

Speech by Michel Barnier at the closing session of Eurochambre's European Parliament of Enterprises 2018

Monsieur le Président, cher Christoph LEITL,

Mesdames et Messieurs,

Je voudrais vous saluer, dans la diversité de vos responsabilités, de vos entreprises, de vos pays.

C'est une chance de pouvoir vous réunir ici, dans ce cœur de la démocratie européenne qu'est le Parlement européen, et je voudrais remercier Eurochambres et chacune et chacun d'entre vous d'avoir pris le temps de venir partager vos idées sur le fonctionnement de l'Europe et la direction qu'elle doit prendre.

C'est le moment !

Notre Union européenne a besoin d'écouter et de tenir compte du point de vue des entrepreneurs et chefs d'entreprise, dans toute leur diversité.

Et les sujets discutés aujourd'hui montrent bien quelle peut être la valeur ajoutée d'une action ambitieuse au niveau européen, pour vos entreprises comme pour les citoyens européens.

Pour accroître notre compétitivité et relever le défi des compétences à travers la formation, la mobilité, l'intégration des migrants, la lutte contre le chômage des jeunes.

Pour trouver de nouveaux marchés, à travers des accords commerciaux et d'investissement – Cecilia Malmström vous en a parlé – qui doivent bénéficier aussi à nos PME et créer des emplois, tout en encourageant un développement durable.

Pour investir ensemble dans les technologies du futur et approfondir notre marché unique pour l'adapter aux nouvelles réalités numériques.

Voilà des exemples de projets positifs, qui correspondent aux engagements et aux initiatives – je pense au Plan Juncker – engagés par la Commission européenne.

C'est sur ces sujets que les 27 doivent se concentrer pour bâtir une Union plus forte, en s'appuyant sur ce qui constitue à mes yeux notre principal atout, notre principal capital, qui est notre marché unique, cet écosystème de normes, de standards, de certifications, de droits, de régulations, de supervision et de juridiction que nous avons construit ensemble, et pour

lequel nous avons beaucoup travaillé ensemble lorsque j'étais Commissaire en charge du marché unique. Je pense par exemple à la simplification des marchés publics ou au brevet européen.

C'est aussi à cet agenda positif, de progrès pour l'Europe et les Européens, que doit être utile l'unité que nous avons construite entre les 27 Etats membres et le Parlement européen dans cette négociation avec le Royaume-Uni.

En fixant un cap à moyen et long terme, nous relèverons ensemble les défis auxquels l'Europe fait face, sur le plan économique, industriel, technologique, géopolitique, écologique, démographique.

Parmi les défis d'aujourd'hui, il y a évidemment le Brexit, qui fait naître une inquiétude pour beaucoup d'entrepreneurs et d'entreprises, comme pour de nombreux citoyens et collectivités.

Face à cette inquiétude, je voudrais vous dire clairement où nous en sommes, et ce qu'il reste à faire pour trouver un accord sur un retrait ordonné du Royaume-Uni.

*

Ladies and gentlemen,

On 29 March 2019, in less than 6 months, the UK will leave the European Union.

We have always respected the UK's sovereign decision to leave the European Union, even if we profoundly regret this vote. We respect its decision to leave the Single Market and the Customs Union.

And we are doing our best to reach a deal on the UK's orderly withdrawal.

Since the beginning of this negotiation, we have made good progress.

In fact, as you can see in this copy of the draft Treaty, a lot of the Withdrawal Agreement – 80%-85% – has now been agreed with the UK.

However, some difficult issues have been left until the end.

We must agree on the governance of the Withdrawal Agreement and on geographical indications that are currently protected in the 28 EU Member States.

Above all, we need to agree on how to avoid a hard border between Ireland and Northern Ireland for political, human, and economic reasons.

Ladies and gentlemen,

The UK wants to and will leave the Single Market and the Customs Union.

This means that there must be checks on goods travelling between the EU and the UK – checks that do not exist today:

- customs and VAT checks;
- and compliance checks with our standards to protect our consumers, our economic traders and your businesses.

We have agreed with the UK that these checks cannot be performed at the border between Northern Ireland and Ireland.

A crucial question is, therefore, where they will take place.

The EU is committed to respecting the territorial integrity and constitutional order of the UK, just like the UK has committed to respecting the integrity of our Single Market, including Ireland, obviously.

Therefore, the EU proposes to carry out these checks in the least intrusive way possible.

For customs and VAT checks, we propose using the existing customs transit procedures to avoid doing checks at a physical border point. To be more specific:

- o Companies in the rest of the UK would fill in their customs declarations online and in advance when shipping goods to Northern Ireland.
- o The only visible systematic checks between Northern Ireland and the rest of the UK would involve scanning the bar codes of the lorries or containers, which could be done on ferries or in transit ports.
- o These arrangements already exist within EU Member States, in particular those with islands, for example between mainland Spain and the Canary Islands.

For regulatory checks, on industrial goods for instance, these could be carried out by market surveillance authorities.

Again, this would not need to happen at a border but directly in the market or at the premises of companies in Northern Ireland.

