ASSEMBLÉE NATIONALE

XV^e LÉGISLATURE

Compte rendu

Commission d'enquête sur la situation, les missions et les moyens des forces de sécurité, qu'il s'agisse de la police nationale, de la gendarmerie ou de la police municipale

– Audition, à huis clos, d'équimentiers : M. Guillaume Verney-Carron, directeur général de la société Verney-Carron, et M. Laurent Marck, directeur général du groupe Marck 2

– Présences en réunion 13

Mardi
14 mai 2019
Séance de 14 heures

Compte rendu n° 17

SESSION ORDINAIRE DE 2018-2019

Présidence de M. Jean-Michel Fauvergue, *Président*

ASSEMBLÉE NATIONALE

La commission d'enquête entend, en audition à huis clos, M. Guillaume Verney-Carron, directeur général de la société Verney-Carron, et M. Laurent Marck, directeur général du groupe Marck.

L'audition commence à quatorze heures.

M. le président Jean-Michel Fauvergue. Mesdames, messieurs, mes chers collègues, nous poursuivons nos travaux par une réunion consacrée l'audition de sociétés d'équipementiers travaillant, notamment, pour les forces de sécurité. Il s'agit de M. Guillaume Verney-Carron, directeur général de la société Verney-Carron, accompagné de M. Pierre-Henri Picard, ainsi que M. Laurent Marck, directeur général du groupe Marck, accompagné de Mme Amélie Serey, chargée des relations institutionnelles.

Cette réunion va nous permettre d'aborder, sous un autre angle, la question de l'équipement de nos forces, soulevée à de multiples reprises lors de nos auditions du point de vue des utilisateurs.

Conformément aux dispositions de l'article 6 de l'ordonnance du 17 novembre 1958, relative au fonctionnement des assemblées parlementaires, je vais vous demander de prêter le serment de dire la vérité, toute la vérité, rien que la vérité.

(M. Laurent Marck et M. Guillaume Verney-Carron prêtent serment.)

M. Christophe Naegelen, rapporteur. Nous avons souhaité recueillir votre point de vue sur les sujets sont importants que sont la fabrication française et les différentes normes applicables aux équipements des forces de sécurité.

M. Laurent Marck, directeur général du groupe Marck. Le groupe Marck est un groupe industriel français familial. Notre activité s'inscrit dans le continuum de la sécurité puisque nous habillons les forces de police municipales, la police nationale, la gendarmerie et l'armée.

Nous réalisons la moitié de notre chiffre d'affaires à l'exportation, ce qui signifie que nos deux marchés – national et international – sont extrêmement importants pour l'équilibre du groupe. Nous nous battons pour continuer à fabriquer en France, ce qui n'est pas ce qu'il y a de plus simple.

Nous avons des sites à Calais, Châteauroux, Sainte-Pazanne en Loire Atlantique, la Chartre-sur-le-Loir dans la Sarthe, et Taninges en Haute-Savoie, et l'un d'entre eux est labellisé entreprise du patrimoine vivant. Notre chiffre d'affaires est de 100 millions d'euros, la masse salariale de 22 millions d'euros pour un effectif de 450 personnes en France, dont 280 travaillent derrière des machines à coudre. Faisant partie des industries légères, notre métier génère beaucoup d'emplois, notamment dans la confection.

Au quotidien, nous avons à affronter des questions de recrutement et de transmission de savoir-faire. Nous devons nous battre pour gagner des marchés, notamment des marchés publics, dans un contexte de très forte concurrence internationale dans le monde de la confection.

M. Guillaume Verney-Carron, directeur général de la société Verney-Carron. Entreprise française à capitaux entièrement familiaux, Verney-Carron va fêter ses deux cents ans en 2020. Nous concevons, fabriquons et distribuons des armes. Du fait de notre histoire, nous sommes spécialisés dans les armes de chasse dont nous sommes le premier fabricant français. Nous nous sommes diversifiés dans le secteur de la sécurité au cours des années 1990 et, plus récemment, dans le secteur de la défense.

L'entreprise emploie 85 personnes et réalise un chiffre d'affaires moyen de 13 millions d'euros dont 50 % à l'international. Verney-Carron est également labellisée entreprise du patrimoine vivant.

Nous avons à relever des défis en matière d'innovation, de maintien et de transmission de notre savoir-faire, notamment de la compétence armurière puisque nous sommes le dernier grand fabricant français, ce qui explique notre positionnement plus récent sur les marchés de la défense et les fusils de précision semi-automatique (FPSA).

