam, la Suisse, et aussi l'Union européenne. Cela révèle que l'exclusion des biens et services culturels de l'agenda des négociations n'est pas un acquis pour tous les participants et les coalitions internationales en matière d'industries culturelles n'obéissent pas nécessairement à la logique des clivages Nord *vs.* Sud ou pays développés *vs.* pays en développement. Elles sont orientées par les questions abordées et varient en fonction des intérêts des acteurs plutôt que selon des clivages idéologiques ou géographiques.

Plus spécifiquement, en ce qui concerne le TTIP, mi-juin 2013, les vingt-sept pays membres de l'Union européenne se sont mis d'accord sur l'exclusion des services audiovisuels du mandat des négociations. Cependant, au cours des transactions et en fonction des offres de la part de l'administration Obama, la Commission européenne pourrait revenir sur le mandat et le réviser si les pays européens l'y autorisent à l'unanimité. Notons que l'exception culturelle ne fait pas le consensus au sein de l'Union européenne – pas plus qu'au sein des gouvernements nationaux. Le débat actuel met en lumière un clivage entre deux positions divergentes qui persistent depuis la directive TVSF de 1989 et la polémique autour de l'exception culturelle lors des négociations de l'AGCS en 1993 : une position favorisant l'intervention publique dans le secteur des biens et services culturels, même dans leur nature dématérialisée, et une position privilégiant une régulation économique du secteur⁽³⁹⁾.

D'un côté, nous retrouvons un grand nombre de ministères de la Culture (France, Allemagne, Espagne, Portugal, Italie) qui soutiennent une exclusion totale et horizontale des services audiovisuels de l'agenda des négociations avec les États-Unis. À cela s'ajoutent les organisations professionnelles et les associations de la culture telles que les Coalitions européennes pour la diversité culturelle, acteur puissant et médiatique, qui se sont mobilisées de façon très dynamique en faveur de l'exception culturelle tout au long du débat sur la définition du mandat de la Commission européenne⁽⁴⁰⁾. Enfin, nous retrouvons le Parlement européen qui a adopté en mai 2013 une disposition qui « demande que l'exclusion des services de contenus culturels et audiovisuels, y compris en ligne, soit clairement stipulée dans le mandat de négociation »⁽⁴¹⁾.

⁽³⁹⁾ A. LITTOZ-MONNET, *The European Union and culture: between economic regulation and European cultural policy*, Manchester, Manchester University Press, 2007 ; A. VLASSIS, « Trois enjeux de tension entre la Commission européenne et le milieu du cinéma », *INA Global, la revue des industries créatives et des médias (revue électronique)*, novembre 2012, 6 p., <http://www.inaglobal.fr/cinema/article/trois-enjeux-de-tensions-entre-la-commission-et-le-milieu-du-cinema>.

⁽⁴⁰⁾ Voir les pétitions « Renforcer l'exception culturelle dans l'Europe de demain » (<http://www.cnc.fr/web/fr/actualites/-/liste/18/3608744>) et « L'exception culturelle n'est pas négociable » (<https://www.lapetition.be/en-ligne/The-cultural-exception-is-non-negotiable-12826.html>) lancées par des professionnels de la culture en printemps 2013.

⁽⁴¹⁾ « Le Parlement européen demande le respect de l'exception culturelle dans les négociations entre l'UE et les États-Unis », *Communiqué de presse*, REF : 20130527AVI10506, 27 mai 2013,

D'un autre côté, nous retrouvons la majorité des ministres de l'Économie et du Commerce des pays-membres tels que l'Allemagne, le Royaume-Uni, les Pays-Bas, inspirés de considérations principalement commerciales à propos du secteur audiovisuel, qui défendent l'argument selon lequel la Commission ne devrait pas exclure de nombreux secteurs commerciaux de son mandat, et ce afin de renforcer sa position de négociation face aux États-Unis et d'assurer un rapport de confiance et de réciprocité. En outre, la majorité des commissaires restent en faveur d'une inclusion de l'audiovisuel dans l'agenda des négociations⁽⁴²⁾. À cela s'ajoutent les nouveaux acteurs de l'espace audiovisuel tels que les opérateurs de télécommunications, les grandes entreprises d'Internet et de téléphonie mobile qui favorisent une régulation économique du secteur.

