

Université Matej Bel, Banská Bystrica

Faculté des sciences politiques et des relations internationales

Europanova

Action pour une Europe politique

Nouvelle Université Bulgare

Laboratoire de recherche sur les politiques publiques

Universitatea « Alexandru Ioan Cuza » din Iași

Centre for European Studies

Université de Versailles St-Quentin-en-Yvelines

Institut Supérieur de Management – LAREQUOI

Chaire Jean Monnet ad personam « Identités et cultures en Europe »

Association Internationale de Recherche en Management Public (AIRMAP)

Représentation de la Commission européenne en Slovaquie

Département de Science Politique, Faculté des art, Université Comenius, Bratislava

Ambassade de France en Slovaquie

Institut Français de Slovaquie

Soft Power, Éthique, Intérêts

Soft Power, Ethics, Interests

LAREQUOI
Research Center of ISM
Graduate School of Management



EuropaNova
Action pour une Europe politique



Chaire Jean Monnet
Ad personam
Identités et Cultures en Europe
Université Matej Bel, Banská Bystrica



Katedra politológie
Ff UK
Bratislava
politologuk.sk
fb.com/politologuk



Alexandru Ioan Cuza University of Iași
CENTRE FOR STUDIES EUROPEAN
ECONOMICKÁ
FAKULTA
UNIVERSITATI MATEJA BELA
V BANSKEJ BYSTRICI

IUFS SFUI



UNIVERSITAS
MATTHIAE BELI
ERUDITIO
MORES
FUTURUM

INSTITUT FRANÇAIS
SLOVAQUIE

AIRMAP
Association Internationale de
Recherche en Management Public



Colloque international
International Conference
Banská Bystrica (Slovakia)

8-9 novembre 2018
8th-9st november 2018

Soft Power, Éthique, Intérêts Soft Power, Ethics, Interests

L'expression *soft power* est désormais, après l'article de Joseph Nye de 1990 (Cf. également Nye, 2006, 2008 ; Vuying, 2000), largement utilisée pour désigner les diplomatie d'influence « douces », *a priori* non coercitives, organisées dans le cadre des relations internationales actuelles. L'objectif de ces activités diplomatiques est de tenter d'influencer souvent indirectement le comportement d'un acteur politique, économique, social au bénéfice des intérêts d'un gouvernement, d'un État. Quand la démarche réussit, les cibles du *soft power* adoptent alors un point de vue, une opinion, voire changent de comportement sans coercition directe et sans avoir le sentiment d'avoir été contraint. L'expression *soft power* recouvre donc un ensemble d'activités qui se justifient par une orientation particulière de la diplomatie traditionnelle et par la mise en place d'une diplomatie publique, avec un élargissement des acteurs. En effet, depuis quelques années, de nombreuses organisations, des entreprises, des ONG, des lobbies ou encore des groupes politiques revendiquent également une activité diplomatique et s'inscrivent dans une démarche de *soft power*.

Il convient d'articuler cette évolution avec l'extension de la *public diplomacy*, diplomatie ciblant une grande diversité de publics non institutionnels et qui réunit un ensemble de pratiques de propagande qui visent la « manipulation de la perception des publics étrangers afin de favoriser la défense d'intérêts nationaux » (Heller & Persson, p. 225). L'ère numérique, les médias sociaux et les *big data* amplifient les dilemmes éthiques inhérents aux pratiques qui relèvent de la *public diplomacy*.

Le succès de la formule *soft power* et sa banalisation peut laisser supposer un large consensus sur sa conceptualisation. L'articulation souvent proposée (*hard - soft - smart Power*) ne permet pas de clarifier le concept. En premier lieu, le *soft power* est la « dimension intangible de la puissance » (Lord, 2005, p. 63) et se différencie donc clairement du *hard power*, fondé sur l'utilisation de moyens militaires ou économiques. Mais rien de tout cela n'est évidemment nouveau et le

The concept of “*soft power*” which was introduced by Joseph Nye in an article published in 1990 (see also Nye, 2006, 2008; Vuying, 2000), is now widely used to refer, within the current framework of international relations, to soft influence in diplomacy as opposed to the use of force. Soft diplomacy is aimed at trying to influence, although indirectly, the behaviour of political, economic and social actors in view of promoting states' interests. The evidence of its success lies in the targeted state adopting a point of view, an opinion or even altering its behaviour without being forced to do so and without having the feeling of having been constrained to do so in any ways. The concept of *soft power* therefore covers a set of activities that may be justified by a particular orientation of traditional diplomacy which include a wide range of actors. Indeed, the recent years have seen a growing number of organizations such as companies, NGOs, lobbies or other political groups claiming to conduct diplomatic activities, most of time bases on a *soft power* approach.

