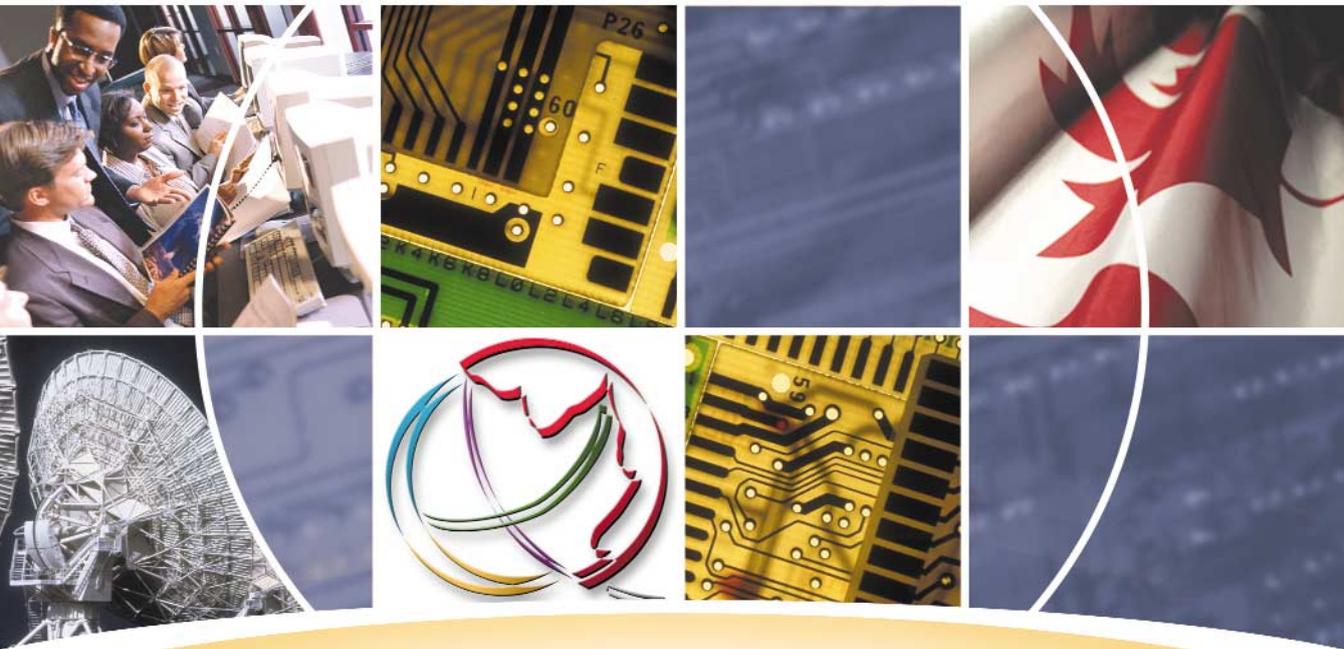
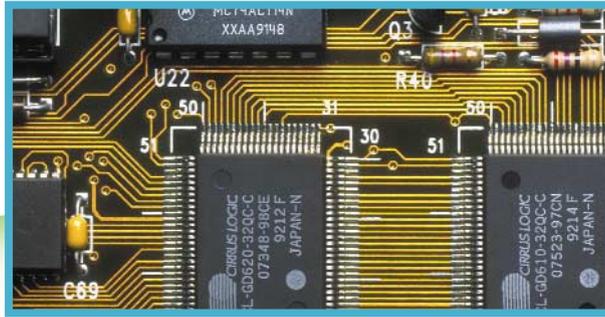




Nouvelle économie, croissance future



LE CANADA
ET LE COMMERCE
DES SERVICES



QUEL EST L'ENJEU?

Le secteur des services — en particulier les industries du savoir comme la technologie de l'information et les télécommunications — est la composante de l'économie du Canada qui connaît la plus forte croissance. Trois Canadiens sur quatre travaillent dans ce secteur qui crée environ 80 % des nouveaux emplois.

Les services jouent également un rôle de plus en plus important dans la croissance des exportations canadiennes. Les exportations de services commerciaux — des services à valeur ajoutée axés sur la haute technologie — ont augmenté de 62 % depuis 1995 pour atteindre 27,2 milliards de dollars en 2001. Au total, les exportations de services du Canada ont atteint 55,1 milliards de dollars en 2001, soit environ 12 % des exportations de biens et services du Canada.

Aussi bien à l'échelle nationale qu'internationale, c'est au secteur des services que nous devons la transformation du Canada en une économie fondée sur le savoir, qui crée des emplois et des revenus pour les Canadiens, et rend l'industrie canadienne plus concurrentielle et plus novatrice.

Toutefois, une grande partie de ce potentiel demeure inexploitée. Au Canada, la production du secteur des services est presque le double de celle du secteur des marchandises, et pourtant la valeur des exportations est beaucoup moins élevée dans le premier cas que dans le second.

Une amélioration est certainement possible à ce chapitre, et l'établissement de nouvelles règles transparentes peut soutenir cette croissance. Ces nouvelles règles contribueraient aussi au traitement équitable des exportateurs canadiens sur les marchés étrangers. Parce qu'elle est de taille moyenne, l'économie canadienne bénéficie d'un système commercial fondé sur des règles plutôt que sur le pouvoir.

