

approvisionnement. S'inspirant de leurs obligations existantes à l'égard du GATT, ils ont donc reconnu qu'ils devraient obtenir un traitement équitable en cas d'imposition de contrôles sur les produits énergétiques, puisqu'ils sont chacun le meilleur client de l'autre. Les deux pays restent libres de déterminer s'il y a lieu d'autoriser les exportations, qu'ils pourront continuer à surveiller et à réglementer. Si l'un ou l'autre gouvernement juge nécessaire d'imposer des contrôles à l'exportation afin de préserver un approvisionnement essentiel à la consommation intérieure, il continuera à autoriser les exportations vers l'autre pays en proportion des tendances observées précédemment en ce qui concerne les exportations et la consommation intérieure.

Commerce des produits automobiles

L'industrie automobile est le pivot de l'industrie manufacturière canadienne; les échanges de produits automobiles entre le Canada et les États-Unis sont énormes. Les travailleurs de l'automobile des deux pays ont bénéficié de ce qui a été la plus importante entente bilatérale de libre-échange que nous ayons jamais conclue: le Pacte de l'automobile. Tout au long des négociations, les Canadiens ont indiqué qu'ils étaient satisfaits du Pacte et qu'ils voulaient continuer à en bénéficier, mais qu'ils ne rejetaient pas l'établissement de règles nouvelles et améliorées pour la gestion du commerce des produits automobiles. L'accord du 3 octobre répond à ces préoccupations.

On a beaucoup parlé des protections prévues dans le Pacte et obligeant les producteurs à monter une voiture au Canada pour chaque voiture qu'ils y vendent. Si cette exigence minimale n'est pas satisfaite, le Pacte prévoit l'application du droit ordinaire (actuellement de 9,2%). De plus, les Trois Grands de l'automobile se sont engagés à accroître la valeur ajoutée de leur production au Canada jusqu'à concurrence de 60 % de l'augmentation de la valeur de leurs ventes (la "clause de protection de la VAC"). Ces conditions ont été établies il y a vingt-deux ans. À ce moment-là, l'industrie canadienne était inefficace, fabriquant un grand nombre de modèles en petites séries pour un marché intérieur étroit. Elle était protégée par un droit de douane de 17,5 %. Les consommateurs canadiens payaient leurs voitures beaucoup plus cher que leurs voisins américains, et leur choix de modèles était plus réduit.