

- Services financiers et juridiques — Les tendances vers la mondialisation et le besoin de se rapprocher des clients susciteront la création d'entités internationales, surtout aux États-Unis, en Amérique latine et en Asie. En effet, les États-Unis demeurent un marché prioritaire pour les banques canadiennes. Le marché mexicain, quant à lui, ouvre des débouchés attrayants dans le cadre de l'ALENA qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994. L'Asie est aussi un marché prioritaire où l'élimination de barrières telles que la réglementation pourrait susciter des débouchés intéressants.
- Éducation et formation — Les pays en voie d'industrialisation, les pays de l'ancienne URSS, l'Europe de l'Est de même que les marchés commerciaux des pays de l'OCDE ont actuellement des besoins énormes en matière de services d'éducation et de formation. Les tendances indiquent que les organismes d'aide réservent des sommes croissantes à ces types de services.
- Maisons de commerce — Les Antilles, l'Amérique centrale, l'Amérique du Sud, le Moyen-Orient, les pays de l'ancienne URSS et l'Inde constituent d'importants marchés.
- Réseaux de distribution et de transports — Le commerce de détail, les services d'alimentation, les réseaux de distribution en gros et les services de messagerie peuvent présenter des débouchés, et ce, en Europe centrale, en Europe de l'Est et au Mexique.

Nombre d'entreprises du secteur des services commerciaux et professionnels sont connues sur la scène mondiale, mais l'ALE et l'ALENA devraient aider les entreprises canadiennes à s'implanter davantage sur les marchés des États-Unis et de l'Amérique latine. Toutefois, ces entreprises devraient aussi viser la région de l'Asie-Pacifique et d'autres où le financement de projets par les institutions financières internationales joue un rôle important. Ajoutons que le Moyen-Orient présente des débouchés attrayants pour l'exportation de ce genre de services.

Compte tenu des possibilités de ces marchés, le Canada peut prendre de l'avance dans une variété de services reliés à des domaines tels que :

- les mines et la transformation des ressources, l'exploitation forestières, l'agriculture, la production et la distribution d'énergie hydro-électrique;
- les services reliés aux conditions géographiques et climatiques du Canada tels que les services d'exploration, de génie, de construction, des sciences reliées aux ressources et de l'environnement;
- les transports par voie de terre et les communications, surtout dans les régions où la population est dispersée;
- les services commerciaux dans les domaines de la technologie de pointe tels que la géomatique, la biotechnologie, la télématique ainsi que l'intégration et les logiciels informatiques, ce qui inclut les services complémentaires de formation et les services après-vente;
- les services de gestion de projets en immobilisations dans les domaines du pétrole brut et du gaz naturel ainsi que de l'aménagement des réseaux de transports, du tourisme et des centres de villégiature.

Orientation stratégique

Les mesures suivantes sont recommandées pour favoriser les exportations des entreprises canadiennes de services et en assurer l'expansion au cours des prochaines années.

- Tisser des liens plus étroits entre les fournisseurs canadiens de biens et de services, dans le domaine de la commercialisation et de la technologie, et ce, afin d'affronter la concurrence sur la scène internationale. L'accent devrait être mis sur l'augmentation du nombre des entreprises de services inscrites dans les bases de données telles que le Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR)