



European Trade Union Confederation [ETUC]
Confédération européenne des syndicats [CES]

Conférence DG Commerce

Une Europe compétitive dans une économie mondialisée La voie à suivre

Bruxelles, le 13 novembre 2006

John Monks

Secrétaire général, Confédération européenne des syndicats

Points principaux

La Commission européenne a adopté, le 4 octobre, une communication intitulée : *Une Europe compétitive dans une économie mondialisée*. Bien qu'elle réaffirme son soutien à des négociations multilatérales, elle donne la priorité à la conclusion d'accords de libre-échange bilatéraux, suite à la suspension des pourparlers de Doha.

La CES souligne son attachement au **multilatéralisme** qui :

- prévoit des règles de jeu plus équitables entre des pays dont le niveau de développement est très différent ;
- encourage le respect du droit international et des organes des Nations Unies, tels que l'OIT, le programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE) et l'Organisation mondiale de la santé (OMS).

La CES n'est pas opposée à l'élaboration **d'accords bilatéraux ou interrégionaux**. D'ailleurs, nous les avons fortement soutenus en tant qu'outils de développement durable.

La Commission devrait chercher à **aligner ces accords sur ses politiques internes et traités**, y compris les chartes et déclarations apparentées, et notamment la Charte des droits fondamentaux. Les accords bilatéraux permettent également de faire progresser les positions de l'UE sur des questions telles que le changement climatique, l'environnement, la santé publique, les droits de propriété intellectuelle et les transferts technologiques.

L'UE doit agir avec transparence, en respectant le principe de précaution, afin de renforcer sa **propre approche du commerce extérieur, spécifique et originale**. Voulons-nous agir comme les Chinois qui, sous le couvert de la "non-ingérence", ont lancé une offensive en Afrique visant à retirer un maximum

EUROPEAN TRADE UNION CONFEDERATION
CONFÉDÉRATION EUROPÉENNE DES SYNDICATS

John Monks, Secrétaire général

Boulevard du Roi Albert II, 5 • B - 1210 Bruxelles • Tel: +32 2 224 04 11

Fax : +32 2 224 04 54 / 55 • e-mail: etuc@etuc.org • www.etuc.org

d'avantages commerciaux, sans autre considération ? Pas étonnant que Mugabe soit un homme heureux. L'Europe vaut certainement mieux que cela.

Nous attendons aussi des **entreprises installées en Europe** qu'elles respectent les valeurs européennes et les normes de travail internationales, dans leurs opérations extérieures.

La redéfinition ou révision de la stratégie commerciale de l'UE est un acte de la plus haute importance dans le contexte de la mondialisation. Elle devrait impliquer la totalité des **services de la Commission, agissant de manière cohérente**.

Mais la cohérence fait cruellement défaut. Un exemple particulièrement significatif a été signalé la semaine dernière dans le Financial Times. Le président du groupe des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP), qui négocie actuellement des accords de partenariat économique (APE) avec l'UE, y déclarait : « Lorsque nous nous asseyons avec la DG Commerce, ils disent ne pas avoir les compétences nécessaires pour négocier le développement, mais la DG Développement prétend ne pas pouvoir négocier des accords commerciaux. Elles se renvoient la balle ».

C'est le miroir aux alouettes. On nous dit que l'UE ne veut pas d'une référence aux droits du travail intégrée aux APE, parce qu'elle considère qu'ils sont déjà couverts de manière satisfaisante par l'article 50 de l'Accord de Cotonou avec les ACP, et qu'ils ne doivent pas être renégociés dans chaque APE individuel. Mais le fait est que l'article 50 est totalement promotionnel. Il n'a abouti à pratiquement aucune aide de l'UE, en ce qui concerne la promotion des normes fondamentales du travail.

Il est clair qu'une forte pression est exercée sur la Commission afin qu'elle se conforme à l'OMC. Mais il faut trouver des solutions pour que l'on cesse de **découpler la politique commerciale des considérations sociales, environnementales et du développement**. La communication même reconnaît que son champ d'application dépasse le cadre du commerce et s'étend à des questions telles que le travail, la protection sociale, l'agriculture, l'environnement, etc.

