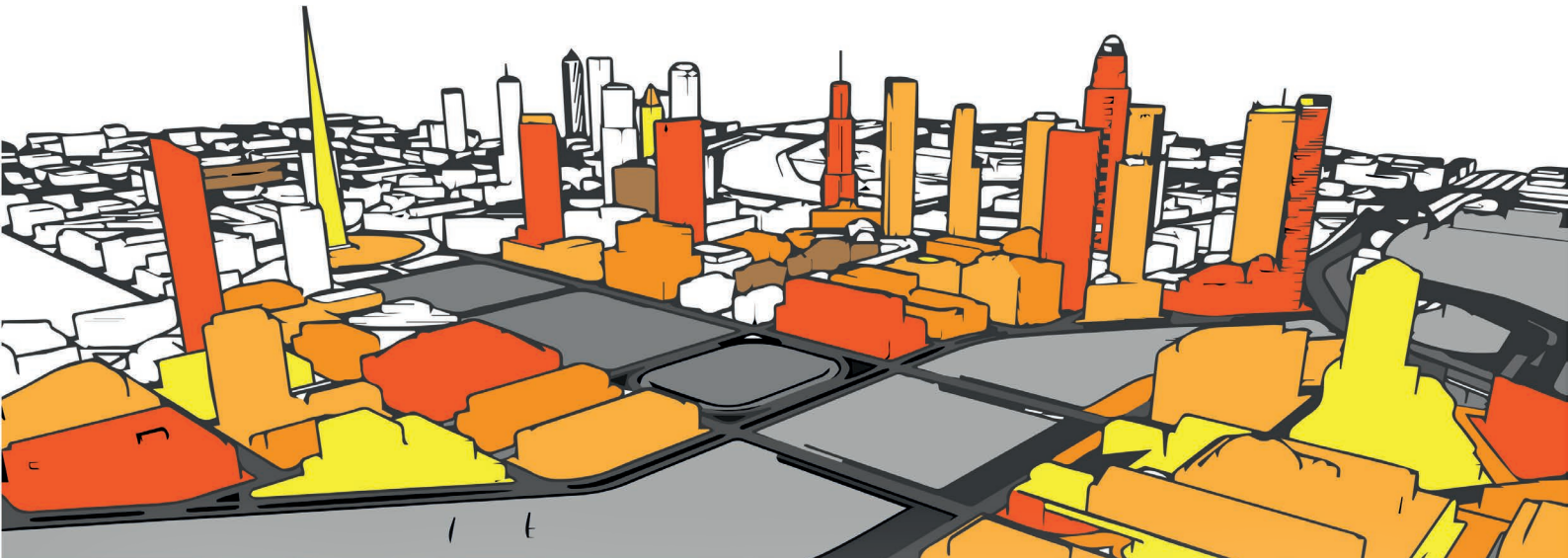




TAFTA, CETA et marchés publics: Un cadeau empoisonné pour les collectivités locales et les PME

Depuis juillet 2013, les États-Unis et l'Union Européenne négocient en toute opacité ce qui pourrait devenir l'un des accords de libre-échange les plus importants : le Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement, communément appelé TAFTA (Trans-Atlantic Free Trade Agreement) ou TTIP (Transatlantique Trade and Investment Partnership). Cet accord, qui posera les bases d'une nouvelle étape de la libéralisation du commerce et des services, pose déjà de nombreuses questions et suscite de fortes mobilisations des deux côtés de l'Atlantique. La coopération réglementaire et la mise en place de procédures d'arbitrage des contentieux entre États et investisseurs sont autant de signes d'un pouvoir considérable concédé aux multinationales au détriment de la démocratie. Le nivellement par le bas des normes sociales et environnementales (de production et de distribution) constitue un risque majeur pour l'environnement, la santé publique et les droits des salarié.e.s.

Mais cet accord de libre-échange, s'il était mis en œuvre, aurait également un impact considérable au niveau local, puisque l'un des enjeux importants des négociations actuelles est la libéralisation de l'accès aux marchés publics à tous les niveaux de gouvernement.

Ce document vise à informer sur les changements et les risques que le TAFTA fait peser sur la démocratie et le développement locaux, le rôle des collectivités locales, les PME... Il invite également acteurs publics locaux et citoyen.ne.s concerné.e.s à agir collectivement pour arrêter l'avancée des négociations du TAFTA.

En parallèle du TAFTA, l'Union Européenne est également engagée dans un autre projet d'accord de libre échange avec le Canada : le CETA. Le processus de ratification au sein des institutions européennes est en passe de commencer. Bien moins connu que le TAFTA, le CETA n'en est pas moins nocif. De fait, il prévoit les mêmes dispositions que le TAFTA et ne constitue rien d'autre qu'une première étape, voire un test, ouvrant la porte à l'adoption du TAFTA.

