
Politiques culturelles et commerce international

Ivan Bernier
Faculté de droit
Université Laval

Depuis les années 1920, le Canada a toujours revendiqué le droit d'intervenir en faveur de ses industries culturelles lorsque celles-ci se trouvaient menacées par le fonctionnement normal des règles de la concurrence. Dans un souci de préservation de son identité culturelle par rapport aux États-Unis, il a été amené à mettre en place, au fil des ans, divers mécanismes destinés à aider et à protéger ses industries culturelles¹. Cependant, sous la double pression d'un processus de négociations commerciales orienté vers la libéralisation complète des marchés nationaux et d'un développement accéléré de la technologie dans le domaine des communications, la position traditionnelle du Canada en ce qui concerne l'intervention gouvernementale en faveur des industries culturelles s'est vue de plus en plus remise en question.

D'abord dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, ensuite dans celui des négociations de l'Uruguay Round de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)², le Canada est donc devenu un ardent défenseur

-
1. Pour une intéressante étude qui classe le Canada parmi les pays ayant fondé ses interventions dans le domaine de la télévision sur le paradigme de l'identité nationale, voir Machet et Robillard, 1998 : 151s.
 2. De 1947 jusqu'à 1995, le GATT a d'abord été un simple accord de libéralisation du commerce pour se transformer ensuite, dans les faits, en une véritable organisation

de la nécessité de faire une place particulière aux produits culturels dans les accords commerciaux internationaux, militant plus particulièrement en faveur de l'inclusion systématique d'une clause d'exception culturelle dans de tels accords. Mais, en août 1997, la décision de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) dans l'affaire *Canada – Certaines mesures relatives aux périodiques* devait montrer que rien n'est véritablement acquis à cet égard : pour la première fois en effet, une décision d'une organisation internationale remettait en cause l'arsenal des mesures spécifiques adoptées au fil des années par le Canada pour assurer la survie de son industrie des périodiques³. Depuis, d'autres développements, tels que les négociations de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) en vue d'en arriver à l'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI), n'ont fait que confirmer le risque que couraient les politiques culturelles canadiennes et québécoises dans ce contexte de libéralisation croissante des échanges.

Il faut bien comprendre, cependant, que si le Canada cherche à préserver sa liberté d'intervention en faveur de ses industries culturelles, cela ne veut pas dire pour autant qu'il s'objecte à la pénétration des produits étrangers. Bien au contraire, le marché canadien demeure dans l'ensemble du monde l'un des marchés les plus ouverts aux produits culturels étrangers, ainsi qu'en témoignent les quelques statistiques qui suivent. Dans le domaine du cinéma, la part de marché des films canadiens, si l'on fait exception du Québec, atteignait tout juste 2 % en 1993 alors que celle des films américains atteignait 96 % et celle des autres films 2 %. Au Québec, la part des films américains s'élevait la même année à 83 %, en hausse de 5 % depuis 1988, celle des films québécois à 3 % et celle des autres films à 14 %. Même en tenant compte du fait que la part des films canadiens et québécois semble avoir légèrement augmenté depuis, il reste difficile dans un tel contexte de décrire le marché

internationale ayant son siège à Genève. À la suite des négociations de l'Uruguay Round (1986-1994), l'organisation a cédé la place en 1995 à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) pour redevenir un simple accord, parmi plusieurs autres, régi par cette nouvelle organisation, sous le nom cette fois de GATT de 1994 pour le distinguer du GATT de 1947.

3. OMC, Document GATS/SC/90 : 46. Cette affaire est aussi connue sous le nom d'affaire *Sports Illustrated*.

canadien comme un marché fermé. Dans le domaine de la télévision, plus de 60 % du temps passé devant l'écran est consacré à l'écoute de programmes étrangers, principalement américain ; et si l'on ne tient compte que des dramatiques, c'est plus de 85 % du temps passé devant l'écran qui est consacré à l'écoute de programmes essentiellement américains. En ce qui concerne le livre, près des deux tiers des volumes achetés au Canada sont d'auteurs étrangers et plus de 80 % des périodiques vendus en kiosque originent de pays étrangers, principalement des États-Unis. Enfin, la vaste majorité des disques distribués au Canada sont contrôlés par sept sociétés étrangères⁴.

Le champ d'intervention des gouvernements canadien et québécois 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 ; elles se ramènent essentiellement à cinq : l'intervention directe de l'État en tant que producteur, les subventions, les restrictions quantitatives, le contrôle des investissements et les mesures commerciales et fiscales⁵. C'est dans leur utilisation que ces instruments risquent d'entrer en conflit avec les normes du GATT et de l'Accord de libre-échange nord américain (ALENA)⁶ ; et c'est alors qu'une clause d'exception culturelle peut s'avérer importante.

