

# STATEMENT DISCOURS

SECRETARY  
OF STATE  
FOR EXTERNAL  
AFFAIRS.

SECRÉTAIRE  
D'ÉTAT AUX  
AFFAIRES  
EXTÉRIEURES.



86/38

Notes pour une déclaration  
liminaire du très honorable  
Joe Clark, secrétaire d'État  
aux Affaires extérieures,  
devant le Comité permanent  
des affaires extérieures  
et du commerce extérieur  
le 17 juin

OTTAWA

Le 23 juin 1986

Monsieur le Président, Distingués membres du Comité,

Je comparais devant vous aujourd'hui à votre demande pour compléter le témoignage que j'ai déjà donné au sujet du contrat passé entre la société Michael Deaver and Associates et l'ambassade du Canada. Vous savez déjà, pour avoir pris connaissance de la lettre que j'adressais le 21 mai à M. Winegard, que je m'interroge sérieusement sur l'opportunité qu'un comité comme le vôtre se penche sur les activités de M. Deaver en sa qualité de consultant pour le Canada ainsi que d'autres pays et compagnies puisque cette affaire est actuellement examinée par un conseiller indépendant, M. Whitney Seymour, aux États-Unis. J'ose espérer qu'on ne cherchera pas à faire des travaux de ce comité un prolongement de la procédure en cours aux États-Unis.

Je reconnais d'autre part que le contrat en question a fait l'objet d'une publicité monstre au Canada et aux États-Unis. Certains des faits rapportés par les médias sont exacts, d'autres ne le sont pas. J'espère aujourd'hui clarifier les faits le plus possible en vous expliquant brièvement pourquoi notre gouvernement a repris la pratique, adoptée par le gouvernement Trudeau au début des années 1980, de recourir aux services de consultants à Washington pour aider notre ambassade à promouvoir et à protéger le plus efficacement possible les intérêts canadiens.

La question de l'à-propos de cette pratique n'est évidemment pas nouvelle; elle a en fait été soulevée à diverses reprises. Or, il importe de se rappeler que notre ambassade à Washington opère dans un contexte passablement différent du contexte parlementaire que tous connaissent bien ici. Étant donné que le législatif et l'exécutif sont deux entités distinctes du gouvernement des États-Unis, notre ambassade n'a d'autre choix que de faire des démarches à la fois auprès du Congrès et auprès de l'Administration.

Lorsque nous cherchons à défendre les intérêts canadiens en jeu au Congrès, il nous faut observer les prescriptions de la loi américaine tout en nous prévalant des moyens que celle-ci nous offre à cette fin. Nous devons en particulier recourir aux services de professionnels. Avec leur connaissance intime du droit américain, de secteurs économiques et sociaux particuliers, ainsi que des hauts fonctionnaires de Washington et du Congrès, les maisons d'experts-conseils peuvent fournir des renseignements très précieux sur une question donnée ainsi que sur les stratégies à suivre pour essayer d'infléchir le cours du processus législatif aux États-Unis.

Ainsi, lorsqu'il s'est agi de promouvoir et de défendre le système Telidon, le gouvernement précédent a réussi, en s'associant à une maison d'avocats dirigée par un ancien président de la U.S. Federal Communications Commission et avec l'aide de l'industrie canadienne et de l'ambassade, à obtenir l'appui de l'industrie américaine et subséquemment de la FCC elle-même quant à l'adoption de normes technologiques vidéotext basées sur les normes applicables au système Telidon au Canada.

Il est en outre rentable de recourir aux services de firmes spécialisées, même s'ils coûtent cher. Cette formule permet en effet d'économiser les frais de transport, de logement, de formation, de secrétariat et d'autres services de soutien qu'il aurait fallu prévoir dans le cas des agents canadiens. En outre, il n'est pas nécessaire de consacrer du temps à donner aux intéressés le niveau de compétence voulue dans le domaine en question.

