



Industrie Canada Industry Canada

HF1479
.I5214
1995
v.2
QUEEN
c.2

IC

L'INDUSTRIE ET L'URUGUAY ROUND

VOLUME 2

Technologie de l'information

**Accord général sur
le commerce des services**

Canada

CENTRES DE SERVICES AUX ENTREPRISES DU CANADA

Ces centres ont été mis sur pied dans au moins un grand centre de chaque province et dans la région de la Capitale nationale. Ils offrent des renseignements sur les programmes et services pertinents, des sources d'aide et des services-conseils aux particuliers et aux entreprises.

Terre-Neuve

Centre de services aux entreprises du Canada
90, avenue O'Leary
C.P. 8687
St. John's (T.-N.)
A1B 3T1
Téléphone : (709) 772-6022
ou 1-800-668-1010
Télécopieur :
(709) 772-6090
Info-télécopieur :
(709) 772-6030

Île-du-Prince-Édouard

Centre de services aux entreprises Canada/
Île-du-Prince-Édouard
232, rue Queen
C.P. 40
Charlottetown (Î.-P.-É.)
C1A 7K2
Téléphone : (902) 368-0771
ou 1-800-668-1010
Télécopieur :
(902) 566-7098
Info-télécopieur :
(902) 566-7098
ou 1-800-401-3201

Nouvelle-Écosse

Centre de services aux entreprises Canada/
Nouvelle-Écosse
1575, rue Brunswick
Halifax (N.-É.)
B3J 2G1
Téléphone : (902) 426-8604
ou 1-800-668-1010
Télécopieur :
(902) 426-6530
Info-télécopieur :
(902) 426-3201
ou 1-800-401-3201

Nouveau-Brunswick

Centre de services aux entreprises Canada/
Nouveau-Brunswick
1^{er} étage, 570, rue Queen
Fredericton (N.-B.)
E3B 6Z6
Téléphone : (506) 444-6140
ou 1-800-668-1010
Télécopieur :
(506) 444-6172
Info-télécopieur :
(506) 444-6169

Québec

Info entrepreneurs
Niveau Plaza, bureau 12500
5, Place Ville-Marie
Montréal (QC)
H3B 4Y2
Téléphone : (514) 496-4636
ou 1-800-322-4636
Télécopieur :
(514) 496-5934
Info-télécopieur :
(514) 496-4010
ou 1-800-322-4010

Ontario

Centre de services aux entreprises Canada/Ontario
4^e étage, 1, rue Front
Toronto (Ont.)
M5V 3E5
Téléphone : (416) 954-4636
Télécopieur :
(416) 954-8597
Info-télécopieur :
(416) 954-8555

Manitoba

Centre de services aux entreprises du Canada
330, avenue Portage, 8^e étage
Winnipeg (Man.)
R3C 2V2
Téléphone : (204) 984-2272
ou 1-800-665-2019
Télécopieur :
(204) 983-2187
Info-télécopieur :
(204) 984-5527
ou 1-800-665-9386

Saskatchewan

Centre de services aux entreprises Canada/
Saskatchewan
122, 3^e Avenue nord
Saskatoon (Sask.)
S7K 2H6
Téléphone : (306) 956-2323
ou 1-800-667-4374
Télécopieur :
(306) 956-2328
Info-télécopieur :
(306) 956-2310
ou 1-800-667-9433

Alberta

Centre de services aux entreprises du Canada
9700, avenue Jasper,
pièce 122
Edmonton (Alb.)
T5J 4H7
Téléphone : (403) 495-6800
Télécopieur :
(403) 495-7725

Colombie-Britannique

Centre de services aux entreprises Canada/
Colombie-Britannique
601, rue Cordova ouest
Vancouver (C.-B.)
V6B 1G1
Téléphone : (604) 775-5525
ou 1-800-667-2272
Télécopieur :
(604) 775-5520
Info-télécopieur :
(604) 775-5515

Région de la Capitale nationale

Centre de services aux entreprises du Canada
1^{er} étage, Tour est
235, rue Queen
OTTAWA (Ont.)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 952-4782
Télécopieur :
(613) 957-7942

N.B. Les entreprises des Territoires du Nord-Ouest doivent adresser leurs demandes de renseignements ou d'aide au CSEC du Manitoba, et celles du Yukon, au CSEC de la Colombie-Britannique.

HF
1479
-I.S.214
1995
v. 2
Queen
c. 2

L'INDUSTRIE

ET

L'URUGUAY

ROUND

Industry Canada
Library - Queen

JUL 10 1995

Industrie Canada
Bibliothèque - Queen

VOLUME 2

Technologie de l'information

**Accord général sur le
commerce des services**

Cette publication est la deuxième d'une série intitulée *L'industrie et l'Uruguay Round*. Pour obtenir ces documents et de nombreux autres publiés par Industrie Canada, se brancher sur le réseau informatique Internet (council@istc.ca).

On peut aussi obtenir des exemplaires imprimés de la présente étude et de ces autres documents en s'adressant à :

Services de distribution
Industrie Canada
Bureau 208D, Tour est
235, rue Queen
OTTAWA (Ont.)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 947-7466
Télécopieur : (613) 954-6436

Pour obtenir d'autres renseignements sur les sujets abordés dans le présent document ou sur la technologie d'information en soi, s'adresser à :

Direction générale des affaires internationales
Industrie Canada
Bureau 520B, Tour est
235, rue Queen
OTTAWA (Ont.)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-3525
Télécopieur : (613) 952-0540

Direction générale de l'industrie de la technologie
de l'information
8^e étage, Tour Journal nord
300, rue Slater
OTTAWA (Ont.)
K1A 0C8
Téléphone : (613) 954-3287
Télécopieur : (613) 954-8419

Pour obtenir d'autres renseignements sur l'Accord général sur le commerce des services, s'adresser à :

Direction générale des affaires internationales
Industrie Canada
Bureau 504B, Tour est
235, rue Queen
OTTAWA (Ont.)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-3592
Télécopieur : (613) 952-0540

© Ministère des Approvisionnements et Services Canada 1995
N° au cat. C2-263/2-1995F
ISBN 0-662-99759-X
105064-95-02

Il est permis de reproduire le présent document par voie électronique, photomécanique ou autre, notamment en le mémorisant dans un système de recherche documentaire. Toute utilisation du contenu du présent document doit s'accompagner d'une mention de la source, à savoir Industrie Canada.

Also available in English under the title *Industry and the Uruguay Round: Information Technologies — General Agreement on Trade in Services*



Technologie de l'information

Enjeux pour le Canada

Matériel électronique et de communications

Matériel informatique et machines de bureau

Instruments électroniques

Services informatiques et logiciels

Services de télécommunications

Tableau 1 — Valeur des exportations et exemples de tarifs étrangers sur certains produits de la technologie de l'information

Tableau 2 — Valeur des importations et tarifs canadiens sur certains produits de la technologie de l'information

TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION

Enjeux pour le Canada

Le secteur de la technologie de l'information englobe les fabricants de matériel et de pièces de télécommunications et d'autres appareils de communications, d'ordinateurs, de machines de bureau, de supports d'information et d'instruments électroniques, de même que les pièces connexes. Il comprend aussi les services informatiques, les logiciels et les services de télécommunications.

Cette étude aborde l'incidence des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round sur cinq segments du secteur de la technologie de l'information :

- le matériel électronique et de communications,
- le matériel informatique et les machines de bureau,
- les instruments électroniques,
- les services informatiques et les logiciels,
- les services de télécommunications.

Elle ne s'intéresse pas aux conséquences de ces négociations sur les fabricants de téléviseurs et les revendeurs de postes téléphoniques, ni sur les services de téléappel et de téléphonie cellulaire.

En 1992, les cinq segments du secteur de la technologie de l'information étudiés ici comptaient environ 13 550 établissements (exception faite des services de télécommunications, dont le nombre d'établissements n'est pas révélateur) et quelque 271 000 employés. La même année, ils ont vendu des produits et des services d'une valeur d'environ 36,1 milliards de dollars et leurs exportations de biens et de services ont dépassé 10,5 milliards. Les importations canadiennes de biens et de services semblables ont dépassé 17,8 milliards de dollars. Les segments en question sont une importante source d'innovation au Canada : ils représentent 35 p. 100 de toute l'activité de recherche-développement (R-D) industrielle au pays et se caractérisent d'un océan à l'autre par des grappes d'excellence en matière de technologie.

Quatre de ces segments, concentrés en Ontario et au Québec, comptent pour environ 80 p. 100 du chiffre d'affaires. L'Alberta et la Colombie-Britannique sont responsables de presque tout le reste du chiffre d'affaires. Les services de télécommunications sont présents dans chaque province et leur chiffre d'affaires est réparti en fonction de la population.

Matériel électronique et de communications

Ce segment de l'industrie regroupe les fabricants de matériel électronique et de communications utilisé pour la transmission, la commutation et la distribution de l'information vocale, numérique et vidéo. On y retrouve le matériel d'interconnexion et de multiplexage, le matériel téléphonique installé chez le client et le matériel multimédia, les techniques de communications personnelle et sans fil, les systèmes de transmission par fibres optiques et de communications par satellite, les cartes de circuits imprimés et les puces micro-électroniques adaptées.



Points forts et points faibles

L'industrie canadienne se compose d'une grande entreprise à intégration verticale axée sur la R-D (Northern Telecom), de quelques entreprises de propriété canadienne plus petites, de plusieurs filiales de multinationales et d'un certain nombre de petites entreprises spécialisées. En 1992, elle comptait 602 établissements et un effectif de 57 600 personnes. Les expéditions de produits manufacturés ont totalisé 8 milliards de dollars et ont été destinées au marché intérieur dans une proportion de seulement 32 p. 100.

