

La Lettre de XXI Institut – Industrie de défense

Septembre 2026 · XXI Institut
Publication du 17 octobre 2026

Commandes et capacités de production

Études amont : le minimum réservé aux PME et ETI doit se traduire en contrats accessibles

La loi du 16 août 2026 actualisant la programmation militaire prévoit qu'au moins 10 % des crédits consacrés aux études amont bénéficient aux petites et moyennes entreprises et aux entreprises de taille intermédiaire. Cette disposition intéresse directement les équipementiers et les entreprises à technologie duale : l'accès aux travaux préparatoires détermine souvent leur place dans les programmes ultérieurs. Elle fixe toutefois un objectif de répartition des crédits, et non une créance de chaque entreprise sur l'État.[1]

L'enjeu industriel se situe dans la définition des travaux effectivement confiés. Un financement de démonstrateur peut permettre de vérifier une technologie sans donner accès aux données nécessaires à son intégration dans un système. Inversement, une étude de faible montant peut procurer une référence décisive si ses résultats sont évalués dans un environnement représentatif et si les conditions d'une poursuite sont identifiées. La part budgétaire ne mesure donc pas, à elle seule, l'ouverture des chaînes de valeur.

Pour un maître d'œuvre, associer une PME exige de préciser ce qui sera livré : prototype, logiciel, données d'essais, étude de sécurité ou dossier de qualification. Les critères de réception et la répartition des droits sur les résultats doivent permettre de poursuivre le programme sans rendre le fournisseur interchangeable avant qu'il ait amorti son investissement. La protection des connaissances antérieures reste particulièrement importante lorsque la technologie possède également des débouchés civils.

Du côté de l'entreprise, une perspective de commande ne justifie pas toutes les dépenses préparatoires. Le calendrier des essais, l'accès aux installations et la disponibilité des interlocuteurs techniques conditionnent la consommation de trésorerie. Un financement couvrant la recherche mais laissant sans ressources la qualification peut déplacer la difficulté de quelques mois. Le plan de financement doit distinguer ces étapes plutôt que traiter le projet comme une seule opération d'innovation.

L'appréciation de cette mesure passera ainsi par les contrats attribués, leur contenu et leurs suites. Une publication de montants agrégés serait utile, mais resterait insuffisante pour apprécier l'accès réel des nouveaux fournisseurs. La question concrète est de savoir si l'étude permet à l'entreprise de franchir une étape industrielle identifiable, avec des engagements proportionnés et des droits exploitables.

Stocks imposés aux opérateurs : préparer le financement sans confondre les régimes

L'article 11 de la loi du 16 août 2026 prévoit un dispositif de stocks minimaux pour les opérateurs d'importance vitale. Matières stratégiques, composants, pièces de rechange et produits peuvent être concernés. L'obligation doit résulter d'un arrêté, après consultation de l'opérateur, et être adaptée aux risques de rupture ainsi qu'à ses capacités financières et logistiques. La loi prévoit une entrée en vigueur fixée par décret, au plus tard un an après sa promulgation : elle ne permet pas d'affirmer que chaque obligation était déjà applicable en septembre.[1]

Ce dispositif ne doit être confondu ni avec les stocks commerciaux habituels, ni avec les mécanismes propres aux entreprises de défense. Sa portée dépend de la qualité de l'opérateur, de la décision prise à son égard et des produits concernés. Le plafond légal fait référence aux besoins d'activité en cas de rupture, dans la limite de six mois ; il ne constitue pas une instruction générale d'acheter six mois de toutes les références.

Le coût dépasse le prix d'acquisition. Un composant peut exiger des conditions particulières de conservation, une surveillance de son vieillissement ou une requalification avant utilisation. Une réserve qui devient inutilisable avant son emploi ne sécurise pas la production. La gestion du stock doit donc prévoir sa rotation, les conditions de prélèvement et le réapprovisionnement, en cohérence avec la durée de vie des produits et les versions effectivement montées.

La loi indique que les coûts de constitution et de maintien ne sont pas indemnisés au titre de cet article. Cette règle rend décisive l'analyse de trésorerie et de rentabilité avant la fixation des modalités individuelles. Elle ne règle pas, par elle-même, toutes les relations commerciales avec les clients. La répercussion éventuelle d'un coût dans un prix contractuel relève d'une autre analyse, selon le marché, ses clauses et le droit applicable.

La possibilité de mutualiser certains stocks, sous autorisation et dans les conditions prévues, mérite également un examen matériel : propriété des biens, priorité de prélèvement, responsabilité de conservation et accès en situation de crise. Une réserve commune mal répartie peut être promise simultanément à plusieurs utilisateurs. La préparation utile consiste à documenter les dépendances critiques et les coûts par référence, sans supposer qu'un régime légal unique couvre toute la chaîne de fournisseurs.

