



L'apport de l'IEDM - De la rigueur dans les grands débats

Allocution de L. Jacques Ménard, Président, BMO Groupe financier (Québec) et Président du conseil, BMO Nesbitt Burns.

Monsieur le conférencier, Mesdames, Messieurs,

Les propos de M. Gotlieb nous apportent une perspective et un éclairage fort utile qui nous aideront dans notre analyse des relations canado-américaines et leur impact sur nos opportunités d'affaires des deux côtés de la frontière, un élément important pour des entreprises comme la nôtre et plusieurs des vôtres. D'ailleurs, BMO Groupe financier est la plus importante institution financière canadienne aux États-Unis, avec plus de 6 000 employés qui œuvrent au sein de notre filiale américaine Harris Bank et diverses sociétés affiliées telles Harris Nesbitt qui dessert les besoins des moyennes et grandes entreprises, notamment dans le Midwest américain. C'est donc avec un grand intérêt que nous suivons l'évolution des relations canado-américaines et accompagnons des entreprises québécoises et canadiennes dans leur expansion aux États-Unis.

C'est aussi avec grand intérêt que nous suivons et participons aux activités de l'Institut économique de Montréal qui joue un rôle de plus en plus important comme groupe de réflexion dans notre société.

L'Institut s'est donné pour mission de proposer des solutions originales et innovatrices afin de susciter l'élaboration de politiques publiques optimales en s'inspirant, notamment, de réformes appliquées avec succès ailleurs dans le monde.

Au moment où notre société remet en cause certains de ses modèles, à l'instar de bien d'autres sociétés occidentales, il est essentiel que des chercheurs chevronnés, dont la compétence est largement reconnue, creusent à fond les grands dossiers et fassent valoir le fruit d'une réflexion empreinte de rigueur et de liberté.

À une époque où une simple opinion habilement médiatisée tient trop souvent lieu de réflexion collective, les travaux de l'Institut constituent un rempart contre l'improvisation.

Nous en sommes à une croisée des chemins. Il ne faut pas craindre de remettre en question certains des modèles qui, bien sûr, nous ont valu de grands succès dans une multitude de domaines, mais qui, il faut bien l'admettre, ont fait leur temps. Force est de constater, certains de ces modèles sont de moins en moins concurrentiels dans un monde où les frontières s'estompent, où le maintien de notre niveau de vie élevé est menacé. Nous vivons aujourd'hui dans un monde qui rend nécessaire une révision en profondeur de certaines de nos façons de faire.

Mais, les grands changements qui s'avèrent nécessaires ne doivent pas être le fruit de débats empreints de corporatisme où la défense des droits acquis et la crainte du changement bloqueraient toute possibilité d'envisager de nouvelles avenues. La seule façon de sortir les débats fondamentaux des ornières traditionnelles dans lesquelles il ne faudrait pas nous enliser demeure la recherche, l'analyse des faits et une large discussion menée en toute liberté à partir de données rigoureuses. Voilà les bases sur lesquelles notre réflexion collective doit s'édifier pour construire une société moderne génératrice des richesses nécessaires au maintien du niveau de vie élevé dont nous avons bénéficié jusqu'à maintenant.

C'est précisément le rôle que s'est donné l'Institut. Son angle d'analyse privilégié, l'économie. Ce n'est pas la seule dimension, bien sûr. Mais, l'analyse économique n'en demeure pas moins une des bases essentielles pour mener les grands débats sociaux de façon réaliste. L'angle économique,

c'est l'approche chiffrée des réalités, même les plus complexes. C'est un gage de réalisme dans un monde où les ressources deviennent plus limitées alors que les besoins se font plus pressants. Une analyse économique rigoureuse compte parmi les meilleurs outils qui nous permettent d'éviter de nous engager dans des culs de sac qui pourraient s'avérer extrêmement coûteux pour tout le monde. Tel est l'apport de l'IEDM au moment où, malheureusement, les manifestations tiennent trop souvent lieu d'argumentaire.

Un apport d'autant plus précieux que la voix d'un sain réalisme économique se fait souvent bien timide lorsque le débat dégénère en bataille rangée sur des sujets aussi sensibles que l'organisation des soins de santé, l'éducation ou, de façon plus large, le rôle de l'État et celui du secteur privé dans notre société.

