
Les politiques culturelles et de communication au Canada devant la tendance à l'américanisation : au mieux, un succès mitigé ; dans les faits, un échec dramatique

Jean-Guy Lacroix
*Groupe de recherche
sur les industries culturelles
et l'informatisation sociale (GRICIS)
Université du Québec à Montréal*

Faire un bilan des politiques culturelles et de communication exige plus que d'évoquer des faits concernant certains enjeux. Cela nécessite de comprendre les conditions structurelles qui ont formé le contexte dans lequel les initiatives, que constituent ces politiques et les réglementations qui les accompagnent, ont été avancées. Bref, il nous faut prendre en compte la trame sociohistorique qui donne la signification aux actions et à leurs résultats.

Aussi, je ne vais pas me limiter dans les quelques pages qui suivent à évoquer des événements et des objectifs. Je vais plutôt suivre le fil de l'histoire canadienne de la mise en place des moyens médiatiques de diffusion de la culture et de communication. Pour ce faire, je vais pratiquer une approche sociohistorique et une sorte d'économie politique de la question afin d'identifier, d'une part, les conditions objectives et subjectives qui ont façonné les initiatives

canadiennes et, d'autre part, l'effet de structuration du déjà structuré, c'est-à-dire l'effet d'induction des initiatives antérieures sur les initiatives subséquentes. Cela explique la genèse de la situation actuelle et lui donne toute sa signification en termes de bilan tant sur le plan culturel que sur le plan politique.

DEUX TRIANGLES DE FORCES CONSTITUTIFS DES CONDITIONS STRUCTURELLES D'INTERVENTION DANS LE DOMAINE DE LA CULTURE ET DES COMMUNICATIONS AU CANADA

D'entrée de jeu, il est important de souligner que l'installation et le développement des institutions et des entreprises de communication, de production et de diffusion de la culture ont été modelés au Canada par deux triangles de conditions, de forces, d'acteurs, de tendances. Leur interaction a produit une forme spécifique de la sphère de la culture et de l'espace médiatique. Ces deux triangles sont composés, d'un côté, par les tendances à la québéçisation (la reproduction d'une identité spécifique et la fragmentation de l'identité canadienne), à la canadianisation (la recherche d'une identité unitaire et l'ambiguïté identitaire) et à l'américanisation (l'attraction-répulsion vis-à-vis des voisins d'outre-49^e parallèle). L'autre côté correspond à la continentalisation (la dynamique socioéconomique nord-américaine) et à l'internationalisation, à la logique de services publics (comme nécessaires à la spécification de l'État-nation canadien) et à la privatisation (synchrone à l'élargissement de la logique du marché) (voir le graphique 1).

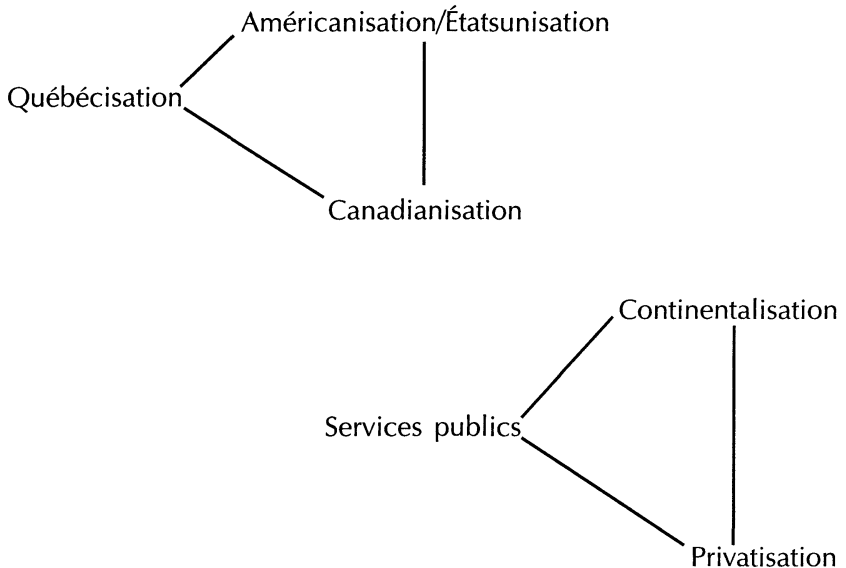
Si ces facteurs marquent l'histoire de la médiation au Canada, c'est qu'ils sont d'abord constitutifs des conditions structurelles d'édification de l'État-nation canadien et que ce « structuré » a eu par la suite un puissant effet de structuration sur la définition du cadre institutionnel de la reproduction sociale.

Ainsi, la colonisation britannique qui suit la Conquête de la Nouvelle-France (1763) est, dès le départ, confrontée à une société civile particulière déjà constituée. Cette réalité sociale spécifique, celle des Canadiens, résultait d'un sentiment d'appartenance distinct chez les colons français nés dans la colonie. Elle découlait aussi d'un vécu particulier dans lequel l'organisation sociale, culturelle,

économique et politique de la Nouvelle-France les confinait. L'importance numérique de cette population particulière et son taux de natalité très élevé alliés à une organisation sociale construite autour d'un ensemble d'institutions spécifiques (notamment, la famille, la religion et les écoles) et d'un mode d'existence socioéconomique quasi autosuffisant pendant de nombreuses générations lui ont donné la cohésion et la force socioculturelles internes nécessaires pour résister à l'assimilation et à sa désarticulation par l'intrusion d'institutions différentes ou par son harnachement à celles-ci. Dès le départ, la dualisation canadienne basée sur « deux solitudes » s'imposait comme facteur structurel. L'opposition dialectique entre les tendances à la canadianisation et à la québécoisisation (après avoir été francisation canadienne) allait ainsi jouer un rôle fondamental tout au long de l'histoire des institutions au Canada.

Graphique 1

Double triangle des tendances structurelles des interventions dans le champ de la culture et des communications au Canada



Je ne soutiens aucunement que, une fois la base structurelle constituée, l'histoire est prédéterminée et qu'elle ne fait qu'obéir à

cette détermination originelle. Les sujets, les acteurs restent, du moins potentiellement, maîtres de leur destin. Ils peuvent changer la trajectoire de leur histoire en modifiant les structures, en transformant le cadre institutionnel de reproduction sociale, en créant et en innovant, particulièrement sur les plans culturel et politique. Si les conditions structurelles se sont affirmées de façon constante et récurrente au cours de l'histoire canadienne, c'est que les protagonistes de la dynamique sociale, aux différents moments de cette histoire, les ont reposées et réimposées. Ils l'ont fait à travers différents enjeux (langue, écoles, impôts sur le revenu, conscription lors des deux Guerres mondiales, radiodiffusion, télédiffusion, câblodistribution, télécommunications, formation postsecondaire, formation de la main-d'œuvre, immigration..., pour ne nommer que ceux-là), comme je l'ai déjà montré dans un article analysant les enjeux du Référendum de 1995 (Lacroix, 1995a).

