

À propos de l'Accord de libre-échange UE-Canada : qui est le partenaire commercial du Canada dans cette négociation?

L'Union européenne est essentiellement mue par un principe, celui de la concurrence. La construction européenne, telle qu'elle est conduite actuellement, veut se légitimer en se présentant comme la seule façon de parvenir à la paix et à l'opulence. Mais, ce qui est constamment défendu, mis en avant, promu, c'est le principe de libre concurrence, comme si celle-ci était un principe neutre, apolitique, sans autre contenu que technique. Et les néolibéraux de tous poils de seriner "la concurrence est la seule manière d'atteindre la prospérité", "il n'y a pas d'alternative", "comment faire autrement?" Comme si imposer partout et en toutes circonstances la libre concurrence et ses inévitables conséquences ne relevait pas d'un choix politique.

L'Union européenne a un programme : promouvoir la concurrence. Elle a un but : atteindre le néolibéralisme, qui est la forme théorisée des intérêts privés dominants et des logiques marchandes qui les servent. Elle a un agenda, l'agenda de Lisbonne. De là découle ce qu'est l'Union aujourd'hui.

1- La concurrence par dessus tout

Il n'y en a pas, dans les traités européens, de principe plus élevé que celui de la concurrence. On y trouve des articles sur l'abolition des frontières, sur la liberté des mouvements de capitaux (qui ne sont que des modalités pratiques nécessaires à la mise en place d'une politique de concurrence), vous trouverez des articles sur le fonctionnement de l'Union (ce qui est bien le moins), mais rien sur le social, rien sur les services publics, ou alors soumis aux règles de la concurrence. Les traités européens installent la concurrence comme un droit efficace, efficacement sanctionné par un juge — la Cour de Justice des communautés européennes — efficacement mis en œuvre par des institutions — la Commissions et le Conseil — et qui se trouve être la matière de l'engagement des Etats dans l'Union européenne. La hiérarchie est claire : d'abord la concurrence, le reste, tout le reste, après.

Cette concurrence est mise en oeuvre par une stratégie, la stratégie de Lisbonne, maintenant baptisée Europe 2020.

La stratégie de Lisbonne

Réunion extraordinaire du Conseil européen à Lisbonne les 23 et 24 mars 2000 : il s'agit, ni plus ni moins, de répondre en urgence aux "défis de la mondialisation". Devant l'immensité de l'enjeu (dont on se demande d'ailleurs comment on avait pu survivre sans le traiter jusque là), le Conseil lance une stratégie globale qui vise à "*préparer la transition vers une société et une économie fondées sur la connaissance*". Pour cela, il se fixe l'objectif de développer la recherche et le développement, tout en accélérant les "*réformes structurelles pour renforcer la compétitivité et l'innovation*". L'objectif stratégique pour 2010 est de "*devenir l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale*."

La stratégie de Lisbonne vise à impulser un ensemble cohérent de politiques libérales qui, toutes ensemble amènent l'UE à devenir un territoire "*favorable aux affaires*".

Pour cela, deux grands types d'actions :

- 1- Poser un carcan de libre-échange qui donnera aux détenteurs de capitaux la puissance maximale
- 2- S'attaquer au compromis social existant : cela passe par la dégradation de la condition salariale, mais aussi une marchandisation de secteurs de la société qui jusque là échappaient aux logiques marchandes (pour donner encore plus de débouchés au capital).

La stratégie de Lisbonne est désormais révisée. Il va s'agir désormais de faire une "feuille de route" politique jusqu'en 2020. Comme tous ce type de document, tout dépendra de ce que le Conseil, le Parlement en feront : ce qui est certain c'est que la Stratégie de Lisbonne a été, cette dernière décennie, la référence de tout ce qui a pu être décidé, dans tous les domaines concernés. La révision de la Stratégie de Lisbonne est l'occasion de montrer au public la cohérence d'ensemble du projet néolibéral pour de l'Union.

Le carcan du libre-échange

Depuis le blocage du cycle de négociations de Doha à l'OMC, patent depuis juillet 2006, les partenaires commerciaux semblent clairement avoir modifié leur stratégie. La communication de la Commission européenne diffusée en octobre 2006 et intitulée "*Global Europe – competing in the world*" ("*Une Europe globale dans un monde compétitif*") vise à articuler la politique extérieure commerciale de l'UE avec son agenda de libéralisation interne. La Commission a publié le document final le 4 octobre, en plus d'un document de travail plus détaillé et de documents complémentaires, et le Conseil de l'UE l'a officiellement reçu à son Conseil des affaires général du 13 novembre.

"*Une Europe globale dans un monde compétitif*" définit les intérêts généraux de l'UE en termes d'accès agressif au marché pour la communauté d'affaires européennes.

Une attention particulière est consacrée au besoin d'une approche « pro active » pour obtenir de nouvelles opportunités d'exportations pour les firmes transnationales (FTN) européennes. La communication identifie **trois axes clés** via lesquels l'UE souhaite sécuriser de nouvelles opportunités d'accès aux marchés extérieurs pour ses entreprises :

- Les barrières non-tarifaires : la communication renouvelle le souhait de l'UE de réduire les obstacles tarifaires dans les pays tiers, en dépit des difficultés reconnues qu'un tel processus peut causer dans beaucoup de pays en développement (dont des faillites massives et des pertes de revenus importantes). Cependant l'UE souhaite aussi accroître son attention vers un large éventail de régulations « derrière les frontières » qui représentent des entraves au commerce.

