

L'AGCS et l'enseignement supérieur au Canada

Le point sur la position du Canada et
les répercussions sur les universités canadiennes

Mai 2003

Association des universités
et collèges du Canada



Association of Universities
and Colleges of Canada

L'AGCS et l'enseignement supérieur au Canada : Le point sur la position du Canada et les répercussions sur les universités canadiennes

Introduction

En tant qu'association nationale représentant 93 universités et collèges qui décernent des grades universitaires au Canada, l'Association des universités et collèges du Canada (AUCC) suit de près depuis les trois dernières années l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). En 2001, l'AUCC a publié sur le sujet un document intitulé *L'enseignement supérieur canadien et l'AGCS : Document d'information de l'AUCC*. La même année, elle a également publié une *Déclaration conjointe sur l'enseignement supérieur et l'Accord général sur le commerce des services*, de concert avec le American Council on Education (ACE), l'Association européenne de l'université (AEU) et le Council for Higher Education Accreditation (CHEA). Cette déclaration conjointe vise à énoncer un ensemble de principes pour orienter l'internationalisation de l'enseignement supérieur. Les signataires de la déclaration réclament l'interruption des négociations visant le commerce des services d'éducation en vertu de l'AGCS. En outre, ils préconisent la mise en place de mécanismes de collaboration à l'intérieur d'un cadre stratégique mondial en matière d'éducation en vue de surmonter tout obstacle, plutôt que l'instauration d'un régime fondé sur les politiques commerciales.

Le présent exposé donne un aperçu de l'AGCS, résume la position que défend présentement le Canada dans les négociations relatives à ce dernier et aborde les répercussions de l'AGCS sur l'enseignement supérieur au Canada. La première section souligne les principales contributions du système d'enseignement supérieur canadien au développement économique, social et culturel du pays. La deuxième section examine les trois grandes forces qui façonnent le commerce mondial des services d'éducation. La troisième section donne des renseignements de fond sur l'AGCS et explique les principaux éléments de cet accord complexe. La quatrième section dresse un bilan du processus de négociation et des grands enjeux liés à la position que défend le Canada en matière de services d'éducation. La cinquième section énonce certaines préoccupations relatives à l'incidence possible de l'AGCS sur l'enseignement supérieur au Canada et présente certains scénarios et résultats visant les universités canadiennes. La dernière section se penche sur les répercussions que pourraient avoir, sur les universités canadiennes, les engagements pris dans d'autres secteurs de service, tels que les services de recherche et développement, les services professionnels ainsi que les services informatiques et services connexes. La présente discussion analyse les impacts de l'AGCS sur l'enseignement supérieur au Canada à court et à long terme étant donné que cet accord est tenu à l'élimination progressive des obstacles au commerce lors de ronde de négociations successives.

Ces quelques dernières années, le commerce des services d'enseignement supérieur a pris de l'expansion et représente un marché mondial dont la valeur était évaluée à 30 milliards de dollars en 1999. Au Canada, la plupart des exportations de services d'éducation sont liées aux inscriptions d'étudiants étrangers dans les établissements canadiens. En 1999-2000 — dernier exercice pour lequel des statistiques sont disponibles — les établissements postsecondaires

canadiens ont accueilli un total de 59 845 étudiants étrangers¹. Chaque année, les étudiants étrangers injectent quelque 3,5 milliards de dollars dans l'économie canadienne².

À l'heure actuelle, les services d'éducation ne figurent pas sur la liste des engagements canadiens adoptée en 1994 en vertu de l'AGCS. Par ailleurs, le gouvernement du Canada n'a présenté aucune demande d'accès aux marchés en juillet 2002 et n'a soumis aucune offre dans le domaine des services d'éducation en mars 2003³.

I. Les universités, assises de la société canadienne

Le système d'enseignement supérieur du Canada sert de bien des façons les vastes intérêts du public. Ce système constitue l'indispensable assise intellectuelle du développement économique, social et culturel des collectivités canadiennes. Grâce à la formation qu'elles dispensent, aux recherches qu'elles effectuent et aux services qu'elles offrent à la collectivité, les universités contribuent avec vigueur et énergie à la réussite future du Canada. De plus en plus, dans la société mondiale du savoir, les études universitaires constituent un gage de réussite des citoyens, voire du pays tout entier.

Chaque année, les universités canadiennes forment plus d'un million de personnes, dont des étudiants à temps plein, des étudiants à temps partiel et des adultes en processus d'apprentissage continu. En termes de bienfaits personnels, les études universitaires offrent bien plus que la simple perspective d'un meilleur avenir financier. En moyenne, les personnes ayant fait des études universitaires ont une meilleure espérance de vie, sont en meilleure santé et bénéficient d'une meilleure qualité de vie générale que les autres. En outre, tout en formant des citoyens engagés, les universités canadiennes jouent un rôle marqué dans la promotion des valeurs démocratiques, de la pensée critique et des débats sociaux.

Les services à la collectivité sont la marque de commerce des universités canadiennes. À l'échelon local, provincial, régional et national, ces dernières jouent un rôle essentiel au sein des collectivités en leur permettant de prendre en charge leur propre réussite dans l'économie mondiale du savoir. En plus de partager leur savoir-faire, les professeurs, employés et étudiants tissent des liens avec les entreprises, les industries, les gouvernements, les groupes artistiques et culturels, les organismes sociaux et d'autres intervenants à but non lucratif. De fait, les universités constituent souvent un ingrédient important de la toile qui unit les collectivités. Avec leurs théâtres, leurs musées, leurs galeries d'art, leurs concerts, leurs conférences, leurs expositions, leurs bibliothèques et leurs installations sportives, les campus sont des actifs précieux qui enrichissent l'économie et toute la vie des villes et cités qui les abritent.

Au cours des 20 dernières années, la capacité d'apprendre, d'enrichir la connaissance et de commercialiser l'innovation est devenue un moteur indispensable de l'économie mondiale. Les universités jouent un rôle de premier plan dans l'édification de la société de l'apprentissage et de

¹ Bureau canadien de l'éducation internationale, *Profil des étudiants étrangers au Canada 2000/01*. Les données proviennent de Statistique Canada et visent les étudiants des collèges et des universités.

² Réseau des centres d'éducation canadiens, *Perspectives: the Value of International Students*, 2001. Selon le MAECI, le chiffre de 3,5 milliards de dollars est conservateur. Si l'on suppose que chaque étudiant étranger injecte 25 000 \$ dans l'économie canadienne, l'apport de l'ensemble de ces étudiants atteindrait plutôt 4,3 milliards de dollars par année.

³ MAECI, *Le Canada rend publiques ses demandes en vue des négociations de l'OMC sur les services*, communiqué de presse n° 78, 8 juillet 2002, <http://www.dfait-maeci.gc.ca>.

l'économie du savoir. Les perspectives d'emploi des diplômés universitaires continueront de s'améliorer, et pas seulement dans les disciplines hautement techniques. L'évolution des modes de prestation des soins de santé et des services sociaux, la mise au point de solutions durables aux problèmes écologiques et les défis liés à l'innovation en milieu de travail sont autant de facteurs qui contribuent à une solide croissance dans une vaste gamme de professions destinées aux diplômés universitaires. Dans les années 90, les professions ayant connu la plus forte croissance de l'emploi à temps plein ont été celles liées à la santé, aux sciences sociales, à l'enseignement, aux services gouvernementaux, à la gestion, aux services récréatifs et aux sciences naturelles. Ces professions sont aussi celles qui exigent la scolarité la plus poussée, car de 30 à 70 pour cent des personnes qui les exercent détiennent un diplôme universitaire. De nos jours, 17 pour cent des emplois nécessitent une formation universitaire. Selon les estimations des gouvernements fédéral et provinciaux, cette proportion s'établira à 25 pour cent pour les nouveaux emplois qui seront créés au cours des cinq prochaines années.

Enfin, les universités canadiennes représentent une industrie de 16 milliards de dollars. À l'échelon national, l'apport du monde universitaire au produit intérieur brut (PIB) se compare à celui des principales industries ou des principaux secteurs de notre pays. Collectivement, les universités contribuent davantage au PIB du Canada que l'industrie des pâtes et papiers, l'industrie de la sylviculture et de l'exploitation forestière ainsi que certaines des industries manufacturières dominantes telles que l'automobile, le meuble ou les produits en matière plastique. Les universités ont également d'importantes retombées économiques directes et indirectes à l'échelon régional et local.

II. Tendances qui façonnent le commerce des services d'éducation

En raison d'une évolution majeure du contexte dans lequel s'inscrivent l'enseignement supérieur, la formation des adultes et l'éducation permanente, l'AGCS pourrait avoir une incidence marquée sur ces activités, et ce, à l'échelle planétaire. Les changements en cause ont trait à la mondialisation, à l'amélioration des technologies de l'information et des communications ainsi qu'au resserrement de la concurrence dans le domaine de l'enseignement supérieur.