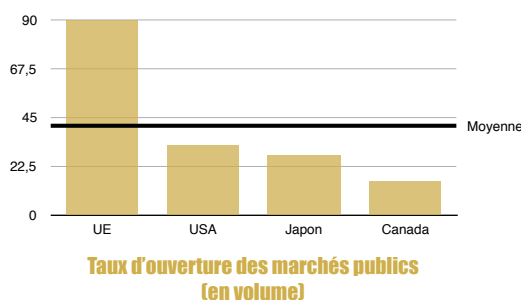
L'analyse développée dans ce document concerne aussi bien le TAFTA que le CETA qui doivent, l'un comme l'autre être refusés, tant ils bafouent les droits démocratiques des sociétés européennes, canadiennes et étasuniennes et qu'ils font peser un risque pour nos économies et notre environnement.

Les marchés publics en Europe et aux USA

Une libéralisation inégale des marchés publics entre les États-Unis et l'Union Européenne

L'ouverture des marchés publics européens et étasuniens à davantage de concurrence est un des enjeux clés des négociations en cours sur le TAFTA. Elle s'inscrit néanmoins dans des perspectives relativement différentes pour les deux parties prenantes (États-Unis et Union Européenne). En effet, le degré de libéralisation des marchés publics européens est beaucoup plus élevé car l'UE a choisi d'ouvrir entièrement son marché intérieur, et d'y instaurer une politique de libre-concurrence maximale. Les entreprises des États membres peuvent donc accéder aux marchés publics des 27 autres États.

Ainsi, le taux d'ouverture des marchés publics de l'Union européenne est d'environ 90 % (en volume). Les entreprises européennes, mais également extra-européennes, peuvent donc concourir à la très grande majorité des marchés publics des différents États membres de l'UE. Ce taux n'est que de 32 % pour les États-Unis (28 % pour le Japon, 16 % pour le Canada). La protection des marchés publics américains s'est notamment structurée autour du *Buy American Act* (voté en 1933) et du *Small Business Act* (voté en 1953).



La législation américaine sur les marchés publics organise la protection de l'industrie nationale et des PME dans une perspective de préservation de l'emploi et de l'économie nationale.

Le *Buy American Act* vise ainsi à privilégier les marchandises fabriquées aux États-Unis lorsqu'elles sont destinées à l'usage public. Cette loi s'applique à l'Administration fédérale américaine et a été également adoptée par certains États et municipalités, et elle a été renforcée par le gouvernement américain lors de la crise économique en 2009.

Par exemple : « 100 % du fer, de l'acier et des marchandises fabriquées utilisées dans tout projet de construction, de rénovation, d'entretien ou de réparation d'immeuble ou d'ouvrage public subventionné par l'administration fédérale du transport en commun doivent être produits aux États Unis¹ ».

Le *Small Business Act* vise pour, sa part à fournir aux PME (entreprises jusqu'à 1000 salarié.e.s dans certains secteurs aux USA alors que leur nombre est limité à 250 dans l'UE) un accès privilégié aux marchés publics américains. Environ 20 % des marchés publics sont ainsi réservés aux PME (chiffre pouvant évoluer en fonction des administrations²). De plus, un dispositif spécifique a été mis en place en 1994 afin de soutenir les dirigeant.e.s de PME issu.e.s de milieux défavorisés ou de minorités discriminées pour leur permettre un accès à environ 3% des marchés publics.

Union Européenne : libéralisation de l'accès à la commande publique et mise en œuvre de normes sociales et environnementales

États-Unis : protéger la production locale et les PME

L'ouverture des marchés publics américains est donc faible, avec un taux d'ouverture de seulement 32%. De plus, 13 États Fédéraux n'ont pas signé l'Accord multilatéral sur les Marchés Publics (AMP) au sein de l'OMC. Il en est de même pour toutes les collectivités territoriales et les agences d'État.

Dans le cadre de l'AMP (Accord sur les Marchés Publics), l'Union Européenne a décidé d'ouvrir massivement ses marchés publics aux entreprises étrangères. Cette ouverture a des conséquences relativement faibles puisque la part des marchés publics attribués à des entreprises étrangères (y compris originaires de l'UE) n'est que de 3,6%. Néanmoins, ce chiffre passe à 13,9% pour les filiales d'entreprises étrangères³. En raison de cette même volonté d'ouvrir à la concurrence les marchés publics européens, l'exigence de contenu local a été interdite en vertu du principe d'égal

accès à la commande publique.

En effet, poussée par l'objectif de création d'un marché européen unique, l'Union Européenne a très largement libéralisé l'accès à cette dernière. Sa volonté d'ouvrir ses marchés publics à la concurrence à la fois intra-européenne et extra-européenne peut sembler relever d'un choix motivé par des raisons plus idéologiques qu'économiques. En effet, l'Union Européenne a ouvert ses marchés publics aux entreprises provenant d'États ayant ou non ratifié l'AMP sans qu'aucune contrepartie n'ait été exigée. L'incapacité pour l'Union Européenne à mettre en œuvre des mécanismes de réciprocité avec des États ayant une politique de protection de leurs marchés publics est révélatrice de l'impasse dans laquelle se trouvent la Commission Européenne et le Conseil Européen. Une grande partie des gouvernements du Conseil Européen refuse jusqu'à aujourd'hui toute politique allant à l'encontre de la libre-concurrence des marchés⁴.