Au cours de sa brève histoire, l'IEDM n'a pas craint d'engager sa crédibilité dans de tels débats et a soumis à la réflexion collective des pièces maîtresses qui font autorité. Les travaux de l'Institut dans le domaine du classement des écoles secondaires au Québec permettent enfin de promouvoir l'excellence dans ce domaine en s'appuyant sur des données rigoureuses et incontestables. De l'avis de la grande majorité des observateurs, cette initiative audacieuse a certainement contribué à hausser le niveau de performance de l'éducation secondaire au Québec. La même approche scientifique caractérise les publications de l'IEDM dans des domaines aussi délicats que l'organisation des soins de santé, incluant l'apport du privé dans ce domaine, les frais de scolarité dans nos universités, la tarification de certains services publics, les conséquences du contrôle des prix des médicaments par les gouvernements, les partenariats public-privé et combien d'autres sujets d'une actualité brûlante et d'une très grande importance pour l'avenir de notre société.

BMO Groupe financier a été une des premières entreprises à donner son appui à l'Institut économique de Montréal. Dès sa naissance, nous avons établi un partenariat qui revêt de multiples formes, au fil du temps, afin de contribuer de façon significative au soutien dont un organisme de cette nature a besoin pour mener à bien ses travaux et se développer, en toute indépendance et en toute liberté. Vous l'aurez deviné, l'IEDM ne reçoit aucun financement public. Cohérence oblige!

Votre présence ici ce soir témoigne de votre intérêt envers l'Institut et les valeurs sur lesquelles s'édifie son action. Je ne saurais trop insister sur l'importance de contribuer à son développement, d'appuyer ses démarches et de participer à la diffusion de ses travaux. Ceux-ci visent toujours à contribuer à l'élaboration de politiques publiques susceptibles de favoriser une prospérité et un bien-être accrus et durables pour l'ensemble de notre société.

Merci à tous de votre participation à cette soirée. Merci encore une fois à notre éminent conférencier. Et, longue vie à l'Institut économique de Montréal.

Relations canado-américaines: recherche d'un consensus national

Allocution d'Allan Gotlieb, ambassadeur du Canada à Washington de 1981 à 1989.

Je suis très heureux d'être aujourd'hui à la tribune de l'Institut économique de Montréal, un organisme dirigé de main de maître par Michel Kelly-Gagnon. Très peu d'institutions – peut-être même aucune – n'ont eu en si peu de temps un impact aussi grand dans les débats de politiques publiques. À titre de président de la Fondation canadienne Donner, un des plus anciens organismes caritatifs du Canada, je suis particulièrement fier de notre soutien accordé à l'IEDM qui, avec quelques autres laboratoires de pensées au Canada, élabore et diffuse de nouvelles idées propices à l'évolution de nos politiques sociales et économiques.

Au plus fort de la campagne électorale fédérale de 2004, des candidats de différents partis politiques font part de leur stratégie à l'égard des relations canado-américaines. Il ne fait aucun doute que la définition de ces relations représente aujourd'hui le plus grand défi du Canada en matière de politique internationale.

Il ne se passe pas une journée sans qu'une étude, un colloque, une réunion, un débat ne concerne nos relations avec l'Oncle Sam. Il s'ensuit une avalanche de déclarations, d'idées et de propositions sur le sujet, tantôt judicieuses, tantôt douteuses et parfois carrément dangereuses. Les hauts

dirigeants du Canada se rendent régulièrement aux États-Unis pour participer à des séances d'information. Les équipes de recherche produisent des tonnes de documents. Nous avons même droit à de virulents échanges d'opinions, ainsi qu'à des graffitis dans les couloirs et les salles de cours de nos établissements d'enseignement.

Nous avons certainement connu des périodes beaucoup plus calmes. Vous ne me croirez peut-être pas, mais sachez que la Division des États-Unis du ministère des Affaires extérieures ne comptait que deux employés quand j'ai joint les rangs du Service extérieur canadien en 1957, tant les relations étaient harmonieuses entre les deux pays. Arnold Heeney, qui m'a précédé à l'ambassade du Canada à Washington, a déclaré dans ses mémoires, qu'il n'avait eu à discuter d'aucun problème économique pendant son long mandat, dans les années 1950.

Une dizaine d'années plus tard, Pierre Elliott Trudeau commandait une importante étude des relations internationales du Canada, dont les six imposants volumes ne font même pas mention des relations canado-américaines.

