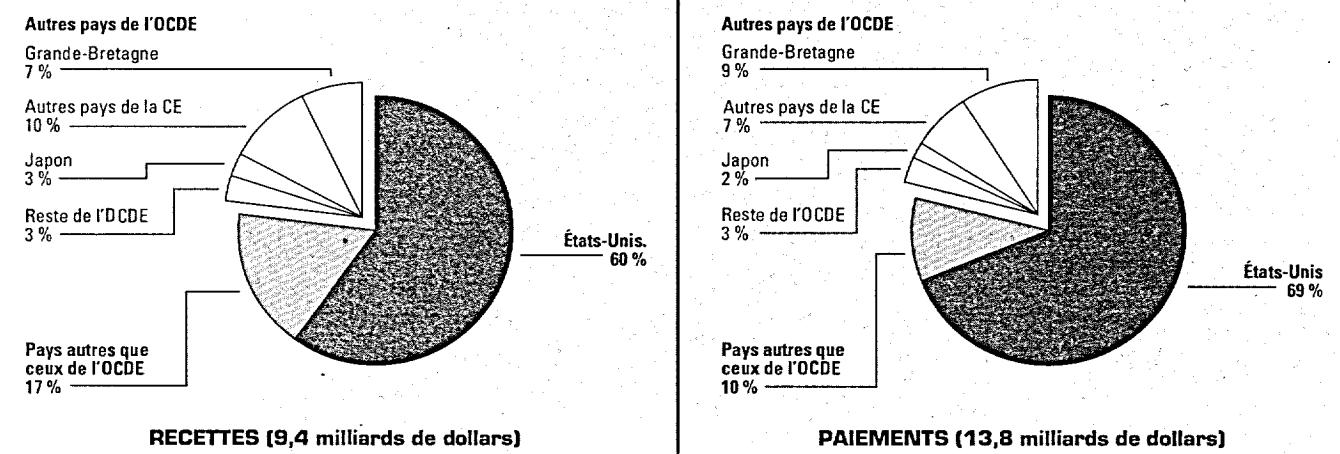


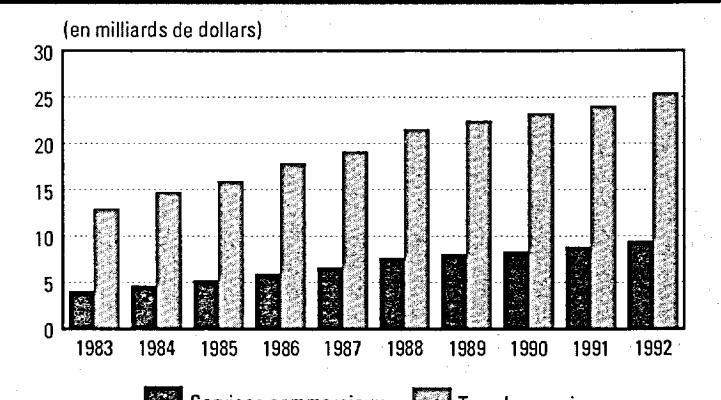
Figure 1 — Services commerciaux selon la région, 1992

Source : *Les transactions internationales de services du Canada*, n° 67-203 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

Les entreprises canadiennes de ce secteur sont réputées et font leur marque sur la scène internationale. En se fondant sur ces résultats, plusieurs sous-secteurs ont indiqué un grand nombre de marchés prioritaires, notamment :

- Génie-conseil, architecture et construction — Ces services spécialisés continueront d'être en demande partout dans le monde. Les entreprises canadiennes devront former des regroupements, des entreprises en participation et des consortiums afin de concurrencer les pays industrialisés et ceux en voie d'industrialisation dans les cas de grands projets.
- Environnement — En raison des contrôles environnementaux accrus, les possibilités sont vastes pour les exportateurs canadiens, et ce, aux États-unis, en Amérique latine, en Europe de l'Est et dans la région de l'Asie-Pacifique.
- Santé — La conjugaison des revenus croissants et des besoins importants dans le secteur de la santé dans la région de l'Asie-Pacifique, en Amérique latine et aux Antilles, ouvre des débouchés importants aux spécialistes canadiens de services de santé.
- Gestion-conseil — La plupart des économies de marché disposent de services

de consultation bien établis, mais des compétences sont souvent requises dans certains créneaux. Ces entreprises canadiennes possèdent des compétences dans les domaines de la formation, de la privatisation, de la vérification et des services reliés aux secteurs financiers, aux ressources et aux transports. Un certain nombre de marchés d'outre-mer tels que ceux de l'Europe de l'Est et de l'Europe centrale, où des économies capitalistiques émergent, offrent aussi des débouchés.

Figure 2 — Exportations des services commerciaux

Source : Statistique Canada.