Pour savoir si une intervention canadienne ou québécoise dans le domaine culturel est compatible avec les exigences de l'OMC ou de l'ALENA, il est nécessaire d'établir d'abord si l'intervention en cause vise le commerce des marchandises ou le commerce des

4. Concernant la situation des industries culturelles au Canada, voir Dorland, 1996.

5. Pour une vue synthétique des différents programmes d'aide aux industries culturelles, voir les tableaux en annexe.

6. L'ALENA a été conclu en décembre 1993 et est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1995. 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.

services⁷. La réponse à cette question détermine dans une large mesure quelles règles 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 gouvernementale mentionnés plus haut en prenant bien soin de distinguer chaque fois entre les mesures applicables à des biens et à des services.

L'INTERVENTION DIRECTE DE L'ÉTAT À TITRE DE PRODUCTEUR CULTUREL

L'intervention directe du gouvernement canadien dans la production culturelle se trouve principalement dans les secteurs de la radio et de la télévision⁸. Dans ces deux secteurs, en effet, la Société Radio-Canada (SRC) 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

-
7. Le commerce des marchandises se distingue du commerce des services en ce qu'il concerne les échanges de biens tangibles (par exemple : livres, périodiques, disques) alors que le commerce des services se rapporte aux échanges de biens intangibles (par exemple : 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 assimilés à un service dans la mesure où ils comportent un élément d'interactivité.
 8. Le seul autre exemple serait l'Office national du film (ONF) qui, en plus de soutenir les producteurs de films indépendants, est lui-même producteur de films.

sur sa mission de service public⁹. Le soutien du gouvernement canadien à Radio-Canada pour 1998-1999 s'élève à 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 celui de 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 éducatif.

Il est assez clair que la radio, 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 1960, 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 canadien 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

9. Voir le rapport du Comité d'examen des mandats SRC, ONF, Téléfilm, *Faire entendre nos voix : le cinéma et la télévision du Canada au 21^e siècle*, Canada, Ministère des Approvisionnements et Services, 1996 ; voir également Atkinson (1993 : 197) pour une étude comparative Europe-Canada sur ce sujet.

investisseurs des autres parties. Ni l'une ni l'autre de ces exigences n'apparaissent de nature à affecter le comportement des deux sociétés d'État de radio-télévision.

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, 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.

Les subventions aux produits culturels se trouvent à pratiquement toutes les étapes du processus de production et de distribution, 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 trouve 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 trouve des

programmes d'aide à la production d'enregistrements sonores, à la production de vidéoclips, 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 notamment l'aide aux éditeurs, la promotion et la distribution, la traduction, la commercialisation internationale, l'aide 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 \$ en 1996-1997. Pour le Québec, la somme correspondante se situait à environ 75 millions \$ dans les mêmes années¹⁰.

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

S'agissant d'abord d'aides qui visent 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 sujet¹¹. 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. Cependant, 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 nationaux¹², de telles subventions sont interdites sauf si la partie qui a pris les

10. Pour le détail de ces données statistiques, voir les tableaux fournis en annexe.

11. 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.

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

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-Unis¹³. Même s'ils ont été les seuls à prendre de semblables réserves, il faut voir là une indication claire de la position que prendront les États-Unis dans les négociations qui ont débuté récemment 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 biens 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 vers celles de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires qu'il faut se tourner pour déterminer si les subventions qui leur sont octroyées sont susceptibles d'être contestées¹⁴. S'agissant du GATT de 1994, la décision rendue par l'Organe d'appel dans l'affaire *Canada – Certaines mesures relatives aux périodiques* en 1997, 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 III¹⁵. Si l'on considère que bon nombre des programmes d'aide aux industries culturelles ne sont pas accessibles aux étrangers – ce qui, *a priori*, constitue une forme de discrimination – il y a donc lieu de s'assurer, lorsqu'on se trouve en présence de biens, que les exigences de l'article III : 8 (b) sont respectées. Cependant, les dispositions de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires

13. Voir *supra*, note 3.

14. 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.

15. Document WT/DS31/AB, 30 juin 1997.

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 importés¹⁶. Toutes les autres subventions sont soit des subventions qui ne donnent pas lieu à une action, soit des subventions qui peuvent 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, qui annulent ou qui compromettent des avantages découlant du GATT de 1994 pour d'autres membres ou enfin qui causent un préjudice grave aux intérêts d'un autre membre. Un « préjudice grave » est présumé existé dès lors qu'on se trouve en présence d'une subvention 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 publics¹⁷.