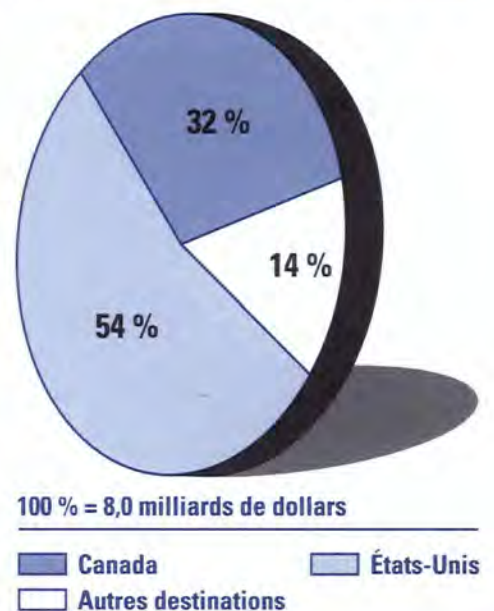
Au cours de la période de 6 ans qui s'est terminée en 1992, les expéditions de ce segment ont progressé à un taux annuel moyen de 7 p. 100.

Le secteur du matériel électronique et de communications tire sa force de sa base technologique, de la présence de Northern Telecom et de son marché intérieur à la fine pointe de la technologie. S'y ajoutent les programmes spatiaux qui mettent l'accent sur les communications. L'exiguïté du marché canadien et le fait que les autres chefs de file de l'industrie mondiale y soient très peu nombreux neutralisent en partie ces forces.

La fabrication de matériel de communications fait appel à la haute technologie et nécessite des investissements énormes dans la R-D. Les grandes sociétés internationales accordent beaucoup d'importance à la R-D et ont notamment la capacité de concevoir et de fabriquer des circuits intégrés. Selon une enquête menée par l'Organisation pour la coopération et le développement économiques, les dépenses engagées par les entreprises canadiennes au titre de la R-D ont représenté en moyenne 12,6 p. 100 de leur chiffre d'affaires, la fourchette allant de 5 à 21,2 p. 100. Ce segment du secteur de la technologie de l'information compte pour 20 p. 100 de toute la R-D industrielle effectuée au Canada.

La présence au Canada de Northern Telecom, une multinationale au portefeuille diversifié dont le chiffre d'affaires annuel en fait le troisième fournisseur de matériel de télécommunications au monde, constitue un important facteur de réussite pour cette branche d'activité. Cette présence a valu au pays d'être reconnu pour son apport précieux à l'évolution technologique rapide de l'industrie. De plus, Northern Telecom offre un débouché stable et permanent aux fournisseurs de pièces et de composants. De nombreux autres fabricants canadiens de matériel de télécommunications ont fait leurs premières armes à titre de fournisseurs de Northern Telecom.

Figure 1
Matériel électronique
et de communications
Destination des expéditions, 1992



Structures du commerce et rendement

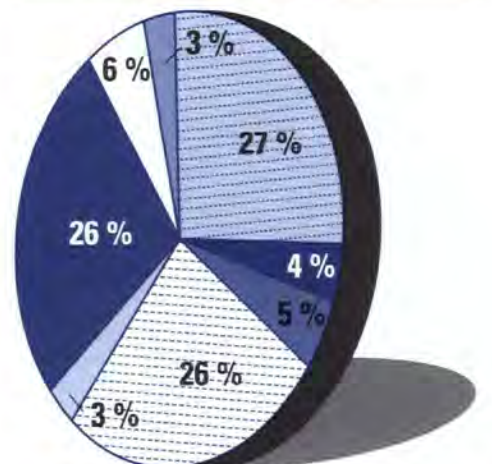
Le marché canadien est l'un des plus développés du monde. Sa stabilité, son degré de perfectionnement, sa diversité et la volonté d'innovation de l'industrie sont des éléments clés pour l'évolution de la structure de l'offre des télécommunications au Canada. En outre, les rapports commerciaux de longue date entre les entreprises de services de télécommunications et les principaux fournisseurs de matériel ont donné à ces derniers la vigueur financière voulue pour investir de plus en plus dans la mise au point des produits et la crédibilité nécessaire pour convaincre les clients éventuels de la qualité des produits canadiens. D'autre part, le marché canadien est restreint, et comme un petit noyau d'entreprises y ont réussi une pénétration profonde, cela complique la tâche des autres fabricants.

Les points forts des petites et moyennes entreprises (PME) qui œuvrent dans l'industrie canadienne du matériel de communications tiennent à l'excellence technologique de leurs produits et à leur aptitude à repérer et à servir des créneaux particuliers. Cette dépendance à l'égard des créneaux est source d'une certaine incohérence au sein de l'industrie, qui est moins apte à rivaliser avec les entreprises étrangères plus intégrées, notamment sur les marchés des pays en développement. Dans l'ensemble, l'industrie canadienne est forte en matière d'intégration de systèmes. De plus, certaines entreprises ont assumé un rôle d'entrepreneur principal dans le cadre d'importants projets au large des côtes.

Le commerce, moteur de l'industrie canadienne du matériel électronique et de communications, garantit que les Canadiens ont accès à un matériel de classe internationale au meilleur prix disponible. L'industrie est un important exportateur de systèmes d'autocommutation numérique, de produits de télématique, de technologie de communication personnelle et de communication sans fil, de systèmes de transmission par fibres optiques et de systèmes de communication par satellite.

La valeur des exportations a doublé de 1988 à 1992. En 1992, l'industrie a exporté aux États-Unis du matériel de communications et des pièces électroniques d'une valeur de 4,3 milliards de dollars, ce qui correspond à 54 p. 100 de toutes ses expéditions. Les exportations destinées aux autres pays ont totalisé 1,1 milliard de dollars, soit 14 p. 100 des expéditions totales. De ce chiffre, 26 p. 100 sont attribuables à l'Union européenne et une proportion équivalente à un certain nombre de pays de l'Asie-Pacifique : Chine, Singapour, Hongkong, Corée du Sud, Taiwan, Malaisie,

Figure 2
Matériel électronique et de communications
Exportations, ailleurs qu'aux États-Unis, 1992



100 % = 1,1 milliard de dollars





Incidence des négociations

Indonésie, Philippines et Thaïlande. Parmi les autres destinations importantes, notons le Japon, le Mexique, l'Inde, l'Australie et la Turquie. La croissance rapide des exportations à destination des pays de l'Asie-Pacifique devrait se poursuivre au delà de l'an 2000.

En règle générale, les tarifs américains sur le matériel électronique et de communications ont disparu aux termes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE). Les tarifs de l'Union européenne sont actuellement de 0 à 14 p. 100, tandis que ceux du Japon vont de 0 à 7,2 p. 100.

Enfin, certains tarifs de la Corée du Sud atteignent 20 p. 100 — la Corée s'est engagée à ne pas les hausser — et ses autres tarifs ne font tout simplement l'objet d'aucun engagement.

Les mesures non tarifaires sont aussi très importantes lorsqu'il s'agit de restreindre l'accès aux marchés étrangers. Les politiques en matière de marchés publics sont au premier plan de ces mesures. Étant donné que les télécommunications ne sont pas assujetties au Code des marchés publics de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), les entreprises de télécommunications de propriété gouvernementale, qui dominent le secteur dans bien des pays étrangers, favorisent les fournisseurs locaux au détriment des autres.

Les activités des organismes internationaux de normalisation sont de plus en plus utiles au commerce du matériel électronique et de communications. Alors que les normes ont déjà servi à protéger les marchés nationaux de la concurrence étrangère, les grands concurrents les emploient aujourd'hui pour obtenir des avantages respectifs sur les principaux marchés mondiaux ou régionaux. Si l'utilisateur veut profiter de tous les avantages de la technologie moderne, les normes nationales doivent désormais s'harmoniser avec les normes internationales.

Les accords découlant des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round auront une incidence positive considérable sur le secteur canadien du matériel électronique et de communications. Des débouchés s'ouvriront sur les marchés nouveaux ou traditionnels, et les entreprises pourront exporter ailleurs que sur le marché lucratif des États-Unis.

Les principaux partenaires commerciaux du Canada élimineront leurs tarifs sur une partie du matériel électronique et de communications ou les réduiront considérablement en cinq étapes annuelles égales. L'Union européenne supprimera ses tarifs sur les postes téléphoniques et certains circuits intégrés numériques et les réduira jusqu'à concurrence de 60 p. 100 sur d'autres. Le Japon éliminera tous ses tarifs sur le matériel électronique et de communications. Pour sa part, la Corée du Sud s'est engagée à ne pas hausser la plupart de ses tarifs, à éliminer le tarif sur les circuits intégrés et à consentir des réductions pouvant atteindre 35 p. 100 sur les tarifs appliqués à d'autres produits.

Les autres grands partenaires commerciaux du Canada offriront aux fabricants de matériel un accès plus sûr à leurs marchés. Les pays en développement avancé — Brésil, Malaisie, Thaïlande, etc. — se sont engagés à ne pas accroître leurs tarifs et en outre à les réduire

au cours de la période visée, tandis que la plupart des pays moins avancés se sont engagés à ne pas les accroître. Les entreprises canadiennes seront donc incitées à profiter des débouchés dans un certain nombre de pays en développement.

En vertu de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), tous les partenaires commerciaux du Canada sans exception ont accepté d'autoriser l'entrée des employés spécialisés d'entreprises canadiennes sur une base contractuelle ou pour l'exécution d'un projet. Il s'agit d'une mesure très favorable aux entreprises qui cherchent à obtenir l'exécution de projets axés sur la fourniture de matériel de télécommunications.

L'Accord relatif aux marchés publics ne vise pas encore le matériel de télécommunications. Cette exclusion limite quelque peu les avantages éventuels rattachés à l'élimination ou à la réduction des tarifs étrangers dans les pays où les entreprises de télécommunications sont de propriété gouvernementale. En revanche, les principaux participants ont convenu de reprendre les négociations en vue d'incorporer le matériel de télécommunications dans le nouvel Accord relatif aux marchés publics qui doit entrer en vigueur le 1^{er} janvier 1996.

Les tarifs canadiens sur le matériel téléphonique, par exemple les commutateurs, seront réduits de 50 p. 100. De plus, bon nombre des tarifs canadiens appliqués à d'autre matériel électronique et de communications seront supprimés lorsque ces produits auront été incorporés dans l'Accord relatif aux marchés publics. Il s'ensuivra une réduction du coût de fabrication du matériel canadien et une augmentation de la compétitivité des produits canadiens sur les marchés internationaux.

L'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce encouragera les pays à faire appel à des normes internationales. Il réduira l'éventualité que des normes et des règles techniques, de même que des procédures d'homologation et d'essai, créent des obstacles inutiles au commerce. En améliorant la discipline commerciale, on garantira que les normes et les règles techniques étrangères ne bloquent pas indûment l'accès au matériel électronique et de communications du Canada.

