

De la maladie des coûts aux externalités culturelles : évolution des approches théoriques en économie de la culture

From Cost Disease to Cultural Externalities: The Evolution of Theoretical Approaches in Cultural Economics

Soukaina MEDIOUNI, (Doctorante)

*Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales de Salé
 Université Mohammed V de Rabat, Maroc*

Mustapha MACHRAFI, (Enseignant-chercheur)

*Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales de Salé
 Université Mohammed V de Rabat, Maroc*

Adresse de correspondance :	Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales - salé. Route Outa Hssain, Sala Al Jadida B.P. 5295 Salé
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude. Ils assument l'entière responsabilité de tout éventuel plagiat, de l'usage de l'intelligence artificielle dans la rédaction, ainsi que des résultats présentés dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	MEDIOUNI, S., & MACHRAFI, M. (2026). De la maladie des coûts aux externalités culturelles : évolution des approches théoriques en économie de la culture. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 7(8), 480–494. https://doi.org/10.5281/zenodo.21420676
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 7, Issue 08 (2026)

De la maladie des coûts aux externalités culturelles : évolution des approches théoriques en économie de la culture

Résumé

La littérature consacrée à l'économie de la culture présente généralement les principales contributions théoriques de manière successive, sans mettre explicitement en évidence la logique des déplacements des questions de recherche qui ont structuré l'évolution de la discipline. Cet article vise à combler cette lacune en proposant une relecture analytique des principales approches théoriques ayant contribué à son développement. Il s'appuie sur une revue narrative analytique fondée sur les travaux de William J. Baumol, Gary Becker, Alan Peacock, Mark Blaug, David Throsby, Ruth Towse et Trine Bille, retenus en raison de leur rôle structurant dans l'évolution des problématiques de recherche en économie de la culture. L'analyse montre que cette discipline ne s'est pas construite par simple accumulation de théories indépendantes, mais par un déplacement progressif de ses objets d'analyse, depuis les contraintes économiques de la production culturelle vers les comportements de consommation, les politiques culturelles, la valeur culturelle, les industries créatives et les externalités du capital culturel. Cette relecture met ainsi en évidence la continuité conceptuelle qui relie ces contributions et montre qu'elles répondent à des questions complémentaires plutôt qu'à des cadres théoriques concurrents. Elle propose une lecture transversale de l'évolution de l'économie de la culture et ouvre plusieurs perspectives de recherche liées aux transformations numériques, à l'intelligence artificielle et à l'évaluation des externalités culturelle.

Mots clés : économie de la culture, maladie des coûts, valeur culturelle, industries créatives, politiques culturelles, externalités culturelles.

JEL Classification : Z11, H41, D62

Type du papier : Recherche Théorique

Abstract

The literature on cultural economics generally presents the major theoretical contributions in a chronological manner, without explicitly highlighting the intellectual shifts that have progressively shaped the field. This article addresses this gap by offering an analytical reinterpretation of the principal theoretical approaches that have contributed to the development of cultural economics. It is based on a narrative analytical review of the works of William J. Baumol, Gary Becker, Alan Peacock, Mark Blaug, David Throsby, Ruth Towse and Trine Bille, selected for their decisive role in renewing the discipline's research agenda. The analysis shows that cultural economics has evolved not through the accumulation of competing theories, but through successive shifts in its research questions, from the economic constraints of cultural production to cultural consumption, cultural policy, cultural value, creative industries and the externalities of cultural capital. The article demonstrates that these contributions should be understood as complementary analytical perspectives rather than competing theoretical frameworks. It therefore provides a conceptual reading of the evolution of cultural economics and identifies future research directions related to digital transformation, generative artificial intelligence and the empirical assessment of cultural externalities.

Keywords : Cultural economics , Cost disease, Cultural value, Creative industries, Cultural policy, Cultural externalities.

Classification JEL : Z11, H41, D62

Paper type : Theoretical Research

1. Introduction

La culture n'a été reconnue que relativement récemment comme un objet d'analyse à part entière en science économique. Si les activités artistiques participent depuis longtemps à la vie sociale et économique, leurs spécificités rendaient difficile leur intégration dans les modèles traditionnels de la discipline. Les œuvres d'art, les spectacles vivants ou le patrimoine culturel ne pouvaient être appréhendés comme de simples biens marchands, dans la mesure où leur production, leur consommation et leur valeur obéissent à des logiques qui dépassent les mécanismes classiques du marché. C'est précisément de cette difficulté qu'est née l'économie de la culture, aujourd'hui reconnue comme un champ de recherche autonome (Throsby, 2001; Greffe, 2010; Towse & Navarrete Hernández, T, 2020).

L'affirmation de cette discipline s'explique par la nécessité de répondre à des interrogations auxquelles l'économie traditionnelle apportait des réponses incomplètes. Comment expliquer les difficultés financières récurrentes des organisations artistiques malgré une gestion parfois efficace ? Pourquoi certaines pratiques culturelles se développent-elles avec l'expérience alors que d'autres demeurent peu accessibles ? Sur quels fondements économiques repose l'intervention publique dans le secteur culturel ? Comment apprécier une valeur qui ne se réduit pas à son prix de marché ? Enfin, quels effets la culture produit-elle sur les individus et sur la société ? Ces interrogations ont progressivement structuré le développement de l'économie de la culture et contribué à l'élargissement de son objet d'analyse.

La littérature consacrée à l'économie de la culture est aujourd'hui particulièrement abondante. Les principaux ouvrages de référence retracent généralement l'évolution de la discipline à travers les contributions des auteurs qui en ont marqué le développement ou présentent les concepts qui en constituent les principaux fondements (Benhamou, 2017; Towse & Navarrete Hernández, T, 2020). Si ces travaux offrent une synthèse solide des principales approches théoriques, ils mettent plus rarement en évidence la logique intellectuelle qui relie les déplacements successifs des questions de recherche. Les différentes contributions sont le plus souvent présentées selon une progression chronologique, alors qu'elles correspondent à des changements progressifs de problématiques qui ont conduit à un élargissement continu du champ de l'économie de la culture. Le présent article propose une relecture analytique de cette évolution. Son objectif n'est pas de retracer de manière exhaustive l'histoire de la discipline, mais d'examiner comment les principales approches théoriques se sont construites autour de questions de recherche successives, depuis les contraintes économiques de la production artistique jusqu'aux débats contemporains consacrés à la valeur culturelle, aux industries créatives et aux externalités du capital culturel. La contribution de cette étude consiste à montrer que l'économie de la culture s'est développée moins par remplacement de théories que par déplacement progressif de ses objets d'analyse, mettant ainsi en évidence la continuité conceptuelle qui relie les principales approches du champ. Cette étude repose sur une revue narrative analytique de la littérature. Les travaux de William J. Baumol, Gary Becker, Alan Peacock, Mark Blaug, David Throsby, Ruth Towse et Trine Bille ont été retenus en raison de leur rôle dans le renouvellement des principales questions de recherche de la discipline. Cette démarche privilégie une lecture conceptuelle de l'évolution de l'économie, de la culture et ne vise pas à proposer une revue exhaustive de l'ensemble des travaux consacrés à ce domaine.

