



SCFP



Une évaluation critique de l'accord économique et commercial global (AECG) proposé

entre

le Canada et l'Union européenne

**Position commune de la Fédération syndicale
européenne des services publics, du Syndicat canadien
de la fonction publique, du Syndicat national des
employées et employés généraux du secteur public et
de l'Alliance de la Fonction publique du Canada**

Évaluation critique de l'accord économique et commercial global proposé entre l'Union européenne (CE) et le Canada

Exposé de position commun de l'USSPE, du SCFP, du SNEGSP et de l'AFPC

Introduction

À la fin de 2008, on a annoncé que les fonctionnaires canadiens et européens prévoient entreprendre la négociation d'un vaste accord visant à intégrer l'économie canadienne à celle des 27 pays de l'Union européenne. Ces pourparlers ont été décrits comme impliquant des « négociations relatives à l'intégration économique profonde » qui vont bien au-delà des accords traditionnels tels que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et qui englobent le commerce non restreint de biens, de services et d'investissement ainsi que l'élimination de tarifs. Le but de « l'accord économique et commercial global » (AECG) sera également d'inclure la libre circulation de personnes qualifiées et un marché libre de services gouvernementaux et de marchés publics.

La promotion de l'accord économique entre le Canada et l'UE est venue des grandes sociétés. En octobre 2008, les responsables de la Table ronde Canada-Europe ont présenté une déclaration établissant l'ordre du jour des négociations qui a été signé par plus de 100 des plus grandes sociétés à la fois en Europe et au Canada. Une étude l'accord proposé axée sur les affaires a conclu que l'accord commercial accroîtrait le commerce et l'investissement bilatéraux d'au moins 40 milliards de dollars par année, principalement dans le commerce des services. Il semble cependant que ces chiffres n'étaient pas fondés sur une recherche rigoureuse.

En revanche, aucune étude d'impact n'a encore été réalisée sur les effets sociaux, environnementaux et économiques d'un accord commercial futur (en date de juillet 2009) bien que les négociations aient commencé en octobre 2009. La Commission européenne est obligée d'effectuer ces négociations et le gouvernement du Canada a indiqué qu'il le fera également.

Le libre-échange, ou le commerce plus libéralisé, a constitué une partie importante de l'ordre du jour international, mais il est d'autant plus important d'évaluer ces impacts à la lumière de la grave récession qui a frappé les économies mondiales. De toute évidence, compte tenu de la crise écologique à laquelle nous faisons face, nous devons aller vers un développement plus durable. Un grand nombre d'économistes et de dirigeants politiques de presque toute allégeance réalisent maintenant la nécessité d'élaborer de nouveaux modèles de coopération internationale.

La nécessité d'à tout le moins réévaluer le modèle actuel de commerce international ne semble avoir eu aucun impact sur la promotion d'un accord économique et commercial global (AECG) entre l'UE et le Canada. Les promoteurs de l'accord font comme si rien n'avait changé et si aucun doute ne devait être entretenu au sujet du modèle.

Doutes au sujet des avantages automatiques du libre-échange

Même avant l'effondrement économique, bien des milieux doutaient de la sagesse conventionnelle au sujet de la direction que prend actuellement le commerce libéralisé. Les États-Unis en sont un bon exemple. Bon nombre d'Américains ordinaires se sont longtemps méfiés du libre-échange, le percevant comme un destructeur d'emplois bien rémunérés. Les économistes américains ont généralement été en faveur du libre-échange. Pour la majorité, le libre-échange a été un bien automatique.

Mais au cours des dernières années, même avant la récession économique, des doutes se sont installés. Les économistes ont commencé à noter que leurs idées ne pouvaient expliquer la stagnation troublante des revenus que connaissait une bonne partie de la classe moyenne. « Auparavant, on avait seulement des extrémistes qui faisaient des affirmations extravagantes contre le commerce », déclare Gary C. Hufbauer, agrégé supérieur de recherches du Peterson Institute for International Economics. « Maintenant, les participants soulèvent des questions plus générales qui n'auraient pas été posées, il y a 10 ou 15 ans. »

On craint de plus en plus que les gains obtenus par le libre-échange puissent profiter surtout à un petit groupe au sommet. Matthew J. Slaughter de Dartmouth, économiste international qui a siégé au sein du Council of Economic Advisors du président George W. Bush, fait remarquer que pour la vaste majorité des Américains, la croissance du revenu a presque disparu au cours des dernières années. Les gains indexés ont chuté dans toutes les catégories pédagogiques autres que les 4 pourcent qui possèdent des doctorats ou des grades professionnels.

Évidence empirique

L'évidence empirique qu'un échange plus libre a contribué positivement à l'économie mondiale n'a pas été concluante ni convaincante. Par contre, il existe, sans contredit, de fortes preuves qu'un échange plus libre comporte son côté négatif, en particulier lorsqu'il inclut des biens et des services qui doivent être attribués en fonction de critères autres que le pouvoir d'achat.

Il est maintenant généralement reconnu que l'époque de la mondialisation libérale a provoqué une inégalité dans la plupart des pays et entre eux. Les travailleurs des pays industrialisés ont subi des baisses relatives et, dans certains cas, absolues de revenu réel. Les statistiques de l'OCDE confirment que de 1995 à 2005, dans tous les pays sauf l'Irlande et l'Espagne, les gains des 10 pourcent de travailleurs les mieux rémunérés ont augmenté plus que les gains des 10 pourcent de travailleurs les moins rémunérés. Les institutions du marché du travail conçues pour protéger les travailleurs contre les vicissitudes de marchés sans entraves sont sous pression partout. Bien que d'autres facteurs puissent avoir contribué à ces tendances, la concurrence internationale accrue est perçue comme une cause importante.

Dans son livre paru en 2002, l'économiste lauréat du Prix Nobel Joseph Stiglitz a écrit que « La libéralisation du commerce accompagnée de taux d'intérêt élevés est une recette pratiquement assurée destruction d'emplois et de création de chômage. »

L'OIT signale que l'inégalité du revenu a augmenté considérablement dans la plupart des régions du monde dans les années 90. L'écart entre les ménages plus riches et plus pauvres s'est élargi, ce qui « reflète l'impact de la mondialisation financière et la plus

faible capacité des politiques domestiques à améliorer les revenus des classes moyennes et des groupes à faible revenu ».

