

Culture, commerce et numérique

Le Partenariat transatlantique (TTIP) et l'articulation des enjeux culturels, numériques et commerciaux : Résistances européennes face à l'offensive américaine

Volume 11, numéro 4, mai 2016

Résumé analytique

Nous traitons principalement dans ce numéro des réticences et du scepticisme manifestés par les Européens en rapport aux négociations du Partenariat transatlantique (TTIP) entre l'Union européenne et les États-Unis. Notre analyse porte notamment sur la prise en compte et l'articulation des enjeux culturels, numériques et commerciaux dans ce Partenariat en faisant ressortir les rapports de force et les points de divergence et de convergence entre les deux parties. Ce numéro s'intéresse également aux conclusions d'une étude d'Oxfam America qui rend compte des pratiques d'évasion fiscale des multinationales américaines. Nous faisons un zoom sur les multinationales du secteur du numérique, avec pour illustration les cas d'Apple et de Google. Enfin, le numéro s'achève sur l'entrée dans une nouvelle ère du numérique pour les politiques culturelles au Canada et au Québec, traduisant une véritable volonté de prise de responsabilité de la part de ces gouvernements.

Bonne lecture.

Table des matières

L'articulation des enjeux culturels, numériques et commerciaux dans le TTIP : Plus de divergences que de convergences?.....2

Apple, Google et les paradis fiscaux : un secret de polichinelle.....7

Vent de renouveau numérique sur les politiques culturelles au Canada et au Québec.....9

L'articulation des enjeux culturels, numériques et commerciaux dans les négociations du TTIP : Plus de divergences que de convergences ?

Le Partenariat économique pour le commerce et l'investissement entre les États-Unis et l'Union européenne (aussi connu sous les appellations TTIP, PTCI, ou TAFTA) ambitionne de structurer les relations commerciales entre ces deux puissances économiques en levant les obstacles réglementaires au commerce transatlantique (au-delà des questions liées aux droits de douane). Cette ambition s'appuie sur une stratégie de dérégulation qui devrait permettre d'accélérer les échanges et créer de nouvelles sources de croissance et d'internationalisation des entreprises. D'après les calculs officiels, le TTIP devrait notamment contribuer à 80% du total des gains des multinationales en supprimant certaines règles et normes dont, entre autres, celles relatives à la protection du droit du travail et de l'environnement, et aussi des mesures de protection des emplois et des économies locales contre la concurrence déloyale.

Face aux conséquences potentiellement négatives de cet Accord, un mouvement de résistance et de contestation a émergé et a pris de l'ampleur au cours de ces derniers mois, avec des manifestations citoyennes et syndicales dans la plupart des 28 États membres de l'Union, mais aussi avec des prises de position de certains gouvernements comme ceux des Pays-Bas ou plus récemment de la France en défaveur du Partenariat. Dans ce contexte où les négociations du TTIP se complexifient et prennent une dimension très politique tant au niveau national qu'international, nous proposons ici de revenir sur quelques points d'achoppement et de divergences liés à l'articulation des enjeux culturels, commerciaux et numériques qui font que les Européens sont de plus en plus méfiants alors même que l'administration Obama souhaiterait, pour sa part, une accélération des négociations et une conclusion de l'Accord d'ici la fin de son mandat.

Le projet du TTIP est l'un des accords bilatéraux qui présente le plus de dispositions ambitieuses en matière d'échanges et d'investissements transfrontaliers dans le domaine du numérique. Mais compte tenu de l'asymétrie entre les États-Unis et l'Union européenne en matière de numérique, la question de la convergence réglementaire constitue un véritable défi au vu des incidences qu'elle pourrait avoir sur la concurrence, les services de télécommunications et de commerce électronique, ainsi que sur les autres services numériques en lien avec l'exploitation des données personnelles ou encore le droit de la propriété intellectuelle.

En effet, les États-Unis possèdent une véritable longueur d'avance en matière d'industrialisation du secteur du numérique, avec des capacités d'investissement et une affirmation de la puissance des multinationales du Web et de l'informatique qui constituent des facteurs de différenciation et de productivité beaucoup plus importants qu'en Europe. Rappelons que lorsque les négociations du TTIP ont débuté, l'Europe amorçait à peine la construction de sa stratégie du marché unique numérique européen. Par ailleurs, ce rapport de force nettement en désavantage des Européens soulève la question du respect de la souveraineté numérique des États européens et de leur capacité à réglementer le numérique sur des sujets aussi cruciaux que la protection des données, la neutralité du Net, ou la régulation des plateformes numériques.