L'article est organisé en cinq sections. La première présente les fondements de l'économie de la culture à travers les contributions de Baumol et Becker. La deuxième est consacrée aux politiques culturelles à partir des travaux de Peacock et Blaug. La troisième examine les apports de Throsby et Towse autour de la valeur culturelle, du capital culturel et des industries créatives. La quatrième analyse les développements récents proposés par Trine Bille concernant les externalités du capital culturel. Enfin, la dernière section discute les principaux enseignements de cette littérature et met en évidence plusieurs perspectives de recherche.

2. Les fondements de l'économie de la culture

2.1. William J. Baumol et William G. Bowen: la spécificité économique de la production culturelle

La publication de *PerformingArts: The EconomicDilemma* marque une étape décisive dans l'histoire de l'économie de la culture (Baumol & Bowen, 1966). L'originalité de cet ouvrage ne réside pas uniquement dans l'introduction de la théorie de la maladie des coûts. Il propose surtout une nouvelle manière d'appréhender les organisations artistiques en montrant que leurs difficultés économiques sont moins le résultat d'une gestion inefficace que la conséquence de contraintes structurelles propres à leur mode de production.

Baumol et Bowen distinguent deux grandes catégories d'activités économiques. Les secteurs dits progressifs bénéficient d'améliorations continues de leur productivité grâce aux innovations technologiques, à la mécanisation ou aux économies d'échelle. À l'inverse, les secteurs stagnants demeurent fortement dépendants du travail humain et offrent peu de possibilités d'accroissement de la productivité. Les arts du spectacle constituent, selon eux, l'exemple le plus représentatif de cette seconde catégorie.

L'exemple du quatuor à cordes interprétant une œuvre de Beethoven illustre leur raisonnement. Aujourd'hui comme au XIX^e siècle, cette œuvre nécessite toujours quatre musiciens et une durée d'exécution pratiquement identique. Les progrès techniques peuvent améliorer les conditions de diffusion ou d'enregistrement, mais ils ne modifient pas le temps nécessaire à l'interprétation de l'œuvre sans en altérer la nature. Les gains de productivité restent donc structurellement limités.

Cette caractéristique devient problématique lorsque les rémunérations suivent l'évolution générale du marché du travail. Les organisations artistiques doivent offrir des salaires comparables à ceux observés dans les secteurs plus productifs afin d'attirer et de conserver des professionnels qualifiés. Les coûts augmentent alors plus rapidement que la productivité, créant un déséquilibre durable entre les dépenses et les recettes. C'est ce phénomène que Baumol et Bowen qualifient de maladie des coûts.

La portée de cette théorie dépasse les seuls arts du spectacle. En démontrant que certaines activités économiques ne peuvent espérer les mêmes gains de productivité que les secteurs industriels, Baumol et Bowen remettent en cause l'idée selon laquelle les critères classiques de performance seraient universels. Une organisation culturelle peut être parfaitement gérée tout en demeurant structurellement déficitaire. Cette conclusion constitue l'un des principaux fondements économiques de l'intervention publique dans le secteur culturel.

Les études empiriques réalisées au cours des décennies suivantes confirment, dans leur ensemble, les observations formulées par Baumol et Bowen (Throsby & Withers, 1979; Peacock et al., 1983; Benhamou, 2017). Pour autant, ces validations n'épuisent pas le débat. La maladie des coûts explique avec pertinence les contraintes qui pèsent sur l'offre culturelle, mais elle éclaire beaucoup moins les mécanismes qui déterminent les comportements des consommateurs. Les difficultés économiques des institutions culturelles résultent-elles uniquement de leurs coûts de production? Pourquoi certaines œuvres attirent-elles durablement le public tandis que d'autres demeurent confidentielles ?

Ces validations empiriques confirment la robustesse de la théorie de Baumol tout en montrant que la maladie des coûts n'explique qu'une partie du fonctionnement économique des activités culturelles. Si elle rend compte des contraintes qui pèsent sur l'offre, elle laisse largement ouvertes les questions relatives à la formation de la demande culturelle et aux comportements des consommateurs. Ces interrogations montrent que les analyses de Baumol, aussi déterminantes soient-elles, ne suffisent pas à expliquer l'ensemble des phénomènes observés dans le secteur culturel. Elles invitent à déplacer le regard vers un autre élément de l'équation économique : la demande. C'est précisément cette voie qu'emprunte Gary Becker en montrant

que les préférences culturelles ne sont ni données ni immuables, mais qu'elles se construisent au fil de l'expérience.

2.2. Gary Becker : la construction des préférences culturelles

Les travaux de Baumol et Bowen permettent de comprendre pourquoi les activités culturelles sont confrontées à des contraintes économiques particulières. Une question demeure toutefois sans réponse : comment expliquer la demande de biens culturels ? Si les difficultés financières des organisations artistiques résultent en partie de leurs coûts de production, elles dépendent également de la capacité des individus à développer un intérêt pour les œuvres qui leur sont proposées.

Gary Becker apporte une réponse originale à cette question en remettant en cause l'hypothèse traditionnelle de préférences fixes. Dans ses travaux sur l'approche économique du comportement humain, il rappelle que l'analyse économique ne repose pas sur l'idée d'individus exclusivement guidés par l'intérêt personnel, mais sur une méthode permettant d'étudier les comportements à partir d'un ensemble de préférences, de contraintes et d'incitations (Becker, 1993). Cette précision ouvre la voie à une conception plus dynamique de la consommation.

L'une des principales contributions de Becker consiste à montrer que les préférences évoluent au cours du temps. Les individus apprennent à apprécier certains biens à mesure qu'ils les consomment. L'expérience accumulée modifie leurs goûts, leurs connaissances et leur capacité d'appréciation. La consommation ne répond donc pas uniquement à des préférences préexistantes ; elle participe également à leur formation.

