

BELGISCHE KAMER VAN
VOLKSVERTEGENWOORDIGERS

8 juli 2001

**Economische compensaties
bij legeraankopen**

VERSLAG

NAMENS DE COMMISSIE
VOOR DE LEGERAANKOPEN
UITGEBRACHT DOOR
DE HEER **Jean-Paul MOERMAN**

INHOUD

1. Uiteenzettingen	3
1.1. Professor W. Struys van de Koninklijke Militaire School, auteur van de studie «De economische compensaties in België : verleden en toekomst.»	3
1.2. De <i>Belgian defense and security industry - group</i> (BDIG)	6
1.3. Het kabinet van de minister van Economie	17
1.4. De Sociaal economische raad van Vlaanderen (SERV)	20
1.5. De <i>Conseil économique et social de la région wallonne</i> (CESRW)	21
1.6. De Economische en sociale raad van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest (ESRBHG)	22
1.7. De <i>Groupe de recherche et d'information sur la paix</i> (GRIP)	23
1.8. Het kabinet van de minister van Landsverdediging	28
2. Bespreking	29

CHAMBRE DES REPRÉSENTANTS
DE BELGIQUE

8 juillet 2001

**Compensations économiques dans
le cadre des achats militaires**

RAPPORT

FAIT AU NOM DE LA COMMISSION
DES ACHATS MILITAIRES
PAR
M. **Jean-Paul MOERMAN**

SOMMAIRE

1. Exposés	3
1.1. Le professeur W. Struys de l'École royale militaire, auteur de l'analyse «Les compensations économiques en Belgique : passé et avenir»	3
1.2. Le <i>Belgian defense and security industry group</i> (BDIG)	6
1.3. Le cabinet du Ministre de l'Économie	17
1.4. Le <i>Sociaal economische raad van Vlaanderen</i> (SERV)	20
1.5. Le Conseil économique et social de la région wallonne (CESRW)	21
1.6. Le Conseil économique et social de la région de Bruxelles capitale (CESRBC)	22
1.7. Le Groupe de recherche et d'information sur la paix (GRIP)	23
1.8. Le cabinet du Ministre de la Défense	26
2. Discussion	29

**Samenstelling van de commissie op 18 april 2001/
Composition de la commission au 18 avril 2001:**
Voorzitter / Président : Jean-Paul Moerman

A. — Vaste leden / Membres titulaires

VLD	Jan Eeman, Stef Goris.
CVP	Hubert Brouns, Pieter De Crem.
Agalev-Ecolo	Martine Dardenne, Peter Vanhoutte.
PS	Jean-Pol Henry, Patrick Moriau.
PRL FDF MCC	Josée Lejeune, Jean-Paul Moerman.
Vlaams Blok	John Spinnewyn.
SP	André Schellens.
PSC	Jean-Pol Poncelet.

Membre sans voix délibérative :

VU&ID	Ferdy Willems.
-------	----------------

AGALEV-ECOLO	:	Anders gaan leven / Ecologistes Confédérés pour l'organisation de luttes originales
CVP	:	Christelijke Volkspartij
FN	:	Front National
PRL FDF MCC	:	Parti Réformateur libéral - Front démocratique francophone-Mouvement des Citoyens pour le Changement
PS	:	Parti socialiste
PSC	:	Parti social-chrétien
SP	:	Socialistische Partij
VLAAMS BLOK	:	Vlaams Blok
VLD	:	Vlaamse Liberalen en Democraten
VU&ID	:	Volksunie&ID21

<i>Afkortingen bij de nummering van de publicaties :</i>		<i>Abréviations dans la numérotation des publications :</i>	
DOC 50 0000/000 :	Parlementair document van de 50e zittingsperiode + nummer en volgnummer	DOC 50 0000/000 :	Document parlementaire de la 50e législature, suivi du n° et du n° consécutif
QRVA :	Schriftelijke Vragen en Antwoorden	QRVA :	Questions et Réponses écrites
CRIV :	Integraal Verslag (op wit papier, bevat de bijlagen en het Beknopt Verslag, met kruisverwijzingen tussen Integraal en Beknopt Verslag)	CRIV :	Compte Rendu Intégral (sur papier blanc, avec annexes et CRA, avec renvois entre le CRI et le CRA)
CRIV :	Voorlopige versie van het Integraal Verslag (op groen papier)	CRIV :	Version Provisoire du Compte Rendu intégral (sur papier vert)
CRABV :	Beknopt Verslag (op blauw papier)	CRABV :	Compte Rendu Analytique (sur papier bleu)
PLEN :	Plenum (witte kaft)	PLEN :	Séance plénière (couverture blanche)
COM :	Commissievergadering (beige kaft)	COM :	Réunion de commission (couverture beige)

<i>Officiële publicaties, uitgegeven door de Kamer van volksvertegenwoordigers</i> <i>Bestellingen :</i> <i>Natieplein 2</i> <i>1008 Brussel</i> <i>Tel. : 02/ 549 81 60</i> <i>Fax : 02/549 82 74</i> <i>www.deKamer.be</i> <i>e-mail : alg.zaken@deKamer.be</i>	<i>Publications officielles éditées par la Chambre des représentants</i> <i>Commandes :</i> <i>Place de la Nation 2</i> <i>1008 Bruxelles</i> <i>Tél. : 02/ 549 81 60</i> <i>Fax : 02/549 82 74</i> <i>www.laChambre.be</i> <i>e-mail : aff.generales@laChambre.be</i>
--	---

DAMES EN HEREN,

Uw commissie heeft tijdens haar vergadering van 18 april 2001 een debat gewijd aan de problematiek van de economische compensaties bij legeraankopen.

Op de vergadering waren uitgenodigd, professor W. Struys van het departement Economie en Beheer van de Koninklijke Militaire School, en vertegenwoordigers van de *Belgian defense and security industry group* (BDIG), de Sociaal economische raad van Vlaanderen (SERV), de *Conseil économique et social de la région wallonne* (CESRW), de Economische en sociale raad van het Brusselse Hoofdstedelijk Gewest (ESRBHG), de *Groupe de recherche et d'information sur la paix* (GRIP), alsook van de ministers van Economie en Landsverdediging.

*
* *

1. UITEENZETTINGEN

1.1. UITEENZETTING VAN PROFESSOR W. STRUYS, HOOFD VAN HET DEPARTEMENT ECONOMIE EN BEHEER VAN DE KONINKLIJKE MILITAIRE SCHOOL, AUTEUR VAN DE ANALYSE «DE ECONOMISCHE COMPENSATIES IN BELGIË: VERLEDEN EN TOEKOMST»¹.

Daar alle leden van de commissie en de andere deelnemers aan het debat de volledige tekst van de analyse hebben ontvangen, beperkt professor Struys zich tot de voornaamste punten ervan.

Moeten er economische compensaties zijn of is dat niet meer nodig ?

De industriëlen voeren aan dat het einde van de economische compensaties het einde van een aantal ondernemingen met zich zal brengen, omdat ze in vergelijking met andere landen in een vrij ongunstige concurrentiepositie zullen verkeren.

Sommige politici zijn voor het behoud van de compensaties, anderen zijn ertegen. Dat moet echter worden genuanceerd want sommigen zijn voorstander van de nieuwe vorm van compensaties, terwijl anderen vinden dat de traditionele compensatie moet worden behouden.

De compensaties hebben velen gelukkig gemaakt aangezien de militairen materieel hebben kunnen aan-

¹ Koninklijke Militaire School, Brussel, 25 maart 2001.

MESDAMES, MESSIEURS,

Votre Commission a débattu de la problématique des compensations économiques dans le cadre des achats militaires au cours de sa réunion du 18 avril 2001.

Avaient été invités à la réunion : le professeur W. Struys, du département Économie et Gestion de l'École royale militaire, et des représentants du *Belgian defense and security industry group* (BDIG), du *Sociaal economische raad van Vlaanderen* (SERV), du *Conseil économique et social de la région wallonne* (CESRW), du *Conseil économique et social de la région de Bruxelles-capitale* (CESRBC), du *Groupe de recherche et d'information sur la paix* (GRIP), ainsi que des ministres de l'Économie et de la Défense.

*
* *

1. EXPOSES

1.1. EXPOSÉ DU PROFESSEUR W. STRUYS, CHEF DU DEPARTEMENT ECONOMIE ET GESTION, DE L'ECOLE ROYALE MILITAIRE, AUTEUR DE L'ANALYSE «LES COMPENSATIONS ECONOMIQUES EN BELGIQUE : PASSE ET AVENIR»¹.

Puisque tous les membres de la Commission, ainsi que les autres participants au débat, ont reçu le texte complet de l'analyse, le professeur Struys se limite à exposer les points essentiels de son analyse.

Les compensations économiques, en faut-il ou n'en faut-il plus ?

Les industriels argumentent que la fin des compensations économiques sonnera le glas d'un certain nombre d'entreprises, puisque elles se trouveront dans des situations concurrentielles assez défavorables par rapport à celles d'autres pays.

Dans le monde politique, certains sont pour d'autres contre le maintien de ces compensations. Cette affirmation est à nuancer puisque certains sont en faveur des compensations nouveau régime alors que d'autres trouvent que la compensation classique doit être maintenue.

Les compensations ont permis de faire beaucoup d'heureux. En effet, elles ont permis aux militaires d'ac-

¹ Ecole Royale Militaire, Bruxelles, 25 mars 2001

kopen of doen aankopen dat ze nodig hadden, de politici hun politiek en electoraal achterland hebben kunnen belonen en de industriële contracten hebben kunnen sluiten.

Op macro-economisch vlak zijn er voordelen geweest op het stuk van de investeringen, de werkgelegenheid, het inkomen, de eigenlijke productieve activiteit, alsmede het onderzoek en de ontwikkeling, in het bijzonder in de speerpuntsectoren.

Op sectoraal vlak mag men stellen dat de luchtvaartsector, zoals hij nu bestaat, niet in stand zou kunnen zijn gehouden of misschien zelfs niet in het leven zou kunnen zijn geroepen indien de compensaties niet hadden bestaan.

Er zijn echter ook nadelen, voornamelijk op de volgende vlakken: een compensatie is een ruil, een directe uitwisseling, en dus een distorsie in een traditionele markteconomie. Het traditionele prijzensysteem geldt er niet en dat leidt tot hogere prijzen in vergelijking met een aankoop *off the shelf* voor Landsverdediging.

Behoudens uitzondering zijn voor sommige soorten van compensaties de productiereeksen doorgaans onvoldoende. De investeringen zijn zeer vaak vrij aanzienlijk. Dat brengt overcapaciteit met zich. De overdrachten van technologische kennis zijn niet altijd toereikend en de bestellingen zijn onzeker, bijvoorbeeld als het om indirecte compensaties gaat.

Een ander nadeel is dat de pressiegroepen in elke regio voortdurend de overeengekomen verdeelsleutels op de helling zetten.

Een tussenbesluit betreffende die nadelen bestaat erin, tegen elke economische logica in, te stellen dat het industrieel beleid uiteindelijk vaak de bovenhand heeft gekregen boven de defensiebehoeften.

Dat betekent dat materiaal werd gekocht dat door Defensie niet als eerste prioriteit werd vooropgesteld. Uiteindelijk heeft men voor elk aankoopdossier gebruik gemaakt van de compensaties, voor elk contract afzonderlijk, wat overeenstemt met een kortebaanbeleid met een beperkte visie.

De algemene balans van de compensaties zoals België ze heeft gekend is negatief.

De oplossingen : theoretisch zijn er vier soorten van oplossingen. De eerste : de traditionele compensaties behouden. De tweede : een andere, bijgestuurde vorm

quérir ou de faire acquérir du matériel dont ils avaient besoin. Les politiques ont pu, grâce aux compensations, récompenser les membres de leur hinterland politique et électoral, et bien sûr les industriels qui ont pu obtenir des contrats.

Sur le plan macroéconomique, il y a eu des avantages au niveau des investissements, de l'emploi, du revenu, de l'activité productive proprement dite, de la recherche et de la technologie, en particulier dans les secteurs d'avant-garde.

Sur le plan sectoriel, on peut dire que le secteur aéronautique n'aurait pas pu être maintenu ou peut-être même pas créé tel qu'il existe aujourd'hui sans l'existence de compensations.

Mais il y a eu aussi des inconvénients. Ces inconvénients se situent surtout sur les plans suivants : une compensation est un troc, un échange direct, c'est donc une distorsion dans une économie de marché classique. Le système naturel des prix n'y fonctionne pas, ce qui donne lieu à des surcoûts par rapport à un achat de matériel pour la Défense à l'étalage.

Pour certains types de compensations, les séries de production sont généralement insuffisantes, sauf exception. Les investissements sont très souvent assez importants. Cela crée des capacités excédentaires. Les transferts des technologies ne sont pas toujours satisfaisants et les commandes sont incertaines lorsqu'il s'agit, par exemple, de compensations indirectes.

Ce qui est aussi un inconvénient, c'est que les groupes de pression, dans chaque région, remettent continuellement en cause les clés de répartition convenues.

Une conclusion intérimaire relative à ces inconvénients sera que, contre toute logique économique, la politique industrielle a fini par l'emporter souvent sur les besoins de la défense.

Ceci signifie qu'on a acheté des matériels que la Défense n'avait pas classé en première priorité. On a fini par recourir aux compensations pour presque chaque dossier d'acquisition, contrat par contrat, ce qui correspond à une politique du court terme à vision limitée.

Le bilan global des compensations telles que la Belgique les a connues est négatif.

Les solutions : théoriquement, on peut envisager quatre types de solutions. La première : maintenir les compensations classiques. La deuxième : maintenir une autre

van compensaties handhaven, waarbij de voornaamste gebreken worden weggewerkt. De derde zou erin bestaan de traditionele compensatie af te schaffen en te vervangen door iets nieuws, dat zou kunnen worden genoemd «participatie aan internationale samenwerkingen», niet meer contract per contract, maar structureel. De vierde oplossing zou bestaan in de afschaffing van niet alleen de compensaties, maar ook van elke vorm van industriële participatie en van elke vorm van industriële activiteit in de defensie-sector.

De eerste oplossing bestaat erin de compensaties onverkort te behouden en is dus niet de goede aangezien de balans negatief is. De vierde oplossing, geen nijverheidsactiviteit meer hebben in defensie, is evenmin de goede aangezien er geen enkele reden is waarom België niet zou mogen deelnemen aan de productie van systemen, subsystemen of componenten die worden gebruikt in de uitrustingen van de strijdkrachten.

De derde oplossing, participatie aan de internationale samenwerkingen op lange termijn, is de beste keuze. De nood aan Belgische onderaannemers voor de internationale consortia die worden opgericht of reeds zijn opgericht, zal immers blijven bestaan, niet alleen in de grote, maar ook in de kleine landen. Behoeften bestaan en zullen nog blijven bestaan. De Belgische ondernemingen zullen dus hun voordelen kunnen uitspelen ten aanzien van andere. Idealiter zouden zij zich moeten verenigen in centra voor geavanceerde technologie en in gespecialiseerde niche-activiteiten in de domeinen waarin ze uitblinken door en genieten van comparatieve voordelen ten opzichte van andere.

De contracten zouden niet langer worden verkregen door compensaties, maar door de kwaliteit van hun producten, hun management en de bevrediging van de buitenlandse nationale behoeften.

Indien België niet de voorkeur geeft aan die oplossing, dreigt het op middellange of zelfs op korte termijn door de concurrentie uit de weg te worden geruimd, zodra de Europese defensiemarkt een feit zal zijn. Die bestaat reeds wat het aanbod betreft. Indien die markt nog niet bestaat wat de vraag betreft, komt hij toch in uitzicht met de megafusies van de jongste 18 maanden. Ook het Europees veiligheids- en defensiebeleid evolueert snel in die zin.

Spijtig genoeg moet er een overgangperiode zijn. Bovendien is België zeker niet het enige land dat op dat vlak actief is. Het is een kleine actor. De oorlogsindustrie die zich steeds meer mondialiseert (die zich eerst europeaniseert) moet rekening houden met de kleine en de grote actoren. Maar dat langebaanproces moet

forme de compensations, mais corrigée, en éliminant ses principaux défauts. La troisième serait de supprimer la compensation classique et de la remplacer par quelque chose de nouveau, ce qui pourrait être appelé «participation à des coopérations internationales», non plus contrat par contrat, mais de façon structurelle. La quatrième serait de supprimer non seulement les compensations, mais toute forme de participation industrielle et toute forme d'activité industrielle dans le secteur de la défense.

La première solution consistant à maintenir les compensations en l'état n'est pas la bonne puisque le bilan est négatif. La quatrième solution n'est pas la bonne non plus puisqu'il n'y a aucune raison pour laquelle la Belgique ne puisse participer à la production de systèmes, de sous-systèmes ou de composants entrant dans les équipements que les Forces armées utilisent.

La solution trois, appelée «participation à des coopérations internationales à long terme», constitue le meilleur choix en régime, c'est-à-dire que pour les grands consortia internationaux en formation ou déjà formés, les besoins existants en sous-traitants belges continueront d'exister, non pas dans les grands pays seulement mais également dans les petits pays. Il y a des besoins et il y aura encore des besoins. Les entreprises belges pourront donc faire valoir leurs avantages comparatifs par rapport à d'autres. L'idéal serait qu'elles se forment en centres d'excellence et en activités de niches spécialisées dans les domaines où elles sont excellentes et jouissent d'avantages comparatifs par rapport à d'autres.

Les contrats obtenus ne le seraient plus alors par la voie des compensations mais par la qualité de leurs produits, de leur management et de la satisfaction qu'elles donneront aux besoins nationaux et étrangers.

Si la Belgique ne privilégie pas cette solution, elle risque à moyen terme ou peut-être même à court terme de se faire balayer par la concurrence dès que le marché européen de la Défense se créera. Celui-ci existe déjà du côté de l'offre. Avec les mégafusions des 18 derniers mois, ce marché se dessine même si ce n'est pas encore le cas du côté de la demande. La politique européenne de sécurité et de défense évolue rapidement dans ce sens également.

Malheureusement, il faut une période de transition. En outre, la Belgique n'est certainement pas le seul acteur dans ce domaine. C'est un petit acteur. L'industrie de la défense qui se mondialise de plus en plus (qui s'europanise d'abord) doit tenir compte des petits et grands acteurs. Mais il faut préparer ce long terme. Cette

worden voorbereid door het traditionele instrument van de compensaties om te vormen teneinde zich te integreren in de internationale consortia, niet contractgewijs, maar structureel.

Zodoende zouden de bestaande compensaties moeten worden omgevormd door te proberen ze te verbeteren en zo mogelijk de nadelen ervan in ruime mate weg te werken.

De bijkomende kosten zouden, bij wijze van voorbeeld, niet alleen voor rekening van de Defensiebegroting komen, maar ook voor die van Economische Zaken, Sociale Zaken en Tewerkstelling op federaal niveau en voor die van de overeenkomstige departementen van de drie gewesten (de bevoegdheden inzake industrie en economisch beleid zijn overgeheveld naar de gewesten).

België zal ook met één stem moeten spreken in Europa en de industriële beleidskeuzes zullen daadwerkelijk samenhangend moeten zijn.

Professor Struys kan dan ook slechts besluiten dat de beslissingen in dit dossier snel genomen moeten worden, ook al is er een overgangperiode, omdat die beslissingen vroeg of laat aan de nationale beslissingsbevoegde organen ontsnappen. De recente megafusies gaan voort. Over enkele dagen of weken zal er een nieuwe Europese rakettenfabrikant zijn, van zodra de Europese Commissie haar fiat zal hebben gegeven op het stuk van de mededinging.

1.2. UITEENZETTING DOOR DE HEER RASQUIN VAN DE *BELGIAN DEFENSE AND SECURITY INDUSTRY GROUP* (BDIG).

- INDUSTRIËLE PARTICIPATIE IN HET KADER
VAN DEFENSIEBESTELLINGEN, VERLEDEN,
HEDEN EN TOEKOMST -

1. Het concept industriële participatie.

In de eerste plaats dient de terminologie te worden veranderd en moet het woord «compensaties» worden vergezocht om het te vervangen door de uitdrukking «industriële participaties» zoals de Britten doen of de uitdrukking «industriële return» die door anderen wordt gebruikt. Deze wijziging van terminologie is bedoeld om aan te sluiten bij wat in Europa gangbaar is en ook om tabula rasa te maken met het verleden en de zogenaamde «affaires».

préparation doit se faire en transformant l'instrument classique des compensations afin de s'intégrer dans les consortia internationaux non pas contrat par contrat, mais de façon structurelle.

Ce faisant, il faudrait transformer les compensations existantes en essayant de les améliorer et d'en diminuer de façon importante, si possible, les inconvénients.

Les surcoûts, pour donner un exemple, ne devraient pas être supportés seulement par le budget de la Défense mais aussi par ceux des Affaires économiques, des Affaires sociales et de l'Emploi au niveau fédéral et par les départements correspondants des trois régions (la politique économique et industrielle étant régionalisée).

Il faudrait également que la Belgique parle d'une seule voix dans le concert européen et qu'il y ait une véritable cohérence entre les politiques industrielles.

Le professeur Struys ne peut donc que conclure que les décisions à prendre dans ce domaine sont urgentes, même s'il y a une période de transition, parce que tôt ou tard, ces décisions finiront par échapper aux décideurs nationaux. Les mégafusions récentes continuent. Dans quelques jours ou quelques semaines, il y aura un nouveau producteur de missiles européen dès que la Commission européenne aura donné son fiat au niveau de la concurrence.

1.2. EXPOSÉ DE M. RASQUIN DU BELGIAN DEFENSE & SECURITY INDUSTRY GROUP (BDIG)

- PARTICIPATION INDUSTRIELLE LIÉE AUX
COMMANDES DE DÉFENSE, PASSÉ, PRÉSENT
ET FUTUR -

1. Le concept des participations industrielles

En premier lieu, il convient de changer de vocabulaire et donc d'oublier les mots compensations économiques pour les remplacer par l'expression «participations industrielles» comme le font les Britanniques ou l'expression «retours industriels» utilisée par d'autres. Ce changement de terminologie a d'abord pour but de nous intégrer dans le vocabulaire européen et aussi faire table rase du passé et des «affaires».

a. Een onderdeel van een industriebeleid

Industriële participaties zijn thans een standaardis geworden bij de aankoopprocedures van defensiematerieel in de meeste landen. Dat is met name het geval voor de Europese landen van de Alliantie en de landen van de Europese Unie. De regeringen hebben deze industriële return hoofdzakelijk om economische redenen vastgelegd:

- de expertise, de capaciteit en de marketingmogelijkheden van de defensie-industrie versterken;
- de competentie en werkgelegenheid behouden en/of ontwikkelen;
- de gevolgen van het beleid van openstelling van de markten voor de buitenlandse ondernemingen compenseren;
- financiële stromen naar de nationale economie terugleiden.

b. Is de industriële return de beste keuze ?

Dat is de vraag die in de studie van professor Struys wordt gesteld. Maar welke andere keuze heeft men in het verleden gehad en heeft men thans nog?

België kon de producten die het nodig had niet alleen ontwikkelen, het had noch de competentie noch de financiële middelen om dat te doen. Aangezien onder licentie werken een dure oplossing is, was samengaan met een ander land om delen van materieel te ontwikkelen en te produceren de enige overblijvende mogelijkheid.

Men mag niet vergeten dat de defensiemarkten sedert het Verdrag van Rome beschermd zijn en dat ze vandaag ook nationale markten zijn en blijven met zoveel mogelijk eigen ontwikkelingen. Geen enkel land heeft in het verleden ooit aangekondigd dat het een ontwikkelingsprogramma op een bepaald gebied ging opzetten wegens het vertrouwelijk karakter van het industriebeleid op het gebied van defensie.

Moet een industriële return geval per geval met de vinger worden gewezen ? Aangezien er geen «clearing house» op internationaal vlak is, moeten de wederzijdse verplichtingen altijd worden onderhandeld en vastgelegd vóór het contract wordt getekend.

a. Un élément d'une politique industrielle

Les participations industrielles sont devenues aujourd'hui une demande standard dans les procédures d'acquisition de matériels de défense de la plupart des pays. C'est notamment le cas des pays européens de l'Alliance et des pays de l'Union Européenne. Les gouvernements ont établis ces retours industriels essentiellement pour des raisons économiques:

- renforcer l'expertise, la capacité et les possibilités de marketing de l'industrie de défense;
- maintenir et/ou développer la compétence et l'emploi ;
- contrebalancer les effets de la politique d'ouverture du marché aux entreprises étrangères;
- ramener des flux financiers dans l'économie nationale.

b. Les retours industriels constituent-ils le meilleur choix ?

C'est la question qui est posée dans l'étude du professeur Struys. Mais quels autres choix a-t-on eu par le passé et aujourd'hui encore?

La Belgique ne pouvait pas développer seul les produits dont elle avait besoin, elle n'avait ni les compétences, ni les ressources financières pour le faire. Comme travailler sous licence est une solution onéreuse, il restait la solution de s'associer avec un autre pays pour développer et produire des parties de matériels.