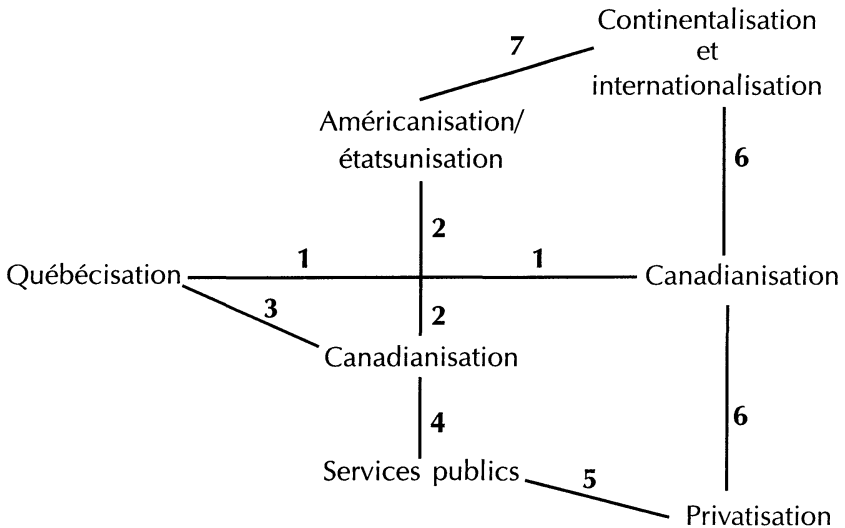
Cet axe d'opposition dialectique structurante va par ailleurs agir fortement sur l'élaboration d'un axe transversal caractérisé aussi par une opposition dialectique, cette fois entre les tendances à la canadianisation et à l'américanisation. En effet, l'Indépendance américaine (1776) et par la suite l'expansionnisme yankee à l'ouest, bien sûr, mais aussi dans toute l'Amérique du Nord vont d'abord contraindre le colonisateur britannique à unifier ses colonies du nord de l'Amérique pour former le Dominion du Canada, à occuper et à mettre en exploitation l'ouest du pays. Ils l'ont ensuite forcé à faire des concessions aux francophones, particulièrement ceux du Bas-Canada, ce qui en fera une communauté différente, distincte, au sein même de la fédération canadienne (Lacroix, 1995a : 254). La constitution en État-nation est donc, au Canada, essentiellement défensive, voire « donnée », comme Bourque et Legaré nommèrent l'indépendance canadienne (1979 : 91), en plus d'être fragmentée dès l'origine. Ainsi, les initiatives d'unification nationale devant la pression étatsunienne conduisent dans les faits au renforcement institutionnel de la tendance à la québécoisisation sur le premier axe d'opposition dialectique.

Par ailleurs, cette constitution défensive de l'État-nation se rattache également à la faiblesse de la classe dirigeante, principalement composée de marchands et de banquiers, donc tirant son pouvoir économique d'activités d'extraction liées au marché

métropolitain (londonien) et de la circulation des biens, comme l'ont signalé plusieurs historiens canadiens-anglais (Firestone, 1958 ; Naylor, 1975). Cette particularité induisait une forme d'occupation de l'espace et un intérêt mitigé pour le développement d'un marché local qui, alliés à l'expansionnisme et à l'entrepreneurship étatsuniens, plaçaient la bourgeoisie canadienne en position de faiblesse chronique, en position de réaction. Ils la conduisaient aussi à une logique d'utilisation de l'État comme moyen nécessaire pour garantir sa place de classe dirigeante dans un espace géopolitique donné. C'est donc la pression à la continentalisation et à l'« étatsunisation » qui conduit à la logique de services publics, ou la mise à contribution directe de l'État, qu'on verra à l'œuvre dans une succession d'enjeux. On peut penser à la construction des chemins de fer et au développement du transport aérien, à la mise en place de la radiodiffusion, de la télédiffusion, des télécommunications, de la câblodistribution et, aujourd'hui, des autoroutes de l'information. C'est également cette double pression (continentalisation/étatsunisation) qui explique pour une bonne part la séquence de la prééminence de certaines tendances, ou logiques, à différents moments de l'histoire (voir le graphique 2).

Graphique 2

Interaction des tendances structurelles actives dans l'élaboration du champ de la culture et des communications au Canada



Ce jeu complexe de tendances, qui s'érige avec le temps en logiques d'action sociale et que je viens de décrire très sommairement conduira, dans le mouvement sociohistorique d'implantation des moyens de communication et de production-diffusion-distribution de la culture au Canada, à l'omniprésence structurante et récurrente de deux questions : celle de la structure industrielle, du nombre de joueurs et du contrôle de leur provenance, de la propriété et de la forme de l'appropriation dans les secteurs concernés ; et, celle des contenus, de leur diversité, de leur provenance nationale et linguistique. C'est donc par rapport à ces questions que doit se faire le bilan, objet de ce texte. Dans ce but, je présenterai d'abord un bref rappel des événements importants qui ont marqué l'histoire de la mise en place et du développement des principaux médias et moyens de communication au Canada, tout en essayant de saisir comment l'interaction des axes d'oppositions dialectiques dont il vient d'être question a spécifié chaque composante de la sphère médiatique. Je ferai voir ensuite comment chacune de ces structures a exercé, à son tour, une induction structurante sur la mise en place et le développement des médias et des moyens de communication subséquents.

LA RADIO : DE L'AMÉRICANISATION AU SERVICE PUBLIC CANADIEN ET, FINALEMENT, À LA PRIVATISATION CANADIENNE

La radiodiffusion canadienne fait ses débuts à la fin des années 1910 – la première licence fut attribuée en 1919 à des intérêts britanniques (Info-Pressé Canada, 1986-1987 : 60) – sous l'égide d'entreprises privées. On diffuse surtout des enregistrements musicaux et des émissions américaines (Radio-Canada, 1977 : 2). Très rapidement, toutefois, cet état de fait amène de nombreuses protestations et revendications en faveur d'une canadianisation des ondes radiophoniques.

On confie alors à la Commission Aird le mandat d'étudier la question. En 1929, celle-ci recommande d'organiser un service public canadien de radiodiffusion. Aussitôt, le Québec s'oppose, refusant de céder quoi que ce soit de ses droits de juridiction. En 1931, la Cour suprême tranche en faveur d'Ottawa. L'année suivante

voit naître la première loi canadienne de la radiodiffusion créant la Commission canadienne de la radiodiffusion (CCR), qui donnera naissance à l'institution Radio-Canada en 1936.

Cependant, dès 1933, la CCR diffuse en anglais et en français en alternance, ce qui soulève un concert de protestations des deux côtés de la frontière linguistique (Weir, 1965 : 110). On scinde alors l'institution en deux réseaux, l'un français, l'autre anglais.

De 1936 à 1957, l'histoire de la radiodiffusion est marquée par la montée des stations privées, qui détiendront, en 1956, 70 % de la puissance émettrice au Canada, preuve que l'accent mis sur l'importance du service public pour assurer la canadianisation des ondes n'empêcha aucunement l'entreprise privée de prospérer dans le champ. Au contraire, il semble que son expansion se fit dans le sillage de l'action structurante du domaine par l'entreprise publique (Lacroix, [1991] 1993).

