

plifiant que ces possibilités vont d'un extrême à l'autre, soit de l'accord de libre commerce concurrentiel au système prévoyant des parts fixes de cargaisons ou des règlements détaillés. Le Canada tend à préférer le commerce libre et concurrentiel alors que la plupart des pays en développement préféreraient probablement l'opposé. Les négociations peuvent être complexes, longues et frustrantes. Le succès ne peut jamais être garanti dès le départ. Mais si elles réussissent, les négociations peuvent produire des éléments convenus et codifiés, des éléments qui établissent des conditions et des obligations claires donnant plus de sûreté aux entreprises pour prendre des décisions et pour mener des affaires avec d'autres pays.

5. Approche multilatérale

Les approches multilatérales peuvent prendre la forme d'accords internationaux ou d'actions multipartites de persuasion ou d'affrontement. L'accord international offre des possibilités à court ou à long terme. Sur le court terme, nombre des questions bilatérales de transport maritime pourraient être réglées si les partenaires commerciaux appliquent un accord multinational comme la Convention des Nations Unies relative à un code de conduite des conférences maritimes; une autre proposition — plus incertaine et assurément plus longue à développer — consiste à assujettir les services à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) d'une façon qui permette de réduire les restrictions et les barrières.

Des pressions multipartites pourraient être exercées lorsque plusieurs nations partageant les mêmes vues concertent leurs efforts et soumettent leurs préoccupations à un pays qui applique des mesures restrictives. Cela se fait habituellement par les voies diplomatiques. Mais toute amélioration dépend d'une réponse volontaire et positive de la part du pays contacté. Toute intransigeance annule l'effort. Une escalade serait possible si les pays partageant les mêmes vues décidaient que les enjeux justifient la prise concertée de mesures de rétorsion. La menace ou l'application d'une telle action pourrait amener le pays ciblé à réagir de la façon souhaitée. Mais il ne faudrait pas sous-estimer les difficultés qu'il y a à choisir des sanctions économiques appropriées ou à décider du dénominateur commun pouvant rallier les nations qui envisagent une action concertée; les intérêts nationaux sont habituellement très diversifiés, et il se peut que le dénominateur commun soit atténué.

6. Mesures défensives

Les mesures défensives prévoient essentiellement une réaction si une autre nation restreignait unilatéralement le transport. Ces mesures pourraient prendre diverses formes, par exemple une surveillance administrative stricte, des amendes compensatrices ou une interdiction pure et simple d'exploiter des services. On pourrait soutenir que diverses mesures devraient être prévues pour permettre une flexibilité générale, une réaction adaptée à la menace perçue, et des possibilités d'escalade.

Les mesures défensives pourraient avoir une certaine efficacité comme mesure de dissuasion, comme menace ou comme mesure pratique pour obtenir une réaction adéquate de l'autre nation. De telles mesures auraient une certaine valeur dans les consultations, négociations commerciales et gouvernementales parce que la position du Canada s'en trouverait jusqu'à un certain point renforcée.

Idéalement, les mesures défensives ne devraient jamais être utilisées. En tant que mesures de dissuasion ou que menaces, elles pourraient encourager un règlement rapide et mutuellement acceptable. Mais avant de les appliquer, il faudrait évaluer très attentivement les coûts pour les intérêts canadiens en cause, et les chances de succès. Les mesures de rétorsion et les sanctions économiques vont nettement dans les deux sens, puisqu'elles ont un impact sur les deux nations impliquées.