Quelques années plus tard, au début des années 1970, le gouvernement du Canada a réalisé qu'il devait examiner différentes avenues pour l'avenir de ses relations avec les États-Unis. C'est ainsi que fut adoptée la Troisième option, une politique par laquelle le gouvernement fédéral s'efforçait de renforcer les relations commerciales avec d'autres pays pour faire contrepoids à une dépendance de plus en plus forte à l'égard du marché américain.

En dépit de la Troisième option, notre dépendance économique à l'égard des États-Unis s'est accentuée au cours des dix années suivantes. Puis vint l'adoption de l'ALENA et, depuis, plus du tiers de notre PIB est directement attribuable à nos échanges commerciaux avec les États-Unis.

Alors comment se fait-il que notre perception des relations canado-américaines ait considérablement changé au cours des récentes années, passant de l'indifférence à une authentique obsession nationale?

Premièrement, nous avons raison de craindre notre dépendance du marché américain, puisque 85 p. cent des exportations canadiennes vont aux États-Unis.

Deuxièmement, le Congrès exerce de plus en plus d'influence sur tout ce qui concerne le commerce. Le Canada commence à peine à réaliser que ses intérêts peuvent être sérieusement lésés par une décision arbitraire du Congrès, d'un comité du Congrès et même d'un législateur isolé.

Troisièmement, les États-Unis ont acquis le statut d'unique superpuissance mondiale. On aurait pu s'attendre en toute logique à un déclin ou à un plafonnement, mais la puissance économique des États-Unis n'a jamais cessé de croître, au point que nous sommes forcés d'admettre que tout contrepoids ne peut être qu'illusoire, en ce qui concerne le Canada.

Quatrièmement, l'Europe dans son ensemble est devenue une union économique et politique, faisant de ce géant démographique la plus importante zone de commerce préférentiel, de plus en plus résolument introvertie. Le remodelage de l'échiquier mondial a détruit toute velléité canadienne de s'installer en charnière entre l'Europe et les États-Unis, pour profiter plus équitablement des deux marchés.

Aujourd'hui, au niveau national et dans toutes les régions du Canada, on reconnaît unanimement que la prospérité du pays dépend de l'accès continu et infaillible de nos biens, de nos gens et de nos services aux États-Unis.

Depuis les événements du 11 septembre 2001, les Canadiens ont appris que la sécurité nationale revêt un intérêt prioritaire pour les Américains et que cet intérêt n'ira pas en déclinant. Essayez seulement d'imaginer ce qui arrivera de notre frontière au lendemain d'une nouvelle attaque terroriste. En dépit de la stratégie «Frontière efficace» et d'autres démarches d'assouplissement, les points d'entrée aux États-Unis sont devenus des points d'étranglement aussi bien pour la circulation que pour notre économie. La Chambre de commerce de l'Ontario a donné l'alarme en déclarant que les retards à la frontière américaine représentaient plusieurs milliards de dollars de perte financière annuelle.

Fort des leçons apprises, le Canada est désormais disposé à suivre le conseil que sert Warren Buffet aux investisseurs privés: quand on est forcé de déposer tous ses œufs dans un seul et

unique panier, il faut prendre bien soin de ce panier. Cependant, on ne s'accorde pas encore, au Canada, sur la manière de prendre soin du panier. Que doit-on faire pour que nos œufs ne deviennent pas omelette prématurée? Trêve d'allégorie, que doit-on faire pour assurer la vitalité de nos relations canado-américaines?

Le débat se polarise au Canada en trois approches bien précises.

La première approche, le gradualisme, consiste à agir comme par le passé, mais en s'efforçant de faire mieux. Pour les ardents défenseurs du gradualisme, le Canada doit examiner les différentes situations une à une, entreprendre des négociations au cas par cas, ne faire aucune association entre les différends et les problèmes, avoir recours à ses formidables pouvoirs diplomatiques pour rechercher des solutions, réaliser de meilleures campagnes de séduction et de mobilisation des intérêts publics, rechercher des sympathisants aux États-Unis et s'engager à investir davantage dans cette voie. Il s'agit, en définitive, de maintenir le cap des bonnes relations traditionnelles, puisque le Canada se tire historiquement bien d'affaire.