Contrôle industriel et contrôle des coûts : deux demandes d'information à organiser séparément

La loi du 16 août 2026 renforce les moyens de contrôle de l'État sur les entreprises participant à des marchés de défense. Son article 13 porte sur le contrôle industriel et ses instruments, notamment la désignation d'un commissaire du Gouvernement. L'article 15 concerne les informations techniques et comptables permettant de vérifier les coûts dans certaines procédures et relations contractuelles. Les deux dispositifs répondent à des finalités différentes ; ils ne créent pas un accès indifférencié à toutes les données de toute entreprise fournissant les armées.[1]

Le contrôle industriel vise notamment la stratégie, les capacités et les conditions de production. Le contrôle des coûts sert à apprécier des éléments économiques déterminés, en particulier dans les situations prévues pour des marchés négociés sans concurrence. Une même pièce peut intéresser les deux démarches, mais le fondement de sa demande et les personnes habilitées à la consulter doivent rester identifiables. Cette distinction évite de transformer une demande ciblée en circulation générale de documents sensibles.

Pour un groupe, la difficulté tient souvent à la structure des coûts. Les achats centraux, les licences intragroupe, les moyens partagés et les charges de développement peuvent être répartis entre plusieurs activités civiles et militaires. Une comptabilité analytique cohérente doit permettre de retrouver les clés de répartition et leurs changements. Une présentation reconstruite seulement à l'occasion du contrôle rend plus difficile l'explication d'un prix et l'identification des coûts réellement imputables au programme.

Les fournisseurs doivent également savoir quels engagements documentaires leur sont transmis par le donneur d'ordre. Demander toutes les données de fabrication à une PME au motif que l'État peut contrôler un programme n'établit pas que cette communication précise est nécessaire ni que le client peut librement réutiliser les informations. Le périmètre, les destinataires et les protections des données techniques doivent être traités dans les relations contractuelles, en tenant compte du texte effectivement applicable.

L'organisation pertinente associe donc les responsables industriels, financiers et de la protection des informations. Elle conserve les justificatifs contemporains des décisions, distingue le coût prévisionnel du coût constaté et explique les écarts de cadence ou de rendement. Un dossier lisible ne supprime pas les désaccords sur le prix ; il permet de les discuter sur des éléments vérifiables et de répondre aux demandes dans leur objet exact.

Coopérations et financements européens

Cinq projets européens sélectionnés le 28 septembre : une éligibilité, pas encore un carnet de commandes

Le 28 septembre 2026, le Conseil de l'Union européenne a annoncé l'identification des cinq premiers projets de défense européens d'intérêt commun : DECODER pour les drones et la lutte contre les drones, IMSD pour la surveillance maritime et des fonds marins, SPACE, EU-FIAMD pour l'alerte et la défense aérienne et antimissile, et Eastern Flank Watch. Cette sélection les rend éligibles à un financement dans le cadre d'EDIP. Le communiqué ne désigne pas d'entreprises attributaires et ne constate pas un versement de crédits.[2]

Pour les industriels, la portée immédiate est une orientation de la coopération et des besoins. Les domaines retenus combinent plateformes, capteurs, communications, logiciels et traitement de données. Une PME ne peut déduire de cette annonce l'existence d'un marché directement accessible ; elle peut en revanche déterminer quelle fonction précise son produit pourrait remplir et quels essais permettraient d'établir sa compatibilité avec un ensemble plus large.

Cette identification fonctionnelle évite de constituer un consortium uniquement autour d'une liste de partenaires. Dans un système de surveillance, par exemple, la performance d'un capteur n'a de valeur opérationnelle que si les données peuvent être transmises, interprétées et utilisées dans les délais requis. Les responsabilités d'intégration, les interfaces et les conditions d'évolution du logiciel deviennent aussi importantes que les performances isolées de chaque équipement.

La préparation financière doit conserver des étapes distinctes : sélection d'une priorité européenne, définition d'une action, engagement des participants, attribution éventuelle d'un soutien et conclusion des commandes. Chacune peut modifier les quantités, le calendrier et le partage des coûts. Présenter dès maintenant un chiffre d'affaires ferme sur la seule base de la sélection exposerait le plan de recrutement ou d'investissement à une incertitude qu'il ne mesure pas.

La décision industrielle raisonnable consiste à préparer un dossier de contribution documenté : fonction proposée, niveau de maturité, dépendances, capacité d'essais et conditions de production. Les coûts engagés avant un accord doivent être identifiés comme tels. L'annonce ouvre une perspective de coopération ; sa traduction économique dépendra des actes et des contrats qui donneront aux projets leur contenu concret.

SAFE : les prêts aux États ne sont pas des subventions disponibles pour les fournisseurs

Le règlement SAFE du 27 mai 2025 constitue un repère indispensable pour lire les annonces de financement européen. Son plafond de 150 milliards d'euros concerne une assistance sous forme de prêts aux États membres. L'instrument soutient des investissements liés à des acquisitions répondant à ses conditions ; il ne crée pas un fonds de subventions auquel chaque fabricant pourrait demander une fraction de cette somme. L'accord de prêt et les versements à l'État constituent une première relation, distincte du marché conclu avec l'entreprise.[3]

L'éligibilité industrielle demande une lecture séparée. L'article 16 traite de l'établissement et du contrôle des contractants et des sous-traitants concernés, de leurs ressources et de l'origine des composants. Il prévoit des dérogations et des garanties : une présence capitalistique extérieure n'emporte donc pas, dans tous les cas, une exclusion automatique. À l'inverse, une simple immatriculation européenne ne suffit pas à établir que toutes les conditions sont remplies.