This leaves the health and phytosanitary checks for live animals and products of animal origin. EU rules are clear: such checks must happen at the border because of food safety and animal health reasons. And obviously, in the future the island of Ireland will and must remain a single epidemiologic area.

- o Such checks already exist in the ports of Larne and Belfast.
- o However they would have to cover 100 % rather than 10 % of live animals and animal-derived products, which would involve a significant change in terms of scale.

Ladies and gentlemen,

Both the EU and the UK exclude having a physical border on the island of Ireland. Therefore what will arrive into Northern Ireland will also be

arriving into the Single Market.

There will be administrative procedures that do not exist today for goods travelling to Northern Ireland from the rest of the UK. Our challenge is to make sure those procedures are as easy as possible and not too burdensome, in particular for smaller businesses.

I understand why such procedures are politically sensitive, but let me make three remarks.

First, Brexit was not our choice. It is the choice of the UK. Our proposal tries to help the UK in managing the negative fall-out of Brexit in Northern Ireland, in a way that respects the territorial integrity of the UK.

Second, our proposal limits itself to what is absolutely necessary to avoid a hard border: customs procedures and the respect of EU standards for products.

It does not include measures on free movement of people, services, healthcare or social and environmental policy. But the Common Travel Area between the UK and Ireland will continue as today.

And yet, our proposal gives Northern Ireland benefits that no part of a third country enjoys. In particular continued access to the Single Market for goods and continued benefits from the EU free trade agreements.

Our proposal also includes the continuation of the island's Single Electricity Market, as requested by the UK.

Over the past week, we have met the leaders of all Northern Irish political parties – many of whom I have met before, and many of whom I will meet again. My door is always open. And my team met on Monday a group of Northern Irish business leaders and a group representing local government.

Naturally, there were questions, doubts and worries about our proposal – and Brexit in general.

But most conversations focused on the added value for Northern Ireland so long as we can mitigate the burden of doing checks.

Third, our proposal is just a safety net, a “backstop”.

It is needed because the details of the future relationship will only be negotiated after the UK's withdrawal.

But the future relation in itself might mitigate the necessary checks, or even make some unnecessary:

- o For instance, a veterinary agreement would mean less frequent inspections of live animals.

- o And we are still open to the idea of having a customs union with the UK. Such a customs union would eliminate an important part of custom checks.

Ladies and gentlemen,

Apart from the issue of Ireland and Northern Ireland, the Withdrawal Agreement will include other important issues, on which we already agreed with the UK.

These issues are important for your businesses, your employees and your regions.

In particular, we already agreed that:

European citizens who arrived in the UK before the end of 2020 and British citizens who moved to other EU countries before that date can continue to live their lives as before. We remain in close contact with the organisations representing the citizens concerned, most notably to discuss the implementation of the Withdrawal Agreement.

All financial commitments undertaken by the 28 EU Member States will be honoured by the 28, for instance on the European Social Fund and the regional policy. All current programmes will continue, with the UK's participation.

The UK will retain all the rights and obligations of a Member State for a transition period, until the end of 2020, at its request.

This will leave time for businesses to prepare.

And this will leave time to finalise the future relationship.

To be clear, all these points will enter into force on the condition that we agree on the whole Withdrawal Agreement, which must then be ratified, I hope in the beginning of next year by the UK and by the European Parliament.

*

Mesdames et Messieurs,

Au-delà d'une séparation toujours difficile et que nous souhaitons ordonnée, le plus important, dans l'intérêt commun de nos pays, de la stabilité économique, de la croissance, ce sera notre futur partenariat avec le Royaume-Uni.

Cette future relation, nous devons en définir maintenant les contours, le cadre et les paramètres.

Pour être clair, c'est ensuite, une fois le Royaume-Uni sorti de l'Union, que la future relation fera l'objet d'une nouvelle négociation, en fait de plusieurs négociations, sans doute une dizaine de tables de négociation parallèle, pendant la période de transition, jusqu'à la fin 2020.

Nous travaillons donc avec les Britanniques, en parallèle de l'accord de retrait, à une déclaration politique conjointe qui décrira le cadre de cette future relation.

Au mois de mars dernier, les chefs d'Etat et de gouvernement des 27, avec le Président du Conseil européen Donald Tusk et le Président de la Commission Jean-Claude Juncker ont clairement exprimé la volonté d'un partenariat très ambitieux avec le Royaume-Uni pour l'avenir. Cette ambition est partagée par le Parlement européen et son Président Antonio TAJANI.

Dans nos discussions avec le Royaume-Uni, nous tenons évidemment compte des positions exprimées dans le *White Paper* britannique du mois de juillet. Depuis juillet, nous en avons d'ailleurs discuté tous les chapitres avec les négociateurs britanniques, au niveau technique et politique.

