



**CONSEIL DE
L'UNION EUROPÉENNE**

**Bruxelles, le 7 octobre 2004 (11.10)
(OR. en)**

13177/04

**POLARM 30
PESC 823
COMPET 158
ECOFIN 318**

NOTE DE TRANSMISSION

Origine: Pour le Secrétaire général de la Commission européenne,
Madame Patricia BUGNOT, Directeur

Date de réception: 24 septembre 2004

Destinataire: Monsieur Javier SOLANA, Secrétaire général/Haut représentant

Objet: Livre vert concernant les marchés publics de la défense

Les délégations trouveront ci-joint le document de la Commission COM(2004) 608 final.

p.j.: COM(2004) 608 final



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 23.09.2004
COM(2004)608 final

LIVRE VERT

Les marchés publics de la défense

(présenté par la Commission)

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION.....	3
I. DES RAISONS D'AGIR DANS LE DOMAINE DES MARCHES PUBLICS DE DEFENSE	3
1. Des marchés de défense cloisonnés	4
2. Des spécificités propres aux marchés de défense	4
2.1 Le rôle prépondérant des Etats	5
2.2 Des impératifs de sécurité d'approvisionnement et de confidentialité	5
2.3 La complexité des programmes d'acquisitions d'armement.....	5
3. Les limites du cadre juridique existant.....	6
3.1 Le régime dérogatoire communautaire	6
3.2 Des législations nationales non homogènes.....	7
3.3 Des régimes spécifiques pour les programmes en coopération	8
II. PISTES DE REFLEXION POUR DEFINIR DES ACTIONS AU NIVEAU EUROPEEN	9
1. Mieux expliciter le cadre réglementaire communautaire existant	9
2. Compléter le cadre réglementaire communautaire par un instrument spécifique.....	10
2.1. Les objectifs	10
2.2 Le contenu.....	11
MODALITES DE CONSULTATION.....	12

INTRODUCTION

Ce Livre Vert constitue l'une des actions annoncées par la Commission européenne dans sa Communication « Vers une politique de l'Union européenne en matière d'équipements de défense », adoptée le 11 mars 2003¹. A travers ces actions, la Commission européenne entend contribuer à la construction progressive d'un marché européen pour les équipements de défense (« *European Defence Equipment Market* », EDEM), plus transparent et ouvert entre les Etats membres, qui, tout en respectant les spécificités du secteur, le rendrait économiquement plus efficace.

L'évolution vers un marché à l'échelle européenne est un des éléments clés afin de renforcer la compétitivité des industries européennes, assurer une meilleure allocation des ressources en matière de défense et soutenir le développement des capacités militaires de l'Union dans le cadre de la Politique Européenne de Sécurité et de Défense (PESD).

La création de l'Agence européenne de défense, compétente dans le domaine des capacités de défense, de la recherche, des acquisitions et de l'armement, renforce l'intérêt de la constitution d'un tel marché.

La mise en place de l'EDEM supposerait de réaliser un ensemble d'initiatives complémentaires, parmi lesquelles l'organisation d'un cadre réglementaire approprié en matière d'acquisition des équipements de défense. Une plus grande ouverture des marchés de défense, actuellement cloisonnés au niveau national, permettrait en effet d'augmenter les opportunités commerciales pour les entreprises européennes du secteur, y compris pour les PME, et contribuerait à leur croissance et à renforcer leur compétitivité.

Ce Livre Vert a pour but de poursuivre, dans le respect du principe de subsidiarité, le débat déjà engagé dans ce domaine². A ce titre, la Commission européenne a associé deux groupes de travail constitués de représentants des Etats membres et des industries européennes, aux étapes préparatoires du Livre Vert.

Dans une première partie, le Livre Vert identifie les raisons justifiant une action spécifique à travers un état des lieux de la situation des marchés, de leurs multiples particularités et de la réglementation existante. Sur la base de ces constats, il ouvre, dans une seconde partie, des pistes de réflexion sur les instruments à envisager.

