

SOUTENIR FINANCIÈREMENT LES ENTREPRISES QUI ONT UN PROJET À L'EXPORTATION

La procédure dite de l'Article 90⁽¹⁾ vise à favoriser l'exportation des matériels d'armement en réduisant le risque supporté par les industriels au cours de l'industrialisation. Il s'agit d'un financement public, partiel et remboursable au fur et à mesure des ventes.

CONTACTS

DIRECTION DU DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL
SOUS-DIRECTION DE LA GESTION ET DE LA QUALITÉ
dga-di-article90.contact.fct@intradef.gouv.fr

+ d'infos

www.defense.gouv.fr/dga

<http://www.ixarm.com>



POINTS CLÉS ▼

- Une procédure de soutien financier à l'exportation de matériels de guerre caractérisée par des avances remboursables permettant un partage des risques financiers entre l'État et l'industriel. Elle est destinée prioritairement aux PME du secteur de la défense ;
- Avance jusqu'à 50 % pour les grandes entreprises et 60 % pour les PME du montant total des travaux d'industrialisation, une franchise d'intérêts sur les deux premières années et aucun nantissement demandé sur les brevets ;
- La possibilité, en cas d'échec du programme, sous certaines conditions, de résiliation du contrat.

(1) Bases légales :

- Article 5 de la loi de finance rectificative n° 63-1293 du 21 décembre 1963 et le décret d'application n° 64-1123 du 12 novembre 1964.
- Article 90 de la loi de finance n° 67-1114 du 21 décembre 1967 et le décret d'application n° 70-388 du 27 avril 1970.
- Article 346 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union européenne.

ÉLIGIBILITÉ DU PROJET ◀

Toutes les entreprises sont éligibles mais la priorité est donnée aux PME et notamment aux PME innovantes. Le projet doit remplir, en particulier, les conditions suivantes :

- 1- Le matériel doit être classé dans la liste des matériels de guerre⁽²⁾,
- 2- L'avance doit être nécessaire à la protection des intérêts essentiels de sécurité de l'État,
- 3- L'avance ne doit pas créer de distorsion de concurrence manifeste dans le domaine civil,
- 4- L'industrialisation doit avoir lieu en France.

Les dépenses éligibles prises en compte pour calculer le montant de l'avance sont celles relatives aux travaux d'industrialisation et sont celles réalisées postérieurement à la date de signature du contrat d'avance remboursable.

MONTANT DE L'AVANCE ◀

Le principe de l'Article 90 repose sur un partage équilibré des risques avec l'industriel, l'Etat pouvant couvrir jusqu'à 60% du montant des dépenses.

INSTRUCTION DES DOSSIERS ◀

Les dossiers sont déposés auprès de la direction du développement international de la DGA (DGA/DI) qui procède à leur instruction en fonction de critères technologiques, commerciaux, stratégiques et financiers. Les dossiers sont ensuite présentés à une commission interministérielle présidée par le secrétariat général de la défense et de la sécurité nationale (SGDSN) qui rend un avis. La décision finale est prise par le ministre de l'Économie et des Finances. L'octroi d'une avance se matérialise par la signature d'un contrat entre l'entreprise et l'État représenté par son mandataire Natixis.

DÉROULEMENT DU PROJET ◀

L'avance est remboursée au fur et à mesure des ventes en fonction d'un pourcentage du chiffre d'affaires réalisé, fixé contractuellement, dans la limite de la durée du contrat (généralement 15 ans à compter du dernier versement). Cette avance porte des intérêts exigibles sur l'encours. Le taux d'intérêt est nul les deux premières années puis fixé à $2\% + \text{TEC10}_{\text{moy}}^*$ les années suivantes (voir tableau ci-dessous).

PÉRIODE	TAUX D'INTÉRÊT
année 1	0 %
année 2	0 %
année 3 et au-delà	$\text{TEC10}_{\text{moy}}^* + 2 \%$

* $\text{TEC10}_{\text{moy}}$: moyenne sur les trois derniers mois précédant la commission ayant statué sur le dossier de l'indice TEC10 quotidien des rendements des emprunts d'État à long terme, correspondant au taux de rendement actuariel d'une obligation du Trésor fictive dont la durée serait de 10 ans.

En cas de succès

En cas de remboursement intégral du capital avant la fin du contrat, l'entreprise continue de verser annuellement des redevances calculées en fonction du chiffre d'affaires réalisé et selon un pourcentage fixé contractuellement. En tout état de cause, les sommes versées au titre des redevances ne peuvent excéder 15 % du montant de l'avance perçue.

En cas d'échec

L'industriel peut solliciter la résiliation de son contrat auprès de Natixis en demandant la reconnaissance d'un constat d'insuccès. En cas de constat d'insuccès, la commission donne au ministre de l'Économie et des Finances son avis sur le montant de la somme forfaitaire dont l'entreprise doit s'acquitter envers l'État pour compenser la résiliation anticipée du contrat. La perception d'une telle somme se justifie par le fait que, bien que n'ayant pas rencontré le succès commercial escompté, la société a entretenu voire acquis, grâce à l'avance, des actifs corporels ou incorporels, des savoir-faire, des méthodes, des processus de fabrication...

(2) Liste jointe à l'arrêté du 27/6/2012 modifié relatif à la liste des matériels de guerre et matériels assimilés soumis à une autorisation préalable d'exportation et des produits liés à la défense soumis à une autorisation préalable de transfert.