Par ailleurs, l'inquiétude manifestée par différents groupes de pression devant l'envahissement américain des ondes radiophoniques, et plus tard télévisuelles, sera en partie responsable de l'adoption, en 1968, d'une nouvelle loi de radiotélédiffusion et de la création d'un nouvel organisme réglementaire, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC), et de l'adoption, par celui-ci, en 1971, d'une première réglementation afin de forcer les radiodiffuseurs à donner davantage de place aux contenus canadiens. Cette initiative réglementaire prévoyait que 30 % de la sélection musicale radiodiffusée devait être canadienne (Audley, 1983 : 191-194). Par la suite, la problématique des quotas de présence canadienne et française sera une préoccupation constante et récurrente, une question qui sera débattue et « redébattue », la plupart du temps sous l'impulsion des exigences économiques des radiodiffuseurs privés, toujours prêts à succomber au flot anglo-étatsunien. Le dernier de ces épisodes s'est joué à l'automne de 1997 (Leduc, 1997 ; Chabot, 1997).

Les axes d'oppositions dialectiques (canadianisation-québécoisisation, canadianisation-étatsunisation, service public-privatisation) qui marquent l'histoire de la radio influenceront aussi fortement les initiatives législatives et réglementaires dans le

domaine de la télédiffusion. Cependant, ils feront sentir toute leur lourdeur causale bien avant le démarrage comme tel de la télévision.

LA TÉLÉVISION : DU SERVICE PUBLIC À LA PRIVATISATION ET, FINALEMENT, À LA CÂBLODISTRIBUTION CANADIENNE PRIVÉE

La Commission Massey-Lévesque (1949-1951), chargée par le gouvernement canadien d'enquêter sur l'avancement des arts, des lettres et des sciences au Canada, avait bien mis en garde l'État canadien contre les erreurs commises à l'origine de la radiodiffusion, notamment celle de laisser libre cours à l'entreprise privée avant la mise sur pied de la radio publique d'État (Canada, 1951). Elle recommandait qu'aucun permis privé de télédiffusion ne soit accordé avant que la Société Radio-Canada n'ait mis au point des émissions nationales de télévision. Les débuts de la télévision au Canada se firent donc sous les auspices de ce qui fut nommé la « politique du canal unique ».

La télédiffusion débute à Montréal en 1952 et rappelle les débuts de la radiodiffusion. En effet, la programmation de Radio-Canada sera bilingue de 1952 à 1954, des émissions anglaises et françaises étant diffusées à tour de rôle sur le seul canal alors disponible (respectivement, 33 % et 67 % du temps d'antenne). Toutefois, les protestations de la population anglaise firent que, dès 1953, la proportion de la programmation anglaise sera augmentée à 40 % et même à près de 50 % (Laurence, 1978 : 50 et s.). La population francophone s'y opposa fermet. Ce désaccord entre les populations francophone et anglophone conduisit, encore une fois, au fractionnement du réseau national en deux, un réseau francophone (l'ancêtre de la Société Radio-Canada [SRC]), un autre anglophone (la Canadian Broadcasting Corporation [CBC]).

Quand le service public ouvre un champ que le secteur privé s'empresse d'investir par la suite

En 1955, la première Commission Fowler (1955-1957), formée pour évaluer la situation dans la radiodiffusion au Canada (Canada,

1957), propose de séparer l'exploitation des stations d'État de radio et de télévision de la direction de l'ensemble de la radiotélédiffusion canadienne. Elle suggère de créer, d'un côté, une société d'État, SRC/CBC, et, de l'autre côté, un Bureau des gouverneurs de la radiodiffusion (BGR) qui superviserait le secteur privé. De plus, la commission recommande d'abandonner la politique du canal unique. C'était ouvrir la porte à une tendance qui s'affirmerait avec vigueur dans le paysage télévisuel canadien, la privatisation (Lacroix, 1995b : 63).

Ce virage, opéré à la fin des années 1950 dans la conception idéologico-politique de la télévision (le passage de la notion de service public à la tendance de plus en plus marquée à la privatisation/marchandisation), a enclenché un processus qui transformait entièrement la structure de l'industrie télévisuelle canadienne. On passait d'une situation de monopole exercé par une entreprise d'État (Radio-Canada) qui dura dix ans à une situation de concurrence de plus en plus vive entre le service public et l'entreprise privée qui a fini par occuper la position dominante (Tremblay et Lacroix, 1991 : 142-163). Ainsi, encore une fois, s'ajoute, aux deux premiers axes d'oppositions structurantes du média, l'opposition entre le service public, qui ouvre et prépare le champ, le marché, et la privatisation, qui l'envahit et se l'approprie... une fois que « la table est mise ».

On ne saurait trop souligner le rôle fondamental des appareils étatiques, législatif et réglementaire (le BGR et le CRTC, tout particulièrement), dans cette évolution. À l'origine, ils ont permis la soumission de la télévision aux forces du marché en ouvrant la porte à l'entrepreneuriat privé et, donc, à la recherche, quasi exclusive d'occasions de profits. Plus tard, ils ont favorisé l'émergence de la câblodistribution comme nouveau centre organisateur de l'ensemble de l'industrie télévisuelle en forçant la canadianisation des systèmes de câblodistribution et, à la fin des années 1960, ils ont autorisé la concentration quasi monopolistique de ce secteur (nous allons y revenir plus loin). Finalement, c'est l'instance politique qui, à partir de la fin des années 1970, a ébranlé, puis fragilisé de façon continue la position de Radio-Canada par le biais de contraintes budgétaires de plus en plus draconiennes (Lacroix, 1992 : 314-316) et d'une

sensibilité marquée devant les arguments de l'entreprise privée à propos d'une présumée concurrence déloyale de la part de Radio-Canada (Tremblay et Lacroix, 1991 : 141 et 162).

Cependant, si l'instance politique fut et demeure une cause nécessaire de cette évolution, elle n'est pas en soi une cause suffisante. D'autres contraintes ont également exercé une influence déterminante sur la forme de cette privatisation et de ses conséquences sur l'évolution du média.

Premièrement, l'exiguïté des marchés canadien et québécois n'a jamais autorisé la présence de nombreux joueurs de l'entreprise privée et, parce que les ressources de financement sont forcément limitées, les occasions de profits et d'économies d'échelle sont faibles.