A cette fin, l'UE propose que la nouvelle génération d'accords commerciaux inclut des droits prioritaires de consultation aux entreprises européennes sur les nouvelles régulations que pourraient introduire les pays « cibles », et que l'industrie accède à des

mécanismes de suivi et de renforcement aussi efficaces que le mécanisme de règlement des différends de l'OMC (qui n'opère qu'entre Etats).

- L'accès aux ressources : en réponse au lobby effectué par les groupes industriels européens, l'UE identifie l'accès non entravé aux ressources naturelles comme une priorité majeure, et s'engage à lutter contre les problèmes rencontrés par les firmes européennes à cet égard. Beaucoup de pays tiers recourent au contrôle des exportations dans le but de préserver leurs ressources naturelles pour leurs propres politiques de développement et de protection de l'environnement, et de fortes résistances se sont organisées dans ces pays face à ce qui est perçu comme une attitude néocoloniale. Pourtant l'UE liste un nombre considérable de secteurs, en particulier l'énergie, dans lesquels les contrôles doivent être levés de sorte à ce que l'accès des entreprises européennes à ces ressources soit garanti.
- Nouveaux secteurs de croissance : l'UE place la propriété intellectuelle, les services, les investissements, les marchés publics et la concurrence comme des secteurs qui requerront une action plus agressive à l'avenir. Bien que les FTN aient réussi à gagner sur le terrain de la propriété intellectuelle sous le régime prévu par l'ADPIC à l'OMC, au détriment premier des pays en développement, l'UE estime que le renforcement de ces droits n'est pas encore assez assuré. De façon similaire, l'UE déplore le fait que les services comptent pour les 3/4 de son PIB et de son emploi mais seulement pour le quart du commerce mondial. Pourtant les pays tiers ont exprimé leurs inquiétudes croissantes sur les impacts sociaux et environnementaux négatifs qu'aurait une libéralisation de leurs marchés de services au bénéfice des intérêts économiques européens. L'UE cherche à gagner la capacité d'investir librement dans les marchés tiers au bénéfice de ses industries, par le biais d'une multiplication des accords sur l'investissement et par l'ouverture des marchés publics aux principales multinationales de transport et de construction européennes.

De plus, *"Une Europe globale dans un monde compétitif"* s'impose comme un programme de libéralisation interne autant qu'externe. La menace la plus significative introduite par ce programme vient du désir d'adopter « une approche ouverte et flexible dans la mise en place des règles (de l'Union) », avec l'intention explicite d'harmoniser les standards européens de façon à ce qu'ils ne créent plus de tensions avec les partenaires dont les standards sont inférieurs. Le Commissaire au commerce Peter Mandelson a établi explicitement que cela signifie avant tout un processus de convergence avec le système réglementaire américain, apprécié par le monde des affaires pour la faiblesse de son contenu social et environnemental. Dans ce contexte, le Partenariat économique transatlantique, qui a ambition de créer une zone de libre-échange Etats-Unis / Union européenne pour 2015 prend tout son sens.

La communication *"Une Europe globale dans un monde compétitif"* confirme que cet agenda est entièrement conditionné par les intérêts privés : « plus nos pratiques et nos règlements sont cohérents avec nos principaux partenaires, plus cela bénéficie aux intérêts privés européens ». Nulle part ne sont mentionnés les ravages que pourrait causer un tel agenda sur les populations, l'environnement et le modèle social européen.

L'insistance de l'UE sur les accords de libre-échange et sur la libéralisation interne procède de l'échec à atteindre son agenda à travers les instruments multilatéraux que sont les accords de

l'OMC. L'UE espère qu'elle peut gagner davantage pour ses entreprises à travers la voie bilatérale des accords commerciaux.

Pour permettre, par les négociations commerciales, aux FTN européennes d'obtenir un accès aux marchés, il faut, dans l'esprit de la Commission et du Conseil, rendre le marché européen attractif, c'est-à-dire permettre que ce marché soit débarrassé de toutes les scories de réglementations internes qui pourraient, de près ou de loin, entraver la bonne marche des affaires. Aussi, obtenir l'accès aux marchés étrangers doit se payer par la facilitation d'accès du marché européen par les investisseurs étrangers, et pour cela sa plus grande libéralisation : l'ensemble des politiques de libéralisation interne de l'UE s'inscrit dans cette logique.

Le cadre général dans lequel est défini ce mandat est celui du traité dit de Lisbonne, reprenant pratiquement sans changement les termes du défunt Traité dit Constitutionnel européen. Mais, au delà des mécanismes institutionnels, il existe une réalité plus triviale, voire sordide. **Les lobbies** d'affaires exercent une influence considérable sur le Commissaire européen et à la DGC, influence d'autant plus grande qu'elle rencontre systématiquement des oreilles attentives et des cœurs compréhensifs.