Mondialisation – Notre planète traverse une période de mondialisation rapide. Plus que jamais, les personnes se déplacent, l'accès au savoir transcende les frontières, la demande d'enseignement supérieur progresse (y compris pour l'apprentissage électronique), les investissements s'internationalisent et les besoins de formation des adultes et d'éducation permanente s'accroissent. De même, les occasions et les capacités d'élargissement du marché de l'enseignement supérieur connaissent une poussée fulgurante. Toute cette croissance devrait s'accroître au cours des prochaines années. À en croire un récent rapport de la Banque mondiale sur les défis touchant l'enseignement postsecondaire, de nouvelles possibilités surgissent en raison du rôle accru que joue cet enseignement dans l'édification des économies du savoir et des sociétés démocratiques. Par contre, les pays en développement qui ne peuvent tirer parti de ces possibilités verront sans doute se creuser l'écart qui les sépare des autres sur le plan du savoir⁴. Pour des pays développés comme le Canada, la mondialisation offre la possibilité aux universités d'élargir leurs activités internationales. Du même souffle, elle comporte le risque d'une érosion de la souveraineté au regard des normes nationales et de la capacité d'édicter des politiques et des règlements.

⁴ Banque mondiale, *Constructing Knowledge Societies: New Challenges for Tertiary Education*, Washington DC, 2002.

Technologie de l'information et communications – L'expansion rapide de la nouvelle technologie de l'information dans le monde entier, l'amélioration de la technologie des communications et la baisse des coûts liés à la plupart des techniques connexes stimulent grandement l'emploi de ces dernières dans le domaine de l'éducation. Dans de nombreuses parties du monde, les possibilités que comporte la technologie de l'information pourraient permettre de former des populations qui ne pourraient tirer parti des services offerts par les établissements d'enseignement classiques. L'explosion technologique a également motivé des entreprises comme Microsoft à créer des centres privés de formation technique. L'exemple de Microsoft, qui chapeaute aujourd'hui 1 700 « centres de formation de techniciens brevetés », démontre que les entreprises sont en voie de pénétrer le marché de la formation professionnelle. Exploités en franchise, les centres privés Microsoft offrent un programme de formation conçu par l'entreprise et dispensé par des employés accrédités par cette dernière⁵.

Resserrement de la concurrence – Ces dernières années, pendant que les décideurs s'en remettaient aux forces du marché pour réduire les coûts et réformer l'enseignement supérieur, la concurrence dans ce marché s'est grandement resserrée aux États-Unis, en Europe, en Amérique latine et en Asie⁶. La concurrence exercée par les établissements étrangers est particulièrement inquiétante pour les pays en développement. Ceux-ci peuvent en effet craindre que la concurrence provenant des fournisseurs des pays développés ne désavantage leur système d'enseignement supérieur, qui se trouve au stade du développement. Si, dans ces pays, des fournisseurs étrangers parvenaient à damer le pion aux établissements publics pour recruter les candidats les mieux préparés ou les plus fortunés (et donc les plus aptes à payer des frais de scolarité), ils priveraient le système d'enseignement supérieur (financé par l'État) des revenus nécessaires pour soutenir les services d'enseignement public destinés aux candidats moins fortunés ou moins bien préparés. Cependant, dans certains cas, un pays pourrait vouloir décloisonner son secteur de l'éducation dans l'espoir que des fournisseurs étrangers appuient le développement du système d'enseignement supérieur. Par ailleurs, les pays en développement craignent également qu'une telle pratique favorise l'arrivée « d'usines à diplômes » ou de fournisseurs étrangers de qualité douteuse qu'ils n'ont pas encore les moyens de surveiller ou de contrôler. Dans ce contexte, pour ces pays, l'AGCS est perçu comme un obstacle à l'engagement envers le « bien collectif », à l'épanouissement d'un système national d'enseignement supérieur (essentiel au développement national), aux efforts visant à affirmer les valeurs culturelles nationales, à la promotion de la démocratie ainsi qu'à la multiplication des possibilités éducatives à l'intention de tous les citoyens⁷.

Cette tendance ne préoccupe pas que les pays en développement. Tout en élargissant la gamme de choix offerts aux étudiants et tout en promettant de faciliter l'accès à l'éducation, le resserrement de la concurrence risque, pour des pays développés comme le Canada, de nuire au maintien de normes de qualité élevées ainsi qu'au bon financement du système public d'enseignement supérieur.

⁵ Larsen, Kurt et Vincent-Lancrin, Stephan, *International Trade in Education Services: Good or Bad?*, UNESCO, 2002.

⁶ Newman, Frank et Couturier, Lara K., *Trade Public Good in the Higher Education Market*, The Observatory on Borderless Higher Education, janvier 2002, p.1, <http://www/obhe.ac.uk>.

⁷ ACE, *An Overview of Higher Education and GATS*, 2002.

III. Aperçu de l'AGCS

Au terme de la Seconde Guerre mondiale, les grandes puissances ont collaboré afin de libéraliser le commerce. Ainsi, dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), elles ont mené huit rondes de négociations multilatérales axées sur le commerce des biens industriels. En 1947, le GATT ne visait qu'un petit groupe des grandes puissances commerciales du monde; en 1994, le nombre de membres avait atteint 128. En 1995, lors du Cycle d'Uruguay, le GATT a cédé le pas à l'Organisation mondiale du commerce (OMC). À l'époque, une décision a été prise afin de stimuler la participation et d'étendre les pourparlers au commerce des services. Une telle décision a été prise sous les auspices de l'OMC, par l'entremise de l'AGCS, qui définissait le cadre en vue des négociations relatives au commerce des services. Jusqu'à présent, il a été bien plus difficile d'imposer une discipline commerciale dans les secteurs de service que d'instaurer un régime pour le commerce des produits. L'AGCS est encore incomplet, car il s'est révélé difficile pour chaque membre de trouver un juste équilibre entre le décloisonnement des secteurs de service et le maintien d'un contrôle gouvernemental sur les règlements qui prévalent dans ces secteurs.

L'AGCS a pour but d'étendre le libre commerce des services, de favoriser l'ouverture des marchés et de stimuler la croissance économique. À titre de service, le sous-secteur de l'enseignement supérieur a pour but entre autres de lever les contraintes qui freinent l'accès aux marchés et d'abattre les obstacles à la concurrence⁸.

Dès qu'un pays devient membre de l'AGCS, il est assujéti aux *obligations générales* de base qu'énonce ce dernier (voir ci-dessous). De plus, il doit prendre des engagements précis relativement à l'*accès aux marchés* et au *traitement national* dans des secteurs particuliers (tels que l'éducation). Un pays qui refuse de signer l'AGCS doit en payer le prix, car il risque soit de ne pas jouir du même accès aux marchés que ses concurrents, soit de perdre les privilèges d'accès sans entraves ou d'accès préférentiel dont il jouit dans d'importants marchés d'exportation.

Comment fonctionne l'AGCS?

Les 144 membres de l'AGCS s'engagent à respecter les obligations générales de base que prévoit ce dernier — par exemple, au regard du *traitement de la nation la plus favorisée* (NPF) — et s'engagent, dans des secteurs précis, à éliminer ou à réduire les tarifs douaniers et autres obstacles au commerce des services. Les obligations générales s'appliquent à tous les membres alors que les engagements particuliers pris par les différents membres définissent les bases des négociations bilatérales entre pays signataires de l'AGCS.

Les *obligations générales* (p. ex., le traitement de la NPF et la transparence) s'appliquent à tous les services. En vertu du traitement de la NPF, chaque membre « accordera immédiatement et sans condition aux services et fournisseurs de services de tout autre membre un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde aux services similaires et fournisseurs de services similaires de tout autre pays »⁹. Ainsi, les membres de l'AGCS ont droit à des conditions d'accès égales à celles consenties à tout autre pays¹⁰. Ces règles sont dites « descendantes », car elles

⁸ *Ibid.*

⁹ AGCS, article II, paragraphe 1, avril 1994.

¹⁰ Dans certaines conditions, un pays peut demander des exemptions particulières, mais celles-ci doivent être consenties avant la date d'entrée en vigueur de l'Accord et ne peuvent se prolonger au-delà d'une

s'appliquent à tous les services, même ceux pour lesquels aucun engagement n'apparaît dans la liste d'engagements produite par un pays.

Les *engagements spécifiques* sont des engagements écrits qui visent l'*accès aux marchés* et le *traitement national* dans des secteurs particuliers (tels que l'éducation). Chaque gouvernement les incorpore dans une *liste d'engagements spécifiques*. Le nombre de secteurs et de sous-secteurs de service visés par ces engagements varie d'un pays à l'autre, allant de quelques-uns jusqu'à 120 (dans un contexte où le nombre total de secteurs et de sous-secteurs définis s'élève à 160). Tout membre de l'OMC est tenu de produire une liste d'engagements qui formule, pour les secteurs indiqués, des obligations touchant l'*accès aux marchés* et le *traitement national* dans ces secteurs. En outre, la liste indique les limites horizontales ainsi que les restrictions concernant le traitement de la NPF, l'accès aux marchés et le traitement national. Les obligations relatives à l'accès au marché et au traitement national sont des mesures « ascendantes », car elles s'appliquent exclusivement aux secteurs énumérés dans la liste.

En matière de *traitement national*, l'AGCS stipule que « chaque membre accordera aux services et fournisseurs de services de tout autre membre, en ce qui concerne toutes les mesures affectant la fourniture de services, un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires »¹¹. Ainsi, dans un pays signataire, les fournisseurs de services étrangers doivent recevoir le même traitement que les fournisseurs locaux et jouir des mêmes avantages, notamment sur le plan de l'accès au financement public. Cependant, les gouvernements ont le loisir d'inclure, dans leur liste d'engagements, des limites au traitement national (p. ex., dispositions restreignant l'accès des fournisseurs de services étrangers aux subventions gouvernementales).