En 2014, le Conseil national du numérique (CNNum) de la France avait émis un avis sur le volet numérique du TTIP dans lequel il exprimait ses positions et ses recommandations pour la France et l'Union européenne. Le Conseil préconisait une mobilisation plus forte afin de rééquilibrer le rapport de force et de protéger les intérêts européens dans le domaine du numérique à travers une stratégie de négociation cohérente et coordonnée avec l'ensemble des États membres de l'UE, en exigeant des garanties et des obligations de non-discrimination, de neutralité, de portabilité et d'interopérabilité appliquées aux services télécoms et aux plateformes numériques dans le but d'éviter la « création de distorsions de concurrence ».

La question reste à savoir si la convergence réglementaire s'appliquera par une imposition de standards techniques, par une harmonisation réglementaire et le renforcement des instances internationales de normalisation, ou encore par une reconnaissance mutuelle des normes en vigueur au sein de l'Union européenne et aux États-Unis. Au regard des niveaux d'exigence et des standards techniques déjà existants sur ces deux marchés respectifs, les négociateurs américains se retrouvent en position de force pour chercher à imposer leurs standards pendant que l'Union européenne cherche d'abord à appliquer une harmonisation réglementaire parmi ses propres pays membres pour pouvoir mieux défendre ses intérêts lors des négociations du TTIP.

Cette problématique de la convergence réglementaire constitue également un enjeu crucial pour garantir des règles et conditions de concurrence effectives, en particulier dans le secteur des télécommunications. En effet, au sein de l'Union européenne, l'activité des opérateurs de télécommunications est encadrée par une stricte réglementation, contribuant ainsi à créer les conditions d'un marché plus ouvert et concurrentiel, tandis que l'accès au marché américain des télécommunications, qui repose sur une structure oligopolistique, est fermé aux nouveaux joueurs, dont les opérateurs européens de télécommunications. Il est donc nécessaire que le TTIP respecte le principe d'égalité de traitement (*level playing field*) et garantisse une réciprocité réglementaire pour les entreprises de télécommunication européennes souhaitant développer leurs activités aux États-Unis.

Il en va de même pour le rééquilibrage des conditions de concurrence entre les opérateurs européens de télécommunications et les acteurs américains du numérique, notamment les plateformes OTT («Over-the-top content»). En effet, les fournisseurs d'accès Internet européens investissent dans le développement et la maintenance des infrastructures de réseaux et sont soumis à une série d'obligations liées à une réglementation assez stricte, alors que les plateformes américaines (telles que Youtube ou Netflix), qui fournissent des contenus et des services de divertissement, ne participent pas toujours pleinement au financement des infrastructures qu'ils utilisent et qui consomment d'ailleurs beaucoup de bande passante. Il y a donc une captation de la valeur au profit de ces acteurs OTT qui occupent parfois des positions dominantes sur le marché européen. Face à cette asymétrie réglementaire, la frustration des opérateurs européens de télécommunications, notamment des fournisseurs d'accès Internet, pourrait les emmener à mettre en œuvre des pratiques de discrimination de contenus, de discrimination tarifaire (zéro-rating) ou de dégradation de la qualité de services (par exemple, la diminution de la vitesse Internet de téléchargement pour leurs clients qui sont abonnés aux services de plateformes OTT).

Or, de telles pratiques porteraient atteinte au principe de neutralité du Net, dont le règlement récemment adopté au niveau européen reste ambigu et laisse un bon nombre de questions essentielles sujettes à interprétation.

Au chapitre du commerce électronique, le TTIP pourrait imposer de véritables obligations aux deux parties, malgré une certaine emprise des États-Unis sur les négociations. À ce stade-ci, l'Union européenne et les États-Unis semblent avoir trouvé un terrain d'entente sur des principes non contraignants tels que : l'interdiction des droits de douane sur les livraisons sous forme électronique, la reconnaissance des certificats de signature électronique, la conclusion de contrats sous forme électronique, l'installation et l'utilisation d'infrastructures et de serveurs au niveau local pour pouvoir fournir des services technologiques, la régulation des spams,...