En 1983, en réaction aux menaces protectionnistes et autres de plus en plus fortes auxquelles le Canada devait faire face aux États-Unis, le gouvernement d'alors a mis sur pied, à même le crédit 1<sup>er</sup> du budget des Affaires extérieures, le fonds de gestion des relations canado-américaines. Doté à l'origine d'un capital de 550 000 \$ pour 1983-1984, le Fonds a reçu des crédits de 715 000 \$ pour la présente année financière.

Le département américain de la Justice, en application des dispositions du Foreign Agents Registration Act, tient une liste de tous les consultants américains dont les services ont été retenus par des pays ou des industries de l'étranger. (Le rapport le plus récent, qui porte sur l'année civile 1984, révèle que les gouvernements, sociétés d'État ou organismes du secteur privé de 154 pays ont eu recours à cette solution.) Il estime qu'environ 800 firmes ou particuliers sont inscrits comme "agents étrangers".

Toujours selon le département de la Justice, les dépenses du gouvernement canadien à ce chapitre en 1984 totalisaient environ 600 000 \$US. Au cours de cette même période, sept gouvernements provinciaux ont dépensé plus de 380 000 \$US (sans compter leurs frais d'exploitation, qu'ils sont tenus de déclarer en vertu de la Loi), alors que l'industrie privée et le milieu des affaires canadiens ont dépensé plus de 4 millions \$US (sans compter, dans certains cas, les frais de la représentation devant les tribunaux américains et dans le cadre de processus de réglementation quasi-judiciaires).

Les dépenses combinées de notre secteur privé et de notre secteur public sont toutefois, somme toute, insignifiantes si on les compare à celles d'autres pays, comme le Japon par exemple, qui, selon les dossiers du département de la Justice, ont été plus de quatre fois plus élevées que celles du Canada. D'autres sources, comme le New York Times, ont estimé que les dépenses totales effectives à l'appui des intérêts du Japon s'approcheraient peut-être davantage des 50 millions \$US, si l'on tient compte des coûts rattachés aux démarches faites par les importateurs américains de produits japonais.

Le fait de retenir les services d'experts à Washington, qu'il s'agisse de conseils ou de consultants, ou encore de recourir effectivement à ces services est loin de se limiter aux seuls intérêts étrangers. Comme le Comité le sait sans doute, les intérêts nationaux misent sur ces services depuis longtemps aux États-Unis. La représentation de ces intérêts devant le Congrès, l'Administration ou les divers organismes de réglementation est l'une des plus grosses industries à Washington. Ce fait est d'ailleurs reconnu par le Comité de la Chambre des communes qui examine le rôle des groupes de pression au Canada; ses membres ont d'ailleurs récemment visité Washington et la Californie.

Des sources du Congrès ont récemment annoncé que les dépenses relatives aux activités de représentation auprès de membres du Congrès totalisaient à elles seules près de 50 millions de dollars en 1985, soit une augmentation de 16 % par rapport à l'année précédente. Les partisans américains de l'imposition de quotas restrictifs sur les importations de produits textiles ont dépensé près de 3 millions à cette fin en 1985.

En fait, il est simple de voir pourquoi le gouvernement canadien a choisi cette voie. Il n'y a aucun autre pays au monde où les intérêts canadiens sont si directement et si massivement engagés. Les motifs d'ordre économique sont évidents. L'an dernier, 78 % des exportations - près de 25 % de notre PIB - ont pris le chemin des États-Unis. Les mesures prises par l'Administration, le Congrès, les organismes de réglementation ou les gouvernements des différents États peuvent avoir un impact immédiat et négatif sur notre prospérité économique, comme les événements l'ont d'ailleurs si clairement démontré.

Au nombre des autres secteurs clés où la législation américaine a un impact direct sur le Canada, on peut citer les grandes questions écologiques (les pluies acides, les déchets toxiques dans la péninsule du Niagara, la dérivation Garrison au Dakota du Nord, les sites d'enfouissement

des déchets nucléaires à proximité de la frontière canadienne), ainsi que les changements de réglementation dans des secteurs tels les communications, l'énergie, le transport, les services financiers, etc.

