

l'accord industriel. Afin de participer pleinement au NORAD, il fallait que le Canada conçoive du matériel militaire très sophistiqué et engage des dépenses assez élevées. Toutefois, comme l'histoire de l'*Arrow* de la société Avro l'a démontré de façon flagrante, le Canada n'avait pas les moyens financiers voulus pour concevoir d'importants systèmes d'armement et allait donc être contraint de les acheter à l'étranger, notamment aux États-Unis. En partie pour compenser cette brèche, les États-Unis ont consenti à accorder à leur partenaire canadien au sein du NORAD l'accès à leur marché militaire, et ce, à des conditions dont ne jouissaient pas les autres pays alliés de l'OTAN. La plupart des analystes considèrent que cela constituait un avantage important pour les industries militaires canadiennes. Néanmoins, ils font également remarquer qu'elles s'en trouvaient par le fait même liées au marché militaire américain et que de nombreuses filiales d'importantes entreprises militaires des États-Unis se sont ainsi retrouvées de ce côté-ci de la frontière.

Les membres du mouvement pacifiste et de nombreux universitaires s'interrogent sur l'importance des usines de matériel militaire pour le Canada, estimant qu'on a tort de croire que la production de défense offre des retombées économiques équivalentes à celles que procurent des investissements dans des entreprises du secteur civil. Attirant l'attention sur l'impressionnante performance économique du Japon depuis la guerre et sur le peu d'investissements qu'effectue ce pays dans le domaine de la défense, ils réclament une conversion généralisée des industries militaires en industries civiles. Ils considèrent que les prétendus avantages découlant des DD/DPSA ne sont que mirages et que le fait que les industries militaires soient un secteur à forte concentration de capital les empêche de créer un grand nombre d'emplois. Ils soutiennent également que les retombées des technologies militaires dont profitent les technologies civiles ont grandement été surestimées. En outre, tous les emplois qui seraient créés au Canada grâce à la production de défense seraient inévitablement accompagnés d'un nombre équivalent d'emplois créés aux États-Unis. Comme le souligne M. Ernie Regehr, de *Project Ploughshares* : « Peu importe la quantité de produits que nous vendons aux États-Unis, nous devons toujours leur en acheter une quantité équivalente ... La mesure dans laquelle nous avons accès au marché militaire des États-Unis dépend du montant de nos achats [là-bas]<sup>6</sup> ».

Les milieux militaires contestent ces affirmations en invoquant les emplois, les investissements et les retombées technologiques qui découlent des DD/DPSA et de la production de défense en général. Certaines des importantes entreprises de matériel militaire canadiennes font surtout affaire avec les États-Unis. Or, même ces entreprises, à l'instar des représentants du gouvernement, reconnaissent que les DD/DPSA posent certains problèmes. Nombre de ces problèmes ont été débattus dans un mémoire préparé pour le Comité par le ministère d'État aux sciences et à la technologie. Ce dernier faisait remarquer que la pratique du libre-échange entre deux économies d'envergure très inégale oblige la plus faible à tenter de pénétrer l'autre marché en vendant des produits complémentaires de ceux de ce dernier. Par conséquent :

Le Canada ne vend pratiquement aucun système. De façon générale, il ne réussit à vendre que des composantes et des sous-systèmes, car l'industrie canadienne est trop spécialisée dans le commerce canado-américain de matériel militaire, ce qui nuit à l'ensemble de ses opérations commerciales dans ce domaine sur les autres marchés de l'étranger qui sont rentables<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> *Ibid.*, 18 novembre 1985, p. 43:11.

<sup>7</sup> Mémoire complémentaire du ministère d'État aux Sciences et à la Technologie, p. 7.