Depuis le Traité de Rome, les marchés de défense sont protégés et ceux-ci sont et restent encore aujourd'hui des marchés nationaux avec des développements propres autant que faire se peut. Aucun pays n'a, par le passé, jamais annoncé qu'il allait lancer un programme de développement dans un domaine donné étant donné la confidentialité des politiques industrielles de défense.

Peut-on reprocher un retour industriel au coup par coup ? Comme il n'y a pas de «Clearing house» au niveau international, c'est toujours avant de signer un contrat que les obligations réciproques doivent être négociées et signées.

Wat is met de vroegere industriële participaties bereikt ?

Op financieel vlak werd tot dusver bijna 90 miljard frank² (2,2 miljard euro) in de Belgische economie gepompt. Het is dankzij deze industriële participaties dat België vandaag een vliegtuigbouwindustrie heeft en in zekere mate ook een ruimtevaartindustrie. Het opleggen van een directe of indirecte industriële return is bovendien een middel om toegang te krijgen tot markten of te komen tot internationale samenwerkingsverbanden die zonder deze contractuele druk gewoon onmogelijk zouden zijn.

Wat de gerealiseerde of lopende programma's betreft, moet er worden op gewezen dat:

- De Belgische industriëlen voor alle destijds door General Dynamics of Lockheed Martin geëxporteerde F16-vliegtuigen zijn blijven werken lang nadat in 1990 de laatste F16 aan de Luchtmacht werd geleverd. Vandaag na 25 jaar zijn er in België nog steeds bepaalde F16-activiteiten voor exportmarkten op het gebied van levering en maintenance.

- Een firma die in het kader van de industriële return van het Seasparrow-programma van de Belgische Marine opdrachten heeft uitgevoerd, werkt vijftien jaar na het einde van het initiële programma nog steeds samen met Raytheon, de main contractor van dit programma.

- Dankzij de industriële return die voor het AWACS-programma was vastgelegd, ontwikkelt en produceert een Belgisch elektronicabedrijf (Thales Belgium) materieel voor Boeing en heeft het dus relaties met deze grote partner kunnen opbouwen los van de verplichtingen in het kader van genoemd programma.

2. De vraag naar industriële participatie

De industriële participaties die gekoppeld worden aan defensie-opdrachten zijn een zeer algemene praktijk in de Europese landen van de NAVO en/of van de Europese Unie.

Enkele voorbeelden:

- a. Het Ministerie van Defensie van het Verenigd Koninkrijk, dat een «value for money»-beleid verklaart te voeren, publiceert in zijn «MOD Contracts Bulletin» geregeld de reglementering die de Britse regering voor

² Beperking tot de bedragen die sedert de globalisering werden ontvangen.

Quel est l'acquis des participations industrielle antérieures ?

Sur le plan financier, et en se limitant aux montants reçus depuis la globalisation, c'est près de 90 milliards de francs² (2,2 milliards d'EURO) qui ont été identifiés et injectés à ce jour dans l'économie belge. C'est grâce à ces participations industrielles que la Belgique a aujourd'hui une industrie aéronautique et, dans une certaine mesure, une industrie spatiale. En outre, l'imposition de retours industriels, directs ou indirects, permet l'accès à des marchés ou des coopérations internationales qui, sans cette pression contractuelle, seraient tout simplement impossibles.

Sur le plan des programmes réalisés ou en cours, il faut rappeler que:

- les industriels belges ont continué à travailler pour tous les F16 exportés par General Dynamics en son temps ou Lockheed Martin; et cela bien longtemps après la fourniture du dernier F16 à la Force aérienne en 1990. Aujourd'hui, après 25 années, une certaine activité F16 subsiste encore dans notre pays pour des marchés à l'exportation de fournitures ou de maintenance

- Une firme ayant travaillé pour des retours industriels associés aux programmes Seasparrow de notre Marine continue à travailler avec Raytheon, le maître d'oeuvre de ce programme, quinze ans après la fin du programme initial.

- Grâce aux retours industriels inscrits dans le programme AWACS, une firme électronique du pays (THALES BELGIUM) développe et produit un matériel pour Boeing. Elle a donc pu développer des relations avec ce grand partenaire en dehors des obligations du programmes AWACS.

2. La demande de participation industrielle

Les participations industrielles associées aux commandes de défense constituent une pratique très généralisée tant pour les pays européens de l'OTAN et/ou de l'Union Européenne.

A titre d'exemples:

- a. Le Ministère de la Défense du Royaume-Uni qui déclare avoir une politique «value for money», publie régulièrement dans son «MOD contracts bulletin» la réglementation que le gouvernement britannique impose

² Limitation aux montants reçus depuis la globalisation.

«industrial participations» oplegt. Daarin wordt gesteld dat elke aankoop van materieel in het buitenland voor een bedrag van meer dan 10 miljoen pond sterling (d.i. 16 miljoen euro) automatisch een participatie van de Britse industrie voor dat bedrag impliceert als tegengewicht voor het beleid van openstelling van de markten voor buitenlandse ondernemingen en om het daardoor veroorzaakte banenverlies te compenseren.

b. Een Belgisch bedrijf uit de sector (Forges de Zeebrugge) dat regelmatig producten aan de Duitse krijgsmacht verkoopt, heeft in zijn laatste contracten een clausule betreffende industriële participaties ten gunste van Duitse bedrijven moeten aanvaarden.

c. Italië heeft binnen zijn ministerie van Defensie een dienst opgericht die zich met industriële return bezighoudt en heeft een Belgische firma (Barco) industriële participaties ten gunste van Italiaanse bedrijven opgelegd.

d. In Nederland moeten buitenlandse firma's om aan contracten van Defensie te kunnen deelnemen, zich ertoe verbinden dat ze een industriële return van 100% voor de Nederlandse industrie garanderen zodra het bedrag van het contract hoger is dan 2,5 miljoen euro.

Twee Belgische bedrijven (Seyntex en FN Herstal) hebben onlangs een industriële return ten belope van 100% van de waarde van de contracten voor de Nederlandse industrie moeten bieden.

e. Tijdens een seminarie dat in januari 2001 in Stockholm over «Nordic Defence Procurement» werd gehouden, kwam het beleid van offsets en industriële participaties dat door de vier noordse landen (Noorwegen, Zweden, Finland, Denemarken) wordt gevoerd, duidelijk tot uiting. Op te merken is dat Zweden pas sedert enkele jaren een beleid van industriële return voert.

f. Ter gelegenheid van de publicatie van de resultaten van een offerteaanvraag in Portugal heeft men kunnen vaststellen dat dit land ook een industriële return vroeg en dat het bij de beoordeling van de offertes gehanteerde criterium «industriële return» een gewicht van 24% had in de gunningscriteria.

g. Ook nog de Tsjechische Republiek, een nieuw Navo-land, dat bij een uit 1998 daterend decreet industriële participaties oplegt, kan hieraan worden toegevoegd.

h. Frankrijk koopt zeer weinig in de andere Europese landen maar houdt wel een boekhouding bij van wat het in het buitenland koopt om de Franse bedrijven te hel-

pen voor les «industriel participations». Celle-ci stipule que toute acquisition de matériel à l'étranger pour un montant supérieur à 10 millions de livres sterling soit 16 millions d'Euros, implique automatiquement une participation de l'industrie britannique à concurrence de ce montant pour contrebalancer la politique d'ouverture du marché aux entreprises étrangères et pour compenser les pertes d'emplois qui en découlent.

b. Une firme belge du secteur (les Forges de Zeebrugge) qui vend régulièrement ses produits aux forces armées allemandes a dû, dans ses derniers contrats, accepter une clause de participation industrielle au profit de sociétés allemandes.

c. L'Italie qui vient d'organiser au sein de son ministère de la Défense un service s'occupant de retours industriels a imposé à la firme belge Barco des participations industrielles au profit des firmes italiennes.

d. Aux Pays-Bas, pour pouvoir participer aux marchés de la Défense, les firmes étrangères doivent s'engager à assurer un retour industriel de 100 % vers l'industrie néerlandaise dès que le montant du contrat est supérieur à 2,5 millions d'Euro.

Deux firmes belges, Seyntex et FN Herstal, ont récemment dû fournir des retours industriels pour 100% de la valeur des marchés vers l'industrie néerlandaise.

e. Un séminaire organisé à Stockholm en janvier dernier au sujet du «Nordic Defence Procurement» a mis en évidence une politique d'offsets et de participations industrielles appliquée par les quatre pays nordiques (Norvège, Suède, Finlande, Danemark). A noter que la politique de retour industriel en Suède ne date que de quelques années.

f. A l'occasion de la publication des résultats d'un appel d'offres au Portugal, on a pu constater que ce pays demandait aussi des retours industriels et que le critère «retours industriels» utilisé lors de l'analyse des offres avait un poids de 24% dans les critères d'attribution.

g. On peut encore citer la République tchèque, nouveau pays de l'OTAN, qui par un décret de 1998, impose des participations industrielles.

h. La France, qui achète peu dans les autres pays européens, tient cependant une comptabilité de ce qu'elle achète à l'extérieur pour aider les entreprises fran-

pen hun economische verplichtingen in het kader van met andere landen gesloten contracten na te komen. Voor aankopen in de Verenigde Staten vraagt het een industriële return en zoals blijkt uit een rapport van de US General Accounting Office van 15 december 2000 behoort het met Canada, Nederland en het Verenigd Koninkrijk tot de groep van landen die een te hoge industriële return vragen.

3. Het aanbod inzake industriële return

Wat kan van de kant van het aanbod van industriële return worden gezegd ? Enkele grote Europese ondernemingen hebben zich zeer goed georganiseerd. In de literatuur kan men o.a. lezen dat de offsetverplichtingen die de groep Thales heeft aangegaan in het kader van contracten die eind 1998 in uitvoering waren, een waarde van 2,9 miljard euro hadden, welk bedrag moet worden vergeleken met een uitvoeromzet van 4,3 miljard euro. De verplichtingen inzake directe en semi-directe offsets worden opgenomen door de verantwoordelijken voor de offsets in de verschillende ondernemingen en/of operationele divisies van de groep.

Voor de indirecte offsets heeft Thales een gespecialiseerd filiaal opgericht : Thales Compensation Internationale (TCI), dat zijn werking zelf financiert dankzij het grote volume te plaatsen offsets. Op te merken is dat elk jaar ongeveer 50% van de offsets wordt gerealiseerd door de operationele eenheden van de groep die de contracten hebben gesloten en 50% door TCI.

Deze twee bedragen van 50% in de statistieken van Thales zijn belangrijk want in België vindt men grosso modo dezelfde verdeling van de economische return. Dit wijst erop dat het niet altijd mogelijk is een return te garanderen in alleen de sector van de bedrijven die voor defensie werken; de mogelijkheid moet dus altijd worden opengelaten om het principe van de juste retour in andere industrietakken toe te passen. Gelet op de verschillende industriële structuren in de drie gewesten is de indirecte economische return de aanzet geweest tot de ontwikkeling van bepaalde industriële activiteiten.

4. De kosten of extra kosten van industriële return

De onderhandelingen terzake blijken steeds zeer moeilijk te zijn; er worden zeer concurrerende prijzen geëist door de opdrachtgevers die zeer goed op de hoogte zijn van de kostenstructuur van de producten die ze voorstellen te vervaardigen

çaises à remplir leurs obligations économiques dans le cadre des marchés conclus avec d'autres pays. Pour les achats aux Etats-Unis, la France impose des retours industriels et comme le montre un rapport du 15 décembre 2000 du General Accounting Office américain, elle fait partie, avec le Canada, le Royaume-Uni et les Pays-Bas du groupe de pays, qui demandent des retombées industrielles importantes.

3. L'offre en retours industriels

Du côté de l'offre des retours industriels que peut-on dire ? Quelques grandes sociétés européennes se sont très bien organisées. Dans la littérature, on trouve notamment que les obligations d'offsets souscrites par le groupe Thales au titre des contrats en cours d'exécution à la fin 1998, s'élevaient à 2,9 milliards d'EURO à comparer à un chiffre d'affaires export cette même année de 4,3 milliards d'EURO. Les obligations d'offsets directes ou semi-directes sont prises en charge par les responsables offsets dans les différentes sociétés et/ou divisions opérationnelles du groupe.

Pour les offsets indirects, Thales s'est doté d'une filiale spécialisée, Thales Compensation Internationale (TCI) qui autofinance son activité du fait de l'important volume d'offset à placer. À noter que chaque année, environ 50% des réalisations d'offset sont assurées par les unités opérationnelles du groupe qui ont conclu les marchés et 501% par TCI.

Ces deux montants de 50% dans les statistiques de Thales sont intéressants car on retrouve grosso modo la même répartition pour les retours économiques dans notre pays. Cette réalité montre bien qu'il n'est pas toujours possible de réaliser un retour dans le seul secteur des industries liées à la défense, la possibilité doit donc toujours être laissée ouverte de pouvoir appliquer le principe du juste retour dans d'autres secteurs. Vu les structures industrielles différentes dans les trois régions, les retours économiques indirects ont joué un rôle initiateur pour le développement de certaines activités industrielles.

4. Le coût ou le surcoût des retours industriels

Les négociations entre les futurs partenaires s'avèrent toujours très difficiles ; des prix compétitifs sont toujours réclamés par les donneurs d'ordre qui connaissent très bien la structure des coûts du produit qu'ils proposent de fabriquer.

a. Basisprincipe

Elke onderneming die een offerte indient, weet zeer goed dat ze op grond van drie criteria zal worden beoordeeld: de technische en operationele aspecten, de prijs en de industriële return. Ze moet haar offerte optimaliseren rekening houdend met het relatieve gewicht dat aan deze drie criteria wordt toegekend.

b. De extra kost van de indirecte en semi-directe industriële participaties.

De bestellingen die het gevolg zijn van indirecte industriële participaties zullen altijd tegen de marktprijs worden gegund aangezien de hoofdcontractant vrij én de partner én de sector kiest, en de sector per definitie goed kent.

Hetzelfde geldt voor de bestellingen die voortvloeien uit de semi-directe industriële participaties wegens het boekhoudkundig principe «strakheid en transparantie» dat transfers van inkomsten van de ene bestelling naar de andere verbiedt. De facturatiekostprijs van een fabricage voor een land mag overigens niet worden verzwaaard door een extra kostprijs die het gevolg is van een opgelegde industriële return naar een derde land. Dat is een financiële realiteit.

c. De extra kosten van de directe industriële participaties

Laat men aannemen, zoals professor Wally Struys beweert, dat industriële participaties extra kosten ten belope van 15 tot 30% meebrengen.

Het is dus enkel op de directe return dat men een extra kostprijs zou kunnen overwegen. Om binnen de Belgische werkelijkheid te blijven zou men van de volgende verdeling van een globale industriële return van 70% kunnen uitgaan : 7% semi-direct, 31,5% indirect en 31,5% direct en als men extra kosten van de productie in België van 30 % overweegt, zou dat betekenen dat iedere keer de Belgische industrie 1% van de door de Defensie aangekochte uitrustingen fabriceert, de gefactureerde prijs met 1% zou stijgen. Bijgevolg zou de Belgische industrie een prijs berekenen die het dubbele is van die van de opdrachtgever en dit indien het geheel in België zou gefabriceerd worden..

Welke verantwoordelijke voor een offerte aan een buitenlandse klant zou in een open en concurrentiële markt een lokale industriële participatie tegen deze prijs in aanmerking nemen?

Als men een extra kost van 15 % overweegt voor alle elementen gefabriceerd door de Belgische industrie zou-

a. Principe de base

Toute firme qui remet une offre sait très bien qu'elle sera jugée sur trois critères à savoir: les aspects techniques et opérationnels, le prix et le retour industriel. Elle doit optimiser son offre en fonction des poids relatifs accordés aux trois critères.

b. Le surcoût des retours économiques indirects et semi-directs

Les commandes résultant de participations industrielles indirectes seront toujours passées au prix du marché, puisque le contractant principal est libre de choisir ET le partenaire ET le secteur et par définition il connaît bien le secteur qu'il a choisi.

Il en est de même pour les commandes découlant des participations industrielles semi-directes en vertu du principe «de rigueur et de transparence» qui interdit en comptabilité des transferts de recettes d'une commande à une autre. Par ailleurs, le coût de facturation d'une fabrication pour un pays ne peut être alourdi d'un surcoût découlant d'une obligation de retour industriel envers un pays tiers. C'est une réalité financière.

c. Le surcoût des participations industrielles directes

Imaginons, comme le prétend le Professeur Wally Struys que des participations industrielles engendrent un surcoût de 15 à 30%.

Il n'y a donc que sur le retour direct que l'on pourrait envisager ce surcoût. Pour rester dans la réalité belge, si on envisage un schéma qui concernerait un retour industriel global de 70% constitué de 7% de semi-direct, 31,5% d'indirect et 31,5% de direct et si on envisage un surcoût de la production en Belgique de 30%, cela signifie que chaque fois que l'industrie belge fabriquerait 1 % de matériel acquis par la Défense nationale le prix facturé augmenterait pratiquement de 1% et donc l'industriel belge aurait un prix se situant au double de celui de son donneur d'ordre si l'ensemble de l'équipement était fabriqué en Belgique.

Quel est le responsable d'une offre destinée à un client étranger qui, dans un marché ouvert et compétitif, prendrait en compte une participation industrielle locale à ce niveau prix ?

Si on prend un surcoût de 15% pour tous les éléments fabriqués par l'industrie belge, ces sous-ensembles se-

den deze onderdelen geïntegreerd worden in het eindproduct met een meerprijs van 50 % ten opzichte van deze gegeven door de opdrachtgever. Het is een totaal onaanvaardbare meerprijs.

Door de totale meerkosten door twee te delen, d.i. 7,5% ten laste van Defensie, is de prijs van de in België gefabriceerde onderdelen nog 25 % duurder dan deze gerealiseerd door de opdrachtgever.

Om een aanvaardbaar en redelijk prijsniveau te bereiken moet men nog de globale meerkosten door twee delen. Dit komt neer op 4% meerkosten die door Defensie worden gedragen.

d. In de gespecialiseerde literatuur zijn weinig cijfergegevens beschikbaar over dit onderwerp; begin juli 1999 heeft het Pentagon officieel toegegeven dat de FMS-contracten (Foreign Military Sales) aanleiding konden geven tot industriële participaties, maar dat in dat geval aan de afnemerslanden meerkosten in de orde van 3 tot 6% zouden worden gevraagd. Hetgeen coherent blijft met de conclusies van de bovenstaande alinea.

5. Perverse effecten van de schrapping van industriële participaties

Een nationaal beleid voor de aankoop van defensiematerieel zonder economische return of industriële participatie zal de volgende consequenties hebben:

a. België zal in Europa het enige land zijn dat kiest voor een beleid dat de industrie van de partnerlanden financiert ten koste van zijn eigen industrie en met het gevaar dat ze verdwijnt.

b. Het strategisch plan van Defensie, dat voor de eerste keer een langetermijnvisie voor de investeringen weergeeft, kan daardoor niet dienen als instrument van het economisch beleid zoals dat in alle Europese landen, grote en kleine, gebeurt.

c. Negatieve signalen zouden worden gestuurd naar Europese defensiebedrijven die de ontwikkeling van competence centers in hun filialen, die in België overigens talrijk zijn, ter discussie zouden kunnen stellen en dat op het ogenblik dat de gewestelijke overheden alles in het werk stellen om nieuwe technologieën in de ondernemingen aan te trekken en te ontwikkelen.

d. Belgische ondernemingen van de sector die samenwerkingverbanden met andere Europese of Amerikaanse bedrijven willen opzetten, zouden een zware handicap ondervinden bij de tenuitvoerlegging van deze strategie met alle gevolgen van dien voor hun civiele activiteiten wegens het wegvallen van werkelijke economische stimuli voor de toekomstige partners.

raient intégrés dans l'ensemble final avec un prix de 50% supérieur à celui réalisé par le donneur d'ordre des retours industriels. C'est un niveau de surcoût totalement inacceptable.

En divisant à nouveau le surcoût total par deux soit 7,5% vu par la Défense nationale, le prix de la part fabriquée en Belgique est encore 25% plus chère que celui réalisé chez le donneur d'ordre.

Il faut encore diviser par deux le surcoût global pour arriver à un niveau acceptable et raisonnable de prix. Soit un surcoût supporté par la Défense nationale de 4%.

d. Dans la littérature spécialisée, peu d'informations chiffrées sont disponibles sur ce sujet; toutefois, au début juillet 1999, le Pentagone a admis officiellement que les marchés FMS (Foreign Military Sales) pouvaient donner lieu à des participations industrielles mais que, dans ces cas, des coûts supplémentaires de 3 à 6% seraient demandés aux pays acheteurs. Ce qui est cohérent avec les conclusions du paragraphe précédent.

5. Les effets pervers de la suppression des participations industrielles

Une politique nationale d'acquisition de matériel de défense sans retour économique ou participation industrielle entraînera les effets suivants :

a. La Belgique serait le seul, en Europe, à opter pour une politique finançant l'industrie des pays partenaires au détriment de sa propre industrie et au risque de la voir disparaître.

b. Le plan stratégique de la Défense qui, pour la première fois, donne une vision à long terme des investissements, ne pourrait pas servir d'instrument de politique économique comme c'est le cas dans tous les pays européens, grands et petits.

c. Des signaux négatifs seraient envoyés aux sociétés européennes de défense qui pourraient remettre en cause le développement des centres de compétence dans leurs filiales, par ailleurs nombreuses en Belgique, et cela au moment où les pouvoirs régionaux mettent tout en oeuvre pour attirer et développer de nouvelles technologies dans les entreprises.

d. Les firmes belges du secteur voulant développer des coopérations avec d'autres entreprises européennes ou américaines, rencontreraient un obstacle majeur pour la mise en oeuvre de cette stratégie, avec des conséquences pour leurs activités civiles, vu la perte d'incitants économiques réels pour les futurs partenaires.

e. De keuze om aan ruimtevaartprogramma's deel te nemen om te voorzien in de behoeften van de regering of diensten in deze sector te verwerven zonder enige industriële participatie staat haaks op het beleid dat door Wetenschapsbeleid wordt gevolgd en zou bovendien kwalijke gevolgen kunnen hebben voor de civiele programma's.

6. De economische compensaties in de toekomst

a. Deze titel is opzettelijk overgenomen uit het rapport van professor Struys. Het in het rapport aanbevolen beleid is gebaseerd op een reeks beweringen die verschillende noties van Europa impliceren en waarin de rol die de federale regering zou moeten spelen, vreemd genoeg, nauwelijks wordt vermeld.

In het bijzonder staat er te lezen :

«... men moet zich zo snel mogelijk laten opnemen in het Europese industriële weefsel»;

«.... het is duidelijk dat deze beperkingen (artikel 296) zullen verdwijnen in het kader van een werkelijk Europees veiligheids- en defensiebeleid. Het logisch gevolg van de samenwerking van de lidstaten van de Europese Unie op het stuk van veiligheid in het kader van een Europees veiligheids- en defensiebeleid (EVDB) is dat een Europese DTIB³ gemeenschappelijk blijft.

Een definitief akkoord over het gebruik van de economische en industriële instrumenten in de sector kan niet totaal zijn en de Commissie zal een belangrijke rol moeten spelen». (pagina 13 en 14);

- «...het is duidelijk dat de toekomst van de defensie-industrie in België voornamelijk zal afhangen van het opzetten van een werkelijk Europese DTIB, georganiseerd overeenkomstig een werkelijk Europees industriebeleid». (pagina 17).

Wat is vandaag de realiteit wat de Europese initiatieven betreft ?

b. Een werkelijk Europese DTIB bestaat niet en het zal nog lang duren voor die er komt. Ze zal nooit meer zijn dan de som van de nationale DTIB's want alles wat te maken heeft met defensie, nu en in de toekomst, zal een nationaal prerogatief blijven. Logisch gezien zou een DTIB moeten beginnen met op het vlak van het technologisch onderzoek samen te werken. In 1998 werd 78% van dat technologisch onderzoek met defensie-doeleinden nationaal georganiseerd.

e. L'option de participer à des programmes spatiaux pour répondre à des besoins gouvernementaux ou d'acquiescer des services dans ce secteur sans aucune participation industrielle est en opposition totale avec la politique suivie par la Politique Scientifique et elle pourrait en outre être dommageable pour les programmes civils.

6. Les compensations économiques du futur

a. Ce titre est volontairement repris du rapport du professeur Struys. La politique préconisée dans ce rapport se base sur une série de d'affirmations impliquant différentes notions d'Europe et, étrangement, le rôle que devrait jouer le gouvernement fédéral n'y est pratiquement pas mentionné.

On y lit notamment:

« ... il conviendra de s'impliquer au plus tôt dans le tissu industriel européen » ;

« ... il est clair que ces restrictions (article 296) disparaîtront dans le cadre d'une véritable politique européenne de sécurité et de défense. La coopération des pays membres de l'Union européenne en matière de sécurité dans le cadre d'une PESD a comme corollaire le maintien en commun d'une BTID³ européenne.

Un accord définitif sur l'utilisation des instruments économiques et industriels dans le secteur ne pourra être global et la Commission devra jouer un rôle important» (page 13 et 14) ;

«... il est clair que l'avenir de l'industrie de défense implantée en Belgique dépendra essentiellement de la création d'une véritable BTID européenne, organisée conformément à une véritable politique industrielle européenne » (page 17).

