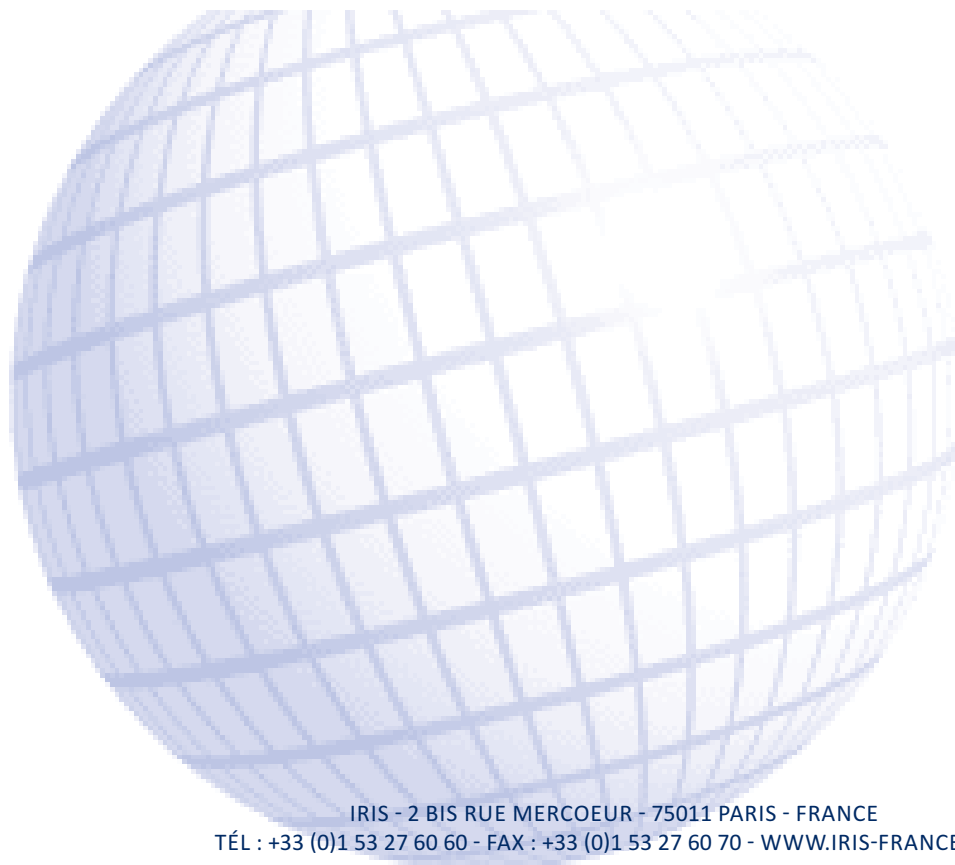


# POUR UNE DÉFINITION DE L'ENTREPRISE STRATÉGIQUE DE DÉFENSE EUROPÉENNE

JEAN-PIERRE MAULNY / DIRECTEUR ADJOINT DE L'IRIS

Décembre 2014



La communication de la Commission européenne du 24 juillet 2013 est venue rappeler l'enjeu économique que représentait aujourd'hui l'industrie de défense : 400 000 emplois pour un chiffre d'affaires de 96 milliards d'euros. Au-delà de ces chiffres, déjà significatifs, il faut ajouter la valeur ajoutée qualitative propre à ce secteur industriel : l'utilisation de très hautes technologies avec pour conséquence des emplois peu délocalisables et une fluidité de plus en plus grande entre l'innovation civile et l'innovation militaire du fait de l'usage de technologies duales. Nombre d'entreprises ne sont d'ailleurs pas uniquement des entreprises de défense mais simplement des entreprises de hautes technologies dont l'activité recouvre le secteur de la défense, mais aussi le secteur de la sécurité ou de l'industrie civile. L'industrie de défense a muté depuis 20 ans, il faut se départir de l'image des marchands de canons : cette industrie fabrique des objets de hautes technologies, qui sont une vitrine de l'innovation et un instrument de la compétitivité économique de l'Union européenne.

> Parallèlement on constate que subsistent certaines spécificités propres au secteur de l'armement. Le premier est lié au fait que ces industries se sont toujours développées sur la base d'une volonté politique des États. C'est la demande intérieure, conséquence de la volonté d'autonomie stratégique des États,

qui conduit les entreprises de défense à se développer. Les marchés d'armement restent aujourd'hui dominés par des considérations d'ordre politique et diplomatique : ce ne sont pas des marchés compétitifs et ouverts comme on peut le voir dans le secteur civil. Si le marché européen est aujourd'hui en court de constitution, grâce aux initiatives de la commission européenne, c'est une conséquence de la PESC tout autant que de la nécessité de créer un marché ouvert d'une taille suffisante pour les entreprises européennes et permettre ainsi des économies d'échelle.