En ce qui concerne les échanges transfrontaliers ouverts de flux de données, les négociations dans le cadre du TTIP se réfèrent aux termes de l'accord «*EU/US Privacy Shield*» qui remplace le «*Safe Harbor*», mécanisme permettant le transfert de données vers plus de 4 000 entreprises y ayant adhéré aux États-Unis et qui fut invalidé en octobre dernier par la Cour de justice de l'Union européenne. Cependant, le «*Privacy Shield*» assure toujours aux autorités et aux entreprises américaines le droit unilatéral d'accéder aux données numériques des citoyens et consommateurs européens, certes sous le couvert de nouvelles garanties qui n'existaient pas dans le *Safe Harbor*, mais le contrôle et le respect de ces dernières demeurent au bon vouloir des seules institutions américaines. On se pose alors la question de savoir comment les règles européennes vont être appliquées de telle sorte que le TTIP ne serve pas de véritable passoire pour le transfert et l'exploitation des données personnelles de l'Europe.

Sur le plan des échanges de biens et services culturels, malgré la victoire obtenue par les Européens en matière d'exception culturelle et d'exclusion du secteur audiovisuel du cadre des négociations commerciales avec les États-Unis, sans oublier les concessions que pourraient être amenés à faire les Américains sur le prix unique du livre et du livre numérique en Europe, l'ombre des multinationales américaines du Web et celle des négociateurs américains planent toujours sur les dispositifs non discriminatoires visant à promouvoir et à protéger la culture européenne. En effet, la tentation est grande pour les Américains de chercher une brèche afin de réintroduire les services et contenus culturels audiovisuels dans les négociations du TTIP par un principe de non-discrimination des produits numériques dans le chapitre sur le commerce électronique. Ce concept de produits numériques ou «*digital products*», qui est nouveau dans le cadre des relations commerciales entre les États-Unis et l'UE, existe déjà dans l'accord de libre-échange liant les États-Unis et la Corée et fait dans ce cas référence, entre autres, aux produits audiovisuels (films, musique, jeux vidéo, ...) distribués et diffusés par voie numérique comme les services de musique en ligne ou de vidéo en ligne à la demande. L'introduction par les négociateurs américains d'un principe de non-discrimination de ces produits culturels numériques dans le TTIP constitue une remise en cause des politiques discriminatoires mises en œuvre par l'UE dans le secteur audiovisuel, puisque la position européenne ne fait pas de différenciation au niveau du support ou du mode de diffusion numérique des produits audiovisuels.

Il s'agit donc là d'une divergence profonde sur laquelle les États membres de l'Union, la France en tête, restent pour le moment intransigeants et très vigilants, alors que le lobby des plateformes numériques américaines essaie de faire pression pour que celles-ci ne soient pas soumises à d'éventuelles politiques de régulation qui iraient à l'encontre de leurs intérêts économiques. La question qui se pose ici est celle du rapport de force entre les pouvoirs publics et les grands groupes internationaux du numérique qui dictent leurs lois sur le marché des industries culturelles.

D'autres divergences importantes subsistent :

- **Sur le plan de la propriété intellectuelle**, l'approche américaine sur la brevetabilité du logiciel est incompatible avec le modèle européen enclin à la promotion du droit d'auteur, du logiciel libre ou du domaine public ;
- **Sur le plan de la protection des indications géographiques** en relation avec l'attribution des noms de domaine sur Internet, notamment le .vin et le .wine, qui constitue une prérogative de la société de droit californien, *l'International Corporation for Assigned Names and Numbers (ICANN)* ;
- **sur le plan de l'accès au marché américain**, Bruxelles dénonce par exemple l'imposition d'un plafond de 25 % pour la participation d'une entreprise européenne au capital d'un opérateur télécoms américain, alors qu'une entreprise américaine peut posséder 100 % d'une société européenne. De même, les opérateurs américains peuvent avoir accès aux infrastructures existantes de leurs homologues européens sur le Vieux Continent. Ce qui n'est pas le cas pour ces derniers aux États-Unis. Le problème renvoie notamment aux traditionnelles lois protectionnistes états-uniennes (*Buy American Act* et *Small Business Act*) qui constituent de véritables barrières réglementaires pour les nouveaux entrants sur le marché américain et l'Europe continue de négocier pour que l'accord final puisse donner de réelles opportunités aux entreprises européennes de toutes tailles, dans la fourniture d'équipements, de biens et de services, en particulier dans le domaine de l'informatique, des télécommunications ou encore celui des objets connectés ;
- **sur le plan de la protection de l'investissement**, le Partenariat transatlantique ouvre la voie à une réforme ambitieuse du règlement des différends en matière d'investissement, en établissant une Cour de justice de l'investissement, reposant sur un système indépendant, public et transparent. Toujours est-il que de nombreux observateurs estiment que cette disposition devrait être purement et simplement annulée, puisqu'elle pourrait affecter la capacité souveraine des États de réglementer les multinationales, qui cherchent à pouvoir profiter du marché intérieur européen tout en échappant aux règles européennes, comme celles relatives à la fiscalité.

