

COMMERCE INTERNATIONAL ET DIVERSITÉ CULTURELLE : LA RECHERCHE D'UN DIFFICILE ÉQUILIBRE¹

Ivan Bernier et Dave Atkinson

INTRODUCTION : La diversité culturelle menacée ?

La question de la préservation de la diversité culturelle dans un contexte de mondialisation croissante de l'économie a pris ces dernières années une ampleur que l'on aurait difficilement imaginée au début des années 80. Elle fait partie maintenant de ces questions (avec d'autres telles que l'environnement et le travail) que le Directeur général de l'OMC, M. Renato Ruggiero, décrivait en mai 1998 « comme exerçant une pression croissante sur le système commercial international, qui sont de véritables préoccupations pour le grand public mais dont la solution ne pourra venir du seul système commercial »². Le problème de base qui est soulevé est celui du traitement à accorder aux produits culturels dans les accords commerciaux internationaux. Pour le moment, la place faite à ces derniers dans les accords en question demeure caractérisée par une assez grande ambivalence. Traités en principe comme n'importe quels autres produits, ils bénéficient assez souvent, selon les contextes et les sujets, de clauses d'exception ou de réserves³. Le débat à ce sujet est loin d'être terminé et, au vu des différends assez nombreux soulevés dans ce domaine depuis les dernières négociations de l'Uruguay Round⁴, resurgira très certainement lors des prochaines négociations de l'OMC, de même que dans le cadre des

¹ Le présent texte, rédigé initialement en août 1999 avec l'aide du Centre canadien pour le développement de la politique étrangère, du Centre d'étude sur les médias de l'Université Laval et du CRSH a été modifié en octobre 2000 pour tenir compte de certains événements postérieurs, tels l'échec de la rencontre ministérielle de Seattle en décembre 1999.

² Voir *OMC Focus* No 31, Juin 1998, p.2

³ Voir I. Bernier, « Cultural Goods and Services in International Trade Law, dans *The Culture /Trade Quandary – Canada's Policy Options*, Dennis Browne ed., Ottawa, Center for Trade Policy and Law, 1998, pp. 108-148.