Le seuil de composants extérieurs est exprimé comme un maximum de 35 % du coût estimé des composants du produit final. Le présenter comme une proportion du prix total du contrat serait inexact. Les services, marges ou travaux d'intégration ne peuvent être ajoutés mécaniquement au dénominateur pour rendre le calcul plus favorable. Le dossier doit identifier les composants et documenter leur origine selon les exigences de la procédure concernée.

Pour les produits de la deuxième catégorie du règlement, une autre condition porte sur la capacité de décider de la définition et de l'évolution du produit sans restrictions imposées par des pays tiers. Elle comprend la faculté juridique de remplacer ou de retirer les composants concernés. Un approvisionnement satisfaisant au calcul de coût ne prouve donc pas, à lui seul, la maîtrise de conception : les licences et restrictions techniques peuvent encore limiter l'autonomie de modification.

Le fournisseur doit enfin distinguer son propre échéancier de paiement du calendrier de financement public. L'existence d'un prêt européen ne préfinance pas automatiquement ses achats ou ses stocks. La visibilité utile résulte du marché : quantités engagées, étapes de réception, avances et paiements contractuels. Le financement de l'acheteur améliore une possibilité de commande ; seules les obligations effectivement conclues permettent de bâtir un plan de charge ferme.

EDIP : vérifier le contrôle de l'entreprise et la maîtrise du produit dès le montage du partenariat

Le règlement EDIP du 16 décembre 2025 fixe des conditions d'éligibilité qui intéressent les partenariats industriels et les opérations sur le capital. Son article 9 vise les entités établies dans l'Union ou dans un pays associé, avec leurs structures exécutives de gestion dans ces territoires. Il encadre également le contrôle par des pays ou entités tiers non associés. Une dérogation est possible sur la base de garanties approuvées ; il serait donc excessif d'en déduire une interdiction générale de tout actionnaire extérieur.[4]

Les garanties ne sont pas une formalité purement déclarative. Elles doivent notamment prévenir une influence compromettant la réalisation de l'action, protéger les informations sensibles et préserver les conditions d'exploitation des résultats. Le pacte d'actionnaires, les droits de veto, les licences technologiques et les accès informatiques peuvent être pertinents pour cette appréciation. La nationalité du siège ne décrit pas entièrement le pouvoir exercé sur les décisions ou les connaissances de l'entreprise.

L'article 10 ajoute des conditions relatives aux composants et à la conception. La limite de 35 % de composants d'origine extérieure concerne leur coût estimé, selon les actions visées, et non

une quote-part générale du chiffre d'affaires de l'entreprise. La faculté de définir, d'adapter et de faire évoluer le produit doit également être préservée. Une solution techniquement performante peut rencontrer une difficulté d'éligibilité si une licence interdit de remplacer un élément critique.

Le règlement distingue aussi la participation à une coopération de la prise en charge de ses coûts. Certaines relations avec des entités extérieures peuvent être admises sans que les dépenses correspondantes deviennent éligibles au soutien. Le budget du consortium doit donc isoler ces postes au lieu de supposer que l'admission d'un partenaire rend toute sa contribution finançable. Les règles de l'action et les engagements de financement restent à examiner dans chaque dossier.

Pour les financeurs et les partenaires étrangers, cette vérification doit précéder la négociation finale de l'investissement ou de l'accord industriel. Elle permet d'identifier les droits à aménager et les garanties à obtenir avant de promettre une ressource européenne. EDIP ne remplace ni les contrôles nationaux ni les autorisations d'exportation : il ajoute une couche d'exigences liée à l'utilisation de son financement, dont la cohérence avec les autres engagements doit être établie.

Financement et exécution des contrats

PME de défense : financer la hausse des commandes suppose de séparer fonds propres et trésorerie

Dans sa réponse du 21 avril 2026 à la question écrite n° 5281, le ministère de l'économie distingue plusieurs difficultés de financement des entreprises de défense. Les données structurelles qu'il mobilise portent notamment sur la période 2016-2021 ; elles ne constituent pas un bilan actualisé de toutes les PME en 2026. La réponse présente des besoins et des instruments de soutien, sans démontrer que chaque entreprise dispose déjà des ressources nécessaires à sa montée en production.[5]

Une hausse du carnet de commandes peut accroître le besoin de trésorerie avant d'améliorer le résultat. L'entreprise achète des matières, constitue des encours, recrute et paie des essais alors que la livraison reste éloignée. Si les achats sont engagés longtemps avant les acomptes clients, une activité rentable peut devenir difficile à financer. Cette situation appelle un examen du cycle d'exploitation, pas seulement une appréciation globale de l'attractivité du secteur.