I. DES RAISONS D'AGIR DANS LE DOMAINE DES MARCHES PUBLICS DE DEFENSE

Les dépenses de défense des Etats membres constituent une part importante des dépenses publiques, de l'ordre de 160 Milliards d'Euros pour les 25 Etats membres, dont 1/5 est consacré aux achats d'équipements militaires (acquisitions et recherche et développement)³.

¹ COM(2003) 113 final.

² Travaux du Groupe du Conseil Politique de l'Armement (POLARM), du Groupe Armement de l'Europe Occidentale (GAEO), de l'*Agency Establishment Team* chargée de la mise en place de l'Agence européenne de défense.

³ Sources : OTAN (Organisation du Traité de l'Atlantique Nord) et SIPRI (*Stockholm International Peace Research Institute*) 2002.

Les marchés publics de défense se caractérisent aujourd'hui par un cloisonnement au niveau national (§ 1), par des spécificités qui les différencient des autres marchés publics (§ 2) et par un cadre juridique dont l'application est complexe (§ 3).

1. DES MARCHÉS DE DÉFENSE CLOISONNÉS

Bien que la totalité des dépenses militaires des Etats membres soit considérable, elle demeure largement fragmentée au niveau des marchés nationaux ce qui pose aujourd'hui un problème majeur pour tous les Etats membres dotés d'industries de défense. Suite aux réductions des budgets et à la restructuration des forces armées, la taille des marchés nationaux – y compris ceux des grands Etats – n'est plus suffisante pour arriver à des volumes de production permettant d'amortir les coûts de R&D élevés des systèmes d'armes. Cette situation, ainsi que la fragmentation des efforts de recherche et développement en Europe, implique un surcoût pour les contribuables et nuit à la compétitivité de l'industrie de la défense européenne et à sa capacité à répondre aux besoins capacitaires de la PESC. Compte tenu du caractère dual des technologies (militaire et civile), la compétitivité globale de l'industrie en Europe en est également affectée.

Des progrès ont été engagés au cours des dix dernières années, notamment par un renforcement de la coopération trans-européenne en matière d'armement et par un début d'ouverture à la concurrence de ces marchés à l'échelle européenne. Initiatives aux résultats modestes, elles n'ont pu conduire à la constitution d'un marché de défense européen. Pour ce qui concerne les programmes menés en coopération, l'utilisation encore fréquente du principe du juste retour sur investissement limite généralement l'ouverture aux seuls pays participants et implique une répartition des travaux basée sur des critères de politique industrielle purement nationale. Quant aux acquisitions nationales, la part des marchés attribués selon une procédure concurrentielle reste encore faible. Indépendamment des procédures utilisées, la part attribuée à des fournisseurs nationaux demeure largement prédominante.

2. DES SPÉCIFICITÉS PROPRES AUX MARCHÉS DE DÉFENSE

Les spécificités des marchés de défense résultent de la nature même des biens militaires et des services afférents. Elles ne sont pas uniquement d'ordre économique et technologique, mais dépendent également de la politique de sécurité et de défense de chacun des Etats membres⁴. Les industries de défense ont par conséquent un caractère stratégique et entretiennent des relations particulières avec les Etats.

⁴ Voir le document du Groupe POLARM du Conseil, annexé à la Communication COM(1997) 583 du 4.12.1997.

2.1 Le rôle prépondérant des Etats

Suite aux privatisations et aux efforts d'optimisation des politiques d'acquisition ces dernières années, le rôle des Etats s'est atténué mais il reste encore prédominant. En tant que clients uniques, ils déterminent la demande des produits en fonction de besoins militaires liés à leurs objectifs stratégiques et définissent ainsi la taille des marchés. Ils participent, à des degrés variables selon les pays, au financement de la recherche et développement, influençant ainsi le savoir-faire technologique et la compétitivité à long terme des industries. En tant que régulateurs, ils contrôlent le commerce des armements par le biais de licences d'exportation nécessaires aux industries, y compris pour délivrer des équipements à l'intérieur de l'Union, et l'octroi d'autorisations pour soumissionner. Ce contrôle s'effectue également, bien que de façon plus limitée, sur les restructurations industrielles, voire au niveau de l'actionnariat.