Deuxièmement, cette situation structurelle de petit nombre a aussi marqué l'évolution des conditions de concurrence. En effet, on est passé d'un état de monopole à un autre de faible concurrence, soit une concurrence dualiste : le service public partage le terrain avec une seule entreprise privée là où le terrain est monopolisé par l'entreprise privée. Ce n'est que tardivement que la rivalité se fera pluraliste, mais ce sera un pluralisme à très petit nombre (Tremblay et Lacroix, 1991 : 142-146). C'est la situation de concurrence dualiste, caractéristique du deuxième âge de la télévision canadienne, qui a fait, pour une bonne part, que la Société Radio-Canada fut « naturellement » « L »'ennemi, « LE » concurrent. L'attaque de la position de Radio-Canada est ainsi devenue un élément obligé, structurel, de la stratégie de tout entrepreneur privé confronté à la présence du service public. Cette stratégie obligée par la situation structurelle de petit nombre se poursuivra et même se fera davantage pressante, devant l'instance législative et l'organisme de réglementation, quand la compétition parmi les télédiffuseurs se fera pluraliste au cours des années 1980. De sorte que, malgré l'élargissement de la concurrence, le champ se trouvera en quelque sorte dualisé du fait que le service public ne sera vu que comme un rival déloyal privant le secteur privé des recettes publicitaires nécessaires à sa rentabilité. Dans ce contexte, la logique qui paraîtra de plus en plus dominante sera celle des affaires, reléguant à l'état

de marginalités les logiques de l'usage, de la qualité, du rapport à l'identité, bref, les logiques s'intéressant au contenu.

Troisièmement, cette situation de faible concurrence et de *cocooning* de l'entrepreneuriat privé a constitué une occasion de profits « garantis » durant une partie importante de l'histoire de la télévision canadienne. Il s'agissait donc d'une situation qui, structurellement, encourageait d'autant plus le sous-investissement, le conservatisme, l'absence d'initiative, la paresse, le manque de courage pour innover, l'absence de tout goût pour le risque de la création, que ces entreprises n'étaient, contrairement aux télévisions de service public (Radio-Canada, Radio-Québec, TV-Ontario, etc.), animées par aucune conception globale et « vocationnelle » de la télévision, par aucun mandat culturopolitique. Cela les conduira à ne concevoir la télévision qu'à travers la recherche d'économies sur le plan des coûts de production, à centrer leurs énergies sur la découverte de produits peu coûteux et populaires, donc à ne voir le développement de la télévision qu'à travers l'œil étatsunien de la télé américaine et de son âme, Hollywood.

Quatrièmement, cet état de concurrence « sécuritaire » explique aussi que ces entreprises furent, tout comme le CRTC d'ailleurs, peu attentives à l'évolution de la demande sociale concernant les produits télévisuels. Cette évolution se caractérise par l'accroissement du besoin de choix, c'est-à-dire par l'augmentation des possibilités de choix par une offre multiple et variée.

La câblodistribution : de la canadianisation à l'américanisation des contenus

C'est cette déficience de l'offre des télédifuseurs, telle qu'elle a été modelée par la situation de concurrence « tranquille », qui a créé l'espace objectif dans lequel la télédistribution a grandi et qui a induit la forme que le développement de cette industrie a emprunté. Il faut en effet se rappeler que c'est parce que la télédiffusion a tardé à passer à une concurrence pluraliste et qu'elle était inaccessible, aux termes de la loi canadienne de radiotélédiffusion, aux entreprises étrangères que les entreprises

américaines Columbia Broadcasting System (CBS) et Paramount, cette dernière par le biais de sa filiale canadienne Famous Players (FP), investirent dans la câblodistribution canadienne, alors naissante et vivotante, pour constituer, de fait, deux véritables réseaux nationaux de câbles concurrents de la télédiffusion conventionnelle (hertzienne).

Les protestations devant la domination du secteur par ces deux compagnies amenèrent l'État canadien à intervenir, en 1969, pour forcer, d'une part, la canadianisation en limitant à 20 % la possibilité d'appropriation étrangère dans l'industrie et, d'autre part, la régionalisation en obligeant le renouvellement des licences pour tous les opérateurs d'un système de câblodistribution sur un territoire donné au Canada. Ainsi, non seulement s'assura-t-on que la propriété fut canadienne, mais on démantela les deux réseaux nationaux de câblodistribution (Lacroix et Pilon, 1983).

Ce sont les câblodistributeurs qui ont répondu au besoin croissant de choix dont il a été question plus haut¹ ; mais, cette offre accrue de choix fut assez rapidement dans l'histoire de ce média, le fait d'entreprises étatsuniennes et principalement constituée de contenus étrangers, surtout étatsuniens. Cela ne fera qu'accroître graduellement, au fur et à mesure de la croissance des capacités techniques de transport des télédistributeurs, la dépendance canadienne en contenus (Lacroix et Lévesque, 1987).

L'émergence de la câblodistribution, comme force innovatrice capable de répondre au besoin de choix, a modifié radicalement la position des diffuseurs dans la structure de l'industrie télévisuelle, parce que la concurrence se fait à partir de ce moment par l'intermédiaire de la distribution, parce qu'elle vient de fait d'une

1. Certains objecteront que la câblodistribution se manifeste au Canada dès le début de la télédiffusion, soit au début des années 1950, ce qui est exact. Cependant, il s'agit alors d'une câblodistribution offrant peu de choix, qui est peu élaborée sur le plan technologique et peu développée en tant que filière économique. Ce n'est que vers le milieu des années 1970 que les câblodiffuseurs deviennent, par l'augmentation de leur taux de pénétration et par l'accroissement important de leur capacité de transport de signaux, une filière techno-économique véritablement concurrente et qu'ils occupent ainsi une place objective encore inoccupée dans l'espace télévisuel en multipliant et en médiatisant les possibilités de choix, c'est-à-dire en faisant du besoin de choix le moteur structurant de leur média.

autre filière technoéconomique, ce qui transforme radicalement les conditions de mise en circulation du produit télévisuel. Dès lors, l'évolution de la technologie va pleinement jouer et accélérer ainsi la tendance enclenchée par ce type de réponse au besoin de choix. C'est la raison pour laquelle, à partir de ce moment de l'histoire de l'industrie télévisuelle, il faut parler de concurrence entre filières technoéconomiques (la distribution *versus* la diffusion).

Dans un premier temps, cette lutte sera remportée par les télédistributeurs ; d'une part, grâce à l'augmentation de la capacité de transport des signaux et, d'autre part, parce que la concentration dans cette industrie, après avoir été contrainte de s'exprimer régionalement de 1969 à 1979-1980, débouchera de nouveau sur le plan national lorsque le CRTC aura accepté la prise de contrôle de Premier Cablevision, une firme principalement implantée en Colombie-Britannique, par Rogers Cable Systems, une firme ontarienne, et celle de Cablevision Nationale par Vidéotron, deux firmes québécoises. Dans un deuxième temps, cette concentration de la propriété dans le secteur conduira à des intégrations verticales qui marqueront l'arrivée au pouvoir d'une seconde dynastie, celle des câblodistributeurs (Tremblay et Lacroix, 1991).

Cette domination s'opérera avec le soutien constant de l'État canadien et du CRTC, jusqu'à la mise en place, au début des années 1990, du contexte de la convergence entre les technologies de communication. Ce contexte est également très nettement marqué par l'hégémonie de l'idéologie libérale, voire néolibérale, par la déréglementation, par la libéralisation des conditions de concurrence et par l'ouverture généralisée à la concurrence entre les filières technoéconomiques.

