

2. Soutien de solutions commerciales

Cette approche pourrait supposer une présence gouvernementale plus active, tout en attendant essentiellement que les entités commerciales impliquées trouvent des solutions. L'approche suppose fondamentalement que diverses ressources gouvernementales seraient consenties aux sociétés canadiennes pour les encourager et les aider à régler les difficultés découlant de mesures étrangères touchant les transports. Par exemple, des services publics d'information et de consultation pourraient être fournis aux sociétés, les associations industrielles pourraient être appuyées et renforcées, et diverses pressions pourraient être exercées à l'étranger pour bien montrer la préoccupation du Canada. Par ailleurs, de meilleures relations et de meilleures communications pourraient être encouragées entre les sociétés canadiennes intéressées et les associations et sociétés étrangères pouvant influencer leur gouvernement. Enfin, les coentreprises commerciales pourraient être favorisées de façon à créer une communauté d'intérêt entre sociétés canadiennes et étrangères.

On peut concevoir que l'approche susmentionnée puisse avoir un effet positif sur le moral des sociétés canadiennes, ou qu'elle puisse influencer des gouvernements ou des transporteurs étrangers. Toutefois, en ce qui concerne ces derniers, tout dépendrait de la manifestation de signes de bonne volonté; rien ne pourrait être appliqué de force ou garanti.

3. Consultation de gouvernement à gouvernement

Une autre approche supposant un rôle plus actif du gouvernement serait de préconiser la consultation avec les gouvernements étrangers au niveau des ministres ou des hauts fonctionnaires, ou d'étudier toute situation rapportée par les sociétés canadiennes. Le mécanisme canadien pourrait prendre plusieurs formes: présentations écrites ou verbales ou recours aux services d'organismes de réglementation, d'ambassades, de délégations (ministres ou hauts fonctionnaires, comprenant peut-être des représentants du secteur privé) dans les rencontres avec des homologues étrangers.

Quel que soit le mécanisme, l'échange constituerait un moyen de montrer notre intérêt, de structurer nos préoccupations et nos positions et d'examiner les politiques et les pratiques en vue de trouver une solution mutuellement satisfaisante.

Pour réussir, une telle approche doit être généralement raisonnable et découler d'un désir des parties de trouver cette solution mutuellement satisfaisante. Les rigidités dans les politiques ou dans les attitudes pourraient rendre l'approche impraticable.

4. Négociation bilatérale

Des négociations peuvent être menées pour la réalisation de divers objectifs comme l'établissement d'une commission bilatérale mixte mandatée pour examiner des questions particulières, ou la préparation d'un mémorandum d'accord ou d'un échange de lettres établissant officiellement les points d'entente. Les négociations pourraient aussi viser la conclusion d'un traité, par exemple un accord de transport maritime ou un accord commercial ou économique contenant des dispositions sur le transport.

L'approche pourrait viser des objectifs généraux ou précis et supposer l'établissement d'un système très ouvert ou très restrictif. L'instrument négocié pourrait être appliqué pendant une période assez courte ou sur une période de temps illimitée. On pourrait prévoir la reconduction de l'instrument ou un mécanisme pour l'étude de toute question litigieuse. Il existe manifestement un fort grand nombre de possibilités qui dépendent de ce que les deux nations impliquées sont disposées à accepter. S'il y a de nombreuses possibilités d'accords sur le transport maritime, on pourrait dire en sim-