En définitive, on peut retenir que les craintes suscitées par les négociations du Partenariat transatlantique sont fondées compte tenu des nombreuses divergences entre les deux parties relatives à leurs systèmes réglementaires, juridiques et protectionnistes. De plus, ces craintes se nourrissent de la méfiance envers l'hégémonie des GAFA qui s'est bien étendue déjà en Europe, avec des accusations fréquentes d'abus de position dominante à l'encontre de certaines de ces firmes à l'instar de Google.

Par rapport aux ambitions clairement affichées par les États-Unis de renforcer la domination des acteurs américains tels que Google, Apple ou Amazon sur le marché numérique européen, l'Europe a tout intérêt à jouer la carte de l'harmonisation réglementaire en matière de commerce électronique et de protection du consommateur plutôt que de vouloir aller en guerre sans assez de munitions.

Sans de véritables garanties en matière de réciprocité, d'égalité de traitement et de respect de la souveraineté, d'ouverture et d'accès équitable aux marchés de part et d'autre, le TTIP pourrait devenir une entrave au développement d'une véritable économie numérique en Europe et c'est pour cette raison qu'on peut comprendre les réticences et le durcissement des positions européennes face à l'empressement de l'administration Obama à boucler les négociations sans l'existence de ces garanties.

Les multiples visages du TTIP

Points principaux en discussion, positions et arguments américains, européens et des opposants au projet :

	ACCÈS AU MARCHÉ 	COOPÉRATION RÉGLEMENTAIRE 	NOUVELLES RÈGLES   		
	Disparition des droits de douane	Uniformisation des règles de sécurité, des contrôles, de l'étiquetage...	Mécanisme d'arbitrage pour régler les conflits entreprises/États (ISDS)	Droits de propriété intellectuelle renforcés	Indications géographiques protégées
	► Éliminer les « barrières injustifiées » qui donnent un avantage à l'Europe	► Réduire les coûts de régulation tout en respectant la protection des consommateurs	► Système «impartial» fondé sur «l'État de droit» ► Protection des investissements	► La lutte contre le « piratage »	► Seulement pour les « produits éligibles »
	► Stimulation de l'économie +119 milliards/an en UE , 95 pour les USA. ► Création d'emplois	► Maintien de normes «exigeantes» ► Autorisation plus rapide d'importation d'un produit	► Mise en place d'un dispositif transparent ► Audiences publiques	► Favoriser les investissements de recherche et développement	► Liste de 200 appellations que l'UE veut faire reconnaître
	► Concurrence déloyale (taux de change du \$, modèle d'agriculture extensive, etc. plus favorables aux USA)	► Affaiblissement des règles environnementales , protection sociale, sécurité alimentaire et bien-être animal (OGM, pesticides, boeuf aux hormones, etc.)	► Les entreprises pourront contrer les réglementations d'États souverains ► Libéralisation des services publics	► Monopolisation de brevets par les grandes firmes (médicaments) ► Surveillance d'internet	► Perte des appellations protégées dans l'agriculture notamment

Sources : Commission européenne, USTrade, Attac

© AFP

Sources :

<http://www.bilaterals.org/?-TTIP->
<http://www.cnnumerique.fr/wp-content/uploads/2014/05/TTIP-Avis-FR.pdf>
<http://www.contreponts.org/2016/05/04/251303-taftattip-ce-protectionnisme-americain-qui-bloque-les-negociations#LSrfQMKpI8wL7swr.99>
<http://www.euractiv.fr/section/innovation-entreprises/news/public-procurement-could-be-next-ttip-deal-breaker/>
<http://www.itespresso.fr/traite-europe-usa-numerique-et-re-offensif-les-negociations-ttip-75294.html>
<https://stoptafta.wordpress.com/2016/05/03/qui-croit-encore-a-lavenir-du-tafta/>

Apple, Google et les paradis fiscaux : un secret de polichinelle...

