

Les flux d'échanges internationaux de biens et services culturels : déterminants et enjeux¹

Avant-propos

Faute de sources et de pondération des facteurs d'échanges, la mesure et la compréhension des échanges internationaux des biens et services culturels sont des exercices difficiles à réaliser et finalement rarement effectués. Or, il est essentiel d'identifier les déterminants des échanges de produits et services culturels si l'on veut esquisser une stratégie d'insertion des acteurs français dans les échanges internationaux et plus largement définir les conditions d'une diversité culturelle. Les résultats de la recherche conduite par une équipe de chercheurs autour du CEPPI qui mobilise sur des sources expertisées des méthodologies économétriques, constituent un socle solide pour définir une telle stratégie à partir des déterminants des échanges internationaux de biens et services culturels.

P. C.

La consommation des biens et services culturels constitue un important indicateur des goûts et des préférences et, par là, influence les flux d'échanges globaux entre nations. Si la performance des industries culturelles à l'international va de pair avec des performances économiques plus générales sur les marchés internationaux, ceci fait de ces industries culturelles un enjeu dépassant la seule culture.

Dans un contexte où les échanges internationaux – économiques d'une part, artistiques et culturels d'autre part – se développent et présentent une nouvelle configuration géographique, ces enjeux doivent être relevés. Certains pays, comme la Chine et l'Inde, occupent en effet une place croissante dans les échanges économiques, et les échanges de services, après ceux des biens, continuent de croître année après année.

Examiner à la fois les déterminants des échanges culturels et les liens entre eux et la notion de proximité culturelle entre pays, tel est l'objectif de la recherche présentée ici afin de favoriser une prise en compte de tous les leviers des échanges de biens et services culturels.

Pour analyser les questions de distance et de proximité culturelle dans les échanges, l'étude repose sur le modèle dit « gravitaire », d'usage courant en économie internationale. Cette méthodologie permet de déterminer les facteurs des échanges de biens culturels au niveau global mais aussi sectoriel (voir encadré p. 7). Elle mobilise d'autre part au mieux l'ensemble des bases de données disponibles pour atteindre des résultats du même type en ce qui concerne le cinéma et les services culturels. Elle cherche à repérer dans les échanges culturels les éventuels effets de l'existence de frontières, à regarder dans quelle mesure les échanges culturels pouvaient constituer des indicateurs de proximité culturelle tant dans les échanges commerciaux que dans deux autres aspects importants des relations économiques internationales : les investissements à l'étranger et dans les flux migratoires. ■

1. Cette synthèse a été réalisée par François Rouet (chargé d'études au DEPS), à partir d'une recherche menée dans le cadre du CEPPI par Thierry Mayer (CEPII, université Paris I, Paris School of Economics et CEPR), Anne-Celia Disdier (INRA, UMR économie publique), Silvio Tai (université Paris I et Paris School of Economics) et Lionel Fontagné (université Paris I, Paris School of Economics et CEPPI).

LES ÉCHANGES CULTURELS : DISTANCE ET DÉTERMINANTS

Le modèle gravitaire permet d'examiner les questions de distance et de proximité culturelle dans les échanges et d'en déterminer les facteurs tant au niveau global qu'au niveau sectoriel (voir encadré p. 7).

Questions de distance et de proximité culturelle

Différentes formes de proximité sont donc susceptibles d'exister entre les pays et d'affecter le commerce international. Parmi elles, le fait de partager une langue et les anciens liens coloniaux ont fait l'objet d'un grand nombre de recherches.

La proximité linguistique tend à favoriser le commerce entre les pays : avoir une langue en commun accroît les flux d'échanges de 65 % environ. Les tentatives de mesure de la distance linguistique séparant deux partenaires commerciaux – de l'absence de langue commune à la parfaite similarité linguistique – ont montré que plus cette distance est grande, plus le commerce décroît. On constate toutefois que l'influence de cette distance s'est réduite d'un tiers entre 1971 et 1985 : toutes choses égales par ailleurs, le commerce entre deux pays tout à fait dissemblables du point de vue linguistique atteignait 28 % du commerce réalisé entre deux pays parfaitement similaires linguistiquement en 1971, alors qu'en 1985, l'écart est de 48 %.