En fait, il n'est guère d'élément de la politique intérieure américaine dans son ensemble qui n'ait possiblement de ramifications au Canada.

Par l'entremise de notre ambassade, les divers gouvernements qui se sont succédé ont eu recours à des consultants pendant des années pour examiner les questions environnementales qui découlent d'orientations prises par le gouvernement des États-Unis. Ainsi, l'effort fait par le Canada pour promouvoir un programme amélioré de lutte contre les précipitations acides est nécessairement axé sur les changements à apporter à un élément constitutif de la législation nationale des États-Unis, à savoir le Clean Air Act. La dérivation Garrison, qui a menacé sérieusement les intérêts canadiens au Manitoba durant des années, était un projet national que venaient entretenir de fortes pressions exercées par le Congrès. À plusieurs reprises, le Manitoba a lui-même envoyé des délégations à Washington et ailleurs, secondé en cela par notre ambassade et nos consulats généraux. En fait, le Manitoba et l'Ontario ont retenu les services du même consultant que l'ambassade pour les conseiller respectivement sur la dérivation Garrison et sur les déchets toxiques.

Le choix possible d'un site d'enfouissement des déchets radioactifs près de la frontière canadienne a soulevé l'inquiétude dans les municipalités de l'Estrée, ainsi qu'au Nouveau-Brunswick et au Manitoba. Dans tous ces cas, il nous a paru essentiel depuis un certain nombre d'années, de participer au processus national de décision.

À cet égard, il est une autre dimension des relations canado-américaines qui justifie l'attention: le fait que les États-Unis ignorent tout du Canada et des intérêts canadiens, à toutes fins utiles. Pour plus de 60 % des Américains, le Japon est encore leur principal partenaire commercial, et le plus important. Seuls 16 % des Américains voient le Canada comme le partenaire commercial numéro un des États-Unis. Si nous voulons définir plus clairement nos intérêts et montrer aux leaders de l'opinion américaine et aux responsables américains, à tous les niveaux, l'importance du Canada pour les intérêts américains il est essentiel que nous nous efforcions dans un premier temps de faire en sorte que le Canada soit mieux reconnu aux États-Unis. Nous ne pouvons éviter les retombées d'actions américaines qui visent souvent d'autres cibles que si les responsables américains sont mieux informés.

La complexité du processus de décision américain, l'importance des intérêts que nous avons en jeu, et notre manque de présence en général aux États-Unis, expliquent en grande partie pourquoi le gouvernement précédent a décidé qu'il était nécessaire de retenir les services de consultants américains. Ces services n'ont pas pour but de faire double emploi avec les activités de notre ambassade ou de nos consulats, mais plutôt de compléter ou de renforcer les efforts de nos propres représentants officiels, ou encore d'exécuter certaines tâches qui dépassent leurs capacités.

Le gouvernement n'a pas pour politique d'engager des consultants - ou, si vous préférez, des groupes de pression - américains pour faire auprès du Congrès ou de l'Administration des démarches au nom du Canada. Au contraire, il estime que celles-ci sont plus appropriées et plus efficaces lorsqu'elles sont effectuées par l'ambassade ou d'autres représentants du gouvernement - que ce soit des représentants officiels ou, dans nombre de cas, des membres du Parlement. L'accès aux responsables américains n'a jamais été un problème pour le Canada.

Le rôle de ces consultants consiste principalement à fournir une analyse des règlements; des renseignements sur la situation nationale et, le cas échéant, sur les positions de groupes d'intérêts particuliers; enfin des conseils sur la façon de faire passer notre message, et sur bien d'autres sujets du même genre.

