

HART, Michael with DYMOND, Bill and ROBERTSON, Colin.  
*Decision at Midnight. Inside the Canada-u.s. Free Trade Negotiations.* Vancouver, University of British Columbia Press, 1994, 472p.

Jean-François Fortin

Volume 26, numéro 4, 1995

Multilatéralisme et sécurité régionale

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/703549ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/703549ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)

1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Fortin, J.-F. (1995). Compte rendu de [HART, Michael with DYMOND, Bill and ROBERTSON, Colin. *Decision at Midnight. Inside the Canada-u.s. Free Trade Negotiations.* Vancouver, University of British Columbia Press, 1994, 472p.] *Études internationales*, 26(4), 888–890. <https://doi.org/10.7202/703549ar>

gration. Il est notamment question des implications au sein de l'État hôte (ch. 4), de l'expérience des immigrants sur le marché de l'emploi (ch. 5) ainsi que des impacts affectant l'environnement (ch. 6).

La troisième et dernière partie, la plus intéressante de l'ensemble des travaux présentés, évalue les impacts sociaux que les flots d'immigrants ont sur les communautés d'accueil. Ainsi, il est question de racisme (ch. 7), de problèmes d'ordre linguistique (ch. 8), d'éducation et de famille (ch. 9), du vieillissement de la population et de l'immigration en tant que solution (ch. 10) et finalement de criminalité (ch. 11). Ce dernier chapitre cherche à détruire certains mythes concernant la criminalité affectant les groupes ethniques et aborde la question dans la double perspective des immigrants en tant que source et en tant que victimes de violence.

Pierre JOLICOEUR

*Assistant de recherche à l'IQHEI*

**Decision at Midnight. Inside the  
Canada-U.S. Free Trade  
Negotiations.**

HART, Michael with DYMOND, Bill and  
ROBERTSON, Colin. Vancouver,  
University of British Columbia Press,  
1994, 472p.

Cette publication est le fruit du travail de fonctionnaires canadiens impliqués dans la négociation de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. En effet, Michael Hart, Bill Dymond et Colin Robertson ont, à divers niveaux, œuvré à la négociation de l'Accord. Le livre se distingue des nombreux ouvrages savants traitant de l'Accord et du virage opéré

dans la politique étrangère canadienne, car Hart et ses collaborateurs y décrivent, d'un point de vue bureaucratique et dans un style narratif, l'évolution des négociations. En fait, l'expérience vécue par les auteurs ainsi que les notes consignées par ceux-ci au cours de l'évolution des négociations, constituent la matière première de leur récit.

Bien que l'objectif visé par ce livre soit la description de l'activité des personnes et des fonctionnaires engagés dans cette négociation complexe, les auteurs ont pris soin de placer ces événements dans le contexte plus large généré par la polémique engendrée par ces négociations au Canada, les luttes partisans, la couverture médiatique, la dynamique des relations fédérales-provinciales, et enfin, la division idéologique et théorique sévissant chez les universitaires quant au rôle de l'État dans l'économie.

Le livre s'amorce par une revue des principaux arguments mis de l'avant par les analystes, politiciens et par les divers intervenants, défenseurs et adversaires d'un accord de libre-échange avec les États-Unis au cours des négociations et pendant la campagne électorale fédérale de 1988 (ch. 1). Cette mise en situation est suivie de six chapitres essentiellement contextuels qui forment la première des trois parties du livre. Au chapitre deux, le déterminisme continental de l'économie canadienne ayant amené le gouvernement canadien à proposer un accord est présenté de façon succincte et efficace. Les auteurs décrivent également les changements de perception qui se sont opérés chez l'élite canadienne quant au rôle du Canada au sein de l'économie mon-

diale. Les étapes déterminantes et bien connues de la réflexion canadienne y sont exposées soit, en 1975, la recommandation par le Conseil économique du Canada d'une politique libre-échangiste avec les États-Unis, la publication de rapports également favorables à une telle orientation par le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères en 1975, 1978 et 1982, et enfin, la recommandation par la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada en 1985.

Après avoir retracé les origines de la politique canadienne, les auteurs brossent, au chapitre trois, un tableau bref, mais éclairant, du processus moderne de formulation de la politique commerciale aux États-Unis. Les acteurs principaux, les institutions et les objectifs commerciaux américains s'y retrouvent. Les autres chapitres (4, 5 et 6) sont consacrés à la période préparatoire et décrivent les tergiversations de la classe politique et les confrontations entre les ministères quant à la nature des pourparlers à entreprendre. Le lecteur trouvera aussi dans le texte des informations précises sur le positionnement des acteurs bureaucratiques, le choix de l'équipe de négociations ainsi que sur la création de l'organisme chargé de la négociation, c'est-à-dire le Bureau des négociations commerciales. Les difficultés rencontrées par les fonctionnaires canadiens à composer avec la multiplicité des intervenants américains sont décrites de façon détaillée. Soulignons encore qu'on retrouve également un exposé des arrangements institutionnels mis en place pour impliquer les provinces canadiennes dans le processus et pour assurer la consultation du secteur privé (ch. 7).