Verney-Carron est également le concepteur et fabricant du lanceur de balles de défense (LDB) de marque Flash-Ball.

M. le président Jean-Michel Fauvergue. Peut-être avez-vous quelques problématiques à soulever avant que nous passions aux questions, je pense notamment à la mise en concurrence sur vos marchés respectifs.

M. Laurent Marck. Un dossier a été assez douloureux, celui de l'appel d'offres concernant l'habillement de la totalité des effectifs de police et de gendarmerie, c'est-à-dire de 250 000 personnes. Nous étions titulaires du lot de la police et un confrère était titulaire du lot de la gendarmerie.

En 2012, lorsque nous avons gagné le marché, nous avions trouvé intelligent de nous regrouper avec plusieurs industriels français : Eminence qui est implanté à Aimargues, Saint James qui fait des tricots dans la Manche, Tismail qui fabrique des chaussettes à Troyes, TDV qui produit 100 % de ses tissus à Laval, SOFILETA qui confectionne aussi intégralement en France des tissus très techniques, et un fabricant de chaussures.

Nous avions donc un ensemble industriel très fort, et il nous semblait que la démarche allait dans le sens de la préservation et du développement d'une filière très abîmée. Ces entreprises emploient 2 500 personnes en France où elles fabriquent tout ou partie de leur production et où elles ont leurs activités d'étude et de commercialisation, respectant ainsi le principe de base de notre groupement.

Cet appel d'offres a été lancé par le service de l'achat, de l'équipement et de la logistique de la sécurité intérieure (SAELSI), commun à la police, à la gendarmerie et à la direction générale de la sécurité civile et de la gestion des crises.

Lorsque nous avons emporté le marché de l'habillement de la police, nous avions des contrôles de qualité assez renforcés dans nos ateliers. Au cours des trois dernières années, il n'y a plus eu de contrôles que ce soit au niveau social – le lieu de fabrication – ou sur le plan de la qualité. Cela nous a paru surprenant, voire inquiétant puisque nos habillements sont conçus pour des personnes qui courent un risque mortel. Je ne comprenais pas que le ministère de l'intérieur ne se préoccupait pas davantage du contrôle de la fabrication de ces vêtements.

Contrairement au bâtiment dont les chantiers sont en France et donc contrôlables, la confection subit une concurrence mondiale car il s'agit d'une industrie très légère et très facile à délocaliser. C'est la course au prix le moins cher. Après la Chine et le Bangladesh, c'est l'Éthiopie qui est le pays à la mode. L'absence de contrôle d'ateliers qui pourraient fabriquer des vêtements portés par les policiers ou les gendarmes français nous paraît très dangereuse.

Nous avons été assez étonnés de l'attribution de ce marché. Les deux lots ont été attribués à une seule et même entreprise qui n'a aucune alliance industrielle en France et qui a la réputation de délocaliser l'intégralité de sa production. En outre, ce marché représente près des deux tiers de son chiffre d'affaires. En termes de sécurité des approvisionnements pour les forces de sécurité, cela me paraît risqué.

Le système de notation est assez complexe mais, *grosso modo*, une partie de la note est fondée sur le prix et l'autre sur la qualité. Pour juger de la qualité, on ne nous a pas demandé d'échantillon mais de remplir des dossiers. Nous l'avons donc fait et nous avons rempli des cahiers absolument énormes. L'affaire revenait à une course aux prix.

Pour le lot de la police, notre note de qualité était meilleure que celle de notre confrère mais nous étions plus chers de 3 % et le marché ne nous a pas été attribué. Pour le lot de la gendarmerie, nous étions un peu moins chers, de 0,5 %, mais la note de qualité était moins bonne, alors que nous avions remis exactement le même dossier technique pour les deux marchés, et notre confrère a gagné. Nous n'avons pas compris.

Voilà ce qui nous a choqués. Nous sommes habitués à gagner et à perdre des marchés publics mais, dans ce dossier, nous avons été étonnés de la façon dont cela s'est passé et de la vision de l'acheteur.

M. le président Jean-Michel Fauvergue. L'acheteur était le SAELSI. À quel moment le marché a-t-il été attribué ?

M. Laurent Marck. Le marché a été attribué il y a environ un an et les premières livraisons devaient commencer le 1er janvier dernier. Précisons que le SAELSI nous a racheté nos anciens stocks.