L'Union Européenne a néanmoins développé une politique relativement ambitieuse concernant les normes sociales et environnementales à respecter dans la passation des marchés publics.

Ainsi, la directive européenne 2014/24⁵ émanant du Conseil Européen et du Parlement Européen, datant du 26 février 2014, fixe à l'article 18 de nouvelles normes à respecter dans la passation des marchés publics. Les États membres doivent ainsi « **veiller à ce que, dans l'exécution des marchés publics, les opérateurs économiques se conforment aux obligations applicables dans les domaines du droit environnemental, social et du travail établies par le droit de l'Union, le droit national, les conventions collectives ou par les dispositions internationales en matière de droit environnemental, social et du travail** ». Cet article doit également s'appliquer aux entreprises sous-traitantes.

Cette directive ouvre donc de nouvelles perspectives pour les collectivités territoriales en matière de normes environnementales. La consécration de la notion du « Coût du Cycle de Vie » permet de prendre en compte les émissions de gaz à effet de serre pour les prestations de travaux et les services au titre de l'offre la plus avantageuse. La notion d'offre avantageuse permet d'équilibrer la sélection des offres en pondérant le critère du prix par la qualité technique de la prestation. L'article 69 de la directive, relatif aux offres anormalement basses, permet également aux collectivités territoriales d'écarter les offres trop peu élevées en raisons du non respect de normes environne-

mentales ou de dumping social.

La directive inscrit désormais certaines normes sociales et aspects du droit du travail à respecter pour concourir aux marchés publics. Les opérateurs économiques se voient ainsi obligés de respecter les conventions collectives, les règlements de l'Union Européenne, le droit national ou les dispositions internationales relatives au droit du travail et aux normes sociales et environnementales. Le non respect de ces obligations par les opérateurs économiques peut entraîner leur exclusion de la procédure de passation des marchés publics.

À l'inverse, les États-Unis n'ont signé ni le protocole de Kyoto, ni 6 des 8 conventions fondamentales de l'Organisation Internationale du Travail et refusent de se faire imposer des règles et des normes internationales contraignantes. De plus, en raison de la constitution fédérale des États-Unis, les normes sociales et environnementales, inscrites dans la passation des marchés publics, ne sont pas équivalentes sur l'ensemble du territoire et varient fortement d'un État à l'autre. Ce faisant, on peut craindre que l'harmonisation des normes entre l'Union Européennes et les États-Unis se fasse sur la base du moins disant.

Quelles conséquences attendre du TAFTA sur les marchés publics ?

Le mandat de négociation européen relatif aux marchés publics

Nous reproduisons l'article n°24 du mandat de négociation⁶ exprimé par l'Union Européenne qui porte spécifiquement sur les marchés publics, datant du 17 juin 2013 :

L'accord devra être le plus ambitieux possible et compléter les résultats des négociations relatives à la révision de l'accord sur les marchés publics en ce qui concerne son champ d'application (entités contractantes, secteurs, valeurs de seuil et contrats de services, notamment pour les travaux publics de construction).

L'accord visera à accroître l'accès mutuel aux

marchés publics à tous les niveaux administratifs (national, régional et local) et dans le domaine des services publics, afin de s'appliquer aux activités pertinentes des entreprises actives dans ce domaine, en garantissant un traitement non moins favorable que celui qui est accordé aux fournisseurs établis sur le territoire de la partie concernée.

L'accord comprendra également des règles et disciplines permettant de lutter contre les obstacles ayant des conséquences négatives pour les marchés publics de chaque partie, y compris les exigences de contenu local ou de production locale, en particulier les dispositions « achetez américain », et celles qui s'appliquent aux procédures d'appel d'offres, aux spécifications techniques, aux procédures de recours et aux exceptions existantes, y compris pour les petites et moyennes entreprises, en vue d'accroître l'accès au marché et, s'il y a lieu, de rationaliser, simplifier et rendre plus transparentes les procédures.

Le mandat de négociation européen définit deux objectifs principaux de la libéralisation souhaitée des marchés publics. D'une part, il s'agit de promouvoir leur ouverture à tous les niveaux (national, régional, local) des deux cotés de l'Atlantique. D'autre part, l'ambition est de lutter contre les « obstacles ayant des conséquences négatives pour les marchés publics » : règles, procédures, spécifications techniques qui promeuvent le contenu local et les normes environnementales, et privilégient les PME, etc.

Le CCRE – Conseil des Communes et Régions d'Europe, branche européenne de Cités et Gouvernements Locaux Unis (CGLU) – a développé une position particulièrement vigilante vis-à-vis des propositions émises par les négociateurs européens au sujet du TAFTA. Il a notamment signifié que « l'ouverture des marchés publics et la levée des barrières commerciales ne sont pas des fins en soi : elles ne doivent pas être dommageables pour les autorités locales et régionales, les PME et les citoyens⁷ ». De plus, le CCRE a également demandé à ce que soit inscrite la possibilité de « déroger aux règles du marché intérieur et de la concurrence pour des raisons d'intérêt général ». La position détaillée du CCRE est disponible en anglais⁸.