DE L'AUGMENTATION DU BESOIN DE CONTENUS À L'ÉTATSUNISATION DES CONTENUS

Les transformations de la structure de l'industrie télévisuelle par le passage de la domination de la télédiffusion à celle de la câblodistribution (Tremblay et Lacroix, 1991) ont eu de profondes conséquences sur la production des contenus. Le développement quantitatif de la capacité de diffusion et de transport des signaux

télévisuels, depuis la fin des années 1970 a, en effet, structurellement transformé les besoins de contenus. C'est sans doute ce qui explique pour une bonne part que cette question centralisa largement l'attention du comité d'étude, coprésidé par Louis Applebaum et Jacques Hébert, chargé en 1979-1980 par l'État canadien d'analyser la politique culturelle du gouvernement fédéral (Canada, 1982).

Le comité Applebaum-Hébert a constaté l'échec de la politique canadienne en ce qui concerne la présence des contenus canadiens sur le marché domestique et il a insisté sur la nécessité d'élaborer un appareil canadien de production de contenus. On propose, entre autres moyens, d'utiliser les canaux de diffusion appartenant aux Canadiens pour occuper la plus grande partie possible du marché domestique afin de stimuler le développement d'une industrie de production de films et de vidéos. On suggère par la suite d'utiliser cette assise, le marché domestique, pour conquérir une part du marché international. Le rapport souligne de plus que c'est l'entreprise privée qui s'avère la plus apte à relever ce double défi. Comme on peut le constater, les vieux démons de l'histoire canadienne étaient encore une fois à l'œuvre et ils le demeureront tout au long de la décennie.

En effet, au cours des années 1980, les travaux du comité Applebaum-Hébert furent suivis, d'une part, de plusieurs énoncés de politique touchant à la structure des industries de contenu au Canada (Canada, 1983, 1984, 1987 et 1988) et, d'autre part, de plusieurs initiatives, comme la création de la télé payante (1982), de Téléfilm Canada (1983) et d'une première vague de canaux spécialisés (1987).

Immédiatement après le dépôt du *Rapport Applebaum-Hébert*, le gouvernement du Canada réitère dans *Vers une nouvelle politique nationale de la radiotélédiffusion* (Canada, 1983) les objectifs de la *Loi sur la radiodiffusion* de 1968, c'est-à-dire la possession et le contrôle effectif par des Canadiens du système de diffusion, de façon à sauvegarder la structure culturelle, politique, sociale et économique du Canada, l'utilisation des ressources canadiennes et l'accès à un service de radiotélédiffusion dans les deux langues officielles pour tous les Canadiens. Le document ajoute que, pour

préserver la conscience culturelle canadienne devant le torrent des produits culturels américains,

[...] le gouvernement, de concert avec l'industrie, doit aider nos entreprises de programmation et de radiotélédiffusion – publiques et privées – à faire face à la concurrence [parce que...] les producteurs canadiens ne peuvent compter sur des moyens comparables à ceux de leurs concurrents [...] Le marché canadien est trop restreint pour que nos producteurs puissent rentrer aussi aisément dans leurs frais (Canada, 1983 : 5^e et 8^e page, non paginé).

La politique nationale du film et de la vidéo (Canada, 1984), dans laquelle on proposait de créer un Fonds d'aide à la production télévisuelle indépendante (créé en 1983 et dont la gestion a été confiée à Téléfilm Canada qui avait succédé à la Société de développement de l'industrie cinématographique canadienne), poursuit dans la même direction en affirmant qu'il s'agissait dorénavant d'établir « [...] une stratégie visant à donner aux films et aux vidéos canadiens un plus grand accès à notre marché et aux marchés étrangers » (Canada, 1984 : 20). Cet organisme joua par la suite un rôle majeur dans la structuration récente de l'industrie de la production indépendante au Canada et au Québec. De sorte qu'aujourd'hui, on doit le considérer comme le cœur, financier du moins, de cette dernière. Ce que sont devenues les principales firmes de production indépendante – Astral, mais aussi Malofilm (aujourd'hui Behaviour Communications), Cinar, Coscient, particulièrement – et la position qu'elles occupent maintenant sur les marchés local et international ne sont pas étrangers à la présence et à l'action de cet organisme. De plus, se sont ajoutés le Fonds de production des câblodistributeurs (1993-1994) et le Fonds discrétionnaire de 100 millions \$, dont la ministre Sheila Copps de Patrimoine Canada s'est dotée, à l'automne de 1996, pour soutenir la production des diffuseurs canadiens qui s'associent à un ou des producteurs indépendants².

L'argumentation que contiennent les trois documents que je viens de commenter très brièvement constitue une rationalisation de la marchandisation de la culture dans laquelle le progrès et le

2. Ces fonds ont été regroupés et constituent, avec l'ancien fonds de Téléfilm Canada, ce qu'on appelle aujourd'hui le Fonds canadien de télévision.

développement culturel ne sont vus que comme des conséquences de la rentabilité et de la mise en valeur du capital privé canadien dans le champ de la production-diffusion-distribution de la culture et des communications. Cette affirmation tirée de *La politique nationale du film et de la vidéo* en témoigne :

[...] seule une industrie disposant de capitaux suffisants et d'un accès raisonnable aux marchés et aux recettes peut durablement profiter de la production d'œuvres authentiquement nationales. Autrement dit, le développement économique de l'industrie privée du film et de la vidéo permettra de réaliser des objectifs culturels généraux (Canada, 1984 : 20).

Ainsi, au milieu des années 1980, le paysage télévisuel canadien avait tellement changé depuis l'adoption de la *Loi sur la radiodiffusion* de 1968 qu'il fallait que cette dernière soit renouvelée en profondeur. Le besoin d'une nouvelle loi était d'ailleurs d'autant plus grand et urgent qu'il fallait accélérer la réorganisation de l'industrie pour affronter la pression grandissante des innovations technologiques et de l'internationalisation qui se faisaient en ce moment de plus en plus globalisantes. Aussi, dès 1985, Marcel Masse, alors ministre des Communications dans le premier gouvernement conservateur de Brian Mulroney, mit sur pied un groupe de travail chargé de réviser le système canadien de la radiotélédiffusion. Ce groupe de travail, présidé par Gerald Caplan et Florian Sauvageau, a remis son rapport en 1986. Après bien des péripéties – qui sont indicatrices des réticences du gouvernement d'alors devant certains constats faits par Sauvageau et Caplan concernant l'importance d'un service public fort pour le dynamisme de la sphère médiatique canadienne –, une nouvelle loi sur la radio-diffusion sera adoptée en 1991. Elle se situait dans la lignée de celle de 1968, tout en mettant l'accent sur la production cinématographique et vidéographique indépendante. Elle reflétait bien la lignée des énoncés et des initiatives qui avaient inspiré et concrétisé la réorganisation du domaine au début des années 1980. D'une certaine façon, elle venait consacrer et légitimer un état de fait, c'est-à-dire une nette tendance du « tout à l'entreprise privée », du moins le principal de ce tout, l'accaparement des possibilités de profits et d'économies.