M. le président Jean-Michel Fauvergue. Comment s'appelle la société qui a emporté le marché ?

M. Laurent Marck. C'est la société Paul Boyé qui est à Toulouse.

M. le président Jean-Michel Fauvergue. C'est une société française mais, selon vous, elle délocalise sa production.

M. Laurent Marck. C'est une société française qui fabrique beaucoup à l'étranger mais je ne sais pas vraiment où. Elle a des ateliers à Madagascar et elle a probablement un tout petit atelier en France. Mais je ne cible pas tellement mon confrère car chacun développe sa stratégie d'entreprise. Ce qui nous a semblé très étonnant, c'est la gestion de l'appel d'offres, le choix effectué, et la façon dont nous avons vécu le marché par le passé.

M. Guillaume Verney-Carron. Je voulais parler de nos relations avec le SAELSI et de la genèse du Flash-Ball. Souvent décrié à tort, ce produit a hélas été retiré des dotations depuis quelques années. Le premier marché que nous avons gagné avec le Flash-Ball pour équiper la police nationale et la gendarmerie date des années 2000-2002. Au fur et à mesure, un parc de

Flash-Ball de 4 500 lanceurs a été créé. Ces Flash-Ball sont ce que l'on appelle désormais des moyens de force intermédiaire.

À l'époque où nous nous sommes intéressés à la création du produit, c'est-à-dire dans les années 1990, il existait la matraque et l'arme de poing et rien entre les deux. Pour faire face à la montée des violences urbaines, nous avons cherché à développer une arme dite à létalité atténuée. Nous avons créé cette arme de toutes pièces avec un expert auprès des tribunaux, et nous l'avons dotée d'un calibre propre : le 44 millimètres. Le Flash-Ball est un lanceur de balles de défense dont la munition ressemble maintenant à une mini-balle de tennis car nous avons fait évoluer le lanceur et sa munition.

Pourquoi avons-nous été sortis du marché national ? À mon sens, c'est parce que les doctrines d'emploi ont légèrement évolué. À un moment donné, des scientifiques de la police ont trouvé que les munitions de Flash-Ball étaient trop fortes. On nous a fait baisser les énergies. En baissant les énergies, le Flash-Ball a perdu en précision, ce qui lui a été reproché.

La doctrine a évolué quand les forces de l'ordre ont eu affaire à des situations du type des émeutes de Villiers-le-Bel en 2007. Les personnes étaient plus loin, plus difficiles à toucher et à maintenir à distance. C'est ainsi que la distance s'est allongée. Dans le cahier des charges initial, le Flash-Ball était destiné à mettre deux munitions dans un diamètre de 30 centimètres, à une distance moyenne de 10 mètres. Au départ, le lanceur remplissait très bien cette mission. Quand nous avons baissé les énergies, nous avons perdu en précision. Ensuite, après les émeutes que j'évoquais, on a commencé à vouloir tirer à 20 ou 40 mètres. Or le Flash-Ball n'a pas du tout été conçu pour cela. C'est un non-sens de comparer le Flash-Ball et le LBD 40, car ces armes ne répondent pas aux mêmes attentes.

Entre-temps, nous avons revu la question et nous avons développé de nouvelles munitions et un nouveau mode de propulsion. Nous avons même créé un nouveau lanceur. Actuellement, 4 500 Flash-Ball ne sont pas utilisés alors qu'ils ont été payés par le contribuable français.

Dans l'intervalle, des marchés ont été passés. La demande s'est portée sur du calibre de 40 millimètres. Rappelons que le calibre 40 x 46 millimètres est un calibre de l'Organisation du traité de l'Atlantique nord (OTAN). C'est un calibre militaire. Le Flash-Ball a un calibre de 44 millimètres que nous avons créé de toutes pièces. Or, le calibre de 40 millimètres a pris le pas sur le marché.

Jusqu'à présent, nous ne nous sommes jamais positionnés sur ce marché parce que nous nous sommes toujours battus pour défendre notre produit. À courte distance, le Flash-Ball est le meilleur produit sur le marché, celui qui causerait le moins de dégâts. Depuis le début de la crise des gilets jaunes, on a voulu tout faire avec le LDB 40 : tirer à courte distance, à 5 mètres, 10 mètres, 20 mètres et à 40 mètres. On constate des incidents et des enquêtes sont ouvertes par l'Inspection générale de la police nationale (IGPN).

Il serait peut-être opportun de s'intéresser de nouveau au Flash-Ball et à ses dernières évolutions, notamment en matière de projectile et de munition. La distance de tir va désormais de 3 mètres jusqu'à 15 mètres, point visé, point touché. À plusieurs reprises, j'ai envoyé des échantillons au SAELSI et je n'ai jamais eu un seul retour. D'où mes interrogations.