Ce *White Paper* est utile, puisqu'il nous permet de faire ce *benchmarking* entre nos propositions et les propositions britanniques et d'identifier des points de convergence. Nous en avons trouvé beaucoup. Par exemple :

- dans le domaine de la sécurité intérieure, de la politique étrangère et de la coopération militaire.
- sur les nombreuses coopérations sectorielles, par exemple en matière d'aviation et de transport.
- sur la participation du Royaume-Uni aux programmes de l'Union, par exemple en matière de recherche, où nous serons prêts à utiliser tous les outils dont nous disposerons pour nos relations avec des pays tiers dans le cadre financier 2021-2027.
- sur les domaines où nous sommes prêts à examiner le recours à des décisions unilatérales d'équivalence ou d'adéquation. Je pense par exemple aux services financiers et à la protection des données.

Mesdames et Messieurs,

Sur notre futur partenariat économique, en revanche, certaines positions britanniques exprimées dans le *White Paper* ne correspondent pas aux *guidelines* du Conseil européen et à mon mandat.

Nous sommes d'accord pour fonder notre future relation sur une zone de libre-échange sans tarif ni quota. C'est un point très important.

Mais nous avons deux points de divergence avec les propositions britanniques parce que ces deux points sont clairement contradictoires avec les fondations de notre, de votre marché unique.

Premièrement, en matière douanière :

Le Royaume-Uni voudrait conserver l'autonomie de sa politique commerciale, pouvoir négocier ses propres accords, tout en restant dans notre espace douanier.

Ainsi, il pourrait pratiquer des tarifs inférieurs aux nôtres aux frontières extérieures tout en restant dans un marché unique des biens avec nous. Cela, de notre point de vue, pourrait provoquer un risque majeur de détournement des flux commerciaux, au détriment de nos entreprises.

Le Royaume-Uni veut appliquer ses propres tarifs extérieurs tout en collectant pour nous les droits de douanes européens.

Cela entraînerait pour l'Union une perte de contrôle en matière de collecte de revenus fiscaux, qu'il s'agisse des droits de douane pour le budget européen ou des revenus de TVA pour les Etats membres.

Nous savons que le Royaume-Uni souhaite retrouver le contrôle de ses frontières, de ses politiques et de son argent et nous respectons ce choix. Mais le gouvernement britannique doit accepter, de la même manière, que nous conservions le contrôle de nos frontières douanières.

Un autre point de divergence concerne le cadre réglementaire pour les biens :

- Le Royaume-Uni a demandé à s'aligner sur une partie importante de nos standards pour les biens, mais une partie uniquement, afin de conserver la même participation qu'aujourd'hui à notre marché intérieur, pour ces biens seulement.
- Et en même temps, le Royaume-Uni souhaite rester libre de diverger sur l'ensemble des réglementations qui s'appliquent aux facteurs de production de ces biens, que l'on pense aux services, au travail, au capital ou aux normes sociales et environnementales.

Chacun ici comprend qu'un tel système de "marché unique à la carte" reviendrait à offrir au Royaume-Uni et à ses entreprises un avantage compétitif majeur par rapport aux entreprises qui travaillent dans le marché unique.

Prenons deux exemples :

- Dans le coût réglementaire des produits chimiques :
 - o 31% du prix réglementaire – je ne parle pas des matières premières – est lié au respect des normes du produit – que de toute façon tout exportateur doit respecter pour entrer dans notre marché, c'est par exemple la réglementation REACH.
 - o Le reste, 69%, est induit par le respect des autres réglementations de l'Union, par exemple les normes environnementales. Et c'est sur cette partie-là que les Britanniques voudraient rester capables de diverger avec nous. Pour l'acier, les chiffres sont encore plus éloquentes.

Et vous savez bien que dans certains secteurs économiques où les marges sont faibles, des divergences mineures sur la réglementation peuvent créer un avantage comparatif important pour le Royaume-Uni s'il restait dans le marché unique des biens en divergeant sur tout le reste.

Et c'est la raison pour laquelle beaucoup de chefs d'entreprises, y compris ici au sein d'Eurochambres, nous ont demandé clairement, dans tous les pays de l'Union, de ne rien faire dans cette négociation qui fragilise le marché intérieur ; ce marché intérieur qui représentera toujours après le Brexit 60%, parfois plus, de nos échanges commerciaux. Et le sondage que vous avez

fait tout à l'heure montre clairement votre attachement à ce marché intérieur.

Nous avons donc proposé au Royaume-Uni, en tenant compte de nos principes et des lignes rouges britanniques, un partenariat économique fondé sur un accord de libre-échange ambitieux, sans doute accompagné d'une coopération douanière, d'une coopération réglementaire, et aussi d'un *level playing field* qui soit à la hauteur d'un tel accord de libre-échange.

C'est bien ce partenariat, que nous voulons esquisser dans notre déclaration politique commune avec les Britanniques et qui constituera le socle de notre future relation économique.

Rien ne nous empêchera d'enrichir cette relation économique au cours de la négociation, à condition que nos principes soient respectés.

*

Mesdames et Messieurs,

Les négociations avec le Royaume-Uni se poursuivent cette semaine de manière intensive, jour et nuit, dans l'objectif fixé par les dirigeants des 27 que l'accord soit "à portée de main" au moment du Conseil européen du 17 octobre, mercredi prochain !

C'est ainsi que nous essayons de maximiser les chances d'un retrait ordonné et de minimiser les coûts du Brexit pour vos entreprises.