La Table Ronde des industriels (European Roundtable of Industrialists-ERT, en anglais) et la fédération des organisations des employeurs européens ont pris la tête d'une campagne de grande ampleur afin que la compétitivité européenne devienne une priorité. Cette campagne a déterminé le Conseil européen dans sa décision de promouvoir la stratégie de Lisbonne. L'Union se fixe pour objectif de faire en sorte que les firmes européennes se développent et forment autant de "champions européens". La priorité au "business" implique une forte libéralisation du marché intérieur, notamment des services, et l'accès par les entreprises transnationales aux marchés extérieurs. Pour un tel programme, il est important que la Commission soit à l'écoute des priorités formulées par les milieux d'affaires. Aujourd'hui, les lobbies d'entreprises transnationales sont officiellement invités à donner à la Commission la liste des obstacles au commerce qu'ils voudraient voir abolir sur les marchés extérieurs convoités. En gros, que les entreprises fixent à la Commission les modalités d'exercice de son mandat de négociation. Le Commissaire Mandelson en personne a eu l'occasion de se féliciter, dans la présentation faite de la stratégie "*Europe globale*" de ce que, lors de la rédaction de la directive REACH visant à contrôler la mise sur le marché de produits chimiques, "*la voix des industriels extérieurs à l'Union ait pu se faire entendre.*" De fait, les industriels européens de la chimie, outre les pressions qu'ils ont exercées directement sur la Commission pour qu'elle allège au maximum cette directive, ont demandé aux entreprises extra-européennes (américaines et suisses) d'intervenir pour les appuyer. A charge de revanche, est-on en droit d'imaginer. De fait, la première mouture a été corrigée dans un sens plus favorable aux industriels. Tant pis pour les risques sanitaires encourus par les populations, les lobbies défendant l'environnement et la santé publique sont largement moins écoutés que ceux chargés des intérêts des industriels de la chimie.

Nous sommes en 2010, la Stratégie de Lisbonne doit se prolonger : ce sera l'Europe 2020

La Commission remet une fois de plus une copie sur mesure pour les grands groupes européens. "*Big business as usual*". La stratégie Europe 2020 reprend en effet les grandes lignes de la «Vision 2025» de la Table Ronde des Industriels.

Toutefois, la Commission a fait un effort de formulation. Il s'agit de mettre en place une « société intelligente », de chercher la « croissance verte » et déployer une « régulation intelligente », qui ne manquera pas d'être « respectueuse des affaires » (« business friendly »). Mais derrière ce vernis qui porte sans aucun doute la marque des meilleures manufactures de relations publiques européennes, les propositions collent parfaitement avec les demandes de la Table Ronde des Industriels européens, rassemblées dans le rapport « Vision 2025 ».

D'une manière générale, pour approfondir (encore) le marché intérieur, Europe 2020 invite les gouvernements à favoriser les partenariats publics privés pour la gestion des services publics, et les fusions entre les entreprises publiques et privées. Le Baron Janssen, PDG de Solvay et membre de l'ERT, était moins délicat lorsqu'il évoquait la nécessité de « réduire le pouvoir de l'Etat et du secteur public en général à travers la privatisation et la dérégulation »

S'agissant d'environnement, la Commission prend clairement position contre une régulation contraignante des industries polluantes en expliquant que le développement des technologies vertes (qui pourront être facilement refourguées aux pays en développement dans les prochaines années) devrait suffire pour faire face aux enjeux climatiques.

Sur le plan social, la Commission et l'ERT souhaitent voir les Etats membres se lancer dans la promotion de la « flexicurité », qui devrait s'accompagner de réformes des systèmes de sécurité sociale : une vision purement comptable de ces questions, au nom de la sacro-sainte compétitivité européenne.

La Commission montre comment elle tire les enseignements de la crise : elle reconduit presque à l'identique une stratégie qui place le marché, la croissance et la compétitivité au dessus de tout aux fins de réduire le périmètre du secteur public. En somme, la Commission poursuit ses politiques qui ont démontré leur ineptie.

2- L'accord UE-Canada : une demande des entreprises

Sur le site officiel de la DG commerce, on trouve un lien vers le CERT, le *Canada Europe Roundtable for Business*.

Créé en 1999, ce lobby se fixe pour objectif de développer des "occasions d'affaires" ("*business opportunities*") entre le Canada et l'Union. Pour cela, il entretient des "*relations stratégiques entre les dirigeants d'entreprises et les gouvernements*". Il "*milite fermement*" pour la mise en place d'un accord bilatéral sur le commerce et l'investissement.

Il n'a pas perdu son temps puisque, à l'occasion d'un sommet européen de Prague, une déclaration commune du CERT, de BusinessEurope, le Conseil des canadiens chefs d'entreprises et la confédération des industries Tchèques se félicitait de la décision de l'UE de débiter des négociations sur un accord "*ambitieux*" (ce qui, dans ce type de cénacle veut dire que tous les sujets devront être abordés). L'accord devra porter sur les points suivants : évidemment, l'élimination des barrières douanières et non-douanières, mais aussi un plus grand accès aux marchés publics à tous les niveaux, une coopération pour un accès aux matières premières, un renforcement des droits de la propriété intellectuelle, un accroissement de la mobilité des salariés,

y compris par la reconnaissance de leur qualifications, et la mise en place d'un organe de règlement des différends.