Les relations nouées entre les pays au cours de l'histoire, en particulier lors de la période coloniale, peuvent également encourager le commerce international, les relations de commerce établies par les pays colonisateurs avec les pays colonisés persistant souvent après la période coloniale. En outre, le pays colonisé ayant souvent adopté le cadre institutionnel du pays colonisateur, la similarité des règles légales et des systèmes administratifs qui en résulte permet un accroissement de la sécurité des transactions et une réduction des coûts de communication, ce qui tend à favoriser le commerce international. On comprend donc pourquoi une ancienne colonie peut conserver avec son ex-colonisateur un niveau de commerce supérieur au niveau attendu², mais aussi pourquoi deux pays, qui ont eu le même colonisateur, peuvent avoir également des flux d'échanges bilatéraux plus développés que prévu. L'existence d'une relation coloniale dans le passé multiplie, toutes choses égales par ailleurs, le com-

merce bilatéral par un facteur de 5,75, tandis que le fait d'avoir eu le même pays colonisateur accroît les échanges bilatéraux de deux pays de 80 %. Toutefois, cette influence est, elle aussi, en nette régression avec le temps.

Ces relations privilégiées entre pays et favorables aux échanges peuvent passer par l'existence d'effets de réseaux sur le commerce, qu'il s'agisse de réseaux d'affaires ou de réseaux sociaux. À cet égard, le volume des flux migratoires peut influencer sur le commerce bilatéral. En effet, les immigrés participent de différentes façons au développement du commerce entre leur pays d'origine et leur pays d'accueil : en conservant, au moins en partie, une préférence pour les biens produits dans leur pays d'origine, ce qui engendre une demande supplémentaire ; en diffusant ces goûts au sein du pays d'accueil ; en étant particulièrement à même d'établir des relations commerciales avec leur pays d'origine car la maîtrise de la langue, de la culture et des pratiques juridiques leur permet d'être plus au fait des opportunités et des besoins, et mieux connectés aux réseaux d'affaires. Enfin, plus généralement, on a pu mettre en évidence que plus les citoyens d'un pays ressentaient de la confiance à l'égard des citoyens d'un autre pays, plus les échanges économiques étaient importants entre les deux pays et, dans des proportions moindres, les investissements dans l'autre pays.

Tous ces facteurs sont susceptibles d'avoir une double influence sur les échanges : d'abord en réduisant les coûts, mais aussi, plus indirectement, en influant sur les préférences culturelles. D'où l'idée d'utiliser les échanges de biens culturels dans lesquels s'expriment particulièrement ces préférences culturelles comme mesure de la proximité culturelle des pays et approximation de ces préférences bilatérales (voir « Les échanges culturels : indicateurs de proximité culturelle et facteur explicatif de l'ensemble des échanges », p. 4).

Les déterminants des échanges de biens culturels...

Au niveau global

Pour l'ensemble des biens, les échanges bilatéraux sont proportionnels aux produits intérieurs bruts (PIB) respectifs des deux pays et sont d'autant plus importants que le niveau de développement est élevé. Les liens coloniaux, la contiguïté et la langue commune ont tous un effet positif, mais l'effet de la distance géographique est, lui, négatif. Les résul-

2. « Attendu » au sens de « prédit » par le modèle de gravité, c'est-à-dire étant donné les tailles économiques respectives des partenaires commerciaux et la distance qui les sépare.

tats qui concernent le sous-ensemble des sept grands secteurs de biens culturels (patrimoine, livres, journaux et périodiques, autres imprimés, médias enregistrés, arts visuels, médias audiovisuels) montrent que les déterminants fondamentaux des échanges de ces biens sont plus imparfaitement pris en compte par la gravité simple, en particulier par le PIB et le PIB/tête. Mais si l'on introduit des « effets fixes », qui tiennent compte des spécificités (supposées constantes dans le temps) de chaque pays importateur et exportateur de biens culturels, l'estimation est grandement améliorée, ce qui prouve l'importance de ces interrelations et du choc des spécificités entre pays. L'impact de la distance est par ailleurs plus faible pour les biens culturels que pour l'ensemble des biens, ce qui peut s'expliquer par un éloignement « culturel » plus important qui ne compense pas des coûts de transport peut-être plus faibles.