En cas de "no deal", ces coûts seraient très élevés, d'abord pour le Royaume-Uni mais aussi pour certains secteurs de notre économie. Voilà pourquoi le "no deal" n'est pas, n'a jamais été, notre scénario – même si notre responsabilité est d'être préparés à toutes les options.

Mesdames et Messieurs,

Je voudrais être sincère avec vous : même dans le cas d'un accord, il y aura des adaptations pour beaucoup de vos entreprises en raison du choix britannique. Cela ne pourra pas être *business as usual*.

Pour aider vos entreprises à faire face à ces adaptations, la Commission européenne a publié plus de 70 notes sur la préparation du Brexit, qui concernent de nombreux secteurs économiques, du commerce électronique au transport maritime, en passant par le marché de l'énergie et les services financiers. Je voudrais remercier Eurochambres et ses membres de votre appui pour cette préparation. La Task Force que je dirige reste aussi à votre disposition.

Mesdames et Messieurs,

Je voudrais juste conclure par un mot plus personnel à la place qui est la mienne comme responsable de cette négociation, sous le contrôle des dirigeants européens et du Parlement européen.

Je voudrais vous dire ce que je pense, comme quelqu'un qui a voté pour la première fois, dans son pays, en 1972, en faveur de l'adhésion du Royaume-Uni à l'Union européenne.

J'ai fait campagne pour le oui et je n'ai jamais regretté ce vote, parce que je pense que l'union fait la force, que déjà à cette époque, encore plus aujourd'hui, il vaut mieux être ensemble pour se faire respecter, défendre nos intérêts et nos valeurs.

Je pense que le Brexit n'a aucune valeur ajoutée. C'est une négociation négative. C'est un *"lose-lose game"*.

Son issue est importante pour l'avenir de l'Europe, au-delà de notre relation avec le Royaume-Uni.

De notre côté, nous nous efforçons d'aboutir à un accord le plus juste et le plus précis sur la séparation et le plus ambitieux pour l'avenir, en défendant les intérêts des citoyens, des entreprises européennes et en préservant les fondations du projet européen.

Pour y parvenir, je continuerai à mener cette négociation jusqu'au bout, au nom de l'Union, en respectant les principes définis par les dirigeants européens et le Parlement européen dès le lendemain du référendum.

Je le ferai avec le même calme, sans aucun esprit de revanche, sans aucune agressivité, avec beaucoup de respect pour un grand pays qui, en toutes hypothèses, restera notre allié et notre partenaire.

Je vous remercie beaucoup pour votre attention.

[Speech by Michel Barnier at the closing session of Eurochambre's European Parliament of Enterprises 2018](#)

Monsieur le Président, cher Christoph LEITL,

Mesdames et Messieurs,

Je voudrais vous saluer, dans la diversité de vos responsabilités, de vos entreprises, de vos pays.

C'est une chance de pouvoir vous réunir ici, dans ce cœur de la démocratie européenne qu'est le Parlement européen, et je voudrais remercier Eurochambres et chacune et chacun d'entre vous d'avoir pris le temps de venir

partager vos idées sur le fonctionnement de l'Europe et la direction qu'elle doit prendre.

C'est le moment !

Notre Union européenne a besoin d'écouter et de tenir compte du point de vue des entrepreneurs et chefs d'entreprise, dans toute leur diversité.

Et les sujets discutés aujourd'hui montrent bien quelle peut être la valeur ajoutée d'une action ambitieuse au niveau européen, pour vos entreprises comme pour les citoyens européens.

Pour accroître notre compétitivité et relever le défi des compétences à travers la formation, la mobilité, l'intégration des migrants, la lutte contre le chômage des jeunes.

Pour trouver de nouveaux marchés, à travers des accords commerciaux et d'investissement – Cecilia Malmström vous en a parlé – qui doivent bénéficier aussi à nos PME et créer des emplois, tout en encourageant un développement durable.

Pour investir ensemble dans les technologies du futur et approfondir notre marché unique pour l'adapter aux nouvelles réalités numériques.

Voilà des exemples de projets positifs, qui correspondent aux engagements et aux initiatives – je pense au Plan Juncker – engagés par la Commission européenne.

C'est sur ces sujets que les 27 doivent se concentrer pour bâtir une Union plus forte, en s'appuyant sur ce qui constitue à mes yeux notre principal atout, notre principal capital, qui est notre marché unique, cet écosystème de normes, de standards, de certifications, de droits, de régulations, de supervision et de juridiction que nous avons construit ensemble, et pour lequel nous avons beaucoup travaillé ensemble lorsque j'étais Commissaire en charge du marché unique. Je pense par exemple à la simplification des marchés publics ou au brevet européen.

C'est aussi à cet agenda positif, de progrès pour l'Europe et les Européens, que doit être utile l'unité que nous avons construite entre les 27 Etats membres et le Parlement européen dans cette négociation avec le Royaume-Uni.

En fixant un cap à moyen et long terme, nous relèverons ensemble les défis auxquels l'Europe fait face, sur le plan économique, industriel, technologique, géopolitique, écologique, démographique.