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 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. Prenons pour exemples le Fonds d'aide au marketing international des films canadiens – à condition, dans ce derniers 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, paraît douteux depuis l'inclusion de l'industrie cinématographique parmi les services couverts par l'Accord général sur le commerce des services – ou encore le programme d'aide à la commercialisation internationale du livre du ministère du Patrimoine canadien. Mais

16. Article 3.1 de l'Accord.

17. Article 6.1 de l'Accord.

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 pour 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 qu'il est défini à l'article 6.3 serait difficile. Pour le moment, donc, et au moins jusqu'à la prochaine ronde de négociations, l'aide financière des gouvernements canadien et québécois aux produits culturels semble relativement à l'abri d'attaques sérieuses devant l'OMC¹⁸.

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 transfrontière des services n'est pas applicable aux subventions et aux contributions accordées par une partie. S'agissant des biens, les seuls endroits dans l'Accord où il est spécifiquement

18. L'article 6.3 établit qu'un préjudice grave peut être constaté notamment 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 qu'elle 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.

question des subventions sont le chapitre sur l'agriculture et le chapitre sur l'énergie. Les produits culturels ne sont manifestement pas assimilables ni à l'un ni à 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. 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'il est 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 trouve 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 trouvent dans les engagements spécifiques des membres, ou si l'on veut dans leur liste de

concessions¹⁹. 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 était la prohibition à l'importation de périodiques étrangers dédoublés ou dont plus de 5 % du contenu publicitaire s'adressait à un public canadien²⁰. 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 et de l'ALENA s'appliquent. À première vue, cette mesure paraît incompatible avec l'article XI de l'Accord général 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 Warner²¹. 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 rédactionnel 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 prohibait l'importation de tout périodique dont plus de 5 % des réclames s'adressent au public canadien. 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

19. Ainsi qu'il ressort clairement de l'article XVI de l'Accord.

20. L'édition dédoublée d'un périodique n'est rien d'autre qu'une copie minimalement adaptée d'un périodique national qui est destinée à servir de véhicule publicitaire sur un marché étranger. L'interdiction d'importer en question, comme on le verra plus loin, a été abolie en 1998 par le gouvernement du Canada à la suite d'une décision de l'OMC dans l'affaire relative aux périodiques.

21. « Sports Illustrated tackles Canada », *The Globe and Mail*, 13 janvier 1993, p. C1-C2.

tard, il créait un groupe de travail sur l'industrie des périodiques 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 l'industrie canadienne des périodiques rendait public son rapport en mars 1994²², 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 les 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 Canada²³.

22. Canada, Approvisionnement et Services Canada, *Une question d'équilibre*, Rapport du Groupe de travail sur l'industrie canadienne des périodiques, Ottawa, 1994.

23. Voir *supra*, note 3.

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 33,33 %), 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'interventions. 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, réserves 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, par exemple pour atteindre un pourcentage donné de contenu national ou pour exporter une quantité ou un pourcentage donné de produits ou de services, il y a alors un risque très réel d'incompatibilité tant avec les normes de l'OMC qu'avec celles de l'ALENA²⁴. Le seul programme canadien qui pourrait à première vue être affecté par cette interdiction de recourir à des prescriptions de résultat 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*²⁵. Dans le cas de l'Accord sur les mesures concernant l'investissement et liées au commerce, qui pourrait possiblement interdire un tel comportement, l'article 5 permet le

24. Et cela 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.

25. ALENA, Annexe I, p. I-C2 à I-C7.

maintien des mesures existantes incompatibles pendant une période de deux ans suivant l'entrée en vigueur de l'OMC, avec une possibilité de prorogation²⁶.

Toute autre aurait été la situation si le projet d'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI), négocié de 1996 à 1998 dans le cadre de l'OMC, était entré en vigueur tel que prévu à la fin de 1998 avec le contenu qu'il avait dans sa dernière version consolidée. En l'absence d'une clause d'exception culturelle ou encore de réserves appropriées, il est clair que plusieurs des mesures canadiennes de contrôle de l'investissement dans le domaine culturel auraient été menacées (d'autres types d'interventions l'auraient été aussi, comme les subventions accordées aux seuls producteurs nationaux). C'est ce 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 (sociale, environnementale, etc.), semble avoir eu raison de l'AMI²⁷. Toutefois, la victoire risque d'être de courte durée. Tout porte à croire, en effet, que ce projet d'accord multilatéral sur l'investissement discuté dans le cadre de l'OCDE refera surface dans le cadre des prochaines négociations de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), c'est-à-dire en l'an 2000.