En 2008, à l'initiative de la **CERT**, **101 chefs d'entreprises canadiennes et européennes** ont signé un appel commun pour un accord bilatéral sur l'investissement. Il s'agit de *"maximiser les gains d'investissement"*. *"Un accord UE-Canada ouvrira une tête de pont aux entreprises européennes au grand Nord américain, et dans le même temps, augmentera les opportunités des entreprises canadiennes sur le marché européen qui est le plus vaste du monde. Cet accord pourra servir de point d'appui stratégique à la création d'une éventuelle zone de libre-échange transatlantique."*

On trouve parmi les signataires quelques noms connus, ou moins connus, de dirigeants de très grandes entreprises. (voir annexe 3)

BusinessEurope insiste dans un de ces documents (21 janvier 2010) sur ce qu'elle attend de l'accord UE-Canada. Outre ce qui déjà est affirmée dans la déclaration commune du 9 mai 2009, l'organisation patronale précise :

"1. De nombreuses régulations ou normes techniques, de santé ou de sécurité sont prises au niveau provincial au Canada, et notre but est d'aller vers une convergence des régulations ou vers une reconnaissance mutuelle de ces régulations ou de ces standards grâce à cet accord"

Traduit en français, cela veut dire que les provinces décident dans de nombreux domaines, dont la santé, de réglementations qui ne sont pas les mêmes partout. Il s'agit d'en finir, et cela se fera nécessairement au prix des décisions jusque là prises par les provinces. C'est d'ailleurs un des éléments essentiels de l'accord que les négociations se conduisent au niveau provincial afin d'englober un maximum de sujets, tels que les services, l'éducation, la santé, mais aussi les matières premières, dont l'eau, matières premières dont l'accès est jugé crucial par la stratégie *"Europe globale"*. Vous avez remarqué par ailleurs, la présence de Véolia environnement dans les signataires de l'appel pour un accord sur l'investissement.

"2. L'accord devra ouvrir les marchés publics canadiens à la concurrence, aussi bien au niveau fédéral que provincial" , sachant que les marchés publics provinciaux sont plus importants que les fédéraux, et que par ailleurs BusinessEurope remarque que *"le fameux Hydro Québec et Manitoba Hydro offrent des possibilités de coopération intéressantes."*

" 3. BUSINESSEUROPE veut approfondir la coopération avec le Canada sur l'énergie et les projets environnementaux grâce à l'accord."

" 4. BUSINESSEUROPE veut accroître l'investissement et le commerce des matières premières entre l'UE et le Canada", le secteur minier et particulièrement celui de l'or et du cuivre.

" 5. Le Canada a une protection des droits intellectuels relativement faible. Cet accord sera le moyen d'amener les standards canadiens au niveau international."

Autres précisions :

- le Québec veut accroître la mobilité des salariés avec l'UE, essentiellement pour attirer du personnel qualifié;

- le Québec soutient fermement un accord ambitieux sur le changement climatique, car il pense en bénéficier comme fournisseur d'hydroélectricité des États-Unis, ce qui ouvre un conflit entre la province et l'État fédéral.

L'ESF n'est pas en reste

Dans une lettre datée du 18 mars 2010, il dresse la liste de ses demandes au commissaire au commerce de l'UE. Il écrit que l'accord ne doit pas aller en dessous du niveau *"traditionnel OMC+"* — ce qui veut dire que *"l'accord devra viser une "véritable intégration économique", avec une couverture sectorielle substantielle dans tous les secteurs de services, et une élimination substantielle des discriminations entre les parties"*. Pour les rares citoyennes et citoyens qui n'auraient pas fait jargon commercial première langue (il en reste), cela veut dire que l'accord doit couvrir tous les secteurs de services imaginables et produire l'ouverture à la concurrence maximale.

Le paragraphe suivant n'est pas mal non plus pour qui peut traduire :

"C'est pourquoi, l'ESF tient pour acquises les meilleures offres faites dans le cadre de la conférence de travail du 26 juillet 2008 à Genève comme une base de négociations sur les services et l'investissement pour l'accord UE-Canada." C'est ce qui s'appelle poser un *benchmark*, c'est-à-dire ne pas accepter d'aller en dessous de ce qui a été dit dans un contexte non contraignant (une réunion de travail), en somme, forcer la main.

L'ESF ajoute : *"de plus, l'ESF encourage les négociateurs européens de faire tout leur possible pour obtenir du Canada les mêmes engagements que ceux conclus avec les États-Unis dans le cadre de l'ALENA, de sorte que les discriminations existantes entre les entreprises américaines et européennes sur le marché canadien soient éliminées"*.

L'idée est donc clairement de boucler à terme sur une vaste zone de libre-échange Amérique du Nord et centrale et Union européenne.

Entrant dans le détail des services à libéraliser, outre ce qui déjà a été pointé et ce qui est habituellement demandé dans ce secteur (détention de capital, finances, assurance, services aux entreprises, etc.), l'ESF insiste sur les services postaux, la distribution, les services environnementaux, les services liés à l'énergie (la distribution).

En août 2008, **Eurochambers et Eucocit (chambre de commerce de Toronto)** ont sorti un document allant dans le sens de ceux émanant des autres organisations de lobbies patronaux et d'entreprises.

3- Frémissements

Le **Syndicat canadien des employés publics (CUPE en anglais)**, la **Fédération européenne des syndicats du secteur public (EPSU)**, le **Syndicat national des employés du public et du privé** (Canada, provincial), l'**Alliance du Service public du Canada** se sont exprimés sur l'accord dans une déclaration commune du 14 janvier 2010.

Cette déclaration s'inquiète de ce que les impacts sociaux, environnementaux et sur le travail n'aient pas été mesurés, de ce que les négociations ne soient pas transparentes, et que cet accord interfère sur le droit des gouvernements de réguler l'intérêt public, ne détruise les services publics tout en interdisant de nouveaux programmes publics de se mettre en place. Elle pointe aussi la question cruciale du règlement des différends, demandant que le chapitre 11 de l'ALENA ne soit pas reproduit qui autorise les entreprises à attaquer les Etats qui réguleraient les secteurs d'activités en restreignant les droits de ces entreprises d'investir comme elles l'entendent, aux conditions qui leur sont favorables. Elle demande enfin que les gouvernements (fédéraux, provinciaux ou nationaux), ne soient pas forcés d'ouvrir leurs marchés publics aux compagnies étrangères.