La deuxième approche en est une «de choc». Cette stratégie s'appuie sur les initiatives radicales de libre-échange, mises en œuvre par le Canada il y a une vingtaine d'années. L'approche prévoit la négociation globale des questions d'économie et de sécurité, susceptible de mener à une plus grande intégration économique (territoire économique unique), à des règles plus prévisibles et à de nouveaux organismes d'application objective desdites règles.

Compte tenu de mon expérience en diplomatie, vous comprendrez que ma préférence va à l'approche du gradualisme et de la négociation au cas par cas. Mais le recours à cette approche n'est pas exempt de problèmes, de caractère structurel, qui s'avèrent de plus en plus épineux depuis quelques années.

Dans les pays très industrialisés, l'appareil démocratique subit les fortes pressions de groupes d'intérêts spéciaux, représentés par des politiciens puissants et influents. Ces groupes d'intérêts, qui sont souvent de rayonnement local ou régional, font valoir des politiques fondées sur leurs intérêts particuliers. Mais voilà qu'au-delà des frontières, d'autres groupes d'intérêts spéciaux peuvent exercer des pressions contraires. Et c'est ainsi que le choc des intérêts opposés suscite des conflits internationaux sur l'exploitation et le commerce de quelque produit que ce soit, comme le porc, le homard, le blé, les petits fruits, le bœuf, le bois d'œuvre.

En réalité, les conflits internationaux mettent en opposition la légitimité des différentes politiques. Dans chaque territoire de compétence, la légitimité des politiques se justifie par l'exercice démocratique d'élaboration et d'adoption des politiques.

Dans les sociétés démocratiques qui subissent l'influence de groupes d'intérêts, aucun politicien ne veut ni ne peut négliger les intérêts de ses commettants au profit de ceux d'un autre territoire de compétence. Bien sûr, les conflits nationaux peuvent se régler au moyen des tribunaux, mais il en va autrement des conflits internationaux, qui peuvent s'envenimer, s'étirer et croître au point d'écarter toute possibilité de règlement.

Aux États-Unis, le Congrès a toujours le dernier mot en matière de commerce international, ce qui ne manque pas de compliquer les choses. Le Canada entretient un accord historique sur les pêches avec les États-Unis, mais vous n'êtes pas sans savoir que cet accord n'a jamais été ratifié, en raison de l'opposition systématique de deux sénateurs ou plus. Pour ce qui est du conflit sur le commerce du bois d'œuvre (produit non visé par l'Accord de libre-échange), il dure maintenant depuis plus de vingt ans et ne semble pas près d'une solution, au grand plaisir des avocats qui débattent des intérêts respectifs des deux pays.

Que de frustrations dans nos négociations commerciales avec les États-Unis. Des frustrations de part et d'autre de notre frontière commune. Un cadre supérieur américain d'un important producteur de bois d'œuvre a récemment déclaré qu'il s'efforçait depuis maintenant 31 ans de rechercher une solution valable pour les deux pays, mais qu'il avait aujourd'hui le sentiment de n'avoir rien accompli. C'est triste à dire, mais c'est bien vrai.

Pendant mon séjour à Washington, j'ai toujours invité les politiciens du Canada à privilégier le gradualisme, à promouvoir nos intérêts plus vigoureusement au Capitole, à jouer le jeu de la diplomatie et des relations publiques, à comprendre que les Américains considèrent tout État

étranger comme un simple groupe d'intérêts comme bien d'autres et probablement moins important que les leurs.

En définitive, il faut bien admettre que les pressions politiques d'un État étranger, aussi bon voisin soit-il, ont leurs limites. Elles restent sans effet, à moins d'ébranler les convictions politiques des décideurs aux États-Unis. Or nos pressions politiques ne peuvent s'exercer sur les élections ni sur les campagnes politiques. Par ailleurs, les «amis» du Canada aux États-Unis ne disposeront jamais des pouvoirs suffisants pour modeler les intérêts nationaux.

Les pressions politiques d'un pays sur un autre peuvent également s'avérer un jeu dangereux. Au lieu de susciter la compréhension et la sympathie, elles peuvent être perçues comme une ingérence dans l'exercice politique national. Il en fut ainsi du débat sur les pluies acides, à Ottawa, qui a véritablement choqué les Américains. Mais les pressions politiques demeurent néanmoins essentielles. À Washington, j'avais beaucoup de plaisir à me présenter comme l'agent politique en chef du Canada, en sachant fort bien que ce titre inventé ne suffit pas pour représenter parfaitement nos intérêts. Les pressions politiques ne peuvent être l'unique stratégie de promotion de nos intérêts aux États-Unis.

