

Ce programme a entraîné un certain nombre d'avantages pour le Canada, notamment sur le plan de l'emploi et de la technologie. Certains témoins ont indiqué que de 10,000 à 12,000 personnes travaillaient directement à la fabrication du matériel militaire vendu aux États-Unis et que plus de 100,000 travailleurs profitaient des retombées de l'Accord par leur travail à temps partiel, chez les fournisseurs. En outre, la plupart des emplois créés sont de haute technicité. La participation à ce programme a également contribué au maintien d'une structure industrielle dans les secteurs de pointe, comme les transports, les communications et la navigation. Un témoin a mentionné qu'en axant la production sur le matériel et les instruments de bord, ainsi que sur l'équipement électronique plutôt que sur les pièces de fuselage, le Canada avait pu mettre au point, en collaboration avec les États-Unis, certains appareils spécialisés comme les systèmes de communication hertzienne qui ont été adoptés par tous nos alliés. D'autres percées ont également été faites sur le plan des innovations techniques: le Canada a adapté les turbines à gaz, les bouées sonores et les simulateurs de vol aux besoins militaires et a, par la suite, réussi à les vendre à des entreprises privées canadiennes. Conformément aux objectifs de l'Accord, le Canada a décentralisé sa structure industrielle de défense, ce qui représente pour lui un avantage tant du point de vue stratégique que du point de vue des disparités régionales. Le programme pourrait entraîner d'autres avantages sur le plan des relations commerciales avec des pays tiers. Comme le matériel militaire vendu par les États-Unis aux pays de l'OTAN comporte parfois des pièces fabriquées au Canada, les usines canadiennes pourraient être appelées à répondre à une demande ultérieure de pièces de rechange.

L'avantage le plus important et le plus fréquemment cité que ce programme présente est de permettre au Canada d'avoir accès aux techniques de pointe américaines, bien que cet atout ne soit pas sans entraîner certains problèmes. Comme nous l'avons déjà expliqué, le Canada compte davantage sur l'importation de compétence technique que tout autre pays industrialisé. Dans certains secteurs de l'industrie de défense, comme dans bien d'autres secteurs de pointe, le Canada semble s'être résigné à rester à la remorque des autres pays. L'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense a accentué cette tendance car les activités de sous-traitance ou la production en contrepartie des pièces entrant dans la fabrication de gros matériels militaires américains sont effectuées aux termes de contrats de licence passés avec l'entreprise mère.

A vrai dire, le système des marchés de contrepartie pose de plus en plus de problèmes. Pour tout achat important de matériel militaire, d'avions de reconnaissance à grande autonomie par exemple, les technocrates canadiens ont l'habitude d'examiner de très près quelle proportion des travaux en sous-traitance est confiée aux sociétés canadiennes par les sociétés étrangères. Ce renseignement doit figurer en détail dans l'offre de chacun des soumissionnaires. D'après un haut fonctionnaire, les États-Unis auraient accepté cette méthode dans l'espoir d'augmenter le contenu canadien dans le cas des très grosses commandes. Il est difficile de déterminer ce que pourrait coûter au Canada le système des marchés de contrepartie. S'il comporte l'organisation de périodes de production relativement courtes et qui, parfois, font double emploi, ses coûts seront manifestement plus élevés. Par contre, il peut procurer des avantages pour l'industrie. De toute façon, les achats de contrepartie auront des répercussions en cascade. Dans certains cas, il se pourrait que le fabricant