**Script**

**Partenariat entre les autorités de délivrance des licences et l’industrie dans la mise en œuvre des contrôles des transferts d’armes : une perspective de l’industrie**

**(R. Rosanelli)**

Merci de m’avoir invitée à participer à la discussion d’aujourd’hui sur le partenariat entre les autorités de délivrance des licences et l’industrie dans la mise en œuvre des contrôles des transferts d’armes. Je serai très heureuse de présenter la perspective de l’industrie que je vis chaque jour en tant que *Group Export compliance officer* chez Patria, un groupe de défense européen aux activités variées, de la terre à l’aérospatiale en passant par les systèmes intégrés.

Je suis également membre de la commission chargée des contrôles à l’exportation au sein de l’association européenne de l’industrie de la défense, l’ASD. L’ASD représente les industries de l’aéronautique, de l’espace, de la sécurité et de la défense en Europe. Basée à Bruxelles, l’association regroupe aujourd’hui 17 grandes entreprises et 20 associations de pays.

Je ne représente personne dans cette discussion, je ferai simplement part de mes opinions personnelles en qualité d’experte en la matière. Au cours des 20 à 25 prochaines minutes, j’aimerais vous proposer un changement de perspective afin que vous puissiez voir les contrôles commerciaux à travers le prisme de l’industrie. Nous aurons certainement du temps pour une séance de questions-réponses à la fin – vos questions seront les bienvenues ; il va de soi que la présentation n’aura de sens et ne sera utile que si elle déclenche une réflexion et une discussion.

L’ASD a été très active dans le travail de développement lié au processus du TCA, tout comme d’autres associations de l’industrie.

L’ambassadeur finlandais et président de la CSP4 avait déjà reconnu à quel point, depuis le début du processus du TCA de l’ONU en 2006, l’industrie était très impliquée dans les travaux de développement. Le rôle volontaire et actif de l’industrie est reconnu dans le préambule du traité, notamment en ce qui concerne la sensibilisation à l’objet et au but du TCA et le soutien à sa mise en œuvre.

L’industrie est dans une position privilégiée pour :

- recueillir des informations sur les utilisateurs finaux et identifier les « signaux d’alarme » et autres indicateurs de risque, compte tenu de sa compréhension des questions techniques et des marchés

- développer la sensibilisation aux processus efficaces de contrôle des exportations et aux programmes de conformité internes

- encourager l’adoption généralisée de normes communes par le biais d’un dialogue interentreprises et d’un partage général des meilleures pratiques et expériences, y compris avec des partenaires commerciaux et des clients dans d’autres pays.

Cela peut profiter à l’objectif d’encourager une participation plus large au TCA.

De nombreuses entreprises ont progressivement intégré des stratégies de gestion des risques de conformité à l’exportation dans leurs processus globaux de gestion des risques, reconnaissant que ce type particulier de risque est accru par la menace :

- de sanctions juridiques ou administratives que présentent les mesures coercitives ;

- de responsabilités pénales, civiles et contractuelles potentielles ;

- du risque de refus de licences d’exportation et de rupture de la chaîne d’approvisionnement ; mais aussi

- de pertes financières ou d'une détérioration de la réputation pour non-respect des lois, règlements et législations.

En fait, les préoccupations éthiques et la peur d’une atteinte à la réputation sont souvent des arguments solides en faveur de l’investissement dans la fonction de conformité des exportations.

À l’ère de la transparence et du renforcement de la confiance, les PIC sont devenus un outil standard par lequel les entreprises commercialisant des articles sensibles signalent leur volonté de mener leurs affaires de manière éthique et responsable.

Un PIC présentera les politiques, les procédures, l’organisation, la culture et les mesures adoptées pour réduire les risques de violation et autres.

Dans l’UE, les PIC ont évolué au point que les autorités nationales compétentes les utilisent de plus en plus comme outils pour mesurer et évaluer la conformité. Certaines exigent que les entreprises mettent en place des PIC avant d’autoriser les exportations, tandis que d’autres les utilisent dans les enquêtes de respect des mesures comme indicateur de la robustesse des processus de conformité d’une entreprise.