De toute évidence, il ne faut pas s'attendre à ce que le gradualisme profite davantage au pays dépendant qu'au pays dominant. Il n'en reste pas moins que nous devons continuer de négocier au cas par cas l'accès de nos produits et services aux États-Unis. Le premier ministre a discuté du bœuf canadien avec le président des États-Unis à deux occasions au cours du dernier mois. Il a jeté sa ligne à l'eau, il lui reste à attendre et espérer.

Les difficultés du commerce du bois d'œuvre et du bœuf nous obligent à relancer le débat sur la meilleure manière d'entretenir nos relations avec les États-Unis.

Il y a une vingtaine d'années, le gouvernement de Brian Mulroney a adopté l'accord de libre-échange bilatéral le plus avant-gardiste entre deux pays très industrialisés, le Canada et les États-Unis. Les dirigeants d'alors avaient compris que la consécration d'une relation fondée sur des règles définies et comprenant des institutions et tribunaux objectifs pour régler d'éventuels conflits, représentait un progrès réel en vue d'assurer un environnement économique plus prévisible et plus sûr.

Le Canada a maintenant tout intérêt à promouvoir l'ALENA et à l'améliorer pour créer un meilleur milieu juridique englobant toute l'Amérique du Nord. L'ALENA constitue le fondement de règles et de méthodes convenues qui pourraient s'appliquer à tous les aspects importants du mouvement des gens, des produits et des services au-delà de nos frontières en Amérique du Nord. Le milieu juridique global, inspiré du modèle européen, pourrait donner lieu à une véritable union douanière, comportant un périmètre de sécurité commun, des normes universelles pour tout ce qui concerne le commerce, des tribunaux conjoints pour juger des litiges et, éventuellement, une totale liberté de déplacement en Amérique du Nord.

Les relations canado-américaines s'exercent aujourd'hui dans le cadre d'un régime de règles établies, qui découlent principalement de l'ALENA et de l'OMC. Cependant, des secteurs très importants de notre économie échappent encore à ces règles et sont nettement sujets à des «recours commerciaux» réprouvés, tels que le dumping et les droits compensateurs. Il faut se rappeler que l'objectif ultime du Canada au moment de proposer l'ALENA consistait à éliminer toute forme de protectionnisme commercial, comme y sont parvenus les Européens. Le Canada a échoué dans sa tentative de remplacer le dumping et les droits compensateurs par une seule et unique politique de la concurrence.

Comme il s'avère impossible de négocier les composantes d'un tel accord au cas par cas, les parties concernées doivent s'impliquer pour faciliter la recherche de compromis. Les gains doivent être suffisants pour compenser l'incidence des intérêts particuliers. Les questions à l'étude doivent être suffisamment vastes pour faire valoir l'intérêt national.

Depuis quelque temps, le grand débat canadien s'alimente donc d'une troisième approche.

Certains diront que le Canada doit évidemment chercher à conclure un pacte d'union douanière ou tout autre entente comparable avec les États-Unis; que les avantages en seraient probablement considérables. Mais sur un autre ton, qu'il ne faut pas consacrer trop d'énergie à cette quête sans issue; que les États-Unis ne voudront jamais conclure ce genre d'entente; que les promoteurs de cette stratégie rêvent tout éveillés; que les Américains n'ont pas besoin d'une telle entente; que

leurs intérêts priment sur tout; qu'ils ont d'autres priorités; que les Américains peuvent facilement réaliser leurs exigences de sécurité en nous imposant leurs volontés; qu'ils n'ont pas besoin de donner pour recevoir.

Détrompez-vous. Les critiques de l'union douanière ou de toute autre entente comparable, ne réalisent pas que la qualité des relations canado-américaines est une condition essentielle de la sécurité nationale des États-Unis. Il en fut ainsi pendant toute la guerre froide et pendant toute la Seconde Guerre mondiale. Compte tenu de l'ambiguïté des menaces actuelles, il en est encore ainsi aujourd'hui. Dans le contexte géographique nord-américain, les Américains sont dépendants du Canada pour assurer leur sécurité. Aucun autre pays ne revêt davantage d'importance que le Canada pour les États-Unis.