Parmi les défis d'aujourd'hui, il y a évidemment le Brexit, qui fait naître une inquiétude pour beaucoup d'entrepreneurs et d'entreprises, comme pour de nombreux citoyens et collectivités.

Face à cette inquiétude, je voudrais vous dire clairement où nous en sommes, et ce qu'il reste à faire pour trouver un accord sur un retrait ordonné du Royaume-Uni.

*

Ladies and gentlemen,

On 29 March 2019, in less than 6 months, the UK will leave the European Union.

We have always respected the UK's sovereign decision to leave the European Union, even if we profoundly regret this vote. We respect its decision to leave the Single Market and the Customs Union.

And we are doing our best to reach a deal on the UK's orderly withdrawal.

Since the beginning of this negotiation, we have made good progress.

In fact, as you can see in this copy of the draft Treaty, a lot of the Withdrawal Agreement – 80%-85% – has now been agreed with the UK.

However, some difficult issues have been left until the end.

We must agree on the governance of the Withdrawal Agreement and on geographical indications that are currently protected in the 28 EU Member States.

Above all, we need to agree on how to avoid a hard border between Ireland and Northern Ireland for political, human, and economic reasons.

Ladies and gentlemen,

The UK wants to and will leave the Single Market and the Customs Union.

This means that there must be checks on goods travelling between the EU and the UK – checks that do not exist today:

- customs and VAT checks;
- and compliance checks with our standards to protect our consumers, our economic traders and your businesses.

We have agreed with the UK that these checks cannot be performed at the border between Northern Ireland and Ireland.

A crucial question is, therefore, where they will take place.

The EU is committed to respecting the territorial integrity and constitutional order of the UK, just like the UK has committed to respecting the integrity of our Single Market, including Ireland, obviously.

Therefore, the EU proposes to carry out these checks in the least intrusive way possible.

For customs and VAT checks, we propose using the existing customs transit procedures to avoid doing checks at a physical border point. To be more specific:

- o Companies in the rest of the UK would fill in their customs declarations online and in advance when shipping goods to Northern Ireland.
- o The only visible systematic checks between Northern Ireland and the rest of the UK would involve scanning the bar codes of the lorries or containers, which could be done on ferries or in transit ports.
- o These arrangements already exist within EU Member States, in particular those with islands, for example between mainland Spain and the Canary Islands.

For regulatory checks, on industrial goods for instance, these could be carried out by market surveillance authorities.

Again, this would not need to happen at a border but directly in the market or at the premises of companies in Northern Ireland.

This leaves the health and phytosanitary checks for live animals and products of animal origin. EU rules are clear: such checks must happen at the border because of food safety and animal health reasons. And obviously, in the future the island of Ireland will and must remain a single epidemiologic area.

- o Such checks already exist in the ports of Larne and Belfast.
- o However they would have to cover 100 % rather than 10 % of live animals and animal-derived products, which would involve a significant change in terms of scale.

Ladies and gentlemen,

Both the EU and the UK exclude having a physical border on the island of Ireland. Therefore what will arrive into Northern Ireland will also be arriving into the Single Market.

There will be administrative procedures that do not exist today for goods travelling to Northern Ireland from the rest of the UK. Our challenge is to make sure those procedures are as easy as possible and not too burdensome, in particular for smaller businesses.

I understand why such procedures are politically sensitive, but let me make three remarks.

First, Brexit was not our choice. It is the choice of the UK. Our proposal tries to help the UK in managing the negative fall-out of Brexit in Northern Ireland, in a way that respects the territorial integrity of the UK.

Second, our proposal limits itself to what is absolutely necessary to avoid a hard border: customs procedures and the respect of EU standards for products.

It does not include measures on free movement of people, services, healthcare or social and environmental policy. But the Common Travel Area between the UK and Ireland will continue as today.

And yet, our proposal gives Northern Ireland benefits that no part of a third country enjoys. In particular continued access to the Single Market for goods and continued benefits from the EU free trade agreements.

Our proposal also includes the continuation of the island's Single Electricity Market, as requested by the UK.

Over the past week, we have met the leaders of all Northern Irish political parties – many of whom I have met before, and many of whom I will meet again. My door is always open. And my team met on Monday a group of Northern Irish business leaders and a group representing local government.

Naturally, there were questions, doubts and worries about our proposal – and Brexit in general.

But most conversations focused on the added value for Northern Ireland so long as we can mitigate the burden of doing checks.

Third, our proposal is just a safety net, a “backstop”.

It is needed because the details of the future relationship will only be negotiated after the UK's withdrawal.

But the future relation in itself might mitigate the necessary checks, or even make some unnecessary:

- o For instance, a veterinary agreement would mean less frequent inspections of live animals.

- o And we are still open to the idea of having a customs union with the UK. Such a customs union would eliminate an important part of custom checks.

Ladies and gentlemen,

Apart from the issue of Ireland and Northern Ireland, the Withdrawal Agreement will include other important issues, on which we already agreed with the UK.

These issues are important for your businesses, your employees and your regions.