Les fournisseurs canadiens jouissent d'une renommée mondiale dans de nombreux domaines dont le génie, les services financiers, les services de conseil en gestion, l'informatique, les télécommunications et l'assainissement de l'environnement. Environ 95 % de ces firmes sont des petites et moyennes entreprises dont la principale sphère de croissance se trouve à l'étranger. Une étude récente montre que si on réduisait d'un tiers les obstacles au commerce des services, les exportations canadiennes à ce titre pourraient augmenter d'environ 10 milliards de dollars annuellement — une hausse de 20 % à court terme.

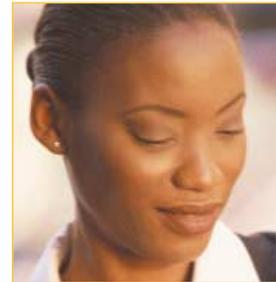
C'est pourquoi les négociations sur les services en cours à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et celles s'inscrivant dans le cadre d'autres ententes commerciales sont importantes pour le Canada. Elles sont garantes de l'ouverture de nouveaux marchés pour les entreprises, l'esprit d'innovation et le savoir-faire du Canada. De plus, l'établissement de règles claires assure à nos fournisseurs de services un accès aux marchés équitable. Cela est bénéfique pour le Canada et pour le reste du monde.



QUELS SONT LES PROBLÈMES?

Les négociations internationales sur la libéralisation du commerce des services ont commencé à l'OMC en janvier 2000, dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS).

Les obstacles particuliers au commerce des services ne se trouvent généralement pas à la frontière, mais plutôt dans la réglementation du pays concerné. Par exemple, l'accès aux marchés étrangers peut être limité par des quotas, des restrictions en matière de propriété étrangère et d'autres mesures discriminatoires ou des obstacles au mouvement des fournisseurs de services étrangers. Ce sont là certains des problèmes sur lesquels se penchent les négociateurs.



Certains Canadiens craignent que les négociations sur les services compromettent ou minent d'une façon ou d'une autre la souveraineté canadienne. Ce n'est pas le cas. Ces négociations ont lieu dans le cadre d'un accord en vigueur — l'AGCS — qui reconnaît le droit des gouvernements de réglementer les services pour réaliser les objectifs de leur politique nationale. De plus, l'AGCS permet à tous les pays de décider dans quels secteurs ils prendront des engagements en matière de traitement national et d'accès aux marchés. Aucun pays n'est forcé d'ouvrir un secteur s'il ne le souhaite pas.

LE CYCLE DE DOHA POUR LE DÉVELOPPEMENT

En novembre 2001, les membres de l'OMC ont entamé à Doha, au Qatar, le « Cycle de Doha pour le développement », une nouvelle série de négociations sur la libéralisation du commerce. Ce cycle a relancé les pourparlers sur le secteur des services. La Déclaration de Doha reconnaît le travail déjà entrepris dans le cadre de l'AGCS, et fixe deux échéances importantes :

- **soumission des domaines d'intérêt de chaque pays avant le 30 juin 2002;**
- **soumission des offres de chaque pays pour ouvrir des secteurs précis avant le 31 mars 2003.**

La Déclaration de Doha fixe également la conclusion de ce cycle à janvier 2005.

LES PRIORITÉS DU CANADA

Voici les objectifs du Canada dans les négociations sur la libéralisation du commerce des services :

- **obtenir un meilleur accès aux marchés étrangers pour nos fournisseurs de services;**
- **préserver notre capacité à élaborer des politiques publiques dans les domaines d'intérêt national.**





Voici nos priorités dans ces négociations :

- obtenir un meilleur accès pour les fournisseurs canadiens dans les secteurs suivants : services financiers, services professionnels, télécommunications, informatique, tourisme et énergie;
- renforcer les engagements pris par d'autres pays pour faciliter davantage l'entrée et le séjour temporaire de nos fournisseurs de services;
- encourager nos partenaires commerciaux à mettre en place une réglementation plus transparente.

Le Canada protégera ses intérêts, surtout dans les domaines de la santé, de l'éducation publique, des services sociaux et de la culture. Nos systèmes de santé et d'éducation publique et nos politiques culturelles ne sont pas négociables.

La position de négociation du Canada relativement à l'AGCS a été et continuera d'être définie en étroite collaboration avec les administrations provinciales et territoriales. Elle est également le fruit de vastes consultations menées auprès des Canadiens. Ces consultations se poursuivront tout au long des négociations.



Pour plus de renseignements

Le rôle du Canada concernant l'AGCS
www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac
www.services2000.ic.gc.ca

Le Service des délégués commerciaux du Canada aide les exportateurs souhaitant tirer parti des débouchés à l'étranger.
www.infoexport.gc.ca

Pour obtenir des exemplaires de cette brochure et d'autres publications du MAECI :

Service de renseignements (SXCI), ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : 1 800 267-8376 (sans frais) ou (613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
Courriel : enqserv@dfait-maeci.gc.ca

©Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — 2002
ISBN 0-662-66418-3
N^o de catalogue E2-457/2002