La compagnie Morgan Stanley a indiqué que, dans l'UE, au Royaume-Uni, aux États-Unis, au Canada et au Japon, la part de revenus nationaux consacrée aux bénéficiaires des sociétés a connu une augmentation soutenue à partir de l'an 2000, alors que la part consacrée aux salaires des travailleurs a chuté.

Accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique

Pour le Canada, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est l'exemple classique.

En vertu de l'ALENA et, bien sûr, des accords plus larges de l'Organisation mondiale du commerce, le Canada avait perdu quelque 360 000 emplois dans les domaines de la fabrication et de la transformation avant que la crise économique actuelle ne frappe.

Une étude du Centre canadien de politiques alternatives montre que les entreprises représentées par le Conseil canadien des chefs d'entreprise (CCCE), le principal partisan du libre-échange, après avoir atteint leurs objectifs de libre-échange avec les États-Unis, ont réduit leurs effectifs de 19,6 pourcent, une perte de plus de 118 000 emplois, alors que leurs revenus ont augmenté de 127 pourcent. En fait, au cours des 13 premières années en vertu des accords commerciaux tels que l'ALENA, le Canada a créé moins de la moitié du nombre d'emplois créés au cours des 13 années précédentes.

L'idée que les pays à bas salaires tels que le Mexique en profite n'est pas vraie non plus. Par exemple, contrairement aux prédictions de croissance des salaires de 5 à 10 pourcent au Mexique après la mise en œuvre de l'ALENA, les salaires ont chuté de 16 pourcent entre 1994 et 1999.

En octobre 2007, à la veille du 20^e anniversaire de l'ALENA, le porte-parole officiel du NPD en matière de commerce international, Peter Julian a présenté une analyse des données de Statistique Canada qui montre une augmentation considérable de l'inégalité du revenu pour la plupart des familles canadiennes depuis 1989. Les statistiques montrent que la situation des familles canadiennes est pire aujourd'hui qu'elle l'était avant la mise en œuvre de l'ALENA en 1989 et que les Canadiens qui gagnent le plus font plus d'argent alors que la plupart des Canadiens ordinaires constatent une diminution des rémunérations réelles.

Les personnes qui se trouvent dans la catégorie de revenu supérieur gagnent, en moyenne, 20 000 dollars de plus qu'en 1989 après avoir pris en compte l'inflation. La plupart des autres Canadiens ont perdu des revenus. En fait, les ménages au Canada qui gagnent moins de 60 400 dollars ont connu une diminution de leurs gains moyens, avant impôts et avant les transferts fédéraux aux familles. Les ménages représentant 60 pourcent des revenus ont connu une diminution de leur part de revenu en 2005 comparativement à 1989. La part de revenu des 20 pourcent des Canadiens les plus riches a continuellement augmenté au point où elle prend près de 50 pourcent de tout le revenu.

L'UE et le libre-échange

La Commission européenne fait valoir que «la mondialisation signifie que la circulation des produits, des services, des capitaux, des technologies et des personnes se répand dans le monde entier, à mesure que les pays de partout s'ouvrent à un contact plus vaste les uns avec les autres. La mondialisation peut créer davantage de richesse pour tous, mais elle peut également être perturbatrice et doit être encadrée par des règles internationales. Lorsqu'une entreprise devient mondiale, le code pratiques loyales doit également être établi à l'échelle mondiale. »

Les responsables de War on Want ont cependant rédigé un rapport qui examine l'évidence empirique de l'impact des accords de libre-échange de l'UE sur les emplois. Ils font remarquer que les propres études d'impact de l'UE ont démontré que la libéralisation du commerce provoquera des « redondances à grande échelle » au sein de l'UE elle-même, ainsi qu'une diminution des modalités d'emploi. Ils notent que l'apport du revenu national de la main-d'œuvre en Europe a connu une réduction marquée au cours des 30 dernières années depuis 1980, en partie en raison du chômage massif et de l'influence décroissante des syndicats sous l'impact de la mondialisation.

Pour reprendre une citation du rapport de War on Want :

« Selon le FMI, la multiplication par quatre du nombre de travailleurs qui rivalisent sur le marché mondial depuis 1980 a mené à l'importation d'un plus grand nombre de produits finis au sein de l'OCDE et à plus de transfert à l'étranger de la production de biens intermédiaires, ce qui a réduit l'apport du PIB dans les économies industrialisées. De même, la propre analyse de l'OCDE montre« la concurrence étrangère réduit l'emploi dans les industries les plus vulnérables » au sein de ses 30 pays membres.

« L'UE a reconnu le fait que la libéralisation du commerce provoque des « redondances à grande échelle » ainsi qu'une diminution des modalités d'emploi au sein de l'UE. Elle fait remarquer que la mondialisation entraîne des« changements structurels importants » des structures du commerce mondial par le biais « d'une augmentation importante des importations au sein de l'Union européenne, ou d'une diminution rapide la part de marché de l'UE dans un secteur donné ou la délocalisation vers des pays du tiers monde ». Ces changements ont « un effet négatif important sur l'économie régionale ou locale des pays membres de l'UE.