In particular, we already agreed that:

European citizens who arrived in the UK before the end of 2020 and British citizens who moved to other EU countries before that date can continue to live their lives as before. We remain in close contact with the organisations representing the citizens concerned, most notably to discuss the implementation of the Withdrawal Agreement.

All financial commitments undertaken by the 28 EU Member States will be honoured by the 28, for instance on the European Social Fund and the regional policy. All current programmes will continue, with the UKs participation.

The UK will retain all the rights and obligations of a Member State for a transition period, until the end of 2020, at its request.

This will leave time for businesses to prepare.

And this will leave time to finalise the future relationship.

To be clear, all these points will enter into force on the condition that we agree on the whole Withdrawal Agreement, which must then be ratified, I hope in the beginning of next year by the UK and by the European Parliament.

*

Mesdames et Messieurs,

Au-delà d'une séparation toujours difficile et que nous souhaitons ordonnée, le plus important, dans l'intérêt commun de nos pays, de la stabilité économique, de la croissance, ce sera notre futur partenariat avec le Royaume-Uni.

Cette future relation, nous devons en définir maintenant les contours, le cadre et les paramètres.

Pour être clair, c'est ensuite, une fois le Royaume-Uni sorti de l'Union, que la future relation fera l'objet d'une nouvelle négociation, en fait de plusieurs négociations, sans doute une dizaine de tables de négociation parallèle, pendant la période de transition, jusqu'à la fin 2020.

Nous travaillons donc avec les Britanniques, en parallèle de l'accord de retrait, à une déclaration politique conjointe qui décrira le cadre de cette future relation.

Au mois de mars dernier, les chefs d'Etat et de gouvernement des 27, avec le Président du Conseil européen Donald Tusk et le Président de la Commission Jean-Claude Juncker ont clairement exprimé la volonté d'un partenariat très ambitieux avec le Royaume-Uni pour l'avenir. Cette ambition est partagée par le Parlement européen et son Président Antonio TAJANI.

Dans nos discussions avec le Royaume-Uni, nous tenons évidemment compte des positions exprimées dans le *White Paper* britannique du mois de juillet. Depuis juillet, nous en avons d'ailleurs discuté tous les chapitres avec les négociateurs britanniques, au niveau technique et politique.

Ce *White Paper* est utile, puisqu'il nous permet de faire ce *benchmarking* entre nos propositions et les propositions britanniques et d'identifier des points de convergence. Nous en avons trouvé beaucoup. Par exemple :

- dans le domaine de la sécurité intérieure, de la politique étrangère et de la coopération militaire.
- sur les nombreuses coopérations sectorielles, par exemple en matière d'aviation et de transport.
- sur la participation du Royaume-Uni aux programmes de l'Union,

par exemple en matière de recherche, où nous serons prêts à utiliser tous les outils dont nous disposerons pour nos relations avec des pays tiers dans le cadre financier 2021-2027.

- sur les domaines où nous sommes prêts à examiner le recours à des décisions unilatérales d'équivalence ou d'adéquation. Je pense par exemple aux services financiers et à la protection des données.

Mesdames et Messieurs,

Sur notre futur partenariat économique, en revanche, certaines positions britanniques exprimées dans le *White Paper* ne correspondent pas aux *guidelines* du Conseil européen et à mon mandat.

Nous sommes d'accord pour fonder notre future relation sur une zone de libre-échange sans tarif ni quota. C'est un point très important.

Mais nous avons deux points de divergence avec les propositions britanniques parce que ces deux points sont clairement contradictoires avec les fondations de notre, de votre marché unique.

Premièrement, en matière douanière :

Le Royaume-Uni voudrait conserver l'autonomie de sa politique commerciale, pouvoir négocier ses propres accords, tout en restant dans notre espace douanier.

Ainsi, il pourrait pratiquer des tarifs inférieurs aux nôtres aux frontières extérieures tout en restant dans un marché unique des biens avec nous. Cela, de notre point de vue, pourrait provoquer un risque majeur de détournement des flux commerciaux, au détriment de nos entreprises.

Le Royaume-Uni veut appliquer ses propres tarifs extérieurs tout en collectant pour nous les droits de douanes européens.

Cela entraînerait pour l'Union une perte de contrôle en matière de collecte de revenus fiscaux, qu'il s'agisse des droits de douane pour le budget européen ou des revenus de TVA pour les Etats membres.

Nous savons que le Royaume-Uni souhaite retrouver le contrôle de ses frontières, de ses politiques et de son argent et nous respectons ce choix. Mais le gouvernement britannique doit accepter, de la même manière, que nous conservions le contrôle de nos frontières douanières.

Un autre point de divergence concerne le cadre réglementaire pour les biens :

- Le Royaume-Uni a demandé à s'aligner sur une partie importante de nos standards pour les biens, mais une partie uniquement, afin de conserver la même participation qu'aujourd'hui à notre marché intérieur, pour ces biens seulement.
- Et en même temps, le Royaume-Uni souhaite rester libre de diverger sur l'ensemble des réglementations qui s'appliquent aux facteurs de production de ces biens, que l'on pense aux services, au travail, au

capital ou aux normes sociales et environnementales.