2.2 Des impératifs de sécurité d'approvisionnement et de confidentialité

Les impératifs de défense supposent que les sources d'approvisionnement soient assurées pendant toute la vie des programmes d'armement, depuis la conception jusqu'au retrait du service de l'équipement, en temps de paix et en temps de guerre. Les Etats peuvent donc être conduits à mettre en place des garanties d'approvisionnement particulières. Le maintien d'une capacité industrielle de défense purement nationale peut apparaître comme un moyen fiable pour répondre aux intérêts stratégiques et aux situations d'urgence (opérations militaires).

Les impératifs de défense peuvent également impliquer, pour les Etats, de disposer d'équipements garantissant la supériorité technologique des forces militaires engagées. Celle-ci repose notamment sur la confidentialité des programmes et de leurs spécifications techniques. L'obligation de protéger ces informations confidentielles contraint les industriels à disposer d'habilitations spécifiques nationales.

2.3 La complexité des programmes d'acquisitions d'armement

Les programmes de développement d'armement sont complexes. Leur volume de production est limité et les risques d'échec commercial nécessitent aussi le soutien des Etats. Les équipements sont souvent constitués de systèmes nouveaux qui intègrent à la fois des technologies militaires et civiles. Leur cycle de vie est long: la période entre l'expression du besoin opérationnel et la fin de vie d'un système peut atteindre 50 ans. Le rapport qualité/prix et la gestion des risques doivent pouvoir être assurés sur l'ensemble de cette période. Les Etats doivent ainsi avoir accès à des capacités industrielles et technologiques adéquates tout au long du cycle de vie d'un système et entretenir des relations pérennes et fiables avec les fournisseurs.

Par ailleurs, les acquisitions d'équipements d'armement « sur étagère⁵ » font souvent l'objet de « compensations » qui consistent, pour un pays acheteur, à exiger une contrepartie pouvant dépasser 100% du montant du contrat. Ce retour peut être direct, à travers des commandes pour des sociétés nationales ou des transferts de savoir-faire et de technologie liées au contrat d'origine. Il peut aussi être indirect et concerner d'autres secteurs industriels que celui couvert par le contrat en question, voire non militaires.

⁵ Equipement fini déjà développé et disponible à la vente.

3. LES LIMITES DU CADRE JURIDIQUE EXISTANT

3.1 Le régime dérogatoire communautaire

Les particularités du secteur de la défense ont été reconnues dès la fondation de la Communauté à travers un régime dérogatoire défini à l'article 296 du Traité CE. Selon le paragraphe 1 de cet article :

- «a. *aucun Etat membre n'est tenu de fournir des renseignements dont il estimerait la divulgation contraire aux intérêts essentiels de sa sécurité,*
- b. *Tout Etat membre peut prendre les mesures qu'il estime nécessaires à la protection des intérêts essentiels de sa sécurité et qui se rapportent à la production ou au commerce d'armes, de munitions et de matériel de guerre ; ces mesures ne doivent pas altérer les conditions de la concurrence dans le marché commun en ce qui concerne les produits non destinés à des fins spécifiquement militaires⁶».*

Compte tenu de sa portée générale, cette disposition est susceptible de s'appliquer également dans le domaine des marchés publics.

Comme la nouvelle directive 2004/18/CE le clarifie à son article 10, la réglementation communautaire en matière de marchés publics s'applique aux marchés passés par des pouvoirs adjudicateurs dans le domaine de la défense, sous réserve de l'article 296 du traité CE. Dès lors, les règles communautaires sont en principe également applicables dans le secteur de la défense, mais les Etats membres ont la possibilité de déroger à celles-ci dans les cas et sous les conditions spécifiquement prévus à cet effet. En tout état de cause, la possibilité de dérogation prévue à l'article 296 du Traité CE ne peut jouer ni pour les biens civils ni pour ceux non destinés à des fins spécifiquement militaires, même s'ils sont achetés par les ministères de la défense nationaux.