« L'UE reconnaît même que les employés de petites et moyennes entreprises, ainsi que de grandes entreprises et de multinationales, dans [tous] les États-membres, les grands et les petits, de même que les nouveaux et les anciens » risquent de perdre leurs emplois à cause de ces « effets négatifs de la mondialisation ». »

À l'opposé, le Mexique a conclu un accord de libre-échange avec l'UE en l'an 2000. Selon un rapport de 2007 des experts mexicains en matière de commerce Manuel Perez Rocha L. et Rodolfo Aguirre Reveles (The E.U.-Mexico Free Trade Agreement Seven Years On: A warning to the global south) L'accord de libre-échange entre l'U.E. et le Mexique 7 ans plus tard : un avertissement au sud mondial) « Au lieu des avantages sociaux et économiques promis, le traité a laissé l'État mexicain incapable de mettre en œuvre des politiques visant à promouvoir les petites et

moyennes entreprises ... à l'échelle de divers secteurs économiques, l'ALÉ a fonctionné à l'avantage des multinationales et au détriment des industries mexicaines. »

Nouveaux programmes sociaux

L'ALENA, et d'autres accords commerciaux, peuvent agir comme un frein énorme sur l'élaboration de nouveaux programmes publics. Si un nouveau programme social est présenté, il se peut que le Canada soit obligé de verser une compensation à des entreprises américaines ou mexicaines qui offrent ce service dans un but lucratif. Même si ces entreprises n'ont pas été actives au Canada, elles peuvent réclamer des profits cédés. Les universitaires appellent cette façon de faire l'effet de crémaillère; les services peuvent être « libéralisés », ce qui veut dire : privatisés progressivement et le seront, mais ne peuvent pas être réintégrés et qu'aucun nouveau secteur ne peut être amené dans le secteur public.

Le Canada a fait renoncer deux gouvernements provinciaux à introduire l'assurance auto publique parce que cela les aurait exposés à une contestation en vertu de l'ALENA. Un nouveau programme national d'assurance-médicaments exigerait que le Canada fasse affaire avec des entreprises pharmaceutiques et des compagnies d'assurances américaines qui feront valoir que leur droit inaliénable à un profit de ces secteurs est compromis, ce qui n'est pas permis en vertu de l'ALENA ou d'autres accords commerciaux.

Une menace pour les programmes sociaux actuels

Le Canada

Les accords commerciaux mettent en péril la capacité du Canada de garder les services publics que le pays a déjà et les programmes importants pour les Canadiens. L'ALENA, qui donne aux entreprises américaines et mexicaines le droit de contester les lois et règlements des gouvernements du Canada, qu'ils soient fédéral, provinciaux ou municipaux, a fourni une nouvelle arme dangereuse aux compagnies privées. En vertu de l'ALENA, celles-ci peuvent contester les décisions de nos gouvernements de façons que les citoyens ne peuvent pas faire. Si une entreprise américaine veut contester les actions du gouvernement du Canada, elle peut le faire devant un tribunal commercial qui fonctionne hors de l'examen du public.

Si l'on juge qu'une action gouvernementale viole des accords commerciaux, alors, peu importe dans quelle mesure la loi ou le règlement reflète la volonté des Canadiens, le gouvernement en cause devra payer des dommages-intérêts à l'entreprise américaine ou mexicaine qui a présenté la contestation.

Les groupes progressistes du Canada ont toujours fait valoir que cette disposition rendra vulnérables les programmes publics aimés.

À présent, tel qu'il a longtemps été prédit, le régime public d'assurance-maladie fait l'objet d'une contestation. La compagnie en cause voulait construire un centre chirurgical privé en Colombie-Britannique. Ses dirigeants prétendent qu'ils ont rencontré des obstacles « anti-américains », que leurs droits comme investisseurs ont été affectés et que, par conséquent, le gouvernement du Canada leur doit des dommages-intérêts. Ils veulent 4 millions de dollars pour les frais qu'ils ont engagés pour dresser

leurs plans à but lucratif et 150 millions de dollars en raison de profits cédés. L'ALENA donne aux compagnies américaines le droit à une compensation pour les profits qu'elles auraient pu réaliser si elles avaient été autorisées à s'établir au Canada.

Une partie de l'argumentation relative à cette nouvelle contestation est que le Canada, et la Colombie-Britannique en particulier, ont ouvert de plus en plus les soins de santé au système à but lucratif et qu'une fois qu'ils ont ouvert le secteur de la santé aux compagnies à but lucratif, ils ne peuvent pas ensuite exclure les compagnies de quelque pays parties à l'ALENA.

La Commission européenne

Les membres de la Commission européenne ont déclaré que « l'exécution efficace d'une tâche d'intérêt général a la préséance, en cas de tension, sur l'application des règles du Traité sur la concurrence », ce qui, fondamentalement, signifie que la solidarité devrait passer en premier. Mais ce n'est pas ce que font les lois qui viennent de l'UE; au contraire, elles sapent les services publics et les valeurs qu'ils représentent. Les conflits entre les règles internes du marché et les services publics ont eu une incidence considérable sur les services publics des États-membres par le biais de quatre mécanismes principaux :

- les directives relatives à la libéralisation interdisant un secteur public intégré;
- les contestations judiciaires du financement des services publics, fondées sur les restrictions du traité à l'égard de l'assistance publique;
- les contestations judiciaires de la prestation directe de services par les autorités publiques, ou restriction de la prestation de services à l'intérieur d'un pays (par exemple, les soins de santé), basées sur les règles relatives à la concurrence; et
- la libéralisation du commerce des services (AGCS) à l'OMC, où la CE peut entreprendre des négociations qui peuvent aboutir à l'ouverture de services à la concurrence du privé.

Au sein de la Commission européenne, les services publics font partie de la Direction générale (DG) Marché intérieur, qui est la DG chargée d'éliminer les obstacles à la concurrence. Les seuls services qui sont au-delà de la portée des règles de la Communauté sur la concurrence et l'assistance publique sont les services non économiques sans effet sur le commerce. Cependant, l'adjectif « non économique » n'a aucune signification en-dehors du contexte juridique de la politique de la concurrence de l'UE et c'est la Cour européenne de justice (CEJ) qui décide, au cas par cas, si un service est économique ou non. Dès qu'il y a des exploitants privés dans un secteur de service public précis, on peut faire valoir que le service est « économique », ce qui est de plus en plus le cas.