En effet, en 1986, le CRTC avait adopté une nouvelle réglementation concernant la câblodistribution qui libérait, entre

autres choses, les procédures pour obtenir une augmentation de tarifs. De plus, en 1987, le CRTC accordait une licence à neuf nouveaux services spécialisés, lesquels devaient être offerts au service de base de la télédistribution. Cela permit aux câblodistributeurs d'accroître davantage leurs revenus et, donc, de consolider leur position déjà dominante à ce moment dans l'industrie télévisuelle. Elle leur permit également de mieux se préparer à affronter le contexte de convergence des technologies de communication et de traitement numérique de l'information qui, à la fin des années 1980, était en émergence, et la concurrence des entreprises de téléphone qu'il annonçait. On était ainsi congruent avec la décision prise, en 1983, par le ministre des Communications de l'époque, Francis Fox, de faire de la câblodistribution « le véhicule privilégié de la révolution informatique au Canada » (Canada, 1983). Ce parti pris politique ne fut pas sans conséquences bénéfiques pour les performances économiques de l'industrie de la câblodistribution et, à moyen terme, pour la structure elle-même de cette industrie. Nous avons en effet montré que, à la suite de cette prise de position et des décisions réglementaires du CRTC qui la concrétisèrent, les revenus et les bénéfices nets des entreprises de télédistribution augmentèrent substantiellement. Dans le cas de Vidéotron, cette croissance fut gigantesque entre 1983 et 1989, soit respectivement de 618 % et de 1 169 % (Tremblay et Lacroix, 1991 : 150-151). Ce fut aussi le moment où l'on assista à un fort mouvement de verticalisation chez la plupart des principales entreprises du secteur (Tremblay et Lacroix, 1991 : 154-163).

QUAND CONVERGENCE, LIBÉRALISATION, DÉRÉGLEMENTATION, MULTIPLICATION ET DIVERSIFICATION DE L'OFFRE DE CONTENUS RIMENT AVEC AMÉRICANISATION ET AUGMENTATION VERTIGINEUSE DU DÉFICIT DE CONTENUS CANADIENS

Ce n'est qu'au début des années 1990 qu'on voit apparaître un discours explicite en termes de convergence. La notion inclut désormais, en plus des télécommunications et de l'informatique, la câblodistribution : « [...] la convergence des technologies (télécommunications, radiodiffusion, câble et technologie de

l'information) et l'intégration des différentes formes d'information (données, texte, image et voix) » (Canada, 1991 : 12).

Cependant, les modalités de la convergence envisagées par les représentants des industries concernées se limitaient à la déréglementation. Celle-ci leur permettrait d'offrir toute la gamme des nouveaux produits et services à leurs clients respectifs, qui sont souvent les mêmes pour les deux principaux compétiteurs, à ce moment, la téléphonie et la câblodistribution. Mais, au-delà de la question des technologies en convergence, ce qui caractérise le plus ce contexte, c'est la revendication du droit de concurrence, laquelle va tendre à se faire de plus en plus générale, tous azimuts. Ce que cet extrait du rapport du Comité chargé par le ministère des Communications du Canada d'étudier la convergence entre les réseaux locaux de téléphone et de câblodistribution laisse très bien présager.

On ne saurait affirmer avec certitude, dans le contexte canadien, qu'il serait plus efficient de distribuer les services du téléphone et du câble à l'aide d'une seule infrastructure des réseaux locaux. Bien au contraire, il serait plus efficient de continuer d'avoir à notre disposition les deux réseaux actuels pour distribuer les services de base du câble et du téléphone, notamment la distribution des émissions de télévision et les télécommunications interactives voix-données-images à bande étroite. De plus, le fait d'accroître la concurrence entre le téléphone et le câble dans certaines zones de desserte aura pour effet de stimuler l'introduction de services novateurs et efficients (Canada, 1992 : V et VI).

Au cours des années 1990, le CRTC a tenu de nombreuses audiences sur la question et il a pris un ensemble de décisions qui vont toutes dans la direction de la libéralisation, de l'ouverture à la concurrence, de l'élargissement – on pourrait dire sans mesure – de l'offre.

De l'ouverture à la concurrence avec Unitel à l'acceptation de l'américanisation avec AT&T

Du côté des télécommunications, en 1992 le CRTC a autorisé la compagnie Unitel à concurrencer Bell Canada et les autres entreprises canadiennes de téléphone dans le domaine des

interurbains grand public. Cette autorisation donna le coup d'envoi au grand virage vers une déréglementation de plus en plus marquée du domaine des communications qui transformera la structure même de ce secteur industriel.

De fait, l'un des principaux actionnaires d'Unitel était le plus important câblodistributeur au Canada, Rogers Cables. Cette décision du CRTC permettait donc à un opérateur de câble de concurrencer les compagnies de télécommunications sur les plans d'un marché fort lucratif, l'interurbain, et de la propriété dans le secteur. Très rapidement, en 1993, les entreprises de télécommunications revendiquèrent auprès du CRTC la même possibilité en ce qui concerne la câblodistribution.

Par ailleurs, devant les incessantes difficultés financières d'Unitel, Rogers renonça à ses actifs dans Unitel et laissa le champ libre à un consortium formé par AT&T et des institutions financières canadiennes. En apparence, le contrôle de l'entreprise restait majoritairement canadien, mais, dans les faits, c'était dorénavant AT&T, donc une entreprise étatsunienne, qui contrôlait l'entreprise canadienne.

Les étapes de cette évolution de la structure de la propriété dans ce secteur furent toutes avalisées, sanctionnées, par le CRTC qui, au nom du réalisme économique, du parti pris pour la libéralisation, la déréglementation et la concurrence, finit par mettre en veilleuse, ou du moins par réinterpréter l'objectif de la canadianisation de la propriété.

Dans cette voie, l'instance politique n'allait pas se limiter aux télécommunications. En effet, vers la fin de 1995, le ministre de Patrimoine Canada, Michel Dupuy, bien connu pour la souplesse avec laquelle il respectait les principes, manifestait son intention d'assouplir la réglementation canadienne en ce qui concerne la propriété dans les secteurs de la radio et de la câblodistribution. On envisageait d'y faire passer de 20 % à 33 % la possibilité d'appropriation étrangère de façon à rendre la situation dans ces secteurs conforme à la nouvelle situation créée dans celui des télécommunications (Presse canadienne, 1995). On signifiait ainsi que l'État canadien était dorénavant prêt, au nom de la concurrence

et du libéralisme radicalisé, à assumer la perte du contrôle sur le champ des communications.

Quand l'élargissement constant de l'offre télévisuelle et vidéographique rime avec l'approfondissement de l'américanisation de la culture

Du côté de la distribution télévisuelle, au printemps de 1993 le CRTC autorise les câblodistributeurs à implanter l'accessibilité universelle³ qu'ils proposaient afin de se prémunir contre la concurrence prochaine des « Étoiles de la mort », c'est-à-dire la diffusion directe par satellite. De plus, le CRTC les autorisait du même coup à mettre à contribution leurs abonnés pour amortir les coûts de cette modernisation technologique. C'était, encore une fois, favoriser les câblodistributeurs et leur permettre de consolider leur position. Rien d'étonnant alors à ce qu'on se soit cru prêt chez Vidéotron à pousser plus loin, dès 1994, en direction des autoroutes électroniques en lançant le projet UBI.