Les tendances et défis actuels comprennent :

* les nouvelles technologies et les exportations immatérielles ;
* un cadre réglementaire complexe (réglementations extraterritoriales et mises à jour réglementaires multiples et fréquentes) ;
* des différences de mise en œuvre d’un pays à l’autre à concilier avec une internationalisation croissante, qui ouvre la voie à des défis surtout là où l’harmonisation fait défaut ;
* une pression réglementaire croissante et une image globalement négative de l’industrie de la défense.

Cependant, je voudrais revenir sur un schéma que nous avions présenté lors de l’événement parallèle de la CSP4, et qui représente très bien la place réelle qui est réservée à l’industrie et le rôle des gouvernements dans la mise en œuvre du traité.

C’est pourquoi la sensibilisation du gouvernement à l’industrie, la communication et un dialogue ouvert sont essentiels.

* obtenir des informations sur les mises à jour réglementaires et les interprétations officielles
* anticiper et atténuer efficacement les risques liés à la conformité à l’exportation
* améliorer la compréhension de la portée et des objectifs de la réglementation, mais également de l’approche privilégiée de l’autorité
* promouvoir des pratiques efficaces et des normes plus cohérentes entre les intervenants

Il existe un large éventail de possibilités d’activités de sensibilisation. Elles peuvent prendre différentes formes : unilatérales, bilatérales, multilatérales – en personne ou à distance – et s’adresser à différentes catégories d’exportateurs et à différents problèmes.

Il est particulièrement intéressant de mettre en évidence à quel point l’industrie adopte non seulement le rôle d’« attrapeur » mais aussi celui de « lanceur » (pour reprendre les termes du base-ball). Cela peut se faire en tant qu’exportateur individuel de l’industrie ou dans le cadre d’associations professionnelles ou d’autres formats d’échange et de discussion.

Généralement bénéficiaire d’activités de sensibilisation, elle peut également coopérer de manière très proactive avec les autorités de délivrance des licences par le biais d’associations professionnelles ou d’autres formats d’échange et de discussion.

* contribuer à un certain dialogue et à un échange réciproque
* permet de soulever des questions liées à la mise en œuvre de cadres législatifs ou réglementaires, en fournissant un retour d’information collectif aux autorités de régulation sur les résultats pratiques et les effets secondaires et interprétations possibles, mais aussi l’impact économique et les effets pratiques sur la concurrence.

Enfin, l’industrie peut jouer un rôle de catalyseur, car elle est désireuse d’examiner d’autres intervenants et concurrents similaires, tandis que les prescriptions des autorités peuvent être perçues comme trop théoriques ou loin des défis opérationnels.

* Des exemples factuels et des informations pragmatiques sont un langage plus compréhensible pour les pairs ; transposer dans la pratique avec des exemples
* Des effets positifs continus peuvent résulter de l’établissement de réseaux avec ou entre les entreprises pour un meilleur partage des expériences.

🡪 en ce sens, la participation de l’industrie aux activités de sensibilisation peut être bénéfique.

Dans un « monde idéal », les autorités de délivrance des licences :

* Ont une compréhension pratique de l’industrie et des différents scénarios de la vie réelle
* Sont enclines à se rencontrer, comprendre et discuter sans parti pris
* Comprennent que les industries de la défense ne sont pas « par définition » contraires aux droits de l’homme, mais qu’elles font beaucoup pour éviter un tel problème
* Il existe des recherches et une compréhension actualisées des développements technologiques et de la rapidité avec laquelle les principes traditionnels peuvent être dépassés
* S’efforcent de s’adapter à l’actualité des exigences de l’industrie, à divers scénarios et peuvent proposer des solutions
* Sont en « mode écoute » et ouvertes sur leur raisonnement et leurs préoccupations, stimulant l’échange et la compréhension mutuels