

A S S E M B L É E N A T I O N A L E

1 7 ^e L É G I S L A T U R E

Compte rendu

Commission d'enquête sur la prédation des capacités productives françaises par les fonds spéculatifs

–Audition de MM. Jérôme Garnache-Creuillot, président-directeur général, Julien Morelle, secrétaire général, et Laurent Collet-Billon, administrateur d'Eurolasma.. 2

Jeudi 23 avril 2026
Séance de 16 heures 15

Compte rendu n° 39

SESSION ORDINAIRE DE 2025-2026

**Présidence de
M. Emmanuel Mandon,
*Président***



La séance est ouverte à seize heures quinze.

Sous la présidence de M. Emmanuel Mandon, la commission d'enquête sur la prédation des capacités productives françaises par les fonds spéculatifs a auditionné MM. Jérôme Garnache-Creuillot, président-directeur général, Julien Morelle, secrétaire général, et Laurent Collet-Billon, administrateur d'Eurolasma.

M. le président Emmanuel Mandon. Nous retrouvons, trois semaines après leur première audition, M. Jérôme Garnache-Creuillot, président-directeur général, M. Julien Morelle, secrétaire général, et M. Laurent Collet-Billon, administrateur d'Eurolasma.

Le 2 avril dernier, vous vous étiez défendus avec vigueur contre les accusations de prédation portées contre vous. Vous aviez souligné le caractère stratégique des activités de défense de votre groupe et votre volonté de les développer selon une « perspective de long terme ». Or, une semaine plus tard, vous avez annoncé par communiqué de presse que vous entriez en négociation exclusive pour céder le pôle Défense du groupe Eurolasma pour 150 M€ (M€). Il est difficile de croire, compte tenu des délais nécessaires à la préparation d'une telle négociation, qu'elle n'ait pas été présente à votre esprit le 2 avril dernier, quand vous vous êtes exprimés devant notre commission.

Avant de vous donner la parole, je vous rappelle que l'article 6 de l'ordonnance du 17 novembre 1958 relative au fonctionnement des assemblées parlementaires, impose aux personnes auditionnées par une commission d'enquête de prêter serment de dire la vérité, toute la vérité, rien que la vérité.

(MM. Jérôme Garnache-Creuillot, Julien Morelle et Laurent Collet-Billon prêtent serment.)

M. Jérôme Garnache-Creuillot, président-directeur général d'Eurolasma. Il me semble utile de retracer rapidement l'histoire d'Eurolasma depuis sa reprise. En 2019, nous avons repris Eurolasma à la barre du tribunal de commerce dans le cadre d'un plan de continuation, alors que l'entreprise était sur le point d'être liquidée. À l'époque, l'activité d'Eurolasma était dédiée à la décarbonation et à la dépollution, notamment par le traitement des déchets dangereux (comme les déchets amiantés). Dans le cadre de ce plan de continuation, qui a permis de préserver l'intégralité des emplois, nous nous sommes attachés à redynamiser l'activité de traitement des déchets amiantés et avons mis un terme aux activités liées à la gazéification avancée, que nous estimions sans avenir, tant sur le plan économique qu'écologique.

Assez rapidement, nous avons constaté que, pour nous positionner sur le marché de la torche à plasma, il nous fallait impérativement abaisser nos coûts de production, notamment sur les systèmes de torches. C'est dans ce contexte que nous avons fait l'acquisition, toujours à la barre du tribunal de commerce, des activités des Forges de Tarbes. Cette reprise nous a permis d'internaliser la fabrication d'une partie des torches qui constitue l'un de ses éléments les plus onéreux, car elle suppose l'acquisition et l'exploitation d'une forge pour de très petites séries. Nous sommes devenus acquéreurs des Forges de Tarbes au moment même où survenait une crise énergétique majeure, qui a compromis l'ensemble des dispositifs à plasma que nous déployions pour des entreprises très électro-intensives.

Alors que le prix du mégawattheure dépassait les 2 000 euros, la préoccupation prioritaire de nos clients (cimentiers, verriers, aluminiers, aciéristes, etc.) n'était plus de décarboner leurs processus industriels, mais de survivre.

Ce contexte a frappé de plein fouet le modèle économique des activités très énergivores d'Europlasma.

Notre activité de développement de projets de décarbonation, où la torche à plasma remplace une chauffe carbonée par une chauffe électrique décarbonée grâce à un flux d'électrons, s'est trouvée compromise. Simultanément, l'invasion de l'Ukraine par la Russie a éclaté. En conséquence, les Forges de Tarbes, héritières de l'arsenal français mais en sommeil depuis une trentaine d'années, sont redevenues un enjeu majeur de la souveraineté française. C'est ainsi que nous avons réorienté une partie de notre activité vers la défense. Dès mai 2022, nous avons présenté à la direction générale de l'armement (DGA) et au ministère des armées un projet d'accélération de la production d'obus de 155 mm pour le canon Caesar et d'autres, échelonné sur trois à quatre exercices.

Un peu plus tard, nous avons repris à la barre du tribunal de commerce de Lille l'entreprise Valdunes, aujourd'hui la seule usine française de fabrication de roues de train et d'essieux, avec l'idée de pouvoir y produire, notamment à la forge de Dunkerque, davantage d'obus de gros calibre. Bien que nous soyons passés à un autre modèle de défense à Dunkerque, pour des raisons techniques, l'objectif demeure de réussir à la fois le retournement de l'activité historique et le déploiement de nouvelles activités dans la défense. La force de nos projets, outre le fait qu'ils s'inscrivent dans un contexte où la défense est revenue à l'avant-plan, réside dans leur parfaite combinaison avec la valorisation d'une activité historique d'Europlasma : la production de combustible solide de récupération (CSR). La fabrication d'énergie verte à partir de déchets permet d'opérer un changement de paradigme énergétique pour toutes ces entreprises, en faisant de l'énergie non plus un coût, mais un produit. C'est ainsi que nous envisageons, à terme, le développement de chacune de ces entités.