Rappelons qu'un enjeu majeur qui domine actuellement le paysage culturel européen et risque d'être affecté par l'évolution des négociations commerciales, est la mise en place des mécanismes de régulation pour les nouveaux acteurs numériques (Google, Amazon, Apple, Facebook, Netflix), qui, par leur dimension transnationale, évitent en grande partie la régulation et la fiscalité des États dans lesquels leurs programmes sont diffusés, et ne contribuent pas au financement et à la promotion de la création culturelle européenne⁽⁴³⁾. Par essence déterritorialisées et échappant, dès lors, à toute juridiction étatique, les activités des grandes sociétés numériques remettent en cause les jalons des politiques culturelles de l'Union européenne. Prenant comme exemple les politiques cinématographiques françaises, ces dernières se fondent sur le principe selon lequel les diffuseurs des œuvres cinématographiques, quels qu'ils soient, doivent participer au financement des films français et européens à travers le système de coproduction. Ainsi, une grande partie du financement au Centre national du cinéma (France) provient d'une taxe prélevée sur le prix du billet par chaque spectateur, qui équivaut en moyenne à 11 % du prix des places. À cette ressource s'ajoutent les contributions des diffuseurs télévisuels, la taxe sur l'édition vidéo, etc. Les politiques cinématographiques françaises amènent alors les concurrents du cinéma français à être en situation de symbiose avec ce dernier qui est également financé par les recettes du cinéma hollywoodien depuis les origines du système et par la télévision et la vidéo depuis le milieu des années 1980. Pour cela, les acteurs impliqués dans le secteur de l'audiovisuel français considèrent que les entreprises d'Internet doivent s'intégrer dans le modèle de financement, au même titre que les autres diffuseurs comme la télévision traditionnelle et les exploitants.

<http://www.europarl.europa.eu/news/fr/news-room/content/20130527AVI10506/html/Le-PE-demande-l%27exception-culturelle-dans-l%27accord-commercial-UE-US>.

⁽⁴²⁾ « After Internal Battle, Commission Includes Audiovisual Services in Draft Mandate », *Inside US Trade*, 21 mars 2013.

⁽⁴³⁾ Ce dernier point est aussi lié à la polémique récente issue de la décision de la société de vidéo sur demande Netflix de lancer son service français depuis le Luxembourg, échappant aux obligations de financement de la création culturelle, mais aussi à la réglementation française.

Enfin, il convient de souligner que, comme dans le cas de l'Accord commercial anticontrefaçon (ACTA), il est probable que les accords récemment négociés manqueraient de notoriété, d'autorité légale et de légitimation afin d'assurer la mise en œuvre efficace de leurs dispositions. Rappelons que l'ACTA, fort soutenu par les États-Unis et plusieurs groupes industriels tels que l'Alliance internationale de la propriété intellectuelle⁽⁴⁴⁾, a été rejeté par le Parlement européen en juin 2012, même si la plupart des pays-membres de l'Union européenne avaient déjà signé l'accord⁽⁴⁵⁾. Ainsi, l'ambition des négociateurs et le caractère opaque des négociations commerciales récentes suscitent des inquiétudes de la part des parlementaires se sentant frustrés de leur rôle marginalisé dans le déroulement des choses, mais aussi de la part des groupes sociétaux méfiants quant à l'impact bénéfique de tels accords⁽⁴⁶⁾. Par conséquent, les négociateurs font face à un dilemme délicat : soit ils se contentent de libéraliser marginalement les échanges et l'investissement, aboutissant à des accords modestes parmi les centaines d'arrangements bilatéraux et régionaux qui existent déjà, soit ils réussissent à établir un agenda des négociations étendu et ambitieux, risquant pourtant de se heurter au mécontentement de plusieurs acteurs, dont les professionnels de la culture, qui pourraient torpiller la conclusion ou la ratification de l'accord final.