Appliquée au domaine culturel, cette idée permet d'expliquer un phénomène souvent observé mais rarement analysé par les économistes. L'appréciation de la musique classique, de l'opéra, du théâtre ou de l'art contemporain ne dépend pas exclusivement des caractéristiques des œuvres ou du revenu des consommateurs. Elle résulte également d'un apprentissage. Plus un individu fréquente ces univers artistiques, plus il acquiert des connaissances qui enrichissent son expérience et renforcent sa consommation future. Les préférences culturelles apparaissent ainsi comme des constructions évolutives plutôt que comme des données initiales.

Cette lecture enrichit les travaux de Baumol. Les difficultés rencontrées par les organisations culturelles ne proviennent plus uniquement des contraintes qui affectent leur production ; elles dépendent également de la capacité des institutions à former leur public. La question de l'accès à la culture prend alors une dimension nouvelle. Il ne s'agit plus seulement de rendre les œuvres disponibles, mais de créer les conditions permettant aux individus de développer les compétences nécessaires à leur appropriation.

Les implications de cette approche dépassent l'analyse des comportements individuels. Si les préférences culturelles se construisent avec l'expérience, les politiques publiques ne peuvent se limiter au financement de l'offre artistique. Elles doivent aussi investir dans l'éducation artistique, la médiation culturelle et les dispositifs favorisant la familiarisation des publics avec les œuvres. La démocratisation culturelle ne relève plus uniquement d'une logique d'accessibilité financière; elle suppose également un processus d'apprentissage.

Cette interprétation demeure néanmoins partielle. Becker explique avec finesse la formation des préférences, mais son analyse reste centrée sur l'individu. Les déterminants sociaux, institutionnels ou territoriaux des pratiques culturelles occupent une place plus limitée dans son raisonnement. Les travaux de Pierre Bourdieu montrent, par exemple, que les goûts culturels sont également influencés par les trajectoires sociales, les niveaux d'éducation ou les mécanismes de reproduction culturelle (Bourdieu, 1979). Les deux approches ne sont pas incompatibles; elles mettent l'accent sur des dimensions différentes de la consommation culturelle.

Cette complémentarité illustre le caractère multidimensionnel des pratiques culturelles. Elle montre que la compréhension des comportements culturels gagne à articuler les apports de l'économie avec ceux de la sociologie, chacune de ces disciplines mettant en évidence des mécanismes complémentaires de formation des préférences. L'apport de Becker réside donc moins dans une remise en cause des analyses de Baumol que dans leur prolongement. Après avoir montré que la culture ne pouvait être étudiée comme n'importe quel secteur économique du point de vue de la production, Becker démontre qu'il en est de même du côté de la consommation. Cette évolution marque un nouveau déplacement des questions de recherche. Après avoir expliqué les spécificités de la production puis celles de la consommation culturelle, l'économie de la culture s'interroge désormais sur les fondements, la légitimité et les modalités de l'intervention publique. Cette perspective ouvre directement les travaux d'Alan Peacock et de Mark Blaug consacrés aux politiques culturelles.

3. L'économie de la culture comme économie publique : de la justification à l'évaluation des politiques culturelles

3.1. Alan Peacock: dépasser la justification des subventions

Alan Peacock occupe une place particulière dans l'économie de la culture. Contrairement à Baumol, son objectif n'est pas d'expliquer les contraintes économiques du spectacle vivant, mais d'examiner la pertinence des réponses apportées par les pouvoirs publics. Cette différence de perspective est essentielle. Peacock ne remet pas en cause l'existence de difficultés structurelles dans les organisations artistiques; il s'interroge plutôt sur les arguments mobilisés pour justifier leur financement.

Dans plusieurs de ses travaux, il souligne que la théorie de la maladie des coûts a parfois été utilisée comme une justification presque automatique des subventions publiques (Peacock, 1994). Or, une telle interprétation mérite d'être nuancée. Les déficits observés dans les organisations artistiques ne proviennent pas exclusivement de l'évolution des rémunérations des artistes. Les dépenses administratives, les coûts de fonctionnement, l'inflation ou encore les choix de gestion peuvent également contribuer à fragiliser leur équilibre financier. Dès lors, attribuer systématiquement ces difficultés à la seule maladie des coûts conduit à simplifier une réalité plus complexe.

Cette remise en perspective conduit Peacock à défendre une approche plus empirique des politiques culturelles. À ses yeux, la question n'est pas de savoir si les arts méritent d'être soutenus, mais de déterminer dans quelles conditions ce soutien produit les résultats attendus. Cette préoccupation l'amène à développer des indicateurs destinés à apprécier la performance des organisations culturelles. Les coûts de production, le nombre de représentations, les taux de fréquentation ou encore les sièges vendus deviennent autant d'éléments permettant d'évaluer les effets des financements publics.

L'intérêt de cette démarche réside dans le changement de perspective qu'elle introduit. Les politiques culturelles ne sont plus appréhendées uniquement à travers leurs intentions; elles doivent également être évaluées à partir de leurs résultats. Cette orientation rapproche l'économie de la culture des méthodes d'évaluation utilisées dans d'autres domaines de l'action publique.

Peacock reconnaît néanmoins que les indicateurs économiques demeurent insuffisants pour apprécier pleinement les activités culturelles. Une programmation artistique de qualité, la diversité des œuvres proposées ou encore l'accessibilité des institutions constituent des dimensions qui échappent largement aux seules mesures financières. Cette observation annonce déjà les débats qui seront développés plus tard autour de la valeur culturelle.

L'intérêt des travaux de Peacock réside donc moins dans une critique de Baumol que dans un changement de focale. Les contraintes économiques identifiées par ce dernier ne disparaissent

pas; elles cessent simplement d'être le seul élément du débat. Les débats actuels confirment que cette exigence d'évaluation demeure pleinement d'actualité. Les politiques culturelles sont désormais invitées à démontrer non seulement leurs retombées économiques, mais également leurs effets sociaux, territoriaux et environnementaux. Cette évolution prolonge directement les interrogations formulées par Peacock et Blaug, tout en révélant la difficulté persistante d'évaluer les bénéfices non marchands de la culture.