Le fait que les coûts de transaction aient sur le commerce un impact négatif plus faible pour les biens culturels que pour les autres biens semble un résultat très solide. Par contre, le PIB du pays exportateur a un impact positif sur le commerce culturel, les liens coloniaux augmentent le commerce bilatéral de 33 %, la frontière commune de 85 % et la langue commune de 56 %, ce dernier impact étant supérieur pour les biens culturels.

Au niveau sectoriel

Une tentative d'explication du volume des échanges culturels bilatéraux a également été tentée pour chacune des sept grandes catégories de biens culturels. On constate que la variable « distance » joue un rôle négatif dans tous les cas mais que, en revanche, le niveau de développement des pays partenaires mesuré à travers le PIB/tête n'intervient pas significativement pour expliquer le volume des échanges bilatéraux, excepté pour le secteur des biens du patrimoine.

Deux influences – celle du PIB et celle des variables relatives à la proximité culturelle (liens coloniaux, frontière commune et langue commune) – diffèrent selon les secteurs : alors que les liens coloniaux influencent positivement les échanges dans les secteurs des biens du patrimoine, des journaux et périodiques et des arts visuels, leur influence est, de façon assez surprenante, négative pour les médias audiovisuels. Pour les secteurs « livres, journaux et périodiques et autres imprimés », le partage d'une frontière et/ou d'une langue favorise le commerce. À la différence des médias enregistrés, les arts visuels et les médias audiovisuels ne sont pas influencés par le partage d'une langue

officielle. Une frontière commune a un impact positif sur les flux au sein des secteurs des arts visuels et des médias audiovisuels mais n'influence pas le secteur des médias enregistrés. La langue commune est le facteur principal de pénétration dans les biens culturels impliquant l'écrit – ce facteur multiplie les flux de livres par plus de 4,5 – et le facteur colonial a certainement façonné les préférences des consommateurs du pays importateur pour les biens du patrimoine dont il multiplie les flux par 3,74.

Concernant la variable « distance », le calcul de la distance moyenne séparant les partenaires à l'échange suivant les types de biens montre que les biens culturels sont échangés sur des distances moins importantes que les biens manufacturés non culturels (respectivement 6 005 km contre 7 271). En outre, si l'on applique ce calcul à chacune des sept catégories de biens culturels, il s'avère que c'est pour les biens du patrimoine que les partenaires à l'échange sont en moyenne les plus éloignés l'un de l'autre (6 616 km) : essentiellement composée de biens artistiques non reproductibles, cette catégorie dépend moins de la distance que les autres biens culturels et est donc moins sensible aux coûts de transport et plus généralement aux coûts de transaction. Le fait que l'influence d'une frontière commune soit non significative pour cette catégorie de biens vient renforcer ce constat.

Le cas du cinéma

Les données de l'Unesco, pour la période 1970-1999, portent sur les importations bilatérales de films en provenance des principaux pays producteurs (États-Unis, France, Allemagne, Russie, Japon, Inde, Hongkong, Royaume-Uni et Italie) mais aussi sur les productions nationales. Elles permettent d'établir que la distance joue le même rôle que dans les estimations précédentes : les flux de films sont moins affectés par la distance que les flux concernant le reste des biens manufacturés, et confirment le poids fondamental de la langue commune et du lien colonial. Toutefois les spécificités nationales interviennent également et génèrent des « effets fixes » qui peuvent être appréciés de manière relative : ainsi, certains pays importateurs, ayant un goût particulier pour le cinéma, importent donc beaucoup de films de toute origine au contraire d'autres mal équipés en salles ou en réseaux de distribution, en raison par exemple d'une densité très faible et d'une dispersion spatiale importante de la population.

Le fait d'avoir en commun la langue ou un lien colonial augmente de 70 % chacun la part de marché de l'exportateur concerné dans les pays qui partagent l'un ou l'autre. À ce titre, la communauté francophone dispose donc bien d'un réel avantage économique en termes d'échanges cinématographiques : la France, comme la Grande-Bretagne et les États-Unis notamment, bénéficie en général des liens créés par les mouvements historiques de population, la similarité des institutions et des pratiques culturelles. Si les effets des variables « lien colonial » et « lien linguistique » peuvent être très clairement séparés pour la France, ils se cumulent dans la plupart des cas : on constate en effet que dans une ancienne colonie française où l'on continue de parler le français, la part de marché des films français est multipliée par près de trois comparativement à un pays où la langue n'est pas le français et qui n'a jamais été une colonie française.