Ouvrir les marchés publics américains à la concurrence européenne

La volonté d'accroître l'ouverture des marchés publics américains aux entreprises européennes est un enjeu stratégique pour l'Union Européenne. En effet, comme indiqué en introduction, les marchés publics européens sont déjà très largement ouverts aux entreprises de pays tiers ce qui n'est pas le cas outre Atlantique. Le TAFTA n'affectera donc pas le volume de marchés publics européens ouverts à la concurrence, celui-ci étant déjà particulièrement élevé. L'ouverture des marchés publics américains pour les entreprises européennes relève d'un « intérêt offensif » pour les négociateurs européens⁹ et pour les multinationales européennes¹⁰. L'achat public représente ainsi 17% du PIB européen¹¹ (2300 milliards de dollars) et les multinationales européennes voient d'un bon œil l'accès facilité aux marchés publics américains. L'objectif est donc de permettre aux entreprises de candidater aux marchés publics à des niveaux qui leur sont aujourd'hui fermés : agences d'État, Municipalités, États fédérés, etc. Il s'agit également de supprimer toute exigence de contenu national ou local ainsi que les quotas réservés aux PME inscrits dans le *Buy America Act* et le *Small Business Act*.

La négociation est assez déséquilibrée car l'Union Européenne n'a pas grand chose à offrir, ses marchés étant déjà largement ouverts à la concurrence et le contenu local y étant proscrit au nom du principe de non discrimination. **Ce faisant, l'ouverture souhaitée des marchés publics américains ne se fera pas sans concessions de la part des européens.** L'agriculture européenne est visée. L'ambition américaine est de permettre un accès facilité des viandes bovines à bas coût (dont les normes sociales et environnementales de productions sont bien moins élevées) dans les marchés européens, fragilisant ainsi les agriculteurs déjà mis en difficulté par la disparition des instruments de régulation des marchés européens.

Les normes sociales et environnementales, un frein au bon fonctionnement des marchés publics ?

Le mandat européen de négociation du TAFTA détaille un certain nombre d'éléments qui constitueraient des « obstacles ayant des conséquences négatives pour les marchés publics ». Outre la question du contenu local et de la production locale déjà évoquée, il est spécifiquement fait mention des « procédures d'appel d'offres, spécifications techniques, exceptions existantes, y compris pour les petites et les moyennes entreprises ».

Les négociateurs européens considèrent-ils que les normes sociales et environnementales inscrites dans la directive européenne sur les marchés publics de 2014 sont des obstacles au bon exercice de la commande publique ? On peut le penser. En effet, la plupart des éléments progressistes issus de cette circulaire sont directement remis en cause par le mandat de négociation. Les négociateurs européens privilégient clairement l'intérêt de certains acteurs économiques pour lesquels les normes sociales et environnementales constituent un coût qu'il faudrait raboter. En effet, ces dernières, assurant une protection nécessaire pour les droits sociaux, la santé publique, le cadre de vie des citoyen.ne.s..., seront nivelées par le bas afin de « s'adapter aux normes américaines » et de réduire les coûts pour des multinationales qui n'en demandent pas tant¹².

Notons que les États-Unis n'ont jamais signé 175 des 189 conventions de l'Organisation Internationale du Travail, ainsi que de nombreuses conventions internationales relatives à la protection de l'environnement. L'élimination des barrières non tarifaires, conduira vraisemblablement à l'affaiblissement des normes sociales et environnementales dans l'Union Européenne.

Quelles seraient les marges de manœuvre des collectivités territoriales dans le choix de leur commande publique ?

Par exemple, le développement des circuits courts de distribution dans le cadre de la consommation de produits issus de l'agriculture biologique dans les cantines scolaires sera entravé. Les collectivités territoriales auront de plus en plus de difficultés à développer cette filière via la passation de marchés publics. La directive européenne relative aux marchés publics de février 2014 excluait déjà la mention de circuits courts dans les appels d'offres en raison de leur caractère discriminatoire.

Pourtant de nombreux.ses élu.e.s ont trouvé des solutions pour contourner la loi afin d'avoir recours aux circuits courts, tel que l'allotissement sur des petites quantités pour permettre aux petits producteurs de candidater facilement, l'utilisation du critère de « performance en matière d'approvisionnement direct des produits de l'agriculture¹³ ».

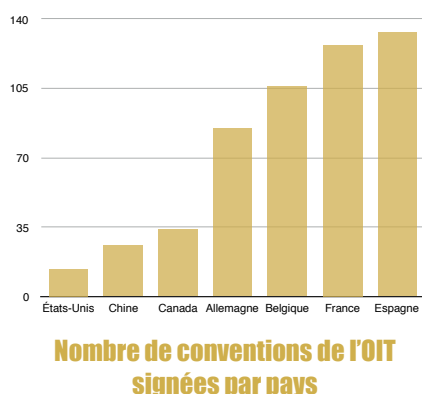
L'État, lui même, pousse les maires à développer les circuits courts en jouant avec les règles européennes, un « guide d'achat pour favoriser l'approvisionnement local et de qualité en restauration collective » a ainsi été édité par le ministère de l'Agriculture¹⁴.