La Fédération syndicale européenne des services publics (FSESP) a exigé que l'éducation, la santé, l'eau, les déchets et les services sociaux soient exclus à tous égards de la politique de la concurrence, mais c'est difficile à cause de la suprématie de la loi sur la concurrence et des différences existantes au sein des États-membres. Les discussions relatives à l'exclusion de certains secteurs ou de certaines activités sous certains seuils de la politique de l'UE sur l'assistance publique sont difficiles. L'acceptation (au niveau national) de zones où les compagnies privées (à but lucratif) ne peuvent aller, p. ex., la loi hollandaise qui empêche la privatisation de l'eau peut ralentir,

mais non arrêter, l'empiètement de la loi sur la concurrence. En l'absence de lois précises de l'UE qui protègent les services publics, l'UE continuera "d'ouvrir" les services publics à la concurrence, et, dans ce cas, il est difficile de maintenir (ou, en fait, de développer) les obligations des exploitants (privés) à l'égard des services publics.

Quoi qu'il en soit, les citoyens de l'UE veulent que celle-ci soit présente dans les questions sociales. Un récent sondage montre qu'un peu plus de la moitié des Européens considèrent que l'Union européenne joue un rôle positif dans le domaine de l'emploi et ce chiffre augmente considérablement lorsqu'on aborde questions précises. Soixante-dix-huit (78) pourcent estiment que l'UE joue un rôle positif dans l'amélioration de l'accès à l'éducation et à la formation, 76 pourcent sur la promotion de l'égalité des sexes, 73 pourcent sur la lutte contre d'autres formes de discrimination et 72 pourcent sur la création de possibilités d'emplois et la lutte au chômage.

Est-ce que le droit aux services publics est protégé ?

Les Canadiens se sont toujours fait dire qu'en vertu des accords commerciaux de l'ALENA ou de l'Organisation mondiale du commerce, y compris l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), le droit du Canada de fournir des services publics, en particulier le régime public d'assurance-maladie, était entièrement protégé. Bon nombre de groupes et de particuliers ont continuellement exprimé des doutes sur la solidité de cette protection dans tous les cas, mais ils craignent particulièrement que plus le Canada ou l'une ou l'autre de ses provinces permettra la privatisation de tout service public, tel que le régime public d'assurance-maladie, plus ce service deviendra vulnérable à une contestation en vertu d'un accord commercial.

Les responsables des organismes ont demandé au gouvernement du Canada si la protection des soins de santé publics, par exemple, est toujours valide si une partie de notre régime public d'assurance-maladie est privatisée. Par exemple, si un hôpital privé est autorisé au Canada, est-ce que l'exclusion du régime public d'assurance-maladie de la couverture des accords commerciaux fonctionne toujours? Les responsables gouvernementaux ont répondu que c'était une très bonne question et que quelqu'un examinerait ce problème et fournirait une réponse. Aucune réponse n'a encore été fournie, plusieurs années plus tard.

Entre-temps, l'UE est très ouverte au sujet de ses objectifs en matière de services publics, tels que les transports, l'énergie, les services postaux et les télécommunications; ils doivent être ouverts à la concurrence. La Commission de l'UE prétend que « La Commission européenne a contribué à ouvrir ces marchés à la concurrence (aussi appelée : libéralisation). C'est le cas même lorsque ces services étaient fournis auparavant par des organismes nationaux ayant des droits exclusifs de fournir un service donné ».

Droits des investisseurs et de l'État

Comme nous l'avons déjà mentionné ci-dessus, l'une des dispositions les plus antidémocratiques de l'ALENA a trait au droit des investisseurs de contester directement les actions des gouvernements dans les autres pays parties à l'ALENA. Ce dernier permet aux sociétés étrangères de poursuivre directement les gouvernements en dommages-intérêts pour des violations alléguées de l'accord commercial.

Et c'est certainement ce que les entreprises ont fait. Elles ont contesté le droit du public de réglementer l'environnement, la culture, l'agriculture, les ressources naturelles, les emplois et l'hygiène et la sécurité. Au 1^{er} janvier 2008, 49 réclamations des investisseurs et de l'État avaient été déposées en vertu de l'ALENA : 18 contre le Canada, 17 contre le Mexique et 14 contre les États-Unis. Jusqu'à présent, le Canada a payé 27 millions de dollars en dommages-intérêts et le Mexique, 18,7 millions de dollars.

Ce genre de contestation est continu. Une filiale d'Exxon-Mobil poursuit actuellement Terre-Neuve et le Labrador pour 40 millions de dollars parce que la province a exigé un montant fixe de la recherche et du développement locaux. Chemtura Corp. poursuit en ce moment le Canada pour 100 millions de dollars relativement à l'interdiction de son pesticide Lindane, une neurotoxine et un cancérigène présumé.

Les cultivateurs de tabac du Kentucky ont lancé une protestation contre le gouvernement du Canada au sujet du nouveau projet de loi anti-tabac proposé qui, selon eux, mènera à une interdiction de la vaste majorité des exportations de cigarettes américaines au Canada. Cette protestation a été provoquée par l'introduction d'amendements à la *Loi sur le tabac* qui interdiraient l'ajout de certains arômes et de certains additifs aux cigarettes et aux cigarillos qui, selon le gouvernement fédéral, sont mis en marché à l'intention des enfants et des adolescents.

Les responsables de Dow AgroSciences songent actuellement à recourir aux dispositions de l'accord de libre-échange nord-américain relatives à la protection des investisseurs pour obtenir de Québec une compensation à l'égard de l'interdiction de l'utilisation de pesticides à des fins cosmétiques. Les représentants de Dow affirment que l'interdiction de Québec, qui rend illégale l'utilisation d'insecticides et de liquides désherbants vaporisés purement dans un souci d'apparences autour des maisons, viole les protections juridiques dues par le Canada aux investisseurs américains en vertu de l'accord commercial.

Les dispositions relatives aux investisseurs et à l'État permettent de conclure de soi-disant accords commerciaux pour s'étendre à presque tous les domaines de la loi ou des règlements gouvernementaux.

Mobilité de la main-d'œuvre

L'un des secteurs très important à aborder dans le cadre de la présente série de négociations est la question de la mobilité de la main-d'œuvre.

Le mouvement syndical international a été très sceptique à l'égard de l'idée que les questions de mobilité de la main-d'œuvre devraient être traitées comme des questions commerciales, ou réglées par des tribunaux commerciaux.