Dans cette déclaration, les syndicats relèvent les problèmes les plus importants de cet accord.

Par ailleurs, un réseau européen s'est mis en place qui résiste aux politiques commerciales de l'UE : le réseau Seattle to Brussels, **S2B**, <http://www.s2bnetwork.org/>. Ce réseau fait partie du réseau mondial *Notre Monde n'est pas à vendre*, **OWINFS**, <http://www.ourworldisnotforsale.org/> Composé d'une large coalition d'organisations, le réseau S2B s'oppose à l'agenda commercial de l'Union, agenda conduit par les intérêts commerciaux et financiers des grandes entreprises. Pour cette année, son programme de travail consiste essentiellement faire connaître les conséquences des accords de libre-échanges UE- Canada, UE- Colombie et Pérou, à promouvoir un mandat commercial alternatif pour l'Union et une conférence sociale qui ambitionne de faire travailler syndicats et mouvements sociaux sur l'impact des accords de libre-échange sur les conditions de travail au Sud comme au Nord.

Conclusion

L'accord projeté entre l'Union européenne et le Canada est bien un accord de libre-échange qui va même au-delà de ce que pourrait prévoir un accord de l'OMC : allègement maximal des réglementations des Etats, accès aux matières premières, ouverture maximum de tous les secteurs et particulièrement celui des services, renforcement de la propriété intellectuelle. Evidemment, il a été mis en place au profit des intérêts des entreprises, représentés par des lobbies qui ont l'oreille des décideurs politiques. Mais, outre cela, il prévoit un organe de règlement des différends équivalent à ce qui existe dans l'Accord de libre-échange Nord-américain (ALENA) : par ce biais, les entreprises pourront poursuivre les collectivités publiques (que ce soient les Etats, les provinces, les collectivités locales) qui prendraient des décisions contraires aux intérêts des entreprises transnationales. Celles-ci pourront à loisir poursuivre les collectivités publiques et faire annuler, au terme de procédures coûteuses pour la collectivité, les réglementations pourtant démocratiquement décidées. Il y a là non seulement une organisation de l'impuissance des Etats et des organes de décision publiques infra-étatiques, mais encore une mise à l'écart des populations qui n'auront plus les moyens de prendre les décisions dans les affaires qui les regardent, dès lors que des intérêts privés d'entreprises seraient en jeu. Ce type d'accord est fondamentalement une atteinte à la démocratie.

Cet accord doit être replacé dans son contexte : il lie l'Union européenne, le plus grand marché du monde, et le Canada qui fait partie de l'ALENA. De l'aveu même des concepteurs de l'accord, il s'agit d'une première étape vers la constitution d'une vaste zone de libre-échange entre l'Union

et l'ALENA. Si rien n'est fait pour bloquer ce projet, se réaliseraient ainsi les rêves que les lobbies d'entreprises visaient avec l'OMC, mais qu'ils n'ont pu obtenir jusque là : en finir avec les régulations publiques, y compris dans les "démocraties" gouvernant les plus grands marchés au monde.

Un dernier cycle de négociations est prévu en juillet. Il est temps pour le mouvement social de se mobiliser et de ne pas accepter, en 2011, ce qu'il avait refusé avec succès en rejetant l'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI) en 1998.

Frédéric Viale
<http://frederic.viale.free.fr/>

Annexe 1

Déclaration commune de CERT, BusinessEurope, le Conseil des Canadiens chefs d'entreprises, la confédération des industries Tchèques

The Canada Europe Roundtable for
Business - CERT

PRAGUE, CZECH REPUBLIC

MAY 6, 2009

BUSINESS LEADERS HAIL LAUNCH OF EU-CANADA TALKS

Business leaders today welcomed the decision by the European Union (EU) and Canada to launch negotiations on an ambitious and comprehensive EU-Canada economic partnership agreement. This important step will boost transatlantic economic growth and send a positive signal to markets at a time of unprecedented economic crisis.

The proposed EU-Canada economic agreement should set a new benchmark for bilateral economic integration. Business groups on both sides of the Atlantic believe strongly that the agreement should be of the highest standard and should be concluded within two years.

Negotiators should ensure that it secures real market access for goods, services and investments and includes an ambitious regulatory cooperation agenda.

Priority issues for European and Canadian companies include:

- The elimination of tariff and non-tariff barriers;
- Much greater reciprocal access to public procurement at all levels;
- Cooperation on access to raw materials;
- A commitment to regulatory convergence in priority sectors;
- Stronger intellectual property protection;
- Dispute settlement;
- Increased labour mobility, including mutual recognition of qualifications for business personnel.

Canada and the EU should also show collective leadership in advancing common transatlantic and multilateral interests. As business leaders, we count on the EU and Canada to work together closely for the successful and timely completion of the World Trade Organization's Doha Development Agenda. The EU and Canada must also cooperate closely in international negotiations to ensure that all major players, including emerging economies, join the fight against climate change.

BUSINESSEUROPE (www.businesseurope.eu) – BUSINESSEUROPE represents 20 million small, medium and large companies through its 40 leading national business federations from 34 countries. BUSINESSEUROPE actively promotes the role of business in Europe: strong enterprises make a strong Europe. It advocates for a favourable and competitive business environment to foster sustainable economic growth and sound economic governance.

