

Pacte de l'automobile

Des deux côtés on a reconnu que, pour que l'industrie canadienne puisse trouver des débouchés sur le marché américain, il faudra faire jouer en sa faveur non seulement les barrières qu'il avait fallu ériger du fait que l'industrie automobile est sous la coupe des grandes sociétés, mais aussi les tarifs douaniers officiellement fixés par les gouvernements. Étant donné que l'industrie automobile est moins importante, moins puissante et moins développée au Canada qu'aux États-Unis, des conditions ont été établies en faveur des fabricants canadiens, afin que le Canada puisse retirer de ces échanges des bénéfices réels et réciproques, de façon juste et équitable. Les conditions sont les suivantes: premièrement, pour chaque catégorie de véhicule, par exemple, pour les automobiles, les camions ou les autobus, il faut qu'au moins 75 p. 100 du montant total des ventes faites au Canada soient des ventes de véhicules fabriqués au Canada chaque année ou bien il faut que ce montant égale celui qui avait été atteint au cours de l'année de production 1964, en choisissant le chiffre le plus élevé de cette alternative. Deuxièmement, la participation canadienne, valeur nette ajoutée, aux voitures fabriquées au Canada par un «fabricant»—chaque type de voiture pris individuellement—ne doit pas être inférieure à la somme absolue en dollars réalisée en 1964.

● (1740)

En plus de ces conditions, prévues à l'accord, deux autres engagements ont été imposés au gouvernement canadien par la voie de lettres d'engagement distinctes. Le premier engagement était d'augmenter la valeur ajoutée au Canada, à chaque année de fabrication, d'un montant égal à 60 p. 100 de l'augmentation enregistrée dans la vente de voitures au Canada et à 50 p. 100 dans le cas des véhicules commerciaux, et deuxièmement, en plus de la valeur ajoutée minimale stipulée dans l'accord intergouvernemental et de la valeur ajoutée correspondant à l'augmentation des ventes de voitures au Canada, prévue dans la lettre d'engagement, il faudrait prévoir une hausse supplémentaire de la valeur ajoutée canadienne de 260 millions de dollars, soit 241 millions U.S., venant, pour l'ensemble, des fabricants, jusqu'à la fin de l'année de fabrication 1968.

Les États-Unis ont mis une limite à l'entrée en franchise des importations de produits de l'industrie automobile au Canada, reniant ainsi son entente avec le GATT concernant la nation la plus favorisée. C'est pourquoi les États-Unis ont demandé et obtenu une exemption de leurs partenaires du GATT. Par conséquent, l'accord est bilatéral du côté des États-Unis mais, du côté canadien, les fabricants autorisés peuvent importer en franchise des produits de l'industrie automobile de tout pays dont les exportations sont sujettes au tarif de la nation la plus favorisée.

Les deux pays ont bénéficié de l'intégration et de la rationalisation de l'industrie automobile américaine et canadienne par suite de l'application de l'accord. Au Canada, le rendement s'est amélioré parce que les réductions du nombre de modèles se sont traduites par des économies considérables. La courbe de la production révèle clairement jusqu'à quel point l'industrie canadienne est capable de concurrencer l'industrie américaine. De 671,000 unités en 1964, la production a atteint le niveau inégalé de 1.82 million en 1978, soit une hausse de 171 p. 100. Au cours de la même période, le nombre d'emplois a augmenté de 711 p. 100, passant de 69,000 à 118,000. On

estime que, dans les industries connexes d'approvisionnement et de services, le nombre d'emplois s'est accru d'environ 30,000.

Au total, les ventes d'automobiles entre le Canada et les États-Unis ont atteint 22.6 milliards de dollars en 1980, alors qu'elles étaient de 796 millions en 1964. Pendant la même période, les exportations canadiennes de produits automobiles sont passées d'environ 100 millions de dollars à 10 milliards de dollars. Les échanges commerciaux du Canada, qui étaient en déficit de 711 millions de dollars en 1965, ont atteint un excédent de 198 millions de dollars en 1971 et sont depuis retombés, affichant un déficit de 2 milliards de dollars en 1980.

L'industrie en Amérique du Nord est en train de subir de profonds bouleversements. Les facteurs qui ont contribué à ce phénomène sont nombreux, mais les plus évidents, c'est l'augmentation du prix de l'essence et la pénurie réelle de ce produit aux États-Unis. Les consommateurs exigent actuellement des véhicules plus petits, plus légers, et plus économiques. L'industrie n'a pas pu restructurer à temps tout son mode de fabrication pour répondre à cette nouvelle demande des consommateurs. C'est ce qui a permis aux producteurs étrangers, notamment aux Japonais, de s'implanter solidement sur le marché.

Je ne voudrais pas vous donner à penser que ce sont là les seuls éléments qui y ont contribué. La compétitivité des prix, les différences notoires sur le plan de la qualité et des performances sont autant d'éléments qui, alliés à des changements uniques importants comme les dispositifs de limitation des émissions, l'amélioration de la performance des moteurs et la diminution du poids, ont contribué à cette nouvelle situation. On estime qu'il en coûtera plus de 80 milliards de dollars à l'industrie nord-américaine pour adopter ces nouvelles techniques et pour convertir les installations existantes, afin d'assurer la fabrication d'une nouvelle génération de véhicules. Or, tous ces nouveaux changements doivent être apportés à un moment déjà difficile caractérisé par la flambée de l'inflation et des taux d'intérêt. L'industrie semble être en train de se moderniser, de devenir plus efficace et de fabriquer des véhicules compétitifs.

Ce profond bouleversement de l'industrie a changé les habitudes d'approvisionnement; tous les fournisseurs établis n'ont pas été capables de s'adapter au changement et certains ont dû fermer leurs portes, mais ils sont en voie d'être remplacés par de nouveaux fournisseurs.

Je tenais à expliquer tout ce qui s'est passé parce que, sans ces données de base, il serait difficile de comprendre pourquoi le Canada n'a pas adopté une attitude différente à l'égard de l'accord sur l'automobile. Le gouvernement a entamé des négociations avec les Américains dans le cadre de l'accord en avril 1980. Le nouveau gouvernement des États-Unis s'est engagé à poursuivre le processus de consultation en ce qui a trait au secteur automobile.

Ceux qui ont participé à ces consultations ont examiné sérieusement la nécessité de permettre à l'ensemble de l'industrie nord-américaine de remonter la pente et, bien entendu, les consultations ont porté sur toute une série de questions bien précises, y compris les importations japonaises, nos arrangements avec Ford et, plus récemment, le programme de remise de droits offert à Volkswagen.