Les élu.e.s locaux, par l'intermédiaire de l'Association des Maires de France¹⁵ cherchent néanmoins à obtenir des garanties concrètes pour développer l'approvisionnement local et demandent

à l'État français de mener un débat à l'échelle européenne sur le sujet. Le gouvernement s'y est toujours refusé jusqu'à présent.

L'Union européenne a donc largement ouvert ses marchés à la concurrence internationale, mais des marges de manœuvre subsistent pour promouvoir des politiques de soutien aux acteurs locaux. Le carcan européen n'est pas immuable, les négociations menées dernièrement par le gouvernement britannique dans le cadre du « Brexit » ont montré que des possibilités existent afin d'obtenir des exceptions sur certaines politiques nationales.

L'arrivée du TAFTA risque de limiter largement les marges de manœuvre des États européens et des collectivités territoriales. Les négociations



européennes déjà bien compliquées pour la plupart des États européens buteront désormais sur l'accord signé avec les États-Unis qui pourrait être encore plus difficile à contourner.

En somme, avec la mise en œuvre du TAFTA, les élu.es pourront toujours mentionner la présence de produits issus de l'agriculture biologique sans en préciser la provenance. Ainsi cela favorisera le développement d'une agriculture biologique de type industrielle et fragilisera de ce fait les agriculteurs locaux. Les conséquences sur l'environnement se feront également sentir par l'augmentation du transport de marchandises, ce que les circuits courts de production et de distribution permettent à l'inverse d'éviter. Les possibilités pour les États de faire évoluer la législation européenne seront rendues encore plus complexes qu'elles ne le sont déjà.

Quelles conséquences de la mise en place d'un mécanisme de règlement des différends ?

Le CETA et le TAFTA prévoient la mise en place d'un mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États. L'accord CETA n'a inscrit qu'un mécanisme de règlement des différends État-État sur le volet marchés publics de l'accord. Ainsi les entreprises privées ne pourront pas attaquer des États pour leur politique de commande publique ou celle de leurs collectivités, seuls les États le pourront (traditionnellement, ils usent de ce droit avec plus de parcimonie).

Il n'est pas du tout certain que le TAFTA suive le chemin du CETA sur les mécanismes d'arbitrage concernant les marchés publics. Des entreprises privées pourraient ainsi attaquer les États pour les politiques mises en œuvre par les collectivités territoriales. De plus, la pratique arbitrale privée est particulièrement faible dans le domaine des marchés publics, les notions, obligations et responsabilités ne sont pas bien circonscrites. Ainsi, une grande incertitude persiste sur les conséquences envisageables de la création de cours d'arbitrage privées sur les marchés publics, et ce à fortiori pour un accord entre deux entités économiques et politiques d'une telle importance.

TAFTA et PME : pour le meilleur, ou pour le pire ?

L'argumentaire développé par les défenseurs du TAFTA fait la part belle aux bénéfices prétendus du traité pour les PME européennes. L'ouverture des marchés publics à plus de concurrence aurait notamment vocation à soutenir leur développement en leur offrant de nouvelles possibilités de soumissionner pour des offres publiques américaines. Qu'en est-il en réalité ?

Une «avancée» pour les PME... ou pour les multinationales ?

Dans leurs publications officielles, les organisations patronales européennes appellent à de « nouvelles opportunités d'exportation » pour les PME. Elles ne sont en réalité pas tout à fait à l'aise avec les effets que le TAFTA pourrait avoir sur ces dernières. Lors d'une rencontre entre le MEDEF et le cabinet de Cecilia Malmström¹⁶ le 26 mars 2015¹⁷, l'organisation patronale française soulignait les écarts importants de définition de la nature d'une PME entre les deux rives de l'Atlantique (250 salariés en Europe et jusqu'à 1000 aux États-Unis). De plus, elle a rappelé que « les 19 millions de PME européennes qui n'exportent pas [...] vont subir une concurrence accrue¹⁸ » notamment dans la conclusion de marchés publics (l'Union Européenne compte 20 millions de PME). Les marchés publics européens constituent une part importante de la création de richesses. L'OCDE a évalué leur apport à 17% du PIB européen¹⁹. Deux tiers des contrats sont remportés par des PME mais ils ne constituent que 40% du volume total des marchés, les commandes publiques les plus importantes étant hors de portée de ce type d'acteurs²⁰.

L'évolution des modalités d'attribution des marchés publics est une question particulièrement stratégique car elle peut influencer positivement ou négativement le secteur des PME qui est particulièrement stratégique pour l'emploi et le développement économique local. Les négociations en cours suscitent l'inquiétude. La transformation des procédures d'attribution des marchés publics induite par le TAFTA impliquera une survalorisation du critère de prix sur d'autres critères techniques (notamment en termes d'impact environnemental, de développement local...). Or les PME

locales sont de fait, moins compétitives en termes de prix que des grands groupes internationaux capables de réaliser des économies d'échelle substantielles.

