

Mondialisation de l'économie et diversité culturelle: les enjeux pour le Québec

Ivan Bernier

Document de réflexion préparé pour la Commission de la culture de l'Assemblée nationale du Québec, mars 2000

AVANT-PROPOS

La mondialisation du commerce et des investissements et le développement fulgurant des nouvelles technologies de l'information et des communications (NTIC) s'accompagnent de menaces réelles pour les cultures nationales et régionales, mais aussi d'opportunités à saisir. Désireux d'apporter leur contribution à la réflexion en cours sur les enjeux pour le Québec, les membres de la Commission de la culture de l'Assemblée nationale ont entrepris d'étudier cette question dans le cadre d'un mandat d'initiative.

Les principaux modes de réalisation de ce mandat sont la tenue d'un colloque qui aura lieu ce printemps et la publication de ce document de réflexion. La Commission souhaite ainsi apporter sa contribution au débat sur ce sujet, à la fois en offrant aux principaux intéressés un forum de premier plan où tenir ce débat de société et en formulant ses propres recommandations qui seront déposées à l'Assemblée nationale.

Je tiens ici à remercier M. Ivan Bernier, professeur à la Faculté de droit de l'Université Laval, d'avoir bien voulu rencontrer les membres de la Commission de la culture à plusieurs reprises lors de séances de travail et d'avoir accepté de rédiger ce document de réflexion. Il s'agit à mon avis d'un texte d'une qualité exceptionnelle qui permettra notamment d'alimenter les débats qui auront lieu lors du Colloque qu'organise la Commission de la culture pour ce printemps.

Matthias Rioux
Président de la Commission de la culture

MONDIALISATION DE L'ÉCONOMIE ET DIVERSITÉ CULTURELLE: LES ENJEUX POUR LE QUÉBEC

Ivan BERNIER

"Comme toutes les réalités humaines, la mondialisation est porteuse de risques et riche de promesses"
Michel Camdessus, directeur général du FMI,
FMI Bulletin, vol. 28, No 23, 20 décembre 1999

"Managing a world of converging economies, peoples and civilizations, each one preserving its own identity and culture, represents the great challenge and the great promise of our age".

INTRODUCTION

Rarement se passe-t-il un jour maintenant sans que l'on entende parler de mondialisation de l'économie et de globalisation des marchés. Or, derrière ce langage devenu presque banal se cache un développement qui engage d'une certaine façon l'avenir même de l'État. Le développement en question s'appuie sur un ensemble complexe et varié de normes de droit international qui ont pour objet de libéraliser dans la mesure du possible les échanges économiques internationaux, et pour conséquence inévitable de restreindre progressivement la capacité des États d'adopter des politiques qui entravent, directement ou indirectement, la circulation des biens, des services et des facteurs de production. Aussi les gouvernements d'un nombre croissant d'États, confrontés à des réactions souvent hostiles à un tel développement au sein de leur population, s'interrogent-ils de plus en plus ouvertement sur la marge de manœuvre qui sera la leur au terme d'un processus de libéralisation des échanges dont l'aboutissement ultime ne leur apparaît pas nécessairement évident.

Dans le domaine culturel plus spécialement, une inquiétude croissante se manifeste du fait qu'un tel développement semble menacer à terme non seulement l'identité même de l'État, mais aussi la préservation de la diversité culturelle au plan international. Pour le Québec, cette menace apparaît d'autant plus réelle que, voisin d'un géant, il ne lui est déjà pas facile de résister culturellement à ce dernier. Le pouvoir d'attraction des États-Unis dans le domaine culturel, faut-il le rappeler, n'est pas un phénomène nouveau. Déjà en 1929, un rapport d'enquête soulignait l'urgence d'intervenir pour sauvegarder une présence canadienne significative dans le domaine culturel (1). Depuis, un bon nombre d'études et de rapports sont venus appuyer cette position et les gouvernements canadien et québécois ont effectivement mis en place toute une gamme de programmes en vue d'assurer le développement de leurs industries culturelles. Toute la question maintenant est de savoir si les efforts faits en vue de préserver une identité culturelle québécoise dans ce contexte sont menacés par la mondialisation de l'économie, ou si, au contraire, la mondialisation offre la possibilité d'un renforcement de cette identité québécoise en la faisant d'avantage connaître à l'étranger.

Toutefois, avant d'analyser les répercussions de la mondialisation sur la culture, il est nécessaire de s'arrêter d'abord sur le phénomène de la mondialisation lui-même pour en mieux comprendre la portée réelle. Ceci nous permettra de constater que la mondialisation, loin d'être un phénomène conjoncturel, s'inscrit dans une continuité historique qui lui donne toute l'apparence d'une tendance lourde, mais une tendance qui rencontre tout de même à l'heure actuelle une certaine résistance ainsi que l'ont montré les manifestations qui ont accompagné la rencontre ministérielle de l'OMC à Seattle en décembre 1999. Par la suite, on se penchera plus particulièrement sur l'impact de la mondialisation dans le domaine culturel. On verra comment celle-ci vient limiter la capacité d'intervention des États dans ce domaine particulier et comment elle entraîne une double réaction de ces derniers, à la fois défensive et offensive. Dans un troisième temps, enfin, nous dégagerons les enjeux d'un tel développement pour le Québec et verrons les options qui s'offrent à ce dernier pour assurer l'épanouissement de sa culture. La conclusion s'arrêtera plus spécialement sur le rôle de l'Assemblée nationale dans un tel contexte.

1. Le phénomène de la mondialisation

1.1 Origines de la mondialisation

La mondialisation, en tant que phénomène, prend sa source dans la libéralisation des échanges et l'émergence des marchés mondiaux (2). La libéralisation des échanges débute véritablement lorsque les États souverains modernes, rejetant à partir du XVIII^e siècle le mercantilisme et le protectionnisme, acceptent l'idée de commercer entre eux librement et à cette fin entreprennent concrètement de lever les barrières faisant obstacle à l'échange (3). Telle que conçue à cette époque, la libéralisation des échanges impliquait principalement l'acceptation du principe de non-discrimination, l'abaissement des barrières tarifaires et une ouverture au moins partielle à la présence commerciale étrangère, le tout généralement sous la forme de traités dits de "paix, de commerce et de navigation" (4). Avant même la fin du XIX^e siècle, toutefois, les tendances au protectionnisme refaisaient surface et, au sortir de la Première Guerre mondiale, on assista impuissant à l'érosion de pratiquement tous les gains réalisés au siècle précédent en termes de libéralisation des échanges. En 1939, à la veille de la Seconde Guerre mondiale, le niveau des échanges mondiaux atteignait à peine celui de 1914. Le terrain était mûr pour une nouvelle offensive contre le protectionnisme, pour de nouvelles initiatives en faveur de la libéralisation des échanges. De discussions entreprises durant la Seconde Guerre mondiale devaient sortir en particulier deux institutions bâties sur les principes mêmes du libéralisme économique, soit le GATT et le Fonds monétaire international. Depuis la fin des années cinquante, on assiste, dans la foulée du magistral exemple donné par la Communauté économique européenne, à la multiplication des unions douanières et zones de libre-échange, les plus récents exemples étant ceux de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande (libre-échange), des États-Unis et d'Israël (libre-échange), du Canada et des États-Unis (libre-échange), du Canada, des États-Unis et du Mexique (libre-échange) et enfin du Brésil, de l'Argentine, de l'Uruguay et du Paraguay (union douanière).

Opposée dans son principe même au protectionnisme, la libéralisation des échanges, apparaît donc, historiquement, comme la mise en œuvre de la théorie libérale du commerce international. De nos jours, cette théorie, telle que développée en particulier par Hecksher et Ohlin (5) mais avec des ajustements nombreux pour tenir compte d'autres facteurs tels l'intensité de la demande interne et externe, les économies d'échelle et la différenciation des produits, permet de mieux comprendre pourquoi un pays à avantage à se spécialiser pour échanger avec d'autres pays. Mais la théorie libérale du commerce international ne s'arrête pas là. Elle va jusqu'à affirmer que dans une économie mondiale qui fonctionne selon les principes de base qui sont les siens, où chaque État recherche une utilisation optimale de ses ressources dans le but de promouvoir sa propre croissance, le prix international devient par la force des choses le prix de référence sur lequel les prix domestiques vont tendre à s'aligner. Dans un tel système, en outre, les coûts des facteurs de production, dès lors que prend place l'échange, vont tendre eux aussi à s'équilibrer du fait de la demande accrue du facteur le plus abondant dans chaque pays. Et c'est ainsi que la théorie aboutit à un système en perpétuelle recherche d'équilibre malgré les constantes mutations qu'il doit subir, un système dont le fonctionnement harmonieux ne peut en théorie que bénéficier à tous et chacun des États.

Une telle vision n'est évidemment pas partagée par tous ceux qui, depuis le début des années 60 plus spécialement, ont développé une perspective critique, qualifiée parfois de radicale, à l'encontre de la théorie libérale du commerce international. Pour ces derniers (6), qu'ils s'agissent des théoriciens de l'impérialisme américain ou encore des théoriciens de la *dependencia*, il ne peut même plus être question, à l'instar de Raul Prebisch (7), de chercher à corriger les défauts et erreurs de la théorie libérale du commerce international telle qu'incarnée dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, le Fonds monétaire international et autres accords économiques de même nature. C'est tout le système économique international lui-même qui doit être remis en cause, parce que fondé sur une relation d'exploitation des pays dominés par des pays dominants. Dans une telle relation, le partage des bénéfices se fait toujours de façon asymétrique, en faveur des pays développés et au détriment des pays en voie de développement. Il faut donc bâtir sur de nouvelles bases.

Sur quelles bases exactement, la chose demeure à préciser. De façon immédiate, l'approche radicale se préoccupe davantage de briser le cercle vicieux de la dépendance étroitement lié au fonctionnement du système économique international actuel. Pour ce faire, on prescrit donc un relâchement le plus complet possible des liens économiques entre les pays de la périphérie et les pays du centre. Et dans la mesure où un tel comportement oblige, pour certains pays, à un choix entre les bénéfices immédiats de la croissance économique et le maintien de l'autonomie nationale, on n'hésite pas à opter en faveur de l'autonomie nationale. Mais au-delà de cette stratégie négative, qui a eu une certaine popularité en Amérique latine dans les années 50 et 60 mais qui est maintenant totalement abandonnée, l'approche radicale demeure très vague quant à la nature des liens économiques susceptibles de s'établir entre les pays.

Malgré l'échec, à la fin des années 70, des tentatives d'instauration d'un nouvel ordre économique international prenant appui sur la Commission des Nations Unies pour le Commerce et le développement (CNUCED), la critique radicale de la théorie libérale du commerce international demeure encore vivante, comme le montre bien par exemple les écrits de Robert Cox (8) ou les déclarations du Groupe de Lisbonne (9). Mais l'influence de la critique radicale sur l'évolution du système commercial international, particulièrement après l'effondrement des régimes communistes un peu partout dans le monde, demeure à ce jour encore marginale.

Le problème majeur que rencontre celle-ci est de déterminer sur quelle base la division internationale du travail devrait s'effectuer. Dans la mesure où l'on refuse de s'en remettre aux seules lois de l'offre et de la demande pour en décider, il faut nécessairement se référer à d'autres mécanismes décisionnels dont la nature exacte malheureusement n'est jamais très bien explicitée. L'hypothèse de décisions prises à la majorité des États disposant chacun d'un vote au sein d'institutions multilatérales comme le CNUCED n'apparaît pas très réaliste à cet égard. Et quels facteurs seraient susceptibles de guider la nouvelle division internationale du travail ? Faut-il continuer de s'en remettre à la théorie des avantages comparatifs ? L'approche radicale demeure plutôt vague sur la question.

Tout récemment, celle-ci a bénéficié d'un nouveau souffle à l'occasion du débat sur le projet de l'OCDE d'un accord multilatéral sur l'investissement (AMI). Nombre d'organisations représentant divers groupes de la société civile sont intervenues de façon très critique dans ce débat en faisant valoir que le projet en question était beaucoup plus favorable aux entreprises multinationales qu'aux citoyens ordinaires et aux consommateurs (10). Il n'est pas sans intérêt de souligner à cet égard le rôle important joué par Internet en permettant la diffusion (par Ralf Nader) d'une version préliminaire et confidentielle de l'AMI, puis en facilitant ensuite les contacts entre les divers groupes nationaux opposés à l'AMI (11). À la suite de l'échec de l'AMI, plusieurs organisations internationales à vocation économique, dont l'OMC, ont compris que les négociations commerciales multilatérales ne pourraient plus se dérouler à l'abri des regards comme par le passé et ont entrepris de modifier leurs pratiques antérieures en ce qui concerne la transparence et les relations avec les organisations non gouvernementales. Mais indépendamment de ces initiatives, les ONGs, ont laissé savoir qu'elles seraient présentes en grand nombre lors de la rencontre ministérielle de l'OMC fixée pour le début de décembre 1999, à Seattle, afin de faire connaître leur opposition à un processus de mondialisation économique qu'elles considèrent déshumanisé (12). Cette rencontre, on le sait, devait s'avérer un échec. Ces développements, en particulier l'abandon de l'AMI, faisaient dire récemment à Robert Cox :

[C]ivil society is the realm in which those who are disadvantaged by globalization of the world economy can mount their protest and seek alternatives... More ambitious still is the vision of a "global civil society" in which these social movements together constitute a basis for an alternative world order (13).