M. le président Jean-Michel Fauvergue. Y a-t-il eu de nouveaux marchés ouverts concernant les lanceurs de balles de défense ?

M. Guillaume Verney-Carron. Un marché est en cours d'appel d'offres, encore une fois pour des armes de calibre de 40 millimètres. Les dossiers doivent être rendus d'ici à la fin du mois de mai. Pour le coup, Verney-Carron va se positionner puisque, *a priori*, il est acté que le calibre de 44 millimètres est indésirable. En tant qu'entrepreneurs qui souhaitent continuer à progresser, à faire des affaires et à fabriquer, en France, nous allons répondre à cet appel d'offres. Nous souhaiterions aussi que le calibre de 44 millimètres du Flash-Ball suscite à nouveau de l'intérêt.

M. le président Jean-Michel Fauvergue. À l'occasion de ce nouveau marché, vous allez sans doute avoir des contacts avec le SAELSI.

M. Guillaume Verney-Carron. Bien sûr. Les contacts avec le SAELSI n'ont jamais été complètement coupés. Au cours des dernières années, à la suite du retrait du Flash Ball des dotations nationales, nous avons cherché à démontrer au SAELSI que nous avions redéveloppé une munition, un projectile et un lanceur, en suggérant qu'il serait peut-être opportun de s'y intéresser car 4 500 lanceurs vont peut-être finir à la poubelle alors qu'ils ont été payés et qu'ils auraient pu rendre de fiers services lors des récentes émeutes.

M. le président Jean-Michel Fauvergue. Où sont stockés ces 4 500 Flash-Ball ?

M. Guillaume Verney-Carron. Je n'ai pas de réponse.

M. le président Jean-Michel Fauvergue. Votre produit lance-t-il uniquement des balles, ou aussi d'autres types de projectiles ?

M. Guillaume Verney-Carron. Le Flash-Ball a fortement évolué et il permet de lancer aussi du gaz lacrymogène dans une perspective de maintien de l'ordre. À l'exportation, nous vendons souvent du gaz lacrymogène.

M. le président Jean-Michel Fauvergue. Vous faites aussi des grenades offensives ?

M. Guillaume Verney-Carron. Non, des palets au même titre que les grenades de 56 millimètres, destinées au maintien de l'ordre.

M. Christophe Naegelen, rapporteur. Vous fabriquez donc des Flash Ball mais pas de LBD 40. Quels étaient les critères de fabrication et quels étaient les tests qui vous étaient demandés ? Savez-vous s'ils diffèrent de ce qui est demandé pour le LBD 40 ?

Monsieur Marck, lors de l'appel d'offres que vous avez perdu aviez-vous affaire au même acheteur pour la police et la gendarmerie, ou s'agissait-il d'interlocuteurs différents ? Vous dites en effet que les deux notes de qualité que vous avez obtenues divergeaient, alors que les dossiers techniques étaient les mêmes. Pensez-vous que cela s'explique par le fait que votre concurrent présentait, lui, deux produits différents ?

M. Guillaume Verney-Carron. Il existait auparavant, auprès du SAELSI un bureau des armements et des matériels techniques (BAMT), avec lequel nous avons beaucoup échangé avant de remporter les premiers marchés.

C'est ainsi que le Flash Ball est devenu ce qu'il est devenu. Le problème est que ce type de produit est conçu pour une certaine utilisation et que, quand le contexte change, il faut l'adapter, ce qui prend un certain temps.

On a mis en avant le manque de précision du Flash Ball et de son projectile, en l'opposant à des armes rayées qui produisent un effet gyroscopique sur le projectile et le

stabilisent, ce qui évidemment le rend plus précis sur une plus longue distance. En revanche, un projectile de 40 millimètres, fait bien plus mal et cause beaucoup plus de dégâts qu'une simple petite balle de tennis lancée à courte distance.

Pour ce qui est des tests, nous les connaissions – on demandait du H+L60 sur dix mètres - et, avec notre nouvelle munition, nous pouvions les passer.

M. Christophe Naegelen, rapporteur. Vous nous avez dit avoir fait évoluer votre produit pour le rendre opérationnel pour des tirs de trois à quinze mètres. Qu'en est-il pour les distances supérieures ?

M. Guillaume Verney-Carron. Notre lanceur n'y est pas adapté.

M. Laurent Marck. C'est le SAELSI qui s'occupe de l'habillement de la police et la gendarmerie. Il n'y avait qu'un seul appel d'offre alloti, et l'on pouvait remporter soit un lot, soit les deux.

