

## 1.2 Des parties en déséquilibre

Les deux parties se présentent à la table de négociation dans une position bien différente. En premier lieu, l'enjeu n'est pas le même pour l'un ou l'autre rival. Pour le Canada, il est considérable, nos exportations vers les Etats-Unis représentant pas moins de 25% de notre production; alors que pour les Etats-Unis, il est plutôt médiocre, leurs exportations vers le Canada ne touchant que 2% de leur production. Il en résulte que le premier a beaucoup à gagner et inversement à perdre dans cette entreprise, tandis que le second n'en sera que faiblement touché.

En deuxième lieu, les attitudes des protagonistes sont fort différentes. Les Canadiens sont les demandeurs et partant dans une position de faiblesse (position fragile étalée ouvertement par l'ensemble de concessions préalables consenties par le gouvernement: investissements étrangers, politique énergétique, NORAD, Libye, etc.) et d'autant plus qu'ils sont divisés (entre libre-échangistes et protectionnistes) sur l'opportunité même de leur démarche et naturellement sur leurs revendications spécifiques. Ils auraient pourtant grandement besoin d'un front uni et d'un leadership fort dans une aventure pareille. De leur côté, les Américains se montrent peu intéressés par toute cette histoire. L'enthousiasme de nos partenaires est tel que l'année dernière notre super négociateur, Simon Reisman, leur proposait de détourner les eaux de la Baie de James vers leur pays pour les amener à la négociation! En outre, ils penchent vers le protectionnisme et ils se méfient des Canadiens les trouvant agressifs, voire malhonnêtes: ["ils (les Canadiens) ne se présentent pas aux négociations les mains propres" (faisant allusion au porc, au poisson et au bois d'oeuvre) disait récemment le Sénateur David Pryor de l'Arkansas]. Ils seront donc vraisemblablement des négociateurs impitoyables, contrairement à l'idée que nous en avons généralement. Dans un tel contexte le Canada sera amené à faire des concessions, et, peut-on imaginer, des compromis de taille. Toutefois sa marge de manoeuvre sera fort étroite et il ne pourra céder beaucoup sans compromettre tout l'exercice.

Il faut toutefois reconnaître que nous nous lançons dans cette entreprise avec une meilleure préparation que nos adversaires. Tout est relatif, n'est-ce-pas! Nous nous préoccupons des relations canado-américaines beaucoup plus que nos voisins et depuis plus longtemps.

## 1.3 Une question épineuse

Les projets de libre-échange dont nous avons discuté avec nos voisins du Sud, celui de 1854, de 1911 et même de 1947 étaient simples. Ils ne portaient que sur l'échange de produits et le plus souvent que sur les matières premières. L'entente dont il est question maintenant touchera également et surtout les services (par exemple, les banques, les assurances, la construction, la gestion, etc.), secteur majeur de nos économies. Cela embrouille considérablement l'opération.

En outre, on ne cherchera pas seulement à éliminer les tarifs douaniers sur les produits (ceux-ci d'ailleurs sont devenus relativement peu importants