3.2. Mark Blaug: une exigence de rigueur scientifique dans l'évaluation des politiques culturelles

Les travaux de Mark Blaug prolongent la réflexion engagée par Alan Peacock tout en lui donnant une portée plus méthodologique. Si Peacock invite à évaluer les politiques culturelles à partir d'indicateurs objectifs, Blaug s'interroge plus fondamentalement sur la manière dont les économistes construisent leurs démonstrations. Son ambition n'est plus seulement d'améliorer les outils d'évaluation, mais de renforcer la rigueur scientifique de l'économie de la culture elle-même. Cette position s'explique par le contexte intellectuel dans lequel s'inscrivent ses travaux. À partir des années 1970, les arguments en faveur des politiques culturelles se multiplient. Les bénéfices économiques, sociaux, éducatifs ou patrimoniaux des activités artistiques sont régulièrement invoqués pour justifier l'intervention publique. Blaug observe cependant que ces arguments reposent souvent sur des affirmations difficilement vérifiables. Une politique culturelle ne peut être fondée uniquement sur des convictions ou sur des principes généraux; elle doit s'appuyer sur des résultats susceptibles d'être observés, mesurés et discutés (Blaug, 1976; 1977). Cette exigence conduit Blaug à adopter une posture critique à l'égard des justifications traditionnelles des subventions publiques. Il ne remet pas nécessairement en cause leur existence, mais il estime que leurs effets sont parfois présentés de manière excessive. Les retombées économiques des activités culturelles sont souvent supposées plutôt que démontrées, tandis que les bénéfices sociaux demeurent difficiles à quantifier. De plus, Blaug souligne que certaines politiques profitent principalement aux catégories sociales déjà les plus familières des pratiques culturelles, ce qui pose la question de leur équité.

L'originalité de son approche réside dans l'introduction des principes méthodologiques inspirés de Karl Popper. Selon Blaug, une théorie économique ne peut être considérée comme scientifique que si elle accepte la possibilité d'être réfutée par les faits. Une hypothèse doit donc être formulée de manière suffisamment précise pour pouvoir être confrontée aux données empiriques. Cette conception rompt avec une partie de la littérature antérieure, où certaines justifications des politiques culturelles étaient rarement soumises à une véritable vérification empirique. L'exemple des subventions publiques illustre bien cette démarche. Affirmer que l'augmentation des financements publics entraîne mécaniquement une hausse de la participation culturelle constitue une hypothèse de recherche et non une évidence. Une telle proposition doit être confrontée aux données relatives à la fréquentation des institutions culturelles, à la diffusion des pratiques artistiques ou encore à l'évolution des publics. Si les résultats observés ne confirment pas cette relation, l'hypothèse initiale doit être révisée.

Cette approche contribue également à renouveler la réflexion sur la valeur des biens culturels. Blaug rappelle que les analyses coût-bénéfice, largement utilisées en économie publique, rencontrent rapidement leurs limites lorsqu'il s'agit d'appréhender des dimensions telles que la qualité artistique, la portée symbolique d'une œuvre ou son importance patrimoniale. Les biens culturels ne peuvent être réduits à leurs seuls effets économiques. Cette observation annonce les débats qui prendront une place centrale quelques années plus tard autour de la notion de valeur culturelle.

L'apport de Blaug dépasse ainsi la seule question des politiques publiques. Il invite l'économie de la culture à adopter une posture plus critique vis-à-vis de ses propres outils d'analyse. Les théories doivent être discutées, confrontées aux faits et révisées lorsque les observations empiriques les contredisent. Une interrogation va alors devenir centrale: comment apprécier ce qui fait la singularité même des biens culturels lorsque leur valeur dépasse largement leur prix de marché ? C'est autour de cette problématique que David Throsby va renouveler l'économie de la culture.

4. Le tournant de la valeur culturelle

4.1. David Throsby: la reconnaissance de la valeur culturelle

Les travaux de David Throsby constituent l'une des contributions les plus influentes de l'économie de la culture contemporaine. En proposant une distinction entre valeur économique et valeur culturelle, il renouvelle les débats qui avaient jusque-là dominé la discipline (Throsby, 2001; 2010). Son apport ne consiste pas à remettre en cause les analyses antérieures; il montre plutôt qu'elles demeurent insuffisantes pour saisir toute la complexité des biens culturels.

Dans *Economics and Culture*, Throsby rappelle que la valeur économique d'un bien culturel peut être appréhendée à travers son prix, les revenus qu'il génère ou sa contribution à l'activité économique. Une telle évaluation reste néanmoins incomplète. Les œuvres d'art, les monuments historiques ou les traditions culturelles possèdent également une valeur esthétique, symbolique, historique et identitaire qui ne peut être entièrement traduite en termes monétaires. Une œuvre peut avoir une faible valeur marchande tout en occupant une place centrale dans la mémoire collective ou dans l'identité culturelle d'une société.

Cette distinction constitue une avancée importante. Elle conduit à reconnaître que la valeur culturelle ne se confond pas avec la valeur économique, sans pour autant s'y opposer. Les deux dimensions coexistent et participent conjointement à la compréhension des biens culturels. Cette lecture permet de dépasser une vision strictement marchande de la culture tout en conservant les outils de l'analyse économique.

L'intérêt de cette approche réside également dans son caractère dynamique. Pour Throsby, la valeur culturelle n'est ni permanente ni universelle. Elle évolue au fil du temps, sous l'effet des transformations sociales, des changements esthétiques ou des contextes historiques. Une œuvre ignorée à une époque peut devenir, quelques décennies plus tard, un élément majeur du patrimoine culturel. Inversement, certaines productions artistiques perdent progressivement leur influence au gré de l'évolution des sensibilités collectives. La valeur culturelle apparaît ainsi comme une construction sociale en recomposition.

Cette réflexion conduit Throsby à développer le concept de capital culturel, approfondi dans *The Economics of Cultural Policy*. À l'image du capital physique ou du capital humain, le capital culturel est envisagé comme un stock de ressources produisant un flux continu de bénéfices. Il comprend aussi bien les œuvres d'art et le patrimoine matériel que les traditions, les savoir-faire ou les expressions culturelles immatérielles. Sa préservation nécessite des investissements réguliers afin d'assurer sa transmission et son renouvellement.

Cette conception renouvelle la manière d'appréhender les politiques culturelles. Les dépenses consacrées à la restauration d'un monument historique, à la conservation d'une collection ou au soutien de la création artistique ne doivent plus être considérées uniquement comme des charges budgétaires. Elles peuvent aussi être interprétées comme des investissements destinés à préserver un capital dont les bénéfices se déploient sur plusieurs générations. Cette lecture rapproche l'économie de la culture des réflexions consacrées au développement durable, dans lesquelles la préservation des ressources constitue une condition essentielle du développement futur.

