

**Mai 2009**

**Towards a stronger Canada – European Union Economic Partnership:  
Post May 6, 2009 Summit Update**

**Établir un partenariat plus étroit entre le Canada et l'Union européenne**

**Speech delivered by Ambassador Louis de Lorimier  
to the Canada-Belgium-Luxembourg Chamber of Commerce, Brussels, June  
4<sup>th</sup> 2009**

**Introduction**

Monsieur le Vice-Président, je vous remercie de cette aimable introduction.

Mesdames, Messieurs, Dames en Heren, Dear friends and partners of Canada,

J'ai déjà eu l'occasion de rencontrer plusieurs d'entre vous depuis mon arrivée en Belgique.

Certains sauront que j'apprécie d'autant plus votre beau pays du fait que j'ai d'abord appris à le connaître par le biais de ma conjointe, qui est elle-même une des vôtres.

I'll give my remarks in French and English, and hope that you will excuse my inability to address you in Dutch.

It is truly a great pleasure to be here with you today as we embark upon an important new chapter in Canada-EU relations.

Comme vous le savez, le Canada et l'Union européenne ont récemment franchi une étape historique dans leurs relations commerciales.

Le 6 mai 2009, le Canada et l'Union européenne ont lancé des négociations en vue de conclure un accord économique et commercial global.

\* \* \*

Pour plusieurs raisons, et dans de nombreux secteurs, **l'Europe revêt une grande importance pour le Canada.**

Les liens qui nous unissent sont durables et historiques.

Nos deux langues officielles sont la preuve indéniable de l'influence européenne.

Nous voyons également cette influence s'exercer un peu partout dans notre système gouvernemental.

Et nous pouvons la percevoir dans diverses communautés partout au Canada... Nos relations remontent loin dans le temps. Sans être très nombreuse, la migration belge au Canada a eu un apport non négligeable sur la société canadienne.

Qu'il suffise d'évoquer quelques noms illustres, comme Pierre-Herman Dosquet, originaire de Liège, qui fut évêque de Québec au 18<sup>e</sup> siècle, la famille Empain, grand investisseur industriel, ou la Belgo Pulp and Paper Company active dans l'industrie du papier.

Peu de personnes savent que la Belgique fut le troisième investisseur étranger au Canada, après les Etats-Unis et l'Angleterre, dans les années 1960. Cela illustre l'importance de la présence belge au Canada.

De son côté, le rôle du Canada dans la libération de la Belgique lors des deux grandes guerres est bien connu, comme l'atteste le grand nombre de monuments aux Canadiens tombés en terre belge et l'affection réelle qui existe entre nos peuples.

Des communautés qui perpétuent les traditions et l'influence profonde de leurs ancêtres européens.

Nos valeurs communes font de nous des partenaires sur la scène internationale...

... de l'OCDE (organisation de coopération et de développement économique) à l'OMC (organisation mondiale du Commerce), en passant par l'OMPI (Organisation mondiale pour la propriété intellectuelle), l'OIT (organisation internationale du travail), l'OPANO (l'Organisation des pêches de l'Atlantique Nord-Ouest), l'OMD (l'Organisation mondiale des douanes), l'OMI (l'organisation maritime internationale) et l'OACI (Organisation de l'aviation civile internationale) (nous faisons partie d'une kyrielle d'organismes).

Par ailleurs, nous veillons ensemble à favoriser la prospérité grâce à un commerce ouvert et régi par des règles.

With the economic crisis upon us, this is not the time to close doors to global co-operation...

Rather, it's the time to embrace the full power and potential of global partnerships.

Partnerships like the one enjoyed by Canada and the EU.

The EU is a top-priority market for us under our Global Commerce Strategy — our plan is to help Canadians more fully engage the global economy.

It's a priority for our Prime Minister.

It's a priority for our provinces and territories, who increasingly recognize the importance of expanding Canada's trade and investment in key international markets, and see a window of opportunity in a new partnership with the EU.

Vous vous rappellerez le passage de Monsieur Jean Charest, Premier Ministre du Québec, à cette même tribune en janvier dernier, lorsqu'il a clairement proclamé le plein soutien du Québec pour cette initiative.

De la même manière, c'est clairement une priorité de premier plan pour le secteur des affaires canadien qui y voit un important potentiel pour l'élargissement des échanges commerciaux et des investissements.

So Europe is certainly a priority for Canada, as we look to continue broadening our commercial horizons with this most significant market.

It's an extremely mature and well-advanced relationship.