Les fonds propres répondent à une autre fonction : absorber les risques et soutenir des investissements durables. Une machine spécialisée, une qualification longue ou une capacité réservée à un programme ne se financent pas toujours de manière adaptée par une dette courte. À l'inverse, une augmentation de capital ne dispense pas de négocier le rythme des paiements et la gestion des stocks. Les instruments sont complémentaires lorsque leurs durées correspondent aux emplois qu'ils financent.

L'analyse doit descendre au niveau des commandes. Une prévision commerciale, une option et une quantité ferme ne procurent pas la même sécurité. Le financeur doit pouvoir comprendre les

conditions de déclenchement, les risques de report, les critères de réception et la concentration du chiffre d'affaires. Le donneur d'ordre peut lui-même fragiliser son fournisseur s'il demande une capacité immédiatement disponible sans engagement correspondant sur son utilisation ou son financement.

Les dispositifs publics mentionnés dans la réponse parlementaire constituent des pistes à instruire, et non une attestation d'éligibilité ou d'ouverture d'un guichet en septembre. Le dossier d'entreprise doit établir le besoin précis, son calendrier et le risque résiduel après financement. Une présentation qui distingue investissement, fonds de roulement et dépenses de développement permet de discuter des concours adaptés, plutôt que demander une enveloppe unique pour une croissance encore mal décomposée.

Accélérer les cadences ne suffit pas à rendre la capacité de production durable

Dans sa contribution au RAMSES 2026, publiée en 2025, Léo Péria-Peigné analyse les difficultés de remontée en puissance de l'industrie européenne de défense. Ce repère doctrinal souligne l'hétérogénéité des capacités et des trajectoires industrielles. Il ne constitue pas une mesure des capacités disponibles en septembre 2026. Son intérêt est de conduire à distinguer une hausse ponctuelle du rythme de production et la constitution d'un outil capable de maintenir ce rythme.[6]

Une usine peut accélérer en utilisant ses stocks, en multipliant les heures supplémentaires ou en reportant certaines opérations de maintenance. Ces moyens n'offrent pas nécessairement une solution durable. La capacité soutenable dépend des équipements, des compétences, des fournisseurs et du contrôle qualité. Une augmentation des sorties à court terme peut même masquer une difficulté future si elle épuise les composants longs à remplacer ou les marges de maintenance.

Le diagnostic industriel doit donc rechercher le poste qui limite effectivement la livraison. Ajouter une ligne d'assemblage n'aide guère si un composant unique impose le délai final. Constituer une seconde source peut réduire cette dépendance, mais demande des essais, une qualification et parfois une adaptation de conception. Le coût ne se limite pas au prix du composant alternatif : il comprend les travaux nécessaires pour démontrer qu'il remplit la fonction attendue.

Les engagements commerciaux doivent traduire cette réalité. Une capacité annoncée sans préciser les hypothèses de disponibilité des intrants, les équipes nécessaires et les délais de qualification est difficile à évaluer. Pour le client, un calendrier de montée en cadence assorti de jalons vérifiables peut être plus utile qu'une promesse immédiatement maximale. Pour le fournisseur, il permet de relier chaque investissement à une étape dont le financement et les responsabilités sont identifiés.

La mesure pertinente combine ainsi les volumes livrés, les délais tenus et les dépendances résiduelles. Elle distingue ce qui résulte d'un effort temporaire de ce qui repose sur une organisation reproductible. Cette distinction importe aux PME comme aux maîtres d'œuvre : la

sécurité d'un programme dépend souvent de la capacité du fournisseur le moins visible à tenir durablement son engagement, et non de la seule puissance de l'assembleur final.

Redevance FREMM : la négociation préalable prévue au contrat conditionnait le recouvrement

Le 17 avril 2026, la cour administrative d'appel de Paris a rejeté l'appel du ministère dans le litige portant sur une redevance réclamée à Naval Group après la vente d'une frégate à l'Égypte. Le contrat FREMM de 2005 prévoyait une procédure de négociation des différends. Pour la cour, cette procédure intervenait dans la détermination du principe ou du montant de la créance ; son omission affectait le bien-fondé de la somme réclamée, et non la seule forme du titre de perception.[7]

La société avait contesté être redevable. L'administration avait demandé des documents pour calculer sa créance, puis émis le titre. Ces échanges ne suffisaient pas, dans les circonstances examinées, à caractériser la négociation de bonne foi prévue par le contrat. La cour maintient ainsi la décharge prononcée en première instance. Elle ne tranche pas pour autant en faveur de la société tous les autres arguments qu'elle avait invoqués sur l'exonération, l'assiette ou la prescription.

L'intérêt de l'arrêt tient à la fonction précise de la clause. Une étape amiable peut être une condition de détermination de la créance, plutôt qu'une simple invitation à échanger après paiement. Son libellé et son articulation avec les autres stipulations doivent être lus avant d'émettre ou de contester un titre. Il serait excessif de transformer cette solution en règle selon laquelle toute clause de discussion bloque nécessairement tout recouvrement administratif.