Mais il ne faudrait pas conclure trop vite au remplacement prochain de l'ordre économique existant par

un nouvel ordre économique international ; les obstacles à un tel changement demeurent encore nombreux (14).

Pour le moment, donc, la théorie classique du commerce international, avec ses éclaircissements plus récents, semble toujours s'imposer comme seul cadre de référence concret pour une structuration des échanges internationaux. Le système commercial international actuel est effectivement construit autour des grands principes qui sous-tendent la théorie libérale du commerce international. Que ce soit au sein de l'OMC, qui se veut l'expression normative de cette même théorie au plan commercial, au sein du FMI qui joue un rôle identique au plan financier, au sein de la vaste majorité des organismes d'intégration économique régionale (15), ou même encore au sein de la CNUCED, qui s'est donnée pour mission à l'origine de corriger les défaillances du système économique international à l'égard des pays en développement, on retrouve des rapports organisés autour des principes fondamentaux dont il a été fait état plus haut. Ce qu'il nous faut voir maintenant, c'est comment ces principes opèrent en pratique et quel impact ils ont sur la souveraineté de l'État.

1.2 La mondialisation en marche

Le premier effet de la libéralisation des échanges, est d'accroître la concurrence à l'intérieur même des États. La libéralisation des échanges, en effet, permet l'introduction sur le marché interne de produits qui viennent concurrencer, du point de vue de la qualité, de la nouveauté ou des prix, les produits fabriqués localement. Il importe de souligner que le seul fait d'éliminer les entraves existantes à l'entrée des produits étrangers, en dehors de tout mouvement de bien en tant que tel, accentue déjà la concurrence et force les producteurs locaux à envisager des ajustements. Avant même que n'entre en vigueur l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, certains entrepreneurs canadiens affirmaient déjà se préparer à une concurrence accrue venant des États-Unis. En fait, le lien entre libéralisation des échanges et concurrence accrue est si étroit que le fait pour un pays de se lancer dans une négociation commerciale, qu'elle soit bilatérale, régionale ou multilatérale, entraîne immédiatement des représentations intéressées de la part du secteur privé. Il va de soi que cette pression ne fait que s'accroître avec l'entrée effective des nouveaux produits étrangers.

Mais la libéralisation des échanges n'entraîne pas que des réactions défensives. En effet, pour de nombreux producteurs, elle signifie aussi la possibilité d'introduire sur le marché international des produits qu'ils considèrent suffisamment compétitifs et intéressants pour attirer l'attention d'une clientèle étrangère. La participation d'un nombre toujours plus grand de pays dans un tel processus de libéralisation des échanges, conjuguée à un élargissement du type de mesures protectionnistes visées par celui-ci, a pour effet de créer quelque chose que l'on pourrait de plus en plus décrire comme un vaste marché mondial. Chaque pays vient à y introduire ses propres produits. Dans le climat de concurrence qui caractérise ce marché, les entreprises sont amenées par la force des choses à rechercher de nouvelles positions de force qui leur permettent de faire face adéquatement à la concurrence. Or, les moyens pour y arriver ne sont pas légion. Pour maintenir leur part de marché, à plus forte raison pour l'accroître, ces entreprises doivent s'adapter constamment à la concurrence, s'orienter au besoin vers de nouveaux domaines de production et abandonner le cas échéant certaines productions pour se spécialiser davantage. Elles doivent aussi se maintenir à la fine pointe de la recherche et du développement, ce qui est vrai particulièrement dans le cas des pays développés.

Au niveau de l'industrie et de l'entreprise, c'est sous la pression de la concurrence plus précisément que se réalise ce mouvement d'abandon de certaines productions au profit d'autres jugées plus prometteuses. Ce mouvement par ailleurs sera d'autant plus prononcé que les produits venant de l'étranger pourront pénétrer sans entraves le marché intérieur. C'est ainsi que le processus de spécialisation en question sera toujours plus évident dans un contexte de libre-échange, de marché

commun ou d'union économique. Maurice Allais a pu écrire à cet égard:

C'est un fait d'observation que l'ouverture de grands marchés suscite une concurrence très fructueuse pour l'efficacité de chaque économie, et qu'elle rend relativement plus difficile la création ou le maintien de situations monopolistiques. Dans le cas du Marché Commun, cette concurrence accrue a de toute évidence joué un rôle essentiel, apparemment bien plus important que les gains résultant de la théorie traditionnelle des échanges (16).

Mais il n'y a pas que la menace de la concurrence étrangère qui pousse à la spécialisation. De façon plus positive, les entreprises chercheront également à se spécialiser dans le but de tirer profit des économies d'échelle susceptibles de découler de la production en grande série d'un bien destiné à un marché élargi. La théorie des grands marchés ici encore fait très bien ressortir à cet égard le lien étroit qui existe entre libéralisation des échanges, élargissement du marché et économies d'échelle potentielles.

Outre les efforts constants en vue de maintenir des prix qui soient les plus bas, ce qui ne dépend pas seulement de la productivité de l'entreprise mais aussi de la dotation en facteurs de production qui prévaut dans le pays de fabrication, l'entreprise en question cherchera à se situer à la fine pointe de l'innovation, soit en développant sa propre recherche, soit en achetant celle des autres. C'est ainsi que dans un système de concurrence élargie à la dimension de la planète, la recherche et le développement en viennent graduellement à prendre la dimension d'une condition *sine qua non* de survie de l'entreprise. Cette voie est d'autant plus intéressante par ailleurs qu'elle peut conduire tout aussi bien à des gains au plan de l'innovation qu'à des gains au plan de la productivité.

Le résultat est qu'avec le développement de la concurrence internationale, on assiste à une fuite en avant en matière de recherche et de développement qui implique aussi bien les gouvernements que les entreprises elles-mêmes. Pour les pays développés plus particulièrement, la tentation de se doter d'avantages comparatifs en développant des créneaux technologiques particuliers est forte et peu d'entre eux y résistent totalement, même si tous n'y mettent pas les mêmes moyens. La "nouvelle théorie du commerce international" en fait les y incite fortement. Les comparaisons internationales sur les investissements nationaux en matière de recherche et de développement témoignent bien de l'importance que l'on accorde généralement à cette question. La forme même de ces investissements peut varier considérablement, de même que les secteurs visés, encore que les États les plus actifs aient souvent tendance à intervenir dans les mêmes domaines. Une partie plus ou moins importante de cette recherche se fait sous le couvert de la recherche militaire, les États-Unis étant probablement les champions dans ce domaine. Tout récemment encore, en août 1999, le Pentagone et Hollywood annonçaient qu'ils allaient collaborer pour développer des techniques de simulations numériques susceptibles d'être utilisées par l'armée américaine pour des manœuvres virtuelles et par l'industrie du cinéma pour perfectionner ses effets spéciaux (17). Pour les pays en voie de développement, qui n'ont pas le moyen de se lancer dans de telles entreprises, la course en avant dont il est question ici se traduit essentiellement en demandes répétées de transfert de technologie, ce qui n'est possible en pratique que pour les technologies qui ne sont déjà plus de pointe. Même à ce niveau, toutefois, il leur est difficile, sinon impossible, de s'exclure totalement de la course.

Dans un système tel que décrit précédemment, il revient en définitive au consommateur de déterminer ce qui se vendra. Toute intervention de l'État qui vient influencer artificiellement le choix de ce dernier est perçue comme une entrave à l'échange et donc comme une action à éviter dans la mesure du possible. Cela est si vrai que lorsque les pays à économie planifiée avec monopole des importations ont demandé à se joindre au GATT vers la fin des années 60, il a fallu recourir à divers expédients afin de compenser l'absence d'accès directs des producteurs étrangers aux consommateurs des pays en question par une garantie d'achat de l'État lui-même. Mais déjà en 1947, lorsque le GATT fut créé, on pouvait très bien sentir à la lecture de l'article XVII de l'Accord général toute la méfiance du système

commercial mis en place à l'endroit des entreprises commerciales d'état qui se font l'interprète de la volonté des consommateurs: il était exigé d'elles rien de moins qu'elles se comportent en fonction de critères strictement commerciaux. Avec la libéralisation du commerce international et le développement croissant des échanges commerciaux, il ne faut donc pas se surprendre de constater un déplacement de la logique traditionnelle d'intervention économique de l'État, axée sur l'offre de biens et de services répondant à certaines considérations sociales, vers une nouvelle logique axée plutôt sur la satisfaction la plus large possible de la demande des consommateurs.

Cette logique en marche, quelle est son impact sur le fonctionnement de l'État? Ici, une certaine prudence s'impose. Il est devenu courant de nos jours de parler de mondialisation de l'économie, de globalisation des marchés et d'internationalisation de la production. Mais du discours à la réalité, on s'en doute bien, il y a une certaine démarcation. Si la globalisation des marchés est devenue une réalité dans le domaine financier, il n'en va pas tout à fait de même dans le domaine des échanges de biens, où des problèmes sérieux demeurent encore, et encore moins dans le domaine des services et dans le domaine des investissements, où la libéralisation n'en est à vrai dire qu'à ses débuts. Il n'en reste pas moins qu'aux yeux de la vaste majorité des observateurs, cette mondialisation, si elle n'est pas encore quelque chose d'achevée, est un phénomène en voie de réalisation qui se traduit non seulement par un accroissement régulier des échanges internationaux, mais également, et de façon parallèle, par la mise en place de régimes juridiques divers qui se veulent de plus en plus contraignants pour les États.

Le régime de base, celui qui est applicable au plus grand nombre d'États, est évidemment le régime du GATT, maintenant intégré à l'Organisation mondiale du commerce. À ce niveau, l'intégration économique procède essentiellement de façon négative, c'est-à-dire en négociant à la baisse ou en interdisant complètement divers comportements gouvernementaux qui viennent fausser les échanges. On peut déjà se faire une bonne idée de la situation actuelle du droit international économique en observant l'évolution des négociations de l'Uruguay Round, la plus récente et la plus ambitieuse des grandes rondes de négociations organisées sous les auspices du GATT. Lancé en 1986, l'Uruguay Round devait normalement arriver à échéance à la fin de 1990. En plus de poursuivre l'abaissement des barrières tarifaires et l'élimination des obstacles non tarifaires, cette ronde de négociations élargissait substantiellement le champ d'application du GATT en abordant trois nouveaux domaines soit ceux des services, des investissements et de la propriété intellectuelle. Mais se butant en particulier au problème des subventions agricoles, ces négociations n'ont abouti finalement qu'en décembre 1993. Pour la première fois dans l'histoire du GATT, l'hypothèse d'un échec a été sérieusement envisagée. Les résistances furent telles qu'on peut voir dans cette difficile négociation l'indication d'une éventuelle limite à la libéralisation des échanges. Ce qui semble en cause, c'est la liberté de l'État d'établir des conditions de vie en société et des conditions de production qui contribuent à définir ses propres avantages comparatifs sans pour autant introduire des distorsions dans les échanges (18).

Mais le processus de libéralisation des échanges ne s'arrête pas à l'intégration négative. Au-delà du GATT et de ses interdictions, il y a encore l'intégration positive, qui s'exprime en particulier par l'élaboration et la mise en œuvre de politiques communes et qui exige pour sa réalisation des arrangements institutionnels plus ou moins élaborés selon le cas. L'argument principal en faveur de la mise en place de politiques communes est que les interventions disparates de gouvernements décentralisés entraînent une fragmentation du marché et empêchent la réalisation des économies d'échelle escomptées. On fait valoir également que les mesures de stabilisation économique et de redistribution des revenus ne peuvent se réaliser efficacement qu'à un niveau centralisé. Cette intégration positive, on la retrouve d'abord dans les unions douanières et les marchés communs, où elle donne lieu à des interventions centralisées dans des secteurs aussi divers que la politique commerciale, l'agriculture, les transports, etc., et puis dans les unions économiques, où elle s'applique à des secteurs encore plus nombreux et débouche sur l'union monétaire. Le problème que soulève l'intégration

positive, toutefois, est de savoir où elle s'arrêtera finalement.