Concernant la différence d'appréciation, la qualité n'a pas été analysée techniquement par le SAELSI, puisqu'on ne nous a pas demandé d'échantillons mais simplement un dossier de conformité par rapport au cahier des charges, sur des points comme le déploiement d'un système d'information permettant aux policiers et aux gendarmes de commander leurs tenues et d'être livrés dans les commissariats ou les gendarmeries, la description de nos flux de fabrication et de nos process de qualité. Sachant que tous les concurrents étaient des professionnels, nous avons quasiment tous eu la même note, et en définitive le choix s'est fait sur les prix.

Cela étant nous n'avons pas réussi à obtenir d'explication sur le fait que notre concurrent a obtenu une meilleure note technique pour le lot gendarmerie que pour le lot police alors que le dossier technique était identique dans les deux cas.

Pour avoir une réponse nette, il aurait fallu aller devant le tribunal administratif, mais nous ne l'avons pas fait car, dans 99 % des cas, il est pratiquement impossible de faire annuler le marché. Lorsqu'on perd un appel d'offre, il faut savoir passer à autre chose.

M. Joaquim Pueyo. Monsieur Verney-Carron, je vous sens amer au sujet du Flash Ball… N'est-ce pas une question d'évolution du produit ? Je voulais savoir si, dans le cadre du suivi qui accompagne généralement l'obtention d'un marché, vous aviez eu des retours d'expérience qui vous auraient permis de le faire évoluer ?

M**. Guillaume Verney-Carron.** Nous avons eu des retours d'expérience, et c'est ce qui nous a conduits à développer le nouveau projectile, le nouveau mode de propulsion et le nouveau lanceur de type Flash Ball Super Pro 2. Mais, entretemps, ont été lancés les appels d'offres de lanceurs de calibre 40 et, progressivement, ce lanceur a pris la place du Flash Ball.

Je voudrais insister ici sur la question de la formation à ce type d'armes. Aujourd'hui, il suffit de tirer trois munitions tous les deux ans pour obtenir l'habilitation : est-ce vraiment suffisant pour être apte à se servir de ce type de lanceur, sachant le contexte de plus en plus violent dans lequel les forces de l'ordre sont amenées à se projeter ? Je pense qu'il y a là une vraie question.

Mme Aude Bono-Vandorme. Monsieur Marck, vous avez dénoncé la raréfaction des contrôles. Avez-vous une idée de ce qui l'a provoquée ? En quoi consistaient-ils exactement ? Que faudrait-il faire pour que ça change ? Il me semble que si le SAELSI ne demande pas d'échantillons, il doit être difficile de vérifier que les entreprises tiennent leurs engagements.

M. Laurent Marck. Le contrôle est important pour deux raisons. D'abord pour s'assurer de la qualité du produit. Nous sommes une industrie très légère, avec un matériau de base, le tissu souple, travaillé par des opérateurs. À l'origine, les contrôles incluaient la traçabilité du tissu, dont on connaissait pour chaque uniforme la provenance et le processus de fabrication, et dont on testait , par exemple, les propriétés oléofuges, essentielles pour les tenues des CRS.

Le SAELSI dispose d'un bureau habillement et de techniciens capables d'opérer ces contrôles. Ont-ils eu un problème d'effectifs ou de moyens, toujours est-il qu'on est passé d'une période de contrôles incessants à plus rien ! Je trouve cela d'autant plus étonnant que le ministère de l'intérieur dispose également d'un laboratoire – peut-être est-il sous-dimensionné – qui peut vérifier si les tissus non feu sont conformes à la protection demandée.

Notre groupe a des clients privés, qui déclenchent des audits sociaux avec de très hauts degrés d'exigence, par exemple sur les lieux de fabrication. Au contraire, le blouson de la police nationale fabriqué pour le ministère de l'intérieur pourrait, lui, être réalisé n'importe où et par n'importe qui, personne ne le saurait.

Nous sommes pourtant une entreprise française et citoyenne, très investie dans la responsabilité sociétale des entreprises (RSE) et dans le développement durable, raison pour laquelle nous faisons tout pour faire de la fabrication de proximité et travaillons avec des entreprises comme « 1083 », un nouveau fabricant de jeans français, ou « Le Slip français », l'idée étant de réduire les stocks. Je précise qu'en matière d'évaluation, c'est évidemment une démarche qui exige des analyses de coût beaucoup plus poussées que pour un produit ordinaire.