L'année dernière, nous nous sommes mobilisés sur le dossier de la Fonderie de Bretagne, en imaginant pouvoir transformer cette usine, jusqu'alors entièrement dédiée à l'industrie automobile, pour la convertir à la production d'obus de mortier, à un moment où ce marché est très important. Nous nous sommes donc fixé l'objectif de produire des obus fondus dans une usine dotée d'une capacité de production unique, issue de la grande série automobile. Potentiellement, la Fonderie de Bretagne pourrait fabriquer plusieurs millions d'obus de mortier chaque année. Si tel n'est pas l'objectif immédiat, l'idée est bien de transformer cette usine et de l'orienter vers un secteur porteur, afin de lui donner le temps de se redéployer sur des marchés de diversification. Historiquement, le chiffre d'affaires de la Fonderie de Bretagne dans l'automobile était de 60 M€. Cette année, il sera de 8,5 M€ : il fallait donc impérativement lui trouver un nouveau souffle. Nous avons repris 276 personnes sur 290 et le temps est une composante essentielle de cette transformation.

Voilà ce qu'est aujourd'hui le groupe Europlasma. Nous avons été très surpris, il y a trois semaines, car l'objet même de cette commission d'enquête parlementaire est la prédation sur des actifs stratégiques. Or les actifs que nous avons repris n'étaient plus stratégiques du tout, puisqu'ils étaient en liquidation. Nous les avons rendus stratégiques, c'est un fait. Aujourd'hui, ils le sont, et nous avons fait, de notre point de vue, le nécessaire pour être à l'abri d'une offre publique d'achat (OPA) hostile qui viendrait de l'étranger sur ces actifs.

Que l'on nous accuse de nouveau, c'est le délire de certains et nous avons du mal à le comprendre. Les termes « escroc » ou « frauduleux », qui ont été utilisés contre nous, relèvent de la calomnie, tout comme l'accusation de manipulation des cours. Je suis prêt à en débattre, mais je suis surpris que la représentation nationale, sans aucune preuve, se permette de nous affubler de tels épithètes.

Depuis l'origine, tous les plans que nous avons présentés ont été validés par des présidents de tribunal de commerce et font l'objet d'un suivi très étroit de leur part. Nous n'avons commis aucune des infractions que vous avez évoquées et sommes extrêmement attentifs à la réglementation, notamment en matière de communication sur les marchés financiers. Je suis donc ravi de pouvoir discuter de tout cela, de nouveau, mais je ne comprends pas pourquoi Europlasma se fait systématiquement injurier et calomnier par des personnes qui ignorent tout de cette réglementation.

Une commission d'enquête a vocation à poser des questions, car il y en a visiblement. Nous sommes tout à fait prêts à y répondre, mais pas à être en permanence calomniés.

M. le président Emmanuel Mandon. Vous venez de reprendre l'exposé que vous aviez présenté, il y a trois semaines : je l'avais gardé sous les yeux, ce qui en a facilité le suivi.

Formuler des interrogations et demander des réponses est notre rôle au sein d'une commission d'enquête : nous sommes là pour poser des questions. Ce qui nous interpelle, c'est le périmètre précis de vos activités. Votre présentation, que je commence à connaître, gagnerait à être plus précise pour expliquer réellement le périmètre des activités de défense du groupe Europlasma, avec une liste détaillée des entreprises concernées. Par exemple, quel est le lien entre vos activités de défense et la filiale Lafayette Défense ?

M. Jérôme Garnache-Creullot. Notre annonce récente n'a rien de surprenant, puisque nous avons communiqué, en juin ou en juillet de l'année dernière, sur le fait que, dans le cadre de notre développement et des besoins qu'il requiert, nous cherchions à faire évoluer notre modèle de financement en nous adossant à un fonds d'investissement. L'idée était de se mettre en quête d'un partenaire financier (un fonds d'investissement, plutôt un fonds de dette qu'un fonds de *private equity*) ou d'un industriel capable de nous accompagner pour transformer notre modèle et monter en capacité et en qualité.

Vous avez récemment voté une loi de programmation militaire (LPM), qui dédie, je crois, pas moins de 8 Md€ aux munitions. Nous fabriquons des corps creux, pas des munitions complètes. Pour pouvoir intégrer rapidement et totalement la filière munitionnaire, nous avons besoin de nous adosser à des acteurs qui pourraient nous y aider. Notre modèle de financement, comme vous l'avez souligné, limite nos capacités. L'idée était donc de trouver un partenaire qui nous permettrait de franchir ces limites. Cette démarche date de l'année dernière. Il n'y a donc rien de surprenant au fait qu'il nous ait fallu un peu de temps pour préparer notre *data room* et une présentation pour les investisseurs.

Nous avons rencontré un certain nombre de fonds d'investissement et d'industriels à la fin du mois de janvier de cette année.

Dans le cadre de cette opération, qui consistait aussi à séparer les activités de défense, actuelles ou potentielles, des activités environnementales pour redonner de la lisibilité au groupe, nous avons décidé de créer une entité nommée « Lafayette Défense ».

Nous envisageons, via un transfert de titres, de céder à cette entité les parts d'Europlasma dans les Forges de Tarbes, celles d'un établissement secondaire des Forges de Tarbes situé à Valdunès et, potentiellement, celles de la Fonderie de Bretagne : en somme, il s'agit de toutes les activités de fabrication de corps creux de moyen ou gros calibre, actuelles ou à venir. Voilà ce qu'est Lafayette Défense et ce qui constitue le périmètre de l'opération.

M. le président Emmanuel Mandon. À plusieurs reprises, vous avez fait allusion à des projets de développement à moyen terme : par exemple, la création d'un établissement secondaire industriel à Dunkerque d'ici 2027 ou encore la création d'une nouvelle usine à Tarbes, pour satisfaire vos objectifs de production d'obus. Nous nous interrogeons : cette ambition est-elle simplement nominale ou a-t-elle déjà fait l'objet d'études de faisabilité sérieuses ?

M. Jérôme Garnache-Creillot. Quand nous reprenons la Fonderie de Bretagne, nous ne nous disons pas : « *Reprenons la Fonderie de Bretagne et, avec un peu de chance, nous y fabriquerons des corps d'obus.* » C'eût été totalement incohérent et inconsistant. Avant la reprise, nous menons un certain nombre d'études techniques et nous discutons avec les ingénieurs locaux et les équipes de R&D. Nous nous assurons de la possibilité d'y fabriquer, au départ, des obus de mortier et nous vérifions la réalité du marché pour ces obus. Nous interrogeons des contreparties avec lesquelles nous travaillons déjà dans les métiers de la défense, via les Forges de Tarbes, et nous discutons également avec la DGA, par exemple.

