

pour les fournisseurs de marchandises. Un ingénieur trouverait très difficile d'offrir ses services à des clients étrangers s'il ne connaît pas leur langue. Un fournisseur de services hésiterait avant d'établir une présence permanente dans un pays d'accueil dans lequel la langue, la culture et le régime juridique s'écartent beaucoup de ceux de son pays d'origine.

Nous pouvons constater, à partir de l'analyse qui précède, qu'il existe encore beaucoup de domaines dans lesquels les exportations pourraient augmenter avec le temps, pourvu que les obstacles au commerce de nature réglementaire ou autre soient assouplis. Une récente étude indique qu'une réduction des obstacles commerciaux de 33 p. 100 pourrait faire augmenter les exportations mondiales de services de 118,6 milliards de dollars américains, dont 35,5 milliards de dollars américains pour les États-Unis et 6,6 milliards de dollars américains pour le Canada²¹.

L'impact économique d'une transition structurelle vers une économie de services basée sur le savoir

On peut déduire de l'analyse qui précède que les gains d'un accroissement du commerce semblent plus probables dans deux domaines : les services aux consommateurs et les services à la production (les services professionnels et industriels). Les perspectives sont moins prometteuses dans les services sociaux et dans certains services qui pourraient être caractérisés comme « non échangeables ». Comment le Canada est-il positionné pour profiter de la libéralisation dans ces secteurs?

Considérations sectorielles

Le tableau 28 documente le changement important dans les dépenses des ménages canadiens consacrées aux services au cours des dernières années. Alors que les dépenses des ménages

²¹ Drusilla K. Brown, Alan V. Deardorff et Robert M. Stern (2001), « CGE modeling and analysis of multilateral and regional negotiating options », document de travail n° 468, University of Michigan.