



BILAN Obama penche vers la voie moyenne. Il marche dans les traces de présidents américains et libéraux et conservateurs.

Obama Compromis n'est pas compromission

John Marks et Susan Collin Marks*

Le président Barack Obama est en butte à la critique de ses amis comme de ses ennemis : il s'est montré prêt à rechercher un terrain d'entente sur toute une série de problèmes allant de l'assurance maladie à la Corée du Nord. «Le terrain d'entente n'est pas toujours le plus élevé, écrit Leon Wieseltier dans

New Republic. Il fait savoir à l'autre partie que votre plus cher désir est de conclure – que jamais vous n'accepterez l'inévitabilité de la différence, que jamais vous ne vous satisferez de l'intégrité de l'opposition. Il y a une raison pour laquelle 'sans compromission' est un terme positif.» Cette affirmation montre que son

auteur n'a rien compris à la notion de terrain d'entente. Elle suppose que le président qui ne s'enferme pas dans une position de principe préalable manifeste en quelque sorte sa faiblesse et se contentera invariablement du plus petit dénominateur commun. Au contraire, être, comme l'est clairement M. Obama, ouvert à une vaste palette

Le Président Obama.

d'opinions ne signifie pas que le président compromettra sur les valeurs fondamentales. En fait, l'ouverture est indispensable pour une recherche du plus grand dénominateur commun, qui peut être décrit comme une solution fonctionnelle qui répond aux désirs et aux intérêts d'une vaste gamme de parties prenantes.

L'ex-président George W. Bush a été vertement critiqué pour avoir adopté la démarche contraire, qualifiée d'intransigeante par ses détracteurs. Son fameux «Vous êtes avec nous ou contre nous» est resté dans les annales.

Alors quelle attitude les Américains attendent-ils de leur président? Un peu des deux, sans doute, selon les circonstances.

Il y a forcément des moments où le président doit adopter une attitude intransigeante, linéaire, comme lorsque le Pré-

sident Franklin Roosevelt avait déclaré que la IIe Guerre Mondiale ne pourrait prendre fin qu'avec la reddition inconditionnelle de l'Allemagne nazie. Reste que cette solution était plausible parce que les Alliés avaient la puissance militaire voulue pour la produire.

M. Obama, lui, sait d'expérience que lorsqu'il essaie de faire passer sa réforme de l'assurance maladie ou de négocier avec la Corée du Nord, il n'a pas les

La plupart des bons présidents ont su trouver le terrain élevé qui servait le mieux les intérêts du pays.

moyens d'imposer sa volonté.

Tel fut le cas de Canute, roi viking d'Angleterre, qui ordonna que son trône fût porté jusqu'au bord de la mer et commanda alors à la mer marée de ne pas monter. Il se mouilla les pieds.

L'exercice du pouvoir peut prendre des formes multiples. A un extrême du spectre, la figure autoritaire qui gouverne par diktat. A l'autre extrême, celui qui calque ses actes sur l'opinion d'autrui. Entre les deux se trouvent les dirigeants qui s'entourent de toutes les opinions avant de prendre leur décision. Bush était plutôt du type «décideur», tandis qu'Obama penche vers la voie moyenne.

A cet égard, M. Obama marche dans les traces de présidents américains et libéraux et conservateurs. Regardez Ronald Reagan. Il n'a jamais renoncé à son dogme de principe selon lequel le communisme était un système incarnant le mal. Et pourtant, il a négocié avec les Soviétiques toute une série d'accords sur le contrôle des armements, assortis de concessions importantes, que lui-même et le Président Mikhaïl Gorbatchev considéraient comme étant dans l'intérêt des deux pays.

Ou considérez encore Lyndon Johnson. Il était tout à la fois un ardent défenseur des droits civiques pour tous les Américains et un négociateur roué. Il a su guider sa législation révolutionnaire à travers les écueils du Congrès en sachant à la fois insister sur un noyau de principes inaliénables et trouver des compromis au niveau des coalitions

bipartisanes.

Ces présidents, et la plupart des bons présidents, ont su trouver le terrain élevé qui servait le mieux les intérêts du pays.

A n'en pas douter, la meilleure façon de trouver un terrain d'entente pour la solution des différends consiste à écouter attentivement ceux qui pensent autrement, à n'exclure personne et à tirer le meilleur parti des positions différentes. Dans leurs vies personnelles, la plupart des Américains en sont bien conscients, qui rejettent l'absolutisme. Nous reconnaissons que l'écoute et l'intégration d'opinions différentes fonctionnent

mieux que l'intransigeance. Mais de plus, nous avons en chacun de nous des tendances à la fois libérales et conservatrices, que nous parvenons le plus souvent à concilier. Lorsque nous nous en tenons à une position unique, aussi bonne soit elle en principe, lorsque nous nous fermons à toute alternative, nos vies ne fonctionnent pas au mieux. Les relations réussies reposent le plus souvent sur la recherche d'un terrain d'entente, dans l'intérêt réciproque des intéressés.

Pourquoi les Américains auraient-ils alors de la peine à accepter un président qui agit précisément de cette façon dans sa conduite des affaires ?

Les grands pontifes et les lumières politiques ont beau renâcler, les Américains semblent vouloir un président qui est prêt à accepter le compromis dans l'intérêt de tous. En fait, nous désirons pour la plupart un chef de l'Etat qui pourra trouver des solutions aux problèmes du pays – autant dire un dirigeant qui saura rechercher les terrains d'entente.

Syndication Common Ground (CGNews)/L'Observateur

* John Marks (jmarks@sfcg.org) est le président fondateur de Search for Common Ground, une organisation internationale de résolution des conflits. Susan Collin Marks (scmarks@sfcg.org) est première vice-présidente de Search pour Common Ground et auteur de *Watching the Wind: Conflict Resolution during South Africa's Transition to Democracy*.