1.3 Les limites de la mondialisation

Même si l'échec de la troisième rencontre ministérielle de l'OMC à Seattle en décembre 1999 est dû à des raisons qui n'ont rien à voir avec les manifestations qui ont entouré la tenue de cette rencontre (19), il n'en demeure pas moins que ces dernières, par leur ampleur même, ont clairement fait ressortir l'existence, au sein de la société civile, d'une profonde inquiétude en ce qui concerne les répercussions de la mondialisation. Au-delà des intérêts divergents de la multitude de groupes d'intérêt impliqués dans les manifestations en question, en effet, on retrouvait un thème commun qui était celui de la résistance à un processus de mondialisation exclusivement axé sur des considérations de rentabilité économique et échappant de plus en plus à tout contrôle démocratique. Un tel développement, survenant après l'échec de l'AMI en 1998, laisse entrevoir une remise en question de ce processus de mondialisation.

Le fait est que la mondialisation, avec son cortège d'accords commerciaux internationaux visant à assurer une concurrence toujours plus grande, place les gouvernements nationaux dans une situation difficile lorsque vient le temps de mettre en place les mécanismes compensatoires nécessaires au maintien de la cohésion sociale. Comme le soulignent avec justesse Devetak et Higgott, "[a]s it has become more difficult to tax capital, the burden shifts to labour, making it more difficult to run welfare states" (20). Or, ceci ne va pas sans risques. Ce qui faisait dire à ces derniers :

Securing domestic political support for the continued liberalization of the world economy requires more than just the assertion of its economic virtue. It also requires political legitimation (21).

Cette dernière remarque vaut également en ce qui concerne la capacité des gouvernements de répondre aux grandes préoccupations de leurs citoyens sur les plans environnemental, social et culturel. Il ne suffira plus maintenant de faire valoir que des décisions prises à un niveau international, en dehors de toute implication des citoyens, empêchent d'agir.

Assez curieusement, les considérations culturelles proprement dites n'ont guère fait la manchette lors des événements de Seattle, contrairement à ce qui s'était passé lors du débat sur l'AMI, même si pour nombre d'observateurs, c'est le rythme même du changement culturel et le sentiment de perte d'identité qui alimentent pour une part importante le malaise ressenti face à la mondialisation (22). Une partie de l'explication réside dans le niveau d'organisation extrêmement poussé d'un certain nombre de groupes d'intérêt présent à Seattle, particulièrement les groupes environnementaux et les groupes de protection des consommateurs, par rapport au peu d'organisation et de visibilité des quelques groupes culturels présents. Si ces derniers sont pour exercer une influence dans le débat qui s'annonce sur la mondialisation, ils devront très manifestement réaliser un niveau plus poussé de concertation et d'organisation. Une autre partie de l'explication réside dans le peu de place faite aux considérations culturelles dans l'agenda des discussions de Seattle. Là encore, il est clair que sans une action déterminée des gouvernements en vue de faire reconnaître la nécessité de protéger la diversité culturelle face à la mondialisation, les chances que les considérations purement commerciales l'emportent sont grandes.

2. L'impact de la mondialisation sur la culture

L'impact de la mondialisation sur la culture peut être analysé d'un double point de vue qui correspond à deux façons de concevoir la culture. La première façon a trait à l'impact de la libéralisation des échanges sur la culture nationale entendue au sens de façon d'être et d'agir d'une collectivité donnée, la

seconde à l'impact de la libéralisation des échanges sur la production nationale de biens et de services culturels.

2.1 L'impact de la mondialisation sur les identités culturelles

L'identité culturelle, en tant que concept, renvoie à une vision sociologique et anthropologique de la culture qui recoupe une réalité très vaste. La culture est ici définie "non seulement en fonction de la langue, des institutions sociales et familiales, des us et coutumes particuliers, des réalisations artistiques et littéraires et des divertissements populaires, mais aussi... en fonction du mode de vie, qui englobe tous les éléments de l'activité humaine, qu'ils soient d'ordre social, religieux, athlétique, culturel, politique ou économique" (23). Ainsi comprise, la culture nationale peut difficilement ne pas être affectée par la libéralisation des échanges dans la mesure où celle-ci tend à limiter l'intervention de l'État dans l'économie et à imposer un même moule commercial aux multiples attentes des citoyens dans les divers domaines de l'activité humaine.

Cette préoccupation s'est manifestée très clairement au Canada dès le début des négociations en vue de l'*Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis*. Des personnalités nombreuses, de même que divers groupes identifiés d'une façon ou d'une autre aux secteurs culturels québécois et canadien, se sont rapidement organisés pour faire opposition à ce projet, faisant valoir que celui-ci porterait atteinte à la souveraineté culturelle canadienne. On a observé également les mêmes inquiétudes au Mexique au sujet des répercussions de l'ALENA sur l'identité nationale mexicaine. Selon Gustavo del Castillo Vera, le danger d'acculturation aurait été une préoccupation réelle au Mexique durant les négociations, mais cette préoccupation n'aurait pas véritablement donné lieu à un débat en raison du contrôle étroit de l'administration sur le processus d'information et de consultation (24). Depuis ce temps, la question de l'impact culturel de la libéralisation des échanges a pris une telle ampleur que la Banque mondiale a senti le besoin d'organiser, au début d'octobre 1998, une conférence en vue de préciser son orientation à cet égard. Dans un document de travail préparé à cette fin, on trouve cette affirmation qui est particulièrement éclairante :

Driving forces of international development such as globalization and mass communication offer the opportunity to greatly expand inter-cultural exchange and understanding, but also expand the threat of the levelling of cultural differences and the destruction of cultural assets (25).

Les points de vue sur les dangers d'une homogénéisation des cultures divergent considérablement, certains y voyant une menace imminente, d'autres tout au plus les débuts d'une culture proprement mondiale qui accompagnera pendant encore longtemps des cultures nationales elles-mêmes renouvelées par le défi de la mondialisation. Une littérature importante s'est développée autour de cette question sans que l'on puisse en tirer des conclusions définitives sur le sujet (26).

Cependant, il est important de préciser que si la libéralisation des échanges entraîne des changements dans les identités nationales, cela ne veut pas dire pour autant qu'il faille rejeter toute initiative politique susceptible d'affecter d'une façon ou d'une autre le contenu des identités nationales en question. Affirmer le contraire serait donner un sens figé aux notions de culture et d'identité nationale, un sens qui ne pourrait que servir ceux qui veulent en faire des instruments de contrôle politique. En réalité, toute culture nationale, si elle doit demeurer vivante, est condamnée à s'adapter dans le temps à une variété de changements à la fois internes et externes. Le vrai problème que pose la libéralisation des échanges en ce qui concerne la culture nationale est de savoir si les changements qu'elle entraîne dans les valeurs, les façons d'être et de faire, affectent la possibilité "de promouvoir et maintenir un espace public pluriel par lequel les citoyens peuvent accéder et participer à la vie culturelle, elle-même nécessaire à la vie publique" (27). En d'autres termes, il ne s'agit pas tant de savoir si la libéralisation des échanges, avec la logique commerciale qui la sous-tend, menace les valeurs ainsi que les façons d'être et de faire traditionnelles, mais bien plutôt si elle est comprise et voulue par les citoyens et si elle

laisse place, au-delà de la simple relation producteur-consommateur, à l'expression démocratique des choix de ces derniers au plan culturel. Si l'on se fie aux préoccupations de plus en plus nombreuses qui se font jour maintenant en ce qui concerne le peu de participation de la société civile aux grandes décisions qui se prennent dans les négociations commerciales internationales, il est justifié de parler à cet égard d'un déficit démocratique.

2.2 L'impact de la mondialisation sur les industries culturelles (28)

La problématique de la préservation de la culture entendue dans le sens restreint des biens et services culturels se présente différemment au départ. La question de base qui est soulevée ici est celle de savoir si, dans un contexte d'ouverture des marchés et d'intégration économique, les biens et services culturels doivent être considérés différemment des autres produits. Il s'agit d'un débat de fond qui oppose d'une part les tenants d'une ouverture sans restrictions du marché des biens et services culturels, au premier rang desquels on retrouve les États-Unis, à ceux qui considèrent que les produits culturels ne sont pas des produits comme les autres et doivent donc jouir d'un certain niveau de protection, parmi lesquels on retrouve entre autres la France, le Canada et le Québec. En raison de l'ampleur considérable qu'a pris ce débat sur la scène internationale ces dernières années, et surtout en raison de l'importance qu'il revêt pour la préservation de la diversité culturelle dans le futur, il faut nous y arrêter plus longuement. C'est plus précisément à partir des interventions québécoises et canadiennes dans le domaine de la culture que nous analyserons l'impact de la mondialisation sur les industries culturelles, notre objectif étant de voir dans quelle mesure ces interventions peuvent entrer en conflit avec les normes commerciales internationales.

Le champ d'intervention des gouvernements québécois et canadiens dans le domaine culturel est vaste. Qu'il s'agisse du financement des arts visuels, de la télévision publique, de l'appui à la musique contemporaine, au livre, au secteur de l'enregistrement, à la vidéo expérimentale ou à l'industrie du film, l'un et l'autre sont de la partie. Ils interviennent à travers une foule de programmes qui visent une clientèle ou des objectifs très précis; cependant, les techniques utilisées pour venir en aide varient relativement peu, se ramenant essentiellement à cinq, soit l'intervention directe de l'État en tant que producteur, les subventions, les restrictions quantitatives, le contrôle des investissements, et les mesures commerciales et fiscales. C'est dans leur utilisation que ces instruments risquent d'entrer en conflit avec les normes d'accords tels que l'OMC et l'ALENA.

Pour savoir si une intervention canadienne ou québécoise dans le domaine culturel est compatible avec les exigences de l'OMC ou de l'ALENA (29), il est nécessaire d'établir d'abord si l'intervention en cause vise le commerce des marchandises ou le commerce des services (30). La réponse à cette question déterminera dans une large mesure quelles règles leur sont applicables, et ce aussi bien sous le régime multilatéral de l'OMC que sous celui de l'ALENA. Dans le système de l'OMC, par exemple, le commerce des biens relève de pas moins de 12 accords distincts, dont le plus important est le GATT de 1994, alors que le commerce des services relève d'un seul accord, l'Accord général sur le commerce des services (GATS selon le sigle anglais communément utilisé). Dans les pages qui suivent, on examinera successivement les cinq types d'intervention gouvernementales mentionnées plus haut, à savoir, l'intervention directe de l'État à titre de producteur culturel, les subventions, les restrictions quantitatives, le contrôle des investissements et les mesures commerciales et fiscales, en prenant bien soin de distinguer à chaque fois entre les mesures applicables à des biens et celles applicables à des services.

- L'intervention directe de l'État à titre de producteur culturel

L'intervention directe de l'État dans la production culturelle se retrouve principalement dans les secteurs de la radio et de la télévision (31). Dans ces deux secteurs, la société Radio-Canada remplit, depuis les débuts de la radio et de la télévision, une mission qui se veut celle d'un service public financé par l'État. Toutefois, avec l'accroissement graduel des nouveaux acteurs commerciaux dans le paysage radiophonique et télévisuel canadien ainsi que la diminution constante des budgets commandée par la lutte contre les déficits gouvernementaux, la société d'État a été contrainte au fil des ans de recourir à la publicité pour boucler son budget, ce qui n'a pas été sans un certain impact sur sa mission de service public (32). Le support du gouvernement canadien à Radio-Canada pour 1998-1999 est à hauteur de 844 millions \$, montant auquel il faut ajouter les revenus de publicité pour avoir le budget d'ensemble de la société d'État. Au Québec, l'intervention gouvernementale dans la production culturelle se limite au seul secteur de la télévision. Avec un budget nettement plus limité que Radio-Canada (environ 54 millions pour 1998-1999), Télé-Québec y poursuit également des objectifs de service public à caractère d'abord et avant tout culturel et éducatif.

Il est assez clair que la radio, de par sa nature, ne peut être considérée autrement que comme un service. En ce qui concerne la télévision, bien que les États-Unis se soient fondés sur le GATT, au tout début des années 60, pour contester la légalité de quotas télévisuels maintenus par certains États, dont le Canada, il ne fait plus de doute depuis la fin des négociations de l'Uruguay Round que la télévision doit être classée parmi les services. C'est donc essentiellement à la lumière du GATS que doit être envisagée la légalité des interventions des gouvernements canadiens et québécois à titre de producteurs culturels. Or, contrairement au GATT, qui, à son article XVII, traite de façon générale des entreprises commerciales d'État, le GATS ignore ces dernières, à moins qu'elles n'occupent une position de monopole, ce qui n'est pas le cas de Radio-Canada ou de Télé-Québec.