> Conséquence des caractéristiques de ce marché, la deuxième spécificité vient du fait que les entreprises ont toujours souhaité que ce soient les États qui financent la recherche et développement dans le domaine de la défense. Elles considèrent qu'en l'absence de marché à l'exportation « naturellement » accessible, elles ne peuvent pas prendre le risque d'autofinancer des recherches qui atteignent des taux de plus de 5% d'un programme pour les recherches et technologies et qui peuvent atteindre jusqu'à près de 30% du même programme pour la recherche et développement. Prendre le risque d'autofinancer la recherche sera d'autant plus exclu pour les entreprises de défense, que celles-ci sont très majoritairement des entreprises privées avec des actionnaires, qui sont de plus en plus souvent des investisseurs financiers

recherchant la rentabilité immédiate et qui n'approuvent donc pas des stratégies d'investissements sans retour financier garanti de la part du management des entreprises. Tout au plus, verra-t-on des partages de ces coûts de développement comme on a pu le voir avec le Rafale en France, encore faut-il préciser que, dans ce cas, le marché français était déjà acquis à Dassault ainsi que la marge bénéficiaire sur les ventes de cet avion.

### **La nécessité de disposer d'une vision partagée de ce qu'est une entreprise européenne stratégique de défense**

La caractéristique particulière de l'industrie de défense nécessite donc une forme de politique industrielle de la part des autorités européennes. On sait que le mot « politique industrielle » n'est pas admis par tous au niveau européen. Pour autant, si on prend l'exemple de l'Allemagne qui est réfractaire à cette notion car trop assimilée à un interventionnisme de l'Etat, même cette dernière « a *de facto*, selon Christian Mölling, une politique industrielle de défense »<sup>1</sup>. Oublions donc cette expression et parlons en termes d'objectifs, tels qu'ils sont exprimés par la Commission européenne : il est nécessaire de mettre en place un cadre qui favorise le développement des entreprises européennes de défense en ce qu'elle présente un intérêt stratégique. Toute mesure

doit donc faire le lien entre la PSDC et la nécessité d'avoir une industrie européenne de défense compétitive, objectifs politique et économique sont donc indissociables. La communication de la Commission européenne du 24 juillet 2013 et la feuille de route publiée par cette même commission un an plus tard s'appuient sur plusieurs instruments pour développer la base industrielle et technologique de défense européenne<sup>2</sup>.

Parmi ceux-ci, on peut citer :

- Le marché européen des équipements de défense qu'il s'agit de mettre en place grâce aux deux directives adoptées en 2009 et entrées en application depuis 2011 : il s'agit de la directive 2009-43 sur les transferts intra-communautaires et de la directive 2009-81 sur les marchés de défense et de sécurité;
- La mise en place d'une feuille de route en vue d'un régime de sécurité de l'approvisionnement global à l'échelle de l'Union européenne suite aux conclusions du Conseil européen de décembre 2013. C'est dans ce cadre que doit être lancé le livre vert sur le contrôle des investissements étrangers dans les entreprises stratégiques de défense ;
- L'action préparatoire dans le domaine de la recherche de défense liée à la PSDC.

<sup>1</sup> Hélène Masson (ed.), Christian Mölling, Keith Hartley, Martin Lundmark, Krzysztof Soloch, Defining the « European Defence Technological and Industrial Base »: Debates & Dilemmas (I)

<sup>2</sup> « Vers un secteur de la défense et de la sécurité plus compétitif et plus efficace », COM(2013) 542 final, 24 juillet 2013, « Une nouvelle donne pour la défense européenne Feuille de route pour la mise en oeuvre de la communication COM(2013) 542 –«Vers un secteur de la défense et de la sécurité plus compétitif et plus efficace», 24 juin 2014

Toutes ces mesures ont un point commun. Elles nécessitent pour être appliquées de disposer au préalable d'une vision partagée de ce qu'est une entreprise européenne stratégique de défense afin de pouvoir être appliquées de manière harmonisée par les États membres. Ceci n'existe pas aujourd'hui et cela fait planer un risque d'échec, ou tout au moins de désaccord entre les États membres, sur des mesures qui sont effectivement nécessaires pour rendre plus compétitive la base industrielle et technologique de défense européenne.