Pour les responsables de contrats, la chronologie doit être conservée : naissance du désaccord, demande formalisée, objet de la discussion et réponses apportées. Une demande de pièces comptables ne prouve pas, à elle seule, qu'une négociation a porté sur le principe même du paiement. Inversement, l'entreprise ne peut se contenter d'évoquer un désaccord indéterminé ; elle doit préciser ce qu'elle conteste et sur quelle stipulation repose la procédure qu'elle réclame.

Cet arrêt concerne un régime contractuel et des faits antérieurs à la loi d'août 2026 sur les redevances. Il reste utile pour les litiges relevant de ce cadre, mais ne permet pas de présumer les modalités de recouvrement du nouveau dispositif légal. La vérification commence par la date, le fondement et les dispositions transitoires applicables à la somme en cause, avant de rechercher une analogie avec la solution FREMM.

La nouvelle redevance sur les investissements de l'État exige une lecture des dispositions transitoires

L'article 12 de la loi du 16 août 2026 prévoit un régime légal de redevance lié aux investissements de l'État dans des études, recherches, développements ou moyens de fabrication. Il vise notamment certaines exploitations ultérieures auprès de clients autres que l'État. Le texte renvoie à un décret et prévoit une entrée en vigueur différée, au plus tard le premier jour du douzième mois suivant sa promulgation. Il ne suffit donc pas de sa publication pour recalculer immédiatement tous les contrats d'exportation.[1]

La logique économique consiste à organiser un remboursement, total ou partiel, de l'investissement public à l'occasion des opérations visées. Le texte prévoit des critères objectifs et un plafond lié à l'investissement actualisé. Cette logique doit être distinguée d'un prélèvement uniforme sur tout chiffre d'affaires de défense. Le lien entre financement public, résultat exploité et transaction concernée demeure central pour déterminer si une opération entre dans le champ du mécanisme.

La transition mérite une attention particulière. La loi traite des clauses contractuelles ayant le même objet et conserve certaines exonérations stipulées ou accordées. Elle prévoit également l'application de dispositions à des opérations issues de contrats antérieurs qui n'ont pas encore donné lieu à recouvrement lors de l'entrée en vigueur. L'ancienneté du contrat ne suffit donc pas, à elle seule, à établir son exclusion ; elle ne suffit pas davantage à démontrer qu'une somme déterminée est immédiatement due.

Pour un industriel, le travail préparatoire consiste à rapprocher les financements initiaux, les droits concernés, les clauses et les décisions d'exonération. Les dépenses de développement peuvent être réparties entre plusieurs versions ou familles de produits. Les ventes de matériels, licences et utilisations d'outillages ne décrivent pas nécessairement le même objet économique. Une documentation par produit et par opération facilite l'examen du régime effectivement applicable lorsque ses conditions d'entrée en vigueur sont réunies.

Le chiffrage commercial doit donc identifier cette incertitude sans inventer un taux ni une date opérationnelle. La provision éventuelle, les discussions sur le prix et la qualification juridique de la créance sont des questions distinctes. L'arrêt FREMM ne règle pas par avance ce nouveau cadre : la source de l'obligation devient légale, avec des règles transitoires qu'une simple reprise des anciennes clauses ne permet pas d'épuiser.

Créances contractuelles : distinguer prescription de la dette et délai de recours

L'arrêt du 14 janvier 2025 concernant Leroux et Lotz Turbomachines rappelle une distinction déterminante pour les litiges industriels. Dans ce contrat ancien conclu avec la DGA, la cour administrative d'appel de Versailles examine les effets de la saisine du comité consultatif de règlement amiable. Le texte applicable interrompait la prescription jusqu'à l'avis du comité, tout en suspendant le délai de recours contentieux jusqu'à la décision de l'acheteur prise après cet avis. Les deux mécanismes n'avaient ni le même objet ni le même terme.[8]

La prescription détermine si la créance peut encore être invoquée dans le temps ; le délai de recours encadre la contestation d'une décision devant le juge. Une interruption et une suspension ne produisent pas les mêmes effets de calcul. Dans l'affaire examinée, la cour écarte l'argument de prescription, annule le jugement qui avait déchargé la société et rejette ses demandes. Il serait donc erroné de présenter l'arrêt comme une protection automatiquement acquise au titulaire.

L'enseignement pratique est de tenir deux chronologies lorsque le régime applicable l'exige. La première rassemble les événements affectant la créance ; la seconde suit les décisions, leur notification et les voies de contestation. La date de l'avis ne remplace pas nécessairement celle de la décision de l'acheteur. Le seul classement du dossier sous la mention « règlement amiable en cours » ne permet pas de savoir quel délai continue ou recommence à courir.

Cette analyse doit toutefois rester attachée au droit du contrat en cause. L'arrêt applique notamment l'article 127 de l'ancien code des marchés publics. Il ne prouve pas que toute médiation, toute négociation informelle ou toute procédure actuelle produit les mêmes effets. Avant de reporter une échéance, il faut identifier le mécanisme effectivement saisi, son fondement et les actes susceptibles d'affecter le délai concerné.