L'adoption du TAFTA représente un risque direct pour l'emploi, puisque les PME fournissent près de 80% de l'emploi en France²¹. Une étude sur l'impact du TAFTA menée par l'Université du Massachusetts estime que bien loin de créer de l'emploi, le TAFTA « **serait responsable de pertes d'emplois [;] environ 600 000 emplois disparaîtraient dans l'Union Européenne. Les pays d'Europe du Nord seraient les plus touchés (-223 000 emplois), suivis de l'Allemagne (-134 000 emplois), de la France (-130 000 emplois) et des pays d'Europe du Sud (-90 000)** »²². Les PME étant la source majoritaire d'emploi on peut donc estimer que la majeure partie de ces destructions d'emplois interviendront essentiellement à ce niveau.

Les PME européennes n'exportent pas vers les États-Unis et vice-versa

Par ailleurs, lorsqu'on s'intéresse aux prétendus effets positifs qu'aurait le TAFTA sur les exportations, on s'aperçoit qu'en réalité il « conduirait à des pertes en termes d'exportations nettes au bout de 10 ans comparé au scénario de base "sans-TAFTA". **Les économies d'Europe du Nord subiraient le plus important repli (2,07% du PIB), suivies de la France (1,9%), de l'Allemagne (1,14%) et du Royaume-Uni (0,95%)** »²³. Par ailleurs, on constate déjà que les PME d'un côté comme de l'autre de l'océan Atlantique, n'exportent que très peu hors des frontières continentales. « **Sur les 20 millions de PME européennes, la part de celles qui exportent au-delà des frontières de l'Union ne dépasse pas 13 %. Parmi elles, la part des revenus provenant des exportations hors UE n'excède pas 10 % [;] Seules 0,7 % des PME européennes et françaises exportent vers les États-Unis [et] la valeur des exportations de biens et services des PME européennes vers les États-Unis en 2013 représentait moins de 2 % de la valeur ajoutée produite par l'ensemble des PME** »²⁴. Il en va de même aux États-Unis, où la vice-présidente pour les affaires européenne de la Chambre Américaine de Commerce, Marjorie A. Chorlins, déclarait en mars 2014 au journal Les Échos que « sur

nos 3 millions d'adhérents, 97 % sont des PME. Sur ce total, 1 % seulement a une activité à l'exportation »²⁵.

De plus, les PME n'ont, dans leurs grande majorité, ni les moyens ni les ressources pour mener une activité à l'exportation. Alors que la quasi-totalité des grandes entreprises françaises comptent une filiale à l'étranger, seules 1% des PME en ont une (hors micro-entreprises). Le Trésor²⁶ note²⁷ d'ailleurs que ces filiales ne réalisent que 12 milliards de chiffre d'affaires à l'étranger contre 991 milliards pour les grandes entreprises (2010/2011). L'eldorado américain des contrats de marchés publics, pour les PME européennes est donc à relativiser. Seules quelques entreprises auront la capacité financière et technique de s'implanter ou se maintenir aux États-Unis, contre la grande majorité qui souffrira de l'accroissement de la concurrence des multinationales américaines.

La Commission Européenne a ciblé plus particulièrement trois secteurs clés pour l'ouverture des marchés publics étasuniens : le transport, l'énergie et les services environnementaux. Ce dernier, « loin de référer à la fourniture de "services" susceptibles d'améliorer la qualité de l'environnement, recouvre également l'exploration et l'extraction minière et énergétique, la vente de composants et services nucléaires, les mégaprojets hydrauliques, éoliens, solaires... »²⁸. Ces trois secteurs stratégiques concernent en premier lieu les grands groupes économiques, les fameux « champions nationaux » bien plus que les PME : Veolia, EDF, Engie, Enel, Keolis, Transdev, etc.

Et si on privilégiait l'économie locale ?

Alors que la France vient d'accueillir la COP21 où elle s'est déclarée prête à agir concrètement contre le dérèglement climatique, on peut se questionner sur le refus par des institutions européennes de politiques d'achat local et de circuits courts soutenues par l'administration américaine dans l'attribution des marchés publics. Il n'est plus à démontrer que l'économie locale génère d'importants effets positifs pour l'emploi, la réduction de l'impact environnemental de l'activité économique, la qualité du service fourni (pour ce qui est de l'alimentation notamment)... À titre d'exemple, dans le cas de la restauration collective, pour les cantines scolaires notamment,

l'achat local enclenche un cycle vertueux. Les agriculteurs locaux sont soutenus dans leur processus de production ; la réduction du transport au strict minimum permet une empreinte environnementale limitée et une meilleure qualité des produits ; tout ceci assurant une meilleure alimentation aux enfants fréquentant les établissements du territoire (avec un impact positif de long terme sur la santé publique).