Such evolution is being reflected in the development of *public diplomacy*, that is a diplomacy that targets a wide range of non-institutional audiences and which relies on a variety of propaganda techniques aimed at “manipulating the perception of foreign audiences in order to foster national interests” (Heller & Persson, 225).. The coming of the digital age, of social media and of big data has further extended the ethical dilemmas public diplomatic practices are facing.

The success of the *soft power* approaches and their wide application reflect the extent to which they are now met with a broad consensus. The often made articulation between *hard, soft and smart power* does not help at clarifying the concept. First of all, soft power is the “intangible dimension of power” (Lord, 2005, p. 63) and is clearly different from *hard power*, which is based on the use of force relying on either military or economic means. None of this, however, is new and *soft power*

soft power vise à organiser une diplomatie par cooptation grâce à des ressources souvent difficiles à maîtriser comme l'image ou la réputation d'un pays, le prestige induit par la médiatisation de performances particulières, l'attractivité de sa culture ou de ses idées, le rayonnement scientifique, etc. Le *soft power* peut aussi s'appuyer sur toute une série de symboles et de grands mythes nationaux (plat, fête, œuvre, figure de héros, drapeaux, équipe sportive, pratique artistique, vêtement, etc.), d'où l'intérêt d'étudier ce concept et les pratiques qu'il pourrait recouvrir à partir d'approches anthropologiques, discursives ou socio-sémiotiques.

Dans un contexte de défense des intérêts nationaux ou multinationaux, de nombreux pays développent désormais leurs politiques internationales en *soft power* : la Chine, en particulier, en a fait sa doctrine diplomatique, accompagnant un interventionnisme économique massif en Afrique notamment. Et qu'en est-il de l'Union Européenne (UE) désormais et des activités du Service Européen pour l'Action Extérieure (SEAE) ?

Pour autant, l'expression *soft power* recouvre des acceptations différentes qui peuvent être classées sur une échelle allant d'un sens assez étroit de diplomatie d'influence culturelle, comme dans le cas de la diplomatie chinoise, ou allemande, voire française, par exemple, jusqu'à une délimitation en fait assez mouvante de tout ce qui n'est pas militaire. Par rapport à une logique d'objectifs de la diplomatie, en pratique, il ne s'agirait que de manières différentes d'agir afin d'amener les autres pays aux positions soutenues, de la coercition à la cooptation, en passant par l'incitation. La différence entre le *soft* et le *hard power* se situerait au niveau de l'acceptation, de la forme du consentement : la puissance douce permettrait d'influer sur des personnes ciblées en modifiant leur contexte social, économique, culturel, idéologique, faisant, en quelque sorte, évoluer leurs « préférences ». Cependant, la puissance dure parviendrait au même résultat, mais en changeant plus radicalement la situation des personnes ciblées. Cependant,

encompasses a way to organize diplomacy by mobilising resources hard to control such as the public image or the reputation of a given country as resulting from the mediatisation of performances, the attractiveness of culture or ideas, not mentioning science and outreach.

In a context when national or economic interests are being increasingly defended, many countries have now conducted their foreign policies through the lenses of *soft power*. China may count as one of a revealing example of the combined use of diplomacy and massive economic interventionism, particularly on the African continent. What about the European Union and the activities of its External Action Service in this respect?

However, the concept *soft power* covers different meanings that can be ranked on a scale ranging from a rather narrow sense of diplomacy to cultural influence, as in the case of Germany or French diplomacy, for example, up to quite a moving delimitation of everything that is not military. As far as diplomatic objectives are concerned, *soft power*, in practice, would only differ in so far that it would reflect a different way of acting in order to bring other countries to support positions, from coercion to co-optation, through the use of incentives. The difference between the *soft* and the *hard power* could be found at the level of the acceptance, in the form of the consent: soft power would aim at influencing the targeted parties by modifying their social, economic, cultural, ideological contexts, at trying to make preferences evolve. Obviously, *hard power* could achieve the same result, but only by changing more radically the situation of the targeted parties. However, between coercion and co-optation, between adaptation and seduction, between interests

entre coercition et cooptation, entre adaptation et séduction, entre intérêt et désir de la part des personnes concernées, voire entre corruption et conviction idéologique, il est difficile d'opérer des distinctions fines des différents comportements politiques mises en œuvre.

