

révéler très coûteuse. En outre, le poids des États-Unis dans l'économie mondiale et dans le système commercial international (comme celui de l'Union européenne et d'autres grands acteurs) impose de maintenir un dialogue permanent avec eux sur tout un éventail de questions d'intérêt commun qui dépassent de loin le programme bilatéral.

Pour continuer avec l'exemple des États-Unis, qui peut servir de modèle sur la manière de conduire nos relations commerciales en général, les outils permettant de conserver cette relation mutuellement profitable sont les suivants :

- ❑ L'OMC et l'ALENA établissent des règles pour résoudre les différends, comme lorsque nous contestons les mesures américaines sur les importations de bois d'œuvre résineux.
- ❑ Le système commercial offre également des possibilités d'élaborer de meilleures solutions à des problèmes communs, que ce soit par le biais de négociations périodiques comme le PDD ou la ZLEA ou de programmes de travail permanents comme celui de l'ALENA. La poursuite du dialogue entre le Canada et les États-Unis sur la politique commerciale est particulièrement importante dans ce contexte.
- ❑ Les accords de gestion aux frontières complètent ces instruments dans des domaines aussi variés que les procédures douanières et la protection de l'environnement.
- ❑ Nous avons également mis en place des échanges, des procédures et des accords solidement établis pour la défense, les transports et une kyrielle d'autres domaines.
- ❑ Les contacts politiques aux niveaux fédéral, provincial et de l'État (ministres et parlementaires) contribuent à forger une compréhension et une volonté, de part et d'autre, de tenir compte des intérêts de son interlocuteur, tandis que la diplomatie publique complémentaire (dialogue avec les entreprises et le monde du travail, dialogue avec les leaders d'opinion et le public, recherche d'alliés sur des questions spécifiques) est menée par notre ambassade et par tous nos consulats aux États-Unis.

Les atouts et les carences perçus de ces différents instruments et techniques ont grandement attiré l'attention. Par exemple, le chapitre 11 de l'ALENA a été critiqué au Canada, surtout parce qu'il privilégierait les intérêts des entreprises sur ceux du public. Malgré ce que l'on pourrait penser, le recours aux dispositions investisseur-État du chapitre 11 est très rare, et les arguments voulant qu'il ait un