



# INGÉNIEURS CANADA

## Atelier sur la mondialisation des études en génie et de l'exercice de la profession d'ingénieur

Le 5 mai 2011

*Présentation de Michelle Cooper, directrice, Direction de la  
politique commerciale sur les services, Affaires étrangères et  
Commerce international Canada*





# Programme

- **Aperçu du programme commercial du Canada**
- **Approche du Canada dans les négociations commerciales : principes clés**
- **Négociations commerciales entre le Canada et l'Union européenne (AECG)**
- **Conclusion**



# Importance des services et du commerce de services pour l'économie canadienne

- Les services comptaient pour 73 p. 100 du PIB et 78 p. 100 des emplois au Canada en 2009.
- De 2005 à 2008, dans le secteur de la production de services, le nombre d'emplois a crû à un taux annuel de 2,5 p. 100.
- Les carrières dans le secteur des services sont parmi les mieux rémunérées au Canada. Les plus lucratives sont dans les domaines des services professionnels, scientifiques et techniques.
- Employant bien plus de travailleurs du savoir instruits que tout autre secteur, les services sont un élément clé de « l'économie du savoir ».
- En général, les obstacles au commerce des services ne sont pas des mesures frontalières, mais plutôt des règlements intérieurs dont beaucoup, au Canada et à l'étranger, relèvent de compétences locales, y compris les professions autoréglementées.
- La plupart des obstacles au commerce des services ont été dressés sans que soient pris en compte les enjeux commerciaux, et ils n'ont pas évolué au même rythme que l'expansion du commerce des services mondial.



# Priorités commerciales du Canada

- La *Stratégie commerciale mondiale* du Canada réaffirme les fondements du programme commercial du Canada :
  - Engagement continu à l'égard des négociations de Doha de l'OMC
  - Mise en œuvre d'un ambitieux programme de négociation d'accords de libre-échange bilatéraux (ALE) et d'accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APPIE)
- L'objectif global est de continuer d'élargir l'accès du Canada aux marchés et aux chaînes de valeur mondiaux.



# Programme commercial du Canada

- Les ALE en vigueur :
  - ALENA (1994), Israël (1997), Chili (1997), Costa Rica (2002), Pérou (2009) et Association européenne de libre-échange (2009)
- L'ALENA a eu des effets bénéfiques tangibles sur le commerce, l'investissement et la compétitivité dans la région, depuis 1994.
- L'ALE avec la Colombie a été ratifié par le Canada; il entrera en vigueur dès qu'il l'aura été par la Colombie.
- Les ALE avec la Jordanie et le Panama ont été déposés au Parlement du Canada aux fins de ratification.



# Programme commercial du Canada

- Négociations de Doha de l'OMC (multilatérales).
- Négociations d'ALE en cours : Union européenne, Inde, Ukraine, Maroc, pays des Caraïbes (CARICOM), République dominicaine, pays d'Amérique centrale (CA4 – Honduras, Salvador, Guatemala, Nicaragua).
- Entretiens exploratoires entamés avec le Japon, la Chine, la Turquie.
- Modernisation des ALE existants : Canada-Costa Rica, Canada-Chili et Canada-Israël.
- Il y a aussi 24 accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE) en vigueur entre le Canada et des partenaires commerciaux.



# Commerce transfrontières de services : principes clés et exclusions

- Traitement de la nation la plus favorisée (NPF)
- Transparence
- Traitement national
- **Accès aux marchés, y compris admission temporaire**
- **Dispositions en matière de reconnaissance mutuelle (ARM)**
- **Disciplines en matière de réglementation intérieure**

Exclusions : en raison du caractère unique de nos systèmes culturel et social, le Canada ne prend pas d'engagements commerciaux dans certains secteurs de services, tels que les services sociaux (la santé et l'éducation publiques) et les services culturels.



# Amélioration globale de la mobilité de la main-d'œuvre

- Cette question est abordée principalement par le biais des obligations énoncées dans les chapitres sur le commerce transfrontières de services et l'admission temporaire.
- Obligation de traiter les obstacles à l'intérieur des frontières : discrimination envers les étrangers ou les non-résidents (traitement national), dispositions en matière de réglementation intérieure et de reconnaissance mutuelle.
- L'admission temporaire aplanit les obstacles frontaliers (critère des besoins économiques, permis de travail).



# Admission temporaire de gens d'affaires

- Chapitre sur l'admission temporaire du modèle canadien :
  - complète les engagements en matière de commerce des services, de commerce de produits, d'investissement et de marchés publics
- Facilite l'entrée de main-d'œuvre spécialisée en éliminant les obstacles suivants : le critère des besoins économiques, les contingents, les exigences en matière de proportionnalité.
- Les dispositions en matière d'admission temporaire couvrent, sur une base réciproque, les gens d'affaires en visite, les négociants et les investisseurs, les mutations à l'intérieur d'une entreprise, les professionnels, ainsi que les emplois des conjoints des personnes mutées à l'intérieur d'une entreprise et des professionnels.
- Ne sont PAS compris l'emploi permanent, les exigences en matière d'immigration et de visas d'entrée.