... et de services culturels

En ce qui concerne les services et les échanges dématérialisés en général, qui ne nécessitent pas un contact physique entre consommateur et producteur et n'occasionnent plus de coûts de transport, que signifie la notion de « distance » ? Or, malgré cela, la plupart des études mettent en évidence un effet négatif, significatif et relativement important de la distance sur les flux de services. L'explication en est peut-être que la distance rend compte de similarités dans les préférences des consommateurs, similarités d'autant plus grandes que les pays sont proches sur le plan géographique.

Au début des années 2000, les flux de services représentaient plus de 20 % des échanges internationaux, part qui devrait continuer à croître compte tenu du développement des TIC. Malgré leur poids significatif et croissant dans les échanges et quels que soient les services – culturels ou non –, ces transactions sont mal enregistrées et l'on dispose de peu de statistiques³ faute de nomenclature normalisée. Au sein des échanges mondiaux de services, le commerce de « services audiovisuels et connexes » ainsi que les « autres redevances et droits de licence » ne représentent qu'une part encore minime mais fortement croissante.

Si l'effet de la variable « distance » est toujours négatif pour ces deux types de services, il est cependant plus faible que pour l'ensemble des services. Par ailleurs, l'ensemble des autres variables « gravitationnelles » (voir ci-dessus) a l'influence attendue : la taille des pays influence positivement les échanges de services culturels, quoique moins fortement, là aussi, que pour l'ensemble des échanges de services ; les flux sont aussi croissants avec le niveau de développement des pays évalué par le PIB/tête ; les liens coloniaux et le partage d'une frontière terrestre favorisent fortement le commerce de services culturels alors que cette influence positive et significative des liens coloniaux n'est pas observée pour l'ensemble des services ; enfin, le partage d'une langue officielle ne semble pas influencer les flux de services, qu'il s'agisse de l'ensemble des services ou des seuls services culturels.

En ce qui concerne le PIB et le PIB/tête du pays exportateur, leurs variations dans le temps ne semblent pas influencer les échanges de services culturels. En revanche, celles du pays importateur ont un impact sur les échanges, positif pour les premières et négatif pour les secondes. Il semble en effet que,

suite à une amélioration de leur niveau de développement, les pays importent moins de services culturels, le développement d'une production locale tendant à remplacer progressivement les importations.

Les échanges de services culturels, contrairement à ce qui se passe pour les services en général, tendent à se réduire lorsqu'il y a partage d'une frontière commune ; mais ils restent néanmoins positivement influencés par le partage d'une langue officielle. La langue commune semble donc être l'une des variables à l'influence la plus robuste sur les échanges culturels. Cette variable a presque systématiquement un impact positif et très net lorsque l'on prend en compte les spécificités des pays importateurs et exportateurs.

LES ÉCHANGES CULTURELS : INDICATEURS DE PROXIMITÉ CULTURELLE ET FACTEUR EXPLICATIF DE L'ENSEMBLE DES ÉCHANGES

Les échanges culturels s'avèrent constituer, au travers de l'explication du passage d'une frontière sur les échanges, des indicateurs de la proximité culturelle entre pays. Par ailleurs, les échanges culturels constituent un facteur explicatif particulièrement fort des différents aspects des échanges internationaux (biens et services, investissements à l'étranger, flux migratoires).

Les effets frontières pour les biens et services culturels

Une autre manière d'envisager les échanges internationaux consiste à se poser la question de « l'effet frontière », c'est-à-dire de l'effet du franchissement des frontières nationales sur les échanges. Les recherches menées au sujet des frontières aussi bien entre le Canada et les États-Unis qu'au sein de l'Union européenne suggèrent des effets frontières assez élevés en dépit du processus d'intégration économique et parfois de la langue commune. Ces effets ne s'expliquant que partiellement par les barrières commerciales formelles aux échanges (droits de douane...), il reste donc une place pour les différences culturelles qui poussent les individus à accorder une certaine préférence – à prix égal – aux productions nationales. Mesurer les effets frontières pour les biens et services culturels

3. Plusieurs bases (OCDE, Eurostat, CEPII) fournissent des données à partir d'une même source : les balances des paiements des différents pays.

permet en partie de mesurer ces différences culturelles. Si l'impact des frontières nationales provient de différences culturelles entre les pays, on doit donc trouver un effet frontière dans les échanges de biens culturels, qui peuvent alors devenir une sorte de « traceur » des préférences culturelles.