Quelle est la réalité aujourd'hui concernant les initiatives européennes ?

b. Une BTID véritablement européenne n'existe pas et n'existera pas avant longtemps. Elle ne sera jamais que l'addition des BTID nationales car tout ce qui touche et touchera la défense restera une prérogative nationale. En toute logique, une BTID devrait commencer par une coopération au niveau de la recherche technologique. En 1998, 78% de cette recherche technologique à finalité défense était organisée nationalement.

³ DTIB: Defence Technology and Industrial Base

³ BTID : Base technologique et industrielle de défense

Afgaand op de verslagen van de vergaderingen van Commissie II van de *Western European Armament Group* (WEAG) is er vandaag niets veranderd en de cijfermatige doelstellingen om tot meer samenwerking te komen werden niet gehaald. Wat de behoeften van de verschillende Europese legers betreft, is de vooruitgang die op het vlak van hun harmonisering werd geboekt weinig beduidend.

c. Artikel 296 van het Verdrag van Amsterdam (vroeger artikel 223 van het Verdrag van Rome).

Dit artikel zal nog vele jaren blijven bestaan. Het beschermt de industrie van bepaalde grote landen en de gedragscode die de toepassing van dit artikel zou moeten beperken is een project dat nauwelijks vordert aangezien deze grote landen hun ware strategie op het vlak van gemeenschappelijke defensie nog niet hebben bekendgemaakt.

d. De «MOD⁴ Contracts Bulletins» van de landen van de WEAG geven niet alleen informatie over contracten in de toekomst maar ook over die in het verleden. Men kan zien dat heel wat contracten zijn toegewezen op basis van de «single source contract»-procedure (een onderhandse procedure met één enkele inschrijver) zodra een lokale industrieel in het betrokken marktsegment actief is. Met andere woorden de markten zijn niet open zoals in België.

e. De opgelopen vertraging bij het voorbereidend werk aan de instelling van een Europees Agentschap voor Bewapening legt de terughoudendheid bloot die in Europa bestaat. Dit heeft ertoe geleid dat de vraag naar industriële return zoals men die de laatste jaren heeft gekend, in de komende jaren nog van toepassing zal blijven.

7. De ongerustheden van de industrie voor de toekomst

De terughoudendheid waarvan sprake hierboven is van die aard dat sommigen zelfs willen wachten op de resultaten die de ervaring met OCCAR (Organisme conjoint de coopération en matière d'armement) oplevert om te bekijken op welke manier dit bewapeningsagentschap kan worden opgericht dat alleen maar uit OCCAR zou bestaan. Dit verklaart het belang van OCCAR. In dat verband is de BDIG ongerust over de houding van België t.o.v. OCCAR. Op 6 december 1996 heeft de Belgische regering beslist om toe te treden tot OCCAR. In februari 2001 is aan de Nederland gevraagd om toe te treden tot OCCAR.

⁴ MOD : ministry of defence.

Au vu des comptes rendus des réunions de la Commission II du *Western Armament European Group* (WEAG), rien n'a changé aujourd'hui et les objectifs chiffrés qui visaient à une plus grande coopération n'ont pas été atteints. Du côté de l'expression des besoins par les différentes armées européennes, les progrès réalisés dans le domaine de l'harmonisation ne sont pas très significatifs.

c. L'article 296 du Traité d'Amsterdam (ex article 223 du Traité de Rome).

Cet article du traité existera encore pour de nombreuses années; en effet, il protège l'industrie de certains grands pays et le code de conduite qui devrait restreindre son application est un projet qui évolue peu, étant donné que ces mêmes grands pays n'ont pas encore divulgué leur stratégie véritable en matière de défense commune.

d. Les « MOD⁴ Contracts bulletins » des pays du WEAG donnent non seulement des informations sur les marchés futurs mais aussi sur les marchés passés. On y voit que beaucoup de marchés sont passés par la procédure «single source contract» (procédure de gré à gré avec un seul soumissionnaire) dès qu'un industriel local est actif sur le créneau demandé. En d'autres termes, la plupart des marchés ne sont pas aussi ouverts que le marché belge.

e. Les retards rencontrés dans les travaux préparatoires à la mise en place de l'Agence européenne de l'Armement montrent bien les réticences qui existent en Europe. Cette situation implique que la demande de retour industriel, telle que nous la connaissons aujourd'hui, restera encore d'application dans les années à venir.

7. Les inquiétudes de l'industrie pour l'avenir

Les réticences évoquées ci-dessus vont si loin que certains envisagent même d'attendre les résultats de l'expérience acquise par l'OCCAR pour voir comment établir cette agence de l'Armement qui pourrait être constituée de l'OCCAR uniquement. D'où l'intérêt de l'OCCAR. A cet égard, le BDIG a des inquiétudes sur notre position vis-à-vis de l'OCCAR. Le 6 décembre 1996, le gouvernement belge a pris la décision d'entrer dans l'OCCAR. Les néerlandais ont été invités à entrer dans l'OCCAR en février dernier.

⁴ MOD : ministry of defence.

Het verslag van professor Struys is zeer beknopt: hij stelt dat OCCAR geen clubje van vier mag blijven, maar hij zegt niet dat België moet toetreden.

Bovendien is onlangs een interview verschenen met de oprichter van OCCAR, de h. Y. Fournet, waaruit blijkt dat België en Spanje enige tijd geleden hun kandidatuur hebben gesteld en dat bij de lancering van het A400M-programma, Spanje zou zijn uitgenodigd om tot OCCAR toe te treden. Over België werd met geen woord gerept.

Is de geïnterviewde of de journalist het misschien gewoon vergeten of is het beleid veranderd? De weinige aandacht die wordt besteed aan OCCAR in het verslag waar vandaag over wordt gepraat en de inhoud van voornoemd interview zijn verontrustend. Het zou een zware vergissing zijn indien België in juli e.k. niet zou toetreden. OCCAR is dus een eerste bron van ongerustheid.

Een tweede bron van ongerustheid is de inhoud van de laatste paragraaf van het artikel «Carte blanche», verschenen in l'Echo van 11 april 2001 en in Le Soir van 3 april 2001, waarin staat dat «de bedrijven de nadruk zullen moeten leggen op hun comparatieve voordelen om bestellingen te krijgen op basis van hun expertise, hun concurrentievermogen en niet op basis van het bestaan van contractuele verplichtingen vanwege buitenlandse leveranciers».

Dit is geen noodzakelijke voorwaarde en de industriële zetten er zich dagelijks voor in, het is niet voldoende zoals de industriële van de ruimtevaart onlangs hebben onderhouden. Ook de Staat moet zijn steun toezeggen.

Een derde bron van ongerustheid wordt gevormd door wat ontbreekt in het verslag. Er wordt niets gezegd over de plannen van België voor de toekomstige programma's. Welke samenwerkingsstrategieën zal België volgen? Andere kleine landen hebben dit al vastgelegd of zijn bezig deze globale strategie te definiëren. Zal België op het einde van de rit alleen staan?

Vandaag heeft Nederland een drievoudige strategie: het streven naar industriële return bij aankopen in het buitenland, een passende financiering van de industriële research om de industrie te versterken, en de opname in Europese of transatlantische samenwerkingsprogramma's voor co-ontwikkeling en coproductie.

Noorwegen houdt een denkoefening met deelname van de industrie om complementaire strategieën op te stellen die zouden worden toegepast bovenop de klassieke industriële return bij aankopen in het buitenland.

Le rapport du Professeur Struys est très laconique, il mentionne que l'OCCAR ne peut rester un club à 4 mais il ne dit pas que la Belgique doit y entrer.

Par ailleurs, une interview du père fondateur de l'OCCAR, M. Y. Fournet, parue récemment, indique que la Belgique et l'Espagne ont posé leur candidature depuis un certain temps et qu'à l'occasion du lancement du programme A400M, l'Espagne serait invitée à entrer dans l'OCCAR. Rien n'est dit sur la Belgique.

Est-ce un oubli de l'interviewé ou du journaliste, ou bien est-ce un changement de politique? Le peu de poids accordé à l'OCCAR dans le rapport en discussion aujourd'hui, et le contenu de l'interview rappelée ci-dessus sont inquiétants. La non-entrée de la Belgique en juillet prochain dans l'OCCAR serait une erreur grave et donc l'OCCAR est un premier sujet d'inquiétude.

Un deuxième sujet d'inquiétude est le contenu du dernier paragraphe de l'article «Carte blanche», paru dans le soir du 3 avril et de celui paru dans l'Écho du 11 avril 2001, où il est écrit que «les entreprises devront mettre l'accent sur leurs avantages comparatifs afin d'obtenir des commandes basées sur leur expertise, leur capacité concurrentielle et non pas sur l'existence d'obligation contractuelles dans le chef de fournisseurs étrangers».

Ceci n'est pas une condition nécessaire, et les industriels s'y emploient tous les jours, elle n'est pas suffisante comme les industriels du spatial viennent de s'en rendre compte. L'État doit aussi apporter son support.

Le troisième sujet d'inquiétude est ce qu'il manque dans le rapport. Rien n'est dit sur l'intention de notre pays dans les programmes futurs. Quelles stratégies de coopération allons nous suivre. D'autres petits pays ont déjà défini où sont en train de définir cette stratégie globale. Resterons-nous seuls au bout de la route ?

Les Pays-Bas ont aujourd'hui une triple stratégie. La poursuite des retours industriels pour les achats à l'étranger, un financement adéquat de la recherche industrielle pour mettre l'industrie en condition, une insertion dans des programmes européens ou transatlantiques de coopération incorporant le co-développement et la co-production.

La Norvège entreprend une réflexion avec participation industrielle, destinée à identifier les stratégies complémentaires qu'il faudrait implanter au-delà des retours industriels classiques découlant des achats à l'étranger.

De omgeving zal zeker veranderen, maar het is moeilijk te voorzien in welk tempo dat zal gebeuren. Niettemin moeten de overheid en industrie zich samen voorbereiden.

De BDIG had al gevraagd om na te denken over de toekomst van de defensiegebonden industrie in zijn memorandum dat werd verspreid voor de verkiezingen van 1999.

8. Aanbevelingen.

a. De industriële participaties moeten zo snel mogelijk worden opgenomen in een voluntaristisch beleid zodat de Belgische industrie kan beschikken over politieke ondersteuning die vergelijkbaar is met deze van haar Europese concurrenten.

Meer bepaald het economische luik van de defensieovereenkomsten zou voor ten minste één vijfde van de toekenningcriteria van de opdrachten in aanmerking moeten komen.

b. Met de medewerking van de federale en gewestelijke autoriteiten en naargelang hun bevoegdheden moeten deze industriële participaties mogelijk zijn vanaf de ontwikkelingsfase van de projecten. Dit moet toegang verlenen tot de interessantste technologieën en ontwikkelingen. Als het niet mogelijk is om een economische return volledig in de defensie-industrie te realiseren, moet de mogelijkheid open blijven om de juiste retour in andere industriële sectoren toe te passen.

c. Naar het voorbeeld van wat in Noorwegen is ondernomen, zouden alle betrokken partijen een gemeenschappelijke denkoefening moeten houden over het toekomstige beleid voor de aankoop van defensieuitrustingen, over de rol van de verschillende interveniënten en over de Belgische participatie in de samenwerkingsprogramma's.

d. Zoals de minister van Landsverdediging in zijn strategisch plan 2000-2015 het vermeldt is het voor de Belgische industrie van essentieel belang om te beschikken over een omgeving die gelijkaardig is aan deze van haar Europese concurrenten om efficiënt en concurrentiekrachtig te blijven.

Certes l'environnement va changer, mais le rythme est difficile à prévoir. Néanmoins, Il faut préparer cette Europe de la défense tous ensembles: autorités et industrie.

Cette réflexion sur le futur de l'industrie liée à la défense, était déjà demandée par le BDIG dans son memorandum diffusé avant les dernières élections.

8. Recommandations

a. Il convient d'incorporer les participations industrielles dans les meilleurs délais dans une politique volontariste afin que l'industrie belge puisse disposer d'un support politique comparable à celui de ses concurrents européens.

Concrètement, le volet économique dans les marchés de défense devrait compter pour au moins un cinquième dans les critères d'attribution des marchés.

b. Ces participations industrielles doivent, avec la collaboration des autorités fédérales et régionales et suivant leurs compétences, être possible dès la phase de développement des projets. Cette procédure doit donner accès aux technologies et aux développements les plus intéressants. S'il n'est pas possible de réaliser totalement un retour économique dans l'industrie liée à la défense, la possibilité doit être laissée d'appliquer le juste retour dans d'autres secteurs industriels.

c. À l'image de ce qui est entrepris en Norvège, une réflexion sur la future politique d'acquisition des équipements de défense, sur le rôle des différents intervenants et sur la participation belge à des programmes de coopération devrait être entreprise par toutes les parties concernées.

d. Il est essentiel, comme le signale le Ministre de la Défense dans son plan stratégique 2000-2015, que l'industrie belge dispose d'un environnement similaire à celui de ses concurrents européens, de façon à rester performante et compétitive.

1.3. UITEENZETTING DOOR DE KABINETSCHEF VAN DE MINISTER VAN ECONOMIE

De federale regering heeft een werkgroep samengebracht die zich buigt over de wijze waarop men kan inspelen op de bezorgdheid die door de een en de ander werden geuit ten opzichte van de economische compensaties.

De kabinetten van Landsverdediging en Economische Zaken, maar ook het kabinet van de Eerste Minister en de administraties van Landsverdediging en Economische Zaken zijn bij dit dossier betrokken.

Uit een politiek oogpunt vergen een aantal door de een en de ander ingenomen standpunten enige beschouwingen, ongeacht of die standpunten zijn ingenomen vóór of na de controverse die in de pers over de economische compensaties is ontstaan.

Allereerst, uit een historisch standpunt, zij eraan herinnerd dat de mechanismen van economische compensaties, zoals deze in België werden op punt gesteld en ontwikkeld, regelingen zijn die men zou kunnen bestempelen als zelfverdediging van een klein land tegenover de industriële en militaire grootmachten die de capaciteiten hadden om op het vlak van militaire bestellingen min of meer onafhankelijk te kunnen fungeren. Men bevindt zich momenteel in het geval van een reglementering die als voorbeeld wordt aangehaald in de andere landen, en dit na een periode die als moeilijk kan bestempeld worden. De wetgeving van 1993 en het koninklijk besluit van 1997⁵ hebben de voorwaarden gecreëerd voor een perfecte transparantie, een bijzonder grote strengheid en een zeer strenge naleving van de regels in de gunning van de militaire opdrachten.

In die logica past ook de oprichting van een Raad voor Nijverheidscompensaties, wiens opmerkelijke werkzaamheden het mogelijk hebben gemaakt een overzichtstabel bij te houden van de wijze waarop die compensaties worden uitgevoerd.

In dat opzicht past het de commissie op de hoogte te brengen van het zeer vooruitstrevend karakter van de economische compensaties zoals deze in België worden toegepast; namelijk dat onder anderen de indirecte compensaties geen willekeurige compensaties zijn, maar

⁵ De wet van 24 december 1993 betreffende de overheidsopdrachten en sommige opdrachten voor aanneming van werken, leveringen en diensten (B.S. van 22 januari 1994 en errata in B.S. van 25 februari 1997) en het koninklijk besluit van 6 februari 1997 betreffende de overheidsopdrachten voor aanneming van leveringen en diensten waarop artikel 3, § 3, van de wet van 24 december 1993 betreffende de overheidsopdrachten en sommige opdrachten voor aanneming van werken, leveringen en diensten van toepassing is (B.S. van 25 februari 1997).

1.3. EXPOSE DU CHEF DE CABINET DU MINISTRE DE L'ECONOMIE.

Le gouvernement fédéral a réuni un groupe de travail qui se penche sur la manière dont on peut rencontrer les préoccupations qui ont été exprimées par les uns et les autres à propos des compensations économiques.

Les cabinets de la Défense et des Affaires économiques, mais aussi le Cabinet du premier ministre ainsi que les administrations de la Défense et des Affaires économiques sont concernés par le dossier.

D'un point de vue politique, un certain nombre de positions qui ont été prises par les uns et les autres, que ce soit avant ou après que n'éclate dans la presse la controverse à propos des compensations économiques, demandent quelques réflexions.

D'abord, historiquement, il faut rappeler que les mécanismes de compensation économique, tels qu'ils ont été mis en place et développés en Belgique, sont des mécanismes qu'on pourrait qualifier d'auto-défense d'un petit pays par rapport à des puissances industrielles et militaires qui avaient la capacité de fonctionner plus ou moins en autarcie sur le plan de leurs commandes militaires. On se trouve actuellement dans le cas d'une réglementation qui est citée en exemple dans les autres pays après une période qu'on peut qualifier de difficile. La législation de 1993 et l'arrêté royal de 1997⁵ ont créé les conditions d'une parfaite transparence, d'une très grande rigueur et d'une très grande régularité dans l'attribution des marchés militaires.

Dans cette logique s'inscrit également la création du Conseil des compensations industrielles dont le travail remarquable permet de tenir un tableau de bord de la manière dont ces compensations sont mises en œuvre.

Par rapport à cela il convient d'informer la commission du caractère fort pointu des compensations économiques telles qu'elles sont appliquées en Belgique, c'est-à-dire que notamment les compensations indirectes ne sont pas des compensations arbitraires mais bien des

⁵ Loi du 24 décembre 1993 relative aux marchés publics et à certains marchés de travaux, de fournitures et de services (M.B. du 22 janvier 1994 et errata au M.B. du 25 février 1997) et arrêté royal du 6 février 1997 relatif aux marchés publics de fournitures et de services auxquels s'applique l'article 3, §3, de la loi du 24 décembre 1993 relative aux marchés publics et à certains marchés de travaux, de fournitures et de services (M.B. du 25 février 1997)

wel compensaties die de hoogtechnologische sectoren of sectoren met een hoge toegevoegde waarde trachten te valoriseren.

In Nederland kan een firma bijvoorbeeld een offerte voor een militaire bestelling indienen waarin zij bepaalt dat zij voor een bepaalde som verkoopt en voor dezelfde som tulpen koopt. In België kan men op een dergelijke wijze niet te werk gaan.

Dat is belangrijk om te begrijpen hoe zeer de industriële geïnteresseerd zijn en dit toont aan dat, als de industriële zowel in het noorden als in het zuiden van het land in actie zijn gekomen om de aandacht van de regering op die problemen te vestigen, dat is gebeurd omdat zij zeer goed weten dat de compensaties ook een drager van industriële dynamiek zijn die niet uitsluitend is beperkt tot het militaire vlak. Het gaat om een voor België kenschetsend fundamenteel aspect.

Een andere opmerking naar aanleiding van de analyse van professor Struys en de commentaar van de heer Rasquin: het is moeilijk nu de prijzen te vergelijken zoals die in België en in het buitenland worden toegepast, vooral in landen die inzake bedrijfscompensatie niet dezelfde gewoonte als België hebben. Waarom? Om de eenvoudige reden dat er momenteel geen ernstige studie bestaat die aantoont dat de in België toegepaste prijs hoger is dan die welke voor gelijksoortige bestellingen in andere landen zou worden toegepast.

Voorts, en dat is fundamenteel, kan men de militaire bestellingen en de prijs die in het geval van militaire bestellingen in België toegepast wordt niet vergelijken met de manier waarop dat in Duitsland, Engeland of Frankrijk gebeurt, omdat men in die landen de marktregels niet laat spelen. Men beperkt er zich eenvoudigweg toe een nationale industrieel met de nodige know-how te kiezen — wat niet afkeurenswaardig is, aangezien het doel erin bestaat 's lands defensie met kwaliteitstuigen uit te rusten — en hem dan zijn prijs te vragen.

Op het vlak van de ruimtevaart weet men bijzonder goed dat de Amerikaanse producenten van draagraketten over een veel grotere afschrijvingscapaciteit beschikken dan hun Europese rivaal Ariane, gewoonteweg omdat zij van in den beginne, op het ogenblik dat de eerste uitvoeringsplannen voor hun raketten worden uitgewerkt, weten dat zij een vooraf bepaald, zeer groot aantal nationale bestellingen gaan ontvangen, wat hun in staat stelt hun werktuigenarsenaal af te schrijven.

Men zit niet in een economisch patroon waarbinnen vergelijkbare zaken kunnen worden vergeleken, aangezien de meeste bestellingen tot stand komen zonder dat de markt correct kan spelen.

compensations qui essaient de mettre en œuvre des secteurs de haute technologie ou à haute valeur ajoutée.

Au Pays Bas, par exemple, une firme peut remettre une offre pour une commande militaire dans laquelle elle stipule qu'elle vend pour une somme déterminée et qu'elle achète pour la même somme des tulipes. En Belgique on ne peut pas agir de cette manière.

C'est important pour comprendre à quel point les industriels sont intéressés, et ceci démontre que lorsque les industriels se sont mobilisés, tant au Nord qu'au Sud du pays, pour attirer l'attention du gouvernement sur ces problèmes, c'est parce qu'ils savent très bien que les compensations sont aussi un vecteur de dynamique industrielle ne s'appliquant pas exclusivement au domaine militaire. Il s'agit d'un aspect fondamental qui caractérise la Belgique.

Une autre remarque au sujet de l'analyse du professeur Struys et des commentaires faits par M. Rasquin. Il est très difficile, à l'heure actuelle, de comparer les prix tels qu'ils sont pratiqués en Belgique et ceux pratiqués à l'étranger, en particulier dans des pays qui n'ont pas la même pratique de compensation industrielle que celle de la Belgique. Pourquoi ? Pour une raison très simple. A l'heure actuelle, il n'existe pas d'étude sérieuse démontrant que le prix tel qu'il est pratiqué en Belgique est supérieur à celui qui serait pratiqué pour des commandes équivalentes dans d'autres pays.

D'autre part, et c'est fondamental, on ne peut pas comparer les commandes militaires et le prix qui est pratiqué dans le cas des commandes militaires en Belgique avec la manière dont cela se ferait en Allemagne, en Angleterre ou en France, parce que dans ces pays, on ne fait pas jouer les règles du marché. On se contente simplement de prendre un industriel national qui a le know-how, ce qui n'est pas contestable, puisque le but, est de doter sa défense d'un outillage de qualité, et on lui demande son prix.

Dans le domaine spatial, on sait très bien que les lanceurs industriels américains bénéficient d'une capacité d'amortissement beaucoup plus grande que leur rival européen, Ariane, simplement parce que dès le départ, au moment où ils posent les premiers plans d'élaboration de leurs lanceurs, ils savent qu'ils vont bénéficier d'un nombre prédéterminé très important de commandes nationales qui leur permet d'amortir leur outil.

On ne se trouve pas dans un schéma économique permettant de comparer des choses qui sont comparables, puisque la plupart de ces commandes se font sans que le marché ne puisse jouer correctement.

Een beroep doen op het motief van de economische compensaties in België is geen dogma. Sinds 1997 is de procedure echt strikt, streng en gecontroleerd, zodat men niet echt kan spreken van een dogmatisch mechanisme.

Sinds de inwerkingtreding van het koninklijk besluit van 1997 moesten er — behalve voor de onbemande vliegtuigen (UAV) waarvoor de administratie van Landsverdediging zich niet definitief voor het ene of het andere project had uitgesproken — niet zo veel keuzes worden gemaakt waarbij het spel van de economische compensaties en de afgewogen waarde van de economische compensaties in de gunningscriteria een gevaar betekenden voor het criterium betreffende de conformiteit en de prijs, die de belangrijkste criteria zijn bij het plaatsen van een militaire bestelling.

De nadelige gevolgen en de dogmatische toevlucht tot nijverheidscompensaties blijken dus geen stand te houden in de analyse, als de geschiedenis van de economische compensaties wordt geschetst, althans sinds de inwerkingtreding van de nieuwe reglementering.

Er is tot besluit in de werkgroep klaarblijkelijk een uitgesproken bereidheid om aan de conformiteit en aan de prijzen zoals het ministerie van Landsverdediging deze wil toegepast zien een eminent doorslaggevend karakter te geven in het kader van de toekomstige praktijk, hoewel er uit het verleden geen ernstige voorbeelden voorhanden zijn waarin deze conformiteit of het prijs-criterium niet aan bod zouden gekomen zijn.

Er is opnieuw bereidheid om ervan uit te gaan dat die criteria naar voren moeten worden geschoven als criteria waarbuiten geen discussie mogelijk is. Men heeft zich voorts bereid getoond om in het kader van de voorstelling van de dossiers op de Ministerraad elk departement zijn rol te laten spelen, d.w.z. een rol voor het ministerie van Landsverdediging en één voor het ministerie van Economische Zaken, die telkens overeenstemt met hun aandeel in het dossier.

Dit is een belangrijk element dat het voorwerp uitmaakt van een levendige en opbouwende discussie tussen de departementen, besprekingen die op dit ogenblik op geen obstakels schijnen te botsen.

De wetgeving in verband met de overheidsopdrachten biedt de opdrachtgevende overheid nu al de mogelijkheid een opdracht niet te gunnen als zij in de door de inschrijvers overhandigde offertes bijvoorbeeld aanzienlijke meerkosten of een gebrek aan conformiteit met het bestek zou vaststellen (wat bijvoorbeeld voorkomt als het bestek een moeilijk te bewerken materiaal beschrijft).