Les Américains savent que leur intérêt national commande le maintien d'étroites relations avec son voisin du Nord. Au fil de leur histoire commune, le Canada et les États-Unis ont maintes fois réalisé l'importance de la négociation d'accords mutuellement profitables pour les deux pays. De nombreux observateurs politiques avisés ont prédit que le Congrès n'autoriserait jamais l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Erreur dans vos prédictions, messieurs. Ils sont revenus à la charge, en affirmant que l'adoption de l'Accord de libre-échange ne donnerait jamais lieu à l'adoption de procédures binationales susceptibles de reléguer au second plan les décisions prises par les tribunaux américains. Encore là, ils se sont trompés.

Mais il y a urgence pour que le Canada revienne à la table des négociations. Le protectionnisme est une idée à la mode chez nos voisins du Sud, une idée qui gagne de plus en plus d'adeptes chaque jour. Pour certains politiciens du Capitole, l'ALENA est un mot sale. Le New York Times va même jusqu'à mentionner que les sénateurs protectionnistes ne sont plus isolés comme autrefois, mais qu'ils sont maintenant la tendance.

Le slogan du protectionnisme est particulièrement visible au sein du Parti démocrate, qui a fait de l'exportation des emplois, imputable au libre-échange, un des fers de lance de sa campagne politique. Le protectionnisme aux États-Unis est aussi la manifestation concrète de la flambée anti-multilatéraliste, dont les promoteurs jouent la carte de la trahison, sujette à caution, par des amis et des alliés de longue date. Ces tendances peuvent inciter les Américains à cultiver davantage leur propre jardin dans les années à venir, au détriment du monde entier et plus particulièrement du Canada. La négociation et l'établissement d'un milieu juridique global avec les États-Unis feront en sorte de protéger le Canada contre l'incidence du protectionnisme et de l'anti-multilatéralisme.

À Washington comme à Ottawa, il y aura bientôt de nouveaux gouvernements. Le moment sera plus que favorable pour entreprendre une nouvelle ronde de négociations sur l'avenir des relations canado-américaines. L'initiative devra venir des plus hautes instances politiques du Canada, comme ce fut le cas pour l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Bien entendu, nous courons le risque d'essuyer une fin de non recevoir, mais le statu quo présente un risque encore plus grand. La relation commerciale entre les deux pays est trop importante pour que nos entreprises continuent d'évoluer sur des assises juridiques aussi défavorables.

Pour mettre en branle une nouvelle ronde de négociations, il faut compter presque une année complète, compte tenu de la situation politique actuelle, des élections à venir et des impératifs de préparation. Le manque de vision à Ottawa et le climat de méfiance à Washington peuvent même étouffer les tendances les plus progressistes. Qu'importe ce que nous réserve l'avenir, notre prochain gouvernement du Canada pourrait peut-être profiter des quelques suggestions suivantes, pour bien relever le défi politique des relations canado-américaines.

1) À faire. Promouvoir rapidement l'idée d'une nouvelle définition des relations canado-américaines et proposer la nomination de deux envoyés spéciaux, chargés de surveiller l'état et l'évolution des relations canado-américaines. Ces envoyés spéciaux seront des conseillers personnels du président des États-Unis et du premier ministre du Canada, desquels ils relèveront directement. Cette stratégie a profité à messieurs Reagan et Mulroney dans leurs discussions sur les pluies acides, ainsi qu'à messieurs Carter et Trudeau pour toutes les questions afférentes aux pêches et aux frontières de la côte est. Dans ce dernier cas, le secrétaire d'État George Shultz (États-Unis) et le vice-premier ministre Alan McEachen (Canada) tenaient une réunion tous les trois mois pour examiner toutes les questions communes aux deux pays et pour donner l'exemple du haut de la pyramide politique. Sans une impulsion politique efficace, les débats s'essouffent rapidement, les

groupes d'intérêts spéciaux imposent leur conservatisme, les bureaucrates passent à autre chose et les positions deviennent béton.

2) À faire. Ne pas perdre de vue que les États-Unis ont un programme politique différent du nôtre. En l'occurrence, le Canada doit comprendre que la sécurité vient en tête des priorités des États-Unis. En aidant les Américains à réaliser leurs objectifs, le Canada augmente ses chances de bénéficier, à son tour, de l'appui de son programme politique.