La remise en question de la politique du *Buy American Act* et du *Small Business Act* états-unien (considérés comme un « réflexe protecteur et nombriliste » par le président de la Commission Européenne) n'aura que des effets négatifs sur le développement durable aux États-Unis. Les effets positifs du TAFTA, sur l'emploi et le développement des PME notamment, n'ont jamais pu être démontrés par des études objectives. Dans ce contexte, pourquoi l'Union Européenne s'acharne-t-elle à provoquer la fin des politiques de valorisation de l'économie locale par les marchés publics ? Probablement parce que son objectif réel diffère largement de celui affiché et que les intérêts des grands groupes européens pèsent bien plus lourd dans la balance que d'autres enjeux de bien commun. Plutôt que de demander la fin du *Buy American Act* et du *Small Business Act* américains, pourquoi ne pas, au contraire, promouvoir l'adoption de ce type de mesures à l'échelle européenne ?

De fait, l'économie locale présente l'avantage de bénéficier directement à l'économie nationale, permettant ainsi le financement de politiques publiques, autant qu'elle assure aux pouvoirs locaux la possibilité d'inscrire les choix de société et l'intérêt général dans les politiques économiques.

Les dirigeants européens promeuvent le libre-échange comme « la solution » aux difficultés économiques des sociétés européennes. Pourtant leur politique, loin d'offrir des réponses aux difficultés existantes pour des pans entiers de nos économies (agriculture, industrie, pénurie budgétaire pour les services publics) oppose les intérêts des grands groupes économiques au reste des acteurs : PME, collectivités territoriales, économie sociale et solidaire, etc. Les « normes », les « barrières », les « obstacles » considérés par trop de dirigeants comme des freins à la compétitivité, constituent en réalité une protection pour les services publics, l'environnement, la paix sociale ainsi que pour les nombreux acteurs économiques nécessaires au maintien de notre emploi et le développement de nos territoires. Ne serait-il pas temps de prendre le problème à l'envers, et de se demander quelles approches et mesures pro-

mouvoir pour créer de l'emploi utile ? Ne serait-il pas temps de penser une reconversion de nos activités pour freiner le dérèglement climatique ? De valoriser des acteurs locaux, producteurs, et commerçant de plus en plus absents de nos villes plutôt que d'ouvrir grande la porte aux groupes transnationaux ?

TAFTA et PME : pour le meilleur, ou pour le pire ?

Le CETA, dont le texte final vient d'être enfin rendu public²⁹ prévoit, dans le chapitre 19 relatif aux marchés publics, une large ouverture des marchés publics canadiens aux entreprises européennes. Les politiques favorisant le « contenu local » et la production locale, considérées comme discriminatoires pour les entreprises étrangères, leur seront désormais interdites. De plus, l'accord prévoit d'ouvrir aux entreprises européennes les marchés publics qui leurs étaient auparavant fermés : gouvernements de régions, districts, municipalités et toutes leurs agences mais également les écoles, universités, services sociaux... avec des exceptions sectorielles plus ou moins larges selon les provinces³⁰. L'accord remet donc fortement en cause la protection des marchés publics canadiens, au détriment du développement local et au profit très probable des firmes multinationales européennes.

L'accord ajoute également de nouvelles obligations et procédures qui doivent permettre d'assurer une certaine transparence dans la passation des marchés publics. Dans les faits, celles-ci conduiront à un accroissement des publications légales et des dossiers techniques à produire, ce qui freinera l'accès des PME. Enfin, en raison des principes de non-discrimination et de transparence, les acteurs publics seront poussés à retenir le prix comme critère essentiel de sélection des offres, reléguant ainsi au second plan la plus-value sociale et environnementale induite par des modes de production capables de soutenir la transition écologique et le développement local.

L'ouverture des marchés publics canadiens ne doit pas être perçue comme une « victoire » des négociateurs européens. Cette dernière n'a, de fait, pas été obtenue sans concessions de la part de l'Union. Ces nouveaux marchés publics gagnés pour quelques grands champions européens ont manifestement été obtenus en échange de concessions importantes dans le domaine

agricole, en particulier de contingents d'importation conséquents sur des filières très sensibles pour l'Europe³¹. L'importation massive de 65 000 tonnes de viande bovine et de 75 000 tonnes de viande de porc canadienne, à l'horizon de sept ans, ne manquera pas de déstabiliser encore plus le secteur agricole européens déjà fragilisé.

Notes

¹ <http://www.portail-ie.fr/article/730/La-legislation-americaine-comme-modele-protectionniste-pour-l-Europe-Buy-European-Act-et-Small-Business-Act>

² <http://www.senat.fr/rap/r96-374/r96-3743.html%29>

³ http://www.assemblee-nationale.fr/14/rapports/r1092.asp#P382_85943

⁴ En accès payant : <http://www.vieuws.eu/eutradeinsights/commission-backs-down-on-its-2012-proposal-on-access-to-public-procurement-in-third-countries/>

⁵ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=celex%3A32014L0024>

⁶ <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-REV-1-DCL-1/fr/pdf>

⁷ <http://www.lagazettedescommunes.com/370478/les-collectivites-europeennes-souhaitent-protger-les-services-publics-du-ttip/>

⁸ http://www.ccre.org/img/uploads/piecesjointe/filename/CEMR_position_paper_TTIP_EN.pdf