Le mouvement syndical a été très méfiant à l'égard de la circulation transfrontalière temporaire et non réglementée d'employés. La position a été que cette circulation se fait au détriment des travailleurs et des collectivités à la fois dans le pays d'origine et dans celui destination. Il est bien mieux d'avoir des dispositions ordonnées pour la migration permanente, si nécessaire, y compris des mesures complètes pour garantir des droits égaux aux travailleurs migrants, favoriser leur pleine intégration (notamment par le biais de droits acquis à la résidence permanente et à la citoyenneté), d'empêcher l'exploitation des travailleurs migrants par les employeurs et de les protéger contre

toutes formes de discrimination. La migration temporaire telle qu'elle est envisagée en vertu des accords commerciaux doit être autorisée d'une façon qui protège les droits des travailleurs migrants.

Le consensus syndical international est que si l'un ou l'autre des gouvernements veut effectivement prendre des dispositions en ce qui a trait au mouvement temporaire de travailleurs, ces dispositions doivent être convenues au préalable avec les syndicats concernés et doivent assurer les éléments suivants, à savoir : le respect des normes fondamentales du travail, le droit national du travail (y compris ces normes et plus) dans le pays où le service est fourni et des conventions collectives actuelles dans le pays d'accueil par toutes les parties, en ce qui a trait à tous les travailleurs concernés, l'engagement complet de l'OIT, la protection des travailleurs concernés contre toutes formes de discrimination et d'exploitation, ainsi que les garanties de remise de leurs cotisations aux régimes de sécurité sociale et d'assurance. En l'absence de ces conditions, les négociations relatives à la mobilité de la main-d'œuvre ne devraient pas aller de l'avant.

Les syndicats ont craint que le modèle habituel de mobilité de la main-d'œuvre fondé sur les échanges donne lieu à un programme mondial de travailleurs invités qui pourrait épuiser les ressources humaines limitées des pays plus pauvres, tout en n'assurant pas l'égalité du traitement avec les ressortissants des pays d'accueil, au chapitre des salaires, des conditions de travail et des protections sociales. Généralement, les travailleurs migrants qui ont des contrats temporaires ne se voient pas offrir la possibilité de réunification des familles ni des possibilités de formation ni des droits d'immigration ni des incitations à l'intégration ni des droits sociaux fondamentaux. Ils sont difficiles à organiser et sont souvent hésitants à devenir membres de syndicats par peur des menaces des employeurs de ne pas garantir leur statut d'emploi et leur statut de résident. Des conditions de ce genre entraînent également l'exclusion des migrants de la société et contribueront à la discrimination, au racisme et à la xénophobie.

Compte tenu du fait que ce domaine implique des négociations de services de main-d'œuvre et de personnes, il ne peut pas être traité comme une question purement commerciale ni comme une préoccupation purement liée à la gestion de la migration. La migration de travail consiste à assurer la protection des droits de la personne et des normes du travail. Les compétences et la structure des négociations commerciales ne leur permettent pas de régler la circulation transfrontalière temporaire des travailleurs de façon à protéger les droits des travailleurs migrants. Par conséquent, les négociations commerciales ne devraient pas être l'endroit où prendre des décisions dans ce domaine.

Au sein de l'UE, la CES a fait part de graves préoccupations à l'égard de la politique migratoire de la Commission européenne, en faisant valoir que la mobilité accrue sur le(s) marché(s) du travail européen(s) doit être accompagnée de politiques sociales et de protections d'emplois appropriées.

Marchés publics

La question des marchés publics apparaît importante dans les négociations proposées entre le Canada et l'UE.

L'objet semble être un accord en vertu duquel les gouvernements étrangers et infranationaux seraient tenus d'autoriser des entreprises n'importe où sur le territoire combiné de l'UE et du Canada à soumissionner en tant qu'égaux sur des marchés publics à la fois pour des biens et des services du secteur public, ce qui mettrait donc fin à l'habitude favoriser les fournisseurs locaux ou nationaux de services du secteur public.

Dans l'Étude conjointe UE/Canada, le secteur privé canadien note que le pouvoir d'achat du gouvernement équivaut jusqu'à 20 pourcent du PIB des plus grandes économies du monde. Cela fournirait un marché important pour le secteur privé s'il était ouvert. Les sociétés des deux territoires ont demandé à l'UE et au gouvernement du Canada d'agir de façon décisive en faveur de l'ouverture des marchés d'approvisionnement sur tous les territoires du Canada et de l'UE, tant aux niveaux fédéraux que sous-fédéraux. Ce point a été défini comme une question clé dans les négociations.

Les investisseurs internationaux importants du Canada ont dit qu'ils étaient prêts à ce que le gouvernement du Canada abandonne la protection existante des marchés publics en échange d'un accès préférentiel au marché de l'UE. De même, les responsables des intérêts du secteur privé européen contestent les efforts déployés par le Canada pour protéger le transport en commun, la construction de navires, l'eau, l'électricité et des activités semblables. En d'autres termes, les multinationales tant du Canada que de l'UE veulent avoir le droit de fournir des services publics.

Bien entendu, tout gouvernement étranger ou infranational peut maintenant choisir d'ouvrir son infrastructure publique à des soumissions de n'importe quel territoire. Cependant, il est difficile d'accepter que n'importe quel accord international devrait empêcher des administrations municipales ou des gouvernements provinciaux ou territoriaux, des États ou des gouvernements fédéraux d'investir des ressources publiques dans la création d'emplois, le développement économique communautaire et le renouveau économique par le biais de ses politiques d'achat. En période grave récession économique et de pertes d'emplois, ni les intérêts du Canada ni ceux des États-membres ne seraient servis en échangeant le pouvoir des gouvernements de soutenir le renouveau économique et la création d'emplois.

Les limites imposées par les ressortissants et les multinationales aux marchés publics sont souvent qualifiées de « protectionnisme », mais ce n'est pas exact ni utile pour comprendre le problème.