L'un des apports les plus intéressants de Throsby réside dans le fait qu'il reconnaît lui-même les limites de son approche. Si la valeur culturelle constitue une dimension essentielle des biens culturels, elle demeure difficile à mesurer. Contrairement aux prix de marché, il n'existe aucun indicateur universel permettant d'évaluer l'importance symbolique, esthétique ou identitaire d'une œuvre. Cette difficulté méthodologique n'affaiblit pas son raisonnement; elle met plutôt en évidence l'un des principaux défis auxquels demeure confrontée l'économie de la culture.

Cette question reste largement ouverte. Les recherches menées depuis une vingtaine d'années ont proposé plusieurs méthodes d'évaluation de la valeur culturelle, sans qu'aucune ne fasse véritablement consensus. Cette absence de mesure partagée invite à dépasser une opposition trop simple entre valeur économique et valeur culturelle. Plutôt que de chercher à convertir cette dernière en indicateurs monétaires, plusieurs travaux récents privilégient des approches multidimensionnelles combinant analyses quantitatives et qualitatives (Bille, 2024).

Les travaux de Throsby marquent un tournant dans l'économie de la culture. Ils déplacent également les débats de la justification économique de la culture vers la compréhension des différentes formes de valeur qu'elle produit. Ils mettent également en évidence une tension qui demeure au cœur de l'économie de la culture. Les approches issues de l'économie du bien-être privilégient généralement l'évaluation des effets économiques des activités culturelles, tandis que la notion de valeur culturelle défendue par Throsby insiste sur des dimensions symboliques, identitaires et patrimoniales qui échappent largement aux mécanismes du marché. Cette tension ne traduit pas une opposition entre deux approches incompatibles; elle souligne plutôt la difficulté d'appréhender simultanément les dimensions économiques et culturelles d'un même phénomène.

4.2. Ruth Towse: les industries créatives et les nouveaux défis de l'économie de la culture

Les travaux de David Throsby ont permis de reconnaître que les biens culturels possèdent une valeur qui dépasse leur dimension marchande. Cette avancée soulève toutefois une nouvelle interrogation: comment cette valeur est-elle produite, diffusée et protégée dans un contexte marqué par la mondialisation des échanges, la révolution numérique et le développement des industries créatives? Les recherches de Ruth Towse s'inscrivent dans cette perspective. Elles témoignent de l'ouverture de l'économie de la culture vers des problématiques contemporaines, où les institutions artistiques traditionnelles coexistent désormais avec des secteurs tels que le cinéma, la musique enregistrée, l'édition, le design, les jeux vidéo ou les plateformes numériques. L'économie de la culture ne se limite plus aux arts subventionnés; elle englobe un ensemble plus vaste d'activités fondées sur la créativité, l'innovation et la propriété intellectuelle (Towse, 2020).

Cette transformation conduit Towse à mettre en évidence plusieurs caractéristiques économiques propres aux industries créatives. Contrairement au spectacle vivant étudié par Baumol, ces secteurs se distinguent par des coûts fixes élevés liés à la conception des œuvres, tandis que les coûts de reproduction deviennent très faibles grâce aux technologies numériques. Une œuvre musicale, un film ou un livre nécessitent des investissements importants lors de leur création, mais peuvent ensuite être diffusés à grande échelle à un coût marginal réduit.

Dans ce contexte, la propriété intellectuelle occupe une place centrale. Pour Towse, le droit d'auteur ne constitue pas seulement un instrument juridique; il représente un mécanisme économique destiné à soutenir la création en garantissant aux auteurs une rémunération susceptible de couvrir les investissements consentis lors de la production des œuvres. L'enjeu consiste ainsi à concilier la protection des créateurs avec une diffusion suffisamment large des biens culturels auprès du public.

L'auteure invite toutefois à nuancer certains arguments fréquemment avancés dans les débats sur la propriété intellectuelle. Le renforcement des droits d'auteur est souvent présenté comme une condition indispensable au développement de la création. Or, les travaux empiriques disponibles ne permettent pas toujours d'établir un lien systématique entre un niveau plus élevé de protection juridique et une augmentation de la production créative. Les mécanismes de l'innovation culturelle demeurent plus complexes et dépendent également de facteurs économiques, sociaux et institutionnels.

Towse souligne également l'incertitude qui caractérise les industries créatives. Contrairement aux productions industrielles, le succès d'une œuvre culturelle demeure largement imprévisible. Deux créations mobilisant des ressources comparables peuvent connaître des trajectoires radicalement différentes. Cette incertitude explique les stratégies de diversification développées par les entreprises culturelles, mais aussi la forte concentration observée dans certains secteurs où quelques succès commerciaux compensent une multitude d'échecs.

Les transformations numériques renforcent encore cette évolution. Les plateformes de diffusion en continu, les réseaux sociaux et les outils d'intelligence artificielle générative modifient profondément les conditions de création, de circulation et de valorisation des œuvres. Les frontières entre producteurs, diffuseurs et utilisateurs deviennent progressivement plus perméables, tandis que les modèles traditionnels de rémunération et de protection des œuvres sont remis en question. L'essor de l'intelligence artificielle soulève de nouvelles questions relatives à la propriété intellectuelle, notamment en matière de titularité des droits, de protection des œuvres et de rémunération des créateurs (Bonadio & al., 2022). Parallèlement, les effets de réseau et la concentration croissante des grandes plateformes suscitent des interrogations concernant la concurrence, la diversité culturelle et le partage de la valeur créée.

Ces évolutions montrent que les cadres théoriques élaborés par Baumol et Throsby conservent toute leur pertinence, mais qu'ils doivent désormais être adaptés à un environnement culturel profondément transformé. Si les travaux de Towse offrent un cadre particulièrement fécond pour comprendre ces mutations, plusieurs de ces transformations demeurent encore insuffisamment documentées sur le plan empirique, notamment celles liées à l'intelligence artificielle générative et aux nouveaux modèles économiques des plateformes numériques. Ces développements conduisent naturellement à déplacer une nouvelle fois la réflexion. Après s'être interrogée sur les contraintes de production, la formation des préférences, les politiques publiques, la valeur culturelle et les industries créatives, l'économie de la culture s'intéresse désormais aux effets que les activités culturelles produisent au-delà des individus qui les créent ou les consomment. Cette perspective ouvre directement les recherches développées par Trine Bille sur les externalités du capital culturel.