L'*accès aux marchés* désigne un engagement commercial négocié visant des secteurs de service particuliers. Cet engagement peut comporter diverses limites, notamment au regard du nombre de fournisseurs de services, de la valeur des transactions, du nombre total d'opérations de service, du nombre total de personnes pouvant être employées dans un sous-secteur de service particulier ainsi que de la participation du capital étranger. Les membres ont le loisir d'adapter à leur guise les engagements sectoriels à condition que les limites soient établies d'entrée de jeu. D'autres membres risquent cependant d'exercer des pressions à l'égard de telles limites. Par ailleurs, tout membre peut prendre des engagements supplémentaires dans le but d'élargir l'accès au-delà des bornes établies par les mesures figurant dans la liste.

Qu'est-ce la libéralisation progressive?

Entre autres objectifs fondamentaux, l'AGCS vise à étendre son rayonnement et à favoriser l'élimination progressive des tarifs douaniers et des autres obstacles au commerce. Bien que l'Accord ne fixe aucun calendrier, l'article XIX engage les membres à mener des séries de négociations successives afin de procéder peu à peu à la libéralisation des règlements commerciaux et ainsi atteindre une plus grande ouverture commerciale. Ainsi, même les domaines pour lesquels des exclusions sont demandées pourraient être assujetties à une élimination des tarifs à mesure que sont levées les restrictions commerciales. Par conséquent, dans la présente série de négociations et dans celles qui suivront, le Canada subira sans doute des pressions croissantes pour prendre des engagements dans des domaines comme les services

période de dix ans. Par ailleurs, en vertu du paragraphe 3 de l'article II, un membre peut consentir des privilèges à des pays limitrophes dans le but de faciliter les échanges.

¹¹ AGCS, article XVII, paragraphe 1, avril 1994.

d'éducation commerciaux, et élargir l'accès aux marchés et le traitement national aux fournisseurs de services étrangers. En tenant compte de ces informations, ce document vise à intégrer une perspective à court et à long terme pour analyser les scénarios et implications possibles sur l'enseignement supérieur au Canada.

Quels sont les secteurs de service ciblés par l'AGCS?

En principe, l'AGCS s'applique à tous les secteurs de service. Sont cependant exclus les « services fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental », lesquels ne sont pas dispensés commercialement ou dans un contexte de concurrence avec d'autres fournisseurs. Cette exclusion vise les activités d'un régime de sécurité sociale et d'autres services publics qui, dans certains pays, sont offerts dans des conditions d'économie non marchande, notamment dans les domaines de la santé et de l'éducation. Les services de transport aérien qui échappent aux dispositions de l'Accord ont trait aux droits de trafic aérien et aux services afférents.

L'actuelle classification des services repose sur le Système de classification centrale des produits (CPC) des Nations Unies. Ce dernier compte douze secteurs, eux-mêmes divisés en 160 sous-secteurs. Les douze secteurs sont les suivants : services d'éducation; services commerciaux, services de communication; services de construction et services d'ingénierie connexes; services de distribution; services concernant l'environnement; services financiers; services de santé et services sociaux; services relatifs au tourisme et aux voyages; services récréatifs, culturels et sportifs; services de transport; ainsi qu'autres services non compris ailleurs.

Quels sont les sous-secteurs liés au secteur des services d'éducation?

Le secteur des services d'éducation compte les sous-secteurs suivants : *services d'enseignement primaire; services d'enseignement secondaire; services d'enseignement supérieur* (y compris les services d'enseignement postsecondaire, d'enseignement technique et de formation professionnelle); *éducation des adultes* (p. ex., la formation des adultes à l'extérieur du système d'enseignement régulier); ainsi qu'*autres services d'éducation* (p. ex., testage et accréditation). Les gouvernements peuvent prendre des engagements pour autant de secteurs qu'ils le désirent (aucun, un, plusieurs, tous). En outre, les pays ont le loisir d'améliorer et d'enrichir les définitions relatives au CPC. Par exemple, la Norvège, la Suisse et la Thaïlande ont proposé des distinctions qui vont au-delà des cinq sous-secteurs prévus dans le CPC pour le secteur des services d'éducation.

Pour quels types de services peut-il y avoir commerce?

L'AGCS prévoit quatre « **modes de fourniture** » touchant le commerce des services. Les exemples entre parenthèses portent précisément sur le secteur des services d'éducation.

Mode 1 : fourniture transfrontalière (p. ex., enseignement à distance);

Mode 2 : consommation de services à l'étranger par des consommateurs en visite dans le pays fournisseur (p. ex., étudiants étrangers qui fréquentent des établissements canadiens);

Mode 3 : présence commerciale (p. ex., campus à l'étranger);

Mode 4 : présence de personnes physiques du pays fournisseur dans le pays consommateur (p. ex., professeurs qui enseignent à l'étranger).

IV. Le point sur le processus de négociation et la position que défend le Canada

Où en est la ronde de négociations en cours?

L'actuelle ronde de négociations a été lancée en 2000. Lors de la rencontre de Doha, au Qatar, en novembre 2001, les participants ont établi le calendrier des négociations de la ronde en cours, qui devrait prendre fin en 2005.

Les *demandes* initiales d'élimination des obstacles au commerce de services précis dans les pays offrant un intérêt pour le Canada ont été présentées à ces pays avant la date limite du 30 juin 2002. Le Canada a présenté ses demandes initiales à plus de 60 pays dans des marchés étrangers désignés par les fournisseurs de services canadiens. Le Canada a aussi reçu des demandes précises qui furent étudiées par les négociateurs commerciaux canadiens. À l'automne 2002 et au début de 2003, des discussions bilatérales avec les partenaires commerciaux du Canada eurent lieu pour se faire une idée claire des demandes de libéralisation qui ont été soumises¹². Chaque membre était censé soumettre ses premières *propositions* relatives à l'élargissement de l'accès aux marchés des services avant le 31 mars 2003. Le Canada a déjà fait connaître ses demandes et rendu publiques ses propositions.

Les négociations s'activeront une fois que les membres auront diffusé leurs propositions visant l'accès aux marchés des services. Ces discussions se tiendront dans le cadre d'une série de rencontres bilatérales qui débiteront probablement au milieu de 2003. Lors de la Cinquième Conférence ministérielle qui aura lieu à Cancun en septembre 2003, les ministres du Commerce se réuniront pour débattre la manière d'améliorer les propositions pouvant être jugées insuffisantes par les pays partenaires.

Dans quels domaines le Canada a-t-il présenté des demandes?

Pour le cycle de négociations de Doha, le Canada a réclamé l'accès aux marchés dans douze secteurs de service, y compris les services professionnels, les services informatiques et services connexes, les services de recherche et développement, les services commerciaux (notamment les services-conseils en gestion, les services à l'industrie du pétrole et du gaz et les services miniers), les services de messageries, les services de télécommunications, les services de distribution, les services environnementaux, les services financiers, les services touristiques et services connexes, ainsi que les services de transport¹³.

Le 31 mars 2003, le Canada a rendu publique son offre conditionnelle initiale offrant de meilleurs accès aux marchés pour les secteurs suivants : les services financiers, les services commerciaux, les services de communication, les services de construction, les services de distribution, le tourisme et les services liés aux voyages, et les services de transport¹⁴.

¹² Source : *Le point sur les négociations de l'OMC*, <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/bulletin-fr.asp>.

¹³ Pour de plus amples informations sur les engagements canadiens dans d'autres secteurs, voir la rubrique « Commerce des services » du site à l'adresse <http://www.dfait-maeci.gc.ca>.

¹⁴ MAECI, *Le Canada fait son offre initiale dans les négociations de l'OMC sur les services*, Communiqué de presse no.33, 31 mars 2003, <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

Les secteurs suivants, qui seront examinés en détail dans les prochaines pages, intéressent le système d'enseignement supérieur au Canada :

- les services de recherche et développement;
- les services professionnels;
- les services informatiques et services connexes.

Quelle est la position que défend le Canada dans les négociations portant sur le secteur de l'éducation?

Dans son communiqué de presse, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) affirme ce qui suit :

« Conformément à la position dévoilée par le gouvernement du Canada en mars 2001, aucune offre canadienne ne sera faite en ce qui concerne les secteurs de la santé, de l'enseignement public, des services sociaux et de la culture. En outre, le Canada ne demande pas à d'autres pays d'ouvrir leurs marchés dans ces secteurs dans les négociations de l'AGCS¹⁵. »

Dans les trois secteurs précités, le Canada n'exigera aucun engagement et ne soumettra aucune proposition à ses partenaires commerciaux. Cette position a été réaffirmée lors d'entretiens récents avec des responsables commerciaux du MAECI, au cours de l'automne 2002. L'AUCC comprend que cette position vaut pour toute la ronde de négociations qui devrait prendre fin en 2005, et non seulement pour le processus de demandes et d'offres qui se terminera en mars 2003.

Dans quelle mesure les autres pays ont-ils pris des engagements dans le secteur de l'éducation?

En général, l'éducation est l'un des secteurs comptant le moins d'engagements. Seuls 44 pays ont pris des engagements dans ce domaine, dont 21 (y compris l'Union européenne, qui compte pour un seul membre) dans le sous-secteur des services d'enseignement supérieur¹⁶. Des pays comme le Congo, le Lesotho, la Jamaïque et la Sierra Leone ont pris des engagements inconditionnels et sans limitation au regard de l'enseignement supérieur, peut-être dans le but d'inciter les fournisseurs étrangers à contribuer au développement de leur système d'éducation¹⁷.