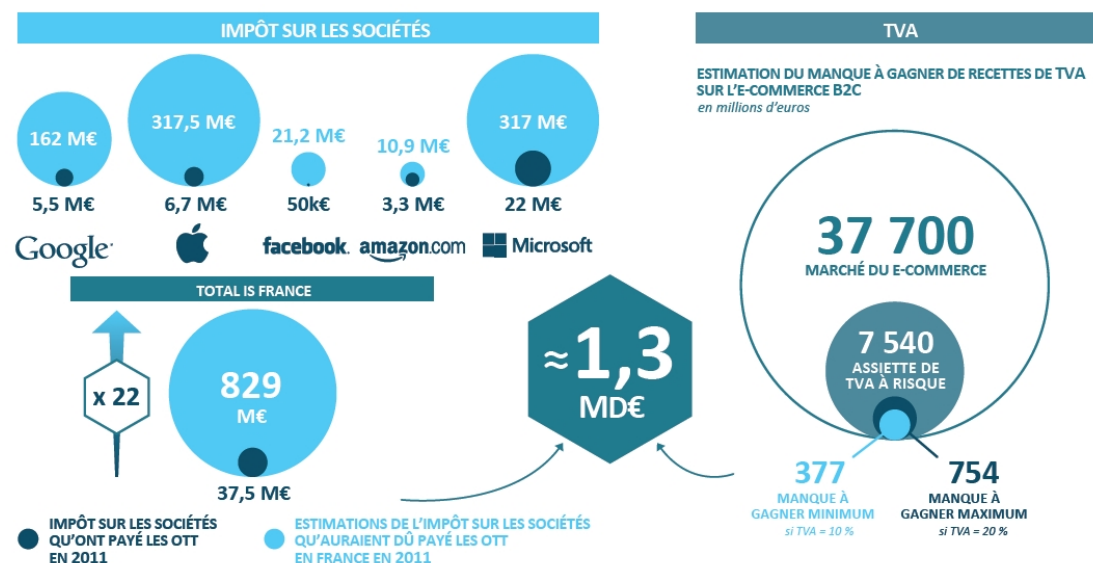
Les grandes entreprises américaines du numérique ont été jusqu'ici épargnées dans le scandale des Panama Papers. Pourtant, il n'est un secret pour personne que ces entreprises se livrent à une pratique d'évasion fiscale massive dans des paradis fiscaux, minimisant ainsi leurs profits afin de payer moins d'impôt. Cette fois-ci, c'est un rapport de l'ONG Oxfam America («*Broken at the Top : How America's dysfunctional tax system costs billions in corporate tax dodging*») qui épingle les multinationales américaines.

En effet, selon ce rapport, les 50 plus grandes entreprises américaines cotées en bourse, dont Apple, General Electrics, Boeing, Microsoft, Google, ou encore Cisco, HP, Verizon et IBM, auraient réalisé à l'échelle mondiale près de 4 000 milliards de dollars de bénéfices entre 2008 et 2014. Mais elles n'auraient payé l'impôt que sur une base moyenne de 26,5 %, alors que le taux d'imposition des sociétés est fixé à 35 % aux États-Unis (c'est l'un des plus élevés de l'OCDE). On estime que durant cette période au moins 1 400 milliards de dollars auraient été transférés vers un réseau opaque de 1600 filiales installées dans des paradis fiscaux.

En ce qui concerne spécifiquement les entreprises du numérique, on estime qu'à elles seules, Apple, Microsoft, IBM, Google et CISCO auraient transféré plus de 450 milliards de dollars de bénéfices. Avec 181 milliards au compteur, Apple se présente comme le champion toutes catégories dans cette course vers les paradis fiscaux. L'évasion fiscale ainsi pratiquée par ces multinationales représenterait 111 milliards de dollars de manque à gagner annuel pour le fisc américain.