26. Les programmes en question devront toutefois avoir été notifiés dans les 90 jours suivant l'entrée en vigueur de l'OMC.

27. Lors d'une réunion tenue les 27 et 28 avril 1998 à Paris, les pays membres décidaient d'ouvrir une période d'évaluation et de nouvelles consultations de six mois sur les négociations de l'AMI, renvoyant à octobre leur prochaine réunion sur le sujet (voir OCDE, *Communiqué de presse*, Déclaration ministérielle concernant l'Accord multilatéral sur l'investissement, Paris, 28 avril 1998). En octobre 1998, il était finalement décidé de mettre fin aux négociations (voir *The Globe and Mail*, 21 octobre 1998, p. A1).

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 trouve 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.

* * *

Il est clair que sous la pression en particulier des États-Unis, mais avec l'appui implicite d'autres pays, comme le Japon, les produits et les services culturels sont en voie de devenir des objets de négociations commerciales, à l'instar de tout autre produit ou service. Déjà lors des négociations du Tokyo Round, les États-Unis avaient fait connaître leur désapprobation à l'endroit des pratiques

de nombreux États dans le domaine du cinéma ; mais la question n'avait pas été poussée plus loin. Ils sont revenus à la charge dans le cadre de l'Uruguay Round, plus spécialement dans les négociations qui ont abouti à l'Accord général sur le commerce des services, obtenant effectivement que les services culturels soient traités dans ce contexte comme tous les autres services ; malgré ce qu'on a parfois laissé entendre, il n'existe aucune disposition dans le GATS qui puisse être identifié de près ou de loin à une exception culturelle²⁸. Et malgré qu'ils aient accepté dans l'ALENA que les entreprises culturelles soient exemptées, ils ont malgré tout obtenu un droit de prendre des mesures ayant un effet commercial équivalent qui ne fait que confirmer en réalité que les produits culturels avaient bien fait l'objet de négociations commerciales. Plus récemment, les négociations de l'OCDE sur l'AMI ont encore une fois opposé les États-Unis au Canada et à la France sur la question de l'inclusion d'une clause d'exception culturelle. Avec les nouvelles négociations de l'OMC qui pointent à l'horizon, il ne faudrait pas se surprendre de voir bon nombre des politiques culturelles présentement en place à nouveau remises en cause.

Si les interventions culturelles canadiennes et québécoises ont pu paraître relativement à l'abri des attaques jusqu'à tout récemment, il n'en va plus de même depuis la décision de l'OMC de 1997 dans l'affaire sur les périodiques. Les politiques les plus susceptibles d'être remises en cause sont, en ordre décroissant, celles qui comportent des restrictions quantitatives (les exigences de contenu canadien à la télévision par exemple), celles qui restreignent la propriété étrangère (ce qui est le cas pour les entreprises de radiodiffusion et de télécommunications) et, enfin, celles qui prennent la forme de subventions, qui est le mode d'intervention le plus courant dans le domaine culturel.

28. Le projet de clause de « spécificité culturelle » présenté par la Communauté européenne à la toute fin des négociations fut abandonné faute d'appui ; à l'instar du Canada, qui avait déjà laissé savoir qu'il ne prendrait aucun engagement spécifique en ce qui concerne l'ensemble des services culturels, la Communauté refusa tout simplement de prendre des engagements spécifiques en ce qui concerne le secteur de l'audiovisuel. Sur l'absence de clause d'exception culturelle dans le GATS, voir Kakabadse (1995 : 71 et 75).

C'est à l'occasion des prochaines négociations sur le commerce des services qu'il faudra se montrer particulièrement vigilant à cet égard. Ces dernières, qui doivent débiter en principe au début de l'an 2000, viseront à « réduire ou éliminer les effets défavorables de certaines mesures sur le commerce des services » (article XIX. 1). On peut donc s'attendre à ce que de nouvelles pressions s'exercent, en particulier de la part des États-Unis, afin qu'un plus grand nombre de pays prennent des engagements dans le secteur des services culturels et que ceux qui se sont déjà partiellement engagés, restreignent la portée de leurs réserves et de leurs exceptions. Si le Canada veut poursuivre sa politique de ne pas prendre d'engagements en ce qui concerne les services culturels, il devra accepter d'en payer le prix en faisant des concessions dans d'autres secteurs des services.