La directive sur les marchés de défense et de sécurité a conduit à définir trois niveaux dans le marché des équipements liés à la défense.

Tout en haut, il y a les équipements liés aux intérêts essentiels de sécurité pour lesquels les États peuvent appliquer l'article 346 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne et réserver les marchés de défense aux seules entreprises nationales.

Tout en bas, il y a les équipements dont l'utilisation n'est pas spécifique au domaine de la défense comme les tenues des soldats, si celles-ci ne sont pas destinées au combat. Ce domaine a été précisé par la communication interprétative de la Commission européenne de l'article 296 du Traité de l'Union européenne<sup>3</sup>. Dans ce cas, les États doivent procéder par appel d'offre en utilisant la

procédure destinée aux marchés publics de droit commun qui sont codifiés dans la directive européenne 2004-18.

Au milieu, se situe le champ de la directive 2009-81 sur les marchés de défense et de sécurité, directive qui doit permettre d'ouvrir les marchés publics européens sans pour autant remettre en cause les préoccupations de sécurité des États comme la sécurité des informations ou la sécurité des approvisionnements.

Si la délimitation entre le niveau le plus bas et le niveau intermédiaire ne pose plus réellement de problème du fait de la directive sur les marchés de défense et de sécurité –un emploi abusif de la procédure prévue dans la directive 2009-81 au détriment de la directive 2004-18 se traduira de toute manière par une ouverture du marché–, il n'en va pas de même entre le niveau intermédiaire et le niveau le plus élevé.

### **Les risques pesant sur la directive 2009/81 sur les marchés de défense et de sécurité**

Des initiatives ont été engagées par le passé, notamment par l'Agence européenne de défense, pour délimiter le périmètre de l'article 346 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne. Ces initiatives n'ont pas donné de résultats probants, et ce pour deux raisons :

<sup>3</sup> Communication interprétative sur l'application de l'article 296 du traité dans le domaine des marchés publics de la défense, 7 décembre 2006 COM(2006) 779 final

- Il n'est rien moins certain que les États aient la même définition des intérêts essentiels de sécurité ;

- Certains États répugnent à délimiter précisément ce qui pourrait relever des intérêts essentiels de sécurité et ce pour deux raisons :

- > Tout d'abord, ce qui relève des intérêts essentiels de sécurité dans le domaine de l'armement est relatif et contingent. On ne peut le réduire aux seuls domaines liés à la dissuasion ou à la cryptologie, comme cela a été évoqué parfois. Les technologies évoluent et les armements fabriqués également. De nouvelles technologies, ou simplement l'usage qui en est fait, peut s'avérer suffisamment critique pour relever des intérêts de sécurité nationaux comme c'est le cas avec le cyber aujourd'hui.

- > En second lieu, il est réducteur de limiter la notion de sécurité d'approvisionnement, qui figure comme critère pouvant être pris en compte dans la directive 2009-81, à un avenir immédiat et à moyen terme, lié à la fourniture d'un équipement durant quelques années. Pour garantir la sécurité d'approvisionnement, il est nécessaire de s'assurer que l'entreprise, qui doit fournir un certain type de matériel, continuera à s'investir dans ce domaine dans les années futures. Or, cette garantie ne peut en réalité être donnée que par les États, puisque ce sont eux qui financent la R&T de défense. Ainsi c'est l'absence de financement de la filière européenne des composants électroniques de base dans la défense qui a

conduit à une perte de la maîtrise de ce type de produit en Europe et donc à une dépendance et non un investissement étranger prédateur.

De ce fait, il serait réducteur de penser que certains États font appel de manière irraisonnée à l'article 346 afin de protéger leur industrie de défense. C'est aussi parce qu'ils ont une meilleure visibilité sur les compétences technologiques que leur industrie a développé, grâce aux crédits de R&T qu'ils ont octroyé à cette industrie, ainsi que sur les technologies futures qu'ils comptent financer, que les États adoptent des positions conservatrices quant à la délimitation entre le champ de l'article 346 et celui de la directive 2009-81. Pour éviter ce phénomène, il serait nécessaire que la consolidation européenne soit plus avancée, qu'il y ait une véritable interdépendance et une cogestion par les États des entreprises de défense, ce qui n'existe qu'à l'état embryonnaire aujourd'hui avec le missilier MBDA. Il faudrait également qu'il puisse y avoir des programmes d'armement européens en plus grand nombre. Or, nous sommes malheureusement dans une période d'étiage bas à ce niveau

