

elle permet d'abord de contribuer à la construction de la nouvelle architecture hémisphérique en y imprimant les valeurs canadiennes et ce, dans le sens des intérêts du Canada (Canada, Department of Foreign Affairs 1997).

Le projet de ZLÉA fait aussi partie de la stratégie visant à consolider la position politique du Canada dans la région. Le gouvernement canadien profite du contexte de négociation caractérisé par le « leadership hésitant » des Américains et par les oppositions entre le Mercosur et les États-Unis pour assumer lui-même un plus grand rôle dans le processus de négociation. Il a à quelques reprises joué son rôle traditionnel de « honest broker » en proposant des solutions pour briser les impasses surgies au cours des pourparlers précédant les négociations, notamment en ce qui a trait à la formule de négociation et à la structure institutionnelle dans laquelle allaient se dérouler les négociations.

Les négociations devaient enfin permettre aux représentants canadiens de tisser des liens plus étroits avec les représentants des principaux pays latino-américains simplement en apprenant à mieux les connaître autour de la table de négociations.

## **2.4 Bilan préliminaire : un problème de cohérence au niveau des objectifs**

Le défi pour le Canada est de développer des stratégies de négociation qui vont lui permettre d'atteindre les objectifs qu'il s'est fixés concernant la ZLÉA. Un bilan préliminaire des positions adoptées par le Canada met en relief les hésitations et les difficultés du gouvernement à articuler une stratégie claire qui lui permettrait de maximiser ses intérêts.