Des 21 pays ayant pris des engagements relatifs aux services d'enseignement supérieur, seuls les États-Unis, la Nouvelle-Zélande, l'Australie et le Japon ont soumis, pour fins de négociation, des propositions qui précisent les intérêts et les enjeux qui retiennent leur attention. Les quatre propositions précitées¹⁸ soulignent la nécessité pour les gouvernements de conserver le droit souverain d'élaborer leur propre politique intérieure d'éducation, un droit que reconnaissent d'ailleurs les dispositions adoptées par l'OMC. L'Australie juge qu'en matière de financement et de réglementation, les gouvernements doivent conserver le droit souverain de choisir leurs

¹⁵ MAECI, *Le Canada rend publiques ses demandes en vue des négociations de l'OMC sur les services*, communiqué de presse n° 78, 8 juillet 2002, <http://ww.dfait-maeci.gc.ca>.

¹⁶ OMC, *Services d'éducation : Note d'information du Secrétariat*, septembre 1998, <http://www.wto.org>.

¹⁷ Knight, Jane, *Trade in Higher Education Services: The Implications of GATS*, The Observatory on Borderless Higher Education, janvier 2002, p.1, <http://www.obhe.ac.uk>.

¹⁸ On peut télécharger le texte des propositions à partir du site à l'adresse <http://www.wto.org>.

propres politiques et mesures intérieures. La Nouvelle-Zélande soutient que la réduction des obstacles au commerce dans le secteur de l'éducation ne signifie pas nécessairement l'érosion des normes et des systèmes fondamentaux d'enseignement public. Les États-Unis fondent leur proposition sur l'hypothèse que les services privés de formation et d'éducation continueraient de compléter, et non remplacer, les systèmes d'enseignement public. Enfin, le Japon laisse entendre que le maintien et l'amélioration de la qualité devraient guider la prise de toute mesure dans le secteur des services d'éducation¹⁹.

Concernant leurs engagements spécifiques, l'Union européenne (UE) a inscrit l'enseignement supérieur sur sa liste d'engagements, mais en fixant des limites claires pour tous les modes de fourniture à l'exception de la consommation de services à l'étranger (cette dernière étant surtout le fait d'étudiants étrangers qui paient des frais de scolarité dans un pays autre que le leur). En raison de la forte pression publique, le Commissaire au Commerce de l'UE a annoncé récemment que l'UE ne soumettra aucune offre au cours de la présente ronde de négociations concernant la santé et les services d'éducation à ses partenaires commerciaux²⁰. De leur côté, les États-Unis ont inscrit sur leur liste de 1994 des engagements dans les secteurs de l'éducation des adultes et des autres services d'éducation. L'offre conditionnelle soumise en mars 2003 « considère incluse des engagements dans les secteurs de l'enseignement supérieur » (traduction libre). La liste d'engagements de 1994 de l'Australie inclut la prestation de services privés d'enseignement postsecondaire, y compris au niveau universitaire. L'Australie et la Nouvelle-Zélande, qui ont tous deux inscrit les services d'éducation sur leur liste d'engagements spécifique en 1994, n'ont pas élargi leurs engagements dans leurs offres conditionnelles. Le Japon, de son côté, offre de prendre des engagements dans le secteur de l'éducation des adultes et des autres services d'éducation, alors qu'auparavant, il avait seulement inscrit le secteur des « services de cours de langues étrangères pour adultes » (Foreign language tuition services for adults)²¹.

Il importe de noter que les associations partenaires de l'AUCC aux États-Unis et en Europe ont émis des réserves similaires au sujet du choix d'un régime fondé sur les politiques commerciales pour relever le défi de la mondialisation de l'enseignement supérieur. La ACE a aussi rédigé un document sur l'AGCS et son impact sur le système d'enseignement supérieur aux États-Unis²². La ACE, le CHEA, l'AEU et l'AUCC ont tous prié leur pays respectif de ne pas prendre d'engagements (ou de ne pas élargir les engagements existants) dans le secteur des services d'éducation, dans le sous-secteur des services d'enseignement supérieur ou dans les sous-secteurs connexes de l'éducation des adultes et des autres services d'éducation.

¹⁹ Nyborg, Per, *GATS in the light of increasing internationalization of higher education*, forum sur le commerce des services d'éducation organisé par les États-Unis et l'OCDE, mai 2002.

²⁰ Union européenne, *La Commission présente ses propositions d'offres au Conseil et au Parlement européen: Les services publics pleinement préservés*, Communiqué de presse, 5 février 2003, <http://europa.eu.int>

²¹ Ministère des affaires étrangères du Japon, *WTO Services Trade Negotiations : Outline of Japan's Initial Offer*, diffusé à <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/wto/submit0304.html>

²² ACE, *op. cit.*, 2002.

Quels sont les obstacles au commerce qui se posent dans le secteur de l'éducation?

L'AGCS offre la perspective d'éliminer les principaux obstacles à l'exportation et à l'importation des services. L'OMC a cerné différents obstacles qui se posent dans le secteur de l'éducation²³, dont :

- les prescriptions en matière d'immigration pour les étudiants, le contrôle des changes, l'impossibilité d'obtenir l'agrément des autorités nationales (p. ex., reconnaissance en tant qu'établissement d'enseignement conférant des grades ou des certificats), les mesures qui freinent l'investissement direct de la part des fournisseurs étrangers de services d'enseignement (p. ex., plafonds de participation au capital), les conditions relatives à la citoyenneté, les examens de besoins, les contraintes au recrutement de professeurs étrangers, l'existence des monopoles publics ainsi que les fortes subventions versées aux établissements nationaux.

À quels obstacles au commerce les universités canadiennes se sont-elles heurtées?

Quoique qu'il existe présentement certains obstacles au commerce international des services d'éducation, ceux-ci ne semblent pas constituer un problème majeur²⁴. Les obstacles identifiés semblent avoir trait à la non-reconnaissance des titres scolaires et à des préoccupations en matière de qualité. Même si les obstacles au commerce des services d'éducation ne semblent pas entraver indûment les efforts des exportateurs canadiens, certains fournisseurs de services d'éducation issus de pays qui participent plus activement à l'exportation de ces services — dont les États-Unis, le Royaume-Uni et l'Australie — notent l'existence de certains obstacles²⁵.

L'AUCC et les autres signataires de la déclaration conjointe²⁶ se sont prononcés en faveur d'une démarche de collaboration fondée sur des règles qui envisage la réduction des obstacles à l'internationalisation de l'enseignement supérieur par l'utilisation de conventions et d'accords à l'extérieur d'un régime fondé sur les politiques commerciales. Pareille démarche prévoirait par exemple l'amélioration des communications, l'élargissement des échanges de renseignements ainsi que la formulation d'ententes portant sur les établissements d'enseignement supérieur, sur les programmes, sur les grades ou qualifications ainsi que sur les méthodes d'examen de la qualité.

²³ OMC, *Services d'éducation : Note d'information du secrétariat*, op. cit.

²⁴ L'AUCC a effectué un sondage en juin 2001 auprès de ses membres afin de mieux comprendre les obstacles auxquels ceux-ci font face dans la commercialisation de leurs services d'éducation à l'étranger. Pour plus d'informations sur ce sondage, veuillez contacter pjohnsto@aucc.ca

²⁵ AUCC, *L'enseignement supérieur canadien et l'AGCS : Document d'information de l'AUCC*, 2001, <http://www.aucc.ca>.

²⁶ AUCC, *Déclaration conjointe sur l'enseignement supérieur et l'Accord général sur le commerce des services*, 2001.

V. Scénarios possibles et répercussions sur les universités canadiennes

Cette section tente de mettre en lumière certaines préoccupations ayant trait à l'incidence possible de l'AGCS sur l'enseignement supérieur au Canada. De plus, elle esquisse certains scénarios qui pourraient se dessiner, selon la position que le Canada choisit de défendre lors des négociations sur le commerce des services d'éducation.

1. La définition de « service fourni dans l'exercice du pouvoir gouvernemental » énoncée au paragraphe 3 de l'article I signifie-t-elle que le système d'enseignement supérieur canadien échappe aux dispositions de l'AGCS?

Comme il est mentionné à la section III, l'AGCS s'applique à tous les secteurs de service à l'exception des services fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental, à savoir les services qui ne sont fournis « ni sur une base commerciale, ni en concurrence avec un ou plusieurs fournisseurs de services ». Dans l'ensemble, on ne sait trop bien dans quelle mesure le paragraphe 3 de l'article I pourrait protéger le système d'enseignement supérieur du Canada. La nature exacte de ce qui serait exclu dans le cadre de cet article a fait l'objet de nombreux examens et débats dans le cadre des pourparlers entourant l'AGCS et l'enseignement supérieur²⁷. Selon un observateur, le sens du paragraphe 3 est obscur et étroit; il fera sans doute l'objet d'une interprétation restrictive qui risque de n'offrir qu'une protection fondamentale partielle ou nulle pour l'enseignement public²⁸. En effet, l'exclusion serait liée au respect simultané des deux critères énoncés dans la définition. Étant donné la conjoncture actuelle qui prévaut au Canada, comme dans bien d'autres pays, une telle exclusion n'exemptera probablement pas le système d'enseignement supérieur canadien. Par exemple, l'existence de frais de scolarité, de contrats privés, de dons et de fondations sont autant d'éléments qui pourraient étayer la thèse voulant qu'au Canada, l'enseignement public de niveau postsecondaire soit dispensé « sur une base commerciale ». De même, selon une interprétation raisonnable, l'existence d'universités privées à but lucratif pourrait constituer la preuve que les universités publiques livrent concurrence à un ou plusieurs fournisseurs de services.