Le modèle est donc ambigu. Par exemple, est-il possible de considérer l'économique comme relevant d'un soft power et non d'un hard power ? L'articulation entre le culturel et l'économique, objectif déclaré de certaines diplomatie, peut se concevoir en restant dans le soft, c'est-à-dire, pour reprendre la dichotomie proposée précédemment, dans la séduction plutôt que dans la persuasion. L'économique pourrait ainsi ne pas être uniquement une force coercitive. Il est également possible de proposer une différenciation entre les diplomatie d'entreprises qui agissent sans l'appui de l'État, par exemple qui proposent des produits culturels ou à dimension culturelle et les entreprises qui développent une activité diplomatique de concert ou en symbiose avec l'État. Dans le premier cas, il s'agirait de soft power, dans le second de hard power. Historiquement, des compagnies commerciales pendant la période coloniale ont érigé des domaines politiques et commerciaux qui ont servi de base pour des États ou des parties d'États. Aujourd'hui, lorsque la Chine finance, construit et gère des infrastructures vitales à l'étranger par le biais d'entreprises, comme le chemin de fer djibouto-éthiopien, il s'agit de hard power.

Autre limite de ce modèle, l'idée de soft power a souvent été mal comprise et mal utilisée, non seulement à cause de la relative faiblesse ou imprécision de l'outil conceptuel et parce que la confusion est grande et persistante entre puissance, pouvoirs, comportements et ressources. En effet, comme la mesure des ressources est possible (et relativement facile), elle est souvent utilisée comme indicateur de pouvoir (plus difficile à évaluer). Même si aucun pouvoir ne peut s'exercer sans ressource, ce n'est pas pour autant la mesure de ces dernières qui permet d'évaluer le pouvoir ou même de le spécifier. Les ressources ne sont certes pas

and desires on the part of the actors concerned, and even between corruption and ideological conviction, it is difficult to make fine differences in terms of the different political behaviours when they lead to actual implementation.

The model is therefore ambiguous. For example, is it possible to consider the economy as being part of soft power and not of hard power? The articulation between culture and economy, as a declared objective of some diplomacy, can be conceived by remaining as part the soft, that is to say, in the light of the dichotomy proposed above, by relying on seducing rather than in persuading. In this way, economic factors could be more than just a coercive means. It is also possible to propose a differentiation between the diplomacy of companies when acting without state's support, for example, companies offering cultural products, and companies that conduct their diplomatic activities in concert or in symbiosis with the State. In the first case, it would be soft power, in the second, hard power. Historically, commercial companies have constituted, during the colonial period, large political and commercial assets that have been used by states or parts of them. Today, when China funds, builds and manages vital infrastructure abroad through companies like the Djibouti-Ethiopia railway, this is to be considered as hard power.

Another limitation of this model, the idea of soft power has often been misunderstood and misused, not only because of the relative weakness or vagueness of the conceptual tool but also because of the remaining confusions between power, behaviours and resources. Indeed, since the measurement of resources is possible (and relatively easy), it is often used as an indicator of power (more difficult to assess). Even if no power can be exercised without resources, the amount of the latter cannot be used as a measure of power or as a way to specify it. The resources are certainly not neutral, but are nonetheless linked to the

neutres, mais n'en restent pas moins liées à l'usage qui en est fait. Par exemple, l'armée peut être utilisée, dans des contextes particuliers, pour une diplomatie d'influence, si elle a une image positive, rassurante, de la même manière qu'elle peut être, comme c'est le plus souvent le cas, utilisée comme un outil de coercition. Il en va de même avec l'économique, comme signalé précédemment, et, peut-être, avec le culturel.

L'ambition de ce colloque est d'organiser des échanges sur le *soft power* et d'étudier plusieurs articulations, car les débats s'orientent vers les problématiques de gouvernance mondiale, les « sociétés civiles » s'intègrent dans les relations internationales qui ne sont donc plus des territoires réservés aux États et les réseaux d'informations et de communications transforment les logiques de transparence. Il s'agit aussi de débattre des sources du *soft power* de l'UE dont le développement accroît l'influence, et dont la crédibilité est liée à la cohérence interne comme externe. Une attention particulière sera accordée au *Soft Power* comme outil efficace pour la politique étrangère des petits États qui peuvent ainsi accroître leur impact sur les affaires internationales.