Grâce au Code des subventions et des mesures compensatoires, nos partenaires commerciaux ne pourront plus, pour motiver leur contestation commerciale, invoquer dans certaines circonstances les subventions accordées à des fins de recherche et de mise au point pré-concurrentielle. Le Code donnera aux entreprises canadiennes des recours contre les subventions accordées en matière de matériel électronique et de communications qui évincent le matériel canadien des marchés étrangers, y compris les subventions destinées à protéger le marché intérieur d'un pays étranger. Cet état de choses facilitera la pénétration des marchés étrangers par les entreprises canadiennes.

L'Accord relatif aux aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce permettra aux fabricants de circuits intégrés de mieux protéger leurs schémas techniques. Cette disposition incitera les entreprises canadiennes à explorer et à développer de nouveaux marchés.



Points forts et points faibles

Matériel informatique et machines de bureau

Ce segment de l'industrie regroupe les fabricants d'ordinateurs, de périphériques et de machines de bureau tels que les terminaux, les gros ordinateurs, les ordinateurs personnels, les machines bancaires et les caisses enregistreuses. On y retrouve aussi les fabricants de périphériques d'entrée et de sortie, de processeurs de mémoire et de processeurs centraux, y compris les pièces, de machines électroniques à télécopier, à photocopier, à calculer ou à peser, ainsi que de distributeurs automatiques.

On y retrouve plusieurs filiales de multinationales et un certain nombre de PME. En 1992, quelque 15 800 personnes réparties dans 206 établissements ont expédié des produits manufacturés d'une valeur totale de 4,1 milliards de dollars, dont seulement 14 p. 100 sur le marché intérieur.

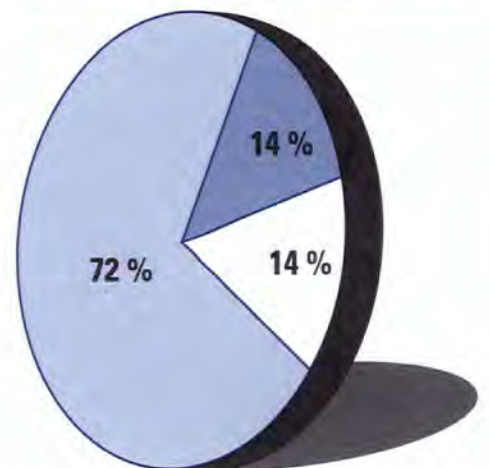
Au cours de la période de 6 ans qui s'est terminée en 1992, les expéditions ont augmenté à un taux annuel moyen de 9 p. 100.

Le secteur canadien du matériel informatique et des machines de bureau tire sa force de la proximité des grands marchés et des grands fournisseurs, de même que du coût, de la qualité et de la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée.

Le perfectionnement des puces à jeu réduit d'instructions a élargi les débouchés des entreprises canadiennes, qui sont habituellement plus petites que les multinationales et qui ont traditionnellement répondu aux besoins de créneaux du marché. Il a aussi donné lieu à la conclusion d'un certain nombre d'alliances inattendues en matière de marketing et de production avec des grandes entreprises jusque là rivales.

L'évolution de l'industrie canadienne a donné lieu à deux types d'entreprise. Le premier groupe se compose des grandes multinationales fortement intégrées verticalement, qui comptent sur des installations internes de R-D, des établissements de production rentables et un personnel des ventes efficace. Le second groupe, plus restreint, comprend des entreprises dont la propriété est habituellement canadienne et qui s'occupent souvent de concevoir et de construire des pièces qui améliorent une fonction spécifique d'entrée ou de sortie d'un microprocesseur : imagerie, audio, fac-similé ou contrôleur d'un autre périphérique. Les entreprises du deuxième groupe doivent justement leur réussite à leur grande capacité d'adaptation rapide

Figure 3
Matériel informatique et machines de bureau
Destination des expéditions, 1992



100 % = 4,1 milliards de dollars

■ Canada ■ États-Unis
□ Autres destinations

Structures du commerce et rendement

et à leur faculté d'approvisionner rapidement des marchés laissés pour compte par les grandes sociétés. La plupart des entreprises de propriété canadienne font partie de ce groupe.

La plupart des multinationales effectuent de la R-D au Canada sur la base de mandats exclusifs portant sur des produits. Les PME canadiennes investissent régulièrement bien au delà de 10 p. 100 de leur chiffre d'affaires dans la R-D, qui consiste habituellement à mettre au point de nouveaux circuits de semi-conducteur et à concevoir des modes systèmes.

Les avantages du Canada proviennent de son emplacement géographique et de sa main-d'œuvre instruite. En raison de la proximité du marché américain, le plus important de l'industrie, les délais de livraison sont plus courts et les frais de transport des articles volumineux, moins élevés; de plus, cette proximité facilite la communication entre les sièges sociaux et leurs filiales. S'ajoutent à ces facteurs des similitudes culturelles et commerciales, de même que la facilité de communication. Les travailleurs canadiens sont qualifiés et ont l'expérience de la haute technologie, tandis que les salaires et autres coûts de la main-d'œuvre du Canada se comparent à ceux des États-Unis et de l'Europe. Le système d'enseignement postsecondaire du Canada offre une multitude d'excellents programmes en mathématiques, en informatique et en ingénierie et est souvent cité comme un facteur clé qui attire les multinationales de l'informatique au Canada.

L'industrie ne peut cependant rivaliser avec ses concurrents du Japon et d'autres pays d'Extrême-Orient qui ont accès à des capitaux bon marché disponibles au sein de leurs groupes respectifs d'entreprises fortement intégrées. Ces concurrents, de même qu'un certain nombre d'entreprises américaines, ont établi une forte présence sur le marché et sont devenus des chefs de file. Les entreprises canadiennes doivent chercher à obtenir leur financement sur le marché libre.

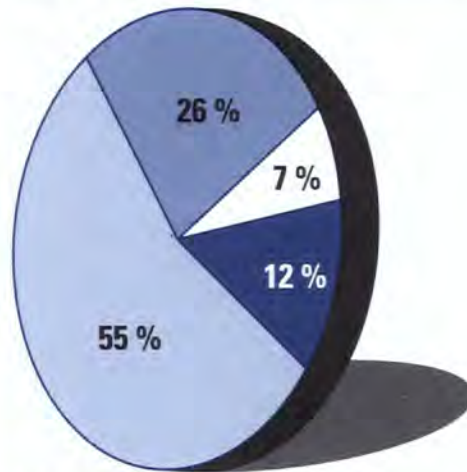
Le commerce est essentiel à l'industrie canadienne du matériel informatique et des machines de bureau, qui est un important exportateur de pièces et d'accessoires d'ordinateurs.

De 1988 à 1992, les exportations canadiennes ont progressé à un taux annuel moyen d'environ 9 p. 100. En 1992, l'industrie a exporté aux États-Unis du matériel informatique et des machines de bureau d'une valeur de 2,9 milliards de dollars, soit près de 72 p. 100 de la valeur de toutes ses expéditions. Les exportations destinées aux autres pays ont totalisé 560 millions, ou 14 p. 100 des expéditions totales. Pour les expéditions non destinées aux marchés américains, les principaux débouchés ont été l'Union européenne (55 p. 100), le Japon (12 p. 100) et les pays de l'Asie-Pacifique (7 p. 100).

Les tarifs américains sur le matériel informatique et les machines de bureau ont été ramenés à néant en vertu de l'ALE. La plupart des tarifs de l'Union européenne se situent à près de 4,9 p. 100. Alors que les tarifs japonais sont nuls pour les ordinateurs gros et moyens, ils peuvent atteindre 6 p. 100 pour les autres ordinateurs, y compris les pièces, et les machines de bureau. La plupart des tarifs de la Corée du Sud s'établissent à 20 p. 100, tandis que le tarif sur les unités de traitement numériques ne fait l'objet d'aucun engagement.



Figure 4
Matériel informatique
et machines de bureau
Exportations, ailleurs qu'aux
États-Unis, 1992



100 % = 560 millions de dollars

 Union européenne	 Asie-Pacifique
 Autres destinations	 Japon

Incidence des négociations

Les accords découlant des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round auront une incidence à la fois importante et positive sur le secteur canadien du matériel informatique et des machines de bureau. Les entreprises trouveront des débouchés sur les marchés nouveaux et traditionnels et pourront exporter ailleurs que sur le marché des États-Unis.

Les principaux partenaires commerciaux du Canada élimineront leurs tarifs sur certains types de matériel informatique et de machines de bureau ou les réduiront considérablement en cinq étapes annuelles égales. L'Union européenne éliminera les siens sur la totalité des unités d'entrée, des unités de sortie et des unités de mémoire, ainsi que sur un certain nombre d'appareils de traitement des données, d'unités de traitement numériques et de pièces d'ordinateur. Lorsque tous les résultats des négociations auront été mis en œuvre, les tarifs de l'Union européenne sur le matériel informatique et les machines de bureau n'excéderont pas 2,5 p. 100, ce qui représente une réduction de 50 p. 100. Le Japon éliminera tous ses tarifs dans ce secteur. Pour sa part, la Corée du Sud s'est engagée à ne pas hausser la plupart de ses tarifs et à éliminer son tarif sur les unités de mémoire et sur certaines unités d'entrée et de sortie. De plus, elle réduira ses tarifs sur les autres produits, jusqu'à 35 p. 100 dans certains cas.

Bien des pays ont recours à des politiques relatives aux marchés publics et aux vastes programmes de R-D financés par l'État pour développer leur secteur informatique intérieur. (Le gouvernement d'un pays est souvent le plus important acheteur de matériel informatique sur son territoire.) Ainsi, les gouvernements peuvent faire appel à ces politiques pour attirer les investissements de multinationales.

A mesure que la planète se rapproche d'une économie mondiale, les utilisateurs tiennent à ce que les ordinateurs et le matériel de communications soient compatibles, c'est-à-dire en mesure de communiquer entre eux, quels que soient le lieu d'exploitation, le constructeur et le nombre des entreprises de télécommunications qui transmettent le signal. Les entreprises ne peuvent répondre à cette exigence qu'en acceptant de se conformer à des normes internationales. Cette tendance à la « convergence » risque d'avoir une incidence importante sur le secteur du matériel informatique et des machines de bureau.