Toujours en rapport avec le commerce des services, il faudra surveiller de près les négociations déjà engagées en vue d'élaborer des règles pour éviter les effets de distorsions qu'entraînent les subventions sur le commerce des services. Il faudra veiller en particulier à ce que le nouveau régime juridique applicable aux subventions comporte une disposition similaire à l'article III : 8 (b) du GATT qui protège les subventions octroyées directement aux seuls producteurs nationaux, à l'exclusion des producteurs étrangers.

Il faudra également se montrer vigilant si le projet d'un accord multilatéral sur l'investissement devait refaire surface lors des prochaines négociations de l'OMC. En l'absence d'une véritable clause d'exception culturelle, il y a définitivement risque, si l'on se fie au texte négocié dans le cadre de l'OCDE, que les politiques canadiennes et québécoises en faveur des industries culturelles soient remises en cause par des pays étrangers.

Il est important aussi de ne pas perdre de vue les négociations en cours en vue de créer une zone de libre-échange des Amériques. Il serait pour le moins surprenant que le débat sur la place des produits culturels dans les accords commerciaux internationaux n'y trouve pas d'échos, surtout que deux de ses plus importants protagonistes, le Canada et les États-Unis, sont directement engagés dans ces négociations. Cependant, les préoccupations de ces derniers, en ce qui concerne la circulation des produits culturels, ne sont pas forcément celles des autres états de l'hémisphère. Il faut

savoir que le Mexique est un important exportateur de produits audiovisuels qui n'a pas nécessairement intérêt à voir ses marchés limités par des clauses d'exceptions culturelles, tout comme le Brésil d'ailleurs. Pour la vaste majorité des autres états par contre, la situation se présente différemment dans la mesure où ils sont des importateurs de produits audiovisuels. À cet égard, ils pourraient partager, en tout ou en partie, les préoccupations du Canada relativement à la nécessité, non pas de restreindre en tant que tel la pénétration des produits culturels étrangers, mais plutôt de préserver un espace de production nationale dans le domaine culturel, qui rende possible l'expression, dans un langage symbolique, des préoccupations et des désirs des citoyens.

Ainsi qu'on peut le constater, la préservation de l'intervention gouvernementale canadienne et québécoise en faveur des industries culturelles exigera, dans les années qui viennent, un effort diplomatique particulier. Pour soutenir cet effort toutefois, il faut, dès maintenant, élaborer une argumentation solide et convaincante qui puisse rallier une majorité d'États.



Bibliographie

- Atkinson, Dave (1993), *La crise des télévisions publiques européennes ou la propagation du « syndrome canadien »*, Québec, IQRC.
- Bernier, Ivan (1998), « L'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI) et la culture », *Legipresse*, 152 (juin), p. II-62 à II-68.
- Dorland, Michael (1996), *The Cultural Industries in Canada*, Toronto, Lorimer.
- Kakabadse, Mario A. (1995), « The WTO and the Commodification of Cultural Products : Implications for Asia », *Media Asia*, 22, 2, p. 71-77.
- Machet, Emmanuel, et Serge Robillard (1998), *Télévision et culture : politiques et réglementation en Europe*, Dusseldorf, Institut européen de la communication.

Intervention publique dans le secteur des industries culturelles (province de Québec et palier fédéral)¹

Sauf indication contraire, il s'agit de données de l'exercice 1996-1997

TABLEAU I. LE FILM

Intervenant et Nom de la mesure d'aide	Montant (en millions de \$)	Type
Téléfilm Canada²		
• Fonds de financement de longs métrages		
– Aide à la production	19,5	Investissement
– Aide au développement de projets	2,2	Avance ne portant pas intérêt
• Fonds d'aide à la distribution de longs métrages	14,6	Avance ne portant pas intérêt
• Fonds d'aide au doublage et au sous-titrage (productions canadiennes)	3,3	Avance ne portant pas intérêt
• Programme de partage des revenus de production	6,6	Avance ne portant pas intérêt
• Fonds d'aide au marketing des productions canadiennes		Avance ne portant pas intérêt
– Volet national	0,8	
– Volet international	1,2	
• Fonds de subventions aux festivals canadiens du film et de la vidéo	1,5	Subvention
• Participation aux festivals étrangers	0,6	Subvention
• Participation aux marchés	0,5	Subvention
• Développement industriel et professionnel	2,9	Subvention
• Fonds d'aide aux activités commerciales en production	11,9	Investissement
• Coproductions officielles	2,0	Avance

1. Ce tableau a été réalisé par Marie-Hélène Lavoie, du Centre d'études sur les médias. Il met à jour les informations qu'avait rassemblées Jean-François Lamoureux en 1991.
2. Deux programmes de Téléfilm touchant le cinéma qui existaient au début des années 1990 n'existent plus : 1) Fonds d'avances aux distributeurs ; 2) Fonds d'aide au lancement de longs métrages aux États-Unis.