La jurisprudence de la Cour a délimité les conditions d'utilisation de cette dérogation de manière restrictive, en indiquant que⁷ :

- son utilisation ne constituait pas une réserve générale et automatique mais devait être justifiée au cas par cas. Les Etats ont ainsi une possibilité au secret couvrant les informations qui mettraient en cause leur sécurité et une faculté d'invoquer une exemption aux règles du marché intérieur en matière de commerce d'armement et sont tenus d'évaluer pour chaque contrat s'il est couvert ou non par la dérogation ;
- l'utilisation des mesures nationales dérogatoires par les Etats n'est justifiée que si elle est nécessaire pour réaliser l'objectif de sauvegarde des intérêts essentiels de sécurité invoqués,
- la charge de la preuve incombe à l'Etat membre qui entend s'en prévaloir,

⁶ Conformément au paragraphe 2 de cet article, une liste des produits auxquelles les dispositions du paragraphe 1 s'appliquent a été adoptée par le Conseil en 1958.

⁷ Entre autres, arrêt Johnston, aff. 222/84, arrêt Commission contre Espagne, aff. C-414/97. Ce dernier, bien que rendu en matière de TVA, est applicable au domaine des marchés publics.

- cette preuve est à fournir, si nécessaire, auprès des juges nationaux ou bien, le cas échéant, de la Cour de Justice, qui pourrait être saisie par la Commission dans l'exercice de sa fonction de gardienne du traité.

En règle générale, les Etats membres peuvent donc déroger aux règles du traité et des directives communautaires, mais uniquement sous des conditions bien déterminées. Néanmoins, plusieurs difficultés d'application se posent :

- en l'absence d'une interprétation précise de ces dispositions, une pratique quasi systématique de recours à cette dérogation s'est développée en matière de marchés publics. Malgré les clarifications de la Cour, le faible nombre de publications au Journal officiel de l'Union européenne laisse supposer que certains Etats membres estiment pouvoir recourir à la dérogation de manière automatique;
- la notion d'intérêt essentiel de sécurité n'étant pas définie dans le droit communautaire ni dans la jurisprudence de la Cour, les Etats se réservent dans la pratique une large marge d'appréciation pour déterminer les marchés susceptibles d'y porter atteinte;
- pour délimiter le champ d'application de l'article 296 du Traité CE, la liste de 1958⁸ ne constitue pas une base de référence appropriée dans la mesure où elle n'a jamais été publiée officiellement, ni révisée depuis.

On constate donc que les marchés de défense restent encore dans une large mesure couverts par les législations purement nationales.

3.2 Des législations nationales non homogènes

En matière de marchés de défense, la plupart des réglementations nationales prévoit des dérogations à l'application des règles prévues pour les marchés publics, selon des degrés de transparence variables. Ceci constitue une difficulté potentielle pour les fournisseurs non nationaux.

- La **publication des appels d'offre**, lorsqu'elle a lieu, se fait dans des bulletins nationaux spécifiques, dont le contenu, la fréquence et le mode de diffusion varient d'un Etat à l'autre.
- Les cas possibles de **non publication** prévus dans les législations nationales sont vastes et diffèrent suivant les pays.
- Les **spécifications techniques** sont souvent très détaillées et basées sur des normes non homogènes.
- Les **critères de sélection** des fournisseurs prennent en compte, pour certains Etats, la capacité d'offrir des compensations industrielles, et pour la majorité des Etats, la confidentialité et la sécurité d'approvisionnement, dont la définition reste vague et l'appréciation ne tient pas compte des mêmes exigences, se référant parfois à l'origine des biens ou à la nationalité des fournisseurs.

⁸ Voir *footnote* n.6.

- La **mise en concurrence** se fait essentiellement via des procédures négociées dont les modalités ne sont pas encadrées de la même manière, notamment concernant l'étendue des négociations et les possibilités de modifications de l'objet du contrat.
- L'**attribution** des contrats se base en priorité sur le critère de l'offre économiquement la plus avantageuse. Mais la sécurité des approvisionnements et les compensations industrielles sont à nouveau prises en considération à ce stade par certains Etats.

Ces obstacles ont conduit certains Etats membres à s'engager, dans l'accord politique intergouvernemental du GAEO⁹, à harmoniser le contenu et les modalités de publication de leurs bulletins nationaux, et à suivre des règles de mise en concurrence plus ouvertes. Fondé sur des principes pertinents, ce système a pourtant produit des résultats limités tant au niveau de la transparence que de la mise en concurrence, en raison de son caractère juridiquement non contraignant.