The Confederation of Industry of the Czech Republic - SP (www.spcr.cz) – SP brings together employers and enterprises in the Czech Republic. SP has as its mission to shape economic and social policy in order to create optimum conditions for business development.

The Canada Europe Roundtable for Business – CERT (www.canada-europe.org) – The Canada Europe Roundtable for Business is the leading association dedicated to creating business opportunities between Canada and the European Union. CERT members support a greater level of ambition for the bilateral trade and investment relationship. More than 100 Canadian and European chief executives have signed CERT's declaration in support of a Canada-EU Trade and Investment Agreement.

Canadian Council of Chief Executives (www.ceocouncil.ca) – Founded in 1976, the Canadian Council of Chief Executives is a non-partisan organization composed of 150 chief executives and leading entrepreneurs from all major sectors and regions of Canada. Member chief executives lead companies that collectively administer \$3.5 trillion in assets, have annual revenues of more than \$800 billion, and are responsible for the vast majority of Canada's exports, investment, research and development, and training.

Annexe 2

CERT

Declaration in support of a Canada-EU trade and investment agreement

Sommet de Berlin, UE-Canada (2008)

We, the undersigned business leaders from the European Union and Canada, unite at an important moment in global affairs, in the transatlantic relationship, and in the new challenges faced by our respective societies.

The transatlantic economic relationship remains the most integrated and significant economic partnership in the world. The EU-Canada dimension forms a significant portion of this relationship and possesses significant historic ties. To ensure that this relationship continues to deepen and prosper, it is more important now than ever to push forwards towards achieving a barrier-free Canada-EU market. This is a first step towards realizing the goal of a comprehensive transatlantic marketplace and will strengthen transatlantic leadership in global trade negotiations.

The European Union and Canada have enhanced relevance to each other. In turn, we urge the

European Commission and Government of Canada to undertake a comprehensive review of our bilateral economic relationship, with a view to actively pursuing every possible avenue to promote economic growth and prosperity through the liberalization of trade and investment.

We reaffirm our commitment to the open multilateral trading system based on WTO rules and procedures. To that end, we agree to give priority to, and work closely together for the successful and timely completion of the Doha Development Agenda for the benefit of both developing and developed countries.

In the meantime, we are also committed to developing additional ways to reap the benefits and meet the challenges of the world economy in the 21st century. Accordingly, we urge our trade ministers to design a new type of forward-looking, wide-ranging and binding bilateral trade and investment agreement, including free trade, covering new generation issues and outstanding barriers.

This state-of-the-art trade and investment agreement between Canada and the EU that opens up each other's trade and investment markets for the business community is a worthy, indeed long-overdue, objective, which should be vigorously pursued.

With a two-way stock of foreign direct investment in excess of \$200 billion, it is essential that investment should form the basis of the proposed Canada-EU trade and investment agreement. As Canada-EU investment trends have dipped in the past few years, a renewed effort is needed to eliminate the regulatory inefficiencies and obstacles that continue to prevent Canada and the EU from maximizing investment gains and realizing a significant increase in bilateral growth. A Canada-EU agreement will provide European companies with a gateway into the vast North American free trade area, while increasing Canadian opportunities in the European Common Market, the world's largest. A Canada-EU agreement can serve as a strategic and important step towards the eventual creation of a comprehensive transatlantic trade and investment area.

Investment leads to trade, as companies' activities increasingly become part of the global value chain, necessitating not only clear and open investment rules, but also ensuring that goods and services produced in each territory can be combined seamlessly and sold in both markets and around the world. To be part of this chain, Canada and the EU must not only be open to foreign investment, but also must ensure that the goods and services produced have easy access to both markets.

Key areas of focus for a Canada-EU agreement should include the elimination of barriers to investment and services, including tax, opening of capital and procurement markets, comity in competition and environmental regulation, including avoidance of discriminatory non-tariff barriers to trade, trade facilitation, with a focus on improved security and efficiency for goods and services crossing borders and strengthened cooperation on science and technology, and facilitate professional labour mobility in efforts to establish a common skilled labour market between the two territories. The latter would include removing onerous restrictions on the length of stay for non-resident executives and residency requirements for boards of directors. Furthermore, provisions should be established that will allow future markets, such as carbon and emissions trading schemes, to be incorporated into the eventual framework of a Canada-EU agreement.

A Canada-EU agreement should have as a focus a regulatory framework aimed at reversing recent negative trends to investment in Canadian and European markets. Further progress has to be made to remove unnecessary barriers and prevent the erection of new ones. Steps to minimize regulatory divergences will boost GDP per capita in both regions substantively.

This declaration and accompanying CEO signatories was first submitted in advance of the June 4th EU-Canada Summit in Berlin. The Summit statement issued by Canadian Prime Minister Stephen Harper and German Chancellor Angela Merkel, reflecting the CEO input, committed both sides to a joint study to examine and assess the costs and benefits of a closer economic partnership. The results of this study will be reviewed at the autumn 2008 Canada-EU Summit, at which time we urge the European Commission and Government of Canada to confirm a wide-ranging trade and investment initiative. We look forward to continuing discussions with government officials as we work together to strengthen our transatlantic relationship.

Signed (101):

José Manuel Entrecanales Chief Executive Officer ACCIONA

Gilles Pélisson Chief Executive Officer **Accor Group**

Robert Friedmann Chairman of the Board of Directors Adolf Wuerth & Co. KG

John Beck Chairman and Chief Executive Officer Aecon Group Inc.