En ce qui concerne l'ALENA, l'article 1503 (1) établit au départ qu'aucune "disposition de l'Accord ne sera interprétée comme empêchant une Partie de maintenir ou d'établir une entreprise d'État". Aux paragraphes 2 et 3, il est demandé aux Parties de veiller à ce que les entreprises d'État agissent de manière compatible avec les exigences de l'Accord en matière d'investissement et de services financiers pour autant qu'elles exercent des pouvoirs délégués dans ces domaines (ce qui n'est pas le cas de Radio-Canada ni de Télé-Québec) et accordent, dans la vente de leurs produits et de leurs services, un traitement non discriminatoire aux investisseurs des autres Parties. Ni l'une ni l'autre de ces exigences apparaissent de nature à affecter le comportement des deux Sociétés d'État.

- Les subventions:

Le concept de subvention est entendu ici dans un sens large qui correspond à la définition qu'en donne l'*Accord sur les subventions et les mesures compensatoires* de l'OMC. Une subvention est réputée exister, aux termes de l'article I de ce dernier,

a) 1) s'il y a une contribution financière des pouvoirs publics ou de tout organisme public du ressort territorial d'un Membre (dénommé dans le présent accord les "pouvoirs publics"), c'est-à-dire dans les cas où:

i) une pratique des pouvoirs publics comporte un transfert direct de fonds (par exemple, sous la forme de dons, de prêts et de participation au capital social) ou des transferts directs potentiels de fonds ou de passif (par exemple, des garanties de prêt);

ii) des recettes publiques normalement exigibles sont abandonnées ou ne sont pas perçues (par exemple, dans le cas des incitations fiscales telles que les crédits d'impôt);

iii) les pouvoirs publics fournissent des biens ou des services autres qu'une infrastructure générale, ou achètent des biens;

iv) les pouvoirs publics font des versements à un mécanisme de financement, ou chargent un organisme privé d'exécuter une ou plusieurs fonctions des types énumérés aux alinéas i) à iii) qui sont normalement de leur ressort, ou lui ordonnent de le faire, la pratique suivie ne différant pas véritablement de la pratique normale des pouvoirs publics;

ou

a) 2) s'il y a une forme quelconque de soutien des revenus ou des prix au sens de l'article XVI du GATT de 1994;

et

b) si un avantage est ainsi conféré.

Les subventions aux produits culturels se retrouvent à pratiquement toutes les étapes du processus de production, qu'il s'agisse du cinéma, de la télévision, du disque ou du livre. C'est ainsi que pour l'industrie du film (et dans une large mesure aussi pour la télévision), on retrouve, par exemple, des programmes de subvention au développement des projets, à la scénarisation, à la production, au marketing, à la distribution, au doublage et au sous-titrage, aux festivals canadiens, aux événements cinématographiques internationaux, à la coproduction, etc. Pour le disque, on retrouve des programmes d'aide à la production d'enregistrement sonores, à la production de vidéo-clips, aux tournées à l'étranger, à la commercialisation à l'étranger, au développement des entreprises, etc. En ce qui concerne l'industrie du livre, les programmes en question visent entre autres l'aide aux éditeurs, à la promotion et à la distribution, à la traduction, à la commercialisation internationale, aux associations d'écrivains, etc. Les montants globaux alloués à l'ensemble de ces programmes se situaient, en ce qui concerne la contribution fédérale, à approximativement 378 millions de dollars en 1996-1997. Pour le Québec, la somme correspondante se situait à environ 75 millions également en 1996-1997.

La compatibilité de ces aides au regard des engagements internationaux du Canada, ainsi que mentionné précédemment, s'analyse de façon distincte selon que l'on se trouve en présence de services ou de biens culturels.

S'agissant d'abord des aides visant des produits culturels qui relèvent du commerce des services, le seul accord rattaché à l'OMC qui leur soit applicable et qui comporte une disposition traitant explicitement des subventions est l'*Accord général sur le commerce des services*. Toutefois, l'article XV de ce dernier ne comporte, pour le moment, aucun engagement contraignant en ce qui concerne les subventions, hormis celui d'entreprendre des négociations sur le sujet (33). On peut donc affirmer, sans trop de crainte de se tromper, que ni le Canada ni le Québec ne sont présentement empêchés de subventionner leurs services culturels. Mais dans le cas des Parties qui ont pris sur une base volontaire des engagements concernant l'octroi du traitement national dans certains secteurs, ainsi que le prévoit l'article XVII, il y a tout lieu de croire qu'en l'absence d'une disposition dans cet article autorisant spécifiquement les subventions aux seuls producteurs nationaux (34), de telles subventions sont interdites sauf si la Partie qui a pris les engagements a inscrit une réserve expresse à cet égard. C'est, semble-t-il, l'interprétation des États-Unis qui ont fait inscrire dans leur liste d'engagements spécifiques dans le domaine de l'audiovisuel une réserve concernant les subventions octroyées par le *National Endowment for the Arts* aux seules personnes ayant le statut de citoyen ou de résident permanent des États-Unis (35). Il faut voir là une indication claire de la position que prendront les États-Unis dans les négociations qui doivent débiter incessamment sur les subventions aux services. Le Canada, quant à lui, n'ayant pris aucun engagement spécifique en ce qui concerne l'octroi du traitement

national pour l'ensemble du secteur des services culturels, ne saurait être affecté par une telle interprétation de ses obligations aux termes du GATS.

En revanche, dans le cas des produits culturels tels que le livre, le magazine et le disque, qui demeurent couverts par les accords multilatéraux sur le commerce des marchandises, c'est d'abord et avant tout vers les dispositions du GATT de 1994 ainsi que celles de l'*Accord sur les subventions et les mesures compensatoires* qu'il faut se tourner pour déterminer si les subventions qui leurs sont octroyées sont susceptibles d'être contestées (36). S'agissant du GATT de 1994, la décision de l'Organe d'appel dans l'affaire *Canada- Certaines mesures relatives aux périodiques* a clairement mis en évidence le fait que toute subvention discriminatoire qui n'était pas couverte par l'article III : 8 (b) - lequel autorise les subventions accordées directement aux seuls producteurs nationaux - était incompatible avec l'article III (37). On sait que dans cette décision, certaines subventions postales accordées aux producteurs canadiens de périodiques furent déclarées illégales pour le motif qu'elles ne respectaient pas intégralement les exigences de l'article III. Pour ce qui est de l'*Accord sur les subventions et les mesures compensatoires*, les dispositions de ce dernier n'interdisent véritablement les subventions que lorsqu'elles sont subordonnées, en droit ou en fait, aux résultats à l'exportation ou lorsqu'elles sont subordonnées à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés (38). Toutes les autres subventions sont soit des subventions ne donnant pas lieu à une action, soit des subventions pouvant donner lieu à une action. Les subventions qui peuvent donner lieu à une action sont celles qui causent un dommage à une branche de production nationale d'un autre membre, annulent ou compromettent des avantages découlant du GATT de 1994 pour d'autres Membres ou enfin causent un préjudice grave aux intérêts d'un autre Membre. Un "préjudice grave" est présumé exister dès lors qu'on se trouve en présence d'un subventionnement dépassant 5% de la valeur du produit, de subventions destinées à couvrir les pertes d'exploitation d'une branche de production ou d'une entreprise, ou encore de l'annulation d'une dette à l'égard des pouvoirs publics (39).

Lorsqu'on observe à la lumière de ces dernières dispositions les programmes d'aide mis en place par le Canada et le Québec dans les domaines du livre, du périodique et du disque, on constate d'abord que la vaste majorité de ceux-ci n'ont pas de rapport direct avec l'exportation, et ensuite que bon nombre d'entre eux bénéficient d'un budget trop restreint pour qu'ils puissent causer un véritable préjudice à des intérêts étrangers.

Néanmoins, certains programmes de subventions, tels le Fonds d'aide au marketing international des longs métrages canadiens de Téléfilm Canada (40) ou encore le programme d'aide à la commercialisation internationale du livre du ministère du Patrimoine canadien, pourraient à première vue être considérés comme des programmes octroyant des subventions à l'exportation et donc interdits en vertu de l'article 3 de l'*Accord sur les subventions et les mesures compensatoires*. Mais toute la question est de savoir si de tels programmes doivent effectivement être considérés comme des programmes d'aide à l'exportation. Considérant leur utilisation très généralisée par les Membres, le consensus semblerait aller dans le sens contraire.

Par ailleurs, certains programmes de subventions, tel celui de Téléfilm Canada pour l'aide à la production, sont suffisamment importants à leur face même pour justifier un examen plus approfondi, surtout lorsqu'ils bénéficient à un nombre relativement restreint de producteurs. L'article 7 de l'*Accord sur les subventions et les mesures compensatoires* prévoit dans un tel cas qu'une partie signataire qui aurait des raisons de croire qu'une subvention accordée en vertu de ces programmes est susceptible de causer un préjudice grave à ses intérêts, peut demander à tenir des consultations avec le Canada. En cas d'échec, cela peut conduire à une demande de constitution d'un groupe spécial et éventuellement à une demande que le Canada modifie son comportement pour éliminer les effets défavorables ou retirer la subvention. Dans les faits, cependant, la pénétration déjà très poussée des films étrangers au Canada - essentiellement des films américains - malgré l'existence de ces subventions, donne à croire que la

preuve nécessaire de l'existence d'un préjudice grave tel que défini à l'article 6.3 serait difficile (41). Pour le moment, donc, et au moins jusqu'à la prochaine ronde de négociations, l'aide financière des gouvernements canadiens et québécois aux produits culturels semble relativement à l'abri d'attaques sérieuses devant l'OMC, même si l'affaire relative aux périodiques canadiens a clairement montré qu'il ne fallait surtout pas se croire à l'abri de toute attaque.

Qu'en est-il maintenant de l'ALENA? La réponse à cette question ne laisse place à aucune ambiguïté en ce qui concerne les services: l'article 1201(2)d) précise, en effet, que le chapitre 12 sur le commerce transfrontalier des services n'est pas applicable aux subventions et contributions accordées par une Partie. S'agissant des biens, les seuls endroits dans l'Accord où il est spécifiquement question des subventions sont le chapitre sur l'agriculture et le chapitre sur l'énergie. Les produits culturels ne sont manifestement pas assimilables à l'un ou l'autre de ces domaines. Pour ce qui est des autres secteurs d'activités, l'ALENA demeure totalement silencieux sur le traitement à accorder aux subventions et il n'existe aucune disposition de portée générale concernant ces dernières, si ce n'est l'article III du GATT de 1994, déclaré à l'article 301 de l'ALENA faire partie intégrante de ce dernier. Comme on le sait, il est précisé au paragraphe (8)b de l'article III du GATT que les dispositions de ce dernier sur le traitement national n'interdisent pas l'attribution aux seuls producteurs nationaux de subventions. Là encore, il n'y a donc pas de restrictions légales à l'aide directe de l'État canadien et québécois aux industries culturelles. Toute subvention favorisant en revanche la consommation de biens culturels canadiens ou québécois, que ce soit sous forme fiscale ou autrement, au détriment des biens culturels étrangers, pourrait être attaquée comme contraire au traitement national tel qu'interprété par le GATT.

- Les restrictions quantitatives

L'exemple le plus évident de ce type d'interventions est celui des exigences de contenu national minimum pour la télévision ou encore pour la radio. Au Canada, on retrouve ce type de réglementation en particulier dans les exigences de contenu canadien du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC). Il existe aussi d'autres types de réglementations apparentées, comme l'obligation de prédominance canadienne dans les services de programmation (de base et facultatifs) offerts par une entreprise de câble, la distribution prioritaire des signaux canadiens par rapport aux signaux américains, etc. Ces interventions, pour autant qu'elles s'appliquent au secteur de l'audiovisuel, ont été considérées durant les négociations de l'Uruguay Round comme relevant du commerce des services. Or, l'*Accord général sur le commerce des services* est très clair à ce sujet : les seuls engagements en matière de restrictions quantitatives sont ceux qui se retrouvent dans les engagements spécifiques des Membres, ou si l'on veut dans leur liste de concessions (42). Le Canada ayant refusé, durant ces négociations, de faire toute concession dans le secteur des produits culturels, il n'est donc pas lié à ce sujet.