Dès lors que nous sommes convaincus de l'existence d'un marché (ce qui n'est pas très compliqué, dans le contexte actuel...), nous avançons. Avant la crise ukrainienne, il existait un certain nombre de forges en Europe et dans le monde capables de fabriquer des corps creux de moyen ou gros calibre. Avec la crise, un besoin énorme de gros calibre est apparu. Les munitionnaires, qui vendent un obus de 155 mm entre 2 500 et 6 000 euros, préfèrent naturellement concentrer leur outil industriel sur des obus à 4 000 euros plutôt que sur des obus de mortier à 500 euros. Toute la capacité de forge de défense pour la fabrication de corps creux s'est donc orientée vers le gros calibre, abandonnant le moyen calibre, car une forge est contrainte par son hydraulique : si un cycle dure 90 secondes, on ne peut pas le réduire à 45 secondes. En d'autres termes, une fois les forges saturées par le gros calibre, il n'y a plus de place pour le moyen calibre, dont la production est partie en Inde, en Turquie et dans d'autres pays.

Nous nous sommes donc dit qu'une fonderie issue de l'automobile, avec ses larges capacités, était en mesure de produire des obus fondus en très grande quantité. Il fallait auparavant s'assurer que leur résistance à l'expulsion permette leur maintien, c'est-à-dire qu'ils ne se détruisent pas à l'intérieur des fûts. Une fois cette condition validée, nous savions que nous disposions potentiellement d'un outil industriel capable de produire des obus de mortier, mais aussi de 105, 80, 60 mm, etc., en grandes quantités et à un prix compétitif, car l'industrie automobile est très automatisée et rapide. Notre outil industriel était en très bon état. C'est ce pari que nous avons fait.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Nous ne vous avons pas convoqués pour une seconde audition afin que vous répétiez ce que vous nous avez déjà dit.

Vous nous servez le même discours. Nous vous auditionnons parce que, depuis trois semaines, il s'est passé un événement majeur : vous avez annoncé un projet de cession de 150 M€ à un investisseur français « mystère », portant sur l'ensemble de vos activités de défense. Ce n'est pas rien. Nous parlons d'activités militaires pour lesquelles le Président de la République lui-même a exprimé un souhait de souveraineté.

Vous êtes dirigeant d'Europlasma, financé par un fonds que j'estime crapuleux : Alpha Blue Ocean. Je l'ai étudié : non pas frauduleux, mais crapuleux. Et s'ils veulent venir s'expliquer, qu'ils le fassent. Le problème, c'est que cela fait un certain temps que nous demandons une audition de son fondateur, M. Pierre Vannineuse, qui se la coule douce aux Bahamas après avoir empoché je-ne-sais-combien grâce à un certain nombre de manipulations sur le dos d'Europlasma (et donc de ses usines).

Vous êtes ici devant la représentation nationale. Je vous demande donc un minimum de respect : ne nous prenez pas de haut, ne nous dites pas que nous n'avons rien compris. Il se trouve que j'ai fait un signalement – et je l'assume – pour possible manipulation de cours à l'Autorité des marchés financiers (AMF), qui a parfaitement compris la situation puisqu'elle m'a répondu qu'elle allait étudier le cas. Nous sommes donc fondés à nourrir un très sérieux doute. Il ne sert à rien de faire comme si nous étions des novices qui ne comprenaient rien. En réalité, je pense que nous avons très bien compris le risque qui pèse aujourd'hui sur la production d'activités militaires, par le biais d'Europlasma et d'Alpha Blue Ocean.

Nous vous avons auditionnés, il y a trois semaines, et vous nous disiez vouloir consolider votre engagement dans le secteur de la défense. Puis nous apprenons l'existence d'un repreneur potentiel. Bercy nous a déclaré, tout à l'heure, ne pas être au courant. Nous ne savons pas qui est cet investisseur français mystère. En tout cas, ce qui est clair, c'est qu'il y a trois semaines, soit vous nous avez menti – ce qui est un manque total de respect envers la représentation nationale, – soit vous n'aviez aucune idée de cet investisseur – et, dans ce cas, c'est votre crédibilité qui est en cause. Nous avons la désagréable impression de nous être fait mener en bateau.

Ce ne serait pas la première fois que vos annonces ne sont pas suivies d'effets, d'où mon signalement à l'AMF. Et, comme par hasard, vous émettez un million d'obligations convertibles en actions quelques heures après l'annonce ; le cours de l'action triple et cela fait beaucoup d'argent pour Alpha Blue Ocean et ses différents associés. Plusieurs M€ sont en jeu dans cette affaire, ce qui explique mon signalement.

Quand avez-vous décidé de vendre ? À quel moment les pourparlers ont-ils commencé ? Confirmez-vous qu'il existe un investisseur français pour une vente potentielle à 150 M€, comme vous l'avez annoncé ? Quel est cet investisseur mystère ? Par ailleurs, avez-vous des contacts avec le ministère des armées à ce sujet ? Et, surtout, comment pouvez-vous annoncer une valorisation de 150 M€ alors que vous avez racheté ces actifs pour quelques millions d'euros, que vous nous avez expliqué vous-même que la presse de Valdunes datait du plan Marshall et que la production industrielle de corps creux n'a pas encore démarré à la Fonderie de Bretagne ou à Valdunes ? J'avoue ne pas comprendre comment une telle estimation peut être établie.

M. Jérôme Garnache-Creuillet. Je ne suis pas Alpha Blue Ocean. La dernière fois, vous m'avez demandé si je pouvais vous donner les coordonnées de M. Pierre Vannineuse. J'ai consulté Google : je vous invite à le faire, vous aurez ses coordonnées, c'est très simple.

Nous n'avons pas décidé de céder l'ensemble des activités de défense, nous avons décidé de chercher un partenaire. Nous avons présenté ce projet à un certain nombre de contreparties. Et évidemment, lorsque nous nous sommes vus il y a trois semaines, nous étions déjà en discussion avec cette contrepartie-là... et avec d'autres, car il n'y a pas qu'un seul investisseur qui s'intéresse au projet.

Je suis tenu à des obligations de confidentialité et au secret des affaires, mais je peux vous dire que ce partenaire pressenti est français, qu'il appartient au secteur de la défense et qu'il a une longue carrière dans ce domaine. Nous avons évidemment tenu l'AMF informée avant même de communiquer, ainsi que la DGA. Il a rencontré la DGA. Aujourd'hui tout le monde, au niveau de la DGA et du cabinet du ministre, sait de qui il s'agit.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Mais pas Bercy.