Les autres grands partenaires commerciaux du Canada offriront aux fabricants un accès plus sûr à leurs marchés respectifs. Les pays en développement avancé — Brésil, Malaisie, Thaïlande, etc. — ont pris l'engagement de ne pas augmenter leurs tarifs et réduiront même ces derniers au cours de la période visée. La plupart des pays les moins avancés se sont engagés à ne pas accroître leurs tarifs. Aussi les entreprises canadiennes seront-elles incitées à explorer ces marchés.

L'Accord relatif aux marchés publics améliorera l'accès aux achats de matériel informatique faits par les gouvernements étrangers. Le nouveau mécanisme de contestation des offres permettra aux entreprises du secteur privé de prendre des mesures afin de préserver leurs débouchés. En outre, le nouvel accord empêchera les gouvernements participants d'exiger des compensations de nature industrielle (c'est-à-dire l'obligation, pour le fournisseur d'un produit ou d'un service, de constituer une entreprise ou de fabriquer ou de produire pour une certaine valeur dans le pays d'accueil) à l'achat de matériel ou de services.

L'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce encourage les pays à recourir à des normes internationales. Il réduira l'éventualité que des normes et des règles techniques, de même que des procédures d'homologation et d'essai, créent des obstacles inutiles au commerce.

Les tarifs canadiens sur les ordinateurs et les machines de bureau seront éliminés. Il s'ensuivra une réduction du coût de fabrication du matériel canadien et une augmentation de la compétitivité des produits canadiens sur les marchés internationaux.

Instruments électroniques

Ce segment de l'industrie regroupe les fabricants d'indicateurs et d'instruments d'enregistrement, de contrôle, de navigation, de même que d'instruments médicaux, avioniques et de mesure.

Il se compose de deux grandes entreprises, de nombreuses filiales de multinationales, d'une cinquantaine d'entreprises de taille moyenne hautement spécialisées et d'un certain nombre de petites entreprises. En 1992, le segment comptait 400 établissements et un effectif de 17 700 personnes. Ses expéditions de produits manufacturés atteignaient une valeur de 2,4 milliards de dollars. C'est dans une proportion d'à peu près 59 p. 100 que ces expéditions étaient destinées au Canada.

Au cours de la période de 6 ans qui s'est terminée en 1992, les expéditions du segment ont progressé à un taux annuel moyen d'environ 4 p. 100.



Points forts et points faibles

La qualité de la technologie incorporée dans les produits, la disponibilité d'un personnel bien formé, la compétence des gestionnaires, le capital et l'aptitude de l'entreprise à exercer ses activités à l'échelle internationale sont des facteurs qui déterminent la compétitivité d'une entreprise de fabrication d'instruments électroniques.

Les grandes entreprises de propriété étrangère ont accès aux ressources de leur société mère et jouissent d'une réputation établie en matière de fiabilité. Elles mettent habituellement l'accent sur la production et considèrent la mise au point de nouveaux produits comme partie intégrante de leur stratégie d'affaires. Les budgets que ces grandes filiales affectent à la R-D au Canada sont restreints (1,7 p. 100 du chiffre d'affaires) comparativement à ceux des entreprises de propriété canadienne (15,2 p. 100).

Dans bien des cas, c'est la société mère étrangère qui décide quels produits sa filiale canadienne doit mettre au point. Dans le contexte de l'ensemble de ses activités, la société mère juge la filiale selon sa rentabilité, son aptitude à respecter les délais de production et ses résultats généraux en tant que centre de profit.

Dans le cas de fabricants indépendants et plus petits d'instruments électroniques, les critères du rendement de la technologie qu'ils proposent, de la disponibilité de connaissances spécialisées et, avant tout, de la qualité de la direction de chaque entreprise et de son aptitude à prendre les bonnes décisions sont les principaux facteurs qui déterminent la compétitivité. Il est difficile pour une petite entreprise d'attirer le personnel compétent, surtout lorsqu'elle est située dans une région où les entreprises qui font appel à la technologie de pointe sont rares.

L'innovation, la mise au point de nouveaux produits et la recherche de débouchés sont cruciales pour la petite entreprise. Celle-ci est en mesure de saisir rapidement les occasions qui se présentent et d'exploiter des créneaux trop étroits pour intéresser les grandes entreprises. Par contre, comme la petite entreprise manque souvent des ressources financières et physiques voulues pour mener un projet d'envergure, sa réussite dépend souvent des petites commandes spéciales ou sur mesure. A ce niveau, elle doit se démarquer par la qualité de son produit et de son service. Il s'agit d'un créneau qu'un fournisseur étranger novateur peut exploiter rapidement.

Figure 5
Instruments électroniques
Destination des expéditions, 1992



Structures du commerce et rendement

Le changement a toujours caractérisé ce segment par le passé, et le rythme en matière d'innovation s'accélère. L'intégration des systèmes d'appareils aux réseaux de communications sur les lieux mêmes de la fabrication et de la production, ainsi que dans les établissements commerciaux, est une tendance qui se répand.

L'obstacle le plus important à la croissance du segment est la lenteur de l'acceptation et de l'implantation, par les utilisateurs éventuels du monde entier, de l'appareillage de la technologie de fabrication de pointe. Les fabricants canadiens, et surtout les PME, adoptent cette technologie à un rythme lent.

Les habitudes traditionnelles d'achat des principales entreprises clientes évoluent elles aussi. Ainsi, les acheteurs développent des rapports privilégiés à plus long terme avec un nombre restreint de fournisseurs. Ils s'attendent à ce que ces fournisseurs partagent les risques rattachés à leurs plans d'amélioration de la qualité et de mise au point des produits.

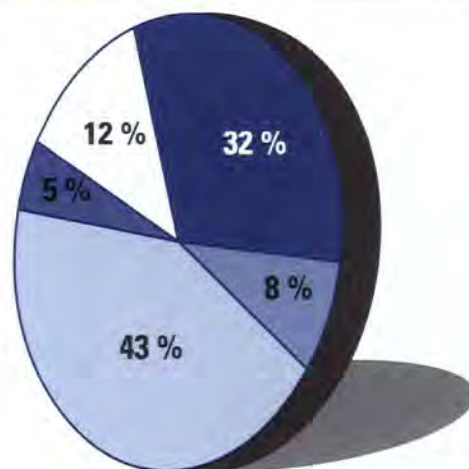
Le commerce extérieur joue un rôle primordial dans les affaires du segment canadien des instruments électroniques. Celui-ci est un important exportateur d'instruments automatiques de régulation et de contrôle, d'instruments de radiogoniométrie et de navigation, de matériel d'arpentage, de topographie et d'hydrographie ainsi que de compteurs électriques.

De 1988 à 1992, la valeur des exportations a progressé au taux annuel moyen de 8 p. 100. En 1992, l'industrie a exporté des instruments électroniques aux États-Unis pour une valeur de 730 millions de dollars, soit 30 p. 100 de la valeur de toutes ses expéditions. Les exportations destinées aux autres pays ont totalisé 260 millions, soit 11 p. 100 des expéditions totales : Union européenne, 43 p. 100; Japon, 8 p. 100; Chine, 5 p. 100; et autres pays de l'Asie-Pacifique, 12 p. 100.

Les tarifs américains sur les instruments électroniques varient de 0 à environ 4 p. 100; ils auront tous disparu à compter du 1^{er} janvier 1998, lorsque l'ALE sera intégralement en vigueur. La plupart des tarifs de l'Union européenne se situent à près de 7,2 p. 100 et certains atteignent 11,0 p. 100, tandis que les tarifs japonais varient de 0 à 4,9 p. 100. Les tarifs de la Corée du Sud s'établissent à 20 p. 100.

Les normes nationales ont pour effet de fragmenter le marché international.

Figure 6
Instruments électroniques
Exportations, ailleurs qu'aux États-Unis, 1992



100 % = 260 millions de dollars





Incidence des négociations

Les accords découlant des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round auront une incidence positive sur le secteur canadien des instruments électroniques. Les entreprises trouveront des débouchés sur les marchés nouveaux et traditionnels et pourront diversifier leurs activités sur le plan géographique, notamment grâce à des occasions commerciales et d'investissement outre-mer.

Les principaux partenaires commerciaux du Canada élimineront leurs tarifs sur les instruments électroniques ou les réduiront considérablement en cinq étapes annuelles égales. L'Union européenne réduira ses tarifs sur les instruments électroniques d'au moins 49 p. 100 et d'au plus 62 p. 100; ceux-ci n'excéderont plus 4,2 p. 100. Le Japon supprimera la totalité de ses tarifs. Pour sa part, la Corée du Sud s'est engagée à n'augmenter aucun de ses tarifs et à les réduire dans une fourchette allant de 35 p. 100 à 60 p. 100.

Les autres grands partenaires commerciaux du Canada offriront aux fabricants un accès plus sûr à leurs marchés. Les pays en développement avancé — Brésil, Malaisie, Thaïlande, etc. — ont pris l'engagement de ne pas augmenter leurs tarifs et réduiront même ces derniers au cours de la période visée. La plupart des pays les moins avancés se sont engagés à ne pas accroître leurs tarifs.

Les tarifs canadiens sur les instruments électroniques seront réduits, dans certains cas jusqu'à 60 p. 100. Il s'ensuivra une réduction du coût de fabrication du matériel canadien et une augmentation de la compétitivité des produits canadiens sur les marchés internationaux.

L'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce encourage les pays à faire appel à des normes internationales. Il réduira l'éventualité que des normes et des règles techniques, de même que des procédures d'homologation et d'essai, créent des obstacles inutiles au commerce. Les entreprises canadiennes auront de la sorte un meilleur accès aux marchés étrangers.

Services informatiques et logiciels

Ce segment de l'industrie regroupe les entreprises dont l'activité principale consiste à fournir des services informatiques (consultation, traitement des données, programmation, logiciels), des progiciels, l'analyse et la conception de systèmes, de même que la location, l'entretien et la réparation du matériel informatique.

