

Troisièmement, diverses barrières et entraves limitent les échanges commerciaux de services. Même dans les pays industrialisés qui ont des régimes relativement libéraux en matière de commerce international de marchandises, les obstacles au commerce des services et au mouvement des personnes peuvent avoir un effet singulièrement restrictif<sup>13</sup>. Le tableau D.3 présente, pour différents sous-secteurs de services, l'indice de restriction au commerce international calculé pour divers pays. Cet indice quantifie la nature et la portée des restrictions réglementaires imposées par les gouvernements pour empêcher les fournisseurs étrangers de services d'entrer dans le pays hôte afin d'y vendre leurs services<sup>14</sup>. Enfin, les barrières culturelles - par exemple, celles qui touchent à la langue, à la culture ou au système juridique - compliquent les choses dans le commerce international, mais elles semblent plus problématiques pour les fournisseurs de services que pour les vendeurs de marchandises. Un ingénieur aura de grandes difficultés à vendre ses talents à un client étranger dont il ne connaît pas la langue. De même, un fournisseur de services hésitera sans doute avant d'établir une présence permanente dans un pays dont la langue, la culture et le système juridique sont complètement différents de ceux de son propre pays.

L'analyse qui précède permet de constater que les activités de nombreux sous-secteurs de services ne s'exercent encore qu'à l'intérieur des pays où ces services sont produits, et ce, malgré le fait que les échanges transfrontaliers de services aient connu une expansion considérable depuis une dizaine d'années. Les perspectives de croissance des exportations de services n'en sont pas moins excellentes, dans la mesure où l'on voudra tout au moins abaisser les barrières réglementaires et commerciales. Une étude récente indique qu'une baisse de 33 % des obstacles au commerce international des services contribuerait à un accroissement de la valeur des exportations mondiales de services égal à 118,6 milliards de dollars US. Pour les États-Unis et le Canada, elle se chiffrerait à 35,5 et 6,6 milliards, respectivement<sup>15</sup>. À court terme, l'augmentation susciterait une hausse des exportations canadiennes de services de quelque 20 %.

<sup>13</sup> J. McCallum, « National borders matter: Canada-U.S. regional trade patterns », *American Economic Review* 85, juin 1996, pages 615-623; J. Helliwell, *How Much Do National Borders Matter?*, Washington, Brookings Institution, 1998.

<sup>14</sup> Pour chaque sous-secteur de services, l'Australian Productivity Commission a établi un indice de restriction au commerce international en fonction de la réglementation qu'impose le gouvernement concerné dans le sous-secteur en question. Les restrictions à l'entrée sur le marché comprennent souvent l'obligation pour les nouvelles entreprises d'obtenir un permis d'exploitation, ainsi que des limites à l'investissement direct dans des entreprises existantes et au mouvement permanent des personnes. Des scores sont attribués à chaque restriction en fonction de son degré de rigueur. La valeur de chaque catégorie de restriction est ensuite pondérée suivant ce qu'on estime devoir être son coût économique relatif pour les fournisseurs de services étrangers. La valeur attribuée est généralement déterminée de manière à ce que l'indice global de restriction puisse se situer entre 0 et 1. Plus la restriction est rigoureuse, plus la valeur de l'indice est élevée.

<sup>15</sup> Brown, Deardorff et Stern, « CGE modeling and analysis of multilateral and regional negotiating options », Discussion Paper no. 468, University of Michigan, 2001.