# Accords de reconnaissance mutuelle (ARM)

- La reconnaissance des compétences est essentielle au mouvement transfrontalier des fournisseurs de services et particulièrement utile dans le cadre des engagements en matière d'admission temporaire.
- Il s'agit d'un domaine qui relève de la compétence provinciale/territoriale.
- Principes clés : la participation directe des organismes de délivrance de permis; la diminution, si possible, des exigences trop spécifiques en matière d'éducation ou d'expérience dans les provinces ou au pays; les ALE ne fournissent que des lignes directrices non contraignantes pour la négociation des ARM.



# Dispositions en matière de réglementation intérieure

- Le but est de s'assurer que les prescriptions et les procédures en matière de qualifications et d'autorisation d'exercer, tout en permettant d'atteindre des objectifs légitimes de la politique publique, ne constituent pas des restrictions au commerce.
- Afin de protéger les intérêts du public et des consommateurs, le Canada maintient toujours le droit des organismes de réglementation canadiens de réglementer, c'est-à-dire d'établir des normes et des exigences en matière de compétence.
- En ce qui concerne l'établissement de telles règles, les priorités du Canada sont de garantir la transparence, la prévisibilité et le traitement équitable au niveau des prescriptions et des procédures en matière d'autorisation d'exercer dans les marchés à l'étranger.



# Aperçu des négociations sur les services dans le cadre de l'AECG

- Les négociations se sont amorcées au Sommet Canada-UE en mai 2009, et leur conclusion est prévue pour 2012.
- L'accord le plus ambitieux depuis l'ALENA : 27 États membres de l'Union européenne sont compétents en regard de certains domaines qui font l'objet des négociations, dont la reconnaissance des qualifications pour l'octroi de l'autorisation d'exercer.
- Les provinces et les territoires du Canada participent activement aux négociations vu l'importance des domaines relevant de leur compétence.



# Effets sur les ingénieurs canadiens

- Sur le plan historique, l'ingénierie est l'une des professions les plus actives au Canada dans le domaine des exportations.
- Les divergences entre les régimes de délivrance de permis des États membres de l'Union européenne rendront difficiles les négociations dans certains domaines.
- Le défi pour les associations sera d'obtenir de l'appui pour la négociation d'un ARM qui permet des variations dans l'application des normes et des critères mutuellement reconnus, et d'en assurer une coordination efficace.



# Maintien de notre engagement mutuel – le MAECI et la profession d'ingénieur au Canada

- Nous encourageons les firmes et les associations d'ingénierie canadiennes à continuer de nous renseigner sur leurs marchés d'intérêt clés à l'étranger pour nous aider à mieux définir les priorités commerciales et à améliorer le programme commercial.
- Nous devons tous nous engager davantage auprès des gouvernements provinciaux et territoriaux afin de nous assurer qu'ils comprennent les deux termes de l'équation commerciale : assurer l'accès aux marchés pour les exportations du secteur de l'ingénierie canadien (ainsi que les effets sur l'emploi et les salaires au niveau local) tout en maintenant une fonction réglementaire intérieure solide et efficace au niveau national.
- Les firmes et les associations d'ingénierie canadiennes doivent continuer de surveiller les changements dans la réglementation qui ont une incidence sur leurs activités d'importation ou d'exportation, au Canada ou à l'étranger, et de nous en informer pour nous aider à cibler les obstacles à la mobilité qui peuvent ne plus être nécessaires à l'atteinte d'objectifs clairs de politique publique, et à prendre les mesures qui s'imposent à cet égard.
- Le MAECI et les associations canadiennes d'ingénierie doivent, tous les deux, demeurer entièrement engagés auprès de leurs homologues respectifs d'autres pays pour mieux promouvoir les intérêts du Canada.



# Personne-ressource

*Questions sur les services généraux et l'AECG Canada-UE*  
Vincent Sacchetti, responsable des services dans le cadre  
de l'AECG

Directeur adjoint, Politique commerciale sur les services  
Affaires étrangères et Commerce international Canada

[vincent.sacchetti@international.gc.ca](mailto:vincent.sacchetti@international.gc.ca)

*Questions sur la mobilité de la main-d'œuvre et la  
réglementation intérieure*

Charles Boisvert, agent principal de politique commerciale,  
Direction de la politique commerciale sur les services  
Affaires étrangères et Commerce international Canada

[charles.boisvert@international.gc.ca](mailto:charles.boisvert@international.gc.ca)