En ce qui concerne les échantillons – quatre cents références pour la police, un peu plus pour la gendarmerie – il peut arriver qu'on nous demande une vingtaine de produits stratégiques pour les analyser et leur donner une vraie note technique. Si bien que, lorsqu'il a été question que soit lancé un appel d'offre sans échantillon, notre syndicat professionnel s'en est alarmé au point d'avertir les commanditaires que c'était une aberration, qui ouvrirait la porte à n'importe qui. Manifestement, nous n'avons pas été entendus.

M. le président Jean-Michel Fauvergue. Vous parlez d'une époque où les contrôles étaient très importants. De quelle époque s'agit-il ? Était-ce avant la mise en place du SAELSI ? Et qui opérait ces contrôles ? Y avait-il d'un côté les contrôles de la gendarmerie et, de l'autre, ceux de la police ?

M. Laurent Marck. J'espère ne pas me tromper dans les dates, mais la création du SAELSI doit remonter à 2012. Avant cette date, les marchés étaient passés d'une part avec le ministère de l'intérieur et, d'autre part, avec la gendarmerie. Après le regroupement au sein du SAELSI, nous avons connu, pendant un an ou dix-huit mois, une période de contrôles assez poussés, qui allaient jusqu'à nos ateliers de fabrication, en France et en Tunisie. De même, lors de la livraison, des contrôles statistiques aléatoires avec prélèvements étaient effectués pour vérifier la conformité des produits. Puis ces procédures, qui permettaient de savoir avec quel lot de tissu avait été fabriqué chaque vêtement et assurait une traçabilité complète, ont été progressivement abandonnées. On est ainsi passés d'une surveillance presque excessive – mais nécessaire – à rien.

M. le président Jean-Michel Fauvergue. Et cela n'est donc pas lié à la création du SAELSI, puisqu'après sa création les contrôles ont continué pendant un temps ?

M. Laurent Marck. Absolument pas.

M. Christophe Naegelen, rapporteur. Selon vous, la passation des marchés s'est effectuée dans des conditions problématiques. Quelles seraient vos recommandations, à l'un et à l'autre, pour que la procédure d'appel d'offre soit plus juste et corresponde mieux à ce qu'exigent les métiers de la police et de la gendarmerie ?

Quelles sont les éléments qui ne figurent pas dans les cahiers des charges et devraient y figurer pour garantir que les équipements répondent aux exigences de sécurité permettant d'assurer la protection des forces de l'ordre, et donc de nos concitoyens ?

M. Guillaume Verney-Carron. C'est une question d'autant plus cruciale qu'il semble qu'un nouvel appel d'offre doive être lancé pour un nouveau marché de LBD 40.

Jusqu'à présent, le matériel devait répondre aux critères « CIP », c'est-à-dire aux normes imposées par la Commission internationale permanente pour l'épreuve des armes à feu portatives. Celles-ci sont en général établies selon une épreuve faite à partir de munitions dont les performances sont de 30 % supérieures à celles du marché, de manière à garantir que l'arme est bien conforme.

Or il semblerait que ce critère CIP, qui figurait dans la première version de l'appel d'offre, n'y figure plus, ce qui pose un vrai problème car le marché est ouvert à tous. On peut fort bien avoir demain des sociétés brésiliennes ou de Corée du Sud qui remportent le marché avec des armes étrangères qui n'auront pas été testées selon ce critère, pourtant irréfutable pour évaluer une arme. Cela revient d'ailleurs à se mettre hors la loi, car on ne peut aujourd'hui, en France, mettre une arme sur le marché, si elle n'a pas été éprouvée par le Banc national d'épreuve.

M. Christophe Naegelen, rapporteur. Vous demande-t-on un bilan carbone ?

M. Guillaume Verney-Carron. Le cahier des charges ne comporte aucune exigence en matière de bilan carbone ou d'écoconception. Seule la norme ISO est obligatoire, ce qui est un minimum, mais je me permets d'insister à nouveau sur l'épreuve d'arme, qui devrait être obligatoire pour tout achat d'arme.

M. Laurent Marck. La RSE n'implique pas la même chose pour tous les métiers. Au plan social, l'enjeu, dans la confection, est que le vêtement fabriqué ne l'ait pas été dans un pays peu recommandable, sachant que, dans le cas qui nous concerne, se posent également des questions de sécurité puisqu'il s'agit d'équipements destinés à nos forces.

Au plan environnemental, inutile de vous expliquer qu'un tissu envoyé à l'autre bout du monde pour de la confection, avant de revenir, ne contribue pas à un bon bilan carbone. Rien de tel n'est donc demandé.

