

chacun interviendront puissamment. Notre perspective est donc politique et nous voulons surtout montrer à quel point l'opération est périlleuse. En effet, elle fait face à des embûches considérables et partant sa réalisation est loin d'être acquise. Nous verrons quelques uns des obstacles qui l'attendent, en premier lieu (1) les conditions dans lesquelles se négociera l'entente puis ensuite nous nous pencherons sur (2) celles qui présideront à son acceptation et au Canada (3) et aux Etats-Unis.

1. Des négociations laborieuses

Parmi les nombreux facteurs qui influencent les négociations entre deux pays, nous en retenons trois, qui nous semblent pertinents et aptes à illustrer notre thèse: (1) la conjoncture, (2) la position respective des parties et (3) la complexité de la question.

1.1 Une conjoncture propice

En politique comme dans bien d'autres domaines la conjoncture joue un rôle capital. Combien d'hommes ou de femmes politiques réussissent ou échouent parce qu'ils sont arrivés au bon ou au mauvais moment? Combien de programmes politiques sont soumis aux mêmes aléas? Un projet comme celui qui nous préoccupe a besoin pour naître (et a fortiori pour se développer et pour réussir) de circonstances très favorables. D'ailleurs il jouit de plusieurs d'entre elles.

Les deux personnes clé de cette grande aventure entretiennent des relations personnelles étroites et sont profondément engagées à défendre le projet. Cela est loin d'être négligeable compte tenu de l'autorité respective du Premier ministre du Canada et du Président des Etats-Unis. Jamais les différentes propositions de restructuration des échanges commerciaux entre nos deux pays n'ont bénéficié d'une telle amitié et d'un tel engagement des deux chefs de gouvernement.

Le temps d'agir est compté. Il était même à peu près essentiel pour le succès de l'entreprise que le Congrès américain accorde à son Président le droit d'agir par "voie rapide". MM. Mulroney et Reagan ont jusqu'en janvier 1988 pour parvenir à une entente et alors, le premier sera pratiquement en période électorale et le deuxième, en fin de mandat. Ils ont donc peu de temps pour réussir la négociation et ils seront l'un et l'autre en position précaire pour faire accepter le tout par leur pays respectif.

L'histoire du libre-échange entre nos deux pays nous montre que les Canadiens ont jeté un regard favorable au libre-échange en période de difficulté économique, alors que les Américains y ont songé en période de prospérité (Granatstein, 1985:49; Reisman, 1984:43). Cela nous aide à comprendre pourquoi l'idée refait surface chez-nous à ce moment-ci et pourquoi nos voisins ne sont pas ou n'ont pas été jusqu'ici d'un enthousiasme débordant. La reprise économique, plus rapide aux Etats-Unis aidera peut-être les choses.