Pour éviter ce risque de « fuite par le haut », dans l'application de la directive sur les marchés de défense et de sécurité, il est donc nécessaire de mieux définir le périmètre de la directive sur les marchés de la défense et de la

sécurité et de donner aux États, dans l'application de cette directive, des garanties plus importantes quant à la préservation des capacités technologiques de défense dans le futur, qui sont au cœur même de la notion de sécurité d'approvisionnement. Pour cela, il faut pouvoir donner une définition matérielle de la BITD européenne à côté de la définition organique qui délimite aujourd'hui la frontière entre la directive 2009-81 et l'article 346 du TFUE.

Aujourd'hui le périmètre de la directive 2009-81 est donc borné par le haut, le domaine des intérêts essentiels de sécurité des États qui relève de l'article 346 du TFUE, et par le bas avec des équipements qui ne sont pas spécifiques à la défense et qui relèvent de la directive 2004-18.

De ce fait, se trouve aujourd'hui dans le champ de la directive sur les marchés de défense et de sécurité un panel de produits et d'équipements très hétérodoxes. Ainsi, il existe un domaine d'équipements de défense de bas niveau technologique, qui requièrent des investissements de R&T ou de R&D limités. Ce domaine doit être régi par les règles d'un marché ouvert à tous, et ce d'autant plus qu'il existe, pour ce type de matériel, un marché export important et ouvert sur lequel les pays émergents sont en train de se positionner alors que les entreprises européennes ont tendance à délaisser ce marché. Il n'y a pas véritablement

de question de sécurité d'approvisionnement en jeu pour ce marché.

Mais il existe également des équipements ou des technologies de défense de haut niveau, qui ne peuvent être véritablement assimilés à des intérêts essentiels de sécurité au strict plan national mais qui présentent un intérêt stratégique sur le long terme en termes d'autonomie stratégique et de sécurité d'approvisionnement au niveau européen. Nous utiliserons pour ce champ le terme **d'équipement et de technologie de haute valeur stratégique** dans la suite de cet article. Parfois les deux types d'équipements, ceux d'un bas niveau technologique sans valeur stratégique et ceux d'un haut niveau technologique, peuvent même cohabiter sur un même système d'armes. Dans ce cas, le principe de précaution va conduire les États à déterminer le régime d'acquisition de ces équipements complexes en fonction de la technologie la plus élevée qui figure dans cet équipement (cas notamment des plates formes prises dans leur intégralité, la proportion d'équipement de haute valeur stratégique variant selon le type de plateforme).

### **La nécessité de définir le périmètre d'une BITD à haute valeur stratégique**

C'est pour ce domaine, des équipements de haute valeur stratégique tant d'un point de vue technologique et opérationnel, que les

États membres, l'Agence européenne de défense et la Commission européenne doivent agir de concert afin de définir précisément ce périmètre et de lui appliquer un cadre réglementaire et financier adapté dans le but de garantir la préservation et le développement de cette BITD européenne dans les années à venir et d'éviter que les États aient recours de manière excessive à l'article 346 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, comme c'est le cas aujourd'hui.

Pour le moment, quelle est la situation ?

Au niveau de la Commission européenne, on a voulu, de manière judicieuse, limiter le périmètre de l'article 346 pour éviter que les pays membres ne ferment leur marché de manière indue et constituent ainsi un frein à un processus de consolidation. Mais la commission a agi sur la structuration de l'offre sans pouvoir agir sur la demande (le rapprochement des besoins opérationnels) ni sur le financement de la R&T, qui conditionnent la survie de l'EDTIB.

Plus ennuyeux, le cadre réglementaire, mis en place pour l'industrie stratégique de défense ne relevant pas de l'article 346 du TFUE, n'est pas adapté aux équipements de haute valeur stratégique car la directive 2009-81 met en concurrence cette industrie avec celles d'origine étrangère sans parallèlement lui assurer les conditions de sa compétitivité liée

au financement des technologies stratégiques qui ne dépend pas du marché mais de l'implication des autorités publiques que ce soit les États, les institutions européennes ou l'Agence européenne de défense et Commission européenne. La question n'est donc pas d'accepter ou de ne pas accepter les règles du marché et de la concurrence mais de mettre les entreprises de défense européennes, en ce qu'elles fabriquent des équipements et développent des technologies nécessaires à l'autonomie stratégique, dans une situation de compétitivité satisfaisante pour pouvoir affronter la concurrence : un objectif conforme à l'esprit qui a guidé la Commission européenne dans l'élaboration de sa communication du 24 juillet 2013.