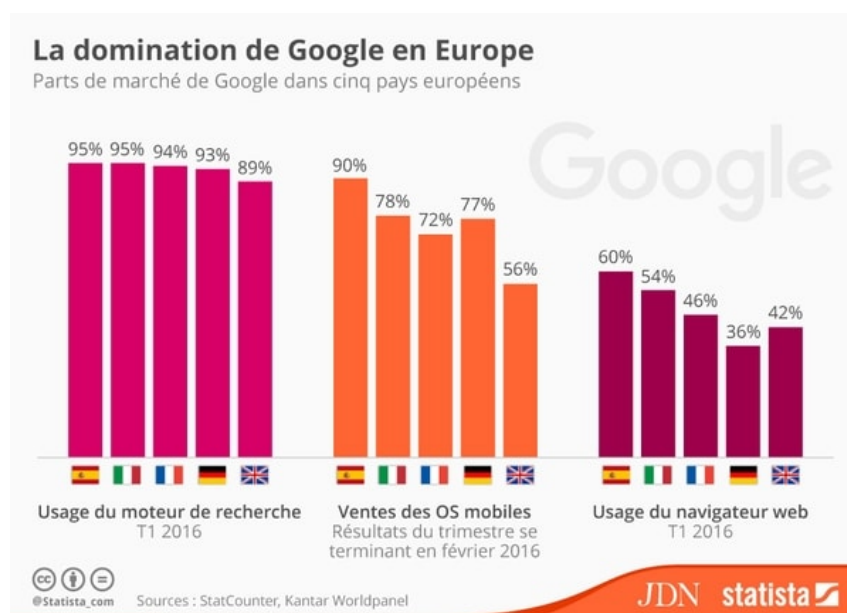
Pourtant, au cours de cette même période, ces multinationales ont été les « *principales bénéficiaires du soutien des contribuables* » via le versement de quelque 11 000 milliards de dollars de fonds publics, notamment des subventions comme les aides fédérales directes ou des garanties de prêts, précise l'étude d'Oxfam America.

Cette étude d'Oxfam America intervient alors qu'en Europe, la Commission européenne dévoilait sa nouvelle stratégie de lutte contre le fléau de l'optimisation fiscale. En effet, une semaine après les révélations sur le scandale d'évasion fiscale des "Panama Papers", Pierre Moscovici, l'ancien ministre de l'Economie français et aujourd'hui commissaire européen à la Fiscalité, a annoncé la nouvelles directive de la Commission européenne permettant de taxer les multinationales, tout en les obligeant à rendre publiques leurs données comptables et fiscales (chiffre d'affaires, bénéfices, impôts payés, etc.) dans chaque pays de l'Union européenne. La mesure s'applique notamment à toutes les multinationales quelle que soit leur nationalité (européenne, mais aussi américaine, australienne, chinoise,...) dès lors qu'elles ont une filiale dans l'UE et un chiffre d'affaires d'au moins 750 millions d'euros. Les montages juridico-financiers complexes mis en place par les GAFA sont dorénavant dans le viseur de la Commission et l'Union européenne pourrait récupérer 70 milliards de recettes fiscales dès la mise en application de cette nouvelle directive d'ici six mois.



Sources : Greffe du tribunal de commerce de Paris, Compte de résultats des entreprises, Année 2011 ; FEVAD Edition 2012, Rapport Sénat « Impact du développement d'Internet sur les finances de l'Etat, Greenwich Consulting Octobre 2009 » ; Notes : Estimation Facebook basé sur données Facebook UK. Données Apple basées sur l'hypothèse qu'une majorité des produits physiques Apple vendus par des réseaux de distribution tiers sont vendus en fait par Apple Sales International, domicilié en Irlande et ne payant pas l'impôt sur les sociétés en France ; Hypothèses : activités facturées en France, avec taux de marge brute standard déclaré par le groupe indiqué dans leurs compte de résultats monde auquel est appliqué un IS de 33,3%

L'objectif est clairement de préserver les entreprises européennes qui se retrouveraient dans une situation défavorable par rapport à leurs concurrentes étrangères, parfois accusées d'abus de position dominante. C'est notamment le cas de Google qui continue d'étendre son empire en Europe (comme l'illustre l'infographie ci-dessous) et qui a de plus en plus des démêlés avec la Commission européenne relativement à des pratiques anti-trust.