CONCLUSION

Il s'avère que, face au multilatéralisme *à la carte* des États-Unis et à la mutation numérique qui change radicalement le paysage culturel, la configuration d'acteurs et l'architecture institutionnelle de la gouvernance mondiale des industries culturelles se trouvent actuellement à un tournant. Il est alors nécessaire de dégager trois questions qui occupent une place centrale dans les intérêts et les stratégies des acteurs impliqués :

- À l'échelle du multilatéralisme institutionnel, on est face à l'émergence d'un « espace polycentrique »⁽⁴⁷⁾ où l'interface « commerce-culture » relève simultanément de deux ensembles normatifs internationaux non homo-

⁽⁴⁴⁾ 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.

⁽⁴⁵⁾ A. VLASSIS, « La protection de la propriété intellectuelle au cœur de la compétition mondiale : l'accord commercial anti-contrefaçon », *INA Global, la revue des industries créatives et des médias (revue électronique)*, octobre 2011, 13 p., <http://www.inaglobal.fr/droit/article/laccord-commercial-anticontrefacon>.

⁽⁴⁶⁾ D. DRACHE, « L'hypocrisie du commerce et la construction de la dissidence », in J. DUCHASTEL et R. CANET, *Crise de l'État, revanche des sociétés*, Outremont, Athéna éditions, 2006, pp. 179-203.

⁽⁴⁷⁾ M. DELMAS-MARTY, « Le processus de mondialisation du droit », in C.-A. MORAND (dir.), *Le droit saisi par la mondialisation*, Bruxelles, Bruylant, 2001, pp. 63-80.

gènes et non hiérarchisés entre eux, l'OMC et l'UNESCO. Alors que le risque d'un tel espace est en grande partie les situations d'incompatibilité entre les droits et obligations définis dans chacun de ces ordres, la problématique d'aujourd'hui consiste dans le fait que les deux institutions intergouvernementales et leur modèle décisionnel semblent être paralysés et par conséquent éloignés des défis actuels du secteur des industries culturelles imposés par l'avènement du numérique.

- Les négociations commerciales récentes à l'échelle plurilatérale et bilatérale permettent aux pays les plus puissants, et en l'occurrence aux États-Unis, d'expérimenter de nouvelles normes commerciales dans des secteurs comme celui des services culturels numériques qui seraient inabornables dans le cadre du multilatéralisme institutionnel. À cet égard, le multilatéralisme *à la carte* des États-Unis risque, d'un côté, d'amplifier l'asymétrie des échanges culturels et de consolider leur avantage comparatif dans les biens et services culturels dématérialisés qui représentent l'avenir de l'économie de la culture. D'un autre côté, il fournit une image de dispersion dans la gouvernance mondiale des industries culturelles dans laquelle les acteurs les plus influents trouvent, dans des accords commerciaux *à la carte*, ce qui leur convient.
- En ce qui concerne le TTIP, l'enjeu futur est relatif à la puissance et à la solidité de l'alliance d'acteurs pour faire avancer l'exception culturelle numérique et pour se confronter aux pressions des États-Unis, ainsi qu'à la volonté d'autres pays européens et de la Commission européenne qui favoriseront sans doute les gains économiques et l'efficacité commerciale sur la table des négociations. À cela s'ajoute que dans le discours de ses opposants, le terme de l'exception culturelle transforme un enjeu significatif en une bataille d'arrière-garde dans la mesure où l'exception culturelle se considère comme un rempart face aux avancées technologiques, à la révolution communicationnelle et à la mutation numérique. En ce sens, pour l'alliance d'acteurs défendant l'exception culturelle, il serait essentiel de passer d'une posture défensive à une démarche plus positive, inclusive et volontariste.