En même temps, nous observons un **manque de cohérence politique** entre cette communication et toute une série d'autres qui traitent, par exemple, des conséquences sociales de la mondialisation, des emplois de qualité, des emplois décents.

Là, la Commission s'est engagée à utiliser son poids commercial afin de promouvoir davantage les normes sociales et les emplois décents dans les négociations bilatérales ou multilatérales, et à tenir compte des études d'impact sur le développement durable dans une multitude d'instruments ou de négociations envisagées, comme :

- le système généralisé de préférences et le SGP+ ;

EUROPEAN TRADE UNION CONFEDERATION
CONFÉDÉRATION EUROPÉENNE DES SYNDICATS

John Monks, Secrétaire général

Boulevard du Roi Albert II, 5 • B - 1210 Bruxelles • Tel: +32 2 224 04 11

Fax : +32 2 224 04 54 / 55 • e-mail: etuc@etuc.org • www.etuc.org

- les accords de partenariat économique avec les pays ACP ;
- le processus euro-méditerranéen ;
- l'Amérique centrale ;
- le Mercosur ;
- le Conseil de coopération du Golfe.

Quelques succès ont été enregistrés : par exemple, le Salvador a récemment ratifié des conventions essentielles de l'OIT, parce qu'il risquait (sous la pression du mouvement syndical) de perdre son statut de SGP+. Nous espérons qu'une action portant sur le SGP donnera des résultats positifs en Biélorussie et reconnaîtra les efforts de la Commission à cet égard. Mais ce sont, semble-t-il, des exceptions qui démontrent la nouvelle règle selon laquelle les accords de libre-échange doivent être neutres.

La communication adopte une vision étriquée des réglementations qu'elle assimile à de la bureaucratie et à des barrières commerciales. Mais les réglementations représentent **des préférences collectives**. Le programme REACH, par exemple, peut ne pas être du goût de certaines entreprises, en particulier américaines, mais il reflète ce que veulent les citoyens d'Europe. La question des préférences collectives a été retirée de l'agenda de la Commission au moment du départ de Pascal Lamy. Elle devrait être réintégrée.

La communication ignore la **dimension sectorielle**. Mais une politique commerciale doit viser à soutenir la politique industrielle nationale. Il s'agit certainement d'un domaine que les syndicats souhaitent discuter en détail.

Nous avons aussi besoin d'analyser attentivement la **spécialisation des produits**. Une comparaison entre les approches allemande et américaine montre que l'approche allemande axée sur des produits diversifiés, à forte valeur ajoutée et de moyenne à haute technologie (machines-outils, produits chimiques), est plus profitable que l'approche américaine, axée sur des exportations de haute technologie.

Nous avons besoin de discuter ouvertement **du prix** que nous, Européens, sommes prêts à payer, dans les négociations ALE, pour obtenir une ouverture des marchés dans les pays tiers, en particulier, dans des domaines aussi sensibles que les services et la migration de la main-d'œuvre (Mode 4). L'objectif de la Commission est d'aller au-delà du domaine des compétences de l'OMC, mais cette libéralisation ne peut se faire par des accords impliquant uniquement des experts commerciaux. L'analyse coûts/bénéfices devrait nous impliquer tous.

La communication se concentre sur une **spécialisation géographique**. Elle estime que les exportations de l'UE ne visent pas suffisamment des marchés à forte croissance. La Commission a sélectionné l'ANASE, la Corée et le Mercosur comme zones prioritaires, l'Inde, la Russie et le Conseil de coopération du Golfe présentant également un intérêt direct ; et la Chine méritant une attention spéciale en raison des risques et opportunités qu'elle présente.