Par ailleurs, parmi la vaste gamme d'intervenants réunis lors du forum sur le commerce des services d'éducation OCDE/EU, tenu à Washington, DC, au printemps 2002, la plupart ont exprimé l'avis que les dispositions du paragraphe 3 ne s'appliqueraient pas dans le cas de l'enseignement supérieur. Cependant, on reconnaît généralement l'applicabilité du paragraphe dans les sous-secteurs des services d'enseignement primaire et secondaire.

Selon les responsables commerciaux du MAECI, étant de nature « autodéfinie », le paragraphe 3 pourrait exempter différents services dans différents pays. Les fonctionnaires du ministère soulignent que l'effort de définition des « services fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental » ne serait nécessaire qu'en cas de différend commercial déclenché contre le Canada par un pays partenaire de l'OMC.

²⁷ Knight, Jane, *GATS – Higher Education Implications, Opinions and Questions*, communication présentée lors du premier forum mondial sur la mondialisation et l'enseignement supérieur, UNESCO, 2002.

²⁸ Grieshaber-Otto, Jim et Sanger, Matthew, *Perilous Lessons: The impact of the WTO Service Agreement (GATS) on Canada's Public Education System*, Centre canadien de politiques alternatives, Ottawa, 2002.

2. Quelles sont les principales craintes que soulève la décision du Canada de limiter ses engagements au regard de « l'enseignement public »?

À l'heure actuelle, le Canada n'a soumis aucune demande d'accès aux marchés et il a fait connaître son intention de ne prendre aucun engagement relatif aux services d'*enseignement public*. En pratique et jusqu'à présent, les négociateurs commerciaux du MAECI ont donné une interprétation large au concept d'enseignement public qui comprend les « services d'éducation » en général. Ce choix s'explique par l'absence de consensus entre les provinces au sujet de ce que constitue l'enseignement public et privé ainsi que par le peu de pressions qu'exercent la plupart des fournisseurs canadiens de services d'éducation en faveur d'un décloisonnement du secteur.

Quant aux négociations à venir, la principale crainte que suscite la décision de limiter la définition d'éducation et l'absence d'engagements au concept « d'enseignement public » tient au fait que les sous-secteurs des services d'enseignement supérieur, de l'éducation des adultes et des autres services d'éducation ne sont pas clairement définis comme étant du domaine public (voir précédemment la question 1). De manière générale, on perçoit le système d'enseignement supérieur canadien comme un territoire partagé où le public côtoie le privé et où certaines dimensions pourraient être jugées commerciales et assujetties à un traitement particulier. Par exemple, il est permis de croire que certains services de formation dispensés dans des disciplines telles que l'informatique, la technologie de l'information ou les études commerciales pourraient être dissociés d'autres services d'éducation classique dit « non commerciaux ». Pareille qualification des services d'éducation « privés » ou « commerciaux » dispensés par les universités et collèges canadiens pourrait exposer ces derniers à l'application des disciplines de l'AGCS. Les répercussions d'un tel scénario seront abordées plus avant à la question 5. Il est donc important que le Canada s'en tienne à la définition la plus large possible des services d'éducation, et ce, pour l'ensemble du territoire partagé qu'occupent les services d'enseignement public au sens large.

3. En quoi le système d'enseignement supérieur canadien est-il protégé, compte tenu de l'actuelle position défendue par le Canada dans le cadre de l'AGCS?

Comme il est mentionné à la question 1, plusieurs analystes s'entendent pour dire qu'il est peu probable que l'enseignement supérieur soit considéré comme un des secteurs de service assujettis au paragraphe 3 de l'article I de l'AGCS. En se basant sur cette analyse, le système d'enseignement supérieur canadien a été épargné jusqu'à présent en raison de l'absence d'engagements dans la liste produite par le Canada ainsi qu'à la position officielle du gouvernement canadien de ne pas faire de « l'enseignement public » un enjeu de négociation.

4. Quelle incidence la règle du traitement de la nation la plus favorisée aurait-elle sur les services d'éducation?

Comme il a été mentionné précédemment, même en l'absence d'engagements nationaux, le traitement de la NPF s'applique à tous les services, sauf ceux qui sont exclus en vertu du paragraphe 3 de l'article I. Cela signifie qu'en matière d'accès aux marchés, les membres de l'AGCS ont droit de profiter de conditions semblables aux modalités les plus favorables accordées à tout autre pays.

Dans le secteur des services d'éducation, même si le Canada n'a précisé aucun engagement, le traitement de la NPF pourrait quand même jouer un rôle et avoir des répercussions sur l'accueil réservé aux établissements privés à but lucratif provenant de l'étranger. Dans le contexte actuel, les provinces ont le pouvoir de reconnaître tout fournisseur de services d'éducation et de lui accorder le statut d'établissement conférant des grades ou des diplômes. Quelques provinces ont déjà autorisé des établissements d'enseignement étrangers à transiger sur leur territoire. Bien que de telles ententes ne relèvent d'aucun accord commercial, le traitement de la NPF s'applique néanmoins. Ainsi, les provinces ne peuvent exercer aucune discrimination fondée sur le pays d'origine. En outre, toute concession faite aux établissements provenant d'un pays quelconque doit également être faite aux concurrents provenant d'autres pays. Cela dit, s'ils veulent dispenser une formation sur le territoire d'une province, les établissements étrangers doivent respecter toutes les règles et tous les règlements qui y prévalent. Par ailleurs, tout nouveau fournisseur est confronté aux mêmes limites que les établissements étrangers privés à but lucratif qui évoluent déjà dans le marché. De l'avis d'un conseiller juridique, étant donné que l'éducation relève des provinces, la règle du traitement de la NPF serait circonscrite par les frontières qui séparent ces dernières²⁹.

Des entretiens avec les négociateurs commerciaux du MAECI révèlent que la règle du traitement de la NPF ne pèse pas très lourd présentement, car elle ne s'appuie sur aucun engagement dans le secteur de l'éducation. Par conséquent, si la question du traitement de la NPF devenait problématique, il serait possible de limiter, de modifier ou d'interdire l'accès au marché canadien de l'éducation sans avoir à verser de compensation aux autres pays pour les pertes subies.

Cependant, il reste que, à long terme, la règle de la NPF pourrait possiblement être interprétée comme permettant la libéralisation des services d'éducation « par la porte arrière ». La décision d'ouvrir une partie du marché à un fournisseur de services d'éducation étranger doit être prise en tenant compte du contexte créé par les accords de commerce qui concèdent des opportunités similaires à tous les pays membres. En pratique, certaines provinces canadiennes auraient du mal à retirer les privilèges qu'elles accordent déjà à des pays particuliers. La distinction entre la politique étrangère et la politique intérieure n'a pas sa place dans le contexte actuel. Les changements apportés aux politiques nationales en éducation devraient tenir compte de la politique étrangère en matière de commerce international considérant les rapports étroits entre les deux.

5. Que pourrait-il se produire si le Canada ajoutait les services d'éducation ou l'un des sous-secteurs connexes à sa liste d'engagements?

Même si le Canada soutient publiquement que les négociations ne porteront pas sur l'enseignement public et, de manière concrète, sur les services d'éducation au sens large, il importe de considérer la dynamique intrinsèque de libéralisation progressive qui anime l'AGCS. Ainsi, les pays étrangers continueront d'exercer des pressions en faveur de l'ouverture de nouveaux marchés et de la levée des restrictions existantes, imités possiblement en cela par

²⁹ Dans le contexte du GATT, plusieurs règlements provinciaux et ceux de certains états américains furent contestés lors de la décision charnière de la « guerre de la bière ». Le fait qu'un état américain ou une province canadienne doivent allouer les meilleures conditions à l'intérieur de sa juridiction n'a pas eu d'impact sur la juridiction d'autres provinces ou états. Pour de plus amples informations, consulter *Canada-Import, Distribution and Sale of Certain Alcoholic Drinks by Provincial Marketing Agencies*, 18 February 1992, DSA17/R, 39A/27; *United States-Measure Affecting Alcoholic and Malt Beverages*, 19 June 1992, DS23/R, 39S/206.

d'autres secteurs industriels au Canada. L'ajout des services d'éducation à la liste susciterait deux préoccupations majeures liées au traitement national et à l'accès aux subventions.

5.1 Si, sans préciser de limite aucune, le Canada formulait des engagements complets et inconditionnels au regard des services d'éducation (ou de sous-secteurs tels que les services d'enseignement supérieur, l'éducation des adultes ou les autres services d'éducation), alors les dispositions relatives au traitement national et à l'accès aux marchés s'appliqueraient³⁰. L'AUCC a consulté un conseiller juridique qui a confirmé que dans un tel scénario, toute tentative de restreindre la définition des services d'éducation publique et de prendre des engagements dans le sous-secteur des services d'enseignement supérieur exposerait les universités et les collèges à l'application complète des disciplines de l'AGCS. Ainsi, les règles visant le traitement national pourraient menacer :

1. le versement des subventions publiques aux seuls établissements publics à but non lucratif canadiens;
2. la délégation du pouvoir de décerner des grades ou des diplômes aux seuls établissements canadiens;
3. le versement des « subventions de consommation » (c.-à-d. des prêts et bourses aux étudiants) et des subventions de recherche aux seuls citoyens canadiens et immigrants reçus;
4. les préférences d'embauche locale (c.-à-d. les pratiques d'embauche qui donnent préséance aux professeurs d'université canadiens).