Le fond du problème en matière d'achat public, c'est que la RSE n'est examinée qu'au stade de la candidature, chacun ayant tout loisir de la mettre en avant dans son dossier. Ensuite, les critères d'attribution qui comptent, ce sont le prix et la qualité.

Selon moi, il faudrait véritablement pondérer les offres selon des critères RSE car, bien qu'aujourd'hui tous les cahiers des charges les affichent, une entreprise vertueuse n'a pas plus de points qu'une entreprise qui ne l'est pas - même si j'ai bien conscience que, pour un acheteur public, il peut être plus difficile de définir et de contrôler les normes RSE pour de l'habillement que pour du bâtiment. D'où, sans doute, la nécessité de mieux former les acheteurs publics, sachant que cette formation se justifierait également pour les rassurer, car ils sont

souvent très sensibles au risque de sanction s'ils échangent avec un fournisseur avant un appel d'offres, ce qui ne leur permet pas d'être aussi créatifs qu'ils le devraient dans leurs demandes.

Enfin, dans la mesure où nous travaillons dans un domaine qui ressortit à la sécurité nationale, je ne comprends pas que la sécurité des approvisionnements ne soit pas un critère mieux pris en compte. Une entreprise qui effectue, totalement ou partiellement, sa fabrication en France – nous produisons, pour notre part, en partie en France, en partie en Tunisie –, peut, en cas de crise extérieure, poursuivre localement sa fabrication. Si l'ensemble de la production est délocalisée, la continuité des approvisionnements est, au contraire, clairement menacée. Or je n'ai jamais vu ce critère pris en considération concernant les appels d'offres destinés à équiper la police, la gendarmerie ou les armées, à l'exception toutefois de l'appel d'offre lancé pour le nouveau treillis de l'armée française, qui exigeait une fabrication européenne.

M. Guillaume Verney-Carron. Alors que nous sommes en train de créer un véritable comité stratégique de la filière sécurité, il est d'autant plus étrange de ne pas se poser la question de la sécurisation des approvisionnements.

M. Rémi Delatte. Vous portez un message inquiétant. D'une part, on pourrait penser qu'il n'y a pas eu de respect complet de la réglementation des marchés publics. D'autre part, il semble qu'on puisse se dire qu'à vouloir se déterminer uniquement sur le critère du prix, on risque de ne pas faire le bon choix et de mettre quelquefois en difficulté la sécurité de nos forces de l'ordre, mais aussi celle de nos concitoyens.

Ma question porte sur l'innovation. On imagine que, dans les deux secteurs d'activités que vous représentez, l'innovation et la recherche sont quelque chose de tout à fait essentiel. Est-ce que vous arrivez à développer des partenariats avec les « utilisateurs » que sont les forces de l'ordre, qu'il s'agisse de la gendarmerie ou de la police nationale ? Dans mon idée, il s'agirait de travailler en amont sur l'arme ou sur l'habillement qui convient le mieux pour ces deux corps de sécurité.

M. Guillaume Verney-Carron. En ce qui concerne le retour d'expérience des usagers, nous observons que, lorsque nous envoyons des échantillons pour montrer les dernières évolutions du produit, nous n'obtenons pas de réponse…

M. Laurent Marck. Si j'avais été certain qu'on était sorti du cadre du code des marchés publics, je serais allé devant le tribunal administratif. Mais je n'en ai pas la démonstration. J'ai seulement fait part de mon étonnement et la réponse que j'ai obtenue m'a semblé floue.

En ce qui concerne l'innovation, nous avons des ingénieurs textiles. J'en profite pour vous dire que le textile français est en train de renaître : de nombreuses start-up se lancent dans ce domaine, où il y a énormément à faire. Pour qu'une relocalisation se produise, il faut cependant aider le secteur ; la commande publique peut y contribuer.

Les grandes entreprises textiles que le Nord de la France a connues constituent un terreau sur lequel repousse l'activité de recherche et développement de nouvelles fibres. C'est un domaine passionnant. Aujourd'hui, nous participons au pôle de compétitivité Techtera. On y travaille sur la future tenue des pompiers, pour y installer notamment des capteurs qui les alertent sur le niveau de la chaleur ambiante. Des spécialistes du textile collaborent avec des électroniciens, tandis que nous nous occupons de la partie ingénierie de la confection. Des ateliers rouvrent. Des sociétés frappent même à notre porte pour demander à fabriquer de

nouveau en France. Ainsi, il se passe beaucoup de choses dans le domaine de l'innovation textile et dans la confection.