Dermot Mannion Group Chief Executive Officer Aer Lingus

Richard Evans President & CEO Alcan Inc.

Patrick Kron Chairman & CEO **ALSTOM**

Samir Brikho Chief Executive Officer AMEC plc

Hans Peter Stihl Chairman of the Supervisory Board Andreas Stihl AG & CO KG

Cynthia Carroll Chief Executive Anglo American plc

Lakshmi Mittal President & CEO **ArcelorMittal**

Anne Lauvergeon Chief Executive Officer AREVA

Mark Jones President & CEO AstraZeneca Canada Inc.

David Richard Brennan President & CEO AstraZeneca plc

Francois Depelteau President & CEO AXIMA Services Inc.

Gregory Wilkins President & CEO Barrick Gold Corporation

Kurt Bock Member of Board of Executive Directors **BASF**

Werner Wenning Chairman of the Board of Management **Bayer AG**

Norbert Reithofer Chairman of the Board of Management Bayerische Motoren-Werke AG

Boris Kariev General Manager Belvedere Canada

Gunter Thielen Chairman of the Supervisory Board **Bertelsmann AG**

Herbert Bodner Chairman and CEO Bilfinger Berger AG

Lorenzo Rossi di Montelera Chairman of the Board Birks & Mayors Inc.

Baudoin Prot Chief Executive Officer **BNP-Paribas**

Alessandro Bianchi Chairman of the Board of Management Boehringer Ingelheim GmbH

Jean-Charles Boisset Owner Boisset Canada

Laurent Beaudoin Chairman & CEO **Bombardier Inc.**

Willie Walsh Chief Executive Officer British Airways plc

Perrin Beatty President & CEO Canadian Chamber of Commerce

Jayson Myers President & CEO Canadian Manufacturers & Exporters

Dominique de Riberolles CEO & General Manager CEPSA

E. Hunter Harrison President & CEO CN
Klaus-Peter Müller Chairman of the Board of Management Commerzbank AG
Manfred Wennemer Chairman of the Executive Board Continental AG
Bernd Supe-Dienes Managing Partner Dienes Group
Dr. Josef Ackermann Chairman of the Management Board Deutsche Bank AG
Reto Francioni Chief Executive Officer Deutsche Bourse AG
Paul Walsh Chief Executive Officer Diageo plc
Deryk I. King Chairman & CEO Direct Energy, Centrica North America
Jonathan Goodman President & CEO Dundee Precious Metals Inc.
Dr. Wulf Bernotat Chairman & CEO E.ON AG
Avrim Lazar President & CEO Forest Products Association of Canada
Jean Hurteau President & CEO Fruits & Passion
Jean-François Cirelli President & CEO **Gaz de France**
Jean-Pierre Garnier Chief Executive Officer GlaxoSmithKline plc
Frederick Firlotte President Golder Associates
Riccardo Illy President Gruppo Illy S.p.A.
Michael Behrendt Chairman of the Executive Board Hapag-Lloyd AG
Georg Funke Chief Executive Officer Hypo Real Estate Holding AG
John Galt President & CEO Husky Injection Molding Systems Ltd.
Joseph Kruger II Chairman & CEO Kruger Inc.
Klaus Herms Chief Executive Officer Kuehne & Nagal International AG
Bertrand Collomb Chairman of the Board of Directors **Lafarge**
Jože Jaklin General Manager Litostroj E.I.
Wolfgang Mayrhuber Chief Executive Officer **Lufthansa** AG
Dr. Matthias Mitscherlich Chairman of the Executive Board MAN Ferrostaal AG
Dominic D'Alessandro President & CEO Manulife Financial Corporation
Michael H. McCain President Maple Leaf Foods Inc.
Karl-Ludwig Kley Chairman of the Executive Board Merck KGaA
Betrand Bolduc President & CEO Mistral Pharma Inc.
Sean Gardner President **Monsanto Canada**
Nikolaus von Bomhard Chairman of the Board of Management Munich Re
Stane Rožman President of the Management Board NEK d.o.o.
Hans H. Overdiek Chief Executive Officer Pfleiderer AG
Paul Lévesque President & CEO **Pfizer Canada** Inc.
Paul-Arthur Huot President & CEO PÔLE Québec Chaudière-Appalaches
Paul Desmarais Jr. Chairman and Co-CEO Power Financial Corporation
Paul Skinner Chairman of the Board Rio Tinto plc
Dr. Roland Berger Chairman Roland Berger GmbH
Jeroen van der Veer Chief Executive Royal Dutch **Shell** plc
Heinz Rzehak Chairman of the Board of Management Rutgers Chemicals GmbH
Russell Williams President Rx&D
Henning Kagermann Co-CEO SAP AG
Kenneth Smith Chairman Secor Consulting
Peter Loescher President & CEO Siemens AG
Jacques Lemarre President & CEO SNC-Lavalin Inc.
Daniel Bouton President & CEO Société Générale
Pierre Schedleur President & General Manager Société générale de financement du

Québec (SGF)

Christian Jourquin President of the Executive Committee Solvay S.A.

Philippe Hoste Chief Executive Officer SONACA NMF Canada Inc.

Dr. Günter von Au Chairman of the Managing Board Süd-Chemie AG

Gérard Mestrallet Président Directeur Général **SUEZ**

Richard George President & CEO Suncor

Donald Lindsay President & CEO Teckcominco

Marc Parent President & CEO Tecsalt Ltd.