Il comprend une vingtaine de grandes entreprises bien établies et des milliers de petites entreprises. Les grandes entreprises — SHL Systemhouse, Groupe DMR, Cognos et Corel — appartiennent surtout à des intérêts canadiens. Elles gèrent ou intègrent des systèmes pour d'autres grandes entreprises ou produisent des logiciels destinés aux marchés internationaux. En 1992, ce secteur industriel comptait 12 340 établissements et un effectif de 61 600 personnes. Son chiffre d'affaires au titre des services informatiques et des expéditions de logiciels était de 6,1 milliards de dollars.

Points forts et points faibles

Au cours de la période de 6 ans qui s'est terminée en 1992, le chiffre d'affaires a progressé à un taux annuel moyen de 9 p. 100. Le segment des services informatiques et des logiciels affiche le taux de croissance soutenue le plus élevé de toutes les activités industrielles canadiennes.

Les très nombreuses petites entreprises du segment canadien des services informatiques et des logiciels connaissent les problèmes de gestion qui caractérisent toute entreprise de même taille. Beaucoup d'entre elles sont dirigées par leurs fondateurs, qui n'ont souvent pas les compétences en gestion, l'expérience commerciale et le capital voulus pour se donner une forte image de marque commerciale, un plan d'affaires convaincant et d'autres facteurs de réussite. De plus, la nature stratégique et le rythme rapide de l'évolution de leur technologie dressent certains obstacles en matière de gestion que ne rencontrent pas d'autres petites entreprises axées sur le marché intérieur.

L'industrie doit attirer et former les dirigeants les meilleurs et les plus expérimentés. Cependant, dans un secteur relativement jeune où il y a pénurie d'entreprises canadiennes prospères ayant l'envergure voulue pour développer un bassin de dirigeants chevronnés, les compétences requises sont une denrée rare.

La compétitivité d'une entreprise dépend beaucoup d'un marketing efficace. Bon nombre d'entreprises canadiennes ont du mal à s'implanter aux États-Unis, le plus vaste marché de logiciels au monde, malgré la proximité de ce pays. Elles n'ont souvent pas les compétences et les ressources nécessaires pour amener leurs produits sur ce marché. Les techniques de commercialisation utilisées par les petites entreprises canadiennes ne valent pas celles de leurs concurrents américains. En outre, les entreprises canadiennes ont en règle générale négligé d'établir des alliances commerciales solides avec des constructeurs de matériel informatique. En effet, les activités de mise en marché dans ce secteur se compliquent du fait que la conclusion d'une vente prend du temps, qu'il faut apporter des modifications au produit et fournir un service après-vente tout en assurant la formation du client. Les entreprises canadiennes qui se sont taillé une bonne position sur les marchés internationaux très compétitifs disposent de mécanismes efficaces de marketing et de distribution. Elles manifestent également une bonne compréhension de leurs marchés.

La pénurie grandissante de professionnels expérimentés en informatique est inquiétante. À l'instar d'autres pays très industrialisés, le Canada a connu une chute appréciable de l'effectif

Figure 7
Services informatiques et logiciels
Destination des services, 1992





Structures du commerce et rendement

postsecondaire inscrit en informatique et dans des disciplines apparentées. Si l'on veut soutenir la compétitivité du segment canadien des services informatiques et des logiciels, il est essentiel de pouvoir compter sur un bassin suffisant de cadres et de techniciens bien formés.

Les activités de R-D de l'industrie jouent un rôle crucial dans le maintien de la compétitivité. La vive concurrence que se livrent les principales entreprises de logiciels a considérablement réduit le cycle de vie des produits. Les entreprises canadiennes de logiciels consacrent à peu près 16 p. 100 de leur chiffre d'affaires à la R-D, bien que la moyenne pour l'ensemble du segment varie entre 4,6 et 5,7 p. 100.

Une entreprise peut avoir beaucoup de mal à obtenir le financement dont elle a besoin auprès d'une institution financière ou d'une société de capital de risque. Elle se bute à tous les obstacles que doivent surmonter les entreprises de haute technologie : concurrence et concentration croissantes, nécessité de financer les principales activités de R-D sur une base soutenue, marchés dynamiques en évolution constante qui nécessitent la prise de décisions, et produits qu'il faut mettre au point rapidement.

Le commerce revêt de plus en plus d'importance pour l'industrie des services informatiques et des logiciels; il constitue une condition sine qua non du développement d'une industrie concurrentielle sur la scène internationale. Le commerce international des services informatiques et des logiciels connaît une croissance plus rapide que celle des marchandises en général. L'industrie est un important exportateur de services d'intégration de systèmes et de progiciels.

De 1986 à 1991, le chiffre d'affaires réalisé à l'étranger a progressé à une allure impressionnante, soit à un taux annuel moyen de 26 p. 100. Pour 1991 (la dernière année pour laquelle des renseignements sont disponibles), des estimations prudentes chiffrent la valeur des services informatiques et des logiciels vendus aux États-Unis à environ 434 millions de dollars, ce qui représente 7 p. 100 du chiffre d'affaires total. Les exportations destinées aux autres pays ont totalisé 137 millions, soit 2 p. 100 des expéditions totales : la plus grande partie est attribuable à l'Union européenne (71 p. 100) et le reste est réparti dans le monde. Les entreprises canadiennes de services informatiques et de logiciels forment des alliances et concluent des conventions de vente avec des partenaires en Asie. On

Figure 8
Services informatiques et logiciels
Revenus étrangers, à l'exclusion des États-Unis, 1991



Incidence des négociations

s'attend à ce que les pays de l'Asie-Pacifique deviennent au fil des ans des marchés de plus en plus importants.

S'il n'existe aucune barrière tarifaire au commerce des services informatiques et des logiciels, d'importants obstacles non tarifaires se dressent : les restrictions sur la mobilité de la main-d'œuvre, les règlements sur le transfert international de données, les pratiques relatives aux marchés publics, les normes et, sur certains marchés étrangers, le manque de protection de la propriété intellectuelle.

Or, la protection de la propriété intellectuelle est devenue un enjeu fondamental du commerce en raison du piratage des logiciels. On évoque souvent l'insuffisance de cette protection pour justifier le désintérêt à l'égard de certains marchés asiatiques.

Plus le commerce international des marchandises et des services se fait par voie électronique, plus il devient nécessaire de prévoir la libre circulation des données et des signaux vocaux et vidéo. La disponibilité et le prix de cette circulation transfrontalière revêtent une importance grandissante pour les exportateurs de services qui distribuent leurs produits et fournissent leurs services au moyen de réseaux internationaux perfectionnés de télécommunications. Des règles commerciales claires sur les subventions et un accès non discriminatoire aux services de télécommunications de base s'imposent.

Les accords découlant des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round auront une incidence positive sur le secteur canadien des services informatiques et des logiciels. Les entreprises trouveront des débouchés sur les marchés nouveaux et traditionnels et pourront diversifier leurs activités ailleurs que sur le marché lucratif des États-Unis.

Tous les partenaires commerciaux du Canada, sans exception, autoriseront l'entrée des employés spécialisés d'entreprises canadiennes sur une base contractuelle ou pour l'exécution d'un projet. Il s'agit d'une mesure très favorable aux entreprises qui cherchent à obtenir et à réaliser des projets axés sur la fourniture de services informatiques et de logiciels.

L'Accord relatif aux marchés publics améliorera l'accès aux achats de services informatiques et de logiciels effectués par les gouvernements étrangers. Le nouveau mécanisme de contestation des offres permettra aux entreprises privées de prendre des mesures afin de préserver leurs débouchés.

L'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce encourage les pays à faire appel à des normes internationales. Il réduira l'éventualité que des normes et des règles techniques, de même que des procédures d'homologation et d'essai, créent des obstacles inutiles au commerce. En améliorant la discipline commerciale, on garantira que les normes et règles techniques étrangères ne bloquent pas indûment l'accès aux services informatiques et aux logiciels du Canada.



L'Accord relatif aux aspects de la propriété intellectuelle qui touchent au commerce garantira une protection considérable des droits de propriété intellectuelle des entreprises canadiennes sur les marchés étrangers. Il garantit notamment que les programmes informatiques, dont les logiciels, seront protégés au même titre que des œuvres littéraires. L'accord obligera les pays à protéger les droits d'auteur et les marques de commerce contre la contrefaçon et la piraterie. Il encouragera les entreprises canadiennes à saisir les occasions commerciales dans des pays où certaines d'entre elles refusaient jusqu'ici d'exercer des activités.

Services de télécommunications

Ce segment de l'industrie de la technologie de l'information regroupe les entreprises dont l'activité consiste à fournir des services téléphoniques locaux, interurbains et internationaux, des services de transmission numérique et de données par câble, ainsi que des services de radiodiffusion par micro-ondes, par satellite et par câble. Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) exerce une autorité réglementaire sur les entreprises qui forment le réseau canadien de radiodiffusion et sur les entreprises de télécommunications relevant de la compétence fédérale.

D'importantes compagnies de téléphone exercent leurs activités dans chacune des dix provinces. La câblodistribution est soit un monopole, soit un duopole local. Les communications par satellite, fournies par Télésat Canada, appartiennent à une alliance d'entreprises de télécommunications. Il existe un réseau micro-onde transcanadien, de même que des réseaux cellulaires dans chaque région métropolitaine. Les services de télécommunications appartiennent, à quelques exceptions près, à des Canadiens. En 1992, ce segment de l'industrie comptait un effectif de 118 000 personnes et avait un chiffre d'affaires de 15,5 milliards de dollars. Le nombre d'établissements dans ce segment n'est pas révélateur.

Au cours de la période de 6 ans qui s'est terminée en 1992, le chiffre d'affaires a augmenté à un taux annuel moyen de 4,5 p. 100.

Le Canada dispose d'une des meilleures infrastructures de communication au monde et est bien placé pour profiter de la mise au point d'une autoroute de l'information d'envergure mondiale. Plus de 95 p. 100 des foyers canadiens ont le téléphone et 75 p. 100 ont accès à un service de câblodistribution. Dans un réseau comme dans l'autre, les marchés classiques sont saturés, et la croissance future sera limitée à la croissance démographique, soit moins de 1 p. 100 par an. Aussi les entreprises sont-elles à l'affût de nouvelles occasions d'accroître leur chiffre d'affaires.

Points forts et points faibles

Structures du commerce et rendement

L'intégration de la technologie numérique et informatique fournira des occasions de croissance pour bon nombre de segments des marchés du téléphone et de la câblodistribution. La fusion des deux réseaux n'en sera qu'accélérée.