L'autre exemple important en matière de restrictions quantitatives est la prohibition à l'importation de périodiques étrangers dédoublés ou dont plus de 5 pour cent du contenu publicitaire s'adresse à un public canadien, mesure qui a été en vigueur jusqu'à la fin de 1998. Administrée par Revenu Canada Douanes et Accises, cette mesure douanière prévoyait qu'en cas d'infraction, les quatre numéros subséquents du périodique pris en défaut pouvaient être bloqués à la frontière. Puisqu'un périodique est un bien et non un service, l'ensemble des règles du GATT de 1994 et de l'ALENA s'appliquent. À première vue, cette mesure apparaissait donc incompatible avec l'article XI du GATT et avec l'article 309 de l'ALENA qui interdisent les restrictions quantitatives.

De fait, l'ALENA n'était pas encore en vigueur que déjà un défi était lancé au Canada à ce sujet par la société Time Warner (43). En effet, grâce à la transmission électronique de données, celle-ci procédait, en avril 1993, au lancement d'une édition "canadienne" de la revue *Sports Illustrated* dont le contenu

était largement identique au numéro régulier paraissant la même semaine aux États-Unis, et ce contrairement aux exigences du code tarifaire canadien 9958.2 qui prohibe l'importation de tout périodique dont plus de 5% des réclames s'adressent au public canadien (44). Cette seule opération rapporta 250 000 \$ en revenus publicitaires à Time Warner, une somme qui, autrement, aurait sans doute été dépensée dans de véritables publications canadiennes. Quelques jours après la parution de ce premier numéro, le gouvernement du Canada confirmait qu'il n'était pas possible d'en empêcher la publication parce que ce magazine était imprimé au Canada. Deux mois plus tard, il créait un groupe de travail pour étudier la meilleure façon de remédier à cette situation. Mais celui-ci était à peine créé que déjà le gouvernement américain, par l'entremise de son ambassadeur, avertissait le gouvernement canadien que toute mesure visant à empêcher la mise en vente de magazines américains imprimés au Canada, même s'ils contenaient plus de 5% de publicité canadienne, serait considérée comme incompatible avec l'Accord de libre-échange et comme donnant ouverture à des mesures compensatoires.

Ignorant ces menaces, le Groupe de travail sur les périodiques rendait public son rapport en mars 1994 (45), rapport dans lequel il était suggéré diverses mesures destinées à assurer un niveau équivalent de protection à ce que garantissait auparavant le code tarifaire 9958.2. Sans entrer dans le détail de ces suggestions, il ressort clairement du rapport qu'un effort considérable a été fait en vue de ne pas prêter flanc à une quelconque accusation de recours à des mesures qui seraient incompatibles avec l'ALENA si ce n'était de la clause d'exemption culturelle. Depuis, la principale mesure suggérée par le rapport, à savoir l'instauration d'un droit d'accise sur les périodiques ou magazines diffusés au Canada dont le contenu rédactionnel n'est pas original mais qui contient de la publicité destinée au marché canadien, a fait l'objet d'un projet de loi qui, dès son adoption en 1995, entraîna immédiatement une vive réaction du Représentant américain au commerce et fit l'objet d'une plainte à l'OMC. La décision finale, comme on le sait, devait condamner aussi bien l'interdiction d'importer du code tarifaire 9958 que le nouveau droit d'accise destiné à se substituer à ce dernier lorsque le périodique dédoublé ou contenant plus de 5 % de publicité destinée au Canada était imprimé au Canada (46).

- Le contrôle des investissements

Un autre mécanisme couramment utilisé pour protéger les industries culturelles locales est le contrôle des investissements. L'exigence du CRTC d'un contrôle canadien effectif des entreprises de télédiffusion (la participation étrangère est plafonnée à 33 %), de même que l'exigence voulant que le conseil d'administration des entreprises de télédiffusion soit composé de citoyens canadiens, constituent de bons exemples de ce type d'intervention. Ni le GATT de 1994, ni même l'*Accord sur les mesures concernant l'investissement et liées au commerce* de l'OMC, ne font obstacle à ce genre d'intervention. Il en va différemment par contre dans l'ALENA dont les articles 1102 et 1107 trouveraient normalement application ici, si ce n'était des réserves inscrites par le Canada à l'Annexe I, annexes qui couvrent précisément les deux cas décrits plus haut.

Par contre, si le contrôle des investissements aboutit à imposer des prescriptions de résultats qui affectent les échanges, comme par exemple atteindre un pourcentage donné de contenu national ou exporter une quantité ou un pourcentage donné de produits ou de services, il y a alors risque très réel d'incompatibilité tant avec les normes de l'OMC qu'avec celles de l'ALENA (47). Le seul programme canadien qui pourrait à première vue être affecté par cette interdiction de recourir à des prescriptions de résultats est celui d'Investissement Canada qui prévoit que dans le secteur de l'édition, les acquisitions indirectes doivent être examinées pour vérifier si elles présentent un avantage net pour le Canada, avec la possibilité d'exiger le cas échéant des engagements d'appuyer les auteurs canadiens ou de soutenir l'infrastructure du réseau de distribution du livre au Canada. Ce programme se trouve cependant couvert dans l'ALENA par la réserve de l'Annexe I concernant la *Loi sur Investissement Canada* (48).

Dans le cas de l'*Accord sur les mesures concernant l'investissement et liées au commerce*, qui pourrait possiblement interdire un tel comportement (49), l'article 5 permet le maintien des mesures existantes incompatibles pendant une période de deux ans suivant l'entrée en vigueur de l'OMC, avec une possibilité de prorogation (50).

Il reste à dire un mot du projet d'*Accord multilatéral sur l'investissement* (AMI) négocié à l'OCDE entre 1995 et 1998. En l'absence d'une clause d'exception culturelle ou encore de réserves appropriées dans le texte final, il est clair que les mesures canadiennes de contrôle de l'investissement dans le domaine culturel auraient été menacées (d'autres types d'interventions l'auraient été aussi, comme par exemple les subventions accordées aux seuls producteurs nationaux). C'est ce danger qui explique l'intrusion subite de l'*Accord multilatéral sur l'investissement* dans le débat politique en France et au Canada à la fin de 1997 et dans les premiers mois de 1998, laquelle n'est pas sans rappeler le débat sur l'exception culturelle dans le cadre des négociations de l'Uruguay Round en 1993. Dans les deux cas, c'est l'intervention des milieux artistiques et culturels qui a donné au débat son caractère public et dans les deux cas, cette intervention est venue tardivement, c'est-à-dire à la toute fin du processus de négociation. À la différence de ce qui s'est passé dans le cadre du GATT, toutefois, la question de la culture, alliée à d'autres questions (sociales, environnementales, etc.), a finalement eu raison, au moins temporairement, de l'AMI(51). En effet, la victoire n'est pas définitivement acquise car ce projet d'accord multilatéral sur l'investissement pourrait refaire surface dans le cadre des prochaines négociations de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

- Les mesures commerciales et fiscales

Une dernière forme d'intervention occasionnellement utilisée pour soutenir les industries culturelles consiste dans le traitement discriminatoire des produits et services étrangers. On en retrouve des exemples dans l'interdiction de déduire, pour fins fiscales, les dépenses de publicité engagées dans un périodique étranger visant le marché canadien, dans l'exemption, pour les pièces canadiennes, de la politique usuelle du CRTC concernant la répétition maximale hebdomadaire des pièces musicales, ou encore dans l'obligation faite aux libraires québécois de veiller à ce que 20% de leur stock de volumes soit constitué d'ouvrages québécois s'ils désirent obtenir l'agrément qui donne accès aux achats gouvernementaux. Ces interventions, dans la mesure où elles visent un service plutôt qu'un produit, demeurent pour le moment inattaquables en ce qui concerne l'OMC, le Canada ayant refusé d'inscrire le secteur des industries culturelles dans ses engagements spécifiques au regard de l'*Accord général sur le commerce des services* ; mais elles seraient attaquables au regard de l'article 1202 de l'ALENA si ce n'était de la clause d'exception culturelle de l'annexe 2106. En revanche, si l'une ou l'autre de ces réglementations devaient être considérées comme visant un produit (ce pourrait-être le cas de la réglementation québécoise concernant l'agrément des libraires ainsi que de la réglementation fédérale sur les dépenses de publicité dans les périodiques étrangers), il y aurait incompatibilité à première vue tant avec les dispositions du GATT de 1994 -on songe en particulier ici au traitement national de l'article III - qu'avec celles de l'ALENA qui incorpore l'ensemble des dispositions du GATT relatives au traitement national, sujet encore une fois dans ce dernier cas à la clause d'exception culturelle de l'annexe 2106.

3. Les implication pour le Québec

3.1 Les enjeux

- La préservation d'une présence culturelle dynamique au plan national

Le souci des États de préserver une présence culturelle dynamique au plan national n'est pas une

préoccupation nouvelle. Déjà au sortir de la Première Guerre mondiale, nombre de pays européens avaient senti le besoin d'intervenir en faveur de leur industrie cinématographique naissante en vue de protéger celle-ci face à une véritable invasion de films américains. Le conflit qui s'en suivit avec les États-Unis trouva son aboutissement dans l'article IV du GATT de 1947 qui autorise les quotas à l'écran pour les films d'origine nationale. Le débat sur le traitement à accorder aux produits culturels devait reprendre au début des années 60 en rapport avec les programmes enregistrés de télévision, puis vers la fin des années 80 en rapport avec les quotas télévisuels de la directive "Télévision sans frontière" de la Commission européenne. Les efforts faits lors des négociations du cycle de l'Uruguay en vue d'apporter une solution à ce débat n'ayant pas abouti, on se retrouve maintenant, au seuil d'un nouveau cycle de négociations, dans une situation de plus en plus caractérisée par l'ambivalence et l'incertitude et de plus en plus conflictuelle. Or, pour le Québec comme pour tout autre État ou société, il s'agit là d'une préoccupation qui ne peut être ignorée.

Plusieurs arguments de nature économique ont été avancés concernant la spécificité des produits culturels en vue de justifier l'intervention de l'État dans ce secteur. Certains sont liées aux caractéristiques même des produits. Il en est ainsi par exemple de l'argument voulant que les produits culturels soient considérés différemment des autres produits parce qu'ils constituent des biens publics plutôt que des biens privés. Dans sa définition la plus courante, un bien public est un bien accessible à tous sans que son usage par un agent quelconque ne remette en cause sa disponibilité pour les autres.

D'autres arguments sont liés aux défaillances du marché. Le plus connu et le plus largement accepté est celui dit des externalités qui justifie l'intervention de l'État par le fait que les producteurs de biens culturels font bénéficier la collectivité de bienfaits qui débordent la rémunération qu'ils en reçoivent eux-mêmes. Ces bienfaits non rémunérés ou externalités, on les retrouve par exemple dans le prestige qu'apporte à l'État sa production culturelle, dans le fait qu'une production culturelle dynamique influence les décisions d'investissement et attire les touristes, dans le fait que les produits culturels jouent un rôle important dans l'intégration des individus au sein d'une société, etc. Un second argument concerne les pratiques anticoncurrentielles, plus précisément l'abus de position dominante. Il a souvent été invoqué en rapport avec l'industrie cinématographique pour justifier les clauses d'exceptions culturelles. On fait valoir alors que de telles mesures sont nécessaires en vue de contrer les pratiques déloyales de producteurs qui abusent de leur position dominante dans le secteur de la distribution cinématographique pour imposer aux propriétaires indépendants de salles de cinéma des conditions qui les favorisent au détriment des autres producteurs.

Mais si ces arguments ont le mérite de montrer que l'intervention de l'État dans le domaine culturel peut se justifier parfois d'un strict point de vue économique, ce n'est pas sur ce plan que se situe la justification première d'un traitement particulier des produits culturels. L'argument fondamental en faveur de la reconnaissance de la spécificité des produits culturels s'appuie plutôt sur une vision de la culture qui prend surtout en considération l'importance, pour le développement des individus et des sociétés, de biens qui véhiculent des valeurs, des idées, des goûts, du sens. Ces biens constituent en quelque sorte une forme de capital culturel, c'est-à-dire un moyen de stockage et de transmissions de valeurs culturelles essentiel au fonctionnement démocratique de toute collectivité (52). Les industries culturelles elles-mêmes, dans cette perspective, sont perçues comme offrant "les termes et les symboles qui façonnent notre pensée et notre discours à propos de nos différences sociales, du désir de divers groupes d'être reconnus, de l'affirmation et de la contestation des valeurs sociales et enfin de l'expérience de changement social" (53). Au même titre que l'éducation, la production culturelle constitue donc un instrument essentiel pour permettre à l'individu de s'émanciper et au citoyen qu'il est de s'adapter et de participer à la vie des milieux et des collectivités dans lesquels il opère (54).