Comme nous l'avions déjà brièvement évoqué lors d'une précédente note de l'IRIS<sup>4</sup>, la priorité devrait être de déterminer ce qui relève du domaine des équipements et des technologies de haute valeur stratégique et d'appliquer aux entreprises européennes, qui exercent leur activité dans ce secteur, un régime spécifique, tant juridique que financier, qui permettrait de développer leur compétitivité et de garantir à l'Union une autonomie stratégique.

<sup>4</sup> Jean-Pierre Maulny, « La communication de la commission européenne sur le secteur de la défense et de la sécurité : vers la définition d'une BITDE stratégique », Notes de l'IRIS, septembre 2013

## De la BITD à haute valeur stratégique à l'entreprise européenne stratégique de défense

Il faut donc définir ce qu'est une entreprise européenne stratégique à partir de cette notion d'équipements et de technologies à haute valeur stratégique, avant de déterminer le cadre juridique adapté mais également les règles de financement qui l'accompagnent.

Aujourd'hui, certains États ont déjà une définition des équipements à haute valeur stratégique sans que cela ne soit nécessairement lié aux intérêts essentiels de sécurité évoqués dans l'article 346 du TFUE. Les États européens, qui ont les industries de défense les plus importantes, procèdent en effet à cette délimitation. Parfois les listes de matériels ou technologies ne sont pas rendues publiques : c'est le cas de la France. Parfois le périmètre est défini implicitement, c'est le cas britannique avec le document *National security through technology* publié en février 2012 par le ministère de la Défense britannique<sup>5</sup>. L'Italie, pour sa part, a souhaité formuler explicitement une telle liste<sup>6</sup>.

A l'étranger, de tels dispositifs existent également. Ainsi, au Brésil, la loi n°12-598 du 12 mars 2012 établit un régime fiscal

spécifique pour l'industrie de défense. Pour ce faire, il faut agréer des entreprises stratégiques de la défense (EED). Il existe dans ce pays cinq critères pour être certifiés en tant qu'EED :

- Avoir des activités du stade de la recherche jusqu'à la maintenance dans le domaine de la défense ;
- Avoir dans le pays, le siège, l'établissement et l'administration de l'entreprise ;
- Disposer dans le pays de connaissances scientifique ou technique prouvées, en propre ou en partenariat avec d'autres institutions ;
- S'assurer qu'en cas d'actionnariat étranger, celui-ci ne dispose pas de plus de 2/3 des droits de vote ;
- Assurer la continuité de la production dans le pays.

Dans les cercles de réflexion, des propositions ont également déjà été faites sur cette notion d'activité stratégique. Dans leur rapport pour le compte du Parlement européen, Christian Mölling, Alessandro Marrone, Valerio Briani et Tomas Valasek appelaient les Européens à définir des *key strategic activities*<sup>7</sup>

Plus récemment Christina Balis et Henrik Heidenkamp posaient la question de savoir ce qu'était une base industrielle et technologique de défense cohérente<sup>8</sup>.

<sup>5</sup> National security through technology, technology equipment and support for UK and defence security, MoD UK, février 2012

<sup>6</sup> Décret du 15 août 2014 modifiant le décret du 30 novembre 2012 en application du décret-loi Regolamento recante individuazione delle attività di rilevanza strategica per il sistema di difesa e sicurezza nazionale du 15 mars 2012

<sup>7</sup> The development of a European defence and technological industrial base (EDTIB), directorate general of external policies in the EU, parlement européen 2013

<sup>8</sup> Christina Balis, henrik Heidenkamp, *prospects for the European defence industrial base*, Rusi occasional paper septembre 2014



Aujourd'hui, la question n'est donc plus seulement de savoir ce qui fait aujourd'hui le cœur de la base industrielle et technologique de défense à caractère stratégique mais de lui donner un contour précis qui soit accepté par tous. La réponse devrait se faire en trois étapes.