La majorité des contrats ont été passés avec des cabinets d'avocats à Washington. La ligne de démarcation entre les avocats et les autres types de consultants et groupes de pression est souvent très difficile à distinguer, au point qu'elle s'efface parfois. Les grands cabinets d'avocats de Washington, comme la maison Arnold and Porter, qui représente l'industrie du bois résineux de construction (et qui, en passant, assistait la semaine dernière à Vancouver à la réunion tenue sous ma présidence avec les provinces et l'industrie, pour mettre au point notre stratégie en matière de bois de construction), permettent aussi d'assurer des services de relations publiques à l'industrie et la liaison avec les intérêts américains.

En général, les activités menées par ces firmes pour le compte du Canada ont consisté en:

- 1) La fourniture de conseils permanents sur les questions législatives, juridiques ou de réglementation, ou encore sur l'évolution de la politique dans les domaines présentant un intérêt particulier pour le Canada (par

exemple l'environnement, les pluies acides, les déchets toxiques ou nucléaires) ou sur diverses questions commerciales et économiques qui nous intéressent. Les contrats couvrent non seulement l'analyse de ces questions par des experts, mais aussi la fourniture de conseils sur les stratégies et les tactiques appropriées à adopter à l'égard de ces questions. Ils nous ont également permis à l'occasion d'attirer notre attention sur les actions envisagées par l'industrie américaine à l'encontre des intérêts du Canada;

2) La fourniture de conseils sur les processus juridiques ou réglementaires, ainsi que des conseils stratégiques et tactiques, là où les intérêts canadiens sont en cause, comme les mesures d'imposition de droits compensateurs ou les mesures antidumping prises à l'encontre des exportations canadiennes à destination des États-Unis; ces conseils peuvent également être fournis dans le contexte d'instances devant les tribunaux américains, mettant en présence des entreprises ou des industries canadiennes, assujetties, par exemple, à l'application extra-territoriale de la législation américaine. Par exemple, des avis nous ont été donnés sur la façon de contrecarrer les mesures américaines à l'encontre de nos exportations de poissons de fond de la côte est, de framboises de la Colombie-Britannique, ainsi que de porcs et de produits du porc en provenance de presque toutes les régions du Canada.

3) La représentation directe de la position du Canada devant les tribunaux ou les organes de réglementation américains grâce, par exemple, à la préparation et à la présentation d'un mémoire amicus curiae à la Cour suprême des États-Unis sur la question de la taxation unitaire.

L'autre grande catégorie de dépenses, au niveau des contrats de l'ambassade, se situe dans le domaine des affaires publiques. Les services ont été divers, allant de conseils sur la façon de mener certains dossiers comme la chasse aux phoques, les pluies acides et sur les possibilités de produire du matériel de radio, de télévision et d'imprimés pour diffusion aux États-Unis. Par exemple, au début de 1984, la production et la diffusion aux États-Unis de reportages télévisés de la conférence ministérielle canado-européenne sur les pluies acides a été facilitée grâce à ce genre de contrat. Plusieurs contrats conclus par l'ambassade en matière d'affaires publiques avaient pour objet d'obtenir des avis sur la stratégie globale à suivre aux États-Unis en vue d'y accroître la présence du Canada.

S'il est vrai que la plupart des consultants ont été chargés de questions particulières, trois d'entre eux ont été engagés dans un but général: les firmes Akin, Grump, Strauss, Hauer et Feld et Interface International, par le gouvernement précédent, et la firme de Michael K. Deaver and Associates par le gouvernement actuel. Les deux premières firmes ont fourni des informations et des conseils utiles sur des questions clés comme la législation sur les contingents d'importation d'acier, les recours commerciaux dont peut se prévaloir l'industrie sidérurgique américaine, la législation concernant le subventionnement de l'exploitation des ressources naturelles, les restrictions "Buy America" imposées sur le ciment et le matériel de transport en commun, la vente de véhicules blindés légers et autres.