Le recours aux compensations industrielles en Belgique n'est pas dogmatique. Depuis 1997, la procédure est vraiment stricte, sévère et contrôlée en telle sorte qu'on ne peut pas parler réellement de recours dogmatique.

Ensuite, depuis l'entrée en vigueur de l'arrêté royal de 1997, il n'y a pas eu énormément - sauf dans le cas des appareils sans pilote (UAV) pour lequel l'administration de la Défense ne s'était pas prononcée de manière définitive pour l'un ou l'autre projet - de choix pour lesquels le jeu des compensations économiques et le poids représenté par les compensations économiques dans les critères d'attribution ait mis en péril le critère de conformité ou de prix qui sont les critères prépondérants dans le cadre de la passation d'une commande militaire.

L'effet pervers et le recours dogmatique aux compensations industrielles ne semblent dès lors ne pas résister à l'analyse lorsqu'on effectue un historique de la pratique des compensations économiques, en tout cas depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle réglementation.

En conclusion, dans le cadre du groupe de travail, il y a de toute évidence une volonté affirmée de donner à la conformité et au prix tels que la Défense entend les voir appliquer, un caractère éminemment prépondérant dans le cadre de la pratique future, bien que, historiquement on ne puisse avoir d'exemples sérieux dans lesquels cette conformité ou ce critère de prix ne fut débattu.

Il y a une volonté réaffirmée de considérer que ces critères-là doivent être mis en avant comme étant des critères au-delà desquels la discussion n'est pas possible. Ensuite, il y a une volonté qui est affichée de rendre dans le cadre de la présentation des dossiers au Conseil des ministres un rôle à chacun des départements, c'est-à-dire un rôle au ministère de la Défense nationale, d'une part, et au ministère des Affaires économiques de l'autre, qui corresponde à leur part du dossier.

C'est un élément important qui fait l'objet d'une discussion nourrie et constructive entre les départements, discussion qui ne semble pas rencontrer d'obstacles à l'heure actuelle.

La législation relative aux marchés publics offre déjà maintenant la possibilité pour l'autorité adjudicatrice si elle devait constater par exemple un surcoût considérable dans les offres remises par les soumissionnaires ou une absence de conformité au cahier des charges (ce qui arrive par exemple lorsque le cahier des charges décrit un matériel difficile à réaliser), de ne pas attribuer

Het is een keuze die bestaat, maar dit veronderstelt dat het dossier wordt ingediend volgens een timing die dit toelaat, hetgeen niet altijd mogelijk of gemakkelijk is gezien de principes van het budgettair recht.

Als zich evenwel een non conformiteit of een probleem met de prijs voordoet, bestaat een andere mogelijkheid erin om aan de Inspectie van Financiën te vragen om de offerteaanvraag voort te zetten via een onderhandelingsprocedure indien de noodzakelijkheid daartoe zich laat aanvoelen.

Dit zijn mogelijkheden die momenteel worden geboden zonder wijziging van het reglementair kader.

De regering heeft die werkgroep gevraagd een document op te stellen waarmee diegenen kunnen worden gerustgesteld die zich zorgen maken in verband met de procedure zoals die vandaag functioneert. Als wordt onderzocht wat zich sinds 1997 heeft afgespeeld, is er geen reden om zich zorgen te maken over de uitvoering van de militaire bestellingen in België volgens de reglementering van 1997.

1.4. UITEENZETTING DOOR DE VERTEGENWOORDIGER VAN DE DE SOCIAAL ECONOMISCHE RAAD VAN VLAANDEREN (SERV).

De SERV heeft op 5 oktober 1994 een advies uitgebracht over de opportuniteit, de sociaal- economisch effecten en het belang van economische compensaties bij legerbestellingen op vraag van de toenmalige minister-president Luc Van den Brande.

Wat de SERV betreft, is dit advies nog altijd actueel gelet op de huidige omstandigheden.

Samengevat kan men stellen dat de SERV van mening is dat het bedingen van economische compensaties indruist tegen de principes van de eengemaakte Europese markt. De SERV is bijgevolg geen vragende partij voor economische compensaties. In een kleine open economie zoals de Vlaamse, hebben de bedrijven immers meer belang bij de kansen die het vrijmaken van de Europese markt te bieden heeft dan wel bij het instandhouden van nationale afgeschermded defensie-markten.

Niettegenstaande de pogingen om de concurrentie binnen de Europese defensienijverheid aan te zwengelen verloopt het proces zeer moeizaam en spelen allerhande belangen en industriële lobby's nog steeds de kaart van de afgeschermded nationale defensiemarkt.

un marché. C'est un choix qui existe, encore faut-il que le dossier soit introduit dans un timing qui le permette, ce qui n'est pas toujours possible ou facile vu les principes du droit budgétaire.

Quand bien même il y aurait une non conformité ou un problème de prix, une autre possibilité réside dans le fait de demander à l'inspection des Finances de pouvoir poursuivre un appel d'offres en procédure négociée si la nécessité s'en faisait sentir.

Ce sont des possibilités qui sont offertes à l'heure actuelle, sans modifications au cadre réglementaire.

Le gouvernement a demandé à ce groupe de travail de rédiger un document qui permette de rassurer les personnes qui se sont montrées inquiètes par la procédure telle qu'elle fonctionne actuellement. Il n'y a pas lieu, à l'examen de l'historique récent depuis 1997, de s'inquiéter de la mise en œuvre des commandes militaires en Belgique en application de la réglementation de 1997.

1.4. EXPOSÉ DU REPRÉSENTANT DU SOCIAAL ECONOMISCHE RAAD VAN VLAANDEREN (SERV)

À la demande du ministre-président de l'époque, M. Luc Van den Brande, le SERV a rendu, le 5 octobre 1994, un avis sur l'opportunité, les retombées socio-économiques et l'importance des compensations économiques en ce qui concerne les commandes militaires.

Le SERV estime que, dans les circonstances actuelles, cet avis est toujours d'actualité.

On peut dire, en résumé, que le SERV estime que le fait de prévoir dans le contrat des compensations économiques obligatoires va à l'encontre des principes du marché unique européen. Le SERV n'est dès lors pas demandeur en matière de compensations économiques. Dans une petite économie ouverte telle que celle de la Flandre, les entreprises profiteront en effet plus des opportunités que leur ouvre la libéralisation du marché européen que du maintien du protectionnisme national en matière de marchés de matériel de défense.

En dépit des efforts déployés pour stimuler la concurrence dans le secteur de l'industrie de défense européenne, le processus est très lent et de nombreux intérêts de toute nature et de lobbies industriels jouent encore la carte du protectionnisme national sur le marché du matériel de défense.

Zolang het compensatiestelsel blijft bestaan, en op grotere schaal wordt toegepast in internationale contracten getuigt het van weinig pragmatisme om aan Vlaanderen een voortrekkersrol toe te kennen in de liberalisering van de Europese defensiemarkt. De schaal van de Vlaamse economie zou dit trouwens ook heel waarschijnlijk niet toelaten.

De SERV meent wel dat op politiek vlak blijvend moet gestreefd worden naar een volledige éénmaking van de Europese defensiemarkt en naar het opzetten van een gezamenlijk Europees defensiebeleid, gebaseerd op internationale partnerschap en samenwerking. De eerste tekenen zijn trouwens merkbaar, zoals bijvoorbeeld de oprichting van OCCAR. In afwachting evenwel van reële vrijmaking van die markt, blijven de economische compensaties vooral voor de kleinere landen een instrument van economische politiek dat toelaat dat ook de nationale industrie een graantje mee pikt bij de grote in het buitenland geplaatste orders.

In deze context meent de SERV dan ook dat het van grote naïviteit zou getuigen om in Vlaanderen op dit ogenblik al te verzaken aan economische compensaties.

1.5. UITEENZETTING VAN DE VERTEGENWOORDIGER VAN DE *CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL DE LA REGION WALLONNE (CESRW)*

De CESRW heeft geen recent advies uitgebracht betreffende dit onderwerp, maar heeft er wel reeds over nagedacht.

De argumenten pro en contra zijn van groot belang. Er zijn argumenten te putten uit de studie van professor Struys, met name op grond van de vraag die hij stelt. Helpen we de Belgische ondernemingen écht vooruit door ze toegang te verschaffen tot beschermde markten en hen van concurrentie af te schermen, waardoor het risico bestaat dat hun haast noodzakelijke modernisering voortdurend op de lange baan wordt geschoven?

Professor Struys pleit noch voor de opheffing, noch voor de handhaving van de compensaties of de terugverdieneffecten. Hij pleit voor een «derde weg». De heer Rasquin van de BDIG pleit voor een overgangperiode tussen de huidige en de toekomstige regeling.

Het ware aangewezen tot een nieuwe regeling te komen, overeenkomstig het advies van de regering. Die heeft een werkgroep opgericht die een nieuwe benadering van die aangelegenheden moet uitstippelen.

Aussi longtemps que subsistera le système des compensations et qu'il sera appliqué sur une grande échelle dans les contacts internationaux, c'est faire preuve de peu de pragmatisme que d'attribuer à la Flandre un rôle de pionnier dans le processus de libéralisation du marché de la défense. Il est du reste également très vraisemblable que la dimension de l'économie flamande ne le permettrait pas.

Le SERV estime toutefois qu'au niveau politique, il faut continuer à œuvrer dans le sens de l'unification du marché européen du matériel de défense et de l'élaboration d'une politique européenne commune en matière de défense, basée sur le partenariat et la collaboration internationale. Les premiers signes en sont du reste visibles : la création de l'OCCAR, par exemple. Toutefois, en attendant la libéralisation effective de ce marché, les compensations économiques restent, surtout pour les petits pays, un instrument de politique économique qui permet à l'industrie nationale d'avoir sa petite part du gâteau que représentent les ordres importants placés à l'étranger.

Dans ce contexte, le SERV estime dès lors que ce serait faire preuve d'une grande naïveté que de renoncer dès à présent aux compensations économiques.

1.5. EXPOSE DU REPRESENTANT DU CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL DE LA REGION WALLONNE (CESRW).

Le CESRW n'a pas émis d'avis récent sur le sujet mais a une expérience de cette réflexion.

Les arguments pro et contra sont importants. Il y a des arguments dans l'étude du professeur Struys et notamment dans la question qu'il pose. Est-ce qu'on aide vraiment les entreprises belges en leur procurant des marchés protégés, en les extrayant du champ de la concurrence et en prenant le risque de différer d'autant leur modernisation quasi-nécessaire en permanence ?

Le professeur Struys ne plaide ni pour l'abandon, ni pour le maintien des compensations ou des retours. Il plaide pour une « troisième voie ». M. Rasquin du BDIG plaide pour une période de transition permettant de passer d'un système à un autre.

Il convient de rechercher un nouveau système en vue de se confirmer à l'avis du gouvernement. Ce dernier a créé un groupe de travail en vue d'élaborer une nouvelle approche en ces matières.

Een en ander betekent niet dat de CESRW onomwonden pleit voor het louter afschaffen van de compensaties, maar veeleer dat hij op zoek gaat naar een andere oplossing.

Men moet realistisch blijven. Voor de ondernemingen – ongeacht of zij Belgisch of Vlaams, dan wel Brussels of Waals zijn – is het van wezenlijk belang dat niet bruusk een einde wordt gemaakt aan een regeling die weliswaar ongewenste neveneffecten heeft gehad, maar die al bij al toch ook doeltreffend is geweest. Historisch gezien is de regeling een middel dat diende om het industrieel beleid mee vorm te geven.

Daarom vervalt men beter niet in een onvervalste laissez-faire attitude, noch in een archaïsch en dogmatisch interventionisme. Men moet daarentegen streven naar een meer eigentijdse aanpak die rekening houdt met de belangen van de ondernemingen en bijgevolg met die van de werknemers. De *Conseil économique et social de la Région wallonne* zal dit vraagstuk volgen en tegelijkertijd modernere zienswijzen hanteren.

Voor de Waalse ondernemingen, maar ook voor de Waalse sociale partners, werkgeversorganisaties en vakverenigingen, staan terzake vitale belangen op het spel.

1.6. UITEENZETTING VAN DE VERTEGENWOORDIGER VAN DE ECONOMISCHE EN SOCIALE RAAD VAN HET BRUSSELSE HOOFDSTEDELIJK GEWEST

In tegenstelling tot de CESRW en de SERV heeft de Economische en Sociale Raad voor het Brussels Hoofdstedelijk Gewest (ESRBHG) nog niet de gelegenheid gekregen dit thema te bespreken. Uiteraard deelt de Raad de bekommelingen van de andere twee gewesten en blijft hij nauwlettend de belangen van het Brusselse bedrijfsleven terzake behartigen.

Wat de opgesomde cijfers betreft, bedraagt het aandeel van het Brussels Gewest circa 12 miljard BEF, wat met een zeer groot aantal banen overeenstemt.

In die bijzondere context blijft de ESRBHG de toekomstige evolutie van de compensatieregelingen aandachtig volgen en zal hij mee een bijdrage leveren tot het vinden van oplossingen die het belang van de ondernemingen veilig stellen.

Le CESRW ne plaide pas pour autant pour un abandon pur et simple des compensations; il cherche une autre voie.

Il faut faire preuve de réalisme. Il est dès lors vital pour les entreprises, qu'elles soient belges ou flamandes, bruxelloises ou wallonnes, de ne pas brusquement abandonner un système qui certes, a eu des effets pervers, mais qui a aussi montré son efficacité. Historiquement, ce système a été un outil de politique industrielle.

Il conviendra de ne pas opter pour le laisser faire pur, ni pour un interventionnisme archaïque et dogmatique, mais bien en faveur de la recherche d'une voie plus moderne qui tienne compte de l'intérêt des entreprises et donc des travailleurs. Le Conseil économique et social de la région wallonne se préoccupera de ce problème tout en se référant à des conceptions plus modernes.

Pour les entreprises wallonnes, ainsi que pour les partenaires sociaux, patronaux et syndicaux de Wallonie, cette problématique constitue un centre d'intérêts vital.

1.6. EXPOSE DU REPRESENTANT DU CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL DE LA REGION BRUXELLES CAPITALE

Contrairement aux CESRW et SERV, le Conseil économique et social de Bruxelles-Capitale (CESRBC) n'a pas encore eu l'occasion de débattre sur cette matière. Il partage évidemment les préoccupations des deux autres régions et reste attentifs aux intérêts des entreprises et de l'économie bruxelloise dans ce contexte.

Dans le cadre des chiffres qui ont été cités, pour la région de Bruxelles capitale il s'agit d'un montant d'environ douze milliards de francs, ce qui correspond à un nombre important d'emplois.

Dans ce contexte particulier, le CESRB reste attentif à l'évolution future des systèmes de compensation et participera à la réflexion en ce qui concerne la recherche de solutions qui préservent l'intérêt des entreprises.

1.7. UITEENZETTING VAN DE VERTEGENWOORDIGER VAN DE GROUPE DE RECHERCHE ET D'INFORMATION SUR LA PAIX (GRIP)

- Industriële compensaties bij overheidsopdrachten met betrekking tot de landsverdediging -

Met compensaties worden commerciële transacties bedoeld waarbij de verkoper zich ertoe verbindt in het land van zijn klant aankopen te doen, transacties te verrichten, diensten te verlenen of andere operaties waar te maken in ruil voor een verkoop die uitsluitend onder die voorwaarden werd verkregen (ACECO – Association pour la compensation des échanges commerciaux, uit: COUVERT, 1994 – vertaling).

In beginsel druisen de compensaties dus in tegen de internationale vrijhandel en de vrije concurrentie. Daarom is er vooral sprake van compensaties in de wapenhandel, omdat die sector, overeenkomstig het bepaalde in artikel 296 van het Verdrag van Amsterdam (artikel 223 van het Verdrag van Rome), zelf afwijkt van het beginsel van de vrijhandel.

De militaire uitgaven komen doorgaans een buitenlandse onderneming ten goede en leiden dus tot een onevenwichtige betalingsbalans. De overheid kan daarom trachten die uitgaven te «compenseren» door de aankoop van militair materieel bij een buitenlandse onderneming te aanvaarden op voorwaarde dat die onderneming zich ertoe verbindt de nationale economische activiteit te bevorderen.

Tal van landen hebben die regeling inzake directe of semi-directe compensaties aangewend in het raam van een doordacht industrieel beleid, als middel om een industrieel defensiedraagvlak te ontwikkelen. In België daarentegen waren de compensaties meestal bestemd voor de ondersteuning van structureel verzwakte bedrijven in de defensiesector. Die praktijk is niet gepaard gegaan met een industrieel beleid ter ontwikkeling van een coherent industrieel weefsel in de defensiesector, maar zij heeft de facto gediend om noodzakelijke herstructureringen uit te stellen, dan wel om tegen een buitensporige kostprijs een nodeloze productiecapaciteit te creëren of in stand te houden. Pogingen tot reconversie of diversificatie buiten de defensiesector werden daarvoor in de kiem gesmoord.

De GRIP schaart zich grotendeels achter de economische analyse van professor Struys, alsook achter de conclusies die hij daaruit trekt.

1.7. EXPOSE DU REPRESENTANT DU GROUPE DE RECHERCHE ET D'INFORMATION SUR LA PAIX (GRIP)

- Compensations industrielles dans les marchés publics de la défense nationale -

« La compensation est une opération commerciale par laquelle un vendeur s'engage à réaliser dans le pays de son client des achats, des transferts, des services ou toute autre opération, en échange d'une vente qui n'est obtenue qu'à cette condition. » (ACECO – Association pour la compensation des échanges commerciaux, cité par COUVERT, 1994).

Dans leur principe même, les compensations sont donc contraire à la liberté du commerce international et à la libre concurrence. C'est pour cette raison que les compensations se sont surtout développées dans le secteur du commerce d'armements, lui-même dérogeant au principe du libre-échange en vertu des dispositions de l'article 296 du traité d'Amsterdam (article 223 du traité de Rome).

Les dépenses militaires sont le plus souvent réalisées auprès d'entreprises étrangères, et induisent donc un déséquilibre de la balance des paiements. L'Etat peut donc tenter de «compenser» ces dépenses en acceptant d'acheter du matériel militaire à une entreprise étrangère à condition que celle-ci s'engage à favoriser l'activité économique nationale.

Alors que de nombreux pays ont utilisé le mécanisme des compensations directes ou semi-directes dans le cadre d'une politique industrielle réfléchie comme un outil de développement de la base industrielle de défense, la Belgique a le plus souvent utilisé ce mécanisme pour soutenir des industries de défense structurellement affaiblies. Ces pratiques n'ont pas été accompagnées d'une politique industrielle visant à développer un tissu industriel cohérent dans le secteur de la défense, mais ont contribué de facto à retarder les restructurations qui s'imposaient, à créer ou maintenir à des coûts prohibitifs des capacités de production excessives et à empêcher toute initiative de reconversion ou diversification en dehors du secteur de la défense.

Le GRIP partage pour l'essentiel l'analyse économique du professeur Struys ainsi que les conclusions qu'elles lui inspirent.

De grootste voor- en nadelen van de compensatieregeling worden hierna toegelicht:

- Voordelen van de compensatieregeling -

- uit een economisch-theoretisch oogpunt «compenseert» zij de onevenwichtige betalingsbalans, via de bevordering van de economische activiteit van nationale ondernemingen;

- zij schept en handhaaft banen in België;

- zij bevordert niet alleen de groei van de Belgische defensie-industrie (Sabca, Sonaca bijvoorbeeld) in geval van directe of semi-directe compensaties, maar ook de groei van de industrie in het algemeen in geval van indirecte compensaties;

- zij verschaft de Belgische industrie toegang tot nieuwe technologieën die zij niet zelf zou kunnen ontwikkelen;

- zij biedt een concurrentievoordeel;

- zij opent nieuwe commerciële mogelijkheden en nieuwe marktsegmenten, inzonderheid in geval van indirecte compensaties.

- Nadelen van de compensatieregeling -

- uit een economisch-theoretisch oogpunt zijn de compensaties economische nonsens. Zij leiden tot scheef-trekkingen van de concurrentie (onaangepaste prijzen), tot een verstarring van de markt wegens het staatsinterventionisme en tot een concurrentiekracht-verlies;

- zij zorgen ervoor dat ondernemingen die te zwak zijn om op de markt te kunnen overleven, toch nog kunstmatig in leven worden gehouden;

- zij maken de ondernemingen afhankelijk van de defensiemarkt en leiden ertoe dat herstructureringen en omschakelingen worden uitgesteld;

- zij bieden de Belgische ondernemingen slechts zelden toegang tot een project vanaf de R&D-fase;

- zij behelzen productiecycli die te kort zijn om te renderen;

- zij begunstigen een sector op korte termijn, maar leiden op langere termijn tot overproductie;

Les principaux avantages et inconvénients du mécanisme des compensations :

- Avantages des compensations -

- Théorie économique : « compensent » le déséquilibre de la balance des paiements en cherchant à favoriser l'activité économique d'entreprises nationales.

- Créent ou maintiennent de l'emploi en Belgique.

- Favorisent la croissance de l'industrie belge de défense (Sabca, Sonaca par exemple) dans le cas de compensations directes ou semi-directes, ou de l'industrie en général dans le cas de compensations indirectes.

- Autorisent l'accès à de nouvelles technologies que l'industrie belge serait incapable de développer par elle-même .

- Permettent l'acquisition d'avantages concurrentiels.

- Offrent de nouvelles opportunités commerciales et de nouveaux courants d'affaires, principalement dans le cas de compensations indirectes.

- Inconvénients des compensations -

- Théorie économique : d'un point de vue économique pur, les compensations sont un non-sens économique. Elles induisent des distorsions de concurrence (prix inadaptés), des rigidités de marché du fait de l'interventionnisme de l'Etat, et une perte de compétitivité .

- Maintiennent « sous perfusion » des entreprises qui ne survivraient pas à la réalité du marché .

- Créent une dépendance envers les marchés de défense et retardent les échéances des restructurations et de la reconversion.

- Permettent rarement la participation des entreprises belges dès le stade de la R&D.

- Concernent des séries de production trop courtes, insuffisantes pour être rentables.

- Favorisent un secteur à court terme mais créent des surcapacités de production à plus long terme.

- het is niet eenvoudig de tenuitvoerlegging van – vooral de indirecte – compensaties te controleren en de niet-naleving ervan te bestraffen;

- zij maken dat de kostprijs van de militaire programma's, die wordt gedragen door de begroting van Landsverdediging, veel te hoog ligt (tot 30%).

De directe of semi-directe compensaties hebben dus een prijs, met name omdat de loonkosten in België hoger liggen dan in de grote wapenproducerende landen waarbij België zijn aankopen doet. Voor sommige contracten werden die meerkosten geraamd op 20 tot 30 %. Zij worden volledig gedragen door het ministerie van Landsverdediging (MLV). Zelfs als men er, wegens de economische en sociale draagwijdte van de compensaties, vanuit gaat dat die meerkosten aanvaardbaar zijn, dan nóg moet men toegeven dat zij zwaar doorwegen op de middelen van het MLV, dat nu al te weinig geld heeft voor de aankoop van materieel. De vraag rijst dan ook of het niet logisch ware een deel van die meerkosten naar andere departementen door te schuiven, zoals Economische Zaken, Tewerkstelling en Arbeid,... Hoewel die mogelijkheid bijvoorbeeld in Nederland bestaat, zou zij in België niet echt werkbaar zijn en onvermijdelijk leiden tot lastige onderhandelingen en tot even ingewikkelde als krakkemikkige verdeelsleutels.

De indirecte compensaties zijn kennelijk interessanter, want zij kunnen, naast de defensiesector, ook alle andere sectoren van de economie ten goede komen. In feite zijn de nadelen van die vorm van compensaties wellicht nog het meest verraderlijk. Doordat zij op de civiele markt inwerken, impliceren de indirecte compensaties een groter aantal diverse medespelers die geen rechtstreekse banden hebben met de hoofdcontractant. Bijgevolg is het voor die laatste betrekkelijk eenvoudig om zijn verplichtingen ten aanzien van het Belgische bedrijfsleven kwantitatief of kwalitatief slechts gedeeltelijk na te komen. Het valt moeilijk te achterhalen of een nieuwe handelsstroom wel écht nieuw is: het is immer haast onmogelijk na te gaan of een exportbestelling al dan niet het gevolg is van een compensatiecontract, aangezien diezelfde bestelling evengoed tot stand had kunnen komen zonder die militaire bestelling waar zij klaarblijkelijk verband mee houdt.

Hoewel die compensatieregeling op korte termijn misschien zeer voordelig lijkt, valt de eindbalans ervan voor België op lange termijn evenwel ongunstig uit.

- Difficultés de contrôler l'exécution des compensations (surtout indirectes) et de sanctionner en cas de non-respect.

- Induisent un surcoût des programmes militaires (jusqu'à 30%), supporté par le budget de la Défense nationale.