⁹ <http://www.lcp.fr/la-politique-en-video/taftattip-si-rien-ne-change-la-france-demandera-larret-des-negociations>

¹⁰ <http://www.profluid.org/download/file/92278.pdf>

¹¹ http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/542226/IPOL_IDA%282015%29542226_EN.pdf

¹² http://www.lemonde.fr/economie/article/2015/03/05/les-societes-du-cac-40-renouent-avec-la-hausse-des-profits_4587564_3234.html

¹³ <http://www.lagazettedescommunes.com/413772/acheter-local-oui-mais-comment/> et http://www.lesechos.fr/31/08/2015/lesechos.fr/021292277547_les-elus-locaux-face-au-casse-tete-des-cantines-scolaires.htm

¹⁴ <http://agriculture.gouv.fr/ministere/guide-favoriser-lapprovisionnement-local-et-de-qualite-en-restauration-collective>

¹⁵ <http://www.lagazettedescommunes.com/381609/soutien-a-lagriculture-locale-les-elus-disent-chiche-au-gouvernement/>

¹⁶ Commissaire européenne chargée du commerce

¹⁷ <http://www.asktheeu.org/en/request/1960/response/6770/attach/3/Meeting%20report%20CAB%20MEDEF%2026%20March.pdf>

¹⁸ *Ibid.*

¹⁹ http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/542226/IPOL_IDA%282015%29542226_EN.pdf

²⁰ http://www.ueapme.com/IMG/pdf/151211_news.pdf

²¹ <http://www.cgpmme.fr/telecharger2/150529120439-pme-empl-fce-juin-2012-web.pdf>

²² http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP_FR.pdf

²³ *Ibid.*

²⁴ http://www.veblen-institute.org/IMG/pdf/pme_ttip_institut_veblen_141015.pdf

²⁵ http://www.lesechos.fr/27/03/2014/LesEchos/21656-042-ECH_les-pme-americaines-peu-portees-sur-l-export.htm

²⁶ Institution dépendant des ministères de l'Économie, des Finances et des Affaires Étrangères, produisant des analyses économiques et chargé du conseil au gouvernement dans l'élaboration et la conduite des politiques économiques.

²⁷ <https://www.tresor.economie.gouv.fr/File/408732>

²⁸ <https://www.collectifstopptafta.org/ressources-materiels/article/ttip-tafta-point-de-situation-des-negociations-apres-la-11eme-session-de>

²⁹ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152806.pdf

³⁰ Annexe 19-2 du traité

³¹ Ces contingents tarifaires à l'importation portent sur les viandes bovine et de porc, le maïs doux et le blé tendre.



Créée par des urbanistes, économistes, cadres d'entreprises, juristes... l'Aitec est une association de solidarité internationale engagée pour la justice économique, sociale et écologique. À travers la recherche, le plaidoyer et l'appui aux campagnes et aux mobilisations des mouvements sociaux et citoyens, l'Aitec participe à la construction d'une expertise ancrée dans la résistance et l'action critique. Elle s'efforce aussi de proposer des perspectives et des politiques alternatives.

Que faire ici et maintenant ?

Des deux cotés de l'Atlantique, des citoyen.nes se mobilisent pour demander la démocratie et la transparence des négociations du TAFTA, dont le texte est aujourd'hui encore tenu secret, y compris pour nos représentant.es élu.es. Plus de 3 millions d'européen.nes ont signé une Initiative Citoyenne Européenne¹ (ICE) demandant l'arrêt des négociations du TAFTA et CETA.

Les collectivités locales sont également très mobilisées. Elles sont plus de 1500 à travers l'Europe à avoir adopté des motions les déclarant « hors-TAFTA » ou « vigilantes » vis-à-vis du traité. Parmi elles, des petites communes rurales, des régions, et des grandes villes (Bristol, Édimbourg, Amsterdam, Maastricht, Grenoble, Munich, Vienne, Barcelone, Milan, Aix-en-Provence...).

Vous êtes élu.e d'une collectivité locale ? N'attendez plus pour proposer l'adoption d'une motion « hors-TAFTA » ou « vigilance TAFTA » dans votre commune, département ou région. Visitez le site internet du Collectif Stop TAFTA² pour plus d'informations sur la marche à suivre.

Vous souhaitez informer vos administré.es des enjeux du TAFTA dans leur vie quotidienne ? N'hésitez pas à organiser des débats, rencontres... sur votre territoire. Si besoin, vous pouvez nous contacter pour plus de précisions, d'analyses, ou pour solliciter l'intervention de l'une des membres du Collectif Stop TAFTA.

¹ <https://stop-ttip.org/>

² <https://www.collectifstoptafta.org/>

À paraître pour aller plus loin

*Le TAFTA avant l'heure : tout comprendre au traité UE-Canada
L'ISDS mort-vivant*

AITEC — Association Internationale des Techniciens, Experts, Chercheurs

21ter, rue Voltaire

75011 — Paris

<http://aitec.reseau-ipam.org/>

contact.aitec@reseau-ipam.org

Tél. : (0033) 01 43 71 22 22