Quant à un travail d'innovation en lien avec la police et la gendarmerie, je pense que je peux dire qu'on n'est pas loin de zéro… Côté armées, à l'inverse, nous trouvons en face de nous des services techniques beaucoup plus développés. Cela montre que c'est peut-être un problème de moyens qui affecte les utilisateurs avec lesquels nous regrettons de ne pas pouvoir travailler. Mais nous nous heurtons aussi souvent aux dispositions du code des marchés publics, car si l'on veut travailler sur une innovation avec un client public, il ne pourra pas lancer ensuite un appel d'offres sans tomber sous le coup de l'accusation de favoritisme. Certes, il y a de nouveaux appels d'offres innovants qui permettent de tourner la difficulté, mais peu d'acheteurs publics les connaissent et les utilisent.

M. Guillaume Verney-Carron. Du côté du ministère des armées, la direction générale de l'armement (DGA) propose aujourd'hui des processus comme le régime d'appui pour l'innovation duale (RAPID), qui permettent précisément de développer rapidement des innovations en lien direct avec les forces armées. Peut-être que le ministère de l'intérieur va s'intéresser à ce genre de pratique pour les développer en son sein ? Ce serait intéressant pour les industriels à qui l'existence d'un bureau chargé de la recherche ouvrirait des perspectives.

M. Jean-Louis Thiériot. Je voulais vous interroger sur l'innovation et le rôle des PME. On a bien compris les difficultés que pouvait parfois causer l'application stricte du code des marchés publics, tel qu'il est aujourd'hui.

Cette observation fait écho à des travaux menés il y a deux ans à l'Institut des hautes études et de la sécurité intérieure sur l'innovation des entreprises privées dans les questions de sécurité. Qu'est-ce qui pourrait être fait en ce domaine pour améliorer la compétitivité des PME françaises et pour améliorer l'innovation ? Qu'est-ce que vous penseriez d'une « direction générale de l'armement » (DGA) du ministère de l'intérieur qui fonctionne sur le modèle de la DGA des armées, possibilité que vous esquissiez ? Elle permettrait de prévoir, dès la conception, une programmation des projets placée sous le régime des marchés de la défense nationale, ce qui la mettrait à l'abri de l'application générale du code des marchés publics.

M. Guillaume Verney-Carron. Je pense que c'est une très bonne idée. On pourrait parler aussi des études amont qui financent toute la recherche-développement des grands groupes de défense français. Il serait temps aussi que cela bénéficie aussi aux PME. Nous nous y intéresserions très volontiers.

J'ajoute qu'il existe dans notre pays un crédit d'impôt recherche (CIR) et un crédit d'impôt innovation (CII). Est-ce que, demain, au sein de ces dispositifs, on pourrait prendre en compte de manière substantielle le fait que l'entreprise concernée développe une technologie bénéficiant aux forces de sécurité intérieure ou aux forces armées ?

M. Laurent Marck. Contrairement à la production de monsieur Verney-Carron, l'habillement ne fait pas partie de l'industrie de la défense. Cela peut sembler curieux, puisqu'elle concerne tous nos soldats. Le syndicat textile milite pour que les produits techniques et les produits de protection des hommes rentrent dans le cadre de ces programmes. La seule exception est l'habillement protégeant contre les risques nucléaires, radiologiques, biologiques et chimiques.

Comme l'a dit monsieur Verney-Carron, il importe pour nous d'être capable de faire de la prospective. Pour ce faire, nous avons besoin de savoir dans quelle direction vont les politiques publiques et quel type d'aides peut être apporté aux entreprises. Nous ne pourrons qu'en être ensuite plus utile aux forces de sécurité.

M. le président Jean-Michel Fauvergue. Nous avons bien entendu et bien compris l'envie qui vous anime, de même que la nécessité de se recentrer sur les entreprises, au moins *a minima*, françaises. Vos observations sont précieuses, gageons que mettre les choses noir sur blanc permettra de trouver des solutions dans ce domaine.

La réunion s'achève à quatorze heures cinquante.

Membres présents ou excusés

Commission d'enquête sur la situation, les missions et les moyens des forces de sécurité, qu'il s'agisse de la police nationale, de la gendarmerie ou de la police municipale

Réunion du mardi 14 mai 2019 à 14 heures

Présents. - Mme Aude Bono-Vandorme, M. Jean-Claude Bouchet, M. Rémi Delatte, M. Jean-Michel Fauvergue, M. Joaquim Pueyo, M. Jean-Louis Thiériot
Excusé. - Mme Brigitte Kuster