M. Jérôme Garnache-Creillot. À quel titre devrais-je informer Bercy ? C'est un sujet de défense, vous l'avez dit vous-même. Mon objectif était de préserver les actifs que nous avons rendus stratégiques (pour certains) ou qui l'étaient déjà et de nous adosser à un partenaire pour avoir les moyens de développer notre projet. Il se trouve que cet investisseur a une idée très précise du projet que nous voulons déployer et que c'est à peu près le même que celui qu'il souhaitait mettre en œuvre. L'intérêt, pour lui, est de gagner trois ans sur son propre calendrier.

Je ne vais pas vous faire un cours de finance d'entreprise, mais ce n'est pas parce qu'une société fait 10 M€ de pertes qu'elle ne vaut rien. Prenons un exemple simple : la France a un déficit budgétaire de 152 milliards d'euros (Md€) en 2025, 3 000 Md€ de dette et vous allez voter un budget en déficit de 5 % cette année. Pour autant, la valeur de la France est-elle de zéro ? La connaissez-vous ?

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. C'est moi qui pose les questions, pas vous.

M. Jérôme Garnache-Creillot. Je vais vous la donner. L'Insee et la Banque de France valorisent la France à 16 500 Md€.

Nous sommes en plein dans le sujet. Ce n'est pas parce qu'une ligne d'activité perd de l'argent que l'ensemble des actifs ne vaut rien. Ceux qui s'intéressent aujourd'hui à ce projet valorisent l'activité réelle des Forges de Tarbes. Celles-ci font partie de la base industrielle et technologique de défense (BITD) et les entreprises équivalentes de la BITD européenne sont valorisées, en moyenne, à 22,8 fois leur bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciations et amortissements (*Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*, Ebitda). Dans les opérations de fusions-acquisitions actuelles, c'est le multiple de référence. Si vous travaillez sur les atterrissages d'Ebitda, qui sont de 5 ou 6 M€ maintenant et seront bien plus élevés en 2027-2028, vous arrivez très vite à des valorisations de l'ordre de 150 M€.

La question n'est pas de savoir si cela les vaut aujourd'hui, mais d'éviter de dire que c'est impossible, car c'est tout à fait le montant des transactions actuelles. Si vous cherchez la valorisation d'entreprises comme les Forges de Tarbes, vous verrez que nous sommes en plein dans la plaque.

C'est pour cela qu'on prépare un *pitch deck* pour les investisseurs : on valorise les actifs à l'instant t , mais aussi ce qu'ils vaudront une fois en production, notamment la Fonderie de Bretagne. Si vous y intégrez trois cent mille, cinq cent mille ou un million d'obus de mortier, la valorisation de la Fonderie de Bretagne devient excellente.

M. Aurélien Saintoul (LFI-NFP). Si vous arrivez à trois millions d'obus, c'est sûr que vous allez crever le plafond...

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Je voudrais vous rappeler que vous êtes devant la représentation nationale. Un minimum de respect s'impose devant les élus du peuple. J'avoue que votre ton est vraiment insupportable et je pense que ce sentiment est partagé.

Il y a, premièrement, votre mépris, votre dédain et votre façon de dire que nous n'avons rien compris, ce qui est en fait une manière de vous exonérer des questions que nous vous posons. Deuxième tactique bien connue que vous utilisez : vous nous parlez d'autre chose quand nous vous posons des questions très précises. Troisièmement, vous nous prenez pour des billes : le numéro de téléphone que vous mentionnez est un numéro en France et vous savez très bien que monsieur Vannineuse n'y habite pas. Il « poste » suffisamment de photos depuis les Bahamas pour que nous sachions où il se trouve. Nous parlons de votre principal financeur, ce n'est donc pas un sujet qui vous est complètement étranger : c'est un financeur qui fonctionne par obligations convertibles en actions et bons de souscription d'actions (Ocabsa) et qui a très certainement empoché plusieurs millions rien que par votre annonce, il y a trois semaines, d'un potentiel investisseur français dont nous ne connaissons toujours pas l'identité.

Bercy nous a affirmé ne pas connaître cette identité. Vous nous répondez que c'est à l'AMF et à la DGA de le savoir, comme si Bercy ne gérait pas ce genre de situation, comme si Bercy n'avait pas des prérogatives en la matière. Franchement, je vous conseille, y compris parce que cette audition est publique, de changer de ton et d'arrêter de nous prendre pour des imbéciles.

Il y a dix jours, quand vous nous avez dit que vous vouliez consolider votre engagement dans le secteur de la défense, nous avez-vous menti ou n'étiez-vous toujours pas au courant de ce projet de cession ? Ce que vous nous expliquez est complètement incompréhensible. Pour ma part, j'ai l'impression que vous nous avez menti.

M. Jérôme Garnache-Creuillot. Sur quoi aurais-je menti ?

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Quand vous déclarez, il y a dix jours, vouloir consolider votre engagement dans le secteur de la défense et que, dix jours après, vous annoncez vouloir vendre toutes vos activités de défense pour une telle somme, je pense que tout le monde comprend qu'il y a une certaine contradiction. Vous affirmiez vouloir consolider votre engagement dans la défense : maintenez-vous toujours cette affirmation, alors qu'entre-temps vous avez annoncé votre projet de cession ?

M. Jérôme Garnache-Creuillot. Tant que nous n'avons pas d'offre ferme, il s'agit d'une potentialité, non d'une réalité. Lorsque nous nous sommes vus la dernière fois, nous étions en discussion avec plusieurs fonds et plusieurs industriels, dont un qui, effectivement, est prêt à embarquer la totalité des actifs. Donc oui, nous avons l'intention (et avons toujours l'intention) de consolider notre engagement dans la défense.

Il se trouve en effet que dans cette offre, qui n'est pas publique, nous ne sommes pas en dehors du projet : ce n'est pas parce que vous cédez les parts que vous êtes en dehors du projet. Ce projet est exactement dans la ligne de ce que nous ambitionnions et nous y serons encore associés.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Vous annoncez, il y a quelques jours, vouloir et devoir céder l'entièreté de vos activités de défense. Dix jours avant, vous nous disiez vouloir consolider votre engagement dans ces mêmes activités. Je pense que n'importe qui nous écoutant, la presse, les citoyens, a bien compris la contradiction. Comment pouvez-vous défendre la compatibilité de ces deux annonces ? En réalité, j'en conclus que vous nous avez menti il y a dix jours. C'est grave, parce que c'était devant la représentation nationale et cela signifie que tout ce que vous nous dites aujourd'hui peut, à nouveau, relever du mensonge. C'est ainsi que je l'interprète.