Les compensations directes ou semi-directes ont donc un coût, notamment en raison du coût du travail plus élevé en Belgique que dans les grands pays producteurs d'armement où la Belgique s'approvisionne. Le surcoût à payer a été évalué autour de 20 à 30 % pour certains contrats, et est entièrement supporté par le ministère de la Défense nationale (MDN). À supposer que ce surcoût soit considéré comme acceptable si l'on reconnaît une finalité économique et sociale aux compensations, il faut néanmoins reconnaître qu'il grève considérablement les ressources du MDN, déjà limitées en matière d'acquisition de matériel. On peut donc se demander s'il ne serait pas logique de faire supporter ce surcoût pas d'autres départements, Affaires économiques, emploi, travail, etc. Bien qu'elle existe aux Pays-Bas par exemple, cette possibilité paraît peu praticable en Belgique, et impliquerait inmanquablement des négociations ardues et des clés de répartition aussi complexes que boîteuses.

Les compensations indirectes seraient apparemment plus intéressantes puisqu'elles ne sont pas limitées aux productions de défense mais peuvent se répandre dans tous les secteurs de l'économie. En réalité, les inconvénients liés à ce type de compensations sont probablement les plus pervers. En pénétrant les marchés civils, les compensations indirectes impliquent un plus grand nombre d'intervenants différents, sans lien direct avec le principal contractant. Il est par conséquent relativement aisé pour ce dernier de ne remplir que partiellement, quantitativement ou qualitativement, ses obligations vis-à-vis de l'économie belge. Il est difficile de déterminer le caractère nouveau d'un courant d'affaires ; il est en effet extrêmement difficile d'évaluer si une commande à l'exportation est la conséquence du contrat de compensation ou non puisque la même commande aurait en effet pu être placée en l'absence du marché militaire auquel elle apparaît liée.

En définitive, en dépit des caractéristiques apparemment très avantageuses du mécanisme des compensations sur le court terme, la balance économique du mécanisme des compensations en Belgique est globalement négative sur le long terme.

Op lange termijn werken die compensaties immers de afhankelijkheid in de hand van ondernemingen die kwetsbaar zijn in een omgeving waarop ze geen vat hebben. Zo hebben die regelingen ertoe geleid dat herstructureringen van bedrijven met al te hooggespannen verwachtingen in mogelijke compensaties, op de lange baan werden geschoven. Terzelfder tijd besteedde men geen aandacht aan de reconversie- of diversificatievereisten waaraan op het vlak van hun defensie-activiteiten moest worden ingespeeld.

Op het einde van zijn betoog verwees professor Struys naar een bepaalde trend, waarbij men zou aansturen op de afschaffing zonder meer van het Belgische DTIB (defence technology and industrial base), dat volgens sommigen geen enkele bestaansreden meer zou hebben. Dat is evenmin het standpunt van de GRIP.

Hier en daar is wellicht een bedrijf aan te treffen dat meer dan vijftig jaar in structurele moeilijkheden verkeert en dat er, uit een rationeel oogpunt, wellicht beter zou aan doen zijn activiteiten – en op voorwaarde uiteraard dat in de noodzakelijke sociale begeleiding wordt voorzien – definitief te staken. Dat is het geval voor de sector van de lichte wapens en van de munitie (inzonderheid geldt zulks voor FN Herstal) waarnaar, dat moet gezegd, nooit echt veel compensaties gegaan zijn.

Ter staving van zijn standpunt, voert de GRIP de twee volgende redenen aan:

- het prijskaartje voor het in stand houden van enkele honderden banen die de opeenvolgende herstructureringen in die sector hebben overleefd, wordt voor de samenleving zowat onbetaalbaar en benadeelt andere sectoren;

- die bedrijven leveren hoegenaamd geen enkele bijdrage tot de Belgische deelname aan de uitbouw van een gemeenschappelijk EVDB (Europees veiligheids- en defensiebeleid): zowel uit een economisch oogpunt – zowat 80% van hun omzet heeft immers betrekking op uitvoer naar niet-EU-landen – als op politiek en ethisch vlak (vanwege de aard zelf van de cliënteel die zij traditioneel bedienen) is hun situatie ongezond.

Daarnaast zijn er evenwel een groot aantal bedrijven die vertrouwen inboezemen en die zich in hoofdzaak in sectoren als de elektronica, de luchtvaarttechniek en de ruimtevaartindustrie situeren. Uitgerekend ondernemingen die vroeger het meest afhankelijk waren van de compensatieregelingen.

Maar net omwille van die sterke afhankelijkheid van de defensiemarkten, voelden die bedrijven, als eerste

Les compensations favorisent à long terme la dépendance d'entreprises fragiles à l'égard d'un environnement qu'elles ne maîtrisent pas. Elles ont retardé les échéances des restructurations indispensables d'entreprises qui se tournent trop vers les espoirs de compensations en oubliant les exigences de reconversion ou de diversification de leurs activités de défense.

Le professeur Struys faisait allusion à la fin de son exposé à un certain courant qui souhaiterait une disparition pure et simple de la BITD (base technologique et industrielle de défense) belge qui n'aurait à ses yeux plus de raison d'être. Ce n'est pas non plus la position soutenue par le GRIP.

Il existe bien l'une ou l'autre entreprise, en difficulté structurelle depuis plus de vingt ans, sur laquelle il serait certainement plus rationnel selon nous de tirer un trait définitif, à condition bien entendu de prévoir l'accompagnement social nécessaire. C'est le cas dans le secteur des armes légères et des munitions (et singulièrement FN Herstal), qui, il est vrai, n'a jamais été réellement tributaire des compensations.

Le GRIP défend ce point de vue pour deux raisons :

- le maintien des quelques centaines d'emplois recapés des restructurations successives dans ce secteur s'effectue à un coût prohibitif pour la collectivité et au détriment d'autres secteurs ;

- ces entreprises ne contribuent en aucune façon à la participation de la Belgique à la construction d'une PESD (politique européenne de sécurité et de défense) commune : leur situation est malsaine, tant d'un point de vue économique – leur CA se réalise en effet à plus de 80% grâce à des exportations extra-communautaires – que sur le plan politique et éthique, en raison de la nature même de sa clientèle traditionnelle.

Mais il existe à côté de cela un grand nombre d'entreprises dans lesquelles on a confiance, essentiellement dans le secteur de l'électronique, de l'aéronautique et du spatial. Ce sont précisément celles-là qui ont été jadis les plus dépendantes du mécanisme des compensations.

Mais elles ont aussi été, à cause de cette forte dépendance à l'égard des marchés de la défense, les pre-

van alle Europese ondernemingen uit de defensiesector, de crisis in alle scherpste aan. Medio de jaren tachtig, toen de overheidsfinanciën een diepe crisis doormaakten, liepen de grote – in de jaren ‘zeventig opgestarte - aankoopprogramma’s voor militair materieel (F-16, AIFV, enz.) ten einde en volgde, mede gelet op de verminderde spanning tussen het oosten en het westen, een inkrimping van de defensie-uitgaven.

Twintig jaar later moet worden erkend dat die bedrijven zich op een spectaculaire wijze hebben herpakt. Dat is deels te danken aan de toenmalige omstandigheden, waardoor zij succesvol konden deelnemen aan grootse Europese programma’s zoals het Europees Ruimte-Agentschap en het Airbus-avontuur. Wat bij die heropflakking evenwel ook heeft gespeeld, is wat men als een zekere «culturele revolutie» van het management zou kunnen aanmerken, dat tot een diversificatie in de burgerlijke markten (Sonaca, Techspace Aero, of nog – in mindere mate – Sabca) wilde komen en daar ook in geslaagd is.

Zo zijn er momenteel bedrijven die in die sectoren – door alle partners unaniem als zodanig erkende – centra voor geavanceerde technologie hebben kunnen uitbouwen. Het zou een grove fout zijn om de vergissingen uit het verleden te herhalen door zich aan een thans geldende compensatieregeling vast te klampen, die opnieuw tot afhankelijkheid zou leiden.

De golf van fusies en overnames die we de jongste jaren hebben gekend, heeft er precies toe geleid dat Amerikaanse bedrijven zoals Boeing en Lockheed, omwille van hun sterke afhankelijkheid van de defensiemarkt en van de bestellingen van het Pentagon, terrein moesten prijsgeven aan Airbus.

Dat neemt niet weg dat het een legitieme verzuchting blijft dat Belgische bedrijven baat mogen hebben bij bepaalde militaire bestellingen. Het moet tot de taak van de GRIP behoren om, zowel het peil als de aard van die uitgaven, uiterst alert en kritisch te volgen. (zo heeft de GRIP nooit enig bezwaar gemaakt tegen het A400M-programma, om maar iets te noemen). Bij soortgelijke aanbestedingen moeten evenwel andere – nog te bepalen - aankoopregelingen gelden, waarbij kan worden gedacht aan aankopen uit voorraad (off the shelf), of aan andere vormen van industriële samenwerking.

mières entreprises européennes du secteur de la défense à subir la crise de plein fouet. C’était dans le milieu des années 80, lorsque la crise des finances publiques était intense, que les grands programmes d’acquisitions militaires lancés dans les années 70 prenaient fin (F-16, AIFV, etc.) et que s’amorçait la contraction des dépenses militaires en raison de la diminution de la tension est-ouest.

Vingt ans plus tard, on doit reconnaître qu’elles se sont redressées de façon spectaculaire. Grâce d’une part aux circonstances de l’époque qui leur a permis de s’intégrer avec succès dans des grands programmes européens tels que l’Agence spatiale européenne et l’aventure Airbus, mais aussi, d’autre part, à ce qu’on pourrait appeler une certaine « révolution culturelle » du management qui a voulu et réussi une diversification dans les marchés civils (Sonaca, Techspace Aero, dans une moindre mesure Sabca).

Aujourd’hui, il y a des entreprises qui ont su développer des centres d’excellences unanimement reconnus par les partenaires. Ce serait une grave erreur que de répéter les erreurs du passé en s’accrochant à un mécanisme actuel de compensations qui contribuerait à restaurer une dépendance.

La conséquence de la vague des fusions/acquisitions de ces dernières années, c’est précisément qu’en raison de leur forte dépendance à l’égard de la défense et des commandes du Pentagone, des entreprises américaines telles que Boeing et Lockheed ont cédé du terrain devant Airbus.

Il est néanmoins légitime que les entreprises belges puissent continuer à bénéficier de certaines commandes militaires. Le rôle du GRIP consiste bien entendu à rester très vigilant et critique quant au niveau et à la nature de ces dépenses (le GRIP n’a jamais eu d’objection quant à des programmes tels que l’A400M par exemple). Mais ces marchés doivent s’organiser selon d’autres mécanismes d’acquisition qui restent à définir, qui pourraient être soit les achats sur étagères, soit d’autres formes de coopération industrielle.

Daarbij moet uiteraard als norm gelden dat de voor defensie of veiligheid noodzakelijke aankopen tegen «de laagste kosten»⁶ moeten gebeuren. Daarnaast mag het begrotingsaandeel van de industriële compensaties (de aldus uitgespaarde meerkosten door daarvan af te stappen) niet dienen om de koopkracht van Landsverdediging te verhogen, maar moeten die middelen worden aangewend voor uitgaven die heel wat nuttiger zijn, zoals programma's inzake industriële reconversie en/of diversificatie, kredieten voor O&O in de burgerlijke sector, of steun aan innoverende KMO's. Daarnaast kan worden gedacht aan humanitaire actie, aan ontwikkelingssamenwerking en –hulp, aan conflictpreventie of nog aan de zogenaamde «defence diplomacy», dat nieuwe concept waarnaar minister van Landsverdediging Flahaut in zijn moderniseringsplan 2000-2015 heeft verwezen, maar waarvoor de middelen die hij daarvoor wil uittrekken, maar moeilijk te vinden zijn.

De uitbouw van een gemeenschappelijke Europese defensie- en veiligheidspijler, mag niet louter tot de uitbouw van de militaire slagkracht beperkt blijven.

1.8. UITEENZETTING DOOR DE VERTEGENWOORDIGER VAN DE MINISTER VAN LANDSVERDEDIGING.

De adjunct-kabinetschef van de minister van Landsverdediging herinnert eraan dat de minister zich steeds heeft opgesteld als een «niet-actor» in dit debat. De minister van Landsverdediging heeft dit debat niet op gang gebracht, maar hecht wel zeer veel belang aan het opvolgen van deze problematiek en kijkt met de grootste aandacht uit naar een oplossing die voor het departement ook belangrijk is. Naast de belangen van de industrie mogen echter ook de belangen van het departement van Landsverdediging en de werking van het leger niet worden vergeten.

Wat Landsverdediging betreft dient ervoor gezorgd te worden dat de procedures door de economische compensatie-problematiek of de desbetreffende reglementering niet op een excessieve wijze verlengd of verzaamd worden. Ze zijn reeds vrij zwaar, en er moet worden vermeden dat de meerkosten die onvermijdelijk gegenereerd worden door economische compensaties alleen moeten gedragen worden door de investeringskredieten van Landsverdediging, daar het eigenlijk gaat

⁶ Uit de debatten blijkt dat het begrip «laagste kosten» aanleiding geeft tot misverstanden. Voortaan heeft de GRIP het dus over «optimale kosten», waarmee de laagst mogelijke kosten worden bedoeld, waarbij ook rekening wordt gehouden met een aantal constraints; zo kunnen meerkosten gerechtvaardigd zijn door de wens om een Europese boven een Amerikaanse leverancier te verkiezen.

Le souci reste bien entendu que les acquisitions nécessaires à la défense et à la sécurité s'effectuent au « moindre coût »⁶, et que le volet budgétaire des compensations industrielles (le surcoût ainsi épargné par leur abandon) soit affecté, non à un accroissement du pouvoir d'achat de la défense nationale, mais à d'autres dépenses plus utiles telles que des programmes de reconversion/diversification industrielle, des crédits de R&D civile, ou des aides aux PME innovantes, mais aussi à d'action humanitaire, de coopération et d'aide au développement, de prévention des conflits, ou encore de « defence diplomacy », ce nouveau concept évoqué par le Ministre de la Défense Flahaut dans son plan de modernisation 2000-2015, mais pour lequel il est difficile d'identifier les moyens qu'il compte lui attribuer.

Construire une défense et une sécurité européenne commune, ne se résume pas seulement à la mise en œuvre d'une capacité d'intervention militaire.

1.8. EXPOSÉ DU REPRÉSENTANT DU MINISTRE DE LA DÉFENSE

Le chef de cabinet adjoint du ministre de la Défense rappelle que celui-ci s'est toujours présenté comme « non-acteur » dans le cadre de ce débat. Même si le ministre de la Défense n'a pas lancé ce débat, il attache néanmoins beaucoup d'importance au suivi de cette problématique et c'est avec impatience qu'il attend une solution, qui sera également importante pour le département. Outre les intérêts de l'industrie, il ne faut cependant pas oublier les intérêts du département de la Défense ni le fonctionnement de l'armée.

En ce qui concerne la Défense, il convient de veiller à ce que la problématique des compensations économiques n'allonge ou n'alourdisse pas les procédures de façon excessive. Ces procédures sont d'ores et déjà relativement lourdes et il convient d'éviter que les surcoûts inévitablement générés par les compensations économiques grèvent exclusivement les crédits d'investissement de la Défense, alors qu'il s'agit en fait de subsides indirects alloués à l'industrie belge, ce qui ne constitue

⁶ Il ressort des débats que cette notion de « moindre coût » conduit à des malentendus. Le GRIP parle donc dorénavant d'un « coût optimisé », c'est à dire minimisé sous certaines contraintes. Parmi ces contraintes, il peut par exemple admettre un surcoût motivé par une volonté d'acheter européen plutôt qu'américain.

om een onrechtstreekse subsidiëring van de Belgische industrie, niet onmiddellijk het eerste objectief van het departement van Landsverdediging.

De minister bevestigt dat hij zal uitvoeren wat beslist wordt, welke ook de oplossingen zijn waartoe de regering beslist. Dit zal waarschijnlijk een wijziging van de huidige reglementering meebrengen met als gevolg dat een aantal investeringsdossiers van Landsverdediging vertraging zullen oplopen. De oplossing komt liefst snel zodat het aankoopproces kan verder gezet worden. Er dient over gewaakt te worden dat de reglementeringswijzigingen niet bruusk in toepassing gebracht worden om te vermijden dat Landsverdediging in een onontwaarbaar administratief kluwen terechtkomt. Het valt dan immers te vrezen dat elke beslissing aanleiding zal geven tot een reeks klachten bij de Raad van State of bij de burgerlijke rechtbanken, wat leidt tot immobilisering.

De houding van minister Flahaut in deze problematiek moet zeker op een positieve wijze geïnterpreteerd worden. Er is geen blokkering veroorzaakt door de minister van Landsverdediging; hij kan, gezien de bevoegdheid die hem toebedeeld is, niet optreden in deze problematiek als pleitbezorger. Dit behoort tot de bevoegdheid van andere ministers. De regering zal collegiaal een beslissing nemen.

*
* *

2. BESPREKING

Professor Struys meent niet dat hij de industrie heeft aangepakt, wel integendeel, vermits hij ijvert voor de leefbaarheid van de defensieproductieve activiteiten op lange, in plaats van op korte termijn. Met de meerkosten, waarvan men beweert dat ze nooit ernstig werden bekeken, wordt niet gedoeld op de hogere productiekosten van de Belgische bedrijven in vergelijking met de buitenlandse, maar op het bedrag dat de defensie-minister bij buitenlandse verkopers heeft moeten neertellen om een goed te verwerven.

Een voorbeeld van die meerkosten is het feit dat een Amerikaanse producent aan België Amerikaans materieel verkoopt dat, met toepassing van de compensatieregeling, voor een gedeelte van Belgische makelij is. Zodoende lijden de Amerikanen zelf banenverlies en vragen zij een hogere verkoopprijs voor de subsystemen die zij aan de defensie-minister verkopen. Dat zijn dus geen meerkosten die in de Belgische bedrijven zijn ontstaan.

pas l'objectif premier du département de la Défense.

Le ministre confirme qu'il exécutera la décision prise par le gouvernement, quelle qu'elle soit. Cela entraînera probablement une modification de la réglementation actuelle et, partant, un retard pour un certain nombre de dossiers d'investissements de la Défense. Il serait préférable qu'une solution se dégage rapidement afin que le processus d'achat puisse être poursuivi. Il convient de veiller à ce que la réglementation ne soit pas modifiée de but en blanc afin d'éviter que le département de la Défense sombre dans un imbroglio administratif. Il est en effet à craindre que, dans ces conditions, toute décision donne lieu à l'introduction d'une série de plaintes auprès du Conseil d'État ou auprès des tribunaux civils, ce qui bloquerait les dossiers.

L'attitude adoptée par ministre de la Défense, M. Flahaut, dans ce dossier doit certainement être interprétée de façon positive. Le ministre n'a pas provoqué de blocage. Compte tenu des attributions qui sont les siennes, il ne peut se faire l'avocat de personne dans ce dossier. Cela relève de la compétence d'autres ministres. Le gouvernement prendra une décision collégiale.

*
* *

2. DISCUSSION

Le professeur Struys estime ne pas avoir attaqué l'industrie, bien au contraire, puisqu'il entend assurer la viabilité des activités productives pour la défense dans le long terme, au lieu du court terme. Le surcoût, dont on a dit qu'il n'a pas fait l'objet d'études sérieuses, vise non pas le coût de production plus élevé des entreprises belges par rapport à des entreprises étrangères, mais le montant déboursé par le ministre de la Défense auprès des vendeurs étrangers pour acquérir un bien.

Le surcoût, c'est le fait que par exemple un producteur américain vend un matériel américain aux Belges, dont une partie est fabriquée en Belgique, par application du système des compensations. En faisant cela, les Américains perdent eux-mêmes de l'emploi et des activités et demandent un prix de vente plus élevé pour les sous-systèmes qu'ils vendent au ministre de la Défense. Ce n'est donc pas un surcoût généré dans les entreprises belges.

Wat de OCCAR betreft, is het de plicht van de Belgische regering ervoor te zorgen dat België daar binnen de kortste keren lid van wordt.

Mevrouw Martine Dardenne (Agalev-Ecolo) vraagt of er cijfers beschikbaar zijn over bestellingen met een terugverdieneffect voor de Belgische industrie. Wat is daarbij het aandeel van de militaire sector en van de industriële sector in het algemeen? Het is interessant zich een beeld te kunnen vormen van het relatieve belang van de sectoren.

Heeft men nagegaan of die compensaties effectief zijn? Het is immers niet denkbeeldig dat de tegenspelers afhaakt, vooral als het om indirecte compensaties gaat. Gebeurt het dat compensaties voordelig zijn voor de dochterbedrijven van sommige Belgische industrieën die in het buitenland zijn gevestigd?

Mevrouw Dardenne verwijst naar de GATT- en de WHO-akkoorden, naar de theorie van de comparatieve voordelen en naar de opruiming van de hinderpalen die in de weg staan aan de concurrentie.

Het verwondert haar dat men in de wapenindustrie-sector inderdaad alles behalve liberaal denkt, maar zich integendeel protectionistisch opstelt. Er is een coherentieprobleem. Het is van belang te weten of artikel 296 (het vroegere artikel 223 van het Verdrag van Rome) verder toepassing zal vinden.

In het raam van de WHO, waarop men voor al het overige een beroep doet, dient men zich vragen te stellen over de bescherming van de bewapeningssector. Als het om maatschappelijke of milieuproblemen gaat, worden daarentegen niet echt beschermingsmogelijkheden geboden. Mevrouw Dardenne heeft dan ook gerede twijfels of daaromtrent een algemene politieke visie bestaat.

Anderzijds heeft zij veel waardering voor de manier waarop men nadenkt over de toekomst van de bedrijven en dat geldt meer bepaald voor het belang dat aan het prestatievermogen op het gebied van onderzoek en ontwikkeling moet worden gehecht.

Zij heeft de indruk dat Nederland op alle fronten wil winnen omdat men daar de compensatietechniek toepast (zoals België dat vroeger wellicht deed) en tegelijkertijd eersteklas industriële research verricht, hetgeen onze noorderburen, om het met de woorden van professor Struys te zeggen, in staat heeft gesteld «comparatieve voordelen» binnen te halen en specifieke marktsegmenten in de wacht te slepen die vroeg of laat vruchten zullen afwerpen. België zou daaraan een voorbeeld moeten nemen.

En ce qui concerne l'OCCAR, il est du devoir du gouvernement belge de faire en sorte que la Belgique entre le plus vite possible dans l'OCCAR.

Madame Martine Dardenne (Agalev-Ecolo) demande si des chiffres sont disponibles au niveau de commandes déterminant les bénéfices du retour pour l'industrie belge ? Quelle est la part du secteur militaire et du secteur industriel en général. Il est intéressant d'avoir une idée de l'importance relative des secteurs.

A-t-on vérifié l'effectivité de ces compensations puisqu'il existe un risque de décrochage, surtout en ce qui concerne les compensations indirectes. Arrive-t-il que des compensations bénéficient aux filiales de certaines des industries belges qui sont à l'étranger ?

Mme Dardenne se réfère aux accords du GATT et de l'OMC, à la théorie des avantages comparatifs et à la levée des obstacles à la concurrence.

Elle s'étonne de voir qu'effectivement dans le secteur de l'industrie d'armements on n'est pas du tout libéral, mais au contraire protectionniste. Il y a un problème de cohérence. Il conviendrait de savoir si l'article 296 (ancien article 223 du Traité de Rome) va continuer à être appliqué à terme.

Dans le cadre de l'OMC, auquel on a recours pour tout le reste, il y a des questions à se poser sur la protection du secteur de l'armement. En revanche quand il s'agit de domaines sociaux ou environnementaux, il n'y a vraiment pas de possibilités de protection. Cela laisse Mme Dardenne assez perplexe par rapport à une vision politique générale.

Elle a beaucoup apprécié les réflexions relatives à l'avenir des entreprises, à savoir, l'importance à donner à la performance en recherche et développement.

Elle a l'impression que les Pays-Bas jouent sur tous les tableaux, ils pratiquent à la fois les compensations telles que la Belgique les pratiquait peut-être antérieurement, mais en même temps, ils font aussi de la recherche industrielle à très haut niveau, ce qui leur permet d'atteindre ce que le professeur Struys a qualifié d'avantages comparatifs et de niches particulières qui seront effectivement performants le jour J. La Belgique devrait suivre cet exemple.

De heer John Spinnewyn (Vlaams blok) vraagt hoe de toekomstige regeling er zal uitzien. Hij meent een bevoegdheidsvraagstuk te ontwaren in het feit dat de politiek van nijverheidscompensaties zich op de breuklijn bevindt tussen het defensiebeleid en het economisch beleid. In de mate dat het kadert in een economisch beleid, rijst de vraag of het in overeenstemming is met Europese regelgeving. Biedt dit kader voldoende ruimte om een derde weg te bewandelen ?

De heer Peter Vanhoutte (Agalev-Ecolo) formuleert volgende vragen

1. *De problematiek van de cijfergegevens.* Men verwijst naar bepaalde meerwaarden en het positieve effect van dit soort expansiesteun. Telkens duikt daarbij het probleem van de cijfers op. De cijfers dienen dikwijls als ondersteuning voor de ene of de andere stelling (vb. het effect van indirecte of directe compensaties). Die zijn over het algemeen echter niet in detail voor handen. De vertegenwoordiger van de GRIP heeft gesteld dat het dikwijls heel moeilijk na te gaan is - vooral wat indirecte compensaties betreft - welke de directe relatie is tussen de bestelling en de compensatie, alsook of dat die bewuste bestellingen niet evengoed zouden geplaatst zijn zonder compensaties.