3.3 Des régimes spécifiques pour les programmes en coopération

A côté des régimes nationaux, des règles *ad hoc* prévues dans des accords intergouvernementaux sont utilisées pour les acquisitions concernant les programmes d'armement menés en coopération¹⁰. Généralement, en raison des lourds investissements consentis par les pays participants à ces programmes, c'est le principe du juste retour industriel qui conditionne l'attribution de la commande.

Afin de remédier aux coûts élevés induits par cette pratique, l'Agence transnationale OCCAR¹¹ a été créée en 1996 et dotée de la personnalité juridique en 2000. Son régime contractuel plus concurrentiel prévoit de remplacer le système du « juste retour » par programme par un « juste retour global » pouvant s'effectuer sur plusieurs années et sur plusieurs programmes. Son application dépendra toutefois du nombre de nouveaux programmes attribués à la gestion de l'Organisation.

Ces tentatives n'ayant pas abouties à des résultats satisfaisants, les Etats membres ont récemment créé une Agence européenne de défense sous l'autorité du Conseil dans le cadre institutionnel unique de l'Union européenne, qui sera chargée, entre autre, de contribuer en consultation avec la Commission à la mise en place d'un marché européen de défense compétitif¹².

⁹ Les 16 pays membres, dont 14 Etats membres de l'Union (BE, DK, DE, EL, ES, FR, IT, LU, NL, PT, UK, AT, FI, SE), ont adopté en 1990 et réactualisé en 1999, des lignes directrices de mise en concurrence.

¹⁰ Ces contrats sont généralement passés par des Agences ad hoc ou des Agences OTAN agissant pour le compte des Etats participants aux programmes en question.

¹¹ Organisation Conjointe de Coopération en matière d'Armement ; ouverte sous certaines conditions à tous les Etats membres, elle ne regroupe aujourd'hui que cinq Etats (DE, BE, FR, IT, UK).

¹² Action commune instaurant une Agence Européenne de Défense (EDA) adoptée le 12 juillet 2004 par le Conseil.

II. PISTES DE REFLEXION POUR DEFINIR DES ACTIONS AU NIVEAU EUROPEEN

Le constat qui vient d'être posé sur la situation des marchés publics de la défense montre que plusieurs obstacles limitent les possibilités d'accès des industries européennes aux marchés des Etats membres, et donc leurs opportunités de croissance.

La Commission propose donc de poursuivre le débat sur l'opportunité d'engager une action communautaire dans le domaine des marchés de la défense. Ainsi, au stade actuel de ses réflexions, la Commission a identifié deux instruments possibles, l'un se limitant à clarifier le cadre juridique existant (§ 1), l'autre visant à établir des règles spécifiques dans le domaine de la défense, adaptées aux caractéristiques de ce secteur (§ 2).

Ces instruments ne préjugeraient pas d'actions complémentaires menées par les Etats membres dans les enceintes appropriées. Ils ne sauraient, en effet, apporter de réponses exhaustives à tous les aspects liés aux spécificités des marchés de défense, notamment concernant la sécurité des approvisionnements, notion appelée à évoluer en fonction de la convergence des intérêts de sécurité nationaux dans le cadre de la politique étrangère européenne, de sécurité et de défense. Le développement progressif d'une approche commune dans ce domaine pourrait faciliter l'application des instruments communautaires. De la même manière, ces instruments constitueraient un outil utile pour la réussite de la coopération entre les Etats membres.

1. MIEUX EXPLICITER LE CADRE RÉGLEMENTAIRE COMMUNAUTAIRE EXISTANT

La clarification du cadre réglementaire pourrait s'effectuer à travers un instrument non législatif tel qu'une Communication interprétative de la Commission. Cet instrument viserait à expliciter la réglementation communautaire existante afin d'en faciliter l'application par les autorités compétentes et sa compréhension par les opérateurs intéressés. Une Communication interprétative pourrait être adoptée dans des délais relativement rapides. De par sa nature, elle ne pourrait que consacrer le droit existant.

