

Politique relative à l'accord commercial entre l'UE et les États-Unis (PTCI)

Les syndicats et les employeurs dans l'industrie soutiennent la création d'un accord commercial entre l'UE et les États-Unis, car nous estimons qu'il renforce la compétitivité de la Suède et augmente la possibilité de conserver et de créer de l'emploi en Suède.

Les syndicats et les employeurs au sein de l'industrie se sont mis d'accord sur cette politique en tant que contribution aux négociations entre l'UE et les États-Unis.

Introduction

La valeur d'un commerce libre et ouvert est importante pour la Suède comme nation et pour l'industrie suédoise. L'approche fondamentale des syndicats et des employeurs au sein de l'industrie est que l'idéal pour l'économie suédoise réside dans la possibilité pour le commerce des biens et des services entre les pays de se développer librement. Cela signifie que l'accord commercial doit résister au protectionnisme.

Nous voulons dire par là qu'un accord commercial entre l'UE et les États-Unis est fortement souhaitable, entre autres en raison de la stagnation apparue au cours des négociations sur de nouveaux accords plurilatéraux au sein de l'OMC. Un accord commercial entre l'UE et les États-Unis mène à un accroissement du commerce et à davantage d'investissements de l'autre côté de l'Atlantique, notamment à travers une coopération renforcée sur les règles et les normes internationales.

Nous estimons cependant que certaines restrictions sont nécessaires pour protéger la liberté d'action nationale et le droit du travail. Nous voyons aussi le besoin d'un marché libre pour les marchés publics et que la protection des investissements fasse partie de l'accord commercial pour que la libre circulation puisse fonctionner de manière correcte.

Liberté d'action nationale

Il est important qu'un nouvel accord commercial confirme le droit de légiférer sur la santé, l'environnement et la sécurité et d'accorder la priorité à des mesures dans ces domaines. Nous sommes favorables à l'élaboration d'un chapitre entier sur la durabilité dans l'accord, qui exige un processus établi pour l'application et le suivi. L'accord doit aussi s'assurer que le processus pour adopter des lois et élaborer des normes soit ouvert et ne discrimine aucune partie. Il doit être simple à la fois pour le législateur et le public des deux côtés de l'Atlantique de recevoir des informations sur le cadre réglementaire existant et futur. Les changements effectués doivent être communiqués clairement et leur gestion doit être effectuée en conformité avec les principes fondamentaux de l'OMC.

Un nouvel accord commercial devrait comprendre un plan à long terme sur la manière dont l'UE et les États-Unis doivent coordonner des lois et des normes sectorielles, lorsque cela est possible sans baisser les niveaux d'exigence pour la santé, l'environnement et la sécurité. L'accord devrait être rédigé de sorte que de nouveaux accords sectoriels puissent simplement

être ajoutés aux accords relatifs aux moyens de transport, aux produits chimiques, aux cosmétiques, aux textiles et aux dispositifs médicaux qui font aujourd'hui l'objet de négociations. L'accord devrait aussi inclure des formes pour la coopération autour de nouveaux domaines, par exemple les nanotechnologies, pour lesquelles un cadre réglementaire global est aujourd'hui absent.

Il est courant que les lois ainsi que les normes européennes et américaines aient les mêmes objectifs, mais que les parties utilisent différentes méthodes et moyens pour les atteindre. Il existe un potentiel important dans la coordination du cadre réglementaire pour limiter les coûts supplémentaires pour les entreprises, faciliter l'accès à de nouveaux marchés et en même temps contribuer à rendre normatives pour l'ensemble du monde les exigences relativement élevées de l'UE et des États-Unis relatives à la santé, à l'environnement et à la sécurité.

Droit du travail

Le libre-échange et l'augmentation des investissements doivent stimuler la capacité d'innovation et la capacité de rationalisation sans mener à l'exploitation aveugle des personnes.

C'est pour cela que nous estimons que c'est le droit et le devoir de chaque pays, dans le cadre des engagements internationaux, de décider de la manière dont le marché du travail sera réglementé.

Les syndicats et les employeurs dans l'industrie soutiennent les conventions fondamentales de l'OIT. Nous observons que le mandat de négociation comporte des dispositions visant à s'assurer que l'accord contienne des mécanismes qui tiennent compte du concept de travail décent (« decent work »), et, à cet égard, nous faisons entre autres référence à la déclaration de 1998 sur les principes et les droits fondamentaux au travail. Pour nous, il est essentiel que l'accord n'empêche pas les états membres de l'UE de garantir les conventions fondamentales de l'OIT au niveau national.