Sources :

<http://www.itespresso.fr/fiscalite-evasion-secteur-it-ombre-panama-papers-127498.html>
<http://www.journaldugeek.com/2016/04/15/apple-champion-paradis-fiscaux/>
<http://www.eco-mag.com/fin-optimisation-fiscale-gafa/>
<http://www.challenges.fr/europe/20160411.CHA7666/panama-papers-la-solution-de-pierre-moscovici-pour-lutter-contre-l-evasion-fiscale.html>
<http://www.journaldunet.com/media/publishers/1177711-google-domination-europe-statista/>

Vent de renouveau numérique sur les politiques culturelles au Canada et au Québec



Le Canada possède un secteur culturel dynamique qui compte de nombreuses institutions soutenues par une politique culturelle qui doit tenir compte à la fois des défis liés à la mondialisation et à la libéralisation des échanges (notamment au phénomène de croissance des multinationales et à la prolifération des accords commerciaux et des échanges de biens et services culturels) et des défis provoqués par les nombreux changements technologiques. Depuis la dernière mise à jour de la réglementation en matière culturelle, en 1991, la diffusion en continu sur Internet a remplacé la radiodiffusion en tant que source de revenus de l'industrie musicale, et le Canada est devenu le troisième plus important producteur de musique et le troisième exportateur de jeux vidéo dans le monde, selon la ministre du Patrimoine canadien, Mélanie Joly.

En effet, il faut rappeler que les bases de la politique culturelle du Canada remontent à la période avant le déploiement et l'utilisation généralisée de l'Internet et que les nouvelles technologies ont depuis ce temps changé le paysage du divertissement et de l'information, puisque la numérisation et la convergence des réseaux de télécommunication, des supports et canaux de diffusion/distribution et des contenus ont bouleversé profondément les modes de production et de consommation de la musique, de la télé, de la radio, des journaux, des films, des jeux vidéo et des livres. Les nouvelles technologies numériques ont ainsi décuplé les possibilités de circulation et de diffusion des produits culturels à contenu canadien à l'intérieur du pays comme à l'étranger. Les nouveaux défis qui accompagnent ces mutations des industries culturelles mettent à rude épreuve la capacité des pouvoirs publics à réguler et à faire respecter les règlements visant à garantir aux Canadiens l'accès aux produits culturels locaux/nationaux et à permettre leur découvrabilité et leur consommation, notamment dans l'environnement numérique.

C'est dans ce contexte où le politique ne peut plus se désengager devant ces changements que le gouvernement du Canada, par l'entremise de la ministre du Patrimoine canadien, Mélanie Joly, a pris ses responsabilités en se lançant dans un vaste chantier d'adaptation de la politique culturelle canadienne à l'ère numérique dans le but de mettre en place, pour la première fois depuis une trentaine d'années, une stratégie d'exportations vers de nouveaux marchés pour les créateurs canadiens.

Pour orienter ses travaux, le ministère a lancé une préconsultation sur le Web jusqu'en juin afin de recueillir l'opinion des consommateurs, des artistes, des journalistes, des câblodistributeurs et des professionnels de la culture sur la création et l'exportation de contenu canadien dans un monde numérique. Les commentaires recueillis serviront à élaborer le cadre des audiences publiques qui se tiendront dans tout le pays, dès septembre en vue d'adopter des changements législatifs au cours de 2017.

Selon le document de préconsultation de Patrimoine canadien, on peut distinguer quatre importants vecteurs de changements qui incitent à ce processus de renouvellement et d'adaptation de la politique culturelle canadienne à l'ère du numérique :

L'environnement est plus fluide : «Les distinctions traditionnelles entre créateur et utilisateur, artiste et public, professionnel et amateur, ou citoyen et journaliste sont de moins en moins claires. Il en résulte de nouveaux modèles et de nouvelles formes de création et d'expression, ainsi que de nouveaux rapports et de nouvelles collaborations.»

De nouveaux joueurs intermédiaires voient le jour : «Ces intervenants perturbent les chaînes de valeurs et les modèles d'affaires traditionnels. Cela donne lieu à l'émergence de nouvelles industries et change la façon dont les Canadiens créent, partagent, explorent, vivent la culture. Les créateurs et les journalistes canadiens attirent de nouveaux auditoires en ligne. Mais ils peinent à récolter une rétribution équitable, à s'illustrer et à faire découvrir leur contenu.»

