

sont pas suffisamment prises en compte dans les accords internationaux de commerce. Il y a là un début de réflexion qu'il faut absolument encourager.

Aussi, avec les nouvelles avancées technologiques qui ont cours dans les divers modes de distribution de données et à cause des dangers de piratage qui augmentent, notamment avec l'Internet, on sait que les grandes entreprises de l'«entertainment» américain, qui sont les grands promoteurs de la libéralisation et de la déréglementation des marchés, sont aussi intéressées à ce que des règles internationales garantissent la protection de leurs droits de propriété sur leurs produits. Dans ce contexte, on peut se demander si cet intérêt ne pourrait pas servir d'appât qui permettrait d'ouvrir avec les autorités américaines des négociations sur la culture qui comprendraient la question de la propriété intellectuelle.

Stratégiquement, le calendrier et l'agenda des prochaines négociations à l'OMC sont importants. Si la culture n'est pas directement à l'ordre du jour, il serait important que le Canada prenne toutes les réserves nécessaires pour protéger ses politiques actuelles en matière de culture et qu'ils ne prennent, bien entendu, aucun engagement qui pourraient affecter ces politiques. Il faudrait aussi convaincre les autres parties aux négociations, en même temps qu'on tente de les convaincre des enjeux démocratiques qui sous-tendent la culture, de faire de même jusqu'à ce qu'une convention sur la culture et le commerce soit envisagée. De la même façon, et l'AMI l'a bien démontré, l'appui des milieux culturels peut être très utile pour exercer des pressions sur les négociateurs des différents pays en ce qui a trait à la culture. Encourager la mise sur pied de réseaux internationaux regroupant des associations de ces milieux pourraient être très important pour influencer le cours des négociations et pour sensibiliser les publics à la question culturelle.

Et, finalement, dans l'optique d'une éventuelle convention sur la culture et le commerce, il faudrait déjà songer à ce qu'on souhaiterait retrouver dans une telle convention, et à ce qu'on serait prêt à abandonner dans le cadre de négociations au sujet de cette convention.

⁴⁴ "Beyond the Multilateral Trading System", Address by Renato RUGGIERO, Director-General of the WTO, 20th Seminar on International Security, Politics and Economics, Institut pour les hautes études internationales, Geneva, 12 April 1999 : http://www.wto.org/french/news_f/spr_f/ih_f.htm