

semblable, un mécanisme institutionnel serait créé, par exemple un comité consultatif du commerce canado-américain, afin de se pencher sur les questions à l'étude et en négociation. Ce comité pourrait établir un programme de travail complet, entre autres: la réduction des obstacles au commerce dans des secteurs mutuellement convenus; l'élaboration de nouvelles règles régissant le commerce des services; la réduction et la suppression des pratiques d'achat restrictives ou déformantes des gouvernements; le recours aux mesures de protection en cas d'urgence; la réduction des conflits créés par les normes techniques, l'homologation et les essais; les pratiques douanières et l'étiquetage; et toute autre question que les deux gouvernements conviendraient de négocier. Un mécanisme de discussion et de règlement des conflits de nature commerciale pourrait également être créé.

78. Les dimensions mêmes de la relation commerciale bilatérale et la nécessité permanente d'une gestion prudente suggèrent que cette approche mérite que l'on s'y arrête, que soient ou non engagées des négociations de fond sur le maintien et le renforcement de l'accès aux marchés. Cette approche serait utile en ce sens qu'elle permettrait par l'établissement de principes, de pratiques et de mécanismes destinés à gérer la relation commerciale, de montrer l'importance politique que lui accordent les deux gouvernements. Comme aucun changement immédiat ne serait apporté à la législation en vigueur, un accord de valorisation du commerce pourrait être conclu rapidement sans être soumis à l'examen du Congrès américain. En raison de sa nature essentiellement incitative et non obligatoire, il ne garantirait pas en soi un accès renforcé et élargi aux exportateurs canadiens. Il pourrait toutefois susciter des attentes qui pourraient se concrétiser uniquement à la suite de négociations de fond qui déboucheraient sur des engagements réciproques sur l'accès aux marchés, par le biais des arrangements sectoriels ou fonctionnels ou de l'approche globale dont il a été question ci-dessus. Sur le plan négatif, la négociation pourrait être longue et ne pas aboutir à des mesures concrètes permettant de maintenir et d'améliorer notre accès au marché américain.

Orientation des consultations

79. C'est finalement en évaluant l'importance des obstacles commerciaux recensés pendant les consultations et en analysant les avantages et les risques de