5.2 *Accès aux subventions* – Si le Canada inscrit les services d'éducation sur sa liste d'engagement sans préciser de limite, le gouvernement pourrait être dans l'impossibilité de restreindre le versement des subventions publiques aux seuls établissements canadiens en raison de la règle du traitement nationale.

Il n'existe présentement aucune définition expliquant ce qu'est une subvention dans le contexte de l'AGCS, et ce en raison de l'absence d'une discipline sur les subventions³¹. Compte tenu de l'absence de règles, l'OMC suggère aux pays de préciser dans leur liste d'engagements qu'aucune subvention ne peut être versée aux fournisseurs étrangers qui dispensent des services pour lesquels un pays a pris des engagements relatifs à l'accès aux marchés³². Les fonctionnaires du MAECI ont confirmé que s'il devait adopter une discipline de subventions, le Canada tenterait d'imposer une limite horizontale à l'accès aux subventions gouvernementales pour l'enseignement public et les services de santé. À défaut de procéder ainsi, le gouvernement pourrait se voir dans l'obligation soit de subventionner les établissements d'enseignement supérieur privés à but lucratif sous contrôle étranger, soit d'interrompre toutes ses subventions dans le domaine de l'enseignement supérieur.

³⁰ Le Canada a inscrit plusieurs restrictions horizontales dans sa liste d'engagements spécifiques. Ces mesures s'appliquent par définition à tous les secteurs de services. Malgré tout, notre analyse se base sur les impacts à long terme de la libéralisation des services d'enseignement supérieur tels que reflété par l'engagement à retirer les restrictions au cours des prochains cycles de négociations du GATS.

³¹ Le concept économique d'une subvention se définit au sens large comme un avantage conféré à une entreprise ou concernant un produit par le gouvernement.

³² *ACGS – Réalité et fiction*, <http://www.wto.org>.

5.3 Subventions aux exportations – Une discipline multilatérale portant sur les subventions définirait aussi les subventions ayant un effet de distorsion sur le commerce des services. L'article XV de l'AGCS exige que les membres entament des négociations afin d'élaborer les disciplines multilatérales nécessaires pour contrer les effets de distorsion sur le commerce que provoquent les subventions. Bien que l'article ne fixe aucun délai, les États-Unis et d'autres pays pourraient faire pression pour l'adoption de telles règles dans le cadre des négociations en cours. Les négociations sont présentement au point mort compte tenu des difficultés à définir la nature des subventions créant des distorsions dans le commerce des services. Les subventions publiques pourraient également poser problème dans un contexte où les universités canadiennes poursuivent l'expansion de leurs activités internationales et continuent de livrer concurrence en vue d'offrir des services d'éducation par l'intermédiaire notamment de campus satellites ou de programmes de jumelage, de formation d'entreprise et d'enseignement à distance. Le soutien financier que le gouvernement canadien accorde aux universités pourrait faire l'objet d'un différend commercial s'il fallait qu'un fournisseur privé à but lucratif provenant de l'étranger et évoluant dans le même marché étranger dénonce cette pratique sous prétexte qu'il s'agit d'une subvention injuste. Cependant, le MAECI laisse entendre qu'un autre pays ne s'engagerait probablement pas dans cette voie, car pareil litige serait d'importance négligeable par rapport à d'autres différends commerciaux.

Dans l'éventualité de l'adoption d'une discipline sur les subventions, étant donné que le financement gouvernemental représente environ les deux tiers des budgets de fonctionnement des universités canadiennes, l'adoption d'un régime de subventions pourrait se traduire par diverses contestations ayant pour cible le système d'enseignement supérieur canadien, dans un contexte de concurrence portant sur un bassin limité de ressources. À cet égard, il est instructif de considérer le différend sur le bois d'œuvre ainsi que les questions que soulève l'imposition de droits de coupe par le gouvernement. N'oublions pas que les fortes subventions versées aux établissements nationaux constituent, aux yeux de l'OMC, l'un des obstacles au commerce des services d'éducation.

6. Si le Canada devait prendre des engagements relatifs aux services d'éducation, quelle pourrait être l'incidence de l'article VIII sur les monopoles et fournisseurs exclusifs de services?

L'article VIII de l'AGCS interdit aux monopoles sanctionnés par le gouvernement et aux fournisseurs exclusifs de services de subventionner des services dans les secteurs figurant sur la liste des engagements du Canada. Cette disposition pourrait être invoquée dans le cadre des engagements relatifs aux services d'éducation. Certains pourraient considérer que les universités canadiennes exercent un monopole dans certains secteurs tels les programmes de premier cycle en arts libéraux ou en sciences sociales, mais livrent concurrence à des fournisseurs privés à but lucratif pour la prestation d'autres services tels l'éducation des adultes et les programmes de formation.

À l'instar de celui que l'on trouve dans la plupart des pays développés, le système universitaire canadien repose sur une structure financière complexe qui varie d'une région et d'un établissement à l'autre. En règle générale, les universités canadiennes adoptent une méthode de « comptabilité par fonds » qui distingue les ressources liées à des fins précises des ressources qui

appuient une gamme plus vaste d'activités universitaires³³. Dans tous les établissements, de nombreuses fonctions principales tirent leurs budgets du fonds général de fonctionnement. Ce dernier sert notamment à financer les services de soutien aux professeurs et aux étudiants, à appuyer les travaux de recherche des professeurs et à maintenir l'ensemble des services administratifs, des bibliothèques et des installations d'informatique nécessaires sur les campus. Les recettes de fonctionnement des universités proviennent avant tout des subventions provinciales et des frais de scolarité. Les mécanismes de financement interne des universités canadiennes sont fondés sur des règles de péréquation interne. Ainsi, les budgets des programmes sont établis en fonction des besoins, et non simplement de l'apport des étudiants. Puisque certains programmes sont en compétition avec des programmes offerts par le secteur privé -comme dans le cas de la formation des adultes qui est offerte à moindre coût que dans le secteur privé- cette situation pourrait être interprétée comme un monopole subventionnant des activités compétitives. Si le Canada devait ajouter le secteur des services d'éducation ou certains sous-secteurs connexes à sa liste d'engagements, de telles pratiques d'interfinancement des programmes risqueraient d'être contestées en vertu des dispositions de l'AGCS.

Sur ce point, il est intéressant de considérer l'exemple de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Invoquant ce dernier, la société United Parcel Service intente actuellement une poursuite de 160 millions de dollars américains contre le Canada, alléguant que le financement public accordé au réseau canadien de boîtes postales et de bureaux de poste sert à subventionner les messageries de Postes Canada, qui en tire un avantage concurrentiel indu par rapport aux sociétés de messageries privées³⁴. L'article VIII pourrait contraindre les universités à établir une distinction entre les activités à but lucratif (p. ex., les programmes d'éducation et de formation des adultes) et les activités à but non lucratif pour lesquelles les établissements exercent un monopole (p. ex., la formation générale de premier cycle en arts ou en sciences). L'interfinancement des activités universitaires sert le bien public dans la mesure où les activités sont financées selon les besoins et non simplement en fonction des perspectives de recouvrement de coûts. Par conséquent, l'établissement de fonds distincts pourrait se traduire par une diminution du soutien financier consacré à l'enseignement public et aux programmes de base en arts et en sciences.

³³ Pour de plus amples informations sur les structures et sources de financement des universités, consulter *Orientations : Le milieu universitaire*, AUCC, 2002.

³⁴ L'AGCS ne comporte aucune disposition semblable au chapitre 11 de l'ALENA, qui précise les conditions dans lesquelles, en cas de différend commercial, une société privée peut intenter une poursuite contre un pays. L'exemple précité aide à comprendre comment l'article VIII de l'AGCS, portant sur les monopoles et fournisseurs exclusifs de services, prévient le recours aux fonds publics à des fins de subventionnement des activités commerciales.

7. Quelles mesures l'AGCS prévoit-il pour limiter les répercussions négatives qu'aurait, sur le système d'enseignement supérieur canadien, la prise d'engagements par le Canada dans ce secteur?

S'il décidait de prendre des engagements dans le secteur des services d'éducation ou dans l'un des sous-secteurs connexes, le Canada pourrait intégrer à sa liste différents degrés de libéralisation. Si les services d'éducation figuraient dans la liste à titre de secteur, le Canada pourrait imposer des limites à l'accès aux marchés et au traitement national, notamment en exemptant les bourses, subventions et subsides gouvernementaux des règles touchant le traitement national. La liste d'engagements pourrait également prévoir des restrictions variant selon la province, notamment sur le plan du nombre de fournisseurs de services et de la participation du capital étranger.

Des spécialistes émettent cependant des réserves sur l'efficacité de telles mesures. L'amorce de négociations touchant un secteur marque souvent le début d'un processus fragile, et le Canada sera soumis à d'incessantes pressions pour diluer ou éliminer les limites relatives au traitement national et à l'accès aux marchés.

VI. Autres secteurs d'intérêt qui pourraient avoir des répercussions sur les universités canadiennes

Bien que le Canada n'ait encore pris aucun engagement dans le secteur des services d'éducation, il importe de saisir les répercussions que les engagements pris dans des secteurs connexes (qui se veulent pourtant « auto-exclusifs ») risquent d'avoir sur les services d'éducation et sur les universités canadiennes. À cette fin, nous avons retenu trois secteurs dans lesquels travaillent les universités canadiennes et qui pourraient être touchés par les dispositions contraignantes de l'AGCS.

