



# ASSEMBLÉE NATIONALE

11ème législature

## exportations

Question écrite n° 12794

### Texte de la question

M. Jean Marsaudon appelle l'attention de M. le ministre de la défense sur la nécessaire adaptation des procédures d'exportation des matériels de guerre et assimilés. En effet, si la réglementation actuellement en vigueur (décret-loi du 18 avril 1939 et décret n° 55-965 du 16 juillet 1955) demeure efficace dans l'esprit, la complexité et la longueur des procédures qu'elle suppose en rendent l'application difficile et en soulignent l'aspect contraignant, notamment par rapport aux législations des pays concurrents. Or les exportations d'armement sont un gage de survie de notre industrie nationale de défense, et tout devrait être mis en oeuvre afin qu'un véritable partenariat s'instaure entre les industriels et l'administration, à des fins d'efficacité optimale dans ce secteur hautement concurrentiel. Ainsi, il lui demande s'il ne serait pas opportun que soit généralisée la procédure simplifiée pour la vente de matériels vers tous les pays ne figurant pas sur la liste des pays sous embargo, liste qui devrait par ailleurs être officiellement communiquée aux industriels (au CIDEF ?) à chacune de ses mises à jour.

### Texte de la réponse

Les différents points évoqués par l'honorable parlementaire concernant les procédures d'exportation de matériels de guerre et assimilés, appellent les réponses suivantes : 1. La procédure simplifiée permet au ministère de la défense de délivrer et de notifier directement des agréments préalables, dans le cadre strict défini par le règlement intérieur de la commission interministérielle pour l'étude des exportations de matériels de guerre (CIEEMG). Celui-ci prévoit les matériels et les opérations qui sont exclus de cette procédure (opérations au comptant uniquement), les seuils au-delà desquels les demandes doivent passer en séance plénière, ainsi que les pays pour lesquels les procédures simplifiées sont envisageables, en fonction des seuils modulés. Dans le cadre des discussions actuelles, placées sous l'égide du secrétariat général de la défense nationale (SGDN), il n'est pas prévu de communiquer systématiquement le détail de la procédure simplifiée aux industriels, qui sont informés au cas par cas. En outre, le caractère évolutif des situations géopolitiques et stratégiques ne permet pas de définir de manière définitive le cadre de cette procédure. Ce dernier reste donc sous le contrôle continu du Premier ministre et de la CIEEMG plénière, les conditions de son application étant revues régulièrement. 2. L'exportation des matériels de guerre ne peut être considérée comme un acte commercial ordinaire. En effet, l'article 13 du décret-loi de 1939 dispose que « l'exportation... sans autorisation... est prohibée ». La procédure préparatoire prévoit une instruction des dossiers d'exportation par la délégation générale pour l'armement en liaison avec les industriels. La conclusion de l'examen de ces dossiers est le passage à la CIEEMG, qui donne un avis au Premier ministre. Il existe ainsi un véritable dialogue avec les industriels, qui d'ailleurs leur permet de faire connaître leurs dossiers auprès des autres ministères (affaires étrangères, économie et finances) et du SGDN. L'avis de la CIEEMG est un avis collégial, dont les motivations ne sont pas diffusées. Cependant le processus d'instruction suffit à donner aux industriels les informations nécessaires à la compréhension de l'acceptation ou du refus qui leur est notifié. 3. Actuellement, la demande d'agrément préalable au niveau prospection n'est obligatoire que si les exportations impliquent la diffusion d'informations mettant en cause la sécurité de nos forces ou des procédés de fabrication à protéger. Dans le cadre des discussions

interministérielles en cours, sur les modifications à apporter au règlement intérieur de la CIEEMG, la suppression du niveau prospection pourrait être envisagée. Cependant, l'avantage de ce niveau est de pouvoir donner un accord ou un refus aux industriels pour certains pays ou/et produits. En effet, il est utilisé par les industriels pour connaître et commencer un dialogue avec l'administration sur les perspectives et les probabilités d'exportation. Dans le cas d'une suppression du niveau prospection, il conviendrait de maintenir le niveau négociation afin d'éviter que les industriels n'engagent des dépenses inutiles pour des exportations refusées par la CIEEMG. En ce qui concerne les matériels mineurs ou les rechanges, ils font en général l'objet de la procédure simplifiée. Les niveaux prospection, négociation, vente, constituent un moyen de contrôle nécessaire mais aussi une protection que les industriels peuvent utiliser conjointement avec l'administration, en faveur de l'exportation. 4. La CIEEMG se réunit actuellement une fois par mois. La périodicité de ces réunions apparaît la plus adaptée à l'instruction des dossiers en raison des analyses politiques et techniques nécessaires. Toutefois, lorsqu'un dossier reconnu urgent par le ministère de la défense est présenté par un industriel, une procédure, dite « accélérée », permet d'obtenir un agrément préalable dans un délai d'environ huit jours.

## Données clés

**Auteur :** [M. Jean Marsaudon](#)

**Circonscription :** Essonne (7<sup>e</sup> circonscription) - Rassemblement pour la République

**Type de question :** Question écrite

**Numéro de la question :** 12794

**Rubrique :** Commerce extérieur

**Ministère interrogé :** défense

**Ministère attributaire :** défense

## Date(s) clé(s)

**Question publiée le :** 6 avril 1998, page 1860

**Réponse publiée le :** 15 juin 1998, page 3254