Axe 1 : Diplomates, déontologie et éthique

Quelles sont les évolutions de la profession de diplomate dans le contexte du *soft power*? Quelle est la place de l'éthique dans cette démarche. Il s'agit aussi d'interroger les relations entre moyens et fins, entre la raison d'État et l'intégrité des acteurs.

De nouvelles interactions s'installent entre la diplomatie politique, économique, culturelle et les intérêts géopolitiques. Mais qui est au service de qui, en fin de compte ? Les diplomates, au service d'un État, tentent d'animer un réseau d'acteurs non contraints en démocratie et contraints en « non démocratie ».

La question du « contrôle » de l'activité diplomatique des États, et de son évolution, est également à analyser dans un contexte d'exigence de transparence et d'évaluation par les citoyens.

use that is made of them. For example, the army can be used, in particular contexts, for a diplomacy of influence, if it has a positive, reassuring image, but it can also be used, as it is more often the case, as a tool of coercion. It is the same with the use of economic means, as previously noted, and, perhaps too, with the use of cultural means.

The ambition of this symposium is to organize exchanges on *soft power* and to study several articulations, because the debates are oriented towards the problems of global governance, of how civil society is seen as being part international relations which is therefore not restricted to the realm of the states and, that also includes the networks of information and communications that have transformed the stakes in terms of transparency. The conference will be also an opportunity to debate about the sources of EU *Soft Power* whose development increases the influence, but whose credibility is linked to its internal and external coherence. Special attention will be given to *Soft Power* as an effective tool for the foreign policy of small states which can thus increase their impact on international affairs.

Axis 1: Diplomats, Deontology and Ethics

What is the evolution of the profession of a diplomat in the context of *soft power*? Where do ethics belong in these new forms of diplomacy? This also begs the questions of the relations between means and ends, between the state duties and the probity of actors.

New interactions are emerging between political, economic, cultural and geopolitical interests. But who is in whose services, finally? Diplomats in the service of a State try to build networks of actors, non-constrained by democratic rules and constrained in “non-democracy”.

The questions of “control” of the states’ diplomatic activities, and their evolution, also need to be approached in a context of demands for transparency and accountability by citizens.

L'utilisation des ressources de *Soft Power* d'un État pose également une question de responsabilité pour les décideurs étrangers en relation avec leur propre société et l'éthique doit jouer un rôle majeur dans ce domaine. En effet, si les diplomates et/ou décideurs politiques ne respectent pas les normes nationales reconnues dans leurs transactions internationales, cela peut affecter l'efficacité du *soft power* engagé.

Axe 2 : Intérêts général et particulier (États vs organisations)

La diplomatie actuelle, multi-acteurs, multiforme, plurielle, concilie-t-elle les différents intérêts, privés, publics, généraux ? La diplomatie doit défendre des intérêts nationaux ou transnationaux (comme pour l'UE) de nature multiple : économiques, culturels, géopolitiques, etc. Or, ces intérêts ne sont pas toujours compatibles et une hiérarchie, explicite ou non, doit alors être construite, et ne sera probablement pas perçue de la même manière par tous les publics concernés, au sein du pays d'origine ou des pays d'accueil.

Comment construire et donner du sens à la fois national, global et local aux actions diplomatiques ? Comment problématiser les interventions diplomatiques de manière à construire et maintenir des réseaux hétérogènes d'acteurs ayant des intérêts multiples en préservant les valeurs humanistes et de paix ?

Axe 3 : Diplomatie et soft power économiques, rôles et responsabilités des entreprises

Les entreprises font certainement, souvent, de la diplomatie sans le savoir, en étant, par leurs activités à l'étranger, des agents de *soft power de facto*. Les problèmes éthiques liées à l'organisation et/ou à l'activité des entreprises (conditions de travail, sauvegarde de la diversité culturelle et biologique) sont-ils transférables au champ diplomatique et rendent-ils l'État du siège de l'entreprise responsable ?

La diplomatie des affaires ou des entreprises est multiforme et recouvre à la fois les

The use of *soft power* resources of a state also raises the question of responsibility for foreign decision makers in relation to their own society and ethics must play a major role in this area. Indeed, if diplomats and/or policy makers do not respect national standards recognized in their international transactions, this may affect the effectiveness of the *soft power* activities in which they are engaged.

Axis 2: General and Special Interests (States vs. Organisations)

Does modern diplomacy, multi-actors, multiform, plural, reconcile different interests, private, public, general? Diplomacy must defend national or transnational interests (for example of the EU) of various nature: economic, cultural, geopolitical, etc. But these interests are not always compatible and a hierarchy, explicit or not, must be established, and, probably such hierarchy will not be perceived in the same way by all the actors concerned, either within the country where business operations are conducted or in the home country.