Cependant, derrière la question de l'accessibilité, comme derrière les péripéties rocambolesques du démarrage de la diffusion directe par satellite canadienne – par exemple, la bagarre entre Expressvu et Power DirecTv, puis les multiples retards dans la mise en marche du service – se profilait, d'une part, le problème stratégique de l'appropriation du marché de la vidéo à la demande, marché convoité par tous les protagonistes de la nouvelle concurrence et, d'autre part, celui du besoin de contenus, lequel se fit d'autant plus pressant que le CRTC accorda de nombreuses autorisations pour de nouveaux services. Ce sera la télédistribution par satellite (1995-1996), puis une série de nouveaux canaux spécialisés (1997-1998), la distribution par micro-ondes, etc. Ce déferlement n'alla pas sans susciter de vives inquiétudes. Des coalitions virent le jour à cet effet. Le propos était clairement formulé :

3. Qui est « la technique de transport de signaux qui permet de livrer dans n'importe quel foyer d'un territoire desservi par un câblodistributeur un programme choisi par un téléspectateur » (Lacroix, Miège et Tremblay, 1994 : 144).

[...] le Canada doit résister aux pressions américaines et réaffirmer avec toute la fermeté nécessaire sa souveraineté culturelle en matière de radiodiffusion. L'envahissement des réseaux câblés canadiens par une multitude de nouveaux services vidéo et audio américains viendrait en effet compromettre sérieusement l'équilibre entre contenu canadien et contenu étranger dans l'offre de services de radiodiffusion au Canada [...] Éliminer les obligations de propriété canadienne et de contenu canadien, c'est ouvrir la porte à l'envahissement massif et rapide du marché canadien par les entreprises et les services de radiodiffusion américains (Pilon, 1995).

Encore là, au nom cette fois d'une fascination pour la technologie, qui conduit à voir l'évolution technologique comme un incontournable, comme une obligation d'autant plus forte à suivre la parade qu'on ne voit les choses qu'à travers la lorgnette de la concurrence et du libéralisme à outrance, comme une obligation-possibilité de « faire comme les Étatsuniens », on a abouti au quasi-abandon d'une politique qui avait constitué une assise de l'industrie canadienne de la radiotélédiffusion et une sorte de garantie culturelle.

* * *

Mon objectif était de dresser un bilan des politiques canadiennes dans le domaine de la diffusion-distribution médiatique de la culture et des communications en identifiant les conditions qui les ont structurellement modelées. À cet effet, j'ai montré comment ces conditions ont été construites autour d'axes d'oppositions dialectiques, dont l'interaction s'est organisée autour de deux questions, celle du contrôle canadien de la propriété et celle de la présence de la culture canadienne et française, ou, dit autrement, celle de la place des contenus canadiens et francophones. Ces deux thèmes ont marqué de façon récurrente et constante l'histoire canadienne des médias et des moyens de communication.

À ce double titre, les événements que j'ai dû relater, malheureusement de façon beaucoup trop schématique, indiquent que le bilan de ces politiques ne peut être, au mieux, que mitigé.

De fait, sur le plan de la propriété, l'intervention de l'État canadien fut pendant la majeure partie du XX^e siècle, des années 1920 aux années 1980, un net succès. Non seulement elle permit d'assurer le contrôle canadien, particulièrement par la mise sur pied

de services publics dans un premier temps, mais elle autorisa, dans un deuxième temps, le capital privé canadien à s'affirmer dans le secteur. C'est toutefois cette tendance à la privatisation et l'étréouesse de la façon de voir qui la caractérise, la recherche « gloutonnesque » de la maximisation des profits et des économies, qui ont conduit le système canadien à un retentissant échec sur le plan de l'objectif politique concernant les contenus. En effet, j'ai fait voir comment le développement technologique et économique du secteur n'avait conduit, malgré les incessants efforts pour soutenir l'industrie canadienne des contenus audios et audiovisuels, qu'à sans cesse accroître la dépendance en contenus vis-à-vis des États-Unis.

On alléguera que la production indépendante canadienne a fait des progrès très importants et que cela constitue un net succès. Je suis d'accord avec la première partie de ce constat, j'ai moi-même signalé ces progrès dans les pages qui précèdent. Cependant, je suis en total désaccord avec l'affirmation voulant que cela constitue un succès. Si succès il y a, ce ne peut être considéré que comme insuffisant par rapport à l'objectif politique de départ et par rapport à la réalité actuelle qui se caractérise beaucoup plus par l'augmentation du déficit de contenus canadiens que par sa réduction. De fait, ce que certains qualifient de succès, c'est-à-dire le fait qu'il y ait une présence canadienne en augmentation dans l'ensemble des contenus mis en circulation par les moyens canadiens de diffusion et de distribution des produits culturels, ne constitue qu'un écran qui masque l'état réel de la situation ou qui fait illusion. Actuellement, la place de la culture canadienne – exception faite de la culture québécoise au Québec, comme je l'ai déjà montré (Lacroix, 1995a) – est plus que jamais menacée et congrue par rapport au flot de la culture étatsunienne qui déferle dans les foyers canadiens. En effet, les différents moyens de diffusion-distribution de la culture présentent quotidiennement et massivement à l'imaginaire des Canadiens l'*American Way of Life* et la vision hollywoodienne de la réalité.

Toutefois, c'est beaucoup plus que la place grandissante de la culture étatsunienne dans l'espace public canadien qui nous intéresse ici. Il s'agit de la façon américaine-USA de produire, de diffuser et de distribuer de la culture qui est érigée en modèle

légitime, en norme. Il est donc ici question de l'hégémonie d'un modèle étatsunien et de la portée aliénante de l'imaginaire qu'a une telle hégémonie. Il est donc question de l'adhésion à une conception qui désarme la pensée, qui l'empêche de se vouloir et de se faire autre, qui laisse non seulement l'identité sans défense, mais qui fait en sorte qu'on est incapable de saisir les formes d'action appropriées pour assumer son destin socioculturel et sociopolitique.

Pour illustrer ce constat, évoquons le cas du lancement de la diffusion directe par satellite au Canada.

On a soutenu, pour revendiquer et légitimer l'ouverture de ce nouveau front de mise en exploitation du champ de la culture, que le développement technologique rendait ce type de distribution culturelle inévitable. On a ajouté que les Américains s'y préparaient et qu'il ne fallait pas se laisser distancer, que cette diffusion directe rendait toute velléité de réglementation et de contrôle caduque, qu'il y avait un marché qu'on devait occuper pour garder sa place. Cependant, en cette matière, on a raisonné en pastichant la réalité et les conditions de possibilités étatsuniennes. On a postulé que cette réalité était aussi celle du Canada et oublié que les conditions objectives de la réalité canadienne étaient structurellement différentes. De fait, on s'est illusionné sur les possibilités au Canada, on a oublié que ces conditions représentent des contraintes dans l'opération de conception des initiatives appropriées pour occuper et mettre en valeur ses propres champs de la culture et des communications. Ainsi, en ce qui concerne la diffusion directe par satellite – rentable aux États-Unis sur le mode privé et concurrentiel parce qu'un marché d'environ 45 millions de foyers non reliés par câble attendait cette initiative – on a agi en se faisant croire que ce marché était également là, alors que ce potentiel n'était au mieux au Canada que de 1,5 million de foyers, ce qui est nettement insuffisant pour rentabiliser les entreprises qui se lancaient dans l'aventure. On viendra donc par la suite demander au CRTC une exemption pour cause économique pour surseoir à certaines conditions de l'attribution de la licence. Et c'est encore une fois le contenu qui en souffrira. On tentera par ailleurs de « voler » du terrain à la câblodistribution, ce qui ne contribuera qu'à fragiliser ses positions. Tant sur le plan de la propriété, que sur celui des contenus, on aura

perdu, car il serait naïf de penser qu'une « AT&Tnisation » soit impossible dans ce secteur.