De overheid zou een impuls dienen te geven om, voor de toekomst, deze stellingen kwantitatief en kwalitatief te onderbouwen. Zonder cijfers is het zeer moeilijk om dit soort debat ter gronde te voeren.

Het is misschien interessant om instituten, universiteiten en hogescholen bij dit soort onderzoek te betrekken.

2. *Problematiek van de economische expansiesteun.* De vraag is wat de meerwaarde is van dit soort expansiesteun die op deze manier aan bedrijven wordt gegeven? Zijn er andere pistes denkbaar om expansiesteun te verlenen aan bedrijven in de civiele sector, waardoor men gelijkaardige en vergelijkbare effecten zou kunnen genereren of is dat absoluut ondenkbaar?

3. *Hoogtechnologise meerwaarde van indirecte compensaties.* Kan er toelichting worden verstrekt bij het feit dat men zich altijd geconcentreerd heeft op echte kwalitatieve hoog technologische meerwaarden bij indirecte compensaties? Men kan zich niet beperken tot enkele bedrijven die het goed hebben gedaan, maar men dient ook te kijken naar die bedrijven die het misschien niet of minder goed hebben gedaan. Men moet een volledig overzicht krijgen van de systematiek.

M. John Spinnewyn (Vlaams blok) demande comment se présentera le futur système. Il croit discerner un problème de compétence dans le fait que la politique de compensations industrielles se situe à la croisée entre la politique de défense et la politique économique. Pour autant qu'il s'inscrive dans une politique économique, on peut se demander s'il est conforme à la réglementation européenne. Ce cadre offre-t-il une marge de manœuvre suffisante pour emprunter une troisième voie ?

M. Vanhoutte (Agalev-Ecolo) formule les questions suivantes :

1. *La problématique des chiffres.* On évoque certaines valeurs ajoutées et l'effet positif de ce type d'aide à l'expansion. Le problème des chiffres se pose chaque fois à cet égard. Les chiffres servent souvent à étayer telle ou telle thèse (par exemple, l'effet de compensations indirectes ou directes). Des chiffres détaillés ne sont toutefois généralement pas disponibles. Le représentant du GRIP a précisé qu'il était souvent très difficile de déterminer - surtout en ce qui concerne les compensations indirectes - quelle est la relation directe entre la commande et la compensation, et si ces commandes n'auraient pas tout aussi bien été obtenues sans compensations.

Les pouvoirs publics devraient donner une impulsion afin qu'à l'avenir, ces thèses soient étayées sur les plans quantitatif et qualitatif. Sans chiffres, il est très difficile de mener ce type de débat de fond.

Il serait peut-être intéressant d'associer des instituts, des universités et des écoles supérieures à ce type de recherche.

2. *Problématique de l'aide à l'expansion économique.* La question qui se pose est de savoir quelle est la valeur ajoutée de ce type d'aide à l'expansion qui est octroyée de cette manière aux entreprises? Pourrait-on envisager d'autres pistes pour octroyer une aide à l'expansion à des entreprises du secteur civil, qui permettraient de générer des effets analogues et comparables ou cela est-il tout à fait impensable?

3. *Valeur ajoutée de compensations indirectes en matière de haute technologie.* Pourrait-on fournir des explications concernant le fait que l'on s'est toujours focalisé sur des valeurs ajoutées - en matière de haute technologie - qualitatives réelles lorsqu'il s'est agi d'octroyer des compensations indirectes? On ne peut se limiter aux quelques entreprises qui ont réalisé de bonnes performances, mais on doit aussi prendre en compte les entreprises qui n'ont peut-être pas ou moins bien performé. Il convient de se faire une idée globale de la systématique.

4. *Verstoren van de markt.* Men stelt dat de grote Staten een vrij autarkisch beleid voeren en dat men daarom wel verplicht is om te werken met systemen van economische en financiële compensaties om de Belgische industrie veilig te stellen. Dit is een verwerpelijke redenering. Het is niet omdat anderen bepaalde dingen doen die fout zijn of in een goede marktwerking niet thuis horen, dat België hetzelfde moet doen op zijn beurt. Men moet nagaan of er geen andere mechanismen zijn om dit soort werking tegen te gaan.

5. *De eigen Belgische industrie.* Minimum 70 % van deze defensieindustrie zou de facto in buitenlandse handen zijn. Buitenlandse bedrijven die hier filialen hebben, kunnen in feite hun opdrachten om het even waar laten uitvoeren, en ook van land veranderen. Men gaat bijgevolg niet naar een internationale concentratie op de markt, men zit er al volop in. Het overgrote deel van de bedrijven maakt deel uit van grote internationale structuren.

Het is dan ook een illusie te beweren dat men zijn eigen industrie moet verdedigen. Men kan wel opkomen voor het behoud van een bepaalde werkgelegenheid in een aantal bedrijven of voor het behoud van een aantal filialen van dit soort bedrijven. Wanneer men probeert de research and development capaciteit in België te stimuleren, dan geldt in feite dezelfde redenering. Dit is ook een illusie; grote conglomeraten verplaatsen zeer vlot hun onderzoeks- en ontwikkelingsafdelingen: vandaag zijn die in België, morgen in de States en overmorgen, in Zuid-Korea gevestigd. Dergelijke evoluties zijn gewoon in een flexibele en globale economie. In de defensieindustrie kan men de klok niet terugdraaien en beweren dat men dat niet wil. Ook in deze sector kan men deze evolutie niet vermijden.

6. *Positieve of negatieve effecten voor bedrijven.* Men beweert steeds dat economische compensaties, directe of indirecte, een stimulerend effect hebben voor een aantal defensiebedrijven. Dit is inderdaad zo voor een aantal bedrijven. Van de andere kant echter zijn er ook een aantal bedrijven die leven in functie van de economische compensaties, die daarin alles behalve een stimulans vinden om zelf aan onderzoek en ontwikkeling te doen, of om zelf bepaalde capaciteiten uit te bouwen. Er is bijgevolg ook een negatieve zijde, naar dewelke professor Struys ook heeft verwezen.

De heer Pieter De Crem (CVP) verwijst naar zijn aan de minister van Economie gericht interpellatie over de problematiek van de economische compensaties meer in het bijzonder inzake militaire aankopen en de just return.

4. *Perturbation du marché.* On affirme que les grands pays mènent une politique plutôt autarcique et que l'on est dès lors obligé de recourir à des systèmes de compensations économiques et financières pour l'industrie belge. Ce raisonnement est condamnable. Ce n'est pas parce que d'autres font certaines choses qui sont à proscrire ou qui n'ont pas leur place dans un marché qui fonctionne bien que la Belgique doit en faire autant. Il faut examiner s'il n'existe pas d'autres mécanismes pour contrer ce genre de pratiques.

5. *L'industrie belge.* Au moins 70% de l'industrie belge de l'armement serait en fait dans des mains étrangères. Les entreprises étrangères qui ont des filiales en Belgique peuvent en fait faire exécuter leurs commandes n'importe où, et même changer de pays. On ne s'oriente donc pas vers une concentration internationale du marché, puisque cette concentration est déjà une réalité. La grande majorité des entreprises font partie de grandes structures internationales.

Il est dès lors illusoire de vouloir défendre sa propre industrie. On peut, certes, lutter pour le maintien de l'emploi dans un certain nombre d'entreprises ou pour le maintien d'un certain nombre de filiales de ce genre d'entreprises. La même observation doit en fait être formulée lorsque l'on tente de stimuler la capacité de R&D en Belgique. C'est également une illusion : les grands conglomerats déplacent très facilement leurs centres de recherche et de développement : aujourd'hui en Belgique, demain aux États-Unis et après-demain en Corée du Sud. De telles évolutions sont courantes dans une économie flexible et mondiale. On ne peut pas, dans l'industrie de l'armement, faire marche arrière et dire que l'on ne veut pas de cette évolution, qui est également inéluctable dans ce secteur.

6. *Effets positifs et négatifs pour les entreprises.* On prétend sans cesse que les compensations économiques, directes ou indirectes, ont un effet stimulant sur un certain nombre d'entreprises de défense. Si c'est effectivement le cas pour un certain nombre d'entreprises, il y a certaines entreprises qui vivent en fonction des compensations économiques, qui y trouvent tout sauf un stimulant pour se livrer elles-mêmes à de la R&D ou pour développer certaines capacités. Il y a donc également un côté négatif, que le professeur Struys a également évoqué.

M. Pieter De Crem (CVP) renvoie à l'interpellation qu'il a adressée au ministre de l'Économie à propos de la problématique des compensations économiques, plus particulièrement en ce qui concerne les achats militaires et le just return.

Hij en zijn fractie zijn ervan overtuigd dat de economische compensaties bijzonder belangrijk zijn in België. Vlamingen en Walen kunnen zich in dit dossier vinden. Niet alleen het psychologische speelt daarin een bijzonder belangrijke rol maar ook het financiële, meer in het bijzonder voor de Vlaamse industrie. De economische compensaties zijn de enige manier waarop Vlaanderen een billijk en rechtvaardig deel van de militaire industriële orders zou kunnen binnenhalen.

Bij overheidsbestellingen in België zou men altijd over de *just return* moeten kunnen spreken. De *just return* is in feite een soort psychologisch begrip, noodzakelijk voor de goede werking in België van de bijzonder uitgebreide en ingewikkelde mechanismen die ervoor zorgen dat de twee gemeenschappen met mekaar blijven onderhandelen.

Als die *just return* niet aanwezig is, dan ontstaat er altijd een verlies voor de Belgische belastingbetaler. De academische redenering van professor Struys – waarbij de definitieve oplossing ligt in een regeling op Europees vlak – gaat voorbij aan een aantal bijzonder praktische en realistische gegevens van het ganse dossier. De Belgische belastingbetaler zal bepaalde negatieve effecten ondervinden, maar professor Struys maakt geen melding van het inkomstenverlies aan vreemde deviezen dat bij het afschaffen van de compensaties zou optreden.

In de ruimtevaartsector draagt België bij aan het European Space Agency met het oog op de financiering van Europese projecten. In dit kader is er een *just return* van de overheidsbestellingen. Ondanks deze *just return*-basis heeft Europa de succesvolle Arianeraket kunnen bouwen. Het bewijst dat het systeem kan werken en dat het zelfs competitief kan zijn.

De volgende belangrijke nuance moet worden aangebracht : het systeem van de compensaties werkt en het kan competitief zijn op een internationale markt. Hetzelfde geldt in de luchtvaartsector en bij de overheidsbestellingen van Landsverdediging.

Er zijn voor miljarden overheidsbestellingen voor kleinere of grotere programma's, voor wapensystemen voor landmacht en marine, opgenomen in de investeringsplannen op middelkorte en op lange termijn. Dit laat vermoeden dat de academische beschouwingen van professor Struys voorbijgaan aan de realiteit. De spreker verwijst naar de geplande aankoop van een transportschip.

Lui et son groupe sont convaincus que les compensations économiques sont particulièrement importantes en Belgique. Il y a, dans ce dossier, un accord entre Wallons et Flamands. Si l'aspect psychologique joue un rôle particulièrement important en l'occurrence, l'aspect financier, plus particulièrement pour l'industrie flamande, n'est certes pas négligeable. Les compensations économiques représentent le seul moyen par lequel la Flandre pourrait retirer une part raisonnable et équitable des commandes industrielles militaires.

Il devrait toujours y avoir un *just return* en ce qui concerne les commandes publiques en Belgique. Le *just return* est en fait une espèce de notion psychologique, nécessaire au bon fonctionnement en Belgique des mécanismes particulièrement élaborés et complexes permettant la poursuite du dialogue entre les deux communautés.

L'absence de *just return* se traduit toujours par une perte pour le contribuable belge. Le raisonnement académique du professeur Struys, selon lequel la solution définitive résiderait dans une réglementation au niveau européen, escamote un certain nombre de données particulièrement pratiques et réalistes de l'ensemble du dossier. Le contribuable belge subira certains effets négatifs, mais le professeur Struys ne fait pas mention de la perte de rentrées de devises étrangères qui résulterait de la suppression des compensations.

Dans le secteur de la navigation spatiale, la Belgique participe à l'European Space Agency en vue de financer des projets européens. Dans ce cadre, on obtient un *just return* des commandes publiques. Malgré ce principe du *just return*, l'Europe a pu construire la fusée Ariane qui connaît un grand succès. Cela prouve que le système peut fonctionner et qu'il peut même être compétitif.

Il faut toutefois apporter l'importante nuance suivante : le système des compensations fonctionne et il peut être compétitif sur un marché international. Il en est de même dans le secteur de la navigation spatiale et pour les commandes publiques de la Défense nationale.

Les plans d'investissements à moyen et à long termes prévoient des marchés publics de plusieurs milliards dans le cadre de petits ou de grands programmes, de systèmes d'armement pour la force terrestre et la marine. Cela donne à penser que les considérations académiques du professeur Struys ignorent la réalité. L'intervenant renvoie à l'achat prévu d'un cargo.

Minister van Landsverdediging Flahaut heeft in december 2000 gemeld dat de compensaties worden afgeschaft. Het betreft een genotificeerd gegeven van de Belgische Ministerraad, die de wil heeft uitgedrukt dat de militaire compensaties zouden worden afgeschaft; dit komt erop neer dat het principe zelf van de just return voor al de Europese en buiten-Europese defensiebestellingen voor de militaire luchtvaartprogramma's en ook voor de andere legerbestellingen wegvallen.

De voor- en nadelen van die compensaties werden grondig bestudeerd in de SERV-studie waarvan in de commissie een korte maar bijzonder interessante toelichting door de vertegenwoordiger van de SERV werd naar voren gebracht. De SERV komt tot een aantal eindconclusies (1994) die nu nog altijd geldig blijven. Daarin valt het verschil op tussen Vlaanderen en Wallonië, niet zozeer wat de massa van de investeringen betreft, maar wel wat de aard van de investeringen aangaat.

Vlaanderen had en heeft nog steeds meer baat bij indirecte compensaties. In Wallonië zijn het veeleer de rechtstreekse compensaties die een nuttig effect sorteren.

Sinds 1994, kan Vlaanderen bovendien zijn sterk gegroeide lucht- en ruimtevaartindustrie uitspelen voor indirecte compensaties in de zuivere burgerluchtvaartproducten. Er is ook een bijzonder grote capaciteit ontstaan voor de dual use producten die uitsluitend buiten de traditionele defensiesector terechtkomen.

Het *dual use* element is voor alle industrieën ten noorden en ten zuiden van het land het belangrijkste, zeker wanneer men rekening houdt met de *booming* sector die de luchtvaartindustrie is.

In de ontwikkeling en productie van nieuwe types van vliegtuigen, waarvan nu reeds projecten bestaan (vb. *sonic jets*), zal ook de Belgische luchtvaartindustrie, of ze nu Vlaams of Waals is, haar rechtmatig deel kunnen opeisen.

De analyse die door sommigen wordt gemaakt is dan ook niet juist. De grote en steeds wederkerende argumenten tegen de compensaties worden telkens weer gehanteerd door de tegenstanders van het militair industrieel complex.

Dual use betekent dat - en niet alleen in België maar ook in de rest van Europa en in de Verenigde Staten en in Canada - het de militaire toepassingen zullen zijn die ervoor zullen zorgen dat er een belangrijke bevruchting tot stand komt waarbij de civiele sector is betrokken.

En décembre 2000, le ministre de la Défense, M. Flahaut, a annoncé la suppression des compensations. Il s'agit d'une donnée notifiée par le Conseil des ministres belge, qui a souhaité que les compensations militaires soient supprimées ; cette suppression revient à faire disparaître le principe même du juste retour pour toutes les commandes européennes et non européennes de matériel de défense dans le cadre des programmes aéronautiques militaires et des autres commandes de matériel militaire.

Les avantages et les inconvénients de ces compensations ont été examinés de manière approfondie dans l'étude du SERV, dont le représentant a fait un exposé succinct mais particulièrement intéressant en commission. Le SERV tire un certain nombre de conclusions (1994), qui restent toujours d'actualité. On est frappé par la différence entre la Flandre et la Wallonie, non en ce qui concerne le volume des investissements, mais bien en ce qui concerne leur nature.

La Flandre profitait et profite toujours davantage de compensations indirectes. En Wallonie, ce sont plutôt les compensations directes qui s'avèrent utiles.

En outre, depuis 1994, la Flandre peut utiliser le potentiel fortement accru de son industrie aéronautique et aérospatiale dans le cadre de compensations indirectes dans le secteur de l'aéronautique civile pure. Une capacité particulièrement importante a également été développée pour les produits dual use, qui aboutissent exclusivement hors du secteur traditionnel du matériel de défense.

L'élément *dual use* constitue l'aspect principal pour toutes les industries du Nord et du Sud du pays, a fortiori lorsque l'on tient compte de l'essor que connaît l'industrie aéronautique.

L'industrie aéronautique belge, qu'elle soit flamande ou wallonne, pourra revendiquer la part qui lui revient légitimement dans la conception et la production de nouveaux types d'avions dont quelques projets existent déjà (p.ex. *sonic jets*).

L'analyse que font certains n'est dès lors pas exacte. Les principaux arguments que l'on ne cesse d'invoquer contre les compensations émanent toujours des adversaires du complexe militaro-industriel.

Dual use signifie que - et non seulement en Belgique mais également dans le reste de l'Europe ainsi qu'aux États-Unis et au Canada -, ce sont les applications militaires qui seront le ferment d'une réalisation à laquelle sera associé le secteur civil.

De verplichting tot compensaties werd afgeschaft door de ministerraad maar is nadien door de minister van Economische Zaken herroepen.

De verplichting tot compensaties maken de aankopen van Landsverdediging niet noodzakelijk duurder. Het is een mythe. Zelfs indien bepaalde aankopen duurder zouden zijn, dan bestaan daar nog altijd geen cijfergegevens over, ook niet afkomstig van neutrale instanties.

Hij is ervan overtuigd - in afwachting van het eerste bewijs dat in grote series van aankopen de compensaties tot een duurdere aankoop zouden hebben geleid - dat het Belgisch terugverdieneffect op de Belgische betalingsbalans zeer positief is.

De procedures mogen niet verzwaard, verlengd of abnormaal beïnvloed worden. De kredieten van Landsverdediging mogen niet worden overschreden en er moet uitgevoerd worden wat beslist wordt.

De bedoeling van die compensaties is nooit geweest dat de keuze van Landsverdediging abnormaal zou worden beïnvloed.

Volgens een studie van het ministerie van Economische Zaken dienen voor een aantal toegewezen contracten nog heel veel indirecte compensaties, het gaat over miljarden, te worden toegewezen. Het afschaffen van de compensaties, zoals door de regering beslist, zou ervoor kunnen zorgen dat er heel veel indirecte compensaties zijn die niet terecht komen waar ze moeten terechtkomen.

Het zou in het kader van het A400M dossier, toch wel pervers zijn indien wat België betreft, ingevolge de academische beschouwing alles in een Europese perspectief te zien, het bijvoorbeeld Nederland of Duitsland zou zijn dat het Belgische aandeel van de compensaties zou binnenrijven.

Volgens de heer De Crem kan het niet dat buitenlandse bedrijven bij gebrek aan een compensatiepolitiek van de Belgische regering, het aandeel van België in de compensaties zouden kunnen binnenhalen.

De vraag wat de meerwaarde is van compensaties, staat centraal.

Sommigen zijn een bijzonder groot voorstander van de vrije markt op het vlak van de legeraankopen. Zullen zij dan bijzonder opgetogen zijn wanneer zogenaamde schurkenstaten de markt zullen overspoelen met bijzon-

L'obligation de prévoir des compensations a été supprimée par le Conseil des ministres mais a été rétablie par le ministre des Affaires économiques.

L'obligation de prévoir des compensations n'a pas nécessairement pour effet de rendre plus chers les achats effectués par le ministère de la Défense nationale. Cette allégation relève du mythe. Même si certains achats étaient plus chers, on ne dispose pas, à ce jour, de chiffres, même émanant d'organes neutres.

Il est convaincu - en attendant de disposer du premier élément prouvant que, lors de nombreuses acquisitions, les compensations auraient fait monter le prix -, que les retombées ont un effet positif sur la balance des paiements belge.

Les procédures ne peuvent pas être alourdies, allongées ou influencées de manière anormale. Les crédits alloués à la Défense nationale ne peuvent pas être dépassés et les décisions doivent être exécutées.

L'objectif de ces compensations n'a jamais été d'influencer de manière anormale la décision de la Défense nationale.

Selon une étude du ministère des Affaires économiques, de très nombreuses compensations indirectes, il s'agit de milliards de francs, doivent encore être attribuées pour un certain nombre de marchés déjà attribués. La suppression des compensations, telle qu'elle a été décidée par le gouvernement, pourrait avoir pour conséquence que de très nombreuses compensations indirectes n'aboutissent pas là où elles devraient aboutir.

Il serait quand même pervers, dans le cadre du dossier A400M, que, pour ce qui concerne la Belgique, en raison d'un académisme consistant à tout envisager dans une perspective européenne, la part de la Belgique dans les compensations échoie aux Pays-Bas ou à l'Allemagne.

M. De Crem estime que ce serait inadmissible qu'en l'absence de politique du gouvernement belge en matière de compensations, des entreprises étrangères enlèvent la part de la Belgique dans les compensations.

La question de la valeur ajoutée des compensations est cruciale.

D'aucuns sont particulièrement favorables à l'économie de marché dans le domaine des achats militaires. Seront-ils dès lors satisfaits lorsque des États voyous inonderont le marché de matériel particulièrement inté-

der interessant materiaal dat België dan - door de grote bevlieging van een meerderheidspartij - ongetwijfeld zal moeten aankopen?

De spreker verwijst, wat Vlaanderen betreft, naar de firma Barco, een bedrijf dat competitief is en competitief geworden is door de compensaties. Dit zijn terechte compensaties geweest en het bedrijf is marktleider geworden in tal van domeinen (vb. computerinterfaces, visualiseringsinstrumenten e.d.). De dual use is bij Barco in het bijzonder van toepassing. De firma is nu bijna klaar om ook aan de Airbus-productie te kunnen deelnemen. Hetzelfde geldt in zekere mate voor Sabca Limburg; die fabriek werd gebouwd via een compensatieprogramma van de F16.

Voor de fractie van de heer de Crem zijn de compensaties bijzonder belangrijk omdat ze een rechtmatig en billijk deel terecht doen komen van de investeringen in Vlaanderen. Ze moeten behouden blijven. Zij zijn bijzonder belangrijk in afgeleide vorm voor alle investeringen die zich op het vlak van de burgerluchtvaart kunnen voordoen.

Mevrouw Mirella Minne (Agalev-Ecolo) vraagt aan de vertegenwoordiger van de CESRW hoe hij het gaat aanpakken om een meer originele oplossing te vinden.

De heer Luc Sevenhans (Vlaams Blok) meent dat de economische compensaties ten onrechte een negatieve bijklank hebben. Het moet de bedoeling zijn lessen te trekken uit wat in het verleden is misgelopen. Het komt erop aan geen overhaaste beslissingen te nemen en de standpunten te horen van alle betrokken partijen met inbegrip van de industrie.

Wat de spreker vooral is bijgebleven, is dat men de eigen Belgische industrie te weinig kent. De defensie-industrie roept misschien wel een negatief beeld op. Men moet de industrie echter durven leren kennen en een nieuwe richting inslaan.

De spreker pleit bijgevolg voor contacten met en informatie vanuit de verschillende bedrijven, in de grootst mogelijke transparantie en met het oog op een betere dossierkennis.

De heer Jean-Pol Henry (PS) constateert dat het debat over de legerbestellingen alsmede over het terugverdieneffect daarvan op economisch gebied, niet nieuw is.

ressant que la Belgique devra – à cause de l'engouement d'un parti de la majorité – certainement acquérir ?

Pour ce qui est de la Flandre, l'intervenant cite le cas de la société Barco, une entreprise devenue compétitive par le biais des compensations. Il s'agit de compensations accordées à juste titre et l'entreprise est devenue numéro un du marché dans de nombreux secteurs (par exemple, les interfaces d'ordinateurs, les instruments de visualisation, etc.). Le dual use est particulièrement d'application au sein de la société Barco. La société est, aujourd'hui, pratiquement prête pour participer également à la production Airbus. Il en va de même dans une certaine mesure pour l'entreprise Sabca Limburg, qui a été construite dans le cadre d'un programme de compensation du F16.

Le groupe de M. De Crem estime que les compensations sont particulièrement importantes parce qu'elles ont pour effet de localiser une part légitime et équitable des investissements en Flandre. Elles doivent être maintenues. Elles sont particulièrement importantes sous forme dérivée pour tous les investissements pouvant être réalisés dans le domaine de l'aéronautique civile.

Madame Mirella Minne (Agalev-Ecolo) demande au représentant du CESRW comment il va s'y prendre pour trouver une conception plus originale ?