M. Jérôme Garnache-Creullot. Ce n'est pas parce que vous répétez à l'envi que nous avons menti que cela devient une réalité. Je viens de vous répondre : tant qu'il n'y a pas d'offre ferme sur la table, je travaille avec un certain nombre de contreparties. La majorité d'entre elles sont intéressées par une entrée au capital de Lafayette Défense.

Et puis il y a un industriel français. Nous sommes dans une audition dont l'objet est la prédation des actifs stratégiques français : il est français, il est industriel, il porte un projet qui correspond à ce que nous voulions faire et, dans ce projet, en termes de gouvernance, nous serons associés. Donc, à partir du moment où nous sommes associés à la gouvernance dudit projet, nous ne nous désengageons pas – c'est même l'inverse. La seule différence, c'est qu'il amènera des moyens que nous n'avons pas.

M. Aurélien Saintoul (LFI-NFP). Vous êtes extraordinairement moderne. D'une certaine façon, vous avez inventé l'industrie « quantique », celle qui veut à la fois consolider et vendre. Vous êtes *et dedans et dehors*, c'est extraordinaire.

Plus sérieusement, vous avez commencé en évoquant certains vocables qui ont pu être utilisés pour qualifier vos activités : « frauduleuses », « escroc », c'est moi qui les ai employés. Et si vous voulez m'en faire répondre, vous pouvez entamer le genre de procédure que vous avez décidé d'engager contre une représentante syndicale. J'y suis prêt, je n'attends que cela. Cela permettra d'établir les faits, rien que les faits. Et je me fais fort de prouver mes dires. Mais moi, je ne suis pas représentant syndical et je peux vous garantir que cela fera du bruit.

Vous nous expliquez avoir un projet de cession qui consisterait à vouloir adosser vos activités. On ne peut pas à la fois céder et adosser ses activités.

M. le président Emmanuel Mandon. Ce n'est effectivement pas possible.

M. Aurélien Saintoul (LFI-NFP). Je me permets de vous signaler également que, lors de votre précédente audition, vous nous avez expliqué que Bercy venait vous chercher pour vous engager à reprendre telle ou telle entreprise en difficulté. Maintenez-vous cette affirmation ?

M. Jérôme Garnache-Creuillet. Oui, ils nous consultent, comme une centaine d'autres entreprises, pour savoir si nous serions intéressés par la reprise, par exemple, de la Fonderie de Bretagne ou de Valdunes. Ce n'est pas spécifiquement nous, mais un panel de repreneurs qu'ils consultent.

M. Aurélien Saintoul (LFI-NFP). Cela change beaucoup les choses par rapport à la dernière fois : on a l'impression de passer de « *On rend des services à l'État.* » à « *Ils ouvrent l'annuaire.* ».

Vous dites avoir « rendu stratégiques » certains actifs. Comme vous avez manifestement suivi les discussions qui ont concerné Europlasma, hier, devant la commission de la défense nationale, vous aurez noté l'avis assez clair de la ministre des armées sur le sujet. Elle fait une distinction très nette entre la Fonderie de Bretagne et les Forges de Tarbes, précisant que rien de stratégique n'était sorti de la Fonderie jusqu'à présent. Considérez-vous que la Fonderie de Bretagne est désormais, grâce à vous, un actif stratégique ?

M. Jérôme Garnache-Creuillet. Pour l'instant, nous n'avons pas de production en série à la Fonderie de Bretagne, puisqu'elle est à l'arrêt après l'incendie. Une fois que nous aurons relancé la production, nous commencerons effectivement à y produire des obus.

M. Aurélien Saintoul (LFI-NFP). Concernant la valorisation de vos actifs, vous nous avez suggéré de consulter une intelligence artificielle. J'en ai utilisé une qui me donne un chiffre de 50 M€, mais elle ne calcule sans doute pas bien. Vous nous avez dit que si vous intégrez un million d'obus aux fonderies, alors la valorisation sera très bonne. Je vous recommande de ne pas vous arrêter à ce chiffre : vous devriez valoriser à deux, trois, voire quatre millions d'obus, rien n'est impossible. Vous aviez prévu de faire des obus à Valdunes, à la Fonderie de Bretagne, vous aviez l'idée de les faire à Tarbes... Nous n'avons jamais rien vu. À un moment, je crois que vous êtes trop modeste : ne vous arrêtez pas là et vous obtiendrez bien plus que 150 M€.

J'aimerais que vous m'expliquiez comment vous imaginez pouvoir valoriser une activité sur la base d'un carnet de commandes de plusieurs centaines de milliers de pièces, alors que, depuis la reprise des Forges de Tarbes, vous n'avez pas été capable de monter à une production de quatre-vingt mille obus, vous êtes toujours en dessous de soixante-mille. Soit votre valorisation se fonde sur une expérience récente et probante, soit elle ne se fonde sur rien.

M. Jérôme Garnache-Creuillet. Je vous laisse à vos chiffres, vous avez l'air de les connaître beaucoup mieux que moi, mais, malheureusement, ils sont faux. Comme il est faux de dire que nous avons annoncé la fabrication de cent soixante mille obus en 2025. Nous avons dit qu'à la fin 2025, nous serions sur une capacité mensuelle de quatorze mille obus, ce qui correspondrait effectivement à cent soixante-huit mille pièces par an. C'était l'objectif que nous avons fixé en 2022, lors d'une réunion au ministère des armées : être, fin 2025, sur un rythme annuel à cent cinquante mille ou cent soixante mille obus.

Une fonderie, c'est complètement différent. À Tarbes, au mieux du mieux, nous fabriquerons un obus toutes les quatre-vingt-dix secondes, une fois la modernisation achevée. Au contraire, la Fonderie de Bretagne est une ligne de production automatisée qui a une capacité de deux cents moules par heure, à raison de huit obus par moule, soit mille six cents obus de mortier à l'heure.

Dans notre plan de reprise, nous n'avons jamais annoncé deux ou trois millions d'obus : nous en avons annoncé deux cent cinquante mille l'année dernière, que nous n'avons pas faits, puis trois cent cinquante mille cette année et sept cent mille l'année prochaine. Nous ne sommes donc pas du tout sur des valorisations en « millions d'obus » pour la Fonderie de Bretagne.

Quant à l'évaluation des Forges de Tarbes à 50 M€ que vous avez trouvée, ce n'est pas moi qui l'ai faite, ce sont deux cabinets indépendants en 2023, sur la base de la production de 2023. Ce que je vous ai dit, c'est qu'aujourd'hui, la valorisation d'une entreprise de défense en Europe, c'est 22,8 fois l'Ebitda dans toutes les dernières transactions de fusions-acquisitions : je vous donne juste des statistiques.

