

Les exportations canadiennes peuvent être concurrentielles, mais au détriment des salariés canadiens peu rémunérés.	D'après les données de l'OCDE pour 1992, les industries manufacturières du Canada qui sont axées sur les exportations surpassent celles de tous les autres pays de l'OCDE pour ce qui est des emplois à salaires élevés. Les exportations soutiennent les emplois à salaires élevés au Canada.
La croissance du secteur des services signifie que les emplois bien rémunérés dans la fabrication disparaîtront et que le Canada exportera des services à forte intensité de main-d'oeuvre.	Les activités intensives de connaissances correspondent généralement à une forte productivité et à des salaires réels élevés. Depuis 1969, les exportations canadiennes de services commerciaux à forte intensité de connaissances affichent des tendances à la hausse. Les exportations de services commerciaux soutiennent des emplois commandant des salaires réels élevés.
Les filiales à propriété étrangère ne sont installées dans notre pays que pour servir le marché canadien.	Environ 62 % des exportations de services commerciaux sont destinés aux États-Unis; de ce pourcentage, plus de 60 % sont exportés par l'entremise de filiales.
Les entreprises étrangères établies au Canada effectuent la majorité de leur R-D dans leur pays d'origine. Seuls quelques emplois dans les services à forte intensité de connaissances et commandant des salaires réels élevés seront créés au Canada.	Ce qui importe, ce sont les échanges de services à forte intensité de connaissances, et non pas les dépenses de R-D proprement dites. Par exemple, les filiales américaines au Canada s'engagent dans des activités intensives de connaissances qu'elles ne peuvent obtenir de leur siège social aux États-Unis et qu'elles achètent du Canada pour leurs entreprises aux États-Unis.