Pour une PME, cette organisation documentaire peut peser autant que la discussion sur le montant : preuve de la saisine, avis, décision ultérieure et notifications doivent être conservés dans le dossier de créance. La recherche d'un accord ne dispense pas de vérifier les échéances. Un désaccord technique sur une pénalité ou une livraison risque autrement d'être tranché par une difficulté procédurale que les échanges industriels n'ont jamais explicitement abordée.

Accès aux marchés et aux installations

Recruter un ancien salarié de l'acheteur ne suffit pas à établir une concurrence faussée

Par sa décision du 23 mai 2025, le Conseil d'État a examiné une contestation de Wifirst concernant une consultation de l'Économat des armées. Un salarié de Passman avait auparavant travaillé pour cet acheteur et pu accéder à des informations sur le marché exécuté par Wifirst. Le Conseil d'État annule l'ordonnance attaquée puis rejette les demandes de Wifirst. Il tient compte des circonstances concrètes, notamment du temps écoulé et de la modification des caractéristiques de la nouvelle consultation.[9]

Le lien professionnel ancien ne démontre pas, à lui seul, un manquement à l'impartialité de l'acheteur ou une distorsion de concurrence. Encore faut-il examiner l'information disponible, son actualité et son utilité dans la procédure litigieuse. Ici, la seconde consultation différait de la première, notamment par ses zones et ses modalités de prix. Le marché concernait des télécommunications ; la qualité du client ne suffit pas à en faire automatiquement un marché d'armement soumis à toutes les règles spécifiques de ce secteur.

Pour une entreprise candidate, l'analyse d'un avantage informationnel doit donc être précise. Un ancien prix peut perdre sa pertinence si le périmètre, les quantités ou l'unité de rémunération

changent. À l'inverse, une donnée technique confidentielle encore déterminante peut conserver sa valeur. Le raisonnement doit relier une information identifiable à son effet possible sur la préparation de l'offre, plutôt que déduire un avantage de la seule mobilité d'un salarié.

L'entreprise qui recrute doit également organiser la préparation de ses offres sans solliciter des informations qu'elle ne peut légitimement utiliser. La décision ne dispense pas de protéger les données confidentielles auxquelles une personne a eu accès chez son ancien employeur, notamment celles concernant d'autres fournisseurs. Pour l'acheteur, les mesures correctrices se discutent au regard du problème réel : diffusion d'une information pertinente, modification du dossier ou autre intervention adaptée aux circonstances.

L'intérêt de ce repère pour les équipementiers et les nouveaux entrants est de replacer la contestation sur des éléments démontrables. Une procédure n'est ni régulière ni irrégulière du seul fait qu'un spécialiste connaît plusieurs acteurs du marché. Ce qui compte est l'existence d'une atteinte effective aux exigences de la commande et l'aptitude des mesures prises à rétablir des conditions de concurrence équitables.

Une habilitation ne garantit pas l'accès physique à un site industriel protégé

La décision du Conseil d'État du 9 novembre 2023 relative au site de Cherbourg reste un repère pour l'organisation des interventions industrielles. Elle distingue l'habilitation liée à la protection des informations classifiées de l'autorisation d'accès à une zone protégée. La première ne confère pas, par elle-même, la seconde. Le Conseil d'État rejette le recours examiné ; les anciennes dénominations de classification employées dans cette affaire ne doivent pas être reprises comme description du régime actuel.^[10]

L'habilitation et le besoin d'en connaître répondent à la question de l'accès à des informations déterminées. L'autorisation physique porte sur la présence dans un espace soumis à des règles de protection. Une personne peut satisfaire à une condition et ne pas disposer de l'autre. Pour l'exécution du contrat, cette séparation signifie que la disponibilité d'un technicien et sa compétence ne suffisent pas à garantir son intervention à la date prévue.

Le calendrier de production ou de maintenance doit donc intégrer les démarches nécessaires avant le déplacement. Selon l'activité, une intervention peut exiger plusieurs validations dont les acteurs et les délais ne coïncident pas. Le dossier doit permettre de savoir quelle autorisation est demandée, par qui et pour quel périmètre. Une mention générale « personnel habilité » dans une proposition commerciale ne décrit pas l'ensemble de ces conditions.

La continuité de service appelle également une préparation des remplacements. Si une seule personne possède une compétence rare et l'ensemble des accès nécessaires, son indisponibilité peut bloquer une opération. Former un second intervenant, prévoir les démarches en amont et organiser la transmission autorisée des connaissances réduisent cette dépendance. Ces mesures industrielles n'autorisent évidemment pas à contourner une décision d'accès ou à partager plus largement des informations protégées.

Enfin, la décision ne permet pas de généraliser les motifs personnels examinés à d'autres salariés ou d'autres sites. Elle fournit une distinction juridique, pas une appréciation de sécurité applicable à toute équipe. Les responsabilités contractuelles d'un retard doivent être examinées à partir des engagements réels, des demandes effectuées et des décisions reçues. L'organisation du projet gagne ainsi à traiter l'accès comme une condition d'exécution documentée, et non comme un attribut définitivement acquis à une personne.