La mondialisation et l'interdépendance s'accroissent : «Le public jouit d'une foule de contenu [...] provenant des quatre coins de la planète. Le contenu local peut donc s'y perdre facilement. Les artistes et les créateurs canadiens ont de nouvelles occasions de se faire connaître sur le marché mondial. Mais ils se butent à la vive concurrence du secteur culturel d'autres pays qui convoitent aussi les marchés étrangers [...].»

La consommation de contenu sur plateformes modifie les attentes : «Depuis que les Canadiens ont accès à un vaste contenu mondial sur leur téléphone intelligent, leurs attentes quant au type de contenu disponible ne sont plus les mêmes. La connectivité numérique permet d'offrir un contenu personnalisé accessible instantanément, peu importe où l'on se trouve, et ce, sans frais (ou presque) pour les consommateurs.»

Pour expérimenter cette politique culturelle 2.0, le gouvernement canadien dispose de plusieurs leviers et d'une « trousse d'outils ». Parmi eux, on peut citer les fonds de soutien à la culture, les règlements et lois sur le droit d'auteur, les télécoms, la radiodiffusion, ainsi que des institutions comme l'Office national du film, CBC/Radio-Canada et le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC), pour ne citer que celles-là. Il s'agira également de s'interroger sur la pertinence de ces outils et dispositifs pour voir comment les mettre au service des nouveaux objectifs gouvernementaux en matière de politique culturelle 2.0. Il faut souligner que ce vent de renouveau touche également des institutions emblématiques telles que le Conseil des arts du Canada qui vient récemment d'annoncer sa première stratégie numérique, misant beaucoup sur la diversité, la créativité et le financement des artistes.

Toutes ces réformes et consultations en cours au sein du gouvernement fédéral ne sont pas sans rappeler le processus similaire qui a été lancé (presque simultanément) par le gouvernement du Québec pour une nouvelle politique culturelle au niveau de la province. Ce chantier de réflexion accorde aussi une attention soutenue aux enjeux du numérique dans le but d'améliorer la présence en ligne des acteurs des milieux culturels québécois, de soutenir la création de contenus interactifs et de réguler les plateformes de contenu qui diffusent les œuvres culturelles locales sans aucun respect pour la fiscalité québécoise et sans aucune implication dans le financement du secteur culturel et artistique québécois.

Sources :

<https://www.canada.ca/fr/services/culture/consultations.html>

<http://www.lapresse.ca/arts/nouvelles/201604/25/01-4974739-la-revolution-culturelle-de-melanie-joly.php>

<http://www.ledevoir.com/culture/actualites-culturelles/469193/financement-des-arts-une-premiere-strategie-numerique-pour-le-conseil-des-arts>

Direction

Gilbert Gagné,

Chercheur au CEIM
et directeur du Groupe de recherche
sur l'intégration continentale (GRIC).

Rédaction

Destiny Tchéhuali,

Chercheur postdoctoral au CEIM,
et spécialiste de la coopération
internationale dans le domaine des TIC

Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation

Adresse civique :

UQAM, 400, rue Sainte-Catherine Est
Pavillon Hubert-Aquin, bureau A-1560
Montréal (Québec) H2L 2C5 CANADA

Adresse postale :

Université du Québec à Montréal
Case postale 8888, succ. Centre-Ville
Montréal (Québec) H3C 3P8 CANADA

Abonnez-vous

[À la liste de diffusion](#) 

[Au fil RSS](#) 

[Lisez toutes les chroniques](#) 

Téléphone : 514 987-3000, poste 3910

Télécopieur : 514 987-0397

Courriel : ceim@uqam.ca

Site web : www.ceim.uqam.ca



Organisation internationale de la francophonie

Administration et coopération :

19-21 avenue Bosquet
75007 Paris (France)

Téléphone : (33) 1 44 37 33 00

Télécopieur : (33) 1 45 79 14 98

Site web : www.francophonie.org

La Chronique *Culture, commerce et numérique* est réalisée par le Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation pour l'Organisation internationale de la Francophonie.

Les opinions exprimées et les arguments avancés dans ce bulletin demeurent sous l'entière responsabilité du rédacteur ainsi que du Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation et n'engagent en rien ni ne reflètent ceux de l'Organisation internationale de la Francophonie.