## Les priorités en termes d'action

**La première étape** devrait être de donner une définition matérielle à ce qui doit être le cœur de la base industrielle et technologique de défense : les équipements et technologies à haute valeur stratégique, c'est-à-dire les domaines, qui doivent être préservés en Europe pour garantir l'autonomie stratégique de l'Union européenne. On objectera bien sûr que les États membres n'ont pas aujourd'hui la même définition du périmètre de l'article 346. C'est oublier toutefois que l'Union européenne a déjà établi des listes communes relatives au matériel de guerre ou à double usage au niveau européen et que la tâche n'est donc pas insurmontable.

Ainsi, au moment de l'élaboration du Traité de Rome, le Conseil avait élaboré une liste de matériels (décision 255/58), même si celle-ci n'a jamais été publiée, qui entrait dans le champ de ce qui était à l'époque l'article 223 du Traité de Rome devenu aujourd'hui l'article 346 du TFUE<sup>9</sup>. La tâche serait sans doute plus difficile aujourd'hui mais la définition d'une

BITD à caractère hautement stratégique dans un cadre européen aiderait par voie de conséquence à mieux délimiter le cadre de l'article 346.

Autre exemple, l'Union européenne a défini une liste commune des matériels de guerre, qui sert tout à la fois à l'application de la directive 2009/43 sur les transferts intra-communautaires qu'à l'application de la position commune 2008/944 PESC pour ce qui relève des exportations d'armement vis-à-vis des pays tiers<sup>10</sup>.

Enfin, il existe depuis désormais près de 15 ans un règlement européen sur le contrôle des transferts de biens à double usage, la dernière révision ayant eu lieu en 2009. Ce règlement comprend également une liste des biens à double usage qui lui est annexée<sup>11</sup>.

**La deuxième étape** serait de déterminer ce qu'est une entreprise stratégique de défense européenne. Il faut bien ici préciser que ce n'est pas l'entreprise en tant que telle qui sera stratégique mais les domaines dans lesquels elle exercera une activité qui lui conféreront cette qualité.

On peut imaginer dans ce cas que les entreprises puissent être certifiées comme étant des entreprises européennes à valeur

<sup>9</sup> Sur ce sujet Olivier Lhoest, la production et le commerce des armes et l'article 223 du Traité instituant la communauté européenne, revue belge de droit international, 1993/1

<sup>10</sup> Repris en droit interne français par l'Arrêté du 27 juin 2012 relatif à la liste des matériels de guerre et matériels assimilés soumis à une autorisation préalable d'exportation et des produits liés à la défense soumis à une autorisation préalable de transfert

<sup>11</sup> Règlement n°428/2009 du Conseil du 5 mai 2009

hautement stratégique si elles remplissent plusieurs conditions :

- Que le lieu de développement des équipements et des technologies à haute valeur stratégique (c'est-à-dire les bureaux d'étude) soit situé au sein de l'Union européenne ;
- Que les entreprises disposent d'un contrôle sur les droits de propriété et les droits d'usage des équipements et technologies développés, les seules limitations à ces droits de propriété ne pouvant provenir que des accords passés avec les États membres de l'Union européenne ou les instances européennes ayant financé ces équipements et technologies ;
- Le critère de la nationalité de l'actionariat peut également être utilisé mais il faut être prudent sur ce point. L'objectif ne doit pas être d'interdire les investissements étrangers mais de protéger les technologies qui auront été financées par les États membres de l'Union européenne et par les institutions européennes. On peut certainement ici s'inspirer de la législation américaine appliquée par le Comité par les investissements étrangers aux États-Unis (CFIUS) en application de la législation américaine en matière de contrôle des investissements étrangers : la section 721 du *Defense Production Act of 1950*, amendé par *the Foreign Investment and National Security Act* de 2007 (FINSIA). Ce qu'il faut viser c'est de pouvoir vérifier le contrôle effectif de l'entreprise dans ses décisions les plus

importantes sur son activité et sur la maîtrise des technologies.

**L'étape 3** consisterait à tirer les conséquences de la délimitation de la BITD européenne à haute valeur stratégique ainsi que de la certification des entreprises européennes à haute valeur stratégique. Ces conséquences apparaissent être au nombre de trois que l'on énumèrera par ordre d'importance ou simplement de priorité en termes d'agenda.

