

man, directeur général de la Division des projets spéciaux internationaux du ministère de l'Industrie et du Commerce, a dit que cette préférence était «discrétionnaire» et qu'elle a été maintenue

«pour faire contre-poids à certains mécanismes protectionnistes imposés par les États-Unis et pour que la partie la plus faible ne subisse pas de préjudice indu, en d'autres termes, pour que les concurrents de part et d'autre de la frontière bénéficient du même pouvoir économique. C'est là une question que... selon toute vraisemblance, nous continuerons à débattre. (I, 30:28)

En 1963, les deux pays ont signé une entente stipulant que les imputations relatives aux achats de matériel militaire dans le calcul de la balance des paiements devraient être «approximatives». M. Jackman a indiqué au Comité que toutes les tentatives faites pour «définir ce degré d'approximation n'avaient jamais été très fructueuses». (I, 30:8) Néanmoins, pour autant que les divergences n'ont pas été trop grandes, les deux parties se sont montrées relativement satisfaites de cette méthode. Selon M. Jackman, de façon générale, les contrats de vente ne sont pas alloués par décision administrative, mais adjugés à la suite d'appels d'offres et sur une base concurrentielle.

Quand le déséquilibre du commerce bilatéral est trop marqué, on recourt, semble-t-il, à un mécanisme «spécial» qui fait appel aux encouragements ou aux flatteries. Un comité directeur, formé de hauts fonctionnaires du Canada et des États-Unis, entend les points de vue de ses membres sur les besoins à long terme de leur pays respectif. Il espère ainsi déceler les secteurs où les besoins concordent ou bien dont la rentabilité serait plus sûre si la production du matériel était assurée en collaboration ou conjointement. De temps à autre, quand le déséquilibre semble trop marqué, le comité décide

«... d'examiner de plus près les exigences formulées par l'une des parties. Il essaie de vérifier si une entreprise donnée de l'un ou l'autre des deux pays cherche vraiment à s'approvisionner chez un producteur canadien ou américain. Il tente, par des incitations plutôt que par des ordres, de faire en sorte que le marchandage soit vraiment bilatéral. Au lieu de dire «vous devez», il dit: «vous devriez». (I, 30:29)

L'accord permet aux entreprises canadiennes de concurrencer les entreprises américaines pour tous les contrats de défense américains sauf les plus «critiques». Le programme a abouti, entre autres, à un vaste échange bilatéral de contrats de sous-traitance. Ainsi, quand le ministère de la Défense du Canada ou des États-Unis lance un appel d'offres dans le cadre d'un contrat principal, le plus bas soumissionnaire peut venir indifféremment d'un pays ou de l'autre. L'adjudicataire recourra ensuite au sous-traitant qui pourra le mieux l'approvisionner, qu'il soit canadien ou américain. Les entreprises ont eu tendance jusqu'à maintenant, au grand avantage du Canada, à adopter des filières d'approvisionnement et à se procurer les pièces dont ils ont besoin au Canada aussi bien qu'aux États-Unis.

Pendant les quinze premières années de l'existence de ce programme, c'est-à-dire jusqu'en 1974, les États-Unis ont adjugé pour \$3.3 milliards de contrats principaux et de sous-contrats à des industriels canadiens alors que le Canada en avait adjugé \$3 milliards aux industriels américains; le Canada avait donc accumulé en 1974 un excédent de \$361 millions. Entre 1970 et 1974, la valeur moyenne des exportations annuelles canadiennes aux États-Unis dans le cadre de l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense était un peu inférieure à \$200 millions; dont environ la moitié provenait de contrats de sous-traitance.