

L'analyse du commerce bilatéral du Canada avec les pays d'Europe n'est pas facilitée par le phénomène des réexpéditions à l'intérieur même du continent européen. Ce problème de données est devenu particulièrement aigu depuis la consolidation du marché unique européen en 1992. Comme les produits ne sont plus maintenant soumis aux formalités douanières à l'intérieur de l'UE, il est difficile de dire si les exportations canadiennes vers un pays d'Europe demeurent effectivement dans ce pays. Ainsi, selon l'ambassade du Canada à Rome, les produits dont la destination est l'Italie sont de plus en plus souvent déchargés en France en raison de l'encombrement des ports italiens. Ces produits sont-ils comptés comme des exportations vers l'Italie ou vers la France? L'expédition subséquente de marchandises vers d'autres destinations de l'UE à partir du port hollandais de Rotterdam, expéditions qui ne sont plus désormais enregistrées aux frontières intérieures de l'UE, constitue un autre exemple du problème qui surgit lorsqu'on cherche à établir la destination ultime des exportations canadiennes et autres exportations de pays non membres de l'UE vers les marchés européens. Les organismes statistiques de l'UE tentent eux-mêmes de résoudre la difficulté de mesurer le commerce intérieur de l'UE. Les statistiques du commerce bilatéral du Canada avec chacun des pays membres de l'UE doivent donc être utilisées avec circonspection.

Ces mises en garde étant faites, la tendance des exportations du Canada vers le Royaume-Uni offre un exemple frappant de l'évolution radicale des schémas traditionnels du commerce. En 1973, 6 % de nos exportations totales et 39 % de nos exportations vers l'Europe avaient la Grande-Bretagne pour destination. En 1993, seulement 2 % de nos exportations totales et 21 % de nos exportations vers l'Europe étaient dirigées vers le Royaume-Uni. En fait, la valeur de nos exportations vers le Royaume-Uni était de 18 % plus élevée en 1988 qu'en 1993. Les exportations canadiennes vers nos autres principaux partenaires commerciaux en Europe, à l'exception de l'Allemagne et de la Suisse, présentent la même tendance générale.

Le pourcentage des produits finis dans les exportations canadiennes vers l'Europe est un peu plus faible que le pourcentage moyen pour l'ensemble des exportations canadiennes. Cependant, le pourcentage des produits finis a augmenté notablement, passant de 22 % en 1988 à 31 % en 1993. On serait tenté de conclure que cette orientation plus marquée vers les produits finis signifie que les exportations canadiennes vers l'Europe produisent aujourd'hui des avantages économiques supérieurs pour le Canada. Cependant, l'analyse entrées-sorties mentionnée ci-dessus n'autorise pas cette conclusion. Les résultats de cette analyse montrent que, si l'on considère l'effet de création d'emplois, les exportations canadiennes vers l'UE ne génèrent pas, par dollar d'exportation, des emplois aux rémunérations nettement supérieures, lorsqu'on les compare aux exportations canadiennes vers la région Asie-Pacifique ou vers les États-Unis. De plus, comme on l'a vu plus haut dans la