Office national du film

• Production de films	61,1	Société d'État
• Aide au cinéma indépendant		Prêt d'équipements et de services techniques
– <i>Volet francophone</i>	0,4	
– <i>Volet anglophone</i>	0,5	

Conseil des arts du Canada

• Subventions aux artistes des arts médiatiques ³	2,9	Subvention
• Subventions de réalisations de premières œuvres en arts médiatiques	1,4	Subvention
• Aide annuelle aux organismes de production pour le développement des arts médiatiques	0,1	Subvention
• Aide aux cinémathèques	0,1	Subvention

Société de développement des industries culturelles

• Programme d'aide à la scénarisation ⁴	0,8	Subvention ou aide remboursable ⁵
• Programme d'aide à la production*		Subvention ou aide remboursable
– <i>Aide à la production de longs métrages de fiction (Volet 1)</i>	2,9	
– <i>Production de courts et moyens métrages de fiction (Volet 2)</i>	0,3	
– <i>Production de téléfilms (Volet 3)</i>	0,3	

3. Au Conseil des arts, l'expression « arts médiatiques » regroupe trois secteurs : le cinéma, la vidéo, les nouveaux médias et l'audio.

* Un astérisque indique que le programme s'adresse également aux productions télévisuelles. Une partie du budget profite alors au secteur de la télévision.

4. Ce programme correspond à l'ancien programme d'aide au développement de longs métrages.

5. L'aide financière de la SODEC aux entreprises prend les formes suivantes : le prêt à terme, le crédit renouvelable, la garantie de prêt et, exceptionnellement, le capital-actions.

– Préproduction de séries ou de miniséries dramatiques (Volet 4)	1,1	
– Production de documentaires (Volet 5)	1,1	
• Programme d'aide à la promotion et à la diffusion* 6		Subvention ou aide remboursable
– Aide à la diffusion du film québécois (Volet 1)	0,4	
– Aide aux entreprises québécoises qui exploitent des salles de cinéma (Volet 2)	0,06	
– Aide à la promotion des cinématographies étrangère peu diffusées (Volet 3)	0,05	
– Aide aux projets spéciaux (Volet 4)	0,3	
– Aide aux festivals et aux événements cinématographiques (Volet 5)	0,9	
• Programme d'aide aux jeunes créateurs*		
– Volet Scénarisation	0,1	
– Volet Production	1,1	
– Volet Distribution	0,03	

Conseil des arts et lettres du Québec

• Aide aux centres d'artistes en arts visuels et en arts médiatiques	0,4	Subvention
• Promotion et diffusion des arts visuels et des arts médiatiques	0,08	Subvention
• Soutien aux événements nationaux et internationaux (en arts médiatiques)	0,07	Subvention

6. Fusion de deux anciens programmes : programme d'aide à la diffusion et programme d'aide à la promotion et aux projets spéciaux.

Régie du cinéma

- Permis de distribution accordé uniquement aux entreprises dont le principal établissement d'affaires est situé au Québec – Réglementation
-

Ministère des Finances (Québec)

- Crédit d'impôt remboursable pour la production cinématographique ou télévisuelle québécoise (selon le type de production : 33,33 % à 45 % jusqu'à concurrence de 15 % des dépenses de main-d'œuvre admissibles)⁷ 65,1 Mesure fiscale
 - Crédit d'impôt remboursable de 33,33 % pour le doublage, jusqu'à concurrence de 15 % du total des frais : crédit au titre des dépenses de main-d'œuvre⁷ nouvelle mesure (donnée inexistante) Mesure fiscale
 - Crédit d'impôt remboursable pour services de production cinématographique et télévisuelle ; crédit de 11 % au titre des dépenses de main-d'œuvre⁸ nouvelle mesure (donnée inexistante) Mesure fiscale
-

Revenu Canada

- Crédit d'impôt remboursable applicable aux films et aux vidéos ; crédit de 25 % au titre des dépenses de main-d'œuvre admissible⁷ 41,4 Mesure fiscale
-

**Revenu Canada et
ministère des Finances (Québec)**

- Interdiction de déduire, pour fins fiscales, les dépenses de publicité télévisée engagées auprès d'un télédiffuseur étranger Réglementation
-

**Ministère de la culture
et des Communications**

- Doublage ou sous-titrage en français obligatoire d'un film 45 jours après sa sortie en salles Réglementation

7. Les dépenses admissibles ne peuvent excéder 45 % des frais de production inhérents aux services de doublage, de sorte que l'aide fiscale ne peut dépasser 15 % de ces frais.