Il n'existe aucune donnée sur les recettes de sources étrangères tirées des services téléphoniques. Maintenant, les services de câblodistribution ne produisent aucune recette de sources étrangères.

Par contre, plus le commerce international des services se fait par voie électronique, plus il devient nécessaire de prévoir la libre circulation des données et des signaux vocaux et vidéo. La disponibilité et le prix de cette circulation transfrontalière des données revêtent une importance grandissante pour les exportateurs de services qui distribuent leurs produits et proposent leurs services au moyen de réseaux de télécommunications. Ainsi, les tarifs du secteur ont une incidence profonde sur la compétitivité des entreprises qui font appel aux services de communications. Au pays, les tarifs du service téléphonique local et interurbain, pour les utilisateurs tant commerciaux que résidentiels, se comparent avantageusement à ceux de la plupart des autres pays. Les tarifs de la communication des données sont également raisonnables, exception faite de ceux du service à large bande, qui peuvent être trois fois supérieurs à ceux pratiqués aux États-Unis.

Incidence des négociations

L'AGCS établira les règles du commerce des services de communications. Il fixera les normes minimales des pratiques réglementaires dans ce secteur. Les règles commerciales obligeront les gouvernements nationaux à offrir aux entreprises canadiennes l'accès et le recours non discriminatoires aux services et aux réseaux publics de télécommunications; autrement dit, dans un pays donné, les entreprises étrangères auront accès à ces services et à ces réseaux selon les mêmes modalités qu'une entreprise du pays. Il en résultera, pour les entreprises canadiennes de service, de nombreuses occasions d'affaires à l'étranger.



Tableau 1
Valeur des exportations et exemples de tarifs étrangers sur certains produits de la technologie de l'information,
(avant et après l'entrée en vigueur de l'Organisation mondiale du commerce)

Code du S.H.	Dénomination des principaux produits	Valeur des exportations	Tarifs de l'Union européenne		Tarifs du Japon		Tarifs de la Corée du Sud	
			Avant	Après	Avant	Après	Avant	Après
		(en millions de \$)	(en pourcentage)					
Matériel électronique et de communications								
851710	postes téléphoniques d'utilisateurs	180	7,5	0,0	0,0	0,0	sans engagement	sans engagement
851730	lignes et commutateurs	1 171	4,6-7,5	3,6	0,0	0,0	10,0-20,0	13,0
851740	téléphoniques, matériel							
851790	de systèmes, pièces							
852510	émetteurs radio	312	0,0-6,5	0,0-6,5	0,0	0,0	20,0	13,0
852520	récepteurs							
880520	simulateurs de vol	317	0,0-3,8	0,0-1,7	7,2	0,0	0,0-5,0	0,0-5,0
853400	circuits imprimés	572	6,2	4,5	0,0	0,0	sans engagement	sans engagement
854211	circuits intégrés monolithiques numériques	2 010	9,0-14,0	0,0-14,0	4,2	0,0	20,0	0,0
Total : ensemble du matériel de communication		5 363						
Ordinateurs et machines de bureau								
847110	machines de traitement de l'information	331	0,0-4,9	0,0-2,5	4,2-4,9	0,0	20,0	13,0
847120								
847199	machines analogiques, numériques ou hybrides toutes montées							
847191	unités de traitement numériques (UC)	603	0,0-4,9	0,0-2,5	4,9	0,0	sans engagement	sans engagement
847192	unités d'entrée ou de sortie, avec une UC ou des unités de mémoire ou non	213	0,0-4,9	0,0	6,0	0,0	20,0	0,0-4,0

Tableau 1 (suite)

Valeur des exportations et exemples de tarifs étrangers sur certains produits de la technologie de l'information, (avant et après l'entrée en vigueur de l'Organisation mondiale du commerce)

Code du S.H.	Dénomination des principaux produits	Valeur des exportations (en millions de \$)	Tarifs de l'Union européenne		Tarifs du Japon		Tarifs de la Corée du Sud	
			Avant	Après	Avant	Après	Avant	Après
			(en pourcentage)					
847193	unités de mémoire, présentées ou non avec le reste d'un système	171	0,0-4,9	0,0	6,0	0,0	20,0	0,0
847330	parties ou accessoires d'ordinateurs	1 898	4,0	0,0-2,0	4,2-4,9	0,0	20,0	13,0-20,0
Total : ensemble des ordinateurs et machines de bureau		3 504						
Instruments électroniques								
903289 903290	instruments pour le contrôle automatique et parties	226	0,0-7,2	0,0-2,8	0,0	0,0	20,0	8,0
903039 903040 903090	instruments ou parties pour la mesure ou le test des propriétés électriques et des techniques de télécommunication	122	0,0-11,0	0,0-4,2	0,0-4,9	0,0	20,0	13,0
902610 902620 902680 902690	appareils pour la mesure de la pression ou du débit des liquides	73	0,0-7,2	0,0-3,2	0,0-4,9	0,0	20,0	8,0
901410 901420 901480 901490	instruments de navigation	94	0,0-7,2	0,0-3,7	0,0-4,8	0,0	20,0	13,0
901540 901580 901590	instruments d'arpentage et de géophysique	29	5,6-7,2	2,7-3,7	0,0-4,8	0,0	20,0	13,0
Total : ensemble des instruments électroniques		960						



Tableau 2
Valeur des importations et tarifs canadiens sur certains produits de
la technologie de l'information
(avant et après l'entrée en vigueur de l'Organisation mondiale du commerce)

Code du S.H.	Dénomination des principaux produits	Valeur des importations	Tarifs du Canada	
			Avant	Après
		(en millions de \$)	(en pourcentage)	
Matériel électronique et de communications				
851710	postes téléphoniques d'usagers et	258	17,5	0,0
852020	répondeurs téléphoniques			
851730	matériel de systèmes commutateurs et	605	0,0-17,6	0,0-8,7
851740	lignes téléphoniques et pièces			
851790				
851782	appareils de fac-similés	113	10,2	0,0
851740	modems et pièces	153	3,9-17,5	0,0
852510	émetteurs et récepteurs de radiodiffusion	361	9,2-9,5	0,0
852520				
880520	simulateurs de vol	82	0,0	0,0
853400	circuits imprimés	763	10,3	0,0
854211	circuits intégrés monolithiques numériques	3 303	4,0	0,0
Total : ensemble du matériel de télécommunications		7 806		
Ordinateurs et machines de bureau				
847110	machines de traitement de l'information	428	0,0-3,9	0,0
847120	analogiques, numériques ou hybrides,			
847199	toutes montées			
847191	unités de traitement numériques (UC)	1 599	3,9	0,0
847192	unités d'entrée ou de sortie, avec une UC ou des unités de mémoire ou non	1 510	0,0-3,9	0,0
847193	unités de mémoire, présentées ou non avec le reste d'un système	1 120	0,0-3,9	0,0
847330	pièces ou accessoires d'ordinateurs	2 083	0,0-3,9	0,0
Total : ensemble des ordinateurs et machines de bureau		7 690		

Tableau 2 (suite)

Valeur des importations et tarifs canadiens sur certains produits de la technologie de l'information
(avant et après l'entrée en vigueur de l'Organisation mondiale du commerce)

Code du S.H.	Dénomination des principaux produits	Valeur des importations	Tarifs du Canada	
			Avant	Après
		(en millions de \$)	(en pourcentage)	
Instruments électroniques				
903289	instruments pour le contrôle automatique	580	0,0-9,2	0,0-6,2
903290	et pièces			
903039	instruments ou pièces pour la mesure	201	0,0-10,3	0,0-5,1
903040	ou le test des propriétés électriques et			
903090	des techniques de télécommunications			
902610	appareils pour la mesure de la pression	180	0,0-10,3	0,0-4,0
902620	ou du débit des liquides			
902680				
902690				
901410	instruments de navigation	152	0,0-10,3	0,0-6,8
901420				
901480				
901490				
901540	instruments d'arpentage et de géophysique	107	0,0-10,3	0,0-6,8
901580				
901590				
Total : ensemble des instruments électroniques		2 279		



L'Accord général sur le commerce des services (AGCS)

Ce qu'est le commerce des services

Comment fonctionne l'AGCS

Dispositions principales

Annexes

Sommaire des engagements

Ce qu'il reste à faire

Quel parti en tire le Canada ?

L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LE COMMERCE DES SERVICES (AGCS)

Parce qu'il a une économie de taille moyenne, le Canada dépend fortement du commerce et ses exportateurs s'intéressent au plus haut point au commerce mondial des services, évalué à plusieurs milliards de dollars. D'ailleurs, le Canada dépend moins des États-Unis pour acheter ses services que pour écouler ses marchandises. C'est pourquoi il se tient à l'avant-garde des pays qui militent en faveur de règles internationales qui empêcheront les services de devenir le prochain champ de bataille protectionniste.

La présente étude explique ce que propose le nouvel Accord général sur le commerce des services (AGCS) et ce qu'il signifie pour l'entreprise canadienne.

Ce qu'est le commerce des services

Les services sont des marchandises intangibles, ce pourquoi on les dit parfois invisibles. On peut en faire le commerce :

- par l'entremise de personnes (services professionnels ou de consultation, par exemple);
- par l'entremise d'un investissement (présence commerciale prenant la forme d'une filiale, d'une succursale ou d'une agence, par exemple);
- par voie électronique (au moyen de télécommunications, de services informatiques en direct, de services financiers ou de radiodiffusion, par exemple).

Par contre, les services sont souvent échangés de telle manière qu'ils puissent être détectés, par exemple lorsqu'ils sont incorporés ou présentés sous des aspects tangibles. C'est le cas du transport aérien, des logiciels, des vidéocassettes, des actions, des obligations et des polices d'assurance.

Les services comme le transport, les télécommunications et l'assurance sont essentiels au commerce des marchandises.

En 1992, la valeur du commerce des services a totalisé quelque 1,3 billion de dollars à l'échelle mondiale. La part du Canada s'est élevée à environ 25 milliards du côté des exportations. Les services représentent le segment le plus dynamique du commerce mondial. Au Canada, 50 p. 100 de tous les nouveaux emplois créés depuis 10 ans sont dus au commerce des services, qui compte désormais pour plus de 72 p. 100 de l'emploi total au pays.