Exportations et partenaires étrangers

Exporter un matériel de guerre : traiter l'autorisation avant de transformer la perspective en commande ferme

L'article L. 2335-2 du code de la défense, dans sa version en vigueur au 30 septembre 2026, pose le principe de l'autorisation préalable pour l'exportation des matériels de guerre et assimilés vers les États non membres de l'Union européenne et certains territoires exclus du territoire douanier de l'Union. Le texte renvoie à la définition des matériels et aux dérogations. Ce repère légal ne permet pas de classer un produit particulier, mais interdit de traiter l'autorisation comme une formalité extérieure au calendrier commercial.[11]

La première question porte sur l'objet exporté. Une dénomination commerciale, la taille du fournisseur ou l'existence d'un usage civil ne déterminent pas à eux seuls le régime applicable. Une entreprise à technologie duale doit qualifier précisément les biens, logiciels ou connaissances concernés, au regard des textes pertinents. Le régime complet des biens à double usage ne se déduit pas de cet article et demande un examen distinct.

La négociation commerciale doit ensuite identifier ce qui dépend de l'autorisation. Dates de livraison, investissements préparatoires et engagements auprès des sous-traitants peuvent être pris avant que la vente puisse être exécutée. Une clause adaptée doit déterminer comment les parties traiteront un délai ou un refus, sans promettre au client une décision qui relève des autorités. Elle ne peut pas rendre licite une opération que le droit interdit.

Pour le fournisseur de rang inférieur, la visibilité est parfois plus réduite : il livre au maître d'œuvre sans négocier le contrat final. Il doit néanmoins disposer des informations nécessaires à ses propres obligations et à la compréhension de la destination de sa prestation. Le partage d'informations doit rester compatible avec les secrets protégés ; cette contrainte ne justifie pas de laisser indéterminées les conditions essentielles de l'exécution.

La conséquence économique est simple : un carnet commercial doit distinguer les opérations autorisées, celles dont l'exécution reste conditionnelle et les simples perspectives. Cette distinction permet de financer les achats et les capacités en connaissance du risque. Elle ne préjuge pas de la décision administrative ; elle évite que son incertitude soit reportée silencieusement sur les PME, les délais de production et les prévisions de trésorerie.

Investissement étranger : l'autorisation nationale et l'éligibilité européenne répondent à deux contrôles différents

L'article L. 151-3 du code monétaire et financier soumet à autorisation préalable certains investissements étrangers dans les activités sensibles en France, notamment celles intéressant la défense nationale et la recherche, la production ou la commercialisation d'armes et de munitions. Le ministre peut assortir l'autorisation de conditions destinées à protéger les intérêts nationaux. L'article renvoie au décret pour définir les activités et les investissements concernés : il ne permet pas de qualifier seul toute prise de participation.[12]

Pour un investisseur ou une entreprise à technologie duale, l'examen doit précéder l'engagement définitif. La qualification dépend notamment de l'opération et de l'activité effectivement exercée. Une levée de fonds présentée comme une simple étape de croissance peut affecter le contrôle de données, de droits technologiques ou de capacités critiques. Inversement, la seule présence d'un actionnaire étranger ne démontre pas que chaque opération ultérieure relève d'une nouvelle autorisation.

Les conditions attachées à une autorisation peuvent avoir des effets concrets sur la gouvernance et l'organisation industrielle. Leur mise en œuvre doit être compatible avec les droits négociés par les partenaires : accès aux informations, choix stratégiques, propriété intellectuelle ou maintien de capacités. Il est préférable d'identifier ces sujets pendant la négociation plutôt que découvrir après signature que certains engagements ne peuvent être exécutés dans les termes convenus.

Ce contrôle national ne se confond pas avec les règles d'EDIP ou de SAFE. Une autorisation d'investissement ne démontre pas automatiquement que l'entreprise satisfait à toutes les conditions d'un financement européen ; l'inverse est également vrai. Les textes européens prévoient leurs propres garanties et procédures. Un dossier cohérent doit expliquer comment les engagements nationaux, les droits de l'investisseur et les exigences du projet s'articulent effectivement.[4], [3]

Le calendrier de l'opération doit enfin distinguer signature, réalisation, autorisations et conditions éventuelles. Les parties doivent savoir quelles obligations peuvent être exécutées avant la réalisation et quelles informations peuvent être communiquées à chaque étape. Ce travail ne suppose pas d'écarter par principe les capitaux étrangers ; il permet de construire une opération dont le financement, le contrôle et les engagements industriels sont juridiquement compatibles.