La base AUVIS d'Eurostat, qui fournit le nombre d'entrées réalisées par les films produits par un pays dans chacun des autres pays pour la période 1980-2001, permet d'estimer l'effet frontière sous réserve de définir une mesure de la distance « interne » aux pays⁴. On constate que l'effet frontière est très important : en moyenne, les entrées pour les films nationaux sont près de dix fois supérieures à la valeur attendue. Cela traduit le fait que malgré le développement des échanges internationaux et la montée en puissance de l'industrie cinématographique américaine sur le plan mondial, le « biais domestique », c'est-à-dire la préférence pour la production nationale dans la consommation de ce bien culturel qu'est le cinéma, reste forte. L'hypothèse selon laquelle les différences culturelles seraient l'une des causes probables de l'existence de l'effet des frontières nationales sur le commerce de biens en général s'en trouve dès lors renforcée.

Cet effet frontière, mis en regard des résultats de précédentes recherches, apparaît très comparable à celui des biens non culturels pris dans leur ensemble et même, paradoxalement, nettement plus faible que celui estimé pour les biens alimentaires ou les boissons, biens non culturels qui comportent cependant une composante culturelle importante. L'explication, dans le cas du cinéma, pourrait être que le marché, même s'il est loin d'être totalement intégré, l'est beaucoup plus que celui d'autres biens culturels

Enfin, la préférence relative des spectateurs français pour les films nationaux ou, dit autrement, le niveau de « fermeture » du marché français, n'est pas supérieure à celle des autres pays. Au contraire, le marché français est plutôt légèrement plus ouvert que les autres marchés. Ceci peut surprendre au premier abord, dans la mesure où la France est l'un des rares pays où la part de marché du cinéma domestique reste importante mais ce résultat s'explique par le fait que la production y est importante, ce qui justifie en grande partie la part respectable que les films français occupent dans le marché intérieur. Eu

égard à un effet frontière pour la France relativement proche de celui obtenu pour les États-Unis, on peut considérer que les politiques d'aide publique n'entraînent pas de distorsions dans la consommation des films par les spectateurs français. L'existence d'un volume élevé de production favorisé par les systèmes de soutien n'implique pas un niveau plus faible d'importations de films étrangers mais plutôt un niveau de consommation globale de films plus élevé, dont bénéficient les films étrangers.

Les échanges de biens culturels peuvent-ils expliquer les flux commerciaux ?

Dans quelle mesure les flux d'échanges de biens culturels vont-ils de pair avec l'ensemble des échanges, dont ils ne représentent pourtant que 1,4 % du total en moyenne sur la période 1988-2004 ? Une exploitation des données de la base Comtrade des Nations unies permet d'estimer que le commerce des biens culturels influence positivement et significativement les échanges de l'ensemble des biens. L'utilisation de ce facteur explicatif comme mesure directe de la proximité culturelle entre pays vient, de plus, rendre plus faible et moins significative l'influence des facteurs habituellement utilisés (partage d'une langue commune, distance, PIB, niveau de développement...).

Si l'on considère l'impact de l'ensemble des sept catégories de biens culturels mais en les individualisant, on constate que les flux de cinq d'entre elles exercent une influence positive et significative sur le commerce total (à l'exception des flux des biens du patrimoine qui ont une influence négative et des échanges d'autres imprimés qui n'ont pas d'impact significatif). Au total, une augmentation de 10 % des échanges de biens culturels accroît le commerce de biens traditionnels de 3,25 à 4,25 % et les seuls échanges d'arts visuels, en augmentant de 10 %, accroissent le commerce total de presque 2 %. Si l'on se limite aux seuls échanges bilatéraux de films ou de services culturels⁵, l'influence positive sur l'ensemble du commerce se retrouve même si elle est moindre.

L'introduction des flux d'échanges de biens culturels modifie l'influence des variables traditionnelles relatives à la proximité culturelle (liens

4. La distance entre deux pays est calculée comme la moyenne entre les distances des principales villes de ces pays, chacune de ces distances étant pondérée par la taille des villes en question. La mesure de la distance « interne » à un pays est calculée de manière analogue en utilisant les distances entre les principales villes du pays. La distance *entre* pays traduit un éloignement culturel, des différences dans les contextes commerciaux... qui tendent à réduire les échanges. Inversement, *au sein d'*un pays, la proximité entre producteur et consommateur assure une plus grande maîtrise des attentes et des goûts du spectateur ainsi que des réseaux de distribution, ce qui peut contribuer par exemple à expliquer le succès des films domestiques.