### Les priorités en termes d'application

La première conséquence **serait de concentrer les crédits communautaires de recherche sur l'industrie à haute valeur stratégique : seules les entreprises certifiées devraient pouvoir bénéficier des crédits de l'action préparatoire pour la recherche dans le domaine de la défense et de la sécurité mais également pouvoir postuler à des financements dans le cadre du programme H2020 dans le domaine *secure society***. En effet, le rôle le plus important que peut jouer l'Europe est de soutenir la compétitivité de la base industrielle et technologique de défense européenne en finançant des projets innovants qui permettront de garantir l'autonomie stratégique. De plus, le financement de recherches communes facilitera la consolidation industrielle qui elle-même facilitera l'application de la directive sur les marchés publics de défense et de sécurité. Il faut donc inverser les priorités et

agir en premier lieu sur la structuration de la demande et non sur la structuration de l'offre.

En second lieu, **c'est dans ce champ des équipements et technologies à valeur hautement stratégique, que pourrait se mettre en place une législation européenne sur le contrôle des investissements étrangers.**

Cela conduirait pour nombre d'entreprises à limiter le champ de ce contrôle à ce qui est strictement nécessaire, c'est-à-dire les équipements et technologies à haute valeur stratégique, pour ce qui relève de la sécurité d'approvisionnement, du droit de propriété, du libre usage des équipements à l'utilisation et à l'exportation.

Enfin, la définition d'une industrie à haute valeur stratégique développée par des entreprises stratégiques européennes de défense ouvrira la possibilité de **créer une subdivision dans le champ de la directive 2009-81** en distinguant les équipements et technologies à valeur hautement stratégique des autres équipements de défense. Dans le cas des équipements et hautes technologies à haute valeur stratégique, seules les entreprises européennes certifiées pourraient postuler à des appels d'offre en application de la directive 2009-81. Couplée avec un rapprochement du besoin opérationnel, qui reste malgré tout nécessaire, **une telle mesure devrait permettre de restreindre le champ d'application de l'article 346 du TFUE.**

\*\*\*\*\*

En conclusion, ces propositions visent à définir le champ de la base industrielle et technologique de défense à haute valeur stratégique de manière à répondre aux exigences fixées dans la communication de la Commission européenne du 24 juillet 2013 : « l'Europe a pour cela besoin d'un certain degré d'autonomie stratégique. Pour être un partenaire fiable et crédible, l'Europe doit être en mesure de décider et d'agir sans dépendre des capacités de tiers. La sécurité d'approvisionnement, l'accès aux technologies critiques et la souveraineté opérationnelle sont donc essentiels. »

Pour remplir cet objectif, une définition matérielle de la base industrielle et technologique de défense à haute valeur stratégique présenterait plusieurs avantages :