Comment fonctionne l'AGCS

L'AGCS incorpore des obligations et des droits contractuels, ce qui en fait à la fois un code de réglementation et un fondement qui permet la négociation d'occasions commerciales élargies et le règlement des différends commerciaux.

En définissant les règles de conduite fondamentales qui régissent les mesures gouvernementales sur le commerce des services avant qu'une guerre commerciale se déclenche, la communauté internationale est plus à même de mettre un frein au protectionnisme. Grâce à l'AGCS, il est possible :

- de prévenir de nouvelles perturbations en matière de commerce des services;
- de démanteler les obstacles actuels;
- de sauvegarder le droit de réglementer à la lumière d'objectifs légitimes de politique nationale;
- de commencer à définir de nouvelles règles qui refléteront la marche continue vers l'interdépendance économique mondiale.

La structure des droits et des obligations de l'AGCS repose sur trois piliers : un accord cadre, des annexes sectorielles et des engagements sectoriels spécifiques sur l'accès aux marchés et le traitement national qui sont inscrits dans les listes nationales. Ces notions sont expliquées ci-dessous.

Le cadre de l'AGCS établit des règles générales régissant le commerce dans tous les secteurs des services. Il énonce aussi des règles qui s'appliquent uniquement lorsqu'un secteur est expressément ajouté à la liste des engagements d'un membre. Les règles sont fondées sur les principes de l'accès aux marchés et du traitement national, qui sont expliqués ci-dessous dans le contexte des engagements spécifiques.

Dispositions principales

Couverture — Sont assujettis aux obligations de l'accord cadre tous les secteurs de services (sauf les « services fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental ») et les « mesures qui affectent le commerce des services » prises par un ordre de gouvernement, y compris les organismes fédéraux, provinciaux ou locaux qui exercent des pouvoirs de réglementation délégués par un gouvernement (par exemple, un barreau provincial ou un ordre d'architectes). Les « mesures » en cause peuvent revêtir plusieurs formes : lois, règlements, décisions, procédures, initiatives administratives et toute autre mesure prise par une autorité gouvernementale ou réglementaire.

Traitement de la nation la plus favorisée (NPF) — Chaque membre est tenu d'accorder à tous les autres membres un traitement égal en ce qui concerne les conditions régissant les personnes ou les services sur son marché intérieur. Bien qu'il s'agisse de la pierre angulaire du système de commerce multilatéral, cette disposition n'oblige pas pour autant les pays qui acceptent de créer une zone de libre-échange (par exemple, l'Accord de libre-échange nord-américain ou l'Union européenne) à consentir des concessions équivalentes aux autres membres de l'AGCS. De plus, les membres sont autorisés à se prévaloir, une seule fois, d'exemptions relatives à des pratiques spécifiques incompatibles avec le traitement de la NPF. Par ailleurs, des annexes particulières prévoient des exemptions au traitement de la NPF à l'égard des services financiers, des télécommunications de base et du transport aérien et maritime. L'accès aux marchés dans ces secteurs d'activité sera négocié au cours des deux prochaines années.

Traitement national — Chaque membre doit accorder aux services et aux fournisseurs de services de tout autre membre le même traitement qu'il accorde à ses propres services et fournisseurs de services, lorsqu'il a inscrit un secteur dans sa liste sans préciser de limitations concernant les mesures discriminatoires à l'égard des services et des fournisseurs de services étrangers qu'il peut avoir adoptées.

Transparence — Le membre doit favoriser la transparence et la mise à la disposition du public de ses lois intérieures et d'autres mesures en établissant des « centres d'information », auprès desquels les fournisseurs de services peuvent obtenir des renseignements sur la réglementation du commerce sur son territoire. Cette démarche facilite la tâche des entreprises qui souhaitent profiter de débouchés.

Règles en matière de concurrence — Le membre est tenu de prendre des mesures pour neutraliser le comportement d'un monopole qui va à l'encontre de la concurrence lorsqu'il exerce des activités hors du champ de ses activités régulières, par exemple lorsqu'une subvention liée aux activités régulières du monopole fait obstacle à la concurrence.

Prescriptions d'autorisation, notamment en matière de licence — L'AGCS stipule que toute autorisation doit être fondée sur des critères objectifs tels que la compétence, c'est-à-dire l'aptitude à fournir un service donné. Il prévoit un cadre en vertu duquel les pays membres peuvent reconnaître les compétences de leurs ressortissants respectifs (par exemple, les attestations d'études et l'expérience pratique pour les particuliers, de même que les normes financières pour les entreprises).



Libre circulation des paiements et transferts — Ces éléments sont assujettis aux contraintes relatives à la balance des paiements.

Exceptions générales — Les membres sont exemptés de l'application des règles de l'AGCS pour des motifs liés au maintien de l'ordre public, de la moralité publique et de la sécurité visant à protéger la santé et la vie des personnes, des animaux et des végétaux; au respect des mesures intérieures (par exemple, la protection de la vie privée) et de certaines questions fiscales.

Libéralisation progressive — Les membres s'engagent à amorcer des négociations futures en vue de libéraliser davantage le commerce des services. A mesure que les membres prennent de l'expérience dans ce domaine relativement inexploré des accords commerciaux, les négociations futures devraient améliorer les modalités d'accès aux marchés et garantir le traitement national.

Règlement des différends — On peut faire appel à des procédures multilatérales pour régler les différends entre deux ou plusieurs membres.

Accès aux marchés — Un membre doit accorder aux services et aux fournisseurs de services de tout autre membre l'accès à ses marchés lorsqu'il inscrit un secteur dans sa liste et qu'il ne se réserve pas le droit de limiter l'accès aux marchés.

Des annexes sectorielles détaillées abordent les questions du mouvement du personnel, des services financiers, des télécommunications et du transport aérien et maritime.

Annexes

Mouvement temporaire des personnes physiques — Cette annexe reconnaît l'importance du mouvement transfrontalier des « personnes physiques » (c'est-à-dire les particuliers) pour le commerce des services. Parallèlement, elle précise que l'AGCS ne s'applique pas aux mesures gouvernementales concernant l'emploi à titre permanent, l'immigration ou la citoyenneté, ni aux particuliers qui cherchent à accéder au marché du travail d'un pays membre. L'annexe précise comment seront négociés les engagements s'appliquant à la fourniture directe de services sur des marchés étrangers par les personnes physiques et prévoit que les activités seront précisées dans la liste des membres. L'annexe est complétée par une décision ministérielle de poursuivre jusqu'en 1995 les négociations relatives à l'accès, y compris les dispositions portant sur les professionnels rattachés à un projet.

Services financiers — Deux annexes portent sur ces services. La première expose des définitions et des règles détaillées, y compris une disposition prudente à des fins de sécurité réglementaire. Elle contient des dispositions spéciales prévoyant une démarche commune pour élargir et approfondir les engagements de libéralisation couvrant toute la gamme des services financiers. La seconde annexe autorise un membre à se prévaloir d'une exemption au titre de la NPF et à modifier sa liste sans pénalité, en prévision des négociations complémentaires sur les services financiers, et ce, pour une période de six mois après l'entrée en vigueur de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Télécommunications — Ces services font aussi l'objet de deux annexes. La première complète les arrangements bilatéraux et multilatéraux existants par une série de droits et d'obligations qui constituent des normes minimales de bonnes pratiques réglementaires dans ce secteur. Elle garantit notamment un accès et un recours transparents, raisonnables et non discriminatoires aux réseaux publics des télécommunications pour fournir les services inscrits sur la liste (par exemple, les services bancaires, techniques et informatiques et les services améliorés de télécommunications). La seconde annexe exempte les réseaux de télécommunications de base des exigences liées au traitement de la NPF pendant la durée des négociations, qui devraient se dérouler de mai 1994 à avril 1996.

Transport aérien — Cette annexe laisse expressément intact le régime actuel des accords bilatéraux concernant les droits de trafic en vertu de la Convention de Chicago sur l'aviation civile internationale. Par contre, elle assujettit à l'AGCS la réparation et la maintenance des aéronefs, la vente et la commercialisation, ainsi que les systèmes informatisés de réservation relevant des transporteurs aériens.



Transport maritime — Cette annexe autorise la suspension de la règle de la NPF pour le transport maritime, de même que la modification des listes nationales, lesquelles font l'objet de négociations jusqu'en juin 1996.

La libéralisation du commerce des services reflète ce qui est inscrit dans les listes des engagements des membres. L'AGCS ne prévoit aucune obligation de consentir l'accès aux marchés ou le traitement national lorsque le pays membre n'a pas expressément inscrit un secteur dans sa liste. Un membre peut néanmoins assortir ses engagements de conditions : une limitation permet qu'une mesure reste en vigueur malgré son incompatibilité avec les règles de l'AGCS en matière d'accès aux marchés ou de traitement national. Les listes concrétisent l'issue des négociations portant sur les demandes et les offres de tous les membres de l'AGCS. Les engagements spécifiques qui y figurent constituent les conditions d'accès minimales consenties à tous les membres; autrement dit, la règle de la NPF s'applique, sous réserve d'une exception pour les zones de libre-échange. Les listes de l'AGCS ont force obligatoire et exécutoire en vertu des dispositions de règlement de différends prévues par l'accord. Seuls les pays qui ont fait parvenir une liste nationale acceptée par les autres participants aux négociations d'Uruguay sont pour le moment habilités à se joindre à l'AGCS.

Les listes précisent, sous forme de tableaux sectoriels, les services qu'un membre convient d'assujettir aux règles de l'AGCS concernant l'accès aux marchés et le traitement national. Ces règles s'appliquent automatiquement si le membre n'inscrit pas de limitations ou de restrictions, ce qu'il peut faire de deux manières : pour les mesures qui s'appliquent à tous les secteurs inscrits dans la liste (mesures dites horizontales), les limitations figurent au début de la liste; les mesures particulières à un secteur sont mentionnées dans la liste à côté du secteur en question, et les renseignements sont indiqués à la rubrique « accès aux marchés » ou « traitement national », selon le cas.