5. Respectivement source Unesco pour les films et source Eurostat pour les services culturels.

coloniaux, frontière commune, langue officielle commune) ainsi d'ailleurs que l'influence de la variable « distance ». Ceci signifie qu'il y aurait donc interdépendance entre ces variables et les flux de biens culturels. On peut démontrer par exemple que la distance géographique, prise comme facteur explicatif du commerce dans son ensemble, traduit en partie la distance culturelle séparant les pays. Ces flux d'échanges culturels étant très explicatifs des échanges globaux, cela veut dire à la fois qu'ils dépendent en partie de la proximité culturelle des pays mais aussi qu'ils rendent mieux compte de l'influence de la proximité culturelle sur le commerce total d'un pays que les mesures traditionnellement utilisées (langue, lien colonial...).

L'influence des flux de chacune des catégories de biens culturels, prise isolément sur l'ensemble du commerce, est systématiquement positive et significative. La distance et l'existence d'une frontière commune conservent une influence significative. Il semble de plus que chaque catégorie de biens culturels prise individuellement capte en partie l'effet des autres catégories, ce qui atteste de l'existence de relations intersectorielles. À nouveau, l'influence des flux d'arts visuels est nettement supérieure à celle des six autres catégories.

Enfin, on peut mettre en évidence des effets de « mémoire » ou d'hystérésis, c'est-à-dire une influence positive et significative des échanges culturels passés sur les échanges globaux présents, et ce pour chacune des sept catégories de biens culturels considérées. Ceci atteste du poids des phénomènes d'habitude voire d'addiction dans les préférences et consommations culturelles.

Échanges culturels, investissements à l'étranger et flux migratoires

On peut également examiner l'influence des échanges de biens culturels sur les flux d'investissement directs à l'étranger (IDE), influence qui peut être expliquée par le fait que ces derniers fournissent des informations, notamment sur les réseaux de distribution au sein des pays et sur les préférences des consommateurs, qui conditionnent les décisions des entreprises en matière d'investissements. Une exploitation des données fournies par l'OCDE sur les flux bilatéraux d'IDE sur la période 1980-2001, portant sur 59 pays, montre que la distance les influence négativement, alors que les flux

de biens culturels ont une influence positive sur eux, quoique légèrement plus faible que celle enregistrée précédemment sur les échanges commerciaux. On constate également que les échanges de films cinématographiques ont une influence positive sur eux, mais moins significative. Par contre, l'impact du commerce de services culturels sur les IDE est non significatif.

Si l'on considère l'effet groupé mais individualisé des flux de chacune des catégories de biens culturels, seules trois d'entre elles ont un effet positif et significatif sur les IDE : les journaux et périodiques, les médias enregistrés et les arts visuels. Pour les deux premières catégories, l'effet, particulièrement intense, est supérieur à l'effet sur les flux de commerce. Pris individuellement, les flux de chacune des catégories de biens culturels ont un impact positif et significatif à l'exception des biens du patrimoine et des médias audiovisuels dont l'influence n'est pas significative.

Enfin, suivant en cela des travaux menés dans d'autres disciplines, en anthropologie par exemple, le même type d'approche gravitaire peut être appliqué à l'analyse des flux migratoires en examinant comment les flux d'immigrants dépendent de la taille économique des pays, de la distance bilatérale, du partage d'une frontière, d'une langue, de l'existence de liens coloniaux, etc. L'exploitation de données d'Eurostat sur la période 1985-2004 montre que les liens coloniaux et le partage d'une langue ont un impact positif et significatif. L'impact négatif de la distance sur les flux migratoires semble être moins robuste que celui observé pour les flux commerciaux et d'investissement. Quant à l'impact des échanges de biens culturels sur les flux migratoires, il s'avère légèrement plus faible que celui observé pour les flux de commerce et d'IDE. L'introduction séparée des flux relatifs aux sept catégories de biens culturels confirme ce plus faible impact puisque seuls les journaux et périodiques ont une influence positive et significative.