8. Mesure pour inciter les entreprises étrangères à choisir le Québec pour y effectuer le tournage de leurs productions. Les productions qui ne sont pas admissibles au crédit d'impôt pour la production cinématographique ou télévisuelle en raison de leur contenu québécois insuffisant peuvent également y avoir droit. La société doit avoir un établissement au Québec.

TABLEAU II. LA TÉLÉVISION

Intervenant et Nom de la mesure d'aide	Montant (en millions de \$)	Type
Société Radio-Canada		
• Télévision publique canadienne	844,0 (1998-1999)	Société d'État
Télé-Québec		
• Télévision publique québécoise	54,0 (1998-1999)	Société d'État
Ministère du Patrimoine canadien		
• Fonds de câblodistribution et de télévision pour la production d'émissions canadiennes ⁹		
– <i>Programme Participation au capital</i> (avec Téléfilm Canada)	107,5	Investissement
– <i>Programme Droits de diffusion</i> (avec les câblodistributeurs canadiens)	94,8	
Conseil de la radiotélévision et des télécommunications canadiennes		
• Engagement de la part des entreprises de programmation télévisuelle d'investir dans des émissions canadiennes		Réglementation
• Quotas de diffusion des émissions canadiennes		Réglementation
• Contrôle canadien effectif des entreprises de télédiffusion (participation étrangère plafonnée à 33 %)	–	Réglementation
• Le conseil d'administration des entreprises de télédiffusion doit être composé de citoyens canadiens	–	Réglementation

9. Le rapport annuel 1996-1997 de Téléfilm indique que le budget du Programme de participation au capital (PCC) est de 120,4 M. Par contre, le rapport d'activités du FTCPEC dévoilé en octobre 1997 fournit les données indiquées dans notre tableau. Nous avons opté pour ces dernières, car elles sont plus complètes. Les fonds du PCC proviennent de l'ancien fonds de développement d'émissions canadiennes de télévision de Téléfilm (50 M), de Patrimoine canadien (50 M) et PDD (7,5 M). Les fonds du PDD proviennent de Patrimoine canadien (50 M) et des entreprises de câblodistribution (44,8 M).

• Limitation du nombre de services facultatifs étrangers	–	Réglementation
• Jumelage obligatoire d'un service étranger avec un service canadien spécialisé ou de télévision payante	–	Réglementation
• Obligation de la prédominance canadienne dans les services de programmation (de base et facultatifs) offerts par une entreprise de câble	–	Réglementation

TABLEAU III. L'ÉDITION DE LIVRES ET DE PÉRIODIQUES

Intervenant et Nom de la mesure d'aide	Montant (en millions de \$)	Type
Ministère du Patrimoine canadien		
• Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIÉ)	15,9	Subvention
– Aide aux éditeurs (Volet 1)		
– Aide à l'industrie et aux associations (Volet 2)	0,2	
– Aide à la commercialisation internationale (Volet 3)	3,0	
• Programme d'aide aux publications (subventions postales)		Subvention
Conseil des arts du Canada		
• Subventions aux éditeurs de livres	7,5	Subvention
• Subventions aux écrivains professionnels (y compris soutien au développement de la littérature)	2,8	Subvention
• Subventions à la traduction internationale	0,2	Subvention
• Aide aux périodiques d'art et de littérature	2,2	Subvention
• Aide aux rencontres et festivals littéraires au Canada	0,8	Subvention

**Conseil de recherches en sciences
humaines du Canada**

- | | | |
|---|-----|------------|
| • Aide aux revues de recherche
et de transfert | 2,7 | Subvention |
|---|-----|------------|
-

**Société de développement
des industries culturelles**

- | | | |
|---|------|------------|
| • Programme d'aide aux
entreprises du livre et
de l'édition spécialisée | | Subvention |
| – Aide à l'édition (Volet 1) | 1,7 | |
| – Aide à la promotion
– marché québécois (Volet 2) | 0,4 | |
| – Aide à l'édition spécialisée | 0,04 | |
| – Participation aux salons
du livre (Volet 4) | 0,1 | |
| – Transport du livre
au Québec (Volet 5) | 0,1 | |
| – Aide aux salons du livre
(Volet 6) | 0,5 | |
| – Aide aux organismes
de promotion (Volet 7) | 0,03 | |
-