Le chiffre de 150 M€ n'est pas une valorisation de notre part : c'est le prix qu'un acteur est prêt à payer pour une entreprise qui lui fait gagner trois ans sur son projet de devenir un munitionnaire français. Nous lui avons indiqué le prix : s'il lui convient, tant mieux ; je suis ravi pour lui, il a un très beau projet et nous allons l'accompagner.

M. Aurélien Saintoul (LFI-NFP). La dernière fois, je vous avais interrogé sur une annonce de mai 2023 portant sur cinq cent mille corps creux pour le compte de Bizzell Europe, pour un montant « Catalogue » de 140 M€. Le 17 février 2023, vous annoncez un contrat majeur avec la République tchèque pour cinquante mille corps creux, avec un engagement de livraison de trente-et-un mille unités en 2025. Qu'en est-il advenu ?

J'aimerais savoir ce qu'est devenue Bizzell, étant donné qu'il y a manifestement un contentieux particulièrement louche entre elle et une filiale qui se serait créée en concurrence (Bizzell Munitions Corp., je crois). Pouvez-vous nous expliquer quelles sont vos relations avec Bizzell aujourd'hui ?

M. Jérôme Garnache-Creuillet. Nous avons signé un contrat avec Bizzell, qui est d'ailleurs entré au capital et nous en avons discuté avec la DGA.

Le contrat a commencé à s'exécuter et il est toujours en cours. En réalité, nous attendons qu'un conflit entre les associés de Bizzell soit réglé. Mais je ne veux pas livrer des corps d'obus à une entité dont je ne sais pas par qui elle est dirigée. Pour l'instant, ce contrat est donc vivant, mais en suspens. Nous pourrions continuer à envoyer des obus de 155 mm chez Bizzell, mais nous attendons que le sujet soit réglé. Je ne veux pas me mettre en risque tant que je ne sais pas qui est le patron de Bizzell. Au départ, les livraisons de corps creux se passaient très bien, mais un conflit a éclaté entre les deux associés. Nous parlons d'armement.

M. Belkhir Belhaddad (SOC). Je suis assez surpris par le ton que vous avez employé au début de votre propos, un ton plutôt professoral vis-à-vis de la représentation nationale. Nous avons aussi nos expériences, certains d'entre nous n'ont pas fait que de la politique toute leur vie : j'ai travaillé pendant vingt ans dans l'industrie hospitalière. Ces expériences sont ce qui nous permet de faire avancer des dossiers comme celui de la réindustrialisation de notre pays. Elles sont importantes dans notre travail de législateur.

J'ai vraiment du mal à comprendre votre stratégie. Quel est votre métier aujourd'hui ? Que faites-vous ? J'ai du mal à percevoir les véritables raisons pour lesquelles vous souhaitez vous défaire de cette partie Défense, alors même qu'une ambition stratégique a été évoquée à de nombreuses reprises par le Président de la République.

Député de la circonscription d'Hagondange, je souhaiterais connaître vos intentions sur le dossier NovAsco. J'ai vu que vous vous intéressiez à ce dossier de reprise et j'étais plutôt agréablement surpris, vous connaissant pour la reprise de la Fonderie de Bretagne. Je connais très bien mon collègue Jean-Michel Jacques. J'aurais souhaité connaître vos réelles intentions et le périmètre que vous souhaitiez reprendre, sachant qu'il y avait un volet de diversification vers la défense. Vous savez pertinemment qu'en volume, vous n'arriverez jamais à atteindre rapidement, ni même à moyen terme, dans le secteur de la défense les volumes de l'automobile. C'est pourquoi je m'interroge sur votre stratégie, notamment par rapport à l'activité de défense.

M. Jérôme Garnache-Creuillet. Je suis désolé si le ton employé a pu vous heurter, ce n'était pas mon intention.

Nous partageons la même préoccupation en matière de réindustrialisation. Les entreprises que nous avons reprises étaient des entreprises dont tout le monde pensait qu'elles allaient disparaître. La seule chose que nous avons faite, c'est d'aller à la barre du tribunal pour essayer de redynamiser des entreprises qui étaient mortes.

Notre stratégie est relativement simple. Nous essayons, au moyen de la défense, de redynamiser très rapidement notre activité, car la défense est un énorme vecteur de redynamisation. Cela nous permet de changer le modèle économique structurel de ces entreprises, ce qui, pour nous, passe par l'enjeu énergétique. Nous reprenons systématiquement des entreprises dont les coûts de production sont plombés par l'énergie par rapport à leurs concurrents. Vous avez raison, à la Fonderie de Bretagne, je ne retrouverai pas les rythmes de production de l'époque de Renault : nous ne ferons pas 60 M€ de chiffre d'affaires à ce rythme. En revanche, un million d'obus, soit huit fois moins de pièces que ce qui était fait pour Renault, représente 100 M€ de chiffre d'affaires avec une marge d'environ 30 %, ce qui permet de rééquilibrer immédiatement le résultat de l'entreprise.

La défense est, pour nous, un énorme accélérateur de retournement. À Hagondange, le but était d'adapter l'outil industriel, de capter les marchés et de se positionner. La grande différence avec l'industrie automobile, où les marges étaient faibles sur huit millions de pièces, c'est que les marges dans la défense, aujourd'hui, sont bien plus importantes. Voilà l'accélérateur.

Si je prends l'exemple de Valdunes, accélérer fortement la production nous donnerait un souffle immédiat mais, sur la durée, la pérennité de la fabrication de roues de train et d'essieux ne passera que par un changement structurel des coûts de production, qui passe uniquement par celui de l'énergie. Nos compétiteurs n'ont pas les mêmes prix de l'énergie, ni les mêmes coûts de main-d'œuvre, et leur outil de production est neuf. En République tchèque, en Ukraine, en Italie, ils ont un outil industriel plus performant et une énergie qui ne coûte quasiment rien. Sans une révolution sur l'énergie, nous n'avons aucune chance. La défense est un accélérateur, car elle nous amène très vite sur un marché rentable, qui permet de financer cette transformation structurelle.

C'est exactement ce que nous voulions faire avec NovAsco. Notre projet intégrait la matière première dans la partie Défense. Nous avons un accord avec Ovako, considéré comme le meilleur aciériste d'Europe en termes de qualité et qui est aussi le troisième aciériste mondial. Il nous livrait l'acier et nous garantissait un fonds de roulement d'environ 60 M€. Il voulait entrer dans la défense pour alimenter l'État français et l'Allemagne.