M. Luc Sevenhans (Vlaams Blok) estime que c'est à tort que les compensations économiques ont une consonance négative. Il convient de tirer des leçons des échecs du passé. Il s'agit de ne pas prendre de décisions précipitées et d'écouter le point de vue de toutes les parties concernées, y compris celui de l'industrie.

Ce qui a surtout frappé l'intervenant, c'est que l'on ne connaît pas assez notre propre industrie nationale. L'industrie de la défense évoque peut-être une image négative, mais on doit toutefois oser faire connaissance avec elle et s'engager dans une autre voie.

L'intervenant préconise en conséquence que des contacts soient pris avec les différentes entreprises et que des informations leur soient demandées dans la plus grande transparence possible et afin de mieux connaître le dossier.

Monsieur Jean-Pol Henry (PS) constate que le débat relatif aux commandes militaires et des retombées sur le plan économique, n'est pas nouveau.

Tijdens de vorige regeerperiode heeft men een heel jaar lang hoorzittingen gehouden en gediscussieerd over de rol van de strijdkrachten, waarbij ook de economisch aspecten aan bod kwamen. Daarnaast werden ook bezoeken gebracht aan bedrijven.

De heer Henry meent dat de compensaties reeds ruimschoots hun deugdelijkheid hebben bewezen maar ook hun beperkingen hebben aangetoond.

De vertegenwoordiger van de GRIP heeft beklemtoond dat de bedrijven in sommige sectoren dankzij de compensaties vooruitgang konden boeken op het vlak van de milieuzorg en gaandeweg toegang tot de burgerlijke sector hebben gekregen. Een en ander heeft de reconversie van die bedrijven mogelijk gemaakt en ervoor gezorgd dat de werkgelegenheid op peil kon worden gehouden.

Dankzij de legerbestellingen en de economische compensaties zag Barco zijn omzet stijgen en heeft dat bedrijf voet aan de grond gekregen in de burgerlijke sector. De spreker verwijst naar het voorbeeld van Charleroi waar, zonder het uit die legerbestellingen voortvloeiende behoud van de activiteit en de gunstige neveneffecten daarvan voor de economie, Sabca en Sonaca niet zouden meewerken aan de bouw van de Airbus, de Ariane of de Embraers.

In het verleden – werd gezegd – is gebleken dat bij legerbestellingen meer met de economische aspecten dan met de eisen inzake het materieel werd rekening gehouden.

De spreker gelooft niet dat wij ons op dat gebied naïef moeten tonen dan de anderen. De Europese doctrine is tijdens het debat herhaaldelijk ter sprake gekomen. Aangezien voor de wapenindustrie een uitzondering op de regels van de vrije concurrentie geldt, ligt het voor de hand dat alle andere landen de voorkeur geven aan hun eigen productie.

Hij ziet niet in waarom België niet hetzelfde zou doen, hoewel hij het met de heer Vanhoutte eens is dat de Belgische ondernemingen in de bedoelde sector niet meer zo sterk staan sinds zij deel uitmaken van Europese of internationale concerns, ook al zijn die in België gevestigd, en sommige ervan zich binnen die concerns op wereldvlak kenmerken door een specifieke activiteit.

Mocht men zoals sommigen de stelling «de goedkoopste koop is beste koop» huldigen, dan zou men telkens voor producten *made in the USA* moeten kiezen. De Amerikaanse markt is zo ruim en krijgt zoveel steun van de Amerikaanse regering dat, indien men louter die economische of financiële maatstaven zou hanteren, men inderdaad in Amerika zou moeten gaan kopen.

Sous la précédente législature, on a organisé pendant une année entière des auditions et des discussions sur le rôle des forces armées. On avait également abordé le volet économique. Des visites d'entreprises avaient aussi été organisées.

Les compensations ont fait largement leurs preuves, mais elles ont également montré leurs limites.

Le représentant du GRIP a souligné que, dans certains secteurs, grâce aux compensations, des entreprises ont réussi des avancées sur le plan écologique et ont eu une ouverture sur le secteur civil. Cela a permis leur reconversion et un maintien du développement de l'emploi.

Grâce à des commandes militaires et aux compensations économiques, Barco a vu son chiffre d'affaires se développer et a reçu une ouverture sur le civil. Il se réfère à l'exemple de Charleroi : Sabca et Sonaca ne participeraient pas à l'Airbus, à Ariane ou à Embraer, s'il n'y avait pas eu un maintien de l'activité et des retombées sur le plan économique à travers des commandes militaires.

Dans le passé, on relève qu'il a davantage été tenu compte du volet économique des commandes militaires que des exigences relatives au matériel.

Faut-il en cette matière se montrer plus naïf que les autres ? L'orateur ne le croit pas. La doctrine européenne a été répétée durant le débat. Les industries de l'armement bénéficient de l'exception aux règles du marché de la concurrence ; il est donc évident que tous les autres pays jouent sur la préférence nationale.

Il ne voit pas pourquoi la Belgique ne le ferait pas, même s'il reconnaît, comme M. Vanhoutte, que dans cette matière il n'y a plus tellement d'industries belges puisqu'elles font partie de groupes européens ou internationaux même si elles sont localisées en Belgique et si elles ont, pour certaines, une spécificité dans ces groupes au niveau mondial.

S'il fallait suivre la théorie de certains d'acheter au moindre coût, au moindre prix, on devrait chaque fois acheter américain. Le marché américain est tellement large, tellement bien soutenu par le gouvernement américain que s'il fallait simplement se baser sur ces données économiques ou financières, il faudrait que l'on achète américain.

Had men telkens het advies van de Inspectie van Financiën gevolgd, dan zouden er weinig of zeer weinig economische gevolgen en compensaties zijn geweest.

Wat de nodige wapentypes en de compensaties betreft, moet de beslissing politiek zijn.

Indien mogelijk moet de voorkeur worden gegeven aan de Europese industrie. Voor een land als België is het dus belangrijk toe te treden tot OCCAR en waar dit niet kan is soms samenwerking met Amerikaanse bedrijven vereist. Er moeten joint ventures tussen Amerikaanse en Europese bedrijven tot stand komen.

Op die manier zal men in België en in Europa een technologisch belangrijke industrie kunnen behouden. Net als de minister van Landsverdediging is de spreker van mening dat bij militaire aankopen rekening dient te worden gehouden met de eisen en de behoeften van het leger.

Hij verwijst naar de problematiek van de officieren die, na bij de algemene aankoopdienst van het leger te hebben gewerkt, bij bedrijven in dienst treden waar zij materieel promoten waarvan zij enkele maanden eerder het bestek hadden opgemaakt. Op deontologisch vlak werd daar tijdens de vorige regeerperiode over gediscussieerd; er moet nu een oplossing uit de bus komen.

Men dient oog te hebben voor al wat de bedrijven, ongeacht of zij Belgisch dan wel Europees zijn, in staat stelt vooruitgang te boeken inzake milieuzorg, te profiteren van gunstige economische neveneffecten en mede de werkgelegenheid te bevorderen. Indien er meerkosten zijn, moeten andere departementen die gedeeltelijk voor hun rekening nemen.

Voorzitter Jean-Paul Moerman (PRL FDF MCC) vraagt of men bij het zoeken naar oplossingen over een geschikt institutioneel werktuig beschikt dat alle mogelijke partijen bijeenbrengt, ongeacht of het om de gewesten dan wel om de federale Staat gaat, en of de componenten van wetenschappelijke aard zijn dan wel uit economische steun bestaan. Wellicht moet men de oprichting overwegen van een overlegcomité voor de inschatting van het industriebeleid en het defensiebeleid. Er is misschien behoefte aan zo'n instrument, van welke aard dat ook moge wezen. Dat comité hoeft niet noodzakelijk stroef te zijn en moet gerichte reacties mogelijk maken.

De waarheid is veranderlijk, afhankelijk van de gebeurtenissen, van de omstandigheden en van wat er in het geding is.

Si on avait suivi chaque fois l'avis de l'inspection des Finances, il y aurait eu peu ou très peu de retombées économiques ou de compensations.

La décision doit être politique en ce qui concerne les types d'armes dont on a besoin et les compensations.

Il faut donner la préférence à l'industrie européenne, quand c'est possible. Il est donc important pour un pays comme la Belgique de rentrer dans l'OCCAR. Si on ne peut pas le faire dans certains domaines, il faut collaborer parfois avec les entreprises américaines. Il faut qu'il y ait des joint ventures entre les entreprises américaines et les entreprises européennes.

C'est comme cela que l'on pourra maintenir, en Belgique et en Europe, une industrie importante sur le plan technologique. Il pense, comme le ministre de la Défense, qu'il convient de tenir compte, lorsqu'on fait des achats militaires, des exigences et des besoins de l'armée.

L'orateur se réfère à la problématique des officiers qui après avoir travaillé au service général des achats des Forces armées se trouvent plus tard au service des entreprises en faisant de la promotion du matériel dont, quelques mois plus tôt, ils rédigeaient le cahier des charges. Sur le plan déontologique, on en a discuté sous la précédente législature ; il faut à présent trouver une solution.

Il ne faut pas négliger tout ce qui permet aux entreprises, qu'elles soient belges ou européennes, d'obtenir des avancées écologiques, des retombées sur le plan économique et des retombées en matière d'emploi. S'il y a des surcoûts, il faut qu'une partie de ces surcoûts soient pris en charge par d'autres départements.

Monsieur Jean-Paul Moerman, Président, (PRL FDF MCC), demande si – dans la recherche des solutions – on dispose d'un instrument institutionnel adéquat rassemblant toutes les parties possibles, qu'il s'agisse des régions, de l'Etat fédéral, qu'il s'agisse des composantes à caractère scientifique ou de soutien économique. Est-ce qu'il ne faudrait pas imaginer la création d'un comité de concertation en matière d'évaluation pour la politique industrielle et la politique de défense ? Est-ce qu'on ne doit pas se doter de ce type d'instrument, quel que soit sa forme ? Ce comité ne doit pas nécessairement être rigide et doit permettre de réagir au coup par coup.

La vérité change en fonction des événements, des circonstances et des enjeux.

De tweede vraag is specifiek, want ze betreft de toetreding tot de OCCAR. Hoe kan men de bedrijven en de industrie snel het besef bijbrengen van de voordelen die daaruit zouden voortvloeien? Door te verwijzen naar het precieze voorbeeld van de A400M?

Wat zou er gebeuren mocht België niet mee van wal steken en waar zou men in dat geval voor moeten vrez-zen? Bedrijven die de wijk nemen, nieuwe «delocalisaties»?

*
* *

Professor Struys meent dat artikel 296, het vroegere artikel 223 van het Verdrag van Rome, vroeg of laat zal verdwijnen. Een tiental jaren geleden heeft de Europese Commissie dat artikel 223 ei zo na opgeheven, maar de protectionistische reflex van de grote landen en niet van de kleine heeft daar een stokje voor gestoken.

Wat het probleem van de cijfergegevens betreft. Sedert de 32 jaar dat de spreker onderzoek verricht op het domein van defensie en economie, heeft hij problemen om cijfers te vinden die een of andere stelling zouden kunnen bewijzen of tegenspreken. De oorzaak ligt misschien in het objectief feit dat België een klein land is. Er bestaan evenwel technieken om dergelijke cijfers te verkrijgen langs macro-economische weg zoals bijvoorbeeld de methode van input- en output-tabellen. Maar in kleine en middelgrote landen, zijn die sectoren te klein en de gegevens niet genoeg gedetailleerd. Langs de andere kant is het ook moeilijk vanwege de bedrijven en vanwege het departement van Economische zaken om cijfers te krijgen, zelfs voor onderzoek.

Wat de meerkosten van 15% à 30 % , onder andere wat het programma F-16 betreft, deze gegevens zijn afkomstig van General Dynamics, de leverancier.

Het feit dat Belgische ondernemingen meer buitenlands dan Belgisch zouden zijn, is juist, maar er zijn ook uitzonderingen (bv. Sonaca en FN). Er moet rekening mee gehouden worden dat decision makers zowel nationaal, regionaal als buitenlands kunnen zijn.

De vertegenwoordiger van de minister van Economische Zaken onderstreept dat er cijfers voorhanden zijn en dat zij kunnen worden ingekeken door al wie daarom vraagt. Het departement heeft enkele jaren geleden de gelegenheid gekregen die cijfers aan de ULB te bezorgen. Wat de controle op de tenuitvoerlegging van de compensaties betreft, heeft het departement Economische Zaken de aanbevelingen gevolgd die de parlementaire onderzoekscommissie «Legeraankopen» heeft geformuleerd en die in zekere zin aanleiding hebben gegeven tot de uitvaardiging van het koninklijk besluit van 6 februari 1997.

La deuxième question est plus ciblée. L'OCCAR : comment peut-on rapidement traduire pour les entreprises, pour l'industrie, les avantages qui en découleraient, peut-être par l'exemple précis de l'A400M ? Que pourrait-il se passer si la Belgique n'en était pas partie prenante et quels sont les effets à redouter ? Est-ce que cela signifierait la fuite d'entreprises, des délocalisations nouvelles à craindre ?

*
* *

Le professeur Struys est d'avis que l'article 296, ancien 223, du Traité de Rome va disparaître un jour. Il y a une dizaine d'années, la Commission européenne a failli faire supprimer l'article 223 mais le protectionnisme, non pas des petits pays, mais des grands pays y a fait obstacle.

En ce qui concerne les chiffres. L'orateur explique que, chercheur depuis 32 ans dans le domaine de la défense et de l'économie, il éprouve toujours des difficultés à trouver des chiffres susceptibles de confirmer ou d'infirmer une thèse. Cela tient peut-être au fait objectif que la Belgique est un petit pays. Il existe toutefois des techniques pour obtenir ces chiffres par la voie macroéconomique, comme par exemple la méthode des tableaux d'in- et d'output. Mais, dans les pays de petite taille ou de taille moyenne, ces secteurs sont trop petits et les données ne sont pas suffisamment détaillées. Par ailleurs, il est également difficile d'obtenir des chiffres, même pour la recherche, auprès des entreprises et du département des Affaires économiques.

En ce qui concerne les surcoûts de 15 à 30 %, entre autres pour le programme F16, ces chiffres proviennent du fournisseur General Dynamics.

Il est exact que certaines entreprises belges sont plus étrangères que belges, mais il y a des exceptions (par exemple la Sonaca et FN). Il faut également tenir compte du fait que les décideurs peuvent être aussi bien nationaux que régionaux ou étrangers.

Le représentant du ministère des Affaires économiques, souligne que les chiffres existent et sont à la disposition de ceux qui le demandent. Le département a eu l'occasion, il y a quelques années, de les fournir à l'ULB. En matière de vérification des compensations, du côté des Affaires économiques, on a suivi les recommandations qui avaient été émises par la commission d'enquête parlementaire sur les achats militaires qui, en quelque sorte, a donné lieu à la promulgation de l'arrêté du 6 février 1997.

Op het ministerie van Economische Zaken heeft men de bevoegdheden verdeeld. Één dienst is belast met het onderhandelen over de compensatiecontracten en hun beheer en, als gevolg van de aanbeveling van de parlementaire onderzoekscommissie, heeft men gewild dat een andere dienst, in een ander dictoraat-generaal, de boekhoudkundige inspecties in de firma's uitvoert. Zo komt het dat het bestuur Economische Inspectie in de betrokken Belgische firma's audits gaat uitvoeren: zij controleert om de zes maanden de uitvoering van de compensaties, alsook de facturaties en de Belgische toegevoegde waarde.

Op de vraag of bepaalde compensaties ook buitenlandse dochterondernemingen ten goede komen, is het antwoord: neen. De stelregel is dat alleen de Belgische toegevoegde waarde in aanmerking wordt genomen; die stelregel geldt ongeacht het soort van compensatie. Het bestuur Economische Inspectie houdt statistieken bij over alle contracten en klasseert ze per onderneming, per sector en per gewest. Om de zes maanden wordt daar een synthese van gemaakt, die aan de Raad voor Nijverheidscompensaties wordt bezorgd. Die cijfers bestaan en kunnen uiteraard worden ingekeken.

Professor Struys wijst erop dat hij ook over voordelen van compensaties heeft gesproken. Wat de just return of juste retour, wordt genoemd, bestaat ook in andere landen, onder andere of gelijkaardige vormen. Bij het voorbeeld van de ruimtevaart en van de ESA, kan men niet spreken van compensaties. Dat is juist een systeem waar men naartoe zou moeten evolueren, meer structureel en meer op lange termijn gericht. Dit zou op lange termijn de Belgische industrie kwalitatief meer ten goede komen.

Voor wat betreft de militaire *spin off*, die bestond in de jaren 1960, 1970 en begin 1980. Op het einde van de jaren 1980, is de tendens omgekeerd geworden. Het *spin off* effect gaat nu meer van de civiele research naar de militaire dan omgekeerd. Niet overal, want er zijn specifieke militaire materialen zoals bijvoorbeeld de stealth technologie. Het is niet erg waarschijnlijk dat Sabena een stealth vliegtuig nodig heeft. Dergelijke technologie blijft dus specifiek. Door de ontwikkeling van duale activiteiten wordt het gemakkelijker actief te zijn, ook in de defensie-industrie (dualiteit van het onderzoek).

In België zijn een aantal bedrijven kunnen blijven leven of ontstaan dankzij de compensaties. Macro-economisch gezien is er een overcapaciteit ontstaan, niet alleen in België maar ook, in Europa. Einde van de jaren 1980 was er 35 % overcapaciteit, hetgeen de prijzen niet ten goede komt.

Au ministère des Affaires économiques, on a séparé les compétences. Un service est chargé de la négociation des contrats de compensations, de leur gestion et, suite à la recommandation de la commission d'enquête parlementaire, on a voulu que ce soit un autre service, dans une autre direction générale, qui fasse les audits dans les firmes. C'est ainsi que l'administration de l'Inspection économique va faire dans les firmes belges concernées, des audits : elle vérifie tous les six mois l'exécution des compensations, les facturations et la valeur ajoutée belge.

Pour répondre à une question qui a été soulevée : y a-t-il des compensations qui bénéficient à des filiales étrangères ? Non, la règle est de ne prendre que la valeur ajoutée belge ; cette règle est valable, quel que soit le type de compensation. L'administration de l'Inspection économique tient ainsi à jour des statistiques de tous les contrats, par firmes, par secteurs et par répartitions régionales. On en fait la synthèse tous les six mois qui est adressée au Conseil des compensations. Ces chiffres existent et sont évidemment disponibles.

Le professeur Struys fait observer qu'il a également évoqué les avantages des compensations. Ce que l'on appelle le just return ou juste retour existe également dans d'autres pays, sous des formes différentes ou similaires. Dans l'exemple de la navigation spatiale et de l'ESA, on ne peut pas parler de compensations. C'est simplement un système vers lequel on devrait évoluer, plus structurel et davantage axé sur le long terme. L'adoption d'un tel système serait, à long terme, plus avantageux, du point de vue qualitatif, pour l'industrie belge.

En ce qui concerne le *spin off* militaire, celui-ci existait dans les années 1960, 1970 et au début des années 1980. A la fin des années 1980, la tendance s'est inversée. L'effet *spin off* s'exerce à présent davantage de la recherche civile vers la recherche militaire que dans l'autre sens. Ce n'est pas le cas partout, car il existe des matériels militaires spécifiques, tels la technologie stealth (furtive). Il est fort peu probable que la Sabena ait besoin d'un avion furtif. Ce genre de technologie reste donc fort spécifique. Avec le développement des activités duales, il deviendra plus facile de travailler également dans l'industrie de la défense (dualité de la recherche).

En Belgique, un certain nombre d'entreprises ont pu survivre ou ont pu être créées grâce aux compensations. Du point de vue macroéconomique, il s'est formé une surcapacité, non seulement en Belgique, mais également dans l'ensemble de l'Europe. A la fin des années 1980, il existait une surcapacité de 35 %, ce qui nuit au niveau des prix.

Uit een institutioneel oogpunt vindt de spreker dat er instanties, comités of raden – de vorm heeft geen belang – moeten worden opgericht die mee moeten zorgen voor een coherent en overlegd beleid in België zelf, maar ook op internationaal vlak. De kleine en middelgrote landen moeten met elkaar overleg plegen en zich ten opzichte van de grote landen opstellen als één gesprekspartner.

De heer Rasquin (BDIG) onderstreept dat alle ondernemingen op het vlak van defensiebestellingen op de twee markten mikken. Zo kunnen zij personeel van de ene naar de andere activiteit overdragen en hun kosten planmatig beheren, want zowel in de civiele als in de militaire sector doen zich economische cycli voor. Voor een optimale arbeidsorganisatie is het zeer interessant op verschillende vlakken actief te zijn.

Een en ander maakt het compensatievraagstuk er niet minder ingewikkeld op. Compensaties zijn noodzakelijk. Vaak hebben ze gezorgd voor nieuwe activiteiten op het gepaste tijdstip en hebben ze competentie en knowhow in de ondernemingen binnengebracht.

In verband met artikel 296 had de Duitse Europees commissaris Bangemann tijdens de vorige zittingsperiode van de Europese Commissie een initiatief gelanceerd om de Europese defensie-industrie te versterken en aldus concurrentiekrachtiger te maken. Hij voerde aan dat de toepassingsfeer van artikel 223 van het Verdrag van Rome (artikel 296 van het Verdrag van Amsterdam) moet worden ingeperkt. Hij had een gedragscode met betrekking tot de toepassing van artikel 223 in de steigers gezet. Het debat over die gedragscode is vandaag stilgevallen. Kennelijk willen sommige grote landen, maar ook enkele kleine landen niet dat met die gedragscode voortgang wordt gemaakt.

Men moet er dus van uitgaan dat artikel 296 van het Verdrag van Amsterdam nog een lang leven beschoren is. Pas na de eventuele oprichting van een Europees bureau voor bewapening kan op een evolutie in dit dossier worden gehoopt. In heel Europa heeft de defensie-industrie als sector een bijzondere eigenschap: ze blijft een nationale bevoegdheid, in tegenstelling tot de overige sectoren van de industrie.

In verband met de vraag over Nederland en de respectieve voordelen, de marktsegmenten en de research, is gebleken dat er in 1998 in Europa slechts sprake was van 2% multilaterale technologische research; de bi- en trilaterale research nam 20% voor zijn rekening en de louter nationale research was goed voor de overige 78%. Nederland heeft grote inspanningen geleverd ter financiering van het technologisch onderzoek binnen de lands-

Du point de vue institutionnel, l'orateur plaide pour l'existence d'institutions, de comités, de conseils quels qu'ils soient, en vue d'une politique cohérente et concertée, non seulement belgo-belge mais aussi internationale. Les petits et moyens pays doivent se concerter et se profiler comme une entité s'adressant aux grands pays.

Monsieur Rasquin (BDIG) souligne que dans le domaine des commandes de défense, toutes les sociétés jouent sur les deux marchés. Cela leur permet de transférer du personnel d'une activité à l'autre et d'assurer le plan de charges, parce que quel que soit le secteur civil ou militaire, des cycles économiques existent. Il est très intéressant d'avoir plusieurs activités afin d'organiser le travail de manière optimale.

Cela ne minimise pas le problème des compensations. Il en faut. Les compensations ont souvent donné de l'activité au bon moment et ont amené des compétences et du know-how dans les firmes.

En ce qui concerne l'article 296, lors de la législature précédente de la Commission européenne, le commissaire allemand, M. Bangemann, avait lancé une initiative pour renforcer l'industrie de défense en Europe afin qu'elle soit plus compétitive. Il argumentait qu'il faut réduire le champ d'application de l'article l'article 223 du Traité de Rome (article 296 du traité d'Amsterdam). Il avait mis en chantier un code de conduite d'application de l'article 223. Ce code de conduite est aujourd'hui sur une voie de garage. Il apparaît qu'un certain nombre de grands pays et aussi quelques petits pays veulent qu'on ne touche pas à ce code de conduite.

Il faut donc penser que l'article 296 du Traité d'Amsterdam aura la vie longue. Ce n'est qu'après la constitution éventuelle d'une agence européenne de l'armement que l'on pourra voir évoluer les choses. Il existe une caractéristique du secteur de l'industrie de défense à travers l'Europe : l'industrie de défense reste une prérogative nationale à l'inverse de toute autre industrie.

En ce qui concerne la question sur les Pays-Bas et les avantages comparatifs, les niches, la recherche et le développement, on s'est aperçu en 1998 qu'il n'y avait que 2 % de recherche technologique qui se faisait en multilatéral à travers l'Europe, 20 % en bilatéral et trilatéral, et que le reste, soit 78 %, était purement national. Les Pays-Bas ont fait de gros efforts en termes de financement de la recherche technologique à l'intérieur

grenzen, maar heeft tegelijkertijd gemikt op bi- en trilaterale akkoorden (met Frankrijk, Engeland, Duitsland).

In de samenwerkingsprogramma's voor technologisch onderzoek, zoals het 13 deelnemende landen tellende Euclides-programma, moet Nederland niet onderdoen voor landen als Italië en Duitsland. Een en ander toont aan dat Nederland grote inspanningen heeft geleverd. Uiteraard hebben de Nederlanders marktsegmenten ingepalmd, maar dat geldt ook voor de Belgische defensie-industrie. Men denke maar aan reeds vermelde ondernemingen zoals Barco, Seyntex enzovoort.