Au point de départ, il semble évident que la vaste majorité des contribuables de n'importe quel territoire ne voudraient pas que leurs impôts servent à acheter les produits d'un autre pays au dépens des fournisseurs locaux. L'achat de fournitures ou de services publics n'aide pas ou ne stimule pas l'économie du territoire d'origine.

Si l'approvisionnement est simplement ouvert à l'échelle internationale, de toute évidence, le parti pris sera en faveur de bas salaires et de fabricants à faible coût. Les impôts d'un pays iraient en partie à des entreprises dans des domaines où la syndicalisation est limitée et où les salaires sont donc très bas et où les droits juridiques sont inopposables.

Il semblerait clair que, lorsqu'ils dépensent des fonds publics pour acheter des biens et des services, nos gouvernements ont la responsabilité de soutenir leurs entreprises et leurs travailleurs locaux.

Les marchés publics ne concernent pas seulement les biens, mais aussi les services. Toute décision de faire couvrir les marchés publics des ressortissants et des multinationales par les dispositions relatives au libre-échange laisseront les gouvernements ouverts à des soumissions relatives à des services locaux faites par des entreprises à bas salaire n'importe où sur le territoire couvert par l'accord commercial. L'UE a déjà vu des fournisseurs locaux de services se faire couper l'herbe sous le pied par des fournisseurs à plus bas salaire et habitant des pays aux niveaux de vie plus bas.

À l'heure actuelle, rien n'empêche les provinces et les municipalités canadiennes d'exiger que les fonds publics servent à assurer le contenu canadien des biens et des services achetés. Ce droit ne devrait pas être abandonné avec désinvolture. Le droit d'utiliser l'argent des contribuables au profit de ceux-ci est une obligation très importante et devrait être protégé avec soin.

Il semble clair que les grandes sociétés du secteur des services tant au Canada que dans l'UE sont très favorables à l'ouverture des marchés publics des services publics au secteur privé, mais que cela ne veut pas dire pas qu'il est dans l'intérêt du public de le faire. Ce que cet encouragement des grandes sociétés signifie vraiment, c'est que les multinationales tant au Canada que dans l'UE veulent avoir le droit de fournir des services publics dans un but lucratif et pouvoir situer la majeure partie de la prestation de services sur des territoires à bas salaire.

Les propositions visant à étendre la couverture de l'approvisionnement effectué en vertu du traité commercial contiennent une menace imminente de privatisation. L'Étude conjointe sur les négociations entre l'UE et le Canada stipule que les intérêts du secteur privé de l'UE tenteront de définir le « marché public » de façon assez générale pour inclure les services publics. Comme l'étude conjointe l'indique :

« ... l'accès amélioré au marché des approvisionnements devrait refléter une définition générale de l'approvisionnement et inclure l'approvisionnement dans les domaines de services publics tels que la santé et l'éducation. »

Cela augmenterait la présence des organismes à but lucratif qui visent à servir des objectifs sociaux. De toute évidence, le secteur privé de l'UE aimerait avoir le droit de soumissionner sur tous les marchés publics relatifs à la prestation de services privée, tout comme les entreprises de services canadiennes aimeraient avoir le droit légal de soumissionner pour tous les services publics de l'UE. C'est une façon de passer à travers les accords commerciaux, chose qu'ils ne peuvent pas obtenir directement sur leurs territoires d'origine. Cela affaiblirait les clauses de garantie qui régissent actuellement les domaines de prestation publics dans d'autres engagements internationaux, tels que l'exemption du Canada à l'égard des soins de santé.

Il semble probable que le fait de couvrir les marchés publics des ressortissants et des multinationales en vertu des accords commerciaux signifierait que toute espèce de politique relative aux salaires équitables ne serait pas admise puisqu'elle serait déclarée comme un « obstacle inutile » au commerce.

La question du droit du public de contrôler les réseaux d'aqueduc apparaît importante dans ces pourparlers. Le Canada a déjà vu des batailles importantes au sujet de la privatisation proposée des approvisionnements en eau et des systèmes de livraison. Les collectivités canadiennes ont en grande partie réussi à conserver l'eau comme service public. Mais il est clair que les multinationales de l'eau perçoivent un accord commercial possible comme un autre moyen pour elles d'avoir accès aux réseaux d'aqueducs du Canada; parmi les multinationales qui ont signé la Déclaration établissant l'ordre du jour des négociations entre l'UE et le Canada se trouvaient les multinationales de l'eau Suez et Veolia de France.

La Commission européenne prétend qu'il y a des économies importantes à réaliser en augmentant la concurrence dans les processus d'approvisionnement : «la concurrence locale et transfrontalière dans ce domaine est en train de produire des économies, étant donné que les autorités contractantes dépensent en moyenne 5 à 8 pourcent de moins que ce qu'elles avaient prévu au départ. Cela pourrait se traduire par des augmentations du PIB variant entre 0,08 et 0,12 pourcent (équivalentes à de 160 000 à 240 000 emplois) si elles sont maintenues au cours des 10 prochaines années. » En revanche, la Commission n'a pas étudié les impacts possibles sur le niveau et la qualité d'emploi, ni sur la qualité des services.

Réglementation intérieure

On peut comprendre l'impact possible sur le droit des pays ou des territoires de réglementer les questions qui relèvent de leur champ de compétence en examinant les négociations entourant l'Accord général sur le commerce des services. Les règles envisagées dans cet accord restreindraient les lois et les règlements, à tous les ordres de gouvernement, même lorsqu'ils ne font pas preuve de discrimination à l'égard d'investisseurs étrangers ou entre eux. Ces restrictions freineraient considérablement le droit des gouvernements de réglementer et affaibliraient leur capacité de protéger le public.

L'article VI:4 de l'AGCS aurait précisé que les membres devront élaborer toutes « disciplines nécessaires » pour faire en sorte que « les mesures nécessaires en rapport avec les prescriptions et procédures en matière de qualification, les normes techniques et les prescriptions en matière de licences ne constituent pas de tels obstacles ».