L'idée était de créer un pont logistique entre la Suède et Dunkerque : on laminait, coupait, testait et contrôlait à Dunkerque, puis on fabriquait les obus. C'est pour cela que, dans notre projet pour Hagondange, nous ne gardions que les fours. Nous ne pouvions pas conserver la ligne de production, qui aurait été en Suède, car nous ne disposions pas de 150 M€ à réinvestir pour refabriquer de l'acier à Hagondange. Nous proposons donc un projet où nous étions adossés à un industriel de l'acier de premier plan, qui nous garantissait le fonds de roulement, la logistique et le développement sur des nuances d'acier définies.

M. le président Emmanuel Mandon. Je repose une question à laquelle vous ne m'aviez pas répondu, la dernière fois. Vous êtes à la fois dirigeant social, responsable juridique et actionnaire de la société Europlasma, à hauteur de 0,38 % selon les documents officiels, via le fonds Zigi Capital, lui-même investisseur d'Alpha Blue Ocean. Je vous demandais si une telle situation ne risquait pas de créer une confusion dommageable et vous ne m'aviez pas répondu, tout en rappelant que, selon vous, Alpha Blue Ocean était un peu le « banquier » d'Europlasma. Je me permets donc de vous reposer cette question.

M. Jérôme Garnache-Creuillet. Zigi n'existe plus ou ne va plus exister dans peu de temps.

Quand nous avons voulu reprendre Europlasma, dont la liquidation avait déjà été demandée par deux fois, le tribunal de commerce de Mont-de-Marsan nous a demandé de financer les dettes auprès des fournisseurs et les dettes sociales de l'entreprise. J'ai pris un risque énorme en empruntant 2 M€ pour payer ces dettes, afin de proposer un plan de continuation, sans aucune garantie qu'il serait validé. Nous nous sommes substitués au débiteur, en faisant le pari que le plan serait accepté et que nous pourrions convertir la dette que nous avons souscrite en titres de contrôle d'Europlasma. C'est ce que nous avons fait à travers Zigi Capital.

Quand je dis désormais que Zigi « ne sert plus à rien », c'est que je me suis autodilué, j'ai été le premier à être dilué. J'avais financé environ 2 M€ à travers Zigi et, au fur et à mesure des réductions de capital et des regroupements d'actions, ma participation s'est réduite. Aujourd'hui, Zigi n'a plus d'actions. À force de regrouper les titres, par exemple en divisant leur nombre par dix mille, l'ensemble des titres que nous avons au début ne vaut plus rien. Zigi détient 0 % du capital d'Europlasma, depuis un bon moment.

M. le président Emmanuel Mandon. Vous m'inquiétez, car il me semble que vous devriez être parfaitement clair sur ces relations...

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Je m'adresse maintenant à monsieur Collet-Billon, au titre de votre fonction de vice-président d'Atos.

Vous savez que c'est un très gros dossier pour notre commission d'enquête, qui porte sur les fonds prédateurs, étant donné qu'Atos a été repris par des fonds d'investissement étrangers, voire des fonds spéculatifs. Pourriez-vous nous dire, avant de poursuivre, puisque nous vous retrouvons à la fois comme administrateur d'Europlasma et vice-président d'Atos, dans quelles autres entreprises vous siégez ? Est-ce uniquement Europlasma et Atos ou y en a-t-il d'autres, après que vous avez quitté vos fonctions de délégué général pour l'armement en 2017 ? D'ailleurs, est-il habituel qu'un ancien délégué général siège dans autant de sociétés après avoir exercé ses fonctions ?

M. Laurent Collet-Billon, administrateur d'Eurolasma. Je ne me suis pas intéressé à la vie professionnelle de mes prédécesseurs une fois qu'ils ont quitté leurs fonctions.

Je siége au conseil d'administration d'Eurengo, une société de la défense qui fait des matériaux énergétiques (anciennement SNPE). J'y suis au titre d'administrateur proposé par l'État, en l'occurrence par Bercy. C'est ma seule autre activité dans un conseil d'administration.

Je suis également dans une entreprise de drones qui s'appelle Fly-R, où je joue un rôle parfaitement opérationnel. C'est une entreprise basée à La Réunion et nous cherchons à développer de petits drones, marché dont l'actualité montre tout l'intérêt.

Pour compléter vos propos, je suis vice-président du conseil d'administration d'Atos, mais absolument en dehors de l'opérationnel.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Comment passe-t-on ainsi de la fonction de délégué général à des sièges dans plusieurs conseils d'administration ? La Haute Autorité pour la transparence de la vie publique (HATVP) émet-elle un avis ? Et si des avis ou des contrôles ont eu lieu, quels sont-ils ?

M. Laurent Collet-Billon. Toutes ces prises de fonction se sont passées largement après les trois ans de réserve imposés par le code de la déontologie. Je n'ai jamais rien fait, en la matière, avant l'expiration de ce délai de trois ans.

Pour être tout à fait transparent, j'ai aussi créé ma société personnelle de conseil (LCB Conseil), une société unipersonnelle dont la déclaration est passée devant le comité de déontologie propre aux militaires de la défense. J'ai eu un certain nombre de restrictions indiquées par ce comité, restrictions que je respecte, évidemment.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Pourriez-vous nous indiquer l'ensemble des rémunérations que vous touchez en tant que vice-président d'Atos et qu'administrateur de ces différentes sociétés, en y ajoutant LCB Conseil ?

M. Laurent Collet-Billon. Pour LCB Conseil, je suis à quatre mille euros bruts par mois. Pour le conseil d'administration d'Atos, cela devrait être de l'ordre de cent mille euros en 2026. Pour les conseils d'administration des Forges de Tarbes et d'Eurolasma, je vous ai indiqué les montants la dernière fois. Comme je suis administrateur pour le compte de l'État chez Eurengo, l'État prélève automatiquement 30 % de la rémunération.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Cela ne donne pas la rémunération. Quarante mille euros pour tous les autres ?

M. Laurent Collet-Billon. Voilà.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Vous êtes donc autour de deux cent mille euros au titre de ces différentes fonctions. J'imagine que le fait que vous ayez été délégué général a joué un rôle dans ces nominations.