4. Les externalités culturelles : vers une économie des impacts sociétaux

Les travaux de Trine Bille constituent l'une des contributions les plus récentes à l'économie de la culture. Ils s'inscrivent dans le prolongement direct des réflexions de David Throsby sur la valeur culturelle, mais déplacent une nouvelle fois la question de recherche. Il ne s'agit plus seulement de reconnaître que les biens culturels possèdent une valeur particulière ; il s'agit désormais de comprendre comment cette valeur se diffuse dans la société et produit des effets qui dépassent les individus qui participent directement aux activités culturelles.

Dans son article *The Values of Cultural Goods and Cultural Capital Externalities: State of the Art and Future Research Prospects*, Bille rappelle que de nombreux biens culturels présentent les caractéristiques de biens publics impurs (Bille, 2024). Une visite de musée, un concert, un spectacle ou une exposition procurent certes un bénéfice individuel à celui qui y participe. Toutefois, ces expériences contribuent également à développer des connaissances, des

compétences, une sensibilité esthétique ou un esprit critique susceptibles d'influencer les comportements sociaux au-delà de la seule expérience individuelle.

À partir de cette observation, l'auteure introduit le concept d'externalités du capital culturel. Selon cette approche, la consommation culturelle produit simultanément deux catégories de bénéfices. Les premiers sont privés: plaisir, enrichissement personnel, acquisition de connaissances ou développement de compétences. Les seconds sont collectifs. Ils apparaissent lorsque les transformations individuelles induites par la culture se répercutent sur les relations sociales, la participation citoyenne, la confiance, la créativité ou la cohésion sociale.

Cette approche présente un intérêt particulier parce qu'elle permet d'articuler plusieurs contributions antérieures. Les analyses de Baumol expliquent pourquoi la culture nécessite souvent un soutien public; Becker montre que les préférences culturelles se construisent par l'expérience; Throsby met en évidence l'existence d'une valeur culturelle distincte de la valeur économique. Bille relie ces perspectives en montrant que la consommation culturelle génère également des bénéfices collectifs susceptibles de justifier l'intervention publique. L'un des apports originaux de Bille réside également dans la distinction qu'elle établit entre la volonté de payer et la volonté de contribuer. Les méthodes classiques d'évaluation économique reposent principalement sur la disposition des individus à payer pour bénéficier d'un bien ou d'un service.

Cette logique demeure pertinente pour de nombreux biens marchands, mais elle paraît insuffisante lorsqu'il s'agit d'activités culturelles. Un individu peut souhaiter contribuer au financement d'un théâtre, d'un musée ou d'un orchestre sans nécessairement fréquenter régulièrement ces institutions. Son soutien ne traduit pas uniquement une utilité personnelle; il exprime aussi l'importance qu'il accorde à l'existence de ces biens pour la collectivité. Cette distinction renouvelle les méthodes d'évaluation économique de la culture. Les bénéfices des politiques culturelles ne peuvent plus être appréciés uniquement à travers les recettes, la fréquentation ou les dépenses des visiteurs. Ils doivent également intégrer des dimensions plus difficiles à observer, telles que le renforcement du lien social, l'amélioration du bien-être, la participation citoyenne ou le développement de la créativité. Cette orientation rapproche l'économie de la culture des recherches consacrées au bien-être, aux biens communs et au développement durable.

Cette évolution soulève néanmoins un défi méthodologique important. Les externalités du capital culturel demeurent particulièrement difficiles à identifier et à mesurer empiriquement. Les effets observés résultent souvent de l'interaction de multiples facteurs économiques, sociaux, éducatifs et territoriaux, ce qui rend délicate l'attribution directe de ces bénéfices aux seules activités culturelles. En l'absence d'indicateurs stabilisés, les travaux empiriques produisent encore des résultats hétérogènes, ce qui limite la généralisation des conclusions et montre que cette approche reste en cours de consolidation. Les travaux de Bille présentent une portée méthodologique importante. L'auteure reconnaît que les externalités du capital culturel demeurent encore difficiles à mesurer et appelle au développement de nouveaux dispositifs empiriques capables d'évaluer ces effets. Cette perspective implique de dépasser les frontières traditionnelles de l'économie afin d'intégrer les apports de la sociologie, de la psychologie, des sciences politiques ou des études culturelles.

Les recherches de Bille n'achèvent donc pas l'économie de la culture; elles ouvrent au contraire un nouveau programme de recherche. Les transformations liées aux plateformes numériques, au développement de l'intelligence artificielle générative et aux nouvelles formes de création collaborative renouvellent les interrogations sur les effets collectifs de la culture. Les externalités du capital culturel constituent un cadre d'analyse particulièrement prometteur pour étudier ces évolutions, mais leur validation empirique demeure aujourd'hui l'un des principaux défis de la discipline.

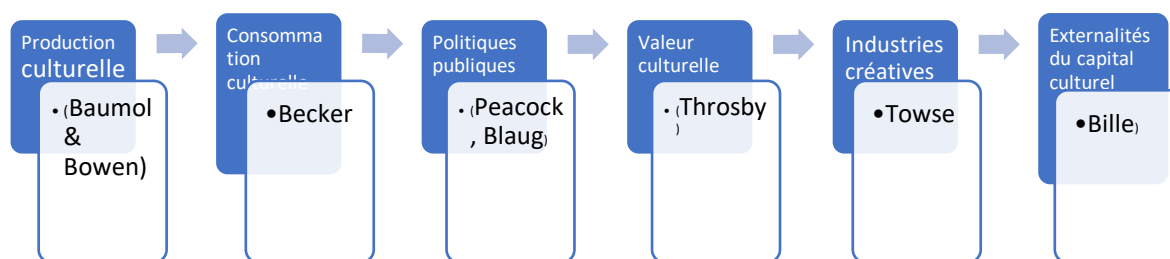
Le tableau 1 synthétise les principales approches théoriques étudiées en mettant en évidence la question de recherche, le concept central, l'apport principal ainsi que la principale limite de chacune d'elles. La figure 1 complète cette synthèse en illustrant le déplacement progressif des questions qui ont accompagné la construction de l'économie de la culture.