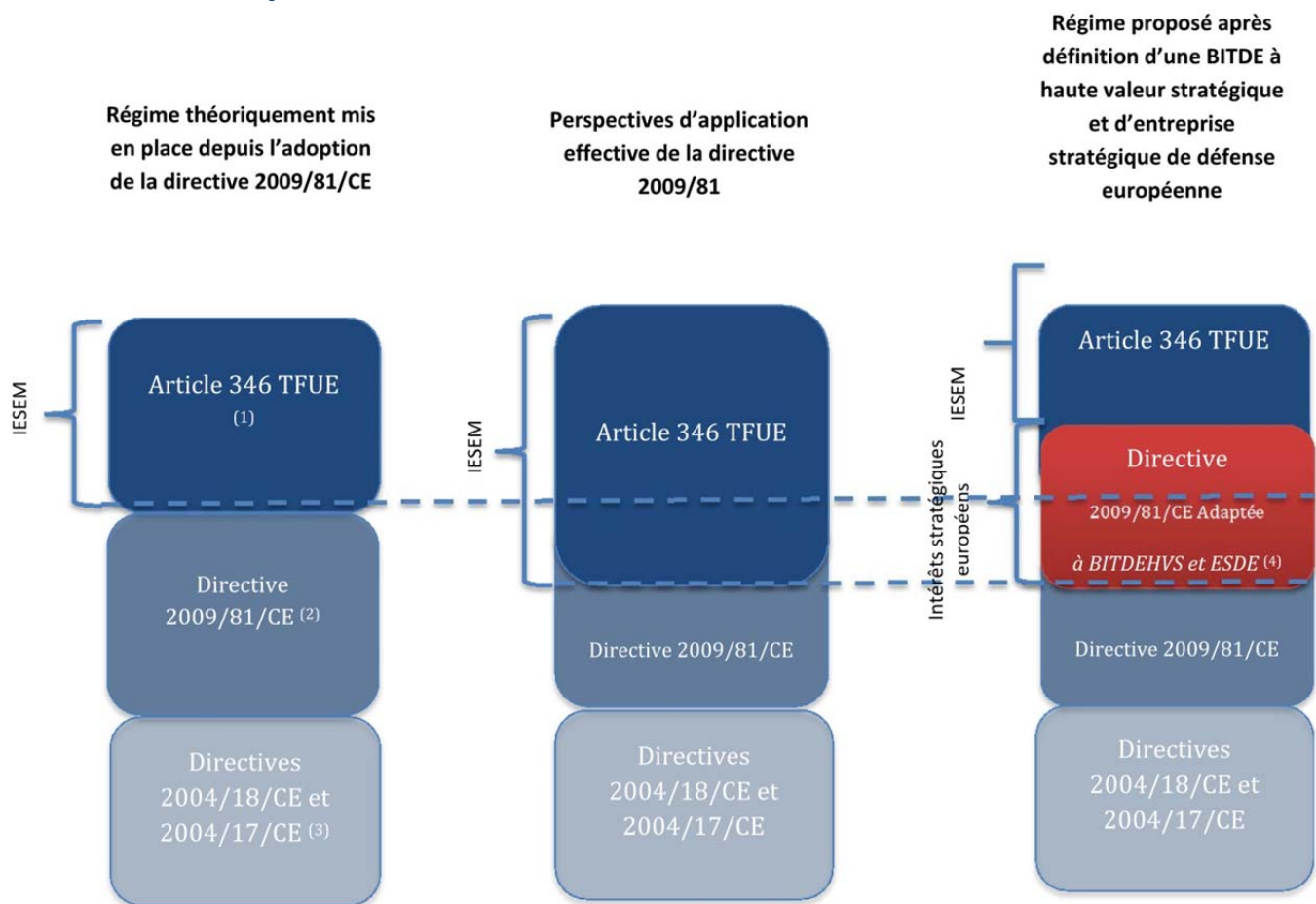
- Restreindre le champ d'application de l'article 346 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne en créant au sein du périmètre de la directive sur les marchés de défense et de sécurité un champ bien délimité de la BITD européenne à haute valeur stratégique ;
- Définir précisément le champ d'application future d'une législation sur le contrôle des actifs stratégiques de défense ;
- Définir le périmètre des entreprises stratégiques européennes de défense, qui sont le cœur de la compétitivité de la BITD européenne et l'instrument de notre autonomie stratégique, afin de préserver le contrôle des technologies stratégiques

qu'elles ont développées et favoriser leur compétitivité future ;

- Définir le périmètre de la BITD qui pourra accéder aux financements communautaires en application des objectifs fixés par les communications de la Commission européenne du 24 juillet 2013 et de la feuille de route du 24 juin 2014 en matière d'autonomie stratégique ;

- Aider à la consolidation de la base industrielle et technologique de défense européenne en disposant d'une vision partagée de cette industrie. ■

### **BITDE à haute valeur stratégique, entreprise stratégique européenne de défense : Conséquence sur les régimes des acquisitions de matériels de guerre au sein de l'Union européenne**



(1) Champ d'application de l'article 346 TFUE, paragraphe 1, b) : équipements destinés à des fins spécifiquement militaires liés aux intérêts essentiels de sécurité des États membres (IESEM)

(2) Champ d'application de la directive 2009/81/CE : équipements destinés à des fins spécifiquement militaires non liés aux IESEM et équipements sensibles destinés à des fins de sécurité nécessitant/comprenant des informations classifiées

(3) Champ d'application des directives 2004/18/CE et 2004/17/CE : équipements destinés à des fins spécifiquement non militaire et non sensibles

(4) Champ d'application d'une directive 2009/81/CE version 2 divisée en deux sections dont une applicable à la BITDE à Haute Valeur Stratégique (BITDEHVS) et aux Entreprises stratégiques de Défense Européenne(ESDE)

## POUR UNE DÉFINITION DE L'ENTREPRISE STRATÉGIQUE DE DÉFENSE EUROPÉENNE

PAR JEAN-PIERRE MAULNY / DIRECTEUR ADJOINT DE L'IRIS

LES NOTES DE L'IRIS / DÉCEMBRE 2014

© IRIS  
Tous droits réservés

INSTITUT DE RELATIONS INTERNATIONALES ET STRATEGIQUES  
2 bis rue Mercoeur  
75011 PARIS / France

T. + 33 (0) 1 53 27 60 60  
F. + 33 (0) 1 53 27 60 70  
[contact@iris-france.org](mailto:contact@iris-france.org)

[www.iris-france.org](http://www.iris-france.org)