3) À ne pas faire. Il ne faut pas trop espérer des pressions politiques. À Washington, une puissance étrangère n'est rien de plus qu'un groupe d'intérêts parmi bien d'autres. Le président des États-Unis est de loin la pièce maîtresse de l'échiquier politique américain. Il dirige une structure administrative tentaculaire, avec pour lieutenants des légions d'amis nommés aux postes les plus importants. La relation personnelle qu'entretient notre premier ministre avec le président des États-Unis est un atout majeur pour le Canada. Toute tiédeur dans cette relation peut déboucher sur le désintéressement des États-Unis à l'égard du Canada. Notre premier ministre doit occuper le premier rang des nombreux chefs d'État désireux de discuter avec le président des États-Unis. Après tout, c'est le Canada qui a le plus à gagner ou à perdre de sa relation avec les États-Unis.

4) À ne pas faire. Il ne faut pas désigner un homme d'affaires pour représenter le Canada aux États-Unis. Nos dirigeants d'entreprise sont d'authentiques champions dans leur sphère d'activités, mais leurs qualités en affaires ne s'appliquent pas au monde diplomatique. Comme moi, vous préférerez certainement confier votre opération du cerveau à un chirurgien d'expérience plutôt qu'à un représentant en scalpels. Pour promouvoir les intérêts du Canada auprès des politiciens américains, il faut choisir une personne qui connaît bien la fonction publique, de préférence un professionnel qui figure tout en haut du palmarès des diplomates et qui s'avère un bourreau de travail, ayant de la facilité à se faire de nombreux amis.

5) À ne pas faire. L'ambassadeur du Canada ne devrait pas faire partie du cabinet des ministres. L'accès aux politiciens américains ne s'en trouvera pas amélioré. Les États-Unis accordent beaucoup d'égards à tout ambassadeur étranger, dont le rôle est d'ailleurs reconnu dans la Constitution. L'influence de l'ambassadeur dépend donc de sa personnalité et de ses qualités. La double fonction de membre du cabinet et d'ambassadeur peut même nuire à cette dernière. Croyez-en un vétéran de la diplomatie internationale; l'intégrité, fidèle aux politiques mais non partisane, est un gage de liberté d'action qui donne à l'ambassadeur une plus grande marge de manœuvre et de meilleures chances de lancer des ballons d'essai et de proposer des idées novatrices.

6) À ne pas faire. Il ne faut surtout pas semer le doute à Washington concernant l'unité du Canada. L'ambassadeur doit livrer un message national plutôt qu'une cacophonie d'opinions. Washington est le théâtre de jeux politiques très délicats, si bien que toute déclaration nébuleuse ou opposée risque fort de nuire aux intérêts du Canada et d'ouvrir toute grande la porte aux opposants de nos intérêts. Nous avons péché par ambiguïté et par multiplicité des messages dans le cas du bois d'œuvre et dans d'autres questions antérieures. Espérons que nous avons retenu la leçon. Par conséquent, nous devons douter de la pertinence du projet de notre gouvernement d'établir un secrétariat fédéral-provincial dans notre ambassade à Washington. Dans la mesure où ce secrétariat ne relève pas de l'ambassadeur, mais représente plutôt les intérêts d'une douzaine de premiers ministres, on peut s'attendre à de grandes difficultés à Washington. Les Américains apprécient davantage la cohésion d'idées et la simplicité, dont fait régulièrement preuve notre pays. Ils aiment quand le Canada s'exprime clairement, d'une voix unie, par des messages nationaux. Nous ne pouvons risquer de compromettre notre belle tradition d'unité canadienne, qui nous confère un avantage diplomatique évident.

7) À faire. Le nouveau premier ministre du Canada doit chercher à rencontrer le président des États-Unis le plus vite possible après l'élection fédérale. Le premier ministre doit ignorer ses conseillers, dans la mesure où il s'agit des mêmes spécialistes des affaires étrangères qui ont recommandé à ses prédécesseurs de prendre leur temps. Brian Mulroney est le seul premier ministre du Canada à avoir fait la sourde oreille à ses conseillers. Il s'est rendu à Washington quelques semaines après son élection pour paver la voie aux relations canado-américaines les plus productives des temps modernes.