Ce dernier argument, transposé dans un contexte international, débouche tout naturellement sur une préoccupation qui est celle de la préservation de la diversité culturelle. Les inquiétudes à cet égard sont

de plus en plus sérieuses et l'échec de l'AMI a démontré très clairement que des préoccupations comme celles relatives à la culture ne pourront plus être ignorées dorénavant dans les négociations commerciales internationales. Mais de toute évidence, ce n'est qu'au prix d'une reconnaissance de la dualité de caractère des produits culturels, à la fois objets de commerce et langage de communication sociale, qu'une solution globale pourra vraisemblablement être trouvée.

- L'affirmation de la culture québécoise sur les marchés extérieurs

La libéralisation des échanges, dans le domaine culturel comme dans les autres domaines, n'entraîne pas que des réactions négatives. Lors d'une table ronde organisée à Montréal en février 1999 par le Comité permanent du patrimoine canadien de la Chambre des communes, M. Pierre-Marc Johnson avait lancé le débat en affirmant que le gouvernement canadien était traditionnellement intervenu en faveur de la ou des spécificités culturelles d'une façon défensive, mais qu'un des défis des prochaines années serait "de passer à une approche visant à insérer la culture dans le contexte de la globalisation économique en permettant à des produits élaborés ici d'avoir une chance sur des marchés extérieurs" (55). À cet argument, M. Robert Pilon de l'ADISQ avait répondu en soulignant qu'une condition essentielle pour avoir du succès à l'exportation résidait précisément dans l'existence d'une base domestique solide, laquelle ne pouvait se concevoir sans des mesures d'aide financière et de défense face aux conglomérats culturels américains. Mais les deux approches ne sont pas mutuellement exclusives, comme il devait ressortir de la suite du débat. Dans le Rapport sur les négociations commerciales multilatérales préparé sous la direction de Catherine Lalumière et de Jean-Pierre Landau pour le ministère de l'Économie, des finances et de l'industrie de la France, par exemple, on reconnaît que la communauté internationale poursuit, dans le secteur culturel et audiovisuel, deux objectifs : "d'une part assurer la libre circulation des produits culturels et audiovisuels et la diffusion sans entraves des œuvres ; d'autre part, préserver la diversité culturelle et l'épanouissement des productions nationales, qui constituent un patrimoine mondial" (56). Il demeure cependant que d'un point de vue international, il est beaucoup plus difficile de réclamer une exception pour les produits culturels lorsqu'on profite déjà de l'ouverture des marchés pour vendre ses produits culturels à l'étranger ou lorsqu'on cherche à attirer les producteurs de cinéma étrangers à Montréal pour y tourner leurs films.

Or, c'est un fait que le Québec exporte de plus en plus de produits culturels à l'étranger. Dans un numéro spécial en date du 9 août 1999, la revue *Time* (édition canadienne) titrait sa page couverture : "CanCult Boom – Canadian creativity - in films, TV, books and music – is taking the world by storm". Sans reprendre les nombreux exemples de réussites à l'étranger qui s'y trouvent mentionnés (dont ceux de Céline Dion, de Robert Lepage, du Cirque du Soleil, de La La La Human Steps, de CINAR, etc.), et sans s'arrêter de trop près aux statistiques (entre autres à celles donnant à croire que le Canada soit le second pays exportateur de programmes de télévision dans le monde, qui ont été contestées), force est d'admettre que les artistes et créateurs québécois réussissent bien à l'étranger et véhiculent une vision dynamique de la production culturelle québécoise. Il en est ainsi entre autres dans les domaines du théâtre, de la danse, de la chanson, de la production télévisuelle et de la production multimédia. Mais, contrairement à ce que laisse entendre l'article du *Time*, le Québec et le Canada ne sont pas devenus du jour au lendemain de nets exportateurs de produits audiovisuels. Bien au contraire, ils demeurent encore dans pratiquement tous les domaines, de nets importateurs de produits culturels étrangers (sauf, dans le cas du Québec, pour la télévision), avec des niveaux d'importation pouvant atteindre parfois plus de 95 %, comme dans le domaine du cinéma par exemple. Il faut donc prendre garde de ne pas céder à la tentation de tout miser sur l'exportation alors que la préservation d'une présence dynamique sur le marché domestique demeure un combat de tous les jours. Une vision équilibrée des objectifs du Québec sur la scène culturelle internationale est donc de mise.

Ceci dit, il est clair que la mondialisation offre des possibilités qu'un nombre croissant de créateurs

vont vouloir relever. Lorsqu'on interroge ces derniers sur ce qui les motive à se lancer sur la scène internationale, deux explications reviennent fréquemment. La première est que les marchés québécois et canadiens sont souvent trop restreints pour permettre une production rentable et pour permettre au créateur de vivre de son art. Il s'agit d'un argument qui trouve un certain écho dans une littérature économique qui fait valoir à cet égard qu'un pays doté d'un petit marché a toujours intérêt à exporter pour réaliser des économies d'échelle (57). Cette explication revient de plus en plus fréquemment dans le domaine des industries dites "de l'image" et en particulier dans le secteur du multimédia (58). La seconde explication, nettement plus intéressante et stimulante, réside dans le besoin du créateur de se confronter à la production culturelle étrangère et dans son désir de se tailler une place sur la scène internationale. Elle est l'expression d'une volonté d'affirmation non seulement nationale mais aussi internationale qu'il faudra davantage prendre en considération à l'avenir.

3.2 Les choix

Diverses solutions peuvent être envisagées à cet égard. Elles vont d'un laisser-faire plus ou moins intégral à une référence à la culture dans les exceptions générales du GATT de 1994 et de l'Accord général sur le commerce des services. Elles sont envisagées ici dans un ordre allant du plus simple au plus complexe.

- Laisser le marché décider dans le respect des règles de la concurrence

Une première solution serait évidemment de considérer que les produits et services culturels ne diffèrent pas des autres produits ou services et devraient donc être traités, au plan international, de la même façon. La circulation internationale des produits culturels, en d'autres mots, serait régie exclusivement par les règles du marché. C'est, à toute fin pratique, la position déclarée des États-Unis qui, sauf dans le cas de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, se sont toujours objectés à l'inclusion de clauses d'exception ou de spécificité culturelle dans les accords commerciaux internationaux.

Dans un tel contexte, les seuls moyens qui seraient laissés aux États désireux de soutenir leurs industries culturelles seraient ceux qui sont conformes aux exigences de l'Organisation mondiale du Commerce ou encore ceux qui relèvent de l'application des lois sur la concurrence. Une telle solution n'est guère acceptable pour le Québec.

- Ne rien changer pour le moment au régime international actuel en espérant un élargissement du nombre de pays qui refusent d'assumer des engagements spécifiques dans le cadre du GATS

Il s'agit là de la stratégie qui a été adoptée, dans le cadre des négociations sur l'Accord général sur le commerce des services, par un certain nombre de pays désireux de ne pas restreindre leur liberté d'action dans le domaine des services culturels, dont la Communauté européenne et le Canada. Après avoir constaté, en effet, que sa proposition de clause de spécificité culturelle de décembre 1993 ne recevait pas d'appui, la Communauté européenne retira immédiatement cette dernière pour déclarer tout simplement qu'elle ne prendrait aucun engagement spécifique dans le domaine de l'audiovisuel. Quant au Canada, il avait déjà laissé entendre depuis un certain temps qu'il n'entendait pas prendre des engagements spécifiques dans le domaine culturel si l'Accord ne comportait pas de véritable clause d'exception culturelle, ce qu'il fit effectivement.

À ce jour, comme nous l'avons vu, très peu d'États ont accepté en fait d'assumer des engagements spécifiques dans ce domaine. Qui plus est, un nombre assez surprenant d'États ont inscrit des

exceptions à l'octroi du traitement de la nation la plus favorisée qui concernent soit la directive "Télévision sans frontière", soit divers régimes d'aides applicables à un nombre restreint d'États, le motif allégué pour le maintien de telles mesures étant, dans la plupart des cas, le désir de préserver une culture et une identité régionales. Il y a là une forme de résistance à une ouverture complète des marchés nationaux de l'audiovisuel qui peut apparaître intéressante à première vue. De fait, cette stratégie de repli sur "les acquis" de l'Uruguay Round semble être celle présentement favorisée par la France. Mais c'est aussi une stratégie passive qui risque d'être rapidement dépassée par les événements si un nombre croissant d'États devaient accepter de s'engager dans le domaine culturel.

- Une clause d'exception culturelle du type ALENA

Contrairement à ce que suggère un rapport publié en 1995 par des chercheurs américains (59), la clause d'exception culturelle de l'ALENA, dont nous avons décrit le fonctionnement précédemment, ne devrait définitivement pas servir de modèle aux autres accords commerciaux internationaux, parce que son contenu soulève en réalité de sérieux problèmes. Telle que rédigée, en effet, elle ouvre la porte à une utilisation abusive - elle peut être invoquée librement, sans besoin de justification de la part de son utilisateur - et rend donc inévitable, par voie de conséquence, la reconnaissance d'un droit à des mesures d'effet commercial équivalent pour l'État qui subit un préjudice du fait de son utilisation. L'exercice de ce dernier droit échappant lui-même pratiquement à tout contrôle, la clause a surtout eu pour effet, dans le cas du Canada, de le dissuader de recourir à des mesures législatives ou réglementaires incompatibles avec l'ALE ou l'ALENA, ce qui, dans le cas du cinéma, l'aura amené à renoncer à toute intervention concernant la distribution des films, et dans le cas des périodiques, à accepter un règlement avec les États-Unis que certains ont décrit comme une pure et simple abdication.

- Une clause de spécificité culturelle telle qu'envisagée en 1993 par la Commission de l'Union européenne

En décembre 1993, à la toute veille de la conclusion des négociations de l'Uruguay Round, la Communauté européenne rendit public un projet de clause culturelle qui aurait d'abord précisé qu'en ce qui concerne les futures négociations dans le domaine des services, les besoins spécifiques des États membres relativement à la préservation des valeurs culturelles nationales seraient pleinement reconnus. En deuxième lieu, un amendement aurait été apporté à l'article XV, qui traite des subventions dans le domaine des services, pour préciser que les négociations sur cette question spécifique tiendraient compte du besoin de flexibilité des États dans la mise en œuvre des grands objectifs de politique nationale. Enfin une note interprétative annexée à l'article II serait venue préciser que les accords de coproductions pourraient être maintenus au delà d'une période de 10 ans.

Des trois éléments contenus dans cette proposition, le premier est définitivement le plus intéressant. Il s'agit en fait de ce que l'on a appelé, dans le jargon communautaire, une clause de spécificité culturelle. Sans exclure en tant que tel le secteur de l'audiovisuel de la portée de l'*Accord général sur le commerce des services*, celle-ci aurait reconnu le caractère culturel particulier des services audiovisuels et autorisé une partie à faire valoir cette particularité dans le cadre de ses négociations sur des engagements spécifiques. Une telle clause est à distinguer d'une clause d'exception culturelle qui aurait exempté les industries de l'audiovisuel de la portée de l'*Accord général sur le commerce des services* et laissé, par le fait même, davantage de latitude aux parties signataires. La distinction d'ailleurs ne passa pas inaperçue aux auteurs, artistes, interprètes et producteurs européens qui, dans une déclaration publique en date du 29 septembre 1993, réclamaient l'inclusion d'une véritable clause d'exception culturelle et non pas d'une simple clause de spécificité culturelle. Malgré tout, ce recul de la Communauté ne devait pas être suffisant pour rallier l'appui des États-Unis, de sorte qu'on peut s'interroger sur les possibilités de mise

en œuvre d'une telle solution. De plus, n'étant applicable que dans le secteur des services audiovisuels, elle ne présente guère d'intérêt pour les autres secteurs.

- Une référence à la culture dans les exceptions générales de l'article XX du GATT de 1994 et de l'article XIV du GATS

La solution dans le cadre de l'OMC résiderait dans une clause d'exception culturelle dont la forme et la portée se rapprocheraient de celles des exceptions générales du GATT. Se substituant en quelque sorte à l'article IV du GATT de 1994, qui prévoit déjà la possibilité d'imposer des contingents nationaux pour la projection de films cinématographiques, on la retrouverait également à l'article XIV de l'*Accord général sur le commerce des services*. Elle ferait du maintien d'une présence nationale de base dans le domaine des industries culturelles un objectif supérieur à celui de la libre circulation des biens et des services. Mais le recours à cette dernière clause demeurerait sujet à contrôle. Elle ne pourrait être utilisée en particulier pour mettre en place des mesures qui constitueraient un moyen de discrimination arbitraire ou injustifié ou une restriction déguisée aux échanges et ne pourrait être maintenue que s'il n'existe pas d'autres moyens moins dommageables pour le commerce de réaliser l'objectif légitime visé. En ce sens, elle introduirait une ligne de démarcation entre ce qui relève de la culture envisagée à la fois comme bien public et comme enjeu démocratique et ce qui relève de la concurrence entre industries culturelles.

