

des négociations en vue de la signature d'un accord sectoriel. Le Canada a alors demandé et obtenu le droit d'ouvrir son marché de véhicules à l'ensemble de l'Amérique du Nord. L'Accord de l'automobile a été signé par les deux pays en 1965.

En vertu de cet accord, les droits de douane frappant le commerce des véhicules à moteur et des pièces d'origine ont été effectivement abolis. Au Canada toutefois, seuls les fabricants «de bonne foi» avaient droit à l'exonération douanière. La loi américaine différait de la loi canadienne en ce qu'elle permettait l'entrée en franchise des véhicules et des pièces à condition qu'ils satisfassent à l'exigence des 50% de contenu nord-américain. Par ailleurs, les fabricants canadiens de véhicules devaient s'engager à respecter certaines garanties qui les obligeaient à augmenter leur *production* d'au moins un certain pourcentage par rapport à l'augmentation des *ventes* canadiennes dans ce secteur. En outre, dans des protocoles d'entente distincts, ces derniers promettaient d'augmenter la valeur ajoutée canadienne d'au moins 60% par rapport à l'accroissement des ventes.

Il est arrivé souvent au cours de discussions subséquentes relatives à certaines questions figurant dans l'Accord bilatéral de l'automobile, que l'une ou l'autre des parties se réfère aux objectifs initiaux de cet accord pour appuyer son argument. Ces trois objectifs étaient:

- a) La création d'un marché élargi des produits de l'industrie automobile qui permette de tirer pleinement avantage de la spécialisation et de la production à grande échelle;
- b) La libéralisation du commerce des pièces et accessoires automobiles entre le Canada et les États-Unis, notamment l'abolition des obstacles tarifaires et des autres mesures restrictives, afin que les industries des deux pays puissent participer sur une base juste et équitable à l'expansion du marché global de l'automobile;
- c) L'élaboration de conditions susceptibles de permettre aux forces du marché de fonctionner efficacement pour atteindre le mode d'investissement, de production et d'échange le plus économique.

Depuis 1965, l'industrie canadienne des produits de l'industrie automobile s'est complètement restructurée et a intégré en grande partie ses activités à celles de son homologue américain. La spécialisation et la rationalisation de la production ont donné lieu à une croissance phénoménale des échanges entre les deux pays, car les pièces et les véhicules circulent librement entre les usines situées de part et d'autre de la frontière. Grosso modo, les exportations de véhicules se sont accrues en fonction des importations alors que l'inverse s'est produit dans le cas des pièces. M. Roy Bennett, de la *Ford Motor Company*, a indiqué au Comité qu'environ 70% des véhicules fabriqués par sa société au Canada sont exportés. Il a expliqué ce qu'il pensait des avantages de l'Accord en ces termes:

Mais la principale leçon à tirer de l'Accord sur l'automobile est qu'il a donné des avantages énormes au Canada, comme une production rationalisée, grâce à de vastes unités économiques de production. En d'autres termes, l'accord sur l'automobile nous a permis d'accroître l'efficacité de notre industrie; il a entraîné une réduction des coûts et, parallèlement, celle des prix des produits (II, 7:26)