How to build and give meaning to national, global and local actions at the same time? How to problematize diplomatic interventions so as to build and maintain heterogeneous networks of actors with multiple interests while preserving humanistic values and peace?

Axis 3: Economic Diplomacy and Soft Power: Roles and Responsibilities of Businesses

Companies often "do diplomacy" without knowing it, being, by their activities abroad, *de facto* agents of *soft power*. Are the ethical problems related to the organization and/or activity of companies (working conditions, safeguarding of cultural and biological diversity) transferrable to the diplomatic field and do they make the state of the company's head office responsible and liable?

Business and company diplomacy is multifaceted and covers both internal business relationships

relations internes aux entreprises lorsque celles-ci sont implantées dans différents pays et les relations entre entreprises, entre entreprises et gouvernements, entre entreprises et organisations internationales ainsi qu'entre entreprises et ONG. Ces relations se développent et posent de nombreux défis du point de vue de la gouvernance tels que l'émergence de nouvelles formes de corruption ou encore de nouvelles formes de lobbying transnational, par le biais d'associations d'intérêts ou par lobbying direct auprès des centres de décisions politiques. Si au 20e siècle, les grandes entreprises multinationales ont joué un rôle de vecteurs du *soft power* des États, au 21e siècle, ces mêmes entreprises se sont souvent affranchies de ces mêmes États pour trouver des réponses à des enjeux pourtant du ressort de ces derniers (et parfois même avec leur consentement), notamment avec le développement de pratiques adaptées comme l'arbitrage et l'autorégulation.

Ces nombreux défis appellent les questions suivantes : Comment ces relations se nouent-elles ? Qui en sont les différents acteurs ? Quels sont leurs objectifs ? Quels moyens ou outils sont mis en œuvre pour les atteindre ? Quels sont les risques tant pour les acteurs sociaux, économiques que politiques de l'émergence de cette diplomatie des entreprises au début du 21e siècle ? Quelles nouvelles responsabilités avec cette diplomatie pour les entreprises concernées ?

Enfin, quelle est la tendance actuelle concernant les efforts de certains gouvernements pour dénoncer et interdire les pratiques de corruption d'autres gouvernements, en particulier par rapport aux entreprises qui se rendent coupables, ou bien sont victimes de ces agissements ? Et quels impacts cela a-t-il sur les diplomatie d'entreprises, sur les discours comme sur les pratiques ?

when they are established in different countries and relationships between companies, between companies and governments, between companies and international organizations and between companies and NGOs. When developing, these relationships raise new challenges in terms of governance such as the emergence of new forms of corruption or new forms of transnational lobbying, through interest associations or direct lobbying in the political decision-making centres. If in the 20th century, the large multinational companies played a role of vectors of *soft power* used by states, in the 21st century, these same companies often succeeded in freeing themselves from these same states in order to find answers to, finally, state problems (and sometimes even with their consent), especially with the development of adapted practices such as arbitration and self-regulation.

These many challenges call for the following questions: How do these relationships develop? Who are the different actors? What are their goals? What means or tools are used to reach them? What are the risks for the social actors, the economic policies of the emergence of this business diplomacy at the beginning of the 21st century? What new responsibilities with this diplomacy for the companies concerned?

Finally, what is the current trend with regard to the efforts of some governments to denounce and prohibit the corrupt practices of other countries, especially in relation to companies that may be, at times, the culprits or the victims of these actions? And what impact does this have on business diplomats, on discourses and on practices?



Références / References

- Heller, K., S., & Persson, L. M., 2009, "The Distinction between Public Affairs and Public Diplomacy", in Snow, N. & Taylor, P. M. (eds), *Handbook of Public Diplomacy*, New York, Routledge, pp. 225–233.
- Nossal, S., 2004, « Smart Power », *Foreign Policy*, sur <http://www.foreignaffairs.com/articles/59716/suzanne-nossal/smарт-power>.
- Nye, J., 2000, *Bound to Lead: The Changing Nature of American Power*, New York, Basic Books.
- Nye, J., 2006, « Think Again: Soft Power », *Foreign Policy*, in: www.foreignpolicy.com/story/cms.php?story_id=3393.
- Nye, J., 2008, *The Powers to Lead*, New York, Oxford Press.
- Parmar, I. & Cox, M. (eds.), 2010, *Soft Power and US Foreign Policy. Theoretical, historical and contemporary perspectives*, Routledge Studies in Foreign Policy, Londres, New York, Routledge.
- Vuving, A., L., 2000, « How Soft Power Works », American Political Science Association annual meeting, *Soft Power and Smart Power*, Toronto, september 3.