- Un instrument international sur la diversité culturelle

Enfin, une dernière solution qui soulève beaucoup d'intérêt présentement est celle d'un instrument international qui aborderait de façon globale la problématique du rapport entre commerce et culture. Cette solution a été mise de l'avant par le Groupe de consultations sectorielles sur le commerce extérieur - Industries culturelles, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada. L'instrument international en question "établirait les principes de base devant présider à la formulation des politiques culturelles et au commerce des produits culturels et permettrait à tous les signataires de maintenir des politiques qui assurent la promotion de leurs industries culturelles" (60) ; il "exposerait de manière explicite dans quelles circonstances les politiques culturelles seraient admissibles et seraient par là même exemptes de toute tentative de rétorsion commerciale" (61). La principale difficulté que soulève cette solution est celle de son rapport au régime normatif de l'OMC. L'hypothèse d'un rattachement à l'OMC est certainement intéressante du point de vue de l'efficacité. Mais c'est aussi la plus difficile au plan de la réalisation dans la mesure où elle met en cause des règles juridiques fondamentales (traitement de la nation la plus favorisée, traitement national, etc.) et s'inscrit dans un contexte de négociations commerciales où les intérêts des uns sont confrontés aux intérêts des autres dans une perspective strictement économique. La réalisation d'un consensus dans un tel contexte ne sera pas aisée et ne se concrétisera qu'au prix de concessions concernant le contrôle rigoureux des actions des États dans le domaine culturel qui ne se retrouveraient vraisemblablement pas dans un instrument hors OMC. La négociation d'un instrument international hors de l'OMC (vraisemblablement dans le cadre de l'UNESCO, comme l'a suggéré la France (62)) n'est pas sans mérite mais elle se butte aussi à des difficultés réelles. Du côté positif, on peut mentionner le fait que cette dernière organisation est déjà sensibilisée à la question, son caractère multilatéral et sa forte présence dans les pays en développement. Au débit, le point majeur est évidemment l'absence marquée des États-Unis de cette organisation et l'absence de poids de cette dernière face à l'OMC.

3.3 Les objectifs et les stratégies

Il appert assez clairement de ce qui procède que le Québec risque de voir sa marge de manœuvre dans le domaine culturel rétrécir encore davantage dans les années à venir. La question est d'autant plus préoccupante qu'une partie des actions possibles pour contrer cette menace ne sont pas de celles qu'il peut poser directement. Pour tout ce qui concerne les négociations commerciales internationales, en particulier, il lui est difficile d'intervenir autrement qu'à travers le gouvernement fédéral. Ce qui ne veut pas dire pour autant qu'il doive s'en remettre à ce dernier pour la défense de ses intérêts. Bien au contraire, la préservation et l'épanouissement de la culture québécoise dans un tel contexte exige du gouvernement du Québec une vision particulièrement claire de ses objectifs au plan international et une stratégie articulée pour parvenir à ses fins.

S'agissant des objectifs poursuivis au plan international par le Québec, ceux-ci, malheureusement, demeurent encore empreints d'une certaine ambiguïté. Jusqu'à tout récemment, la position du Québec se résumait pour l'essentiel à la revendication d'une clause d'exception culturelle. Dans une publication officielle du ministère des Affaires internationales intitulée *Le Québec et l'Accord de libre-échange nord-américain*, parue en 1993, il est affirmé très clairement que "[l]e Québec considère que l'ALENA protège adéquatement les industries culturelles, car il avait insisté, lors des négociations trilatérales, pour que l'exclusion que comportait l'ALE à ce chapitre se retrouve dans l'ALENA" (63). Quelques années plus tard, à l'occasion d'une conférence prononcée le 7 mars 1996, le ministre des Relations internationales du Québec présentait à nouveau le Québec comme un défenseur de l'exception culturelle, en précisant que c'était le caractère spécifique du domaine culturel et son importance pour l'identité nationale qui avaient motivé le gouvernement du Québec à revendiquer un statut d'exception à l'égard des engagements d'ouverture des marchés. Ce dernier poursuivait en affirmant que la pénétration américaine des secteurs culturels au Québec, quoique inférieure à celle des mêmes secteurs dans le reste du Canada, devait demeurer une préoccupation et justifiait d'autant plus l'existence d'une clause d'exception. Dans le contexte de la Francophonie, par ailleurs, le Québec a appuyé en 1993, lors du Sommet de Maurice, une résolution demandant que les produits culturels soient écartés des discussions du GATT. Plus récemment, toutefois, le discours gouvernemental s'est quelque peu modifié, substituant, au moins en partie, au paradigme de l'exception culturelle celui de la diversité culturelle. C'est ainsi qu'en décembre 1998, le premier ministre Lucien Bouchard du Québec et le premier ministre Lionel Jospin de France créaient un Groupe de travail franco-québécois sur la diversité culturelle avec mandat "d'agir comme force de proposition pour permettre aux gouvernements de protéger et promouvoir la diversité des cultures". Lors du VIII^e Sommet de la Francophonie, tenu à Moncton en septembre 1999, le Québec, à l'instar des autres chefs d'État et de gouvernement impliqués, appuyait une déclaration et un programme d'action où il n'était plus question en tant que tel de réclamer une "exception culturelle", mais plutôt de promouvoir la "diversité culturelle". Toutefois, force est de reconnaître que derrière ce nouveau paradigme de la "diversité culturelle", qui semble s'imposer de plus en plus, plusieurs questions se profilent qui demeurent toujours sans réponse.

Une définition plus claire des objectifs du Québec au plan international semble donc s'imposer. Celle-ci devra s'appuyer d'abord sur une prise en considération des objectifs de la politique culturelle du gouvernement au plan interne, puis sur une connaissance précise et à jour du contexte international lui-même. Pour agir de façon éclairée, en d'autres termes, il est nécessaire de développer une nouvelle compréhension du rapport complexe entre culture et commerce international. Il n'est pas toujours facile de distinguer entre les interventions nationales destinées à promouvoir l'essor économique des entreprises culturelles, de celles qui visent à favoriser l'accès et la participation des citoyens à la vie culturelle. Mais de plus en plus, il faudra conserver cette distinction à l'esprit car les produits culturels, qu'on le veuille ou non, sont à la fois objets de commerce et instruments de communication sociale. Le véritable problème que pose la mondialisation de l'économie pour la culture, de ce point de vue, c'est celui de tracer une ligne à partir de laquelle les préoccupations commerciales céderont devant les préoccupations culturelles.

Le définition des objectifs du Québec au plan international devra elle-même être complétée par une stratégie souple articulée autour des possibilités d'actions diverses qui s'offrent au gouvernement. Cette stratégie devra distinguer entre les actions à court terme et les actions à long terme. À court terme, deux priorités semblent s'imposer. Il faudra d'abord expliquer aux québécois les enjeux de la mondialisation dans le domaine culturel ; déjà sensibilisée aux répercussions de la mondialisation par les médias, la population québécoise ne se contentera plus d'affirmations générales sur les bienfaits de la mondialisation de l'économie. Il faudra ensuite se préparer aux prochaines négociations de l'OMC en dressant un inventaire complet des interventions québécoises dans le domaine culturel et en analysant ces dernières à la lumière des dispositions actuelles de l'OMC. Parmi les actions à long terme, la plus importante concerne la réalisation d'un accord international sur la diversité culturelle. C'est une action qui devra être entreprise de concert avec les organismes québécois qui oeuvrent dans le domaine de la culture et de concert également avec les gouvernements étrangers favorables à une telle solution. Mais précisément parce qu'il s'agit d'une action à long terme, il faudra aussi envisager des actions intermédiaires en vue de préserver la marge de manœuvre du gouvernement dans le domaine culturel ; dans le cadre des négociations sur le commerce des services, par exemple, il faudrait s'assurer qu'aucun engagement nouveau ne soit pris dans le secteur culturel par le gouvernement du Canada si des pressions en ce sens devaient se manifester.

CONCLUSION : Le rôle de l'Assemblée nationale

Sous la pression d'un ensemble très diversifié de groupes d'intérêt que l'on désigne maintenant sous le vocable de société civile, la mondialisation de l'économie se retrouve de plus en plus remise en question depuis quelques années. Parmi les motifs mis de l'avant pour justifier cette remise en question, on fait état du caractère déshumanisé du processus, de son incapacité à prendre en considération les préoccupations environnementales et de la perte d'identité collective qu'il engendre. Les groupes d'intérêt ont été fort actifs à cet égard, aussi bien lors du débat sur l'AMI, en 1998, qu'à l'occasion de la rencontre ministérielle de l'OMC à Seattle, en 1999.

Mais ce processus de mondialisation de l'économie n'est pas le fruit du hasard comme on l'a vu. Il est plutôt le résultat de l'action délibérée de gouvernements qui ont œuvré et oeuvrent toujours à réaliser une libéralisation la plus complète possible des échanges. En ce sens, on peut affirmer que les critiques des groupes d'intérêt constituant la société civile est une critique de leurs propres gouvernements nationaux. Ce que l'on reproche en particulier à ces derniers, c'est leur absence de transparence lorsqu'ils s'engagent dans des négociations commerciales internationales qui ont un impact considérable sur la vie culturelle et sociale des citoyens, ainsi que l'absence de véritables débats publics sur ces questions.

Cependant, les groupes d'intérêt ne rejoignent pas nécessairement l'ensemble des citoyens et ont chacun leurs préoccupations propres en vue. Ils ne peuvent donc à cet égard se substituer aux représentants élus de la population. Ces derniers, dans la mesure où ils représentent collectivement non seulement l'ensemble de la population mais aussi les grandes tendances politiques qui ont cours au sein de cette dernière, ont un rôle important à jouer dans ce débat sur les répercussions culturelles de la mondialisation. C'est à eux qu'il revient en particulier de transposer au plan politique les inquiétudes et les espoirs que suscite le phénomène en question. On ne peut donc que se féliciter de ce point de vue que la Commission de la culture ait décidé d'organiser un colloque sur ce sujet.

- (1) Canada, Commission Royale de la radiodiffusion, *Rapport*, (Commission Aird), Ottawa, Imprimeur du roi, 1929.
- (2) Voir Jean-Pierre WARNIER, *La mondialisation de la culture*, Éditions La Découverte (Collection Repères), Paris, 1999, pp. 40-42
- (3) Sur le mercantilisme qui prévalut comme doctrine économique au XVI et XVII siècle, voir P. DEYON, *Le mercantilisme*, Paris, Flammarion, 1969 ainsi que E.F. HECKSCHER, *Mercantilism*, traduction anglaise du suédois, Londres, 1935. Décrite comme un système d'idées, la doctrine mercantiliste s'alimente à deux courants de pensée principaux, soit le nationalisme autarcique et l'interventionnisme d'État. Elle accompagne tout naturellement le progrès du sentiment national et le renforcement de l'État et aboutit à des prescriptions politiques qui interdisent ou contrôlent sévèrement l'exportation des matières premières indigènes de même que l'importation des produits étrangers. L'objectif primordial dans tous les cas est d'assurer la puissance et la richesse de l'État, ce qui conduira à voir dans l'accumulation d'or, d'argent et de monnaies le signe de la véritable prospérité.
- (4) Sur ces traités voir, de façon générale, P. BOITEAU, *Les traités de commerce*, Paris, Guillaumin, 1863; B. NOLDE, "Droit et technique des traités de commerce", *Recueil des cours de l'Académie de droit international de La Haye*, vol. 8, 1924; H.C. HAWKINS, *Commercial Treaties and Agreements*, 1951.
- (5) E. HECKSCHER, "The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income", *Economisk Tidskrift* (1919) vol. XXI, pp. 497-512 ; B. OHLIN, *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, Cambridge, 1933. Ces derniers ont expliqué en particulier comment les différences de dotation de facteurs de production sont à la source des avantages comparatifs.
- (6) Voir, de façon générale, sur cette critique radicale: D.H. BLAKE et R.S. WALTERS, *The Politics of Global Economic Relations*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1976, pp. 6-9 et 31-36.
- (7) Pour une présentation d'ensemble des thèses de PREBISCH, voir Nations Unies, *Towards a New Trade Policy for Development*, Rapport du Secrétaire général des Nations Unies à la Conférence sur le commerce et le développement, Doc. E/CONF. 46/3, 1964.
- (8) R. COX, "Social Forces, States and World Orders: Beyond IR Theory", (1981) *Millennium*, pp. 126-155; "The Global Economy and Social Choice", in D. DRACHE, M. S. GERTLER (eds), *The New Era of Global Competition: State Policy and Market Power*, Montréal, McGill Queen's University Press, 1991, pp. 335-350.
- (9) Voir "La compétitivité a atteint ses limites", *Le Devoir*, 7 mars 1995, p. A4.
- (10) Robert DEVETAK et Richard HIGGOTT écrivent à ce sujet : "While multilateralism is not imperialism, a working assumption of many NGOs is that many existing institutions are instrument, if not of US hegemony, then at least of an OECD ideological dominance of the existing world order" : voir "Justice Unbound ? Globalization, states and the transformation of the social bound", (1999) *International Affairs*, Vol. 75, No 3, p. 493.
- (11) Voir Madelaine DROHAN, "How the Net killed the MAI", *The Globe and Mail*, 29 avril 1998, p. A1.
- (12) À en juger par certaines réactions récentes, il semble bien que le message commence à porter. Voir en particulier les déclarations des responsables du Fonds monétaire international (FMI), et de la Banque mondiale plaidant en faveur de l'humanisation de l'économie mondiale (Agence France Presse, "Pour une 'humanisation' de l'économie mondiale", *Le Devoir*, 29 septembre 1999, p. B3). Voir aussi Barrie McKENNA, "U.S. backpedals on goals for WTO", *The Globe and Mail*, 30 septembre 1999, p. B10.