La seconde partie de l'ouvrage est consacrée à la description détaillée de l'agenda et du déroulement des négociations. C'est ici que l'apport des praticiens est le plus évident. Contrairement aux travaux plus analytiques qui ont privilégié un ordre fonctionnel, cette partie est construite de façon chronologique. La description s'avère méticuleuse et exhaustive. En effet, chacune des rencontres entre les équipes canadienne et américaine y sont décrites de même que les progrès accomplis. Les auteurs mettent en évidence la hiérarchie et la dynamique des acteurs bureaucratiques et politiques impliqués dans les négociations. Cette présentation permet d'apprécier la complexité des négociations. En effet, les négociations modernes impliquent de nombreux intervenants provenant du secteur privé et également des diverses agences gouvernementales. Elles comportent un nombre important de domaines et cherchent à combler des lacunes dans la réglementation commerciale causées par des développements technologiques rapides. Ces facteurs ont compliqué les négociations à un point tel, qu'elles engendrent une incertitude chez les négociateurs. Afin d'atténuer cette incertitude, les décideurs adoptent des routines bureaucratiques visant à faire la lumière sur les questions à négocier, et à générer des perceptions communes sur des domaines donnés. Or, la description des négociations canado-américaines que font Hart et ses collaborateurs illustre justement ce phénomène de bureaucratisation. En effet, les négociations canado-américaines, de la même manière que les rondes du GATT depuis le Kennedy Round, ont abordé la recherche de perception commune dans

plusieurs domaines au sein de groupes de travail dont les membres possèdent des compétences techniques poussées. À l'instar des autres grandes négociations commerciales, l'essentiel des négociations canado-américaines s'est déroulé selon un processus très structuré et hiérarchisé. Les domaines ont été sectorisés et déséqués de manière à faciliter la compréhension des enjeux et des implications probables sur les deux pays. Cependant, cette structure a rencontré ses limites lorsque les questions épineuses se sont accumulées et qu'une impasse conduisant à la suspension des négociations s'est déclarée. L'entrée des politiciens dans l'arène décisionnelle a permis une plus grande flexibilité ainsi qu'une capacité de décision accrue, nécessaire pour solutionner les problèmes.

La troisième partie du livre se penche précisément sur l'ultime phase décisionnelle entreprise par les politiciens de part et d'autre de la frontière ayant permis de débloquer l'impasse. Cette dernière est attribuée essentiellement par les auteurs au nombre important des décideurs américains impliqués et à leur manque de leadership (ch. 14). De plus, par leur réflexion portant sur le rythme de progression des négociations, les auteurs font le constat que la démarche américaine constituait à capitaliser sur les concessions canadiennes tout en évitant d'offrir des engagements fermes sur des questions d'intérêts identifiées par les décideurs canadiens, parmi lesquelles se trouvait la création d'un processus de règlement des différends. Cette façon de faire s'est évidemment modifiée lors des négociations de la dernière heure engagées en octobre 1987 et motivées par la date butoir de

l'expiration de la procédure américaine d'adoption accélérée (*fast track*) par laquelle le Congrès était placé dans l'impossibilité d'apporter des amendements à l'Accord. Enfin, conformément à l'ordre chronologique adopté, l'ouvrage se termine par la description de la laborieuse étape de la transposition du texte négocié en des termes juridiques satisfaisants pour les deux parties (ch. 16) et par une évaluation de l'Accord en guise de conclusion (ch. 17).

Malgré sa facture narrative et le fait que plusieurs informations se retrouvent dans d'autres travaux, cet ouvrage est bien documenté. Les références y sont nombreuses et couvrent exhaustivement les publications en langue anglaise sur le sujet. Les lecteurs apprécieront certainement la bibliographie commentée, la liste chronologique des efforts de libéralisations commerciales entre les deux pays ainsi que le glossaire des termes propres aux domaines. En dépit des nombreux détails et du contenu passablement anecdotique propre à un livre de cette nature (plusieurs passages s'attardant sur l'humeur des négociateurs et sur la description des lieux dans lesquels se sont rencontrées les équipes canadienne et américaine), cet ouvrage lève le voile sur le déroulement d'une négociation commerciale importante et permet d'apprécier le jeu des acteurs bureaucratiques et politiques dans de telles circonstances.

Jean-François FORTIN

Département de science politique  
Université Laval, Québec