Propositions de contributions / Proposal for papers

Langues du colloque

Communication : Anglais, Français, Slovaque
Contributions écrites : Anglais, Français

Les propositions de contributions (titre, résumé de la proposition – 150 mots –, 4 à 6 mots-clés, présentation personnelle de l'auteur ou des auteurs) sont à adresser avant le **30 septembre 2018**, simultanément à

Radovan Gura, radovan.gura@umb.sk
& Gilles Rouet, gilles.rouet@uvsq.fr

Les auteurs retenus devront adresser leur texte après le colloque, avant le **30 novembre 2018** (20 à 40 000 caractères).

Une publication sera ensuite réalisée.

Conference languages

Presentation: English, French, Slovak
Contributions: English, French

The proposals for papers (title, summary of the proposal – 150 words – 4-6 keywords, personal presentation of authors) should be sent before **September, 30th, 2018**, to both

Radovan Gura, radovan.gura@umb.sk
& Gilles Rouet, gilles.rouet@uvsq.fr

The selected authors will have to send their text after the conference, before **November 30th, 2018** (20 to 40,000 characters).

A publication will be then realised.

Ce colloque est organisé en partenariat avec le Think Tank EuropaNova, le laboratoire de recherche en management LAREQUOI de l'Université de Versailles St-Quentin-en-Yvelines, le Laboratoire de recherche sur les politiques bulgares de la Nouvelle Université Bulgare, le Centre d'Études Européennes de l'Université Ioan Cuza de Iasi et le Département des relations internationales et de la diplomatie de la Faculté des sciences politiques et des relations internationales, Université Matej Bel de Banska Bystrica, où a été organisé depuis 2001 plusieurs colloques dont, en 2013 « Diplomatie dans le monde globalisé » et, en 2017, « Diplomaties plurielles ».

Les présentations et les échanges feront l'objet d'une valorisation, sous forme en particulier de publications et pourront également permettre la mise en place d'une recherche collective.

This conference is organized in partnership with the Think Tank EuropaNova, the management research laboratory LAREQUOI of the University of Versailles St-Quentin-en-Yvelines, the Research Laboratory on Bulgarian Policies of the New Bulgarian University, the Center of European Studies of Ioan Cuza University of Iasi and the Department of International Relations and Diplomacy of the Faculty of Political Science and International Relations, Matej Bel University of Banska Bystrica, where since 2001 there have been several symposia, including 2013 "Diplomacy in the globalized world" and, in 2017, "Plural Diplomacies".

Presentations and exchanges will be the subject of a valuation, especially in the form of publications and may also allow the establishment of a collective research.

Comité scientifique / Scientific committee

Olivier Arifon, *Protocol International*

Julien Arnoult, *CERSA, Université Paris 2*

Mourad Attarça, *ISM, Larequoi, Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines*

Jozef Bátora, *Department of Political Science, Faculty of Arts of the Comenius University, Slovakia*

Elise Bernard, *EuropaNova*

Hervé Chomienne, *ISM, Larequoi, Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines*

Jean Crombois, *American University, Bulgarie*

Thierry Côme, *Larequoi & Université de Reims-Champagne-Ardenne*

Lucile Desmoulins, *DICEN-Idf, Université Paris-Est Marne-la-Vallée*

Antony Galabov, *Nouvelle Université Bulgare, Sofia*

François Goxe, *ISM, Larequoi, Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines*

William Gueraiche, *American University in the Emirates*

Radovan Gura, *Université Matej Bel, Banska Bystrica*

Branislav Kováčik, *Université Matej Bel, Banska Bystrica*

Jana Marasova, *Université Matej Bel, Banska Bystrica*

Gabriela Carmen Pascariu, *Centre d'études européennes, Université de Iasi*

Stela Raytcheva, *ISM, Larequoi, Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines*

Gilles Rouet, *ISM-UVSQ & Université Matej Bel, Banska Bystrica*

Maria Rostekova, *Université Matej Bel, Banska Bystrica*

Bronislaw Sitek, *WSGE-University of Euroregional Economy in Józefów- Warsaw, Poland*

Michael Viegas-Pires, *ISM, Larequoi, Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines*

Peter Terem, *Université Matej Bel, Banska Bystrica*