La CES réaffirme la nécessité de mentionner explicitement dans toutes les négociations, **le respect des conventions essentielles de l'OIT**. Nous devons rappeler que toutes les ALE négociées par les États-Unis s'efforcent au moins d'obtenir le respect des normes fondamentales du travail, bien que sans mécanisme de validation. L'UE doit aller plus loin que les Américains.

Nous pensons que **l'ANASE** représente un ensemble de pays trop vaste pour qu'un progrès acceptable à nos yeux puisse être réalisé dans un avenir prévisible, avec eux en tant que partenaire unique. Les négociations du **Mercosur** sont en cours, et les syndicats de l'UE et nos homologues de la région insistent depuis des années pour qu'une dimension sociale soit intégrée à tout résultat. Nous réitérons cette position.

La Corée a une valeur de test pour nous. Ce pays est suffisamment avancé pour rejoindre le club de l'OCDE. Au moment de leur adhésion en 1996, les autorités coréennes s'étaient engagées à « réformer les lois existantes sur les relations industrielles conformément aux normes internationales reconnues, y compris celles concernant les droits fondamentaux, tels que la liberté d'association et les négociations collectives ». « Compte tenu de cet engagement », le Conseil de l'OCDE a décidé de « surveiller étroitement les progrès réalisés sur le plan des réformes du travail ». Ce processus se poursuit à ce jour, sans progrès majeur, et le cas coréen n° 1865 (1995) est actuellement le second cas le plus long de liberté d'association de l'OIT.

La Corée est le seul pays de l'OCDE dans cette situation, et il serait tout à fait inacceptable que l'UE conclue un ALE avec un pays qui fait fi de ses obligations internationales en ce qui concerne les droits des travailleurs.

Nous demandons que la CES et nos fédérations industrielles soient tenues au courant des démarches entreprises par la Commission en vue d'un accord commercial avec la Corée.

En ce qui concerne **l'Inde**, nous avons été surpris par la déclaration du premier ministre indien Manmohan Singh lors du récent sommet d'Helsinki, selon laquelle l'UE aurait accepté les exigences de l'Inde d'exclure les normes du travail de tout accord. Nous attendons un démenti de la Commission.

En ce qui concerne la **Chine**, nous avons à plusieurs reprises fait part de nos inquiétudes à la Commission, et nous avons lu avec intérêt les récentes communications qui dans une certaine mesure, vont dans le sens d'une reconnaissance de nos préoccupations. Nous reconnaissons que la Chine exige une attention spéciale et demandons à nouveau d'y être pleinement impliqués.

Globalement, la CES réitère sa demande d'un **véritable débat européen** sur les politiques à adopter et leur mise en œuvre. Ceci touche tous les départements de la Commission et nécessite une approche coordonnée.

L'histoire récente de l'UE montre qu'aujourd'hui, les questions commerciales préoccupent un large public et que la confiance du public est nécessaire pour

EUROPEAN TRADE UNION CONFEDERATION
CONFÉDÉRATION EUROPÉENNE DES SYNDICATS

John Monks, Secrétaire général

Boulevard du Roi Albert II, 5 • B - 1210 Bruxelles • Tel: +32 2 224 04 11

Fax : +32 2 224 04 54 / 55 • e-mail: etuc@etuc.org • www.etuc.org

aboutir à des résultats positifs, tant politiques qu'économiques et sociaux. Cela nécessite l'intégration d'une véritable dimension sociale dans les accords commerciaux, et l'implication des partenaires sociaux, notamment des syndicats, étant donné qu'il est clair que la Commission tient systématiquement compte des préoccupations des employeurs.

Cette **dimension sociale** doit comporter plusieurs éléments essentiels :

- la promotion du travail décent ;
- la promotion de la protection sociale grâce à des procédures publiques et privées ;
- la garantie de la mise en application des 8 normes fondamentales du travail de l'OIT, du droit du travail, de la protection de la maternité et de la santé et de la sécurité au travail.

En termes de **procédures**, nous demandons que chaque accord commercial soit accompagné par un comité régional de dialogue social, composé de représentants économiques et sociaux des secteurs urbain et rural.