\* \* \*

So, with Belgium, where do things stand now?

In 2008, Canada exported close to \$3.4 billion worth of merchandise to Belgium, making this market our 9<sup>th</sup> most important destination worldwide and 4<sup>th</sup> in Europe. Canadian exports mainly consist of precious stones/metals (\$1.2 b); grain, seed and fruit (\$447.8 m) and mineral ores (\$199.2 m).

During the same year, Canada imported nearly \$2.2 billion worth of merchandise from Belgium, and consisted of mineral fuel, oil (\$648.4 m); vehicles (\$241.6 m), and pharmaceutical products (\$240.7 m).

So our trading relationship is strong, diverse, and fairly equal.

The crisis is affecting these figures, however, with a 40% drop in imports and exports over the three first months of the year.

Bilateral investment is very important for both countries.

Canadian investments in Belgium totalled nearly \$2.1 billion in 2008, ranking 11<sup>th</sup> among Canadian direct investment destinations in Europe and 26<sup>th</sup> globally.

The stock of Belgian direct investment in Canada was worth almost \$2.5 billion in 2008, making Belgium the 8<sup>th</sup> largest foreign direct investor in Canada from Europe, and our 14<sup>th</sup> on a global basis.

So as you can see from these figures, there are many Canadian companies who are extremely active in this country, with many more taking steps to tap into this marketplace.

This activity creates jobs, opportunity and prosperity for Canadians and Belgians alike.

Dans la salle aujourd'hui se trouvent plusieurs acteurs de ce partenariat économique :

SNC Lavalin, connue sur tous les continents pour ses services d'ingénierie, et présente dans trois villes en Belgique,

Bombardier, qui manufacture près de Bruges des trams et rames de métro qu'empruntent des centaines de milliers de personnes tous les jours,

D'autres firmes canadiennes comme McCains, le leader mondial de la pomme de terre frite, font partie du paysage belge au quotidien.

De la même manière, une centaine de firmes belges ont reconnu le potentiel du Canada pour les aider à rencontrer leurs buts stratégiques et s'y sont installées.

Parmi celles-ci, citons

Umicore, un leader environnemental présent en Ontario et en Alberta,

Katoen Natie, active au Québec, en Ontario et en Alberta,

GSK Biologicals, très bien implantée elle aussi,

La Banque royale du Canada, la RBC, a débuté il y a quelques années un joint venture stratégique avec Dexia ...

Barco et notre ami M. Van Zele, et bien d'autres.

Un partenariat économique élargi entre le Canada et l'Europe va certainement contribuer à d'autres investissements chez l'un comme chez l'autre.

Une des réalités de base de notre relation est le fait que nous occupons tous les deux une position stratégique.

Just as Canada is a gateway to the vast North American marketplace, Belgium is a gateway to the broader European market. Last week, nine Canadian ports were in Antwerp at the BreakBulk Conference, in part to learn about Antwerp's global success.

But Canada appreciates Belgium for another reason. As upcoming leader of the EU, from July 2010, you will cement Belgium's position as an even stronger European voice.

So, as we look to create more opportunities on a bilateral level, we also need to focus on the potential inherent in a closer Canada-EU partnership.

\* \* \*

The EU is already Canada's second-largest trade and investment partner in the world.

In sectors as diverse as agriculture, transportation, banking, high-technology, and countless others, we can point to jobs and prosperity in both Canada and Europe that are directly supported by our close relationship.

We want to build on this success.

As you may know, business leaders from both Canada and the EU — in a number of key sectors — have long called for a closer economic partnership between our nations.

They clearly see the benefits...

L'année dernière, le commerce des biens et des services entre le Canada et l'Union européenne s'est chiffré à près de 120 milliards de dollars (chiffres de 2008).

L'investissement bilatéral, quant à lui, s'est élevé à près de 270 milliards de dollars, faisant du Canada le quatrième partenaire en importance de l'Union européenne, sur le plan de l'investissement (chiffres de 2008).

Un partenariat plus étroit contribuerait à la création et au maintien d'emplois, de la prospérité et de débouchés pour les deux parties engagées dans cette relation...

Au moment où ces avantages sont plus que jamais nécessaires.

\* \* \*

The launch of far-reaching negotiations was agreed at the Canada-EU Summit on May 6th, when our Prime Minister met with his EU counterparts.

Earlier this year we announced the general scope of our negotiations — including enhancing investment, tackling barriers to trade, and co-operating on our regulatory regime.

