

VI DEUX EXEMPLES DE LIBRE-ÉCHANGE RESTREINT

L'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense et l'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile sont deux accords sectoriels de libre-échange restreint entre les deux pays. Bien que ces deux programmes aient profité à l'industrie et au commerce canadien, chacun accuse à l'usage, de nombreuses tensions.

Commerce bilatéral du matériel de défense

La coopération économique bilatérale entre les États-Unis et le Canada dans le domaine de la défense remonte à la déclaration de Hyde Park en 1941. Ce n'est toutefois, qu'à la fin des années 50 qu'ont été négociées les modalités du programme actuel. A cette époque, le Canada s'est rendu compte, en effet, qu'il ne pouvait espérer se suffire à lui-même dans les principaux secteurs de la production de matériel militaire. Il a alors décidé de canaliser ses efforts vers certains secteurs précis pour lesquels il possédait une expérience particulière et où ses besoins étaient grands, comme les communications, la navigation et les transports. Afin de mieux assurer la défense de l'Amérique du Nord, les États-Unis ont accepté de partager avec le Canada leur compétence en matière de défense et d'ouvrir leur colossal marché aux fabricants canadiens de matériel militaire et ce, à des conditions quasi privilégiées. L'accord de participation à la production de défense, constitué d'une suite d'ententes conclues au cours des années, a donné à l'industrie militaire canadienne le fondement économique qui lui a permis de se spécialiser.

De façon générale, l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense prévoit la circulation en franchise du matériel militaire de part et d'autre de la frontière. Dès sa signature, le gouvernement américain a levé les restrictions frappant une foule de produits militaires contenues dans le *Buy American Act* et a aboli les droits de douane (qui étaient de 12 à 17% selon les cas) auxquels étaient assujettis les produits canadiens achetés en sous-traitance par des firmes américaines. La plupart des tarifs douaniers canadiens ont également été supprimés en 1966. Cependant, afin de compenser les «anomalies» contenues dans les règlements américains régissant l'accès aux marchés et de protéger les petits fournisseurs canadiens, l'entrée en franchise n'a été permise que pour les achats dont la valeur excédait \$250,000. Par exemple, on qualifiait d'«anomalies» la «désignation de certaines petites entreprises» auprès desquelles l'armée américaine devait, de préférence, s'approvisionner, le règlement sur les «métaux à usage spécial» qui restreignait l'achat de matières contenant ces métaux aux seuls fournisseurs américains, et enfin, la préférence accordée au matériel «non étranger» destinée à réserver à la technologie américaine certains contrats particulièrement délicats.

Le Canada continue d'imposer une majoration préférentielle de 10% par rapport au prix intérieur sur les achats faits à l'étranger. Les États-Unis ont, à plusieurs reprises, qualifié cette mesure de véritable obstacle aux échanges. M. Frank Jack-