Tableau I: Exportateurs et importateurs majeurs des services audiovisuels, 2010 et 2011

(millions dollars et pourcentage)

	Valeur		Part dans les dix économies		Changement annuel		
	2010	2011	2010	2005-10	2009	2010	2011
Exportateurs							
États-Unis	13529	...	48.1	6	4	-2	...
Union européenne (27)	11203	...	39.8	3	2	11	...
Dont extra-UE (27) exportations	4802	...	17.1	2	9	8	...
Canada	1954	2233	6.9	1	-5	5	14
Russie	360	310	1.3	23	-1	39	-14
Argentine	343	298	1.2	12	-41	25	-13
Norvège	204	...	0.7	1	-9	-20	...
Corée du Sud	189	271	0.7	8	-5	-5	44
Australie	128	209	0.5	0	-45	19	63
Chine	123	147	0.4	-2	-77	26	19
Hong Kong, Chine	112	...	0.4	-14	-50	-2	...
	28145	...	100.0	-	-	-	-
Importateurs							
Union européenne (27)	13356	...	60.5	0	-8	3	...
Dont extra-UE (27) importations	5699	...	25.8	-3	-15	3	...
Canada	2393	2445	10.8	7	-3	30	2
États-Unis	1666	...	7.5	12	8	-13	...
Australie	1031	1332	4.7	12	-18	15	29
Brésil	957	1043	4.3	25	23	32	9
Russie	851	875	3.9	18	6	18	3
Japon	732	...	3.3	-4	-12	-11	...
Chine	371	371	1.7	19	9	33	0
Corée du Sud	360	329	1.6	18	-7	12	-9
Argentine	356	428	1.6	17	14	27	20
	22070	...	100.0	-	-	-	-

Source: OMC.

Tableau II : Exportations des services audiovisuels d'économies sélectionnées en 2010

(millions dollars et pourcentage)

	Valeur	Part		Valeur	Part
2010					
États-Unis			Union européenne (27)		
Monde	13529	100.0	Monde	11203	100.0
Union européenne (27)	7489	55.4	Union européenne (27)	6404	57.2
Canada	1286	9.5	États-Unis	1769	15.8
Japon	897	6.6	Suisse	420	3.7
Australie	770	5.7	Japon	350	3.1
Brésil	405	3.0	Afrique du Sud	158	1.4
	10847	80.2		9101	81.2
Mexique	322	2.4	Brésil	149	1.3
Corée du Sud	181	1.3	Norvège	134	1.2
Venezuela	180	1.3	Nigeria	131	1.2
Suisse	115	0.9	Corée du Sud	127	1.1
Nouvelle-Zélande	105	0.8	Singapour	89	0.8
Afrique du Sud	105	0.8	Malaisie	86	0.8
Argentine	88	0.7	Russie	84	0.7
Singapour	86	0.6	Australie	78	0.7
Chine	81	0.6	Chine	51	0.5
Norvège	81	0.6	Turquie	45	0.4
	12191	90.1		10075	89.9

Source : OMC.

Tableau III : Participants/Engagements internationaux

	CDCE	ALE avec les États-Unis	OMC/ Services audiovisuels
Australie	OUI	OUI	NON
Brunei	NON	NON	NON
Canada	OUI	OUI	NON
Chili	OUI	OUI	NON
Colombie	OUI	OUI	NON
Costa-Rica	OUI	OUI	NON
Union européenne	OUI	NON	NON
Hong-Kong	NON	NON	OUI
Islande	OUI	NON	NON
Israël	NON	OUI	OUI
Japon	NON	NON	OUI
Liechtenstein	NON	NON	NON
Malaisie	NON	NON	OUI
Mexique	OUI	OUI	OUI
Nouvelle-Zélande	OUI	NON	OUI
Norvège	OUI	NON	NON
Pakistan	NON	NON	NON
Panama	OUI	OUI	OUI
Paraguay	OUI	NON	NON
Pérou	OUI	OUI	NON
République de Corée	OUI	OUI	OUI
Singapour	NON	OUI	OUI
Suisse	OUI	NON	NON
Taiwan	NON	NON	OUI
Turquie	NON	NON	NON
Vietnam	OUI	NON	OUI
États-Unis	NON	/	OUI