Les engagements sont ensuite classés selon quatre types de fourniture (c'est-à-dire la façon dont les services sont échangés), à savoir :

- la fourniture transfrontalière d'un service (par exemple, le transport ou les télécommunications internationaux);
- la consommation transfrontalière d'un service (par exemple, le tourisme étranger ou la réparation de vaisseaux);
- la présence commerciale (par exemple, l'investissement);
- le mouvement temporaire des personnes physiques.

Les listes précisent, pour chaque type, si un service inscrit est exempt de restrictions ou assujetti à des limitations encore en vigueur.

L'AGCS définit l'accès aux marchés au moyen d'une liste exhaustive de six types de restrictions :

- les limitations concernant le nombre d'entreprises autorisées sur un marché;
- les limitations concernant la valeur des transactions ou des avoirs possibles pour les entreprises étrangères;
- les mesures prévoyant la constitution obligatoire en société sur le territoire du membre;
- les limitations concernant la participation du capital étranger;
- deux types d'examen des besoins économiques.

Les dispositions dans ces six catégories peuvent être maintenues uniquement si elles sont inscrites dans une liste nationale.

L'exigence en matière de traitement national est plus contraignante que celle prévue dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, étant donné que l'AGCS définit le traitement national comme étant l'égalité des chances devant la concurrence. Elle a pour effet d'interdire, sauf lorsqu'on a précisé des limitations, toute pratique discriminatoire d'un gouvernement, qu'elle procède d'une loi ou d'une situation de fait.

Les listes des membres de l'AGCS comprennent de vastes engagements, dits « obligatoires », de ne pas ériger de nouveaux obstacles à l'accès aux marchés et d'éliminer certains obstacles existants, de même que d'autres engagements de traiter les services et les fournisseurs de services étrangers de la même manière que les services et les fournisseurs nationaux.

Afin de garantir le respect de ces droits et de ces obligations et d'orienter les négociations futures, les pays membres sont convenus de créer un certain nombre d'institutions. L'organisme clé de l'AGCS sera le Conseil du commerce des services, composé de tous les membres de l'OMC et chargé en permanence de la mise en application de l'AGCS. L'accord prévoit aussi la mise sur pied d'organismes spécialisés (par exemple, un comité des services financiers et un groupe de négociation sur les télécommunications de base) chargés d'étudier les enjeux particuliers à un secteur ou de mener des négociations, ainsi que d'établir des procédures multilatérales de règlement des différends par le biais de l'organisme de règlement des différends de l'OMC et de son Protocole d'accord sur le règlement des différends. L'AGCS reconnaît la nécessité d'établir des liens avec d'autres organismes internationaux (par exemple, le Fonds monétaire international et l'Union internationale des télécommunications) pour traiter de la complexité du secteur des services et pour éviter les chevauchements.



Sommaire des engagements

Investissement et présence commerciale — L'AGCS concrétise un revirement spectaculaire des attitudes et des conditions relatives aux investissements étrangers partout dans le monde. La grande majorité des pays industrialisés se sont engagés à fournir un accès illimité aux marchés et un traitement national aux investissements dans les services. Plusieurs pays clés de l'Amérique latine ont pris des engagements semblables. La plupart des autres pays en développement et des nouvelles économies industrielles ont accepté de permettre une participation majoritaire étrangère dans le secteur des services, tandis que certains autres participants (par exemple, plusieurs pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est) se sont engagés à accorder des droits de participation minoritaire.

Mouvement temporaire des personnes physiques — Tous les pays industrialisés et la plupart des pays en développement se sont engagés à faciliter l'accès temporaire à leur territoire aux personnes chargées, dans le cadre d'une mutation, de rendre des services prévus dans une liste, y compris les cadres supérieurs, les gestionnaires et les spécialistes. D'autres engagements portent sur les « visiteurs d'affaires » et sur ceux qui se rendent dans un pays pour une période inférieure à trois mois en vue de commercialiser et de négocier des contrats de service. Un nombre restreint de pays, dont le Canada, ont pris des engagements concernant l'arrivée de professionnels en vue de l'achèvement d'un contrat. D'autres négociations, portant notamment sur les professionnels affectés à un contrat portant sur un projet, seront terminées d'ici la fin de 1995.

Services financiers — Tous les principaux pays industrialisés se sont engagés à libéraliser davantage ce secteur, mais aucun pays n'a supprimé la totalité de ses restrictions. Les pays en développement ont garanti l'accès au moins partiel à leur marché et un degré raisonnable de traitement national. Les membres continueront de négocier des engagements relatifs aux services financiers jusqu'à six mois après l'entrée en vigueur de l'OMC pour améliorer la qualité générale des engagements.

Télécommunications — Les pays industrialisés ont garanti l'accès illimité aux services de pointe, tandis que la plupart des pays en développement ont offert d'élargir l'accès à certains segments de cette branche d'activité (par exemple, le courrier électronique, les messageries vocales et les services d'information en direct). Pour ce qui concerne les services de base, il existe peu d'engagements, bien qu'une douzaine de grands pays aient accepté de poursuivre les négociations à cet égard jusqu'en avril 1996.

Services aux entreprises — (services informatiques et logiciels, services environnementaux, distribution et location, études de marché et consultation) — Les pays industrialisés garantissent l'accès illimité et le traitement égal pour la plupart des cas, alors que la plupart des pays en développement ont accepté d'élargir l'accès à un certain nombre de services aux entreprises.

Services professionnels — (comptabilité, architecture, services techniques et juridiques) — Les membres se sont, pour la plupart, engagés à consolider les régimes actuels d'accréditation et d'octroi de licences, garantissant du même coup qu'il n'y aura aucun élargissement des mesures discriminatoires. Ils ont aussi convenu de poursuivre les négociations visant la reconnaissance mutuelle et l'harmonisation des normes professionnelles et techniques, de même que celles régissant l'octroi de licences, en commençant par les services comptables.

Transport aérien — Les membres n'ont pris que des engagements limités touchant un ou plusieurs domaines des services de réparation et de maintenance des aéronefs, de la vente et du marchéage, ainsi que des systèmes informatisés de réservation relevant des transporteurs aériens.

Transport maritime — Les membres ont convenu de poursuivre les négociations, notamment en ce qui concerne le transport maritime international, les services auxiliaires et le recours aux installations portuaires et à celles nécessaires à la poursuite du transport.

Transport de surface — Certains membres ont pris l'engagement de ne pas augmenter les restrictions sur le transport routier et ferroviaire.



Ce qu'il reste à faire

L'AGCS prévoit une libéralisation progressive; c'est un point de départ. Les membres ont convenu d'amorcer des négociations hâtives sur les engagements liés au mouvement des personnes physiques, aux services financiers, aux télécommunications de base et au transport maritime.

Ils ont également accepté de poursuivre les négociations sur les sujets suivants une fois l'OMC entré en vigueur :

- le commerce des services et l'environnement;
- l'application des sauvegardes d'urgence;
- la libéralisation des marchés publics des services;
- la suppression des subventions faussant les échanges dans les secteurs d'activité axés sur les services;
- la reconnaissance réciproque des normes professionnelles et l'acceptation des qualifications des professionnels, en commençant par les comptables.

D'autres négociations sur l'accès aux marchés et le traitement national pourront s'amorcer à intervalles de cinq ans. Il y sera vraisemblablement question de l'élimination des exemptions actuelles de la NPF.

Quel parti en tire le Canada ?

Comme beaucoup d'éléments de l'AGCS sont fondés sur les propositions et projets soumis par le Canada, il ne faut pas s'étonner que les résultats correspondent dans une large mesure aux objectifs que le pays s'était fixés pour les négociations.

Le Canada avait pour objectif d'obtenir l'accès le plus large possible aux marchés mondiaux pour les producteurs et investisseurs canadiens compétitifs et de garantir cet accès par le biais de règles claires, découlant d'une entente réciproque, et appliquées équitablement. En contrepartie, le Canada acceptait d'ouvrir son propre marché dans une mesure correspondante, au profit des entreprises et des consommateurs canadiens qui auraient ainsi accès à une grande diversité de capitaux, de biens et de services à des prix concurrentiels sur la scène mondiale. L'AGCS profite, d'une part, à l'utilisateur industriel canadien qui peut introduire dans ses produits une composante plus importante de services canadiens et étrangers compétitifs à l'échelle internationale, et, d'autre part, au consommateur canadien parce qu'il favorise la baisse des prix, un plus grand choix et une meilleure qualité.

La croissance économique du pays dépend depuis toujours des investissements étrangers, mais les Canadiens jouent un rôle de plus en plus important à titre d'investisseurs étrangers. Ainsi, tout en reconnaissant que les gouvernements nationaux ont un rôle essentiel à jouer en matière de politique intérieure pour orienter les investissements sur leur territoire, le Canada appuie la libéralisation des investissements internationaux. Même s'il a donné à tous les membres de l'AGCS des engagements en matière d'investissements étrangers qui correspondent à ceux consentis à ses partenaires de l'ALENA, le Canada s'est néanmoins réservé le droit de passer en revue les grandes prises de contrôle et de restreindre les investissements dans les secteurs clés comme l'énergie et la culture.

Il est difficile de quantifier les gains économiques découlant de l'AGCS parce qu'il est difficile de mesurer les services. Quoi qu'il en soit, l'AGCS aura vraisemblablement la même incidence sur les services qu'a eue sur le commerce des marchandises l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, sur lequel s'appuie la croissance économique mondiale depuis près de 50 ans.

Chaque région du Canada a besoin des exportations et doit avoir accès à des services de qualité mondiale qui soient incorporés aux produits. C'est pourquoi chaque région devrait s'attendre à profiter de l'AGCS.



En raison de la règle de la NPF, les entreprises canadiennes tireront normalement parti de toutes les mesures de libéralisation que prendront les autres membres de l'AGCS. En effet, si un membre diminue ses restrictions sur l'accès aux marchés, la règle de la NPF consent automatiquement à tous les autres membres de l'AGCS les privilèges de cette libéralisation.

De plus, à cause de l'exigence selon laquelle tous les engagements inscrits dans une liste et portant sur le traitement national et l'accès aux marchés s'appliquent sur la base de la NPF, les fournisseurs canadiens de services ont désormais accès à de nombreux débouchés où ils recevront le même traitement que leurs concurrents. Ils pourront ainsi investir et s'épanouir sur des assises sûres et égales, et ce, même sur des marchés qui étaient jusqu'ici fermés ou discriminatoires.