1. Services de recherche et développement

Le secteur des services de recherche et développement comprend les activités liées aux domaines des sciences naturelles, du génie et des sciences humaines ainsi que les projets de recherche interdisciplinaire et de mise au point expérimentale. Jusqu'à présent, la liste produite par le Canada comprend des engagements dans deux domaines : les sciences sociales (y compris le droit et l'économie) et les sciences humaines (à l'exception de la linguistique et des langues). En 1999, la valeur totale des exportations canadiennes de services de recherche et développement a atteint 3,21 milliards de dollars, soit plus de 10 pour cent de toutes les exportations commerciales de services faites par le Canada³⁵.

³⁵ MAECI, *Description des demandes présentées par le Canada à ses partenaires de l'OMC*, <http://strategis.ic.gc.ca>.

1.1 Quel rôle les universités canadiennes jouent-elles dans le secteur canadien des services de recherche et développement?

Selon l'AUCC, les universités canadiennes sont un rouage essentiel de notre système de recherche et développement, comptant à elles seules pour 33 pour cent de l'activité, 31 pour cent des emplois et 21 pour cent des dépenses brutes du Canada en cette matière. En outre, les universités maintiennent de solides rapports avec l'industrie, qui leur confie en sous-traitance environ 5 pour cent de ses travaux de recherche et développement et qui subventionne environ 12 pour cent des autres projets universitaires dans le domaine. Ces statistiques sur la collaboration entre l'industrie et le milieu universitaire sont révélatrices, car le Canada est le pays du G7 où l'apport de l'industrie atteint les pourcentages les plus élevés.

En raison des liens solides qui unissent les universités et l'entreprise privée au Canada, il devient de plus en plus difficile de distinguer les activités de recherche « pures » (qui sont financées exclusivement par le secteur public et qui visent uniquement à mieux comprendre le monde dans lequel nous vivons) des projets de recherche contractuels (qui sont financés entièrement par le secteur privé et qui sont censés mener à des efforts de commercialisation). De fait, très souvent les laboratoires universitaires travaillent simultanément aux deux types d'activités, qui se trouvent ainsi étroitement liées et qui se partagent les employés, les étudiants, l'équipement et les autres ressources des établissements. Si certains projets sont financés par l'État (au moyen de subventions de recherche), d'autres comptent sur des bailleurs privés (par l'entremise de contrats de recherche) ou reçoivent une aide à la fois du secteur public et du secteur privé.

1.2 Quelles sont les demandes et les propositions du Canada dans ce secteur?

Le Canada demandera à ses partenaires commerciaux d'éliminer les entraves telles que l'obligation de confier la prestation de services à des partenaires locaux ou l'obligation d'engager leurs citoyens³⁶.

1.3 Quelles sont les possibilités qui s'offrent aux universités canadiennes?

Les fonctionnaires du MAECI soulignent qu'une tactique offensive pour le Canada dans ce secteur consiste à réclamer l'accès des chercheurs canadiens aux marchés des autres pays tout en soutenant sa capacité d'attirer le financement pour la recherche au Canada.

³⁶ Ibid

Compte tenu des quatre modes de fourniture précités, les débouchés offerts aux universités pourraient comprendre³⁷ :

- la prestation de services de recherche et développement par des établissements canadiens pour le compte de clients étrangers;
- l'utilisation, par des établissements canadiens, de services de recherche et développement dans un autre pays;
- l'instauration, par des établissements canadiens, d'une présence à l'étranger en vue d'offrir des services de recherche et développement;
- les déplacements de Canadiens à l'étranger pour y dispenser des services de recherche et développement.

1.4 Quels risques les universités canadiennes courent-elles?

1.4.1 Les fournisseurs privés de services de recherche et développement pourraient vouloir s'attaquer aux mécanismes de financement de la recherche universitaire, car ces derniers font appel à des bailleurs privés et publics pour soutenir des projets qui servent les intérêts tantôt des uns, tantôt des autres. D'aucuns pourraient faire valoir que l'accès aux installations financées par l'État procure un avantage indu aux universités canadiennes qui dispensent des services de recherche et développement. L'interfinancement des activités pourrait aussi faire l'objet de contestations en vertu de l'article précité sur les monopoles. De même, le subventionnement public de la recherche universitaire pourrait être remis en cause s'il favorise l'exportation de produits développés avec l'aide des deniers publics, comme c'est souvent le cas dans un contexte universitaire³⁸. La question pourrait pousser les sociétés privées étrangères qui se disent incapables de livrer concurrence aux exportateurs « subventionnés » à déclencher un différend commercial — scénario qui pourrait contraindre les universités à établir une distinction entre les activités de recherche soutenues par l'État et celles qui reçoivent l'aide du secteur privé.

1.4.2 L'accès des sociétés privées de recherche sous contrôle étranger aux subventions de recherche — par exemple, celles versées par les organismes subventionnaires financés par l'État — constitue également un autre sujet de préoccupation majeur. Par contre, dans l'actuelle liste d'engagements qu'il a produite, le Canada énonce une limite horizontale qui soustrait les subventions à la recherche et développement de l'application des dispositions relatives au traitement national et à l'accès aux marchés. Une telle limite empêche l'accès aux subventions de recherche et développement dans tous les secteurs de service. Par conséquent, selon les

³⁷ Industrie Canada, *Industrie des services de recherche et développement – Document de travail en préparation pour les négociations relatives à l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'Organisation mondiale du commerce*, <http://strategis.ic.gc.ca>.

³⁸ Cet enjeu risque également de préoccuper les sociétés canadiennes qui reçoivent une aide en vertu du Programme d'aide à la recherche industrielle qu'administre le Conseil national de recherches du Canada (cf. Subventions à la recherche et développement et propriété intellectuelle – Exposé de l'OMC à l'Institut de l'information scientifique et technique, octobre 2002).

fonctionnaires du MAECI, les établissements de recherche étrangers qui établissent une présence commerciale au Canada ne pourraient tirer parti des subventions de recherche qu'accorde le gouvernement dans l'un ou l'autre de ces secteurs.

1.4.3 Les sociétés privées canadiennes reçoivent des avantages financiers lorsqu'elles consentent des contrats de recherche aux universités canadiennes. En vertu de l'AGCS, il se peut que les entreprises puissent sous-traiter leur recherche à des universités étrangères tout en bénéficiant de crédits d'impôt au titre de la recherche et développement. Dans la même optique, les universités canadiennes auraient la possibilité d'obtenir des contrats de recherche auprès de sociétés étrangères.

1.4.4 Les droits de propriété intellectuelle alimentent également de vives inquiétudes dans le secteur des services de recherche et développement. Ces droits sont protégés en vertu de l'Accord sur les *aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce* (ADPIC), un produit du Cycle d'Uruguay (dont est également née l'OMC). Comme tel, l'Accord est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1995, jour du lancement des opérations de l'OMC. Il énonce les règles à respecter par les membres de l'OMC lors de la mise sur pied de systèmes visant à protéger les droits de propriété intellectuelle à l'intérieur des frontières d'un pays. Entre autres choses, l'Accord précise, d'une part, que de tels droits s'appliquent autant aux innovateurs domestiques qu'à leurs homologues étrangers (règle du traitement national) et, d'autre part, que les ressortissants d'un membre de l'OMC ne peuvent jouir d'aucun privilège par rapport aux ressortissants d'autres pays (règle de non-discrimination). L'Accord se distingue de toutes les autres conventions de l'OMC par ses prescriptions « positives », en ce sens qu'il décrit les mesures à prendre par les pays plutôt que celles qui leur sont interdites. Comme l'Accord sur les ADPIC relève de l'OMC, tout membre de cette organisation doit se plier aux structures qu'il prévoit³⁹.

1.4.5 Le secteur des services de recherche et développement craint également l'incidence des restrictions liées à la sécurité sur les exportations de technologie. L'article XIV *bis* de l'AGCS définit des « exceptions concernant la sécurité » qui dispensent les membres de l'obligation de divulguer des renseignements jugés contraires aux intérêts de leur sécurité et qui justifient toute mesure nécessaire pour assurer la protection de tels intérêts. Déjà les États-Unis invoquent leur sécurité nationale pour mettre une bonne part des technologies de pointe qu'ils élaborent à l'abri des négociations commerciales internationales. Ainsi, une technologie qui bénéficiait d'une telle protection à sa création pourra continuer de bénéficier de cette protection, au moment de sa commercialisation⁴⁰.

2. Services professionnels

Le secteur des services professionnels comprend les services juridiques, les services de comptabilité, de vérification et de tenue de livres, les services fiscaux, les services d'architecture et d'urbanisme ainsi que les services d'aménagement paysager. Dans bien des cas, la prestation de tels services est l'apanage de praticiens qui doivent au préalable recevoir une accréditation, une homologation ou un permis afin de détenir un titre professionnel et d'avoir le droit d'exercer un métier déterminé.

³⁹ Voir <http://www.wto.org>, ADPIC.

⁴⁰ Industrie Canada, Industrie des services de recherche et développement, *op. cit.*

Au Canada, sous l'impulsion des ingénieurs, des architectes et des conseillers en gestion, le secteur des services professionnels a connu, ces dix dernières années, une croissance soutenue de ses activités internationales. De l'ordre de 20 pour cent par année, cette croissance a porté la valeur de ces activités à six milliards de dollars en 1999. Les capacités et le savoir-faire des fournisseurs canadiens de services professionnels sont reconnus et recherchés dans le monde entier. Un tel phénomène illustre la nature concurrentielle de ce secteur, qui se trouve en bonne posture pour tirer parti des débouchés dans l'arène mondiale⁴¹.