Le mandat de M. Deaver figure dans le contrat que j'ai présenté la dernière fois que j'ai comparu ici. J'ai fourni des renseignements supplémentaires dans la lettre que j'ai adressée à M. Winegard le 21 mai. Je dois préciser que nous n'avons jamais demandé à M. Deaver de faire du lobbying pour notre compte. Les contacts, dont il a fourni la liste au département américain de la Justice, entre sa firme (il ne les a pas eus personnellement) et le bureau du représentant américain au commerce n'ont pas été pris à notre demande. L'ambassadeur s'en est remis à M. Deaver pour lui donner des conseils concernant le traitement à accorder à de nombreuses questions. M. Deaver a conseillé de lancer un appel d'offres pour la passation d'un important contrat de services de relations publiques pour l'ambassade, et il a fourni des conseils sur les aspects "relations publiques" de l'initiative commerciale et du dossier des pressions protectionnistes. Ce n'est pas lui qui a fait des démarches en notre nom en ce qui concerne les pluies acides.

Il est vrai que M. Deaver a participé le 25 octobre 1985 à une réunion entre les deux envoyés spéciaux et l'ambassadeur Gotlieb ainsi que M. Doucet à New York. Cette réunion avait trait principalement à la date de présentation du rapport des envoyés et aux incidences sur les relations publiques que pourrait avoir la publication de ce rapport à une date prématurée. M. Lewis était sur le point d'accepter une nouvelle nomination et avait hâte de terminer ses travaux en tant qu'envoyé spécial. MM. Lewis et Davis ont eu beaucoup d'autres réunions auxquelles M. Deaver n'a pas assisté. M. Deaver a fait rapport au département de la Justice de sa participation à la réunion du 25 octobre étant donné que ni lui, ni nos représentants officiels n'ont considéré que sa présence était irrégulière. Je reconnais que certains y ont

vu une infraction possible à la loi américaine. M. Seymour, conseiller indépendant, mène actuellement une enquête à ce sujet.

Monsieur le Président, pour que les membres se fassent une idée plus précise de la nature de nos contacts avec les consultants américains, j'ai fait dresser une liste - que je mets maintenant à la disposition du Comité - où figurent les contrats passés durant chaque année financière, depuis 1983.

CONSULTANTS ENGAGÉS PAR L'AMBASSADE DU CANADA DEPUIS 1983

Voici le nom des firmes ou des particuliers engagés au cours des trois dernières années financières pour fournir des conseils sur des questions de nature commerciale ou économique.

1983-1984

1. Akin, Gump, Stauss, Hauer and Feld: provision mensuelle de 10 000 \$US pour la période de décembre 1983 à mars 1984.
2. Interface International Inc.: provision mensuelle de 12 000 \$US pour la période de décembre 1983 à mars 1984.
3. Myer Rashish Associates: 20 000 \$US pour une étude sur les façons dont le Canada pourrait protéger ses intérêts commerciaux contre des mesures américaines défavorables.
4. Pettit and Martin: 4 900 \$US pour la production d'un guide à l'intention des exportateurs canadiens sur les nouveaux règlements américains relatifs aux achats publics.
5. Mayer, Platt and Brown: 3 800 \$US pour une étude sur les conséquences que la déréglementation du gaz naturel aux États-Unis pourrait avoir pour le Canada.
6. Sutherland, Asbill and Brennan: 20 500 \$US pour des avis juridiques sur l'application extra-territoriale de la législation américaine et sur des questions antitrust.
7. O'Melveny, Myers: 16 500 \$US pour des avis juridiques sur la vulnérabilité des pêches de la côte est du Canada advenant des recours commerciaux américains.

1984-1985

1. Akin, Gump, Strauss, Hauer and Feld: contrat d'un montant maximum de 100 000 \$US, fondé sur un barème d'honoraires à l'heure, pour des avis généraux sur des questions de nature commerciale et économique. Les dépenses réelles se sont chiffrées à environ 50 000 \$US.
2. TKC International Inc.: en vertu de deux contrats distincts, fondés sur un barème d'honoraires à l'heure, la firme a fourni des avis sur les questions de nature commerciale et économique. Les dépenses réelles ont été inférieures à 40 000 \$US.