Nous avons récemment conclu un accord sur le transport aérien avec l'Union européenne, ce qui ouvre la porte à une coopération économique beaucoup plus grande entre les deux parties.

De plus, l'accord de libre-échange que nous avons conclu avec vos voisins, les pays de l'Association européenne de libre-échange, et qui entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2009, représente une autre étape importante...

Ces initiatives constituent un témoignage important de la volonté du Canada de resserrer ses liens avec l'Europe.

So, what are the next steps?

Canadian and European Commission officials have already begun discussions on the time lines and modalities of the negotiations.

The first official meeting is to take place during the second week of June 2009, with formal negotiation to commence in early fall.

So, when Belgium takes the leadership of the EU in July 2010, negotiations should be well advanced.

We think that Canada can be an excellent partner for the EU on many different fronts.

From our abundant natural resources and energy supply...

To our low business taxes...

To our well-developed infrastructure...

To our *own* cutting-edge, innovative economy...

To our access to the vast North American marketplace, which holds about 444 million consumers in Canada, the United States and Mexico...

And Canada's sound, stable banking system is another key attribute that has kept our country in good stead during these tough economic times...

A fact not lost on our partners around the world, who are increasingly looking to Canada to see how we've managed to maintain stability in the midst of such uncertainty.

These are just some of the reasons why a closer economic partnership makes sense for both sides.

So on many fronts, ours is a growing relationship.

But I believe we're only scratching the surface of our full potential.

A recent Joint Study by the European Commission and the Government of Canada, predicts that a closer economic partnership between the EU and Canada, once fully implemented, could lead to bilateral trade gains of up to €26 billion (\$38 billion), a potential increase of over 20% on today's trading levels.

These gains are not only from liberalizing trade in goods. It predicts that important gains would come from trade in services...

The study also points to numerous areas where we could do more to deepen our cooperation to the benefit both partners. For example, through enhancing our Science and Technology partnerships, in such key areas as environment and energy.....

And increased labour mobility, making it easier for our workers and investors to be where they need to be.....

Businesses on both sides have recognized the enormous potential in this relationship, and have long called for a more ambitious agreement between the EU and Canada.

Canadian businesses recognize all the EU has to offer, and look forward to enhancing and expanding the gains from an already mutually-beneficial economic relationship.

With the launch of negotiations toward a comprehensive economic and trade agreement, Prime Minister Harper (of Canada), along with then-President of the EU Council Topolanek and European Commission President Barroso, have indicated that Governments on both sides of the Atlantic will continue to open doors for our businesses and citizens.

The potential is enormous...we're committed to working closely with our European friends and partners to move these negotiations forward, and ensure that **all** of our countries can benefit from a closer partnership.

## **Conclusion**

Negotiations toward a Canada-EU economic and trade agreement are an opportunity to build a new and ambitious framework for the Canada-EU relationship.....

Through this framework, both jurisdictions will have better access to global value chains which are vital for enhanced productivity. ...

Un accès accru à des moyens de production bon marché, sous l'effet de la libéralisation du commerce et de nouveaux investissements de capitaux, créera un dynamisme économique essentiel, aujourd'hui comme demain.

Ce « cadre pour l'avenir » favorisera la compétitivité de nos économies et la prospérité de nos citoyens, des deux côtés de l'Atlantique, pour de nombreuses années à venir.

Ce n'est pas le moment de fermer la porte à la coopération internationale.

Nous devons garder grandes ouvertes les portes de la coopération...

... et continuer de créer de nouvelles possibilités afin que nos citoyens puissent prospérer et s'épanouir pendant, et après, la crise économique actuelle.

Le Canada et l'Union européenne sont extrêmement bien placés pour le faire.

Nous sommes reconnaissants à la Belgique pour son soutien en faveur de l'ouverture de ces négociations.

Les deux parties essaient désormais de démarrer les travaux dans les plus brefs délais.

Comme je m'attends à des questions pointues de votre part, et n'étant pas un spécialiste des négociations commerciales, je suis accompagné aujourd'hui de M. Roland Legault de notre mission auprès de l'Union européenne.

Je suis également accompagné de Mme Andrée Vary, mon Conseiller commercial, et de son équipe, qui peuvent recevoir et trouver réponse aux questions plus précises que vous auriez à formuler.

I look forward to working with people on all sides of the relationship to move this partnership forward...

To foster continued support for it on both sides of the Atlantic...

And to help Canada and the EU move through these current economic difficulties together, as partners.

Je vous remercie

Dank U

Thank you.