(13) Robert COX, "Civil Society at the Turn of the Millenium : Prospects for an Alternative World Order", (1999) *Review of International Studies*, Vol. 25, pp 10-11.

(14) Voir DEVETAK et HIGGOTT, supra, note 11, pp. 494-495. Ceux-ci mettent en évidence en particulier le fait que les divers groupes d'intérêt qui constituent la société civile sont, assez souvent, ouverts eux-mêmes à la critique en ce qui concerne leur transparence et leur fonctionnement démocratique.

(15) Voir à ce sujet Frédérique SCHWALD, "La régionalisation contre la mondialisation ?", dans *La mondialisation au delà des mythes*, Paris, La Découverte, 1997, (Les dossiers de l'État du monde) p. 133. L'auteur conclut que la régionalisation ne saurait constituer par elle-même une réponse ou une protection à l'égard des effets de la mondialisation

(16) Maurice ALLAIS, *La libéralisation des relations économiques internationales*, Paris, Gauthier-Villars, 1972, p. 94.

(17) Agence France Presse, "Hollywood et le Pentagone vont main dans la main", *Le Devoir*, 19 août 1999, p. A5.

(18) Une étude particulièrement intéressante de ce point de vue est celle de Robert KUTTNER, *Managed Trade and Economic Sovereignty*, Washington, Economic Policy Institute, 1989, où l'auteur développe la thèse que "the vain attempt to pursue laissez faire not only disadvantages U.S. industry, but also leaves the world trading system with a dishonest and inefficient blend of subsidy, sub-optimal and subterfuge".

(19) Les discussions en tant que telles ont achoppé pour des raisons qui vont du manque de préparation du Secrétariat de l'OMC à l'incapacité des parties à s'entendre sur des questions cruciales ainsi qu'au peu de place faite aux pays en développement dans ces discussions et à la déclaration du Président Clinton qu'il serait prêt à utiliser des mesures de représailles contre les pays ne respectant pas certaines exigences sociales de base en matière de travail.

(20) *Supra*, note 10, p. 488.

(21) *Ibid.*, p. 489

(22) Voir par exemple David POSTMAN et Linda V. MAPES, "Why WTO united so many foes", *The Seattle Times*, 6 décembre 1999

(23) Kim R. NOSSAL, "Le nationalisme économique et l'intégration continentale : hypothèses, arguments et causes", dans Denis Stairs et Gil R. Winham, *Les dimensions politiques des rapports économiques entre le Canada et les États-Unis*, Ottawa, Approvisionnement et services Canada, 1986, p. 80.

(24) "The Cultural Dimension of a Free trade Area : The Case of Mexico", dans Stephen J. Randall, Herman K. Konrad et Sheldon Silverman, *North America Without Borders?*, Calgary, University of Calgary Press, 1992, p. 261.

(25) Voir à ce sujet la conférence prononcée par le directeur général de la Banque, M. Wolfenson : <http://www.worldbank.org/html/extdr/extme/speech.html>

(26) Voir entre autres sur la question Mike FEATHERSTONE, Éd., *Global Culture, Nationalism, Globalization and Modernity*, London, Sage Publications Ltd, 1990.

(27) Voir Marc RABOY, Ivan BERNIER, Florian SAUVAGEAU et Dave ATKINSON, *Développement culturel et mondialisation de l'économie*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture, 1994, p. 77

(28) Cette section est basée sur une étude originalement publiée en collaboration avec Jean-François LAMOUREUX dans *Les politiques culturelles à l'épreuve - La culture entre l'État et le marché*, sous la direction de Florian SAUVAGEAU, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture, 1996, p. 13-71.

(29) Le sigle ALENA renvoie à l'*Accord de libre-échange nord américain* conclu en décembre 1992 et entré en vigueur le 1er janvier 1994. Se substituant dans une large mesure à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, ce dernier incorpore, outre le Canada et les États-Unis, le Mexique.

(30) Le commerce des marchandises se distingue du commerce des services en ce qu'il concerne les échanges de biens tangibles (ex. : livres, périodiques, disques) alors que le commerce des services concerne les échanges de biens intangibles (ex. : radio, télévision). Mais la distinction est loin d'être toujours claire. Les émissions de télévision, par exemple sont le plus souvent enregistrées sur vidéos et certains biens physiques, telles les banques de données sur CD-ROM, peuvent aussi être assimilées à un service dans la mesure où elle comporte un élément d'interactivité.

(31) Le seul autre exemple serait l'Office national du film qui, en plus de soutenir les producteurs de films indépendants, est lui-même producteur de films.

(32) Voir : Comité d'examen des mandats SRC, ONF , Téléfilm (Rapport), Ministère des approvisionnements Canada, 1996 ; voir également pour une étude comparative Europe-Canada sur ce sujet : Dave ATKINSON, *La crise des télévisions publiques européennes ou la propagation du "syndrome canadien"*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture, 1993, pp. 197.

(33) Tout ce qui est mentionné à l'article XV de l'Accord est que les Membres reconnaissent que les subventions peuvent avoir des effets de distorsion sur le commerce des services et que des négociations devraient être engagées en vue d'élaborer des disciplines multilatérales pour éviter ces effets de distorsions.

(34) Comme cela est prévu dans le GATT à l'article III : 8 b)

(35) GATS/SC/90, p. 46

(36) Les dispositions du GATT de 1994, qui reprennent celles du GATT de 1947, leur sont applicables, mais elles sont maintenant complétées par celles de l'*Accord sur les subventions et les mesures compensatoires* pour tous les membres de l'OMC.

(37) OMC, Document WT/DS31/AB 30 juin 1997.

(38) Article 3.1 de l'Accord.

(39) Article 6.1 de l'Accord.

(40) À condition, dans ce dernier cas, de considérer le film comme un bien plutôt que comme un service, ce qui, nonobstant la référence expresse au film à l'article IV du GATT de 1994, apparaît douteux depuis l'inclusion de l'industrie cinématographique parmi les services couverts par l'*Accord général sur le commerce des services*.

(41) L'article 6.3 établit qu'un préjudice grave peut être constaté entre autres lorsque la subvention a pour effet de détourner les importations d'un produit similaire d'un autre Membre du marché du Membre qui accorde la subvention ou du marché d'un pays tiers, ou se traduit par une sous-cotation notable du prix du produit subventionné par rapport au prix d'un produit similaire d'un autre Membre ou a pour effet d'empêcher les hausses de prix ou de déprimer les prix ou de faire perdre des ventes sur le même marché d'une façon notable.

(42) Ainsi qu'il ressort clairement de l'article XVI de l'Accord.

- (43) "Sports Illustrated tackles Canada", *The Globe and Mail*, 13 janvier 1993, p. C1-C2.
- (44) Fait intéressant à souligner, le gouvernement du Québec y avait fait insérer une double page de publicité vantant les attraits du Québec en matière de chasse et de pêche sportive.
- (45) Canada, Approvisionnement et services Canada, *Une question d'équilibre*, Rapport du Groupe de travail sur l'industrie canadienne des périodiques, Ottawa, 1994. Il s'agit du groupe créé en vue de contrer la stratégie de Time Warner de contourner l'interdiction d'importer des périodiques dédoublés au Canada en faisant imprimer ceux-ci en territoire canadien.
- (46) Voir *supra*, note 37.
- (47) En vertu de l'article 1106 DE L'ALENA et de l'article 2 de l'*Accord sur les mesures concernant l'investissement et liées au commerce*, un des nouveaux accords régis par l'OMC
- (48) ALENA, Annexe I, pages I-C-2 à I-C-7.
- (49) *Supra*, note 47.
- (50) Les programmes en question devront toutefois avoir été notifiés dans les 90 jours suivant l'entrée en vigueur de l'OMC.
- (51) Lors d'une réunion tenue en octobre 1998 à Paris, les pays membres décidaient officiellement de mettre fin aux négociations. Voir *The Globe and Mail*, 21 octobre 1998, p. A1. Pour une analyse plus détaillée de l'AMI et de ses répercussions sur la culture, voir Ivan BERNIER, " L'Accord multilatéral sur l'investissement (A.M.I.) et la culture. Analyse des positions canadienne et française ", *Legipresse*, No 152. II. 68, Paris, 1998
- (52) D. THROSBY, "Sustainability and Culture : some Theoretical Issues", *European Journal of Cultural Policy*, vol 3. Sur la culture en tant qu'enjeu démocratique, voir M. RABOY, I. BERNIER, F. SAUVAGEAU et D. ATKINSON, *Développement culturel et mondialisation de l'économie*, 1994, Institut québécois de recherche sur la culture, Québec.
- (53) J. SINCLAIR, "Media and Cultural Industries : an Overview", *CIRCIT Newsletter*, Vol. 4, No 5, août 1992, p. 3-4 (notre traduction).
- (54) Cette conception se rapproche nettement de celle mise de l'avant par l'UNESCO lors de la proclamation de la "Décennie mondiale du développement culturel".
- (55) *Appartenance et identité : L'évolution du rôle du gouvernement fédéral pour soutenir la culture au Canada*, Chambre des communes du Canada, Rapport du Comité permanent du patrimoine, juin 1999, p. 65.
- (56) France, ministère de l'Économie, des finances et de l'industrie, *Rapport sur les négociations commerciales multilatérales*, juillet 1999, p. 19
- (57) Keith ACHESON et Christopher MAULE, "Battlefields and Birds : New Directions for Cultural Policy", dans *Canada Among Nations 1999 : A big League Player ?*, Ottawa, Carleton University, School of International Affairs, Toronto, Oxford University Press, 1999, pp. 155- 173.
- (58) Il est particulièrement recommandé de prendre connaissance à cet égard du rapport préparé par M. Franck SOLOVEICIK pour le compte du Secrétaire d'État au commerce extérieur de France intitulé "Exporter nos industries de l'image : une convergence culturelle et économique", avril 1999 ; voir : <http://www.commerce-extérieur.gouv.fr/Ministre/Missions/ RapSol/RapSol.htm>.
- (59) "Free trade with U.S. hailed by new study", *The Globe and Mail*, Toronto, December 1, 1995, p. B2

(60) *Nouvelles stratégies pour la culture et le commerce*, Canada, ministère des Affaires étrangères et du commerce extérieur, Groupe de consultations sectorielles sur le Commerce international - Industries culturelles, Ottawa, février 1999, p. 33.

(61) *Idem*

(62) Une autre hypothèse, qui n'a pas encore vraiment été explorée, serait un rattachement à l'ONU : après tout, plusieurs textes fondamentaux de cette organisation rattachent la culture et la diversité culturelle au domaine des droits de la personne ; voir entre autres les articles 22 et 27 de *la Déclaration universelle des droits de l'homme*, l'article 15 du *Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels* et les articles 1 et 27 du *Pacte international relatif aux droits civils et politiques*.

(63) Québec, ministère des Affaires internationales, *Le Québec et l'Accord de libre-échange nord-américain*, 1993, p. 71.