3. Sutherland, Asbill and Brennan: la firme a été engagée, au coût de 185 000 \$CAN, pour fournir des avis juridiques sur les lois américains concernant le contrôle des exportations, sur les lois antitrust et sur l'extra-territorialité.

1985-1986

1. O'Melveny, Myers: un contrat, d'une valeur de 139 000 \$CAN, a été signé par le ministère de la Justice pour que ce cabinet d'avocats conseille le gouvernement dans l'affaire de l'imposition de droits compensateurs aux exportations canadiennes de certaines espèces de poissons de fond canadiens vers les États-Unis.

2. Sutherland, Asbill and Brennan: un contrat a été conclu avec cette firme, pour la période du 11 septembre 1985 au 31 mai 1986, pour qu'elle fournisse des avis juridiques sur divers aspects de l'application extra-territoriale de la législation américaine (25 000 \$US).

3. Sutherland, Asbill and Brennan: le cabinet a été engagé pour fournir des avis juridiques sur la question du pilotage obligatoire sur les Grands lacs. Les honoraires ne devaient pas dépasser 4 200 \$US.

4. Cameron, Horbostel and Butterman: ce cabinet d'avocats de Washington a été engagé pour fournir des avis juridiques, en vertu de deux contrats distincts, sur les sujets suivants:

- a) l'interdiction, par certains États américains, des importations de porcs et de produits canadiens du porc traités au chloremphénilol (maximum des honoraires: 6 000 \$US); et
- b) les recours commerciaux américains contre les importations de framboises canadiennes (maximum des honoraires: 9 500 \$CAN).

5. Le professeur Andreas Lowenfeld: un contrat prévoyant un paiement total maximum de 3 500 \$US a été conclu avec cette personne pour la fourniture d'avis juridiques sur certains aspects de la négociation avec les États-Unis d'un nouvel accord bilatéral sur le transport aérien.

6. Arnold and Porter: cet important cabinet d'avocats de Washington a été engagé pour fournir des avis juridiques, en vertu de contrats distincts, sur les sujets suivants:

- a) l'interdiction, par certains États, des importations de porcs et de produits canadiens du porc traités au chloremphénicol (maximum de 7 500 \$US); et
- b) la possibilité que l'industrie canadienne de l'aviation soit affectée par une demande américaine d'imposition de droits compensateurs.

7. Wald, Harkrader and Ross: ce cabinet d'avocats de Washington a été engagé, au coût de 7 800 \$US, pour effectuer un travail dans le cadre de la préparation du mémoire amicus curiae présenté à la Cour suprême relativement à l'affaire Matsushita contre Zenith.

8. Bishop, Lieberman, Cook, Purrell and Reynolds: ce cabinet d'avocats de Washington a été engagé pour effectuer un travail complémentaire dans le cadre de la préparation du mémoire amicus curiae présenté à la Cour suprême relativement à l'affaire de la taxe unitaire de la société d'aluminium Alcan. Les partenaires du cabinet comprennent des démocrates et des républicains.

L'autre grande catégorie de dépenses pour les arrangements contractuels de l'ambassade a touché le domaine des affaires publiques. Là encore, ces contrats n'avaient pas tous la même nature. Certains ont été accordés pour la prestation de services de conseil sur le traitement de questions spécifiques comme la chasse à l'otarie à fourrure. D'autres contrats ont été conclus pour la production de documentaires radiophoniques ou télévisés ou d'imprimés destinés aux États-Unis. Au début de 1984, par exemple, la production et la distribution aux États-Unis de reportages télévisés sur la Conférence ministérielle canado-européenne tenue à Ottawa ont été facilitées par un contrat de ce genre. D'autres services techniques obtenus par le biais de contrats dans ce domaine ont permis la réalisation et l'analyse de sondages de l'opinion publique aux États-Unis. Enfin, plusieurs contrats d'affaires publiques conclus par l'ambassade visaient la prestation de conseils et de compétences sur notre grande stratégie d'affaires publiques aux États-Unis afin de renforcer la visibilité du Canada dans ce pays.