La Commission expliciterait davantage les principes dégagés par la Cour sur l'interprétation de l'article 296 du Traité CE, et notamment leur application en matière de marchés publics afin de faciliter, dans la pratique, la délimitation entre les contrats couverts par l'exception et ceux qui ne le sont pas. Pour ces derniers, les règles de droit commun - les directives « marchés publics »- demeurerait d'application.

La Communication ne serait pas juridiquement contraignante en tant que telle, mais expliciterait des principes et des règles qui, eux, le sont. De ce fait, la Commission serait contrainte de se tenir à cette interprétation dans l'exercice de ses fonctions de gardienne du traité. La Commission devra également tirer toutes les conséquences opérationnelles qui découlent de l'adoption d'une telle clarification du droit existant.

Questions

1. Estimez-vous utile/nécessaire/suffisant d'expliciter le cadre réglementaire actuel selon les modalités présentées ?
2. Y a-t-il d'autres aspects du régime communautaire en question qui mériteraient d'être clarifiés ?

2. COMPLÉTER LE CADRE RÉGLEMENTAIRE COMMUNAUTAIRE PAR UN INSTRUMENT SPÉCIFIQUE

2.1. Les objectifs

Le cadre réglementaire communautaire pourrait être complété par un nouvel instrument législatif spécifique aux marchés de défense (biens, services et travaux), tel qu'une directive visant à coordonner les procédures de passation de ces marchés¹³. Cette directive établirait un cadre spécifique de règles s'appliquant aux contrats qui tombent dans le champ d'application *ratione materiae* de l'article 296 du Traité CE, mais pour lesquels le recours à l'exception n'est pas justifié (conditions définies par la jurisprudence de la Cour). Elle s'appliquerait aux marchés de défense qui tombent actuellement dans le champ d'application des directives existantes, mais elle permettrait de disposer de règles correspondant davantage à leurs spécificités.

Elle poursuivrait trois objectifs principaux:

- une plus grande sécurité juridique, dans la mesure où elle permettrait une meilleure catégorisation entre les contrats : (a) couverts par les directives classiques ; (b) couverts par la nouvelle directive elle-même ; et (c) exclus de tout encadrement communautaire,
- une plus vaste information à l'échelle communautaire sur les contrats en question, et dès lors une plus large ouverture des marchés qui permettrait aux industries de défense européennes de participer sur un pied d'égalité aux appels d'offre dans tous les Etats membres ;
- l'introduction de la flexibilité nécessaire pour la passation de ces marchés, par la création d'un corps de règles adaptées aux spécificités des contrats en question.

Un tel instrument pourrait également servir comme outil de référence dans l'hypothèse où un Etat membre déciderait de ne pas se prévaloir de l'exception de l'article 296 du Traité CE, alors qu'il pourrait être invoqué.

¹³ Il s'agirait d'une démarche analogue à celle effectuée en 1990 pour prendre en compte les particularités des marchés dans les secteurs de l'eau, de l'énergie et des transports, à travers une directive spécifique (devenue 93/38 et modifiée par la directive 2004/17/CE du 31 mars 2004).