La portée des restrictions proposées, des mesures nécessaires en rapport avec les prescriptions et procédures en matière de qualification, les normes techniques et les prescriptions en matière de licences était extrêmement large.

Par exemple, les *prescriptions en matière de licences* incluent non seulement les prescriptions en matière de licences professionnelles, mais aussi les licences de diffusion, la reconnaissance des crédits universitaires, la délivrance de licence d'installations pour des cliniques, des hôpitaux et des laboratoires, les permis d'élimination des déchets, les approbations de zonage municipal et bien d'autres questions. Les *normes techniques* incluraient les normes relatives à la qualité de l'eau, à la gestion durable des forêts, à l'élimination des déchets toxiques, à la qualité de l'éducation et à bien d'autres questions essentielles en matière de réglementation.

Le « droit de réglementer » pourrait seulement être exercé conformément aux obligations relatives à l'AGCS, y compris les disciplines proposées sur la réglementation

intérieure. Même si les gouvernements demeurent libres de décider des fins des mesures réglementaires, les moyens seraient soumis à une contestation devant l'AGCS et à la surveillance de l'OMC.

Il faut également préciser que les restrictions proposées visent à étendre directement la protection de l'accord commercial aux questions de réglementation qui sont seulement liées au commerce de façon périphérique. Le rapport d'orientation conjoint UE/Canada relatif aux négociations a indiqué que les «dispositions réglementaires» [couvrant les services] constitueraient un complément utile à l'accès au marché et à la non-discrimination et jouerait un rôle positif pour faciliter la prestation du commerce transfrontalier dans les services. »

Il existe une preuve solide que le public canadien ne croit pas que la capacité du gouvernement de réglementer devrait être restreinte. Dans un récent sondage, 77 pourcent des Canadiens étaient contre un affaiblissement des règlements et estimaient que les principaux éléments que les règlements devraient examiner sont la protection de la santé et de la sécurité, les conditions de travail et l'environnement. Quelque 67 pourcent des Canadiens étaient d'avis que des normes strictes améliorent la concurrence internationale. Seulement 22 pourcent croyaient que la réglementation gouvernementale devait être assouplie pour améliorer la concurrence internationale.

Au Canada, même l'élimination de ce qu'on appelle les barrières interprovinciales au commerce interne a posé des problèmes. À titre d'exemple, les ministres provinciaux de l'Agriculture ont convenu d'assujettir les «mesures techniques» telles que les prescriptions d'emballage à l'Accord canadien sur le commerce intérieur sans consulter les agriculteurs. La Fédération canadienne de l'agriculture a condamné le manque de consultation avec les agriculteurs et indiqué que les changements apportés aboutiront au «plus petit dénominateur commun en ce qui a trait aux règles applicables aux produits alimentaires.»

La volonté des gouvernements de restreindre leur capacité de réglementer au nom de l'intérêt public reflète l'état d'esprit de ceux qui croient que les accords commerciaux absolus constituent la meilleure voie à suivre pour tous les gouvernements et ils sont le genre de dispositions clairement envisagé dans les négociations proposées entre l'EU et le Canada.

Lien avec l'ALENA ?

Si un nouvel accord économique est conclu entre le Canada et l'UE, les dispositions de l'ALENA exigeront que tous les mêmes avantages soient étendus aux investisseurs et aux fournisseurs de services américains et mexicains. C'est pourquoi l'ALENA comporte une « clause de la nation la plus favorisée » dans son chapitre sur l'investissement et les services. L'article 1103 de l'ALENA précise que chaque pays partie à l'ALENA doit fournir un « traitement non moins favorable » à un autre pays partie à l'ALENA que celui qu'il offre à toute autre partie. Cela ne fera qu'approfondir les impacts nuisibles de l'ALENA et renforcer les sociétés au détriment de la main-d'œuvre et d'autres secteurs. Cela pourrait également jeter les bases d'un futur accord de libre-échange transatlantique entre l'UE et les États-Unis.

Distinction entre le libre-échange, le commerce loyal et le commerce durable

Malheureusement, au sein de l'UE, la discussion au sujet du commerce loyal a été compartimentée et a tendance à être vue dans le contexte du commerce avec des pays en développement. La Commission européenne a adopté, le 5 mai 2009, une communication sur le rôle du commerce loyal dans la contribution au développement durable. La communication fait le point sur les développements survenus depuis la communication de 1999 sur le commerce loyal et énonce les critères qui soutiennent le concept de « commerce loyal ». La communication indique également que « des critères environnementaux et sociaux peuvent également être intégrés aux clauses d'exécution, à condition que ces critères soient liés à l'exécution du contrat en question (p. ex., le salaire minimum des travailleurs qui participent à l'exécution du contrat). » Ceci reflète une vision restreinte de l'approvisionnement social. Il est ironique que l'UE insiste sur cette vision étroite des normes de l'OIT à un moment où l'OIT elle-même élargit sa position. Le texte de l'OIT intitulé « Surmonter la crise : Un pacte mondial pour l'emploi » adopté en juin 2009, par exemple, inclut également l'inspection et l'administration du travail, les mécanismes du dialogue social, les clauses de travail prévues dans les contrats publics, la sécurité sociale et bien d'autres.

Il n'existe pas non plus de lien dans l'UE entre le commerce et le développement durable. La Commission européenne est obligée d'évaluer les conséquences sociales et les impacts environnementaux de toutes ses propositions de politiques, y compris le commerce. Dans une lettre du 23 juillet 2009 à la Secrétaire générale de la FSESP, la Commissaire européenne au commerce Catherine Ashton affirmait ceci : « sachez que les considérations sociales et environnementales.....font partie intégrante de notre politique commerciale. » Cependant, cette allégation ne cadre pas avec la réalité et, en fait, si jamais les considérations sociales sont mentionnées, c'est de plus en plus de façon minimale. En 2006, la stratégie de développement durable de l'UE, par exemple, « santé publique », « intégration sociale » et « pauvreté globale » figure parmi les sept (7) défis clés, mais il n'y a aucune mention d'autres objectifs sociaux tels que l'égalité, la cohésion ou la convergence sociale et économique. La communication préparant la stratégie de développement durable renouvelée de l'UE qui sera adoptée vers la fin de 2009 met entièrement l'accent sur l'intégration sociale « des plus vulnérables » de la société et bien qu'il soit question de la dimension internationale du développement durable, c'est en rapport avec la lutte contre la pauvreté. Il n'y a aucun lien explicite avec la politique commerciale.