Frank G. Delfino President, Canadian & International Teknion Corporation

Manuel Sanchez Ortega President Telvent

Jens Maaløe President & CEO Terma A/S

Dr. Ekkehard D. Schulz Chairman of the Executive Board ThyssenKrupp AG

Thierry Desmarest Chairman of the Board of Directors TOTAL S.A.

Nicola Leibinger-Kammüller Chair of the Management Board TRUMPF GmbH + Co. KG

Richard Nesbitt Chief Executive Officer TSX Group

Michael Behrendt Member of the Executive Board TUI AG

Dušan Mežnar President & General Manager TVM Maribor D.o.o.

Yves Guillemot President & CEO Ubisoft Entertainment

Henri Proglio Chairman & Chief Executive Officer **Veolia Environnement**

Martin Winterkom Chairman of the Board **Volkswagen AG**

Lucien FA Group President Yoplait SAS

Godfrey Marchand Co-Founder Zelos Therapeutics, Inc.

Egon Behle Chief Executive Officer ZF Lenksysteme

Annexe 3 : chiffres

Trade in goods

* EU exports of goods to Canada in 2008: €26.1 bn

* EU imports of goods from Canada in 2008: €23.8 n

EU Canada goods trade is dominated by high-value goods such as machinery, transport equipment and chemicals.

Trade in services

* EU exports of services to Canada in 2008: €11.3bn

* EU imports of services exports from Canada in 2008: €9.5 bn

Foreign direct investment

* EU stocks of FDI with Canada (2007): €267bn

Annexe 4

Joint Trade Union study exposes flaws in EU-Canada Trade deal

(Brussels 14 January 2010) – The European Federation of Public Service Unions (EPSU) and their Canadian counterparts have expressed serious concerns about the proposed trade agreement between Canada and the European Union. The second round of negotiations is due to start on 18 January and will continue for the week.

The Canadian Union of Public Employees (CUPE), National Union of Public and General Employees (NUPGE) and Public Service Alliance of Canada (PSAC), along with EPSU, today released a study arguing that the proposed deal is fundamentally flawed and a thorough rethinking of the whole approach to international trade is needed.

Penny Clarke (Head of Policy, EPSU)

Penny Clarke (Head of Policy, EPSU)

“There must be a thorough evaluation of the possible effects of the proposed agreement before the talks go any further,” said EPSU Head of Policy Penny Clarke. “The only evaluation done so far has been a very one-sided business oriented study with a very narrow focus.”

Larry Brown (NUPGE Canada)

Larry Brown (NUPGE Canada)

“We are excited about the level of cooperation and consensus that we were able to develop on this issue; essentially all the biggest public sector unions in both Canada and the EU are of a common mind on these negotiations” said NUPGE’s National Secretary Treasurer Larry Brown.

"When we started to look at what was known about the proposed agreement a lot of alarm bells started going off on both sides of the Atlantic," added Brown. "As we got further into the research it was apparent that we shared a lot of the same concerns about the process and what was being negotiated."

The unions highlight five major concerns with the proposed agreement:

- a full evaluation of the social, environmental and labour impacts of the proposed agreement has never been completed;
- the negotiations are taking place without public scrutiny and there is a need for greater transparency of the process;
- the public needs assurances that the proposed agreement would not interfere with the right of governments to regulate in the public interest, protect existing public services or create new public programs;
- it is important that the agreement not contain a provision like Chapter 11 in the North American Free Trade Agreement (NAFTA) which allows an investor or private company to challenge laws or regulations of a government that is a party to the trade agreement, and receive financial compensation; and
- the agreement must not force governments to open public procurement to foreign companies.

"We are demanding full transparency," explained EPSU General Secretary Carola Fischbach-Pyttel. "In past trade negotiations, the public has been kept completely uninformed until the full

agreement is reached and then presented with a fait accompli. This is simply unacceptable.”

Canadian and European officials began negotiating a 'Canada-European Union - Trade and Investment Enhancement Agreement' in the summer of 2009. Many analysts expect that it will be an extensive agreement to integrate Canada's economy with the European Union.

The talks, described as involving “deep economic integration negotiations”, are expected to go beyond the scope of traditional agreements such as NAFTA.

As well as encompassing unrestricted trade in goods, services and investment and the removal of tariffs, the aim of the “comprehensive economic and trade agreement” (CETA) will be to also include free movement of skilled people and an open market in government services and procurement. The trade agreement would cover everything from public services to agriculture to copyright laws.

The unions intend to raise these critical issues with the federal, provincial and municipal governments in Canada, and with the EU and EU member states in Europe. As well the unions will be working with allies and other organizations to bring as much force as possible to bear on the negotiating governments to take these concerns into account.

The authors of the report : The **Canadian Union of Public Employees (CUPE)** has 600,000 members across Canada representing workers in health care, education, municipalities, libraries, universities, social services, public utilities, transportation, emergency services and airlines.

The **European Federation of Public Sector Unions (EPSU)** represents some 8 million public service workers from over 250 European trade unions,

The **National Union of Public and General Employees'** 340,000 members work to deliver public services of every kind to the citizens of their home provinces. NUPGE also has a large and growing number of members who work for private businesses.

The **Public Service Alliance of Canada (PSAC)** represents 165,000 members across Canada and also maintains an international profile through its representation of members who work abroad in embassies and consulates.