2.2 Le contenu

- La délimitation de son **champ d'application** pourrait se fonder sur une définition de portée générale de la catégorie de matériel militaire couverte, et/ou sur une liste. Il pourrait s'agir de celle de 1958, ou d'une autre liste, plus précise et actualisée, comme celle du Code de conduite en matière d'exportation d'armement¹⁴.
- Sur le modèle des directives existantes dans les autres secteurs, une disposition préciserait que la directive ne préjuge pas de la possibilité d'invoquer l'article 296 CE, sous les conditions définies par la Cour. De plus, elle identifierait les cas dans lesquels les conditions d'application de cette **exemption** sont remplies de manière claire et manifeste (par exemple le matériel nucléaire).
- Les **pouvoirs adjudicateurs** seraient les Ministères de la défense et les agences agissant pour leur compte, ainsi que les autres Ministères effectuant des achats de matériels militaires. L'application de la directive à d'autres organismes, tels que la nouvelle Agence de défense, resterait à préciser dans le cadre des enceintes appropriées.
- L'application de la directive ne préjugerait pas des possibilités d'exemptions conférées aux Etats membres dans le cadre des accords de l'OMC et de l'Accord sur les Marchés Publics.
- Les **procédures** devraient garantir le respect des principes de transparence et de non-discrimination, en prenant en compte les spécificités de ces marchés. La règle pourrait être la généralisation du recours à la procédure négociée avec publication préalable d'un avis de marché. Le recours à une procédure négociée sans publicité pourrait être envisagé dans des cas à définir, sur la base des exceptions prévues dans les directives existantes et, le cas échéant, d'autres cas inspirés des législations nationales.
- La **publicité** pourrait s'exercer à travers un système centralisé au niveau communautaire, avec l'utilisation d'un bulletin de publication harmonisé. L'objet du marché pourrait être décrit en termes de performances techniques en vue d'éviter une discrimination potentielle des fournisseurs.
- Des **critères de sélection** agréés devraient permettre de garantir la non discrimination et l'égalité de traitement entre les entreprises, et de tenir compte des particularités des contrats de défense, telles que la confidentialité, la sécurité des approvisionnements. Ils devraient également prendre en considération les habilitations conformes aux règles de protection du secret de défense.
- L'**attribution** du contrat aurait lieu sur la base de critères définis. Ceci impliquerait une discussion sur l'élimination progressive de pratiques telles que les compensations directes et indirectes.

¹⁴ Annexée à la Déclaration du Conseil du 5 juin 1998 (8675/2/98, PESC) qui crée un mécanisme de transparence des politiques d'exportation d'armement.

Questions

3. Les règles des directives existantes vous paraissent-elles adaptées/inadaptées aux spécificités des marchés de défense ? Précisez pourquoi.
4. Une directive spécifique serait-elle un instrument utile/nécessaire pour mettre en place un marché européen des équipements de défense et renforcer la base industrielle et technologique de défense européenne ?
5. Quelle est votre opinion concernant l'utilisation de cette éventuelle directive pour les acquisitions effectuées par d'autres organismes, tels que l'Agence européenne de défense?
6. Procédures : la procédure négociée avec publicité préalable vous semble-t-elle être adaptée aux spécificités des marchés de défense ? Quelles sont les situations qui devraient permettre le recours à la procédure négociée sans publicité ?
7. Champ d'application : quel serait le moyen le plus approprié pour définir le champ d'application ? Une définition générique et dans ce cas laquelle ? Une nouvelle liste et dans ce cas laquelle ? Une utilisation combinée d'une définition et d'une liste ?
8. Exemptions : la définition d'une catégorie de biens qui seraient exclus de manière manifeste de la directive vous semble-t-elle utile/nécessaire?
9. Publication : un système centralisé de publication vous semblerait-il approprié ? Si oui, selon quelles modalités ?
10. Critères de sélection : quels critères vous sembleraient devoir être pris en compte en plus de ceux déjà prévus dans les directives actuelles afin de tenir compte des particularités du secteur de la défense ? La confidentialité, la sécurité des approvisionnements, etc.? Et de quelle manière les définir ?
11. Comment considérez-vous devoir être traitée la pratique des compensations ?

MODALITES DE CONSULTATION

Ce Livre Vert ouvre une consultation officielle qui s'étendra sur une période de 4 mois à compter de la date de publication. Son encadrement sera assuré par la Commission, Direction Générale du Marché intérieur.

Livre Vert

Processus de consultation

Fin de la consultation : 4 mois à partir de la date de publication du Livre Vert

Les parties intéressées sont invitées à transmettre leurs réponses aux questions posées, observations et suggestions à l'adresse suivante:

C/o Commission européenne, DG Marché Intérieur

Consultation « Livre Vert sur les marchés publics de défense »

Av. de Cortenbergh/Kortenberglaan 100 (1/100)

B-1049 Bruxelles

Ou par courrier électronique

(MARKT-D2-DPP@cec.eu.int)

Le Livre Vert est également disponible sur la page web suivante :

http://europa.eu.int/comm/internal_market/consultations

NB : Toute contribution pourra être rendue publique, sauf si l'auteur demande expressément son traitement confidentiel.