Tableau 1 : Principales approches théoriques en économie de la culture : questions de recherche, apports et limites

Auteur(s)	Question centrale	Concept clé	Apport principal	Question laissée ouverte
Baumol & Bowen	Pourquoi la production culturelle est-elle économiquement spécifique ?	Maladie des coûts	Identification des contraintes structurelles de productivité.	Les mécanismes de la demande culturelle.
Becker	Comment se forment les préférences culturelles ?	Préférences acquises	Analyse de la consommation comme processus d'apprentissage.	Les déterminants sociaux et institutionnels des pratiques.
Peacock	Comment justifier et évaluer les subventions ?	Évaluation des politiques culturelles	Passage de la justification à l'évaluation empirique.	La mesure des effets non économiques.
Blaug	Comment rendre les arguments scientifiques vérifiables ?	Falsifiabilité et preuve empirique	Exigence de validation des politiques et théories culturelles.	La prise en compte de la valeur symbolique.
Throsby	Comment appréhender la valeur des biens culturels ?	Valeur culturelle et capital culturel	Reconnaissance d'une valeur multidimensionnelle.	La mesure empirique de cette valeur.
Towse	Comment fonctionne l'économie de la création à l'ère numérique ?	Industries créatives et droit d'auteur	Analyse des coûts fixes, de la propriété intellectuelle et des plateformes.	Les effets sociaux de la création et de la diffusion.
Bille	Quels bénéfices collectifs produit la culture ?	Externalités du capital culturel	Analyse des impacts sociétaux de la consommation culturelle.	La validation empirique des externalités.

Source: *Élaboration des auteurs à partir de Baumol et Bowen (1966), Becker (1993), Peacock (1994), Blaug (1976, 1977), Throsby (2001, 2010), Towse (2020) et Bille (2024).*

Figure 1 : Déplacement progressif des principales questions de recherche en économie de la culture



Source : *Élaboration des auteurs.*

5. Discussion : une discipline en constante redéfinition

La relecture des principales approches théoriques de l'économie de la culture met en évidence une dynamique qui dépasse la succession chronologique des auteurs. Les contributions examinées répondent à des interrogations différentes, apparues au fur et à mesure que les transformations économiques, sociales et technologiques révélaient les limites des cadres d'analyse existants. L'histoire de la discipline apparaît ainsi comme un élargissement progressif de son objet d'étude plutôt qu'une succession de théories concurrentes. Le premier déplacement concerne la manière d'appréhender les activités culturelles. Les travaux fondateurs de Baumol et Bowen rompent avec l'idée selon laquelle les organisations artistiques pourraient être évaluées à partir des mêmes critères que les entreprises

industrielles. En montrant que la production culturelle est soumise à des contraintes structurelles de productivité, ils confèrent à la culture une place spécifique dans l'analyse économique. Cette contribution conserve aujourd'hui une forte portée explicative, mais son domaine d'application apparaît désormais plus circonscrit. Les transformations numériques ont profondément modifié les conditions de création, de reproduction et de diffusion de nombreuses œuvres culturelles. Si la maladie des coûts demeure pleinement pertinente pour les arts du spectacle vivant, elle explique moins directement les modèles économiques des plateformes numériques, dont les coûts de reproduction sont très faibles. Il convient donc moins de remettre en cause la théorie de Baumol que d'en préciser les conditions contemporaines d'application. Le second déplacement concerne la demande culturelle. Becker montre que les préférences ne peuvent être considérées comme des données fixes, mais qu'elles se construisent à travers l'expérience. Cette contribution complète l'analyse de Baumol en révélant que la singularité des biens culturels ne réside pas uniquement dans leur mode de production. Les recherches ultérieures montrent toutefois que la formation des préférences ne peut être expliquée uniquement par l'expérience individuelle. Les contextes sociaux, les trajectoires éducatives et les environnements culturels contribuent également à orienter les pratiques culturelles. Les approches économiques et sociologiques apparaissent ainsi davantage complémentaires que concurrentes, chacune mettant l'accent sur une dimension particulière de la consommation culturelle. L'émergence des travaux consacrés aux politiques culturelles traduit un troisième déplacement. Avec Peacock puis Blaug, la question n'est plus seulement d'expliquer pourquoi la culture présente des spécificités économiques, mais d'apprécier les effets des interventions publiques destinées à la soutenir. Les débats cessent alors d'opposer simplement partisans et adversaires des subventions pour s'orienter vers une réflexion sur leur efficacité, leur légitimité et leurs résultats. Cette exigence d'évaluation demeure pleinement d'actualité. Les politiques culturelles sont désormais invitées à démontrer non seulement leurs retombées économiques, mais également leurs effets sociaux, territoriaux et environnementaux. Cette évolution prolonge les interrogations formulées par Peacock et Blaug, tout en révélant la difficulté persistante d'évaluer les bénéfices non marchands de la culture. Les travaux de Throsby marquent un tournant conceptuel dans le développement de l'économie de la culture. En distinguant valeur économique et valeur culturelle, il montre que les outils traditionnels de l'analyse économique demeurent insuffisants pour appréhender toute la richesse des biens culturels. Cette contribution révèle également une tension qui demeure au cœur de la discipline. Les approches inspirées de l'économie du bien-être privilégient généralement l'évaluation des effets économiques des activités culturelles, tandis que la notion de valeur culturelle défendue par Throsby insiste sur des dimensions symboliques, identitaires et patrimoniales qui échappent largement aux mécanismes du marché. Cette tension ne traduit pas une opposition entre deux approches incompatibles ; elle souligne plutôt la difficulté d'appréhender simultanément les dimensions économiques et culturelles d'un même phénomène. Les travaux de Towse prolongent cette réflexion dans un contexte profondément transformé par la révolution numérique. Les industries créatives, les plateformes et les nouvelles formes de propriété intellectuelle obligent les économistes à renouveler leurs outils d'analyse. Les mécanismes étudiés par Baumol restent adaptés au spectacle vivant, tandis que les secteurs numériques obéissent à des logiques différentes, caractérisées par des coûts fixes élevés, des coûts marginaux faibles et d'importants effets de réseau. Le développement des plateformes de diffusion et de l'intelligence artificielle générative accentue encore cette évolution. Les frontières entre producteurs, diffuseurs et utilisateurs deviennent moins nettes, tandis que les modèles traditionnels de rémunération et de protection des œuvres sont progressivement remis en question. Ces transformations montrent que les cadres théoriques élaborés au cours des décennies précédentes demeurent indispensables, mais qu'ils doivent