Documents d'exportation : le refus de communication ne tranche pas la légalité des ventes

Le 1er décembre 2025, le Conseil d'État a rejeté un pourvoi relatif à la communication de documents concernant des exportations vers plusieurs pays du Moyen-Orient. Dans le dossier examiné, la protection du secret de la défense nationale et de la conduite des relations extérieures justifiait le refus, y compris après une occultation partielle. Cette décision porte sur l'accès aux documents ; elle ne constitue ni une validation ni une condamnation des licences d'exportation elles-mêmes.[13]

Cette distinction est essentielle pour commenter la décision sans lui faire dire davantage. Les critères de communication d'une pièce administrative et les conditions de légalité d'une autorisation ne sont pas identiques. Le juge peut reconnaître qu'un document ne doit pas être transmis au demandeur sans trancher, dans cette instance, si l'opération évoquée respecte l'ensemble des règles qui lui sont applicables. Le dispositif doit être lu avec l'objet exact du recours.

Le Conseil d'État examine également les arguments relatifs à l'accès à l'information et à la liberté d'expression, dans le contexte de la demande. Il ne déduit pas de ces droits une obligation générale de divulguer toute pièce touchant aux exportations. Dans son raisonnement, les considérations relatives au secret des affaires et au secret douanier sont surabondantes : les présenter comme les fondements décisifs de la solution déformerait la portée de l'arrêt.

Pour les industriels, ce repère concerne surtout la maîtrise des communications. Une demande d'information, un rapport public, une réponse au client et une communication commerciale n'obéissent pas nécessairement aux mêmes règles. Le refus opposé à un tiers n'autorise pas l'entreprise à supprimer ses propres pièces de suivi ou à s'affranchir des transmissions légalement requises. La protection d'un document et la conservation de sa traçabilité sont deux fonctions différentes.

Une présentation publique peut donc expliquer le cadre de conformité et les procédures suivies sans révéler les éléments protégés ni prétendre que le juge aurait approuvé toutes les opérations. La formulation doit identifier ce qui est attesté, ce qui demeure confidentiel et ce que la décision ne tranche pas. Cette précision renforce l'information du lecteur : elle remplace une affirmation générale de légalité par une description exacte de la question effectivement jugée.

Notes et références

[1] Législateur français. Loi n° 2026-791 du 16 août 2026 actualisant la programmation militaire pour les années 2024 à 2030. 16 août 2026 ; JORF du 18 août 2026. Articles 2, 11 à 13 et 15 ; dispositions transitoires des articles 11 et 12.

[2] Conseil de l'Union européenne. European defence industry: Council identifies the first five projects of common interest. 28 septembre 2026. Communiqué intégral ; liste des cinq projets et contexte de sélection.

[3] Conseil de l'Union européenne. Règlement (UE) 2025/1106 établissant l'instrument SAFE. 27 mai 2025 ; JOUE du 28 mai 2025. Articles 1, 2, 4, 6 à 12 et 16 ; en particulier 16 § 3 à 12.

[4] Parlement européen et Conseil de l'Union européenne. Règlement (UE) 2025/2643 relatif au programme pour l'industrie européenne de la défense — EDIP. 16 décembre 2025 ; JOUE du 29 décembre 2025. Articles 9 et 10, notamment 9 § 1 à 8 et 10 § 3 à 5.

[5] Ministère de l'économie — Assemblée nationale. Réponse à Sylvain Berrios, question écrite n° 5281 : financement des entreprises de défense. 21 avril 2026 ; question du 25 mars 2025. Réponse intégrale, JO AN du 21 avril 2026, p. 3387.

[6] Léo Péria-Peigné — Ifri. La remontée en puissance de la défense en Europe. Trompe-l'œil ou vraie mutation ?. RAMSES 2026, édition publiée en 2025. Pages imprimées 258 à 261 ; article de quatre pages.

[7] Cour administrative d'appel de Paris. CAA Paris, 17 avril 2026, n° 24PA00323 — Naval Group, redevance FREMM. 17 avril 2026. Points 1 à 7 et dispositif ; particulièrement points 3 à 5.

[8] Cour administrative d'appel de Versailles. CAA Versailles, 14 janvier 2025, n° 22VE00435 — Leroux et Lotz Turbomachines. 14 janvier 2025. Points 6 à 9 (article 127 et prescription) et dispositif.

[9] Conseil d'État. Conseil d'État, 23 mai 2025, nos 500255 et 500258 — Wifirst. 23 mai 2025. Points 4 à 13 et 16 ; dispositif, articles 1 et 2.

[10] Conseil d'État. Conseil d'État, 9 novembre 2023, n° 466754 — accès au site de Cherbourg. 9 novembre 2023. Points 3-4 (habilitation), 8 à 12 (accès spécifique) et 15 ; dispositif.

[11] Code de la défense. Article L. 2335-2 — autorisation préalable d'exportation. Version en vigueur au 30 septembre 2026. Article unique, texte fourni avec identifiant LEGIARTI000029227371.

[12] Code monétaire et financier. Article L. 151-3 — investissements étrangers soumis à autorisation. Version en vigueur au 30 septembre 2026. I et II ; identifiant LEGIARTI000038589686.

[13] Conseil d'État. Conseil d'État, 1er décembre 2025, n° 498014 — communication de documents relatifs aux exportations. 1er décembre 2025. Points 3 à 11 et dispositif ; en particulier 5 (documents occultés), 7-8 (article 10 CEDH), 9 (motifs surabondants).