Appliquer aux échanges de biens et services culturels des modélisations et des méthodes utilisées pour étudier les échanges globaux s'avère donc possible et fructueux. Les résultats obtenus stimulent la réflexion sur la manière dont le culturel interagit avec l'économie dans un contexte d'ouverture continue des échanges, de mondialisation économique mais aussi de perpétuation des spécificités et de maintien de la diversité. ■

État de la recherche

Jusqu'à présent, dans les rares travaux consacrés aux échanges de biens et services culturels, certains chercheurs en économie internationale recourent aux explications habituelles du commerce international pour expliquer les échanges de biens culturels reproductibles – musique enregistrée, livres, films par exemple – qui, *a priori*, ne se comportent pas dans les échanges bilatéraux différemment des autres biens. Ces échanges, néanmoins, seraient dépendants des phénomènes d'acculturation et d'affinité culturelle qui se sont construits au fil du temps entre les pays, si bien que les flux passés influencent positivement les flux actuels. Ceci tend à renforcer la position des pays qui dominent actuellement les exportations. Le partage d'une langue officielle favorise fortement les échanges puisque, dans ce cas, toutes choses égales par ailleurs, l'intensité des flux est multipliée par un facteur de 4,38. De même, un effet positif de la langue, de l'éducation et de la religion peut être démontré sur les exportations de films américains.

Plus récemment, des études théoriques se sont intéressées à l'impact du libre-échange des biens et services culturels en termes de bien-être social¹. L'identité culturelle y est considérée comme le résultat de l'interaction entre les décisions individuelles de consommation. Les différences de préférences chez les consommateurs combinées aux différences de posture des pays au regard de la production de biens supposant des coûts fixes importants peuvent entraîner une réduction de la diversité culturelle lors de l'ouverture des échanges et, dans le cas des biens culturels, compenser les effets bénéfiques traditionnels du libre-échange. Les barrières au commerce peuvent alors, sous certaines conditions, accroître le bien-être social dans les deux pays partenaires de l'échange et trouver là un fondement économique théorique.

Deux raisons principales expliquent la rareté des travaux : – la définition du champ culturel, toujours en question. À la suite d'un récent rapport de l'Unesco², une liste de sept catégories de biens et services identifiables dans les grandes classifications internationales de commerce et de production a été retenue (voir p. 4 actuellement) ; – le manque de données détaillées et sur des périodes suffisamment longues pour de nombreux pays. Ceci a conduit à mobiliser des sources très diverses (base

COMTRADE des Nations unies, base de données de l'Unesco, base AUVIS-Eurostat), l'origine réelle des produits étant plus ou moins bien prise en compte³.

Ces raisons s'ajoutent à la question : « Est-il possible d'expliquer les échanges culturels de la même manière que les échanges non culturels ? » La nouvelle théorie du commerce international constitue un cadre explicatif du commerce des biens culturels reproductibles : ces biens, comme de nombreux autres, se caractérisent par la présence d'économies d'échelle et une notable différenciation des produits. C'est ce cadre qui a été retenu ici.

Questions de méthode⁴

Pour réaliser la recherche dont les principaux résultats sont présentés ici, le CEPII a fait appel aux derniers développements des techniques économétriques appliquées généralement à des bases de données importantes, ces dernières étant parfois insatisfaisantes quand il s'agit d'observer les seuls flux d'échanges culturels. Les résultats s'appuient sur l'estimation économétrique de relations entre des variables expliquées et des variables explicatives, relations qui sont considérées comme statistiquement vraisemblables – dites « significatives » – et dont le sens (positif, négatif ou ni l'un ni l'autre) et l'ampleur peuvent être déterminés. Ceci permet à la fois d'individualiser les effets en raisonnant « toutes choses égales par ailleurs » et d'apprécier le pouvoir explicatif des variables les unes par rapport aux autres. Cependant, ces probables effets, impacts, influences nécessitent toujours d'être expliqués et interprétés⁵.

L'« équation de gravité »

L'équation de gravité, ainsi dénommée car elle se fonde sur une analogie avec la loi de Newton – l'attraction entre les corps est proportionnelle à leurs masses respectives et inversement proportionnelle à leur distance –, est un outil standard utilisé depuis plusieurs décennies par les économistes pour étudier les déterminants des flux d'échanges.