Chacun ici comprend qu'un tel système de "marché unique à la carte" reviendrait à offrir au Royaume-Uni et à ses entreprises un avantage compétitif majeur par rapport aux entreprises qui travaillent dans le marché unique.

Prenons deux exemples :

- Dans le coût réglementaire des produits chimiques :

- o 31% du prix réglementaire – je ne parle pas des matières premières – est lié au respect des normes du produit – que de toute façon tout exportateur doit respecter pour entrer dans notre marché, c'est par exemple la réglementation REACH.

- o Le reste, 69%, est induit par le respect des autres réglementations de l'Union, par exemple les normes environnementales. Et c'est sur cette partie-là que les Britanniques voudraient rester capables de diverger avec nous. Pour l'acier, les chiffres sont encore plus éloquents.

Et vous savez bien que dans certains secteurs économiques où les marges sont faibles, des divergences mineures sur la réglementation peuvent créer un avantage comparatif important pour le Royaume-Uni s'il restait dans le marché unique des biens en divergeant sur tout le reste.

Et c'est la raison pour laquelle beaucoup de chefs d'entreprises, y compris ici au sein d'Eurochambres, nous ont demandé clairement, dans tous les pays de l'Union, de ne rien faire dans cette négociation qui fragilise le marché intérieur ; ce marché intérieur qui représentera toujours après le Brexit 60%, parfois plus, de nos échanges commerciaux. Et le sondage que vous avez fait tout à l'heure montre clairement votre attachement à ce marché intérieur.

Nous avons donc proposé au Royaume-Uni, en tenant compte de nos principes et des lignes rouges britanniques, un partenariat économique fondé sur un accord de libre-échange ambitieux, sans doute accompagné d'une coopération douanière, d'une coopération réglementaire, et aussi d'un *level playing field* qui soit à la hauteur d'un tel accord de libre-échange.

C'est bien ce partenariat, que nous voulons esquisser dans notre déclaration politique commune avec les Britanniques et qui constituera le socle de notre future relation économique.

Rien ne nous empêchera d'enrichir cette relation économique au cours de la négociation, à condition que nos principes soient respectés.

*

Mesdames et Messieurs,

Les négociations avec le Royaume-Uni se poursuivent cette semaine de manière intensive, jour et nuit, dans l'objectif fixé par les dirigeants des 27 que

l'accord soit "à portée de main" au moment du Conseil européen du 17 octobre, mercredi prochain !

C'est ainsi que nous essayons de maximiser les chances d'un retrait ordonné et de minimiser les coûts du Brexit pour vos entreprises.

En cas de "no deal", ces coûts seraient très élevés, d'abord pour le Royaume-Uni mais aussi pour certains secteurs de notre économie. Voilà pourquoi le "no deal" n'est pas, n'a jamais été, notre scénario – même si notre responsabilité est d'être préparés à toutes les options.

Mesdames et Messieurs,

Je voudrais être sincère avec vous : même dans le cas d'un accord, il y aura des adaptations pour beaucoup de vos entreprises en raison du choix britannique. Cela ne pourra pas être *business as usual*.

Pour aider vos entreprises à faire face à ces adaptations, la Commission européenne a publié plus de 70 notes sur la préparation du Brexit, qui concernent de nombreux secteurs économiques, du commerce électronique au transport maritime, en passant par le marché de l'énergie et les services financiers. Je voudrais remercier Eurochambres et ses membres de votre appui pour cette préparation. La Task Force que je dirige reste aussi à votre disposition.

Mesdames et Messieurs,

Je voudrais juste conclure par un mot plus personnel à la place qui est la mienne comme responsable de cette négociation, sous le contrôle des dirigeants européens et du Parlement européen.

Je voudrais vous dire ce que je pense, comme quelqu'un qui a voté pour la première fois, dans son pays, en 1972, en faveur de l'adhésion du Royaume-Uni à l'Union européenne.

J'ai fait campagne pour le oui et je n'ai jamais regretté ce vote, parce que je pense que l'union fait la force, que déjà à cette époque, encore plus aujourd'hui, il vaut mieux être ensemble pour se faire respecter, défendre nos intérêts et nos valeurs.

Je pense que le Brexit n'a aucune valeur ajoutée. C'est une négociation négative. C'est un "*lose-lose game*".

Son issue est importante pour l'avenir de l'Europe, au-delà de notre relation avec le Royaume-Uni.

De notre côté, nous nous efforçons d'aboutir à un accord le plus juste et le plus précis sur la séparation et le plus ambitieux pour l'avenir, en défendant les intérêts des citoyens, des entreprises européennes et en préservant les fondations du projet européen.

Pour y parvenir, je continuerai à mener cette négociation jusqu'au bout, au nom de l'Union, en respectant les principes définis par les dirigeants

européens et le Parlement européen dès le lendemain du référendum.

Je le ferai avec le même calme, sans aucun esprit de revanche, sans aucune agressivité, avec beaucoup de respect pour un grand pays qui, en toutes hypothèses, restera notre allié et notre partenaire.