2.1 Quel rôle les universités canadiennes jouent-elles dans le secteur des services professionnels?

On ne connaît trop l'envergure exacte des activités de consultation auxquelles se livrent les professeurs des universités canadiennes. Cependant, des renseignements non scientifiques portent à croire qu'ils s'y adonnent de plus en plus. Les professeurs des écoles d'urbanisme et d'architecture, des départements d'administration et des départements de génie peuvent présenter des soumissions pour des contrats avec des sociétés privées, des organisations non gouvernementales (ONG) ou des organismes gouvernementaux. En outre, les professeurs empruntent d'autres voies pour partager leur savoir-faire avec la société, notamment la prestation de conseils ou de services-conseils aux gouvernements, aux entreprises ou aux ONG. Les universitaires de nombreuses disciplines exercent souvent le rôle de consultant auprès des entreprises, allant même parfois jusqu'à lancer leur propre affaire pour commercialiser les découvertes qu'ils font dans le milieu universitaire. Par ailleurs, les chercheurs universitaires offrent également leurs services aux ONG ou aux gouvernements (p. ex., pour l'élaboration de politiques) en se présentant comme témoins experts lors d'audiences parlementaires, en rédigeant des mémoires pour le compte de décideurs ou en étudiant les ramifications des découvertes dans toute une gamme de domaines liés aux sciences sociales, aux sciences naturelles et aux sciences de la nature.

Malheureusement, il existe assez peu de renseignements chiffrés sur la nature de la transmission du savoir qui s'effectue au-delà des activités d'enseignement et de recherche des professeurs. Ainsi, il n'existe aucune piste intégrée de données sur la nature ou la fréquence des conseils que dispensent les universitaires aux comités parlementaires ou aux organismes communautaires. Cependant, à la lumière des renseignements non scientifiques disponibles, il ne semble faire aucun doute que de tels conseils constituent un mode courant, souvent efficace, de transmission du savoir académique vers la collectivité dans son ensemble ainsi qu'un mécanisme éclairé d'enrichissement des débats publics sur les grands enjeux de l'heure.

Aux États-Unis, certains chercheurs ont commencé à s'intéresser à cette lacune sur le plan du suivi, et les données qu'ils produisent renferment des indicateurs partiels intéressants. Par exemple, la proportion de professeurs qui, dans ce pays, déclarent des revenus de consultation varie entre 15,4 pour cent en sciences humaines et 32,7 pour cent en génie⁴². De même, les rapports disponibles pour les différentes disciplines révèlent que les professeurs consacrent

⁴¹ MAECI, *Description des demandes présentées par le Canada à ses partenaires de l'OMC*, op cit.

⁴² National Center for Education Statistics (É.-U.), « Data Analysis System », *National Survey of Postsecondary Faculty*, 1999.

jusqu'à 30 pour cent de leur temps à des activités comme la consultation, les services communautaires, les services juridiques ou médicaux ainsi que d'autres tâches débordant leurs fonctions d'enseignement et de recherche ou leurs fonctions administratives⁴³. Les facultés du Canada et des États-Unis offrent des milieux de travail distincts qui ne se prêtent pas à des comparaisons directes, et ce, en raison de différences sur le plan des détails des conventions collectives ainsi qu'en raison de la sévérité relative des règlements canadiens sur les conflits d'intérêts et les conflits d'engagements, lesquels restreignent les activités contractuelles des professeurs canadiens. Cela dit, il serait raisonnable de croire que, dans une certaine mesure, les tendances qui se dessinent aux États-Unis au regard des activités précitées s'observent aussi au Canada⁴⁴.

2.2 Quelles sont les demandes du Canada dans ce secteur?

Le Canada demandera que ses partenaires commerciaux renforcent leurs engagements à l'égard des services professionnels en levant les obstacles au commerce liés, par exemple, aux autorisations de séjour temporaire, aux limites imposées à l'investissement et la propriété ainsi qu'aux exigences en matière de nationalité et de citoyenneté⁴⁵.

2.3 Quels risques les universités canadiennes courent-elles?

Selon l'un des scénarios envisagés, nos concurrents étrangers pourraient affirmer que les professeurs d'université canadiens qui travaillent comme consultants tout en ayant accès aux ressources de leur université disposent d'un avantage indu. Par exemple, des renseignements non scientifiques donnent à penser que certains professeurs feraient participer leurs étudiants à l'élaboration d'offres de services visant l'obtention de contrats. Ainsi, un professeur à l'emploi d'un département d'architecture et d'urbanisme pourrait compter sur l'aide de ses étudiants de maîtrise pour mettre au point des propositions relatives à des contrats privés. En outre, les professeurs qui exercent la fonction de consultant pourraient travailler à partir de leur bureau à l'université, réduisant leurs frais indirects par rapport à ceux que les sociétés privées intègrent dans leurs propositions. Par contre, les contrats obtenus par les professeurs pourraient procurer des placements professionnels aux étudiants universitaires et rehausser l'image des départements et des établissements auprès de l'industrie. Cet enjeu fait déjà l'objet de débats au Canada, où certaines sociétés privées dénoncent l'avantage indu dont jouiraient les professeurs d'université qui mènent des activités de consultation pour le compte du secteur privé.

⁴³ National Center for Education Statistics (É.-U.), « Background Characteristics, Work Activities, and Compensation of Faculty and Instructional Staff in Postsecondary Institutions: Fall 1998 », *National Survey of Postsecondary Faculty*, 1999.

⁴⁴ Pour de plus amples renseignements sur la transmission du savoir, voir : AUCC, *Orientations: le milieu universitaire*, AUCC, 2002, chapitre 5.

⁴⁵ MAECI, *Description des demandes présentées par le Canada à ses partenaires de l'OMC*, op.cit.

⁴⁶ OMC, *Services informatiques et services connexes : Note d'information du Secrétariat*, juillet 1998, <http://www.wto.org>

L'AUCC a consulté un conseiller juridique qui croit qu'en cette matière, les universités canadiennes ne seraient probablement pas tenues responsables des activités de leurs professeurs. Certains pays pourraient néanmoins déclencher un différend commercial sur la question. Selon les négociateurs commerciaux du MAECI, il s'agit vraiment d'un problème de définition qui n'est probablement pas une préoccupation majeure, car les catégories établies par l'AGCS se veulent « auto-exclusives ». De plus, rien n'interdit à une personne de « porter plus d'un chapeau ». Ainsi, une personne peut être à la fois professeur d'université et expert-conseil — deux catégories qui, aux fins de l'AGCS, ne se chevauchent pas nécessairement. Par ailleurs, la probabilité que des concurrents étrangers déclenchent les hostilités serait faible en raison de l'importance négligeable du dossier par rapport à d'autres litiges commerciaux.

2.4 Quelles sont les possibilités qui s'offrent aux professeurs canadiens en matière de prestation de services de consultation?

Les professeurs jouiraient des mêmes possibilités que les autres experts-conseils professionnels. L'AGCS pourrait faciliter la reconnaissance de la certification professionnelle des intéressés tout en facilitant leur mobilité transfrontalière. En toute vraisemblance, les professeurs qui se rendent à l'étranger porteraient leur « chapeau » de consultant et non celui d'enseignant.

3. Services informatiques et services connexes

Selon l'OMC, le secteur des services informatiques et services connexes comprend les services de consultation en matière d'installation des matériels informatiques, les services de réalisation de logiciels, les services de traitement de données ainsi que d'autres services informatiques liés notamment à la préparation de données et à la formation du personnel des clients⁴⁶.

En 1999, le secteur canadien des services informatiques et services connexes a touché des recettes de 2,3 milliards de dollars à l'étranger, ce qui représente 13,2 pour cent de ses recettes totales⁴⁷.

3.1 Quelles sont les demandes du Canada dans ce secteur?

Le Canada demandera que ses partenaires commerciaux renforcent leurs engagements en éliminant les contraintes qui freinent la participation du capital étranger (p. ex., pourcentage maximal d'actions pouvant appartenir à des intérêts étrangers ou valeur totale des actions personnelles ou globales pouvant être détenues par eux) et en levant les obstacles qui font que seuls les producteurs domestiques peuvent bénéficier d'une exonération de droits d'importation à l'appui de la production de biens dans le secteur. De plus, le Canada demandera que les pays prennent des engagements généraux à l'égard de tous les sous-secteurs que compte le secteur des services informatiques et services connexes (si ce n'est déjà fait).

⁴⁷ MAECI, Description des demandes présentées par le Canada à ses partenaires de l'OMC, op.cit.

3.2 Quelles sont les répercussions possibles sur les universités canadiennes?

Le principal enjeu qui se pose ici concerne le volet de « formation du personnel des clients » qu'énonce la définition du secteur. Dans la mesure où les universités s'intéressent activement à ce volet, on cherchera à déterminer si celles-ci sont en concurrence avec les fournisseurs étrangers de services de formation en informatique.

Les fonctionnaires du MAECI ont confirmé que le volet formation faisant partie de cette catégorie visait des situations très précises. Pensons au cas d'une société d'informatique qui vendrait des logiciels à un client et serait tenue par contrat de former le personnel du client pour qu'il apprenne à se servir de ces outils.