**Conseil des arts et des lettres
du Québec**

- | | | |
|---|-----|------------|
| • Soutien à l'édition et à
la promotion de périodiques | 0,7 | Subvention |
|---|-----|------------|
-

**Ministère de la Culture et des
Communications du Québec
(MCCQ)**

- | | | |
|---|--|----------------|
| • Politique d'achat obligatoire,
pour tous les organismes publics
et parapublics québécois, dans
les librairies agréées (le MCCQ
est responsable de l'agrément
des librairies) | | Réglementation |
|---|--|----------------|
-

**Ministère des Finances
du Québec**

- | | | |
|---|--|----------------|
| • Exemption de la TVQ
sur les livres | | Réglementation |
|---|--|----------------|
-

**Revenu Canada
Douanes et Accises**

- | | | |
|---|---|---|
| • Importation interdite des
périodiques étrangers où
plus de 5 % de la publicité
vise le public canadien | – | Mesure douanière -
prohibition à l'importation |
|---|---|---|
-

TABLEAU IV. L'ENREGISTREMENT SONORE

Intervenant et Nom de la mesure d'aide	Montant (en millions de \$)	Type
Patrimoine canadien/ Musicaction-Factor		
• Programme d'aide au développement de l'enregistrement sonore (PADES) (Volets francophone et anglophone)	4,2	Subvention
– Musicaction (Volet francophone du PADES)¹⁰		Prêt
– Prêts pour la production d'albums	1,2	Subvention
– Bourses aux artistes	0,1	
– Aide à la production de vidéoclips	0,2	
– Tournées internationales	0,1	
– Commercialisation à l'étranger	0,1	
– Développement des entreprises		
– Distribution d'enregistrements sonores de musique spécialisée	0,02	
Société de développement des industries culturelles		
• Programme d'aide aux entreprises du disque de chanson et de musique spécialisée et du spectacle de variétés		Subvention
– Aide aux entreprises spécialisées	0,8	
– Aide aux projets d'entreprises	0,8	
– Aide aux projets d'édition de partition de musique spécialisée	0,03	
• Programme d'aide à la promotion et à la circulation de la chanson québécoise	1,6	Subvention

10. Musicaction dispose de trois sources majeures de financement: le PADES du ministère du Patrimoine canadien (1,6 M \$ pour l'exercice 1996-1997) ; la contribution des entreprises privées de radiodiffusion (0,4 M \$ en 1996-1997) ; et les remboursements des producteurs et des maisons de disques (0,3 M \$ en 1996-1997).

Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes

- | | | |
|---|---|----------------|
| • Exigence de contenu canadien (et de chanson francophone) | – | Quota |
| • Engagement des radiodiffuseurs d'appuyer les artistes canadiens et les nouveaux talents | – | Réglementation |
-

TABLEAU V. LE MULTIMÉDIA

Intervenant et Nom de la mesure d'aide	Montant <i>(en millions de \$)</i>	Type
Société de développement des industries culturelles		
• Programme d'aide à la production de titres multimédias ¹¹	0,3	
Téléfilm Canada		
• Programme d'aide à la production et à l'édition multimédias ¹²	0,6	
Ministère des Finances du Québec		
• Crédit d'impôt remboursable pour la production de titres multimédias		Mesure fiscale

11. Ce programme a été créé au mois d'octobre 1996. Il est doté d'un fonds annuel de 1 M \$. Le montant indiqué correspond au total des sommes attribuées au cours des cinq premiers mois de gestion du programme.

12. Le 8 juin 1998, la ministre du Patrimoine Sheila Copps annonçait la création du Fonds pour le multimédia, un programme de 30 millions \$ qui sera géré par Téléfilm Canada.

TABLEAU VI. MESURES VISANT PLUS D'UN SECTEUR

Intervenant et Nom de la mesure d'aide	Montant (en millions de \$)	Type
Société de développement des industries culturelles		
• Programme d'aide aux associations nationales		Subvention
– <i>Disque et spectacle de variétés</i>	0,1	
– <i>Livre et édition spécialisée</i>	0,2	
• Programme d'aide aux événements majeurs		Subvention
– <i>Disque et spectacle de variétés</i>	0,7	
– <i>Multimédia</i>	0,4	
• Programme d'aide à l'exportation et au rayonnement culturel (SODEXPORT)		Subvention ou aide remboursable
– Cinéma et production audiovisuelle	0,8	
– Disque et spectacle de variétés	0,3	
– Livre et édition spécialisée	0,7	
– Multimédia	0,1	
Ministère du Patrimoine canadien		
• Fonds de développement des industries culturelles	10,0	Prêt à terme