



APPRECIER LA VUE:
Le Macchu Picchu, au Pérou. Photo de
Matthew Tone.

Le défi ultime pour les négociateurs consiste à aplanir les différences qui subsistent en faisant appel à leur capacité d'exposer clairement une position de principe, de parler de façon convaincante et de concevoir des manières nouvelles et créatives de voir les choses.

Amériques (ZLEA), l'Accord de libre-échange avec des pays d'Amérique centrale et l'ALE Canada-Singapour (tous en cours de négociation), et plus récemment, la négociation des traités bilatéraux sur l'investissement avec l'Inde, la Chine et la Jordanie. J'ai découvert que toutes les négociations sont différentes. Elles sont toutes régies par un ensemble de personnalités, d'éléments relatifs au moment et de dynamiques politiques qui leur sont propres. Les négociations avec le Pérou n'ont pas fait exception, mais pour la première fois dans les négociations auxquelles j'ai participé, « les astres étaient favorables » et nos efforts considérables ont été récompensés par un accord sur un texte qui avait fait l'objet de cinq mois de négociations intenses.

Après le mois de novembre, les quelques questions qui n'étaient pas encore résolues nécessiteraient des discussions intensives et prolongées entre les deux négociateurs en chef, les négociateurs principaux pour l'accès aux marchés et ceux pour l'investissement (le chapitre dont j'étais responsable). Ces négociations finales ont été menées au téléphone et ont parfois nécessité l'aide de collègues hispanophones. J'aimerais vous donner une idée de la manière dont les deux parties ont résolu les questions les plus difficiles, mais les détails de négociations sont, pour des raisons évidentes, confidentielles. Lorsque l'on cherche un terrain d'entente, les deux parties doivent toujours être certaines que leurs propositions et leurs réponses sont bien comprises et que les deux parties sont capables d'énoncer clairement leurs objectifs ultimes. Cela leur

permet de négocier de bonne foi et de garder bon espoir qu'ils arriveront à un accord. Le défi ultime pour les négociateurs consiste à aplanir les différences qui subsistent en faisant appel à leur capacité d'exposer clairement une position de principe, de parler de façon convaincante et de concevoir des manières nouvelles et créatives de voir les choses.

Le 26 janvier dernier, le ministre Emerson a rencontré madame Mercedes Aráoz Fernández, ministre péruvienne du Commerce international et du Tourisme, en marge du Forum économique mondial de Davos, en Suisse, pour annoncer la conclusion des négociations en vue d'un accord de libre-échange avec le Pérou. J'ai aimé mon expérience à titre de membre de la délégation canadienne pour l'accord de libre-échange entre le Canada et le Pérou et je m'en souviendrai comme l'un des faits marquants de ma carrière. Le fort sentiment de cohésion de tous les membres pendant les négociations et le fait qu'ils partagent tous le même objectif s'est avéré l'élément le plus gratifiant de mon appartenance à l'équipe.

Megan Clifford est directrice adjointe de la Direction de la politique commerciale sur l'investissement (TBI). Elle dirige les négociations sur l'investissement pour les ALE avec le Pérou, la Colombie et la République dominicaine et pour plusieurs accords sur la promotion des investissements étrangers (APIE). Elle est entrée au Ministère l'année dernière après avoir travaillé 10 ans au ministère des Finances.