Hypothèse posée : les échanges entre deux pays partenaires dépendent de leur taille économique respective et de la distance géographique les séparant, distance qui

1. En économie, traditionnellement, le bien-être social est mesuré par la somme du « surplus des producteurs » (différence entre ce que ceux-ci touchent pour les biens et services qu'ils produisent et le coût engagé pour les offrir) et du « surplus des consommateurs » (différence entre ce que ceux-ci seraient disposés à payer pour les biens et services existants et ce qu'ils ont en réalité à payer pour en bénéficier).

2. Unesco, *Échanges internationaux d'une sélection de biens et services culturels 1994-2003*, décembre 2005.

3. Compte tenu des phénomènes d'externalisation (*outsourcing*).

4. Certains aspects méthodologiques, tels que expertise des sources, choix des techniques de régression... qui ont tenu une place importante dans cette recherche, ne sont pas repris dans le présent document mais sont disponibles en ligne (voir <http://www.culture.gouv.fr/deps> rubrique YYY).

5. Plusieurs affirmations du texte correspondent à des résultats de travaux académiques dont les références sont fournies dans le texte complet du rapport disponible en ligne (voir <http://www.culture.gouv.fr/deps> rubrique XXX). Quant aux aspects méthodologiques (expertise des sources, choix des techniques de régression...) qui ont tenu une place importante dans cette recherche, ils ne sont pas repris dans le présent document mais sont disponibles en ligne (voir <http://www.culture.gouv.fr/deps> rubrique YYY).

sert d'approximation aux coûts de transport et plus généralement à l'ensemble des coûts de commerce qui affectent les échanges.

D'autres variables sont généralement ajoutées pour rendre compte de spécificités de la relation bilatérale telles que 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... Ces variables, qui rendent compte des différentes dimensions de la proximité culturelle entre les pays, sont considérées comme peu importantes pour les échanges en général alors qu'elles sont susceptibles d'affecter significativement les échanges de biens ou de services culturels.

Cette modélisation repose sur une représentation de l'économie et des échanges où chaque producteur offre une variété unique d'un bien qui entre en concurrence avec toutes les autres variétés du bien produites dans le monde, sachant que les consommateurs demandent des quantités moindres des variétés à prix élevé mais manifestent globalement un certain goût pour la diversité. Ce goût provient du comportement individuel des consommateurs qui souhaitent diversifier leur consommation mais

aussi de la diversité des préférences individuelles. Ainsi chaque pays veut consommer l'ensemble des variétés produites dans le monde, la proportion exacte de cette demande étant fonction de la taille de l'offre dans le pays d'origine : la production donnant lieu à des rendements d'échelle croissants, les plus grands pays en termes de population vont pouvoir offrir un plus grand nombre de variétés. Le volume d'échanges d'un pays exportateur donné sera également fonction du coût de la transaction bilatérale, compris au sens large. Interviennent ici les variables de distance, de langue commune... qui traduisent des coûts d'accès différents aux variétés des différents pays : il sera par exemple plus facile aux consommateurs anglais de voir un film américain qu'un film mexicain, ne serait-ce qu'en raison des coûts de traduction ; il leur sera également plus facile de voir un film espagnol ou français qu'un film indien ou chinois, car les références culturelles seront, en général, plus proches. Enfin, les consommateurs étant censés attribuer une part relativement constante de leur consommation au bien en question, les exportations seront proportionnelles à la taille du marché de destination et au potentiel d'achat, donc au niveau de développement des différents pays importateurs.

RÉSUMÉ

L'étude réalisée par le CEPII analyse les déterminants des échanges de biens et services culturels avec les outils économétriques habituels de l'économie internationale et montre que les déterminants habituels, à commencer par la distance, restent pertinents. Les « effets frontières » calculables pour le cinéma s'avèrent par ailleurs élevés et les échanges de biens culturels viennent expliquer de manière significative les échanges globaux en rendant compte de la complexité de la « distance culturelle » entre pays délicate à appréhender.

ABSTRACT

International Trade Flows in Cultural Goods and Services: Issues and Determining Factors.

The study carried out by the CEPII uses the econometric tools habitually applied to the world economy to analyse the factors determining trade in cultural goods and services. It shows that the usual factors, distance among them, continue to be relevant. The "border effects" calculated for the cinema are strong. Trade in cultural goods, by revealing the complexity of the "cultural distance" between countries (not at all easy to measure), makes a significant contribution to understanding trade as a whole.