Au Canada, les droits commerciaux ont trop souvent prévalu sur les considérations environnementales. Les accords commerciaux actuels sont centrés sur l'économie étroitement définie et non sur les écosystèmes qui soutiennent l'économie ni même sur les collectivités qui existent au sein de l'économie. En vertu de l'ALENA, une entreprise américaine a contesté le droit des provinces canadiennes d'adopter des règlements contre l'utilisation de produits chimiques cosmétiques pour les pelouses qu'elle considère comme une atteinte à son droit de vendre ses produits. En vertu de l'accord de l'OIT, le Canada a contesté avec succès les droits des États européens de limiter l'importation d'organismes génétiquement modifiés (OGM) en demandant que cette interdiction des importations soit déclarée comme violation commerciale, bien que certains pays européens continuent de le faire. L'eau pourrait facilement être transformée en bien en vertu des dispositions des accords commerciaux tels que

l'ALENA ou même l'AGCS et les collectivités pourraient perdre leur droit de contrôler ce bien public essentiel.

Résumé et exigences principales

En octobre 2009, l'UE et le Canada ont entamé des négociations en vue d'un vaste accord commercial. En plus d'englober le commerce non restreint de biens, de services et d'investissement ainsi que l'élimination de tarifs, le but de « l'accord économique et commercial global » (AECG) sera également d'inclure la libre circulation de personnes qualifiées et un marché libre de services gouvernementaux et de marchés publics.

Les sociétés canadiennes affiliées à la FSESP et à l'Internationale des services publics (ISP) ont de sérieuses réserves au sujet de la portée et du processus de ces négociations et soulignent que :

1. L'impact potentiel d'un accord commercial n'a pas été évalué. La Commission européenne dispose d'un mécanisme pour informer la société civile des développements commerciaux (dialogue civil), mais le niveau de discussion est très général. Un document de consultation publié par la Commission contient des questions adressées principalement au milieu des affaires. Aucune étude préliminaire et indépendante n'a été réalisée, aucun débat général avec les intervenants n'a eu lieu et aucune consultation n'a été menée. Cette étude, ce débat et cette consultation auraient permis d'évaluer l'impact réel de tout accord commercial sur l'économie, la pauvreté, les sexes, les droits de la personne et l'environnement, tant au sein de l'UE et dans le monde planétaire. Les lignes directrices de la Commission européenne sur les études d'impact, adoptées en janvier 2009 sont insuffisantes et un processus amélioré s'impose, comme l'exige Spring Alliance, une coalition de syndicats, de groupes environnementaux et d'ONG sociales. Les renseignements et la consultation des sociétés canadiennes affiliées à l'ISP sont également insuffisants.
2. Nous devons être complètement transparents. Dans les négociations commerciales antérieures, le public a été maintenu complètement dans l'ombre jusqu'à ce que l'accord complet ait été conclu puis présenté comme un fait accompli. Cette façon de faire est tout simplement inacceptable. Les accords commerciaux ont des répercussions vastes et profondes sur bien des aspects des droits gouvernementaux, des droits du public et des services publics et la population a le droit à une information complète et à des commentaires éclairés sur ces négociations.
3. Tout accord devrait protéger complètement les services publics tels qu'ils sont fournis par le système actuel, ainsi que la capacité de créer de nouveaux services publics, sans réserve et sans aucune répercussion néfaste d'un accord commercial.
4. La mobilité de la main-d'œuvre doit être ancrée dans tout accord comme un droit pour les travailleurs, et non conçue pour servir l'intérêt des employeurs. Au lieu de faire partie d'un accord à caractère commercial, elle doit être rédigée comme un accord distinct et comporter des garanties que les emplois seront protégés.

5. Le droit à une réglementation intérieure sur les services publics et toutes les questions sauf celles liées explicitement, uniquement et directement aux affaires commerciales devraient faire l'objet d'une réserve complète.
6. L'accord ne devrait contenir aucun engagement à ouvrir un marché public, surtout étant donné les incertitudes au sujet du droit des pouvoirs publics d'inclure des critères sociaux dans les contrats publics. Le Canada et tous les États-membres de l'UE doivent ratifier la Convention n° 94 de l'OIT sur les clauses sociales dans les marchés publics. L'UE devrait inciter tous les États-membres à ratifier cette convention le plus rapidement possible et renforcer le cadre juridique qui s'applique aux marchés publics à caractère social. Le futur guide la CE sur les « marchés publics socialement responsables » devrait appuyer clairement la Convention.
7. Il doit être clair dans tout accord que les droits environnementaux et les droits dans le domaine du travail doivent toujours passer avant le commerce; ces droits ne sont pas des questions secondaires mais des questions intrinsèques à toutes opérations effectuées entre les deux territoires. En particulier, les considérations sociales (et environnementales) doivent être prises en compte dans tous les accords internationaux, y compris ceux liés au commerce. L'UE devrait promouvoir la dimension sociale de l'intégration économique régionale dans toutes les régions du globe, y compris l'Europe. Cette dimension devrait favoriser et promouvoir les droits sociaux et les droits en matière d'emploi, y compris les droits des syndicats.
8. La disposition, dans certains accords commerciaux, qui donne aux compagnies et aux investisseurs individuels le droit de contester les gouvernements d'autres pays a créé trop d'incertitude et donné lieu à des contestations de lois et de règlements même si les gouvernements qui avaient signé l'accord n'avaient fait part d'aucune préoccupation à l'égard de sa violation. Un investisseur ou une compagnie privée ne devrait pas avoir le droit de contester les lois ou les règlements d'un gouvernement étranger qui est une partie à l'accord commercial, mais ce droit de contester devrait incomber seulement au territoire du gouvernement compétent.