

UN DROIT PROMOTIONNEL DE LA DIVERSITÉ
CULTURELLE « EN MONTAGNES RUSSES » : L'UNION
EUROPÉENNE ET LE CANADA DU CYCLE D'URUGUAY
À L'ACCORD CANADA—ÉTATS-UNIS—MEXIQUE
(ACEUM)

*Lucia Bellucci**

Le présent article vise à analyser les enjeux liés au droit à fonction promotionnelle, dont la théorisation revient tout particulièrement à Norberto Bobbio, dans les domaines de la culture, face au commerce multilatéral et bilatéral. Cet article vise à analyser les négociations multilatérales au sein de l'Organisation mondiale du commerce, les accords de libre-échange (ALE) et, plus généralement, les « étapes juridiquement pertinentes » les plus significatives pour l'UE et le Canada en matière de protection et de promotion de la culture dans leurs relations commerciales extérieures. Pour ce qui est des ALE, il considère l'AECCG, le PTP, le PTPGP et l'ACEUM ainsi que les négociations du PTCl. L'article soutient que les positions respectives de l'UE et du Canada sur la protection et la promotion culturelle ne peuvent plus être considérées comme étant constantes dans le temps : elles varient au contraire sensiblement. Depuis l'adoption des ALE, selon les négociations ou les accords, les mesures d'incitation concernant l'audiovisuel, ou plus généralement les industries culturelles, se trouvent plus ou moins protégées et connaissent des « hauts » et des « bas ». Pour ce qui est de la possibilité pour l'UE et le Canada de garder des techniques d'incitation à la diversité culturelle et d'en introduire des nouvelles, l'article suggère la métaphore d'un droit promotionnel de la diversité culturelle « en montagnes russes ». L'analyse de chaque négociation, accord ou « étape » devient donc essentielle pour appréhender comment l'UE et le Canada relèvent le défi d'un droit promotionnel de la diversité culturelle face au commerce mondial. Cela se fait en particulier par une approche contextuelle du droit, qui permet de dévoiler les enjeux et les intérêts sociopolitiques et économiques concernés. L'article s'interroge également sur les défis, pour un droit promotionnel de la diversité culturelle, du cadre géopolitique élargi, dans lequel la Chine est devenue un acteur majeur du commerce mondial, et de l'environnement numérique. Il développe enfin une conclusion sur ces thèmes, en soulignant qu'ils seront très probablement à l'origine de conflits dans la mise en œuvre d'ALE et dans des négociations futures.

This article aims to analyze the challenges for the promotional function of law, as theorized by Norberto Bobbio, in the cultural sphere, in the context of multilateral and bilateral trade. In particular, this article aims to analyze multilateral negotiations conducted within the WTO, free trade agreements (FTAs), and, most generally, the most “legally relevant steps” for the EU and Canada with regard to the protection and promotion of culture in their external trade relations. Concerning the FTAs it focuses on CETA, TPP, CPTPP and CUSMA as well as on TTIP negotiations. This article argues that the positions of the EU and Canada can no longer be considered constant over time. On the contrary, since the adoption of the FTAs they vary significantly. According to the negotiations/agreements, the incentives for the audiovisual sector or, more generally, for the cultural industries, are more or less protected and go through “ups” and “downs.” Regarding the possibility for the EU and Canada to introduce and retain support schemes for cultural diversity, the article suggests the metaphor of a promotional law of cultural diversity on a roller coaster ride. The analysis of each negotiation, agreement, or “step” therefore becomes essential to understand how the EU and Canada address the challenge of using promotional law to encourage culture, and therefore cultural diversity, in the face of global trade. This is accomplished by applying an approach of law in context, which makes it possible to uncover the economic and sociopolitical interests at stake. Furthermore, this article explores the challenges for a promotional law of cultural diversity both of the broader geopolitical framework, in which China has become a major player in global trade, and of the digital environment. In concluding the analysis on these topics, it underlines that they will highly likely be a source of conflict in the implementation of FTAs, as well as in future negotiations.

* Professeure à l'Université de Milan, Faculté de droit, Département des sciences juridiques « Cesare Beccaria », lucia.bellucci@unimi.it.