Pendant l'exercice 1983-1984, Gray and Company, l'une des plus grandes firmes de relations publiques de Washington, a été engagée pour les quatre derniers mois de l'exercice, à raison de 10 500 \$US par mois, pour fournir des conseils généraux sur les relations publiques. Pendant le même exercice, la firme a produit et fait diffuser aux États-Unis des reportages télévisés sur la Conférence ministérielle canado-européenne sur les pluies acides.

Toujours en 1983-1984, la société de sondages Market Opinion Research s'est vu accorder 25 000 \$ pour préparer et analyser un sondage sur l'attitude des dirigeants d'entreprises américaines envers le Canada. De même, la firme Matt Reese Associates s'est vu accorder 41 000 \$US pour entreprendre une étude et une analyse complètes de toutes les données de sondage disponibles aux États-Unis concernant les attitudes canadiennes et américaines envers le Canada.

Pendant l'exercice suivant (1984-1985), nous avons à nouveau retenu les services des trois firmes. Matt Reese Associates, en vertu de contrats distincts, a procédé à une évaluation détaillée de l'exécution du programme d'affaires publiques du gouvernement canadien aux États-Unis (85 000 \$US), préparé une liste de distribution contenant les noms des faiseurs d'opinion aux États-Unis (8 500 \$US) et pris en charge la distribution publique de documents soulignant les résultats du Sommet de Québec en 1985. Market Opinion Research, également en vertu de contrats distincts, a fait une autre analyse du sondage effectué auprès des dirigeants d'entreprises américaines (10 000 \$US) et réalisé un sondage national d'opinion ainsi qu'une analyse des attitudes américaines envers le Canada (45 000 \$US). Gray and Company, en vertu de contrats distincts, a réalisé et distribué aux États-Unis quatre commentaires radiophoniques sur les questions canado-américaines (à raison de 1 000 \$US chacun), préparé et distribué aux États-Unis des reportages télévisés sur la visite du Premier ministre (6 850 \$US) et fourni des conseils en matière de relations publiques sur la question de la chasse à l'otarie à fourrure au Canada (1 100 \$US).

Pendant le dernier exercice (1985-1986), la firme Michael K. Deaver and Associates a été engagée à raison de 100 000 \$US (plus un montant maximal de 5 000 \$US) pour une période d'un an afin de fournir des conseils en matière d'affaires publiques. La firme a été plus spécifiquement chargée de nous conseiller sur la façon dont les affaires publiques canadiennes étaient menées aux États-Unis, sur la façon dont ces activités pourraient être améliorées, et sur les moyens que nous pourrions prendre au plan des relations publiques pour traiter au mieux de certaines questions aux États-Unis.

Une partie essentielle de son travail consistait à nous fournir des conseils sur la préparation d'une campagne d'affaires publiques globale et à long terme aux États-Unis qui, sur une période de quelques années, permettrait de mieux renseigner les Américains sur le Canada et sur les

intérêts canadiens aux États-Unis. Son travail à cet égard touchait non seulement l'étape conception, mais également les thèmes et questions à intégrer à une telle campagne. En outre, la firme a fourni conseils et orientations sur les entreprises américaines qui seraient le mieux placées pour s'occuper de l'application et du développement d'aspects particuliers d'une telle campagne.

Sur la question des pluies acides, l'ambassade a retenu les services de la firme de consultants Wellford, Wegman, Krulwich and Hoff, à laquelle elle a accordé un contrat de 80 000 \$US pour l'AF 1983-1984, de 90 000 \$US pour l'AF 1984-1985 et de 100 000 \$US pour l'AF 1985-1986. La firme a également fourni des conseils sur l'hydroélectricité.