Alors, si les politiques canadiennes de communication ont conduit à la situation actuelle où plus que jamais le Canada succombe à la tentation et à la façon étatsunienne d'évaluer les conditions de développement de la culture et des communications, on est bien obligé de conclure que ces politiques s'avèrent un profond échec. Il s'agit même d'un échec dramatique, car, sur le plan de l'identité et de la contribution du Canada à l'internationalisation, cela veut dire le refus d'assumer sa spécificité autrement que comme marginalité et de prendre sa place légitime dans le concert des nations.

Cet échec tient surtout à la dérive qu'a entraînée la tendance insatiable à la marchandisation et à la privatisation. Cette dérive a fini par désarticuler les logiques qui avaient été mises en place avant que cette tendance se fasse dominante dans l'ensemble du secteur (revoir à cet effet le graphique 2) et qui avait permis d'en faire un modèle original. Plus que tout, cet échec réside dans le manque de volonté réelle de s'affirmer identitairement et dans l'abandon de l'idée qu'il est non seulement possible, mais nécessaire, de le faire pour contribuer véritablement au patrimoine culturel mondial.

Bibliographie

- Audley, Paul (1983), *Canada's Cultural Industries*, Ottawa, Canadian Institute for Economic Policy.
- Bourque, Gilles, et Anne Legaré (1979), *Le Québec. La question nationale*, Paris, Petite collection Maspero.
- Canada (1951), *Rapport de la Commission royale d'enquête sur l'avancement des arts, lettres et sciences au Canada (Rapport Massey-Lévesque)*, Ottawa, Imprimeur du Roi.
- Canada (1957), *Rapport de la Commission royale d'enquête sur la radio et la télévision (Rapport Fowler)*, Ottawa, Imprimeur de la reine.
- Canada (1982), *Rapport du Comité d'étude de la politique culturelle fédérale (Rapport Applebaum-Hébert)*, Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada.
- Canada (1983), *Vers une nouvelle politique nationale de la radiotélédiffusion*, Ottawa, Ministère des Communications.
- Canada (1984), *La politique nationale du film et de la vidéo*, Ottawa, Ministère des Communications.
- Canada (1987), *Nos industries culturelles, des liens essentiels*, Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada.
- Canada (1988), *Des voix canadiennes pour un choix véritable. Une nouvelle politique de la radiodiffusion au Canada*, Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada.
- Canada (1991), *Vision 2000. « Les réseaux du village planétaire »*. Un cadre pour l'évolution des communications personnelles au Canada, Ottawa, Ministère des Communications.
- Canada (1992), *Convergence, concurrence et coopération. Politiques et réglementation concernant les réseaux locaux du téléphone et de la câblodistribution*, Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada.
- Chabot, Marc (1997), « Ondes aliénantes. Les postes de radio ne seraient-ils pas en train d'oublier leur importance dans l'existence d'une culture française en Amérique ? », *Le Devoir*, 21 octobre, p. A9.
- Firestone, O. J. (1958), *Canada's Economic Development, 1867-1953*, Londres, Bowes and Bowes.
- Info-Presse Canada (1986-1987), *Spécial Radio-Canada*, 5 (hiver).
- Lacroix, Jean-Guy ([1991] 1993), « La radio au Québec : un média en crise qui trahit son mandat social », dans Alain Laramée (dir.), *Les communications au Québec*, Montréal, Éditions Saint-Martin, p. 55-75 ; également publié dans *L'Action nationale*, 81, 9, 1991, p. 1224-1245.
- Lacroix, Jean-Guy (1992), « La culture québécoise face aux politiques culturelles canadiennes », dans François Rocher (dir.), *Bilan québécois du fédéralisme canadien*, Montréal, VLB Éditeur, p. 303-322.

- Lacroix, Jean-Guy (1995a), « La culture, les communications et l'identité dans la question du Québec », *Cahiers de recherche sociologique*, 25, p. 247-298.
- Lacroix, Jean-Guy (1995b), « Les structures des industries audiovisuelles et les stratégies des entreprises au Canada et au Québec », dans Gaëtan Tremblay et Jean-Guy Lacroix (dir.), *Le projet monarchique. Étude comparée des industries québécoises et mexicaines de l'audiovisuel*, Montréal, GRICIS, p. 53-81.
- Lacroix, Jean-Guy, et Benoit Lévesque (1987), « Les industries culturelles canadiennes et libre-échange », dans Pierre J. Hamel (dir.), *Un marché, deux sociétés ?*, Montréal, ACFAS, p. 212-243.
- Lacroix, Jean-Guy, Bernard Miège et Gaëtan Tremblay (dir.) (1994), *De la télématique aux autoroutes électroniques : le grand projet reconduit*, Sainte-Foy et Grenoble, PUQ et PUG.
- Lacroix, Jean-Guy, et Robert Pilon (1983), *Câblodistribution et télématique grand public : historique du développement de la câblodistribution au Canada (1950-1980)*, Montréal, GRICIS.
- Laurence, Gérard (1978), « La naissance de la télévision au Québec, 1949-1953 », *Communication et Information*, 2, 3, p. 25-65.
- Leduc, Louise (1997), « Nouvelle guerre des quotas. Les radiodiffuseurs veulent du lest; les artistes contre-attaquent », *Le Devoir* (8 octobre), p. A1.
- Naylor, Tom (1975), *The History of Canadian Business, 1867-1914*, Toronto, James Lorimer & Co.
- Pilon, Robert (1995), « Le Canada ne doit pas se laisser dicter sa politique de radiodiffusion par les USA. Déréglementer équivaldrait à signer l'arrêt de mort de notre système », *La Presse*, 7 mars, p. B3.
- Presse canadienne (1995), « Radio et câble : Ottawa compte assouplir sa réglementation », *La Presse*, 23 novembre, p. D13.
- Radio-Canada (1977), *Un bref historique de la Société Radio-Canada*, Ottawa, Société Radio-Canada.
- Tremblay, Gaëtan, et Jean-Guy Lacroix (1991), avec la collaboration de Marc Ménard et de Marie-Josée Régnier, *Télévision : deuxième dynastie*, Québec, PUQ.
- Weir, E. A. (1965), *The Struggle for National Broadcasting in Canada*, Toronto et Montréal, McClelland and Stewart.