désormais être adaptés à un environnement culturel en profonde mutation. Enfin, les recherches de Bille replacent la culture dans une réflexion plus large sur le développement des sociétés. Les externalités du capital culturel permettent d'expliquer comment les bénéfices individuels de la consommation culturelle peuvent se transformer en bénéfices collectifs. Cette approche présente toutefois un défi comparable à celui rencontré par la notion de valeur culturelle. Les externalités du capital culturel demeurent particulièrement difficiles à identifier et à mesurer, car elles résultent de processus sociaux complexes dans lesquels les effets propres des activités culturelles restent délicats à isoler. Cette difficulté explique que plusieurs recherches récentes privilégient des approches interdisciplinaires associant économie, sociologie, psychologie et sciences politiques afin de mieux appréhender ces effets collectifs. Cette analyse conduit à une observation générale. L'économie de la culture ne s'est pas développée par remplacement de théories successives, mais par élargissements progressifs de son objet de recherche. Chaque contribution répond aux limites laissées ouvertes par les travaux antérieurs tout en ouvrant de nouvelles interrogations. Les recherches futures devront notamment approfondir les méthodes d'évaluation de la valeur culturelle et des externalités du capital culturel, analyser les conséquences économiques des plateformes numériques et de l'intelligence artificielle générative, et renforcer le dialogue entre économie, sociologie et sciences de gestion afin de mieux comprendre les transformations contemporaines des activités culturelles.

6. Conclusion

Cet article avait pour objectif de proposer une relecture analytique des principales approches théoriques ayant contribué à la structuration de l'économie de la culture. La problématique centrale consistait à comprendre comment cette discipline s'est progressivement construite autour de questions de recherche successives, depuis l'analyse des contraintes économiques de la production artistique jusqu'aux réflexions contemporaines consacrées à la valeur culturelle, aux industries créatives et aux externalités du capital culturel.

L'analyse met en évidence que *l'économie de la culture ne s'est pas développée par simple juxtaposition de théories indépendantes, mais par déplacement progressif de ses objets d'analyse*. Les contributions de Baumol, Becker, Peacock, Blaug, Throsby, Towse et Bille n'apparaissent pas comme des approches concurrentes ; elles répondent à des interrogations complémentaires qui ont progressivement élargi le champ de la discipline. Cette évolution traduit le passage d'une économie principalement centrée sur les contraintes de production vers une réflexion intégrant la consommation, les politiques publiques, la valeur culturelle, les industries créatives et les effets sociétaux de la culture.

La principale contribution de cette étude réside dans la mise en évidence de cette continuité conceptuelle. Alors que les synthèses existantes présentent généralement les principales théories selon une logique chronologique, cette recherche montre que l'évolution de l'économie de la culture peut également être interprétée comme une succession de déplacements des questions de recherche. Cette lecture permet d'articuler les principales contributions au sein d'un même cadre d'analyse et d'éclairer les transformations contemporaines de la discipline.

Cette étude présente néanmoins plusieurs limites. Le choix d'une revue narrative analytique implique une sélection raisonnée des auteurs et ne prétend pas couvrir l'ensemble des travaux consacrés à l'économie de la culture. Certaines contributions importantes, notamment issues d'autres traditions disciplinaires ou linguistiques, n'ont pas été intégrées afin de préserver la cohérence du cadre d'analyse retenu. De même, les propositions formulées reposent sur une analyse théorique et gagneraient à être confrontées à des investigations empiriques.

Plusieurs perspectives de recherche peuvent être dégagées. La première concerne le développement de méthodes permettant de mieux appréhender empiriquement la valeur culturelle et les externalités du capital culturel. La deuxième porte sur l'analyse des transformations induites par les plateformes numériques et l'intelligence artificielle générative, dont les effets sur la création, la diffusion et la rémunération des œuvres restent encore insuffisamment documentés. Enfin, un dialogue plus étroit entre économie, sociologie, sciences de gestion et études culturelles pourrait contribuer à renouveler l'analyse des transformations contemporaines des activités culturelles. Les transformations actuelles montrent que l'économie de la culture demeure un champ de recherche en constante évolution. Sa capacité à intégrer de nouveaux objets d'étude tout en articulant les dimensions économiques, culturelles et sociales constituera l'un des principaux enjeux de son développement futur.

Références :

- (1). Baumol, W.J., & Bowen, W.G. (1966). *Performing Arts. The Economic Dilemma. A study of Problems common to Theater, Opera, Music and Dance*. New York, The Twentieth Century Fund, VI p.582. *Recherches Économiques de Louvain*, 37(3), 232–232. doi:10.1017/S0770451800055287.
- (2). Becker, G. S. (1993). Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior. *Journal of Political Economy*, 101(3), 385–409. <http://www.jstor.org/stable/213876>.
- (3). Benhamou, F. (2017). *L'Économie de la Culture*. La Découverte.
- (4). Bille, T. (2024). The Values of Cultural Goods and Cultural Capital Externalities: State of the Art and Future Research Prospects. *Journal of Cultural Economics*, 48(3), 347-365. <https://doi.org/10.1007/s10824-024-09503-3>.
- (5). Blaug, M. (1976). *The Economics of the Arts*. Martin Robertson.
 Blaug, M. (1977). *The Economics Of The Arts* (1st ed.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780429310355>.
- (6). Bonadio E, Lucchi N, Mazziotti G., (2022). Will technology-aided creativity force us to rethink copyright's fundamentals? Highlights from the platform economy and artificial intelligence. *IIC Int Rev Ind Prop Copyr Law*.53(8):1174-200. DOI: 10.1007/s40319-022-01213.
- (7). Bourdieu, P. (1979). *La distinction: Critique Sociale du Jugement*. Les Éditions de Minuit.
- (8). Greffe, X. (2010). Introduction: L'économie de la culture est-elle particulière? *Revue d'économie politique*, 120 (1), pp.1-34.
- (9). Peacock, A. T. (1994). Welfare Economics and Public Subsidies to the Arts. *Journal of Cultural Economics*, 18(2), 151–161. <http://www.jstor.org/stable/41810515>
- (10). Peacock, A., Shoesmith, E., & Millner, G. (1983). *Inflation and the performing arts*. Arts Council of Great Britain.
- (11). Throsby, D. (2001). *Economics and culture*. Cambridge University Press.
- (12). Throsby, D. (2010). *The economics of cultural policy*. Cambridge University Press.
- (13). Throsby, D., & Withers, G. A. (1979). *The economics of the performing arts*. St. Martin's Press. New York.
- (14). Towse, R. (2020). *A Textbook of Cultural Economics* (2nd ed.). Cambridge University Press.
- (15). Towse, R., & Navarrete Hernández, T. (Eds.). (2020). *Handbook of Cultural Economics* (3rd ed.). Edward Elgar Publishing.