Jammer genoeg moeten al die ondernemingen opboksen tegen bedrijven uit andere landen. Het volstaat niet altijd een marktsegment te beheersen. België heeft een open markt en sommige Belgische ondernemingen hebben het moeilijk in de andere landen bestellingen in de wacht te slepen.

De opmerking van professor Struys in verband met de 15 tot 30% in het F16-programma valt te verklaren door het feit dat wie een bestelling krijgt van een Amerikaans bedrijf, mee gaat draaien in het Amerikaanse toeleveringssysteem, waarin op de prijs een hele reeks coëfficiënten wordt toegepast. Dat gebeurt niet tussen Europese ondernemingen.

De vraag of er ruimte is voor een «derde weg», is allesbehalve onschuldig. De heer Rasquin schat in dat er, gelet op de Europese context, nog niet dadelijk een einde komt aan alle tot nu toe gangbare praktijken inzake bestellingen mét industriële terugverdieneffecten. Wil men echter een industriële defensie-activiteit behouden, dan moet men hetzelfde beleid voeren als in Nederland en wellicht ook als in Noorwegen. De Noren zijn onlangs ook het debat aangegaan over de vraag of ze uitsluitend moeten blijven streven naar industriële terugverdieneffecten, dan wel of zij de zaken ook niet anders moeten gaan aanpakken. In Noorwegen zijn twee comités momenteel belast met het onderzoek van dat vraagstuk; tegen de herfst van dit jaar moeten zij hun conclusies kenbaar maken. De vraag die hen bezighoudt, is of zij in een zeer vroeg stadium tot de programma's moeten toetreden om niet van nevenontwikkelingsprojecten te worden uitgesloten. Hoe moeten zij hun partners kiezen? Aan wie moeten zij de voorkeur geven: aan hun Europese of aan hun Amerikaanse partners? Doen ze aan alle programma's mee of beslissen ze geval per geval? Moeten zij – en dat is een zeer nieuw gegeven voor de Noren – in het OCCAR-project stappen? Die vraag ligt in Oslo ter tafel.

de leur pays mais ont tablé aussi sur des accords bi- et trilatéraux (avec la France, l'Angleterre, l'Allemagne).

Actuellement, dans le programme de coopération en recherche technologique tel que le programme Euclide qui inclut 13 pays, la place qu'occupent les Pays-Bas se situe pratiquement à hauteur des pays comme l'Italie et l'Allemagne. Cela démontre leur effort. C'est vrai que les Néerlandais ont des niches mais l'industrie de défense belge en a aussi. Que l'on songe à certaines sociétés déjà citées telles que Barco, Seyntex, etc.

Malheureusement, toutes ces firmes se retrouvent en concurrence avec celles des autres pays. Le fait d'avoir des niches n'est pas toujours suffisant. La Belgique a un marché ouvert et il y a des firmes belges qui ont du mal à conclure des marchés dans les autres pays.

La remarque du professeur Struys relative aux 15 à 30 % dans le programme F16 s'explique parce que si l'on reçoit une commande d'une firme américaine, on entre dans la chaîne d'approvisionnement américaine et ils appliquent sur le prix toute une série de coefficients. Tel n'est pas le cas entre les industriels européens.

La question « Y-a-t-il de la place pour une troisième voie ? » est redoutable. M. Rasquin estime que ce qui s'est passé jusqu'à maintenant concernant les marchés avec des retours industriels va encore durer un certain temps, compte tenu de l'environnement en Europe. Mais si on veut continuer à avoir une activité industrielle en matière de défense, il faut jouer la même politique que les Pays-Bas et probablement la même politique que celle de la Norvège. Les Norvégiens viennent de se poser la question de savoir s'ils continuent uniquement à tabler sur des retours industriels ou s'ils vont s'organiser autrement. Il y a 2 comités en Norvège qui sont chargés pour le moment de faire cette réflexion et ils doivent fournir leurs résultats à l'automne prochain. Ils se demandent s'ils doivent maintenant s'inscrire dans des programmes très tôt pour pouvoir participer à des co-développements. Comment choisir leurs partenaires ? Est-ce qu'il faut privilégier des partenaires européens ou des partenaires américains ? Pour tous les programmes ou au cas par cas ? Doivent-ils - et c'est très nouveau pour les Norvégiens – entrer dans l'OCCAR ? C'est une question qui est sur la table à Oslo.

De heer Henry heeft erop gewezen dat het voor België interessant is dochterondernemingen van buitenlandse moederbedrijven op het grondgebied te hebben. Dat is een formidabele troef. Maar dan nóg moet dat moederbedrijf erop kunnen rekenen dat de dochteronderneming kan functioneren in een klimaat dat gelijkt op dat in het moederland. Af en toe ontstaan er communicatiestoornissen met het moederbedrijf.

België moet dus eveneens aandacht besteden aan het klimaat waarin Belgische dochterondernemingen van buitenlandse moederbedrijven moeten functioneren. Het wegvallen van de compensaties zou als neveneffect hebben dat die aandacht verzwakt.

Schuilt er dan zoveel risico in een lidmaatschap van het OCCAR-project? In zijn analyse stelt professor Struys dat het van belang is dat de industrie zich in het Europese weefsel inpast. De BDIG treedt hem daarin volkomen bij; overigens is dat in België al het geval, via de Europese dochterondernemingen en via de lucht- en ruimtevaartsector. Maar er ontbreekt nog een stukje in de puzzel. Ook de inzake defensievraagstukken bevoegde overheidsinstanties moeten Europees gaan denken. Vandaar dat de BDIG terzake nogmaals pleit voor een toetreding tot het OCCAR-project, omdat de OCCAR meer dan waarschijnlijk zal uitgroeien tot het Europees bureau voor bewapening. België heeft er belang bij snel mee te doen.

De Nederlandse toetredingsaanvraag is in februari 2001 ingewilligd. Het OCCAR-lidmaatschap biedt de overheid een belangrijk gespreksforum, maar het is evenzeer voordelig voor de industrie.

Het is niet nodig vandaag beducht te zijn voor de OCCAR-voorschriften; momenteel worden zij trouwens herzien en die herziening moet tegen eind juli zijn afgerond. In vergelijking met tien jaar geleden doet België het in de defensiesector vandaag minder goed. Ons land moet dus zijn imago versterken.

De vertegenwoordiger van de minister van Economie verwijst naar de vergelijking met het mechanisme van de *juste retour* dat binnen het Europees ruimtevaartagentschap wordt toegepast. Qua praktische voorwaarden gaat het weliswaar niet om exact hetzelfde mechanisme, maar in beginsel is het toch de bedoeling dat de «kleine landen» worden beschermd tegen de «grote landen» die zelf een geïntegreerde industrie hebben. Binnen de ESA roeren de grote landen zich momenteel: volgens hen hoeft een *juste retour* niet noodzakelijk overeen te stemmen met 100%, maar kan het evengoed om een marge gaan tussen 80 en 120% (lees: 120% voor Frankrijk en Duitsland, 80% voor België en Nederland).

M. Henry a parlé de l'intérêt d'avoir des filiales en Belgique de maisons mères étrangères. C'est un atout formidable. Mais encore faut-il que cette maison mère trouve pour sa filiale un environnement qui est semblable à celui que la maison mère rencontre dans son propre pays. De temps en temps on trouve des incompréhensions de la maison mère.

Il faudrait aussi songer à l'environnement que la Belgique offre aux filiales belges de maisons étrangères. C'est un des effets pervers signalés si on supprimait les compensations.

Est-il si dangereux de ne pas devenir membre de l'Occar? Dans son analyse, le professeur Struys dit qu'il est important que l'industrie s'insère dans le tissu européen. Le BDIG est tout à fait d'accord avec lui et c'est déjà le cas en Belgique via les filiales européennes, via l'industrie aéronautique et via le secteur spatial. Mais, il y a un élément qui manque dans cette phrase. Il faut que les autorités en charge des problèmes de défense s'insèrent aussi dans le tissu européen, d'où la demande réitérée du BDIG concernant une insertion dans l'OCCAR parce qu'il y a une probabilité élevée que l'OCCAR soit l'agence européenne de l'armement. Il est de l'intérêt de la Belgique à y entrer rapidement.

Les Pays-Bas ont été acceptés en février 2001. Etre membre de l'OCCAR accorde une plate-forme de dialogue importante pour les autorités mais elle est tout aussi importante pour l'industrie.

Il ne faut pas avoir peur aujourd'hui des règles de l'OCCAR qui sont en cours de révision et qui devraient être révisées d'ici fin juillet. Quand on compare la position de la Belgique aujourd'hui et il y a dix ans, elle a moins de succès aujourd'hui dans le segment de la défense qu'elle n'en avait il y a dix ans. Elle a donc une image de marque à renforcer.

Le représentant du cabinet du ministre de l'Économie se réfère à la comparaison qu'on avait faite par rapport au mécanisme du juste retour qui prévaut au sein de l'agence spatiale européenne. Si, sur les modalités pratiques, ce n'est pas exactement la même chose, sur le principe, on reste quand même dans un mécanisme de défense des «petits États» par rapport aux grands États qui ont eux-mêmes une industrie intégrée. Au sein même de l'ESA pour le moment, on assiste à une revendication de la part des grands États qui disent que le juste retour, ce n'est pas forcément 100 %, mais cela pourrait très bien être une fourchette entre 80 et 120% (lire: 120 pour la France et l'Allemagne, 80 pour la Belgique et les

Ook hier tekent zich een evolutie af waarbij landen met een voldoende geïntegreerde industrie hoe dan ook met nationale bestellingen werken en minder belang hechten aan de omvang van de *juste retour*.

Een ander element dat daarbij – vooral gelet op de weerslag ervan op de overige departementen - van centraal belang is, is dat van de meerkosten. De spreker formuleert de wens dat iemand die meerkosten, en vooral de omvang ervan, ooit zou kunnen aantonen. Men moet goed beseffen dat bij de huidige, door het koninklijk besluit van 1997 ingestelde, regeling geen enkele verplichting tot compensatie geldt. Men vraagt de mededingende bedrijven alleen een aantal compensaties voor te stellen. Daarbij gaat het dus geenszins om een verplichting. Het volgende zeer eenvoudige voorbeeld illustreert wat in het raam van de huidige regeling mogelijk kan gebeuren: de Ministerraad beslist dat een bepaald dossier ook een economisch onderdeel zal omvatten en beslist het criterium inzake de economische toekenning mee te laten doorwegen. In het algemeen is dat aspect goed voor zo'n 20% van het geheel, wat betekent dat de beslissing voor 20% op grond van het economische onderdeel en voor de resterende 80% op grond van het technisch-operationele aspect van het dossier zal worden genomen. Gesteld dat de meerkosten, voortvloeiend uit de compensaties, 30% vertegenwoordigen. Zal de inschrijver dan het risico lopen zijn prijs met 30% te verhogen en zichzelf dus volkomen uit de markt te prijzen ten voordele van die concurrent die het erop heeft gewaagd geen enkele compensatie aan te bieden, in de wetenschap dat het economische onderdeel (waarvoor hij hoopt als eerste te worden gerangschikt) bij de uiteindelijke besluitvorming over de toewijzing, maar voor 20% zal meespelen?

De vertegenwoordiger van de CESRW antwoordt dat de onderhandelingen over het derde onderdeel aan de gang zijn. Het debat wordt ten gronde gevoerd, is boeiend en verloopt uitermate vrijmoedig. De CESRW zal een poging ondernemen om die piste te volgen, maar kan tot dusver nog geen kant-en-klaar antwoord formuleren.

Hij meent dat men niet om het fenomeen van de meerkosten – hoe moeilijk becijferbaar ook – heen kan. Het betreft trouwens geen verschijnsel dat alleen typisch zou zijn voor de legeraankopen. De meerkosten zijn reëel en bestaan al sinds mensenheugenis.

Toen de opeenvolgende regeringen en parlementen de begrotingen goedkeurden, hadden ze allicht weet van die meerkosten en hebben ze in hun stemming het feit ingecalculeerd dat er reële meerkosten waren die door Landsverdediging werden gefinancierd.

Pays-Bas). Là aussi, on en vient à un système où les pays qui ont une industrie suffisamment intégrée, pratiquent de toute façon des commandes nationales et attachent moins d'importance au retour économique.

Un autre élément central, surtout au niveau de la prise en charge par les autres départements, c'est le problème du surcoût. L'orateur voudrait que l'on puisse un jour prouver le surcoût et surtout la hauteur de ce surcoût. Il faut bien savoir que dans le système actuel qui est issu de l'arrêté royal de 1997, il n'y a pas d'obligation de compensations. Ce que l'on demande aux entreprises soumissionnaires, c'est de proposer des compensations. Donc, il ne s'agit pas d'une obligation. Un exemple très simple de ce qui pourrait se passer dans le cadre du système actuel : le Conseil des ministres décide qu'il y aura un volet économique dans un dossier et décide de pondérer le critère d'attribution économique. En général, on tourne autour de 20 %. Ce qui veut dire que 20 % de la décision se fera sur le volet économique, les 80 % restants se faisant sur le volet technico-opérationnel. Si le surcoût des compensations est de 30 %, le soumissionnaire va-t-il prendre le risque de majorer son prix de 30 % et donc d'être tout à fait non compétitif par rapport à un concurrent qui lui, aurait pris le pari de ne pas faire de compensations du tout, sachant très bien que lorsque on va décider de l'attribution, le volet économique (pour lequel il a l'espoir d'arriver en tête), n'entrera en considération que pour 20 % ?

Le représentant du CESRW répond qu'en ce qui concerne la troisième voie, des négociations sont en cours. Le débat est vraiment fondamental, intéressant et très franc. Le CESRW va essayer d'utiliser cette piste mais n'a pas de réponse toute faite aujourd'hui.

Il croit que les surcoûts, même s'ils sont difficilement mesurables, sont un phénomène réel. Il ne s'agit pas d'ailleurs d'un phénomène propre aux achats militaires. Les surcoûts sont réels et ils sont même historiques.

Quand les gouvernements et les parlements successifs ont voté les budgets, ils n'ont pas été naïfs de ces surcoûts et ont intégré dans leurs votes le fait qu'il y avait de réels surcoûts financés par la Défense nationale.

Sommigen vragen zich af of men, mocht men de meerkosten ooit schrappen, dit economisch instrument niet door andere elementen zou moeten laten financieren.

Er moet evenwel een ander punt worden geregeld; aangezien de meerkosten bewust en vrijwillig zijn, zouden de door de schrapping van de meerkosten uitgespaarde bedragen van de begroting van Landsverdediging naar de begroting van Economische Zaken moeten worden overgeheveld, zodat het departementsbestuur ze als economisch instrument kan aanwenden (wat de CESRW in dit stadium niet noodzakelijk wenst).

Terzake is tevens grote omzichtigheid geboden. Men heeft uitentreuren gesteld dat de regelingen inzake compensaties of return aan een hervorming toe waren, maar dat men ze vooral niet mocht afschaffen. Men moet rekening houden met – om het even welke – overheidsbestellingen, die een van die zeldzame kansen blijven bieden om met buitenlandse bedrijven te onderhandelen.

Professor Struys antwoordt dat er niets oneerbaars aan is om de werkgelegenheid en de ondernemingen op een andersoortige wijze dan via directe overheids-subsidies te steunen. De meerkosten mogen evenwel niet te hoog oplopen. Hij stelt voor terzake een drempel in te bouwen. Het mag evenmin zo zijn dat alleen Landsverdediging voor die meerkosten moet opdraaien.

De vertegenwoordiger van de minister van Landsverdediging voegt daaraan toe dat België thans inspanningen levert en geregeld in contact treedt met de vier landen die OCCAR hebben opgericht, teneinde het toetredingsproces (alsmede dat van Spanje) vlotter te laten lopen. Het betreft een proces dat aan de gang is.

Een ander punt heeft betrekking op het voordeel van de Belgische situatie, namelijk dat er een wetgeving bestaat die het domein van de economische compensaties regelt, met de daaruit volgende transparantie. Die situatie heeft niet alleen maar voordelen: ze heeft ook een aantal averechtse effecten die er met name toe leiden dat de vergelijking met wat in andere (kleine) landen, zoals Nederland, gebeurt, niet gemakkelijk is. Zo hoeft Nederland, voor de militaire bestellingen, geen rekening te houden met de toepassing van de regels die voor overheidsopdrachten gelden. De Nederlanders kunnen zich zeer flexibel opstellen en zeer soepel onderhandelen. Zij beschikken bijgevolg over heel wat meer armslag dan België. Ons land moet immers de wet- en regelgeving inzake overheidsopdrachten naleven en wordt, in de meeste gevallen waarin men eventueel een economische component inbouwt, geconfronteerd met de toepassing van stringente regels en met de haast buitensporige vormvereisten die bijvoorbeeld bij een algemene offerte-aanvraag dienen te worden nageleefd.

Certains posent la question de savoir, si un jour on devait supprimer les surcoûts, si on ne devrait pas faire financer cet outil économique pas d'autres.

La question à régler est autre: puisque les surcoûts étaient conscients et volontaires, les montants gagnés en supprimant les surcoûts devraient être transférés du budget des Affaires économiques pour que les responsables de celui-ci les utilisent comme outil économique (ce que le CESRW ne souhaite pas nécessairement à ce stade de la réflexion).

Il faut être également très prudent. On a assez dit qu'il fallait réformer le système des compensations ou des retours mais surtout ne pas l'abandonner. Il faut tenir compte des commandes publiques, quelles qu'elles soient, qui restent une des rares occasions qu'on garde de négocier avec des entreprises étrangères.

Le professeur Struys répond qu'il n'est pas embarrassant de subsidier l'emploi et les entreprises autrement que par des subsides directs venant des autorités publiques. Il ne faut toutefois pas que les surcoûts soient trop élevés. Il suggère de fixer un plafond. Il ne faut pas non plus que la Défense supporte seule ces surcoûts.

La représentante du ministre de la Défense ajoute que la Belgique, actuellement, fait des efforts et est en contact régulier avec les quatre pays créateurs de l'OCCAR afin d'activer le processus de son adhésion (de la même façon que l'Espagne). Il s'agit d'un processus en cours.

Un autre point concerne l'avantage de la situation en Belgique, avantage résidant dans le fait qu'elle dispose d'une réglementation qui gère le domaine des compensations économiques, d'où transparence. Cette situation n'a pas que des avantages. Il y a aussi des effets pervers qui font notamment que la comparaison avec ce qui se passe dans d'autres pays, des petits pays (par exemple les Pays-Bas), n'est pas aisée. Les Pays-Bas, pour les commandes militaires, ne sont pas tenus par l'application des règles des marchés publics. Ils agissent et peuvent négocier en toute souplesse; ils ont par conséquent un tout autre champ de manœuvre que la Belgique qui est tenue par sa législation et réglementation relative aux marchés publics et qui dans la plupart des cas où on doit éventuellement prévoir un volet économique, est confrontée à l'application des règles strictes et du formalisme presque excessif de l'appel d'offres général par exemple.

Men krijgt zeer zelden de mogelijkheid om via een onderhandelingsprocedure te werk te gaan, wat interessant kan blijken voor belangrijke dossiers. In de particuliere sector kan men zich moeilijk voorstellen dat men een overeenkomst zou sluiten zonder dat de partners vooraf de volledige invulling ervan zouden hebben doorgesproken. Dat zijn de belemmeringen waarmee Landsverdediging wordt geconfronteerd. De gevolgen die een en ander met zich brengt, zijn niet onbelangrijk.

Men verwijst vaak naar het F 16-programma en naar de voordelen die het de daarin participerende Belgische ondernemingen heeft opgeleverd. Dat programma kan terzake model staan: van bij de aanvang was de bedrijfs-wereld er immers bij betrokken en er was dus geen sprake van enige regeling inzake return of fair return achteraf. Het was een schoolvoorbeeld dat ter illustratie van een aantal naar voren gebrachte stellingen kan dienen. Over heel de lijn bleek het programma – inzonderheid voor de Belgische luchtvaartindustrie – alleen maar voordelen te bieden.

Uit een technologisch en industrieel oogpunt had deelname aan het JSF-programma – waarin België niet participeert – soortgelijke effecten als die van het F16-programma kunnen sorteren.

Die gevallen zijn uitzonderlijk. Wie vandaag wordt geconfronteerd met de toepassing van de economische compensatieregeling, krijgt niet alleen te maken met problemen op het vlak van de concrete uitvoering van de overeenkomst.

De heer Rasquin (BDIG) is het eens met het standpunt naar luid waarvan voor Nederlanders bij grote aanbestedingen andere spelregels gelden dan voor België. Nederland hanteert terzake uitsluitend de onderhandelingsprocedure, waarbij dan niet alleen de militaire aspecten, maar tevens aspecten inzake industriële return ter sprake komen. Zo'n vijftien jaar geleden heeft België de onderhandelingsprocedure afgezworen en is het op de formule van de offerte-aanvraag overgestapt. Momenteel laat de wet nog steeds de onderhandelingsprocedure toe, maar men werkt uitsluitend met offerte-aanvragen. De spreker heeft de indruk dat de onderhandelingsprocedure er de zaken in bepaalde grote programma's gemakkelijker zou op maken. Zulks zou blokkeringen voorkomen die men bij bepaalde grote aanbestedingen heeft gekend en waarbij men naderhand het bestek moest aanpassen.

De heer Peter Vanhoutte (Agalev-Ecolo) stelt vast dat een eventuele aanpassing van de wetgeving op de overheidsopdrachten, na onderzoek, kan overwogen worden. Flexibiliteit is daarbij zeker aan de orde.

On a très rarement l'occasion de travailler en procédure négociée, ce qui serait intéressant pour des dossiers importants. Dans le secteur privé, il est difficile de concevoir la conclusion d'un contrat sans en avoir négocié toutes les modalités entre les partenaires. Il s'agit de contraintes auxquelles la Défense est confrontée. Les effets générés par cette situation ne sont pas négligeables.

On a cité plusieurs fois le programme F16 et les avantages que les entreprises belges ont pu tirer de la participation à ce programme. Ce programme est exemplaire puisqu'il y a eu une participation industrielle dès le départ et non pas l'application d'un mécanisme de retour ou de juste retour a posteriori. C'était un cas d'école qui illustre certaines thèses qui ont été avancées. Le programme a été tout à fait bénéfique, notamment pour l'industrie aéronautique en Belgique.

La participation au programme JSF - que la Belgique n'a pas accepté - aurait pu d'un point de vue technologique et industriel mener à des effets comparables à ce que le programme F16 avait généré.

Ce sont des exceptions. Quand on se trouve confronté à l'application de compensations économiques aujourd'hui, les problèmes soulevés ne concernent pas seulement les modalités d'exécution du contrat.

Monsieur Rasquin (BDIG), est d'accord avec le point de vue selon lequel la Belgique n'a pas les mêmes règles du jeu que les Néerlandais en matière de grands marchés. Les Pays-Bas utilisent uniquement la procédure négociée. Cette procédure est négociée non seulement sur les aspects militaires mais sur les aspects « retour industriel ». La Belgique, il y a environ une quinzaine d'années, a évincé les procédures négociées pour appliquer l'appel d'offres. La loi aujourd'hui prévoit toujours la procédure négociée et l'appel d'offres mais on utilise uniquement l'appel d'offres. L'orateur a l'impression que la procédure négociée dans certains grands programmes simplifierait les choses. Cela éviterait les blocages que l'on a connu dans certains grands marchés où il fallait revoir le cahier de charges après coup.

M. Peter Vanhoutte (Agalev-Ecolo) constate qu'une adaptation éventuelle de la législation en matière de marchés publics peut être envisagée, après analyse. La question de la flexibilité doit certainement être examinée en la matière.

Vervolgens verwijst hij naar het belang van de transparantie in dit soort problematiek. Voor een commissie Legeraankopen is dit aspect essentieel. Het is soms bijzonder moeilijk om een compleet, en gedetailleerd, zicht te krijgen op bepaalde dossiers, meer in het bijzonder op de motivering inzake economische return. Dit is in het belang van het bedrijfsleven, het departement van Landsverdediging en van de parlementaire controle.

Voor het overige is hij voorstander van een snelle aansluiting van België bij OCCAR.

De Krijgsmacht dient te krijgen wat zij nodig heeft om de taken die haar zijn opgedragen optimaal te vervullen. Het voorzien van economische compensaties en het afstaan van een deel van het budget om dit soort economische return te verzekeren, hoort daar niet bij.

De voorzitter-rapporteur,

Jean-Paul MOERMAN

Il souligne ensuite l'importance de la transparence dans ce genre de problématique. Cet aspect est essentiel pour une commission telle que celle des Achats militaires. Il est quelquefois particulièrement difficile d'avoir une vue complète et détaillée de certains dossiers, particulièrement en ce qui concerne la motivation concernant les retombées économiques. Tel est l'intérêt de l'industrie, du département de la Défense et du contrôle parlementaire.

Pour le surplus, il est favorable à une adhésion rapide de la Belgique à l'OCCAR.

Les Forces armées doivent obtenir ce qui leur est nécessaire pour remplir de façon optimale les missions qui leur sont confiées. Cela n'englobe pas l'octroi de compensations économiques ni l'abandon d'une partie du budget afin de garantir ce type de retour économique.

Le président-rapporteur,

Jean-Paul MOERMAN