

## **Recommandation 1**

**Que le gouvernement du Canada accorde une importance sensiblement plus grande à l'Europe sur sa liste des régions prioritaires en matière de commerce et d'investissement, et qu'il lance dans les meilleurs délais une initiative concertée et efficace pour augmenter ses échanges commerciaux et d'investissement avec les pays de l'Europe et pour atténuer les obstacles et les irritants qui gênent les échanges bilatéraux.**

Le gouvernement accorde déjà une haute priorité à l'Europe dans ses activités de promotion des marchés. Les ministères partenaires d'Équipe Canada inc mènent plus de 400 activités reliées au commerce et aux échanges de capitaux avec l'Europe chaque année, chiffre qui comprend des missions commerciales, la participation à diverses foires commerciales et des visites ministérielles.

Chaque année, les ministères et organismes partenaires d'Équipe Canada inc évaluent les marchés et secteurs prioritaires, et chacune des 12 Équipes sectorielles commerciales Canada (ESCC) passe en revue les marchés prioritaires en collaboration avec le secteur privé. Ces analyses permettent de déterminer le niveau du soutien accordé à la promotion du commerce et des échanges de capitaux avec l'Europe. La liste des marchés prioritaires varie d'un secteur à l'autre, mais l'Europe y figure toujours en bonne place. Bien que les marchés européens représentent cinq des dix premières destinations de nos exportations, il arrive souvent que d'autres régions du monde avec lesquelles nos échanges sont plus modestes se voient accorder une priorité plus élevée, notamment parce qu'on estime que les débouchés européens des produits canadiens sont bien établis et qu'il est donc préférable d'affecter les ressources de promotion supplémentaires à des marchés plus jeunes, souvent plus difficiles d'accès.

Les sommets Canada-UE se tiennent deux fois par année, et les ministres du commerce tiennent également au moins deux réunions officielles à tous les ans. Ces rencontres donnent l'occasion de discuter des dossiers commerciaux aux plus hauts niveaux, mais les fonctionnaires des deux entités se rencontrent aussi à intervalles réguliers. Le mécanisme que l'Union et le Canada ont établi pour gérer leurs relations économiques se distingue par le niveau et la fréquence des contacts.