Marchés publics

Nous sommes d'avis que l'égalité de traitement national doit prévaloir entre l'UE et les États-Unis lors des marchés publics. L'acheteur a le droit d'imposer des exigences lors de la passation de marchés publics dans le cadre des conditions égales et connues de concurrence. Les exigences doivent être formulées de manière claire, être adressées directement dans l'appel d'offres, et elles ne doivent donc pas exercer de discrimination entre les candidats européens et américains.

Les marchés publics doivent être gérés d'une manière ouverte et lutter contre toute forme de corruption.

Protection des investissements

Nous estimons qu'un accord commercial entre l'UE et les États-Unis doit inclure une protection des investissements forte et une protection des droits de propriété intellectuelle comme les droits d'auteur et les droits de brevet.

La Suède a aujourd'hui soixante-sept accords commerciaux comprenant tous une forme d'investissement. La protection des investissements dans l'accord commercial ne doit pas contester le droit des pays de légiférer ou le droit de nationaliser lorsque cela est justifié par l'intérêt général. La protection doit par contre garantir que tous les investisseurs perçoivent une rémunération conforme au marché si le pays décide de nationaliser un secteur. De plus, la protection doit garantir que les investisseurs étrangers et nationaux sont traités de la même manière. Nous estimons également que l'accord commercial doit contenir ce que l'on appelle un mécanisme de règlement des différends, c'est-à-dire des lignes directrices sur la manière dont un éventuel différend entre les états et les investisseurs doit être réglé. Lors de l'élaboration du mécanisme de règlement des différends, les voies de recours des petites et moyennes entreprises doivent être particulièrement prises en compte.

Nous estimons que le mécanisme de règlement des différends doit être basé sur trois principes importants :

- 1) un mécanisme de règlement des différends n'implique pas que les entreprises ou les particuliers aient la possibilité de restreindre le droit de légiférer ou de changer des décisions prises démocratiquement en tant que telles,
- 2) les entreprises touchées par des décisions prises par les pouvoirs publics qui limitent leur possibilité d'exercer des activités doivent, conformément à des principes établis, pouvoir avoir la possibilité de faire valoir leur droit à une compensation, et
- 3) un tel recours doit pouvoir être exercé au cours d'une procédure judiciaire d'une manière qui soit indépendante des parties au différend, sûre au point de vue juridique, rapide, rentable et transparente.

Un accord commercial entre l'UE et les États-Unis fonctionnera comme un modèle pour les accords futurs dans et avec les autres parties du monde. C'est la raison pour laquelle il est très important que l'accord soit complet et rédigé minutieusement. Il sera difficile de plaider pour une protection d'investissement forte et des mécanismes de règlement des différends solides dans les accords commerciaux futurs s'ils ne font pas partie de l'accord négocié en ce moment.

Per Ahl
SveMin

Jonas Hagelqvist
Innovations- och
kemiindustrierna i Sverige

Per Hidesten
Förbunden inom
Industriarbetsgivarna

Carina Håkansson
Skogsindustrierna

David Johnsson
Trä- och Möbelföretagen

Katarina Novák
Skogs- och
Lantarbetsgivarförbundet

Arne Sehlström
Byggnadsämnesförbundet

Åke Svensson
Teknikföretagen

Marie Söderqvist
Livsmedelsföretagen

Lena-Liisa Tengblad
Grafiska Företagens Förbund

Anders Weihe
TEKO Sveriges Textil- &
Modeföretag

Ulf Bengtsson
Sveriges Ingenjörer

Cecilia Fahlberg
Unionen

Anders Ferbe
IF Metall

À propos des exportations et des importations suédoises

La Suède est l'un des pays du monde les plus dépendants des exportations. Au cours des dix dernières années (2004-2013), les exportations suédoises s'élevaient en moyenne à 53 % du PNB. En 1995, les exportations ont représenté 40 % et 25 % du PNB en 1970.

En ce qui concerne le commerce avec les États-Unis, l'exportation de produits industriels et l'importation de services aux entreprises représentent ce qu'il y a de plus important pour l'économie suédoise. La majorité des importations consiste en services de recherche et développement pour les entreprises suédoises qui visent à renforcer la compétence des entreprises. Selon les prévisions, la poursuite de l'ouverture du commerce avec les États-Unis fera augmenter de 17 % les exportations de la Suède vers les États-Unis.

L'industrie est extrêmement importante pour la Suède. Plus des trois quarts de l'ensemble des exportations suédoises consistent en produits industriels et services liés à l'industrie. L'industrie représente environ 20 % du PNB et occupe environ un million de personnes, ce qui correspond à plus de 20 % de l'emploi.