Je vous remercie beaucoup pour votre attention.

[Eurojust supports dismantling of football money-laundering network](#)

10 October 2018

In the context of an investigation of the Belgian Federal Prosecutor's Office, led by the investigating judge of Limburg, 44 searches were conducted this morning across Belgium. 13 searches were also carried out in other States, particularly France, Cyprus, Luxembourg, Montenegro, Serbia and FYROM. A total of 184 police officers in Belgium and 36 police officers in the other involved States took part in the action day.

The actual searches were performed by the Federal Judicial Police of Limburg, with the support of the Federal Judicial Police of Antwerp, Louvain, Brabant Wallon, Brussels, Halle-Vilvoorde, East Flanders, West Flanders, Mons and Cork. The operation was also supported by the Traffic Police and the Integrated Police Intervention Corps.

Simultaneous operations outside Belgium were coordinated by Eurojust, the European Union's Judicial Cooperation Unit. Eurojust facilitated the exchange and sharing of information and assisted in the execution of European Investigation Orders and Letters of Request among the involved parties.

The Belgian federal investigation was initiated in late 2017, based on a report from the Federal Police Unit specialised in sports fraud. The judicial investigation covers activities performed in the context of a criminal organisation, such as money laundering and private corruption. It uncovered indications of suspicious financial transactions in the Belgian 1A football league. Certain players' agents, independently of each other, allegedly concealed from the Belgian authorities and other involved parties their commissions on player transfers, player and coach salaries, and other payments. The investigation was also extended, at the request of the Federal Public Prosecutor, to possible influence on the matches of the 2017-2018 football season.

This morning's searches were conducted at the headquarters of several football clubs that are active in the Jupiler Pro League. A number of documents and files were seized. Football club officials, players' agents,

referees, a former lawyer, an accounting office, jewelers and some potential accomplices were also searched. Searches outside Belgium were mainly carried out in the offices of foreign legal entities. Documents and assets saved in bank accounts and safes were seized.

A large number of people were detained and questioned. The investigating judge will decide at a later stage on possible releases or arrests.

Market makers and authorised primary dealers who are using the exemption under the SSR – XLS

```
PK!"6l [Content_Types].xml
(00VK00000^ |E0<V+0"00,+0U00U00™B00™0P0P0D%0+00{0L.00000_%"r,
0u00/*000f0[H0kef†Jl000000a00X%†(0K%uNa"x0™†00kZĒ0Z0<00□0:x0#j10trs00T\000V00
xQ\ñ□T•P1ZS+b00007$00Ÿ>t0W00KĒ "00æ-
c20~0^000{9X0F0000,0~0000μ00%0-0'Ē†0N%0{-k+ŸBZ0BX-ftMMNQ0"0?00<Q00d`!000Q0070
00 0□*200H8t030!0F%00ħh100000 500<0002h0000A0z...0?g0!pw)D0Ÿfh<%□}00
000_000±00+0000.o0 0"0006z?U0#000n000tW0m0J0r™□l0000PK!^0e0_rels/.rels
0(00'MK1†0,0!;0*"0l/E0Md01™0`7™00000FAt00zæ0w0y™0f00x0{v-E
,æf□V0K0"rF00H□"l00030*000>Š00,,.000uGV0,=0\i8X•rZ0J0%\•0†0P0400H;s0>0067M0i0z
ouq#+00DíY00B0050V00$0~00^00"c'Z0Ÿ00k0RRF%...š00008000Es□0™F|00020Xn/g010=c0W070
□000PK!00fi%□xl/_rels/workbook.xml.rels
0(00"Mk00†0f0±000$0n00ez0:008000`0000gk(0%0b0,,_ =
□0□060±05,0q0"0000{?00mY,,$M! [k@00000>0+0'0%0>#0bP0š0{0U
Zbl;00RZ0%00U0"0$+0Y'l0000%ft(s±00?000-0F0Ug
†0000(Ed0†n00t0`q<00raxl/workbook.xml0TM0000W0□0|g0@!"0X0•0 00000$b00v
00□080l00ö0000~300s&W)070-k•00"0T0s00)}0_0F"X0T0,,V00#Xz5}0n00f00zG@0"-0UIç00...
0@0N00d-f000m 000'qE[,,lC0`00Z,r-^0-oK^0Mfo0"000-iY!0†0 (%2Kn0J0H0
:dæ0,-<3000] T00ŠoQ0R0N .0•0000=0"(ŷæ;0S:h00Y00l0w0~?i0}i0z
Vw0M000`□0?%00...0~f0V5|V0□0j0000;0Zsh
/0t,_%lcw0•06"00d0`'06†0J0^009]00Tf0[0:000q[U;000t0=00ao□00-000U00)0q<™0>00]
™0x4 q00}0-
000>0'10□G3U030'l†J030/0Sb0s>G000u0Jm0...æ0G00Læ#D'qSJ-?c"CŸ00Š0X00Ÿ0f0d]3b<xJ0
00Yx90{0e000q0>0†00`00|^0>000K0G_,Ex00002000!□Dt<f060 00PK!003"0ov
```