Nous avons auditionné, la semaine dernière, les représentants du personnel et le PDG d'Atos, qui ne nous ont absolument pas rassurés sur l'avenir de ce fleuron français du numérique. Vous qui siégez au conseil d'administration et en êtes le vice-président, en tant qu'ancien délégué général, pouvez-vous nous dire si vous avez connaissance des exigences de la DGA de regrouper toutes les activités de défense et de cybersécurité d'Atos dans une seule filiale pour les préserver des risques qui pèsent sur elles ? Nous avons appris que la DGA aurait demandé que toutes les activités de cybersécurité et militaires sensibles qui restent aujourd'hui dans Atos soient regroupées dans une entité nommée Avantix. Pourriez-vous confirmer ou infirmer cette information ?

M. Laurent Collet-Billon. L'État souhaite effectivement regrouper toutes ces activités. Elles sont déjà regroupées dans un périmètre qui est celui d'Eviden Defence, aujourd'hui, avec une migration progressive vers Avantix qui est en cours. C'est très compliqué : le *carve-out* et le regroupement dans des sociétés du type d'Avantix sont des opérations redoutables du point de vue des délais et sur le plan juridique. Je ne suis pas un spécialiste, mais je confirme qu'il existe bien une demande en ce sens.

Un comité de sécurité, avec des représentants de l'État, se réunit très régulièrement pour s'assurer de la préservation et du développement des activités de défense. De mémoire, il n'y a d'ailleurs pas que la défense, il y a également un représentant de la direction générale des entreprises de Bercy.

Les contrats sont en cours de transfert, dans un cadre cohérent avec les obligations d'Atos, et nous faisons extrêmement attention à répondre aux exigences de surveillance de la DGA et à la préservation des intérêts de l'État dans ces domaines.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Lors de l'audition de Bercy, tout à l'heure, les responsables de la direction générale du Trésor, de l'Agence des participations de l'État (APE) et de la direction générale des entreprises (DGE) ont déclaré ne pas être au courant de cette demande de la DGA. Qui siège dans ce comité de sécurité au titre de l'État ?

M. Laurent Collet-Billon. L'interlocuteur est la direction de l'industrie de défense (DID) de la DGA. Des personnes y sont spécialisées dans le suivi des entreprises et je pense qu'elles se feront un devoir de répondre à votre question, si vous la leur posez. À une certaine époque, la mise en place de ce comité de sécurité a été pilotée directement par M. Emmanuel Chiva, qui fut l'un de mes successeurs à la tête de la DGA.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Pourquoi ce projet de rassemblement des activités dans Avantix, qui est une demande de la DGA que vous nous confirmez et qui devait être effectif, il me semble, le 1^{er} janvier 2026, a-t-il, à votre connaissance, été annulé ?

M. Laurent Collet-Billon. Je ne pense pas que le projet soit annulé. Le comité de sécurité, lui, existe et est en place, quoi qu'il arrive. Je ne sais pas vous répondre sur le fait qu'il serait annulé. Je vérifierai, mais à ma connaissance, il ne l'a pas été.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Nous avons d'autres informations, on nous affirme, au contraire, qu'il n'y a pas de rassemblement de ces activités.

Par ailleurs, des représentants de salariés nous disent que ce seraient les créanciers-actionnaires qui se seraient opposés à ce rassemblement, sur la base de ce qu'ils auraient entendu de la part des dirigeants d'Atos.

Cela suggérerait qu'il y a des décisions de concert de la part des actionnaires, qui sont des fonds étrangers, je le rappelle. En tout cas, ce qui est sûr, c'est qu'un problème se pose, car il existe des versions contradictoires entre ce que vous nous dites, ce que peut nous dire la direction d'Atos, ce que nous disent les représentants des salariés et ce que nous dit Bercy.

M. Laurent Collet-Billon. En matière de suivi de la sécurité des activités de défense, l'interlocuteur principal est la DGA : c'est parfaitement clair. Que Bercy n'arrive pas à se coordonner suffisamment avec la DGA, c'est possible, je n'exclus rien, j'ai déjà vécu de telles situations dans ma vie professionnelle antérieure. Mais ce qui est certain également, c'est qu'il n'y a pas d'intervention des créanciers qui ont contribué à refinancer la dette : ils font extrêmement attention à ne pas être présents, il n'y a aucun représentant de ces créanciers au conseil d'administration (ce qui est significatif). Le conseil est aujourd'hui constitué de personnalités indépendantes, cela n'a pas toujours été le cas – dans le parcours extrêmement compliqué de la vie d'Atos, nous avons ainsi eu la présence, au conseil d'administration, de M. David Layani lorsqu'il y a investi : lui n'était pas indépendant, par la force des choses, puisqu'il y avait mis 70 M€.

M. Aurélien Saintoul (LFI-NFP). Monsieur Collet-Billon, vous avez été, si j'en crois la presse, désigné comme médiateur s'agissant du programme de système de combat aérien du futur (SCAF). La dernière fois, je vous avais demandé si vous aviez été l'auteur d'un rapport sur la filière Munitions ; en réponse, vous aviez indiqué ne pas avoir reçu de lettre de mission et donc ne pas avoir accompli cette tâche. Avez-vous bien eu une lettre de mission pour être médiateur dans l'affaire du SCAF ? Quelles sont les conditions de cette médiation ?

J'imagine qu'Atos est intéressé au projet SCAF, probablement en tant que prestataire de Dassault notamment. Ce point ne fait-il pas obstacle à votre désignation à ces fonctions de médiateur ?

M. Laurent Collet-Billon. Je ne dispose d'aucune lettre de mission pour la médiation. Je n'irai pas plus loin sur ce terrain, car vous comprendrez que le contenu de cette médiation ne m'appartient pas : il appartient à ses protagonistes. Cette médiation porte sur une partie spécifique du programme SCAF (phase II) et non sur l'intégralité du programme. Cette phase vise prioritairement la réalisation d'un démonstrateur, lequel emploie majoritairement des composants existants et ne requiert que très peu de développements nouveaux. Par conséquent, il n'existe, à l'heure actuelle, aucune interface de développement entre Atos et Dassault Aviation : sont donc, par exemple, utilisés toutes les interfaces de vol du Rafale ou son moteur habituel. Si j'en crois la presse, la médiation vise principalement à régler des différends relatifs aux interfaces et aux relations entre Dassault Aviation et Airbus Defence and Space : c'est à ce niveau, celui des relations entre maîtres d'œuvre et sous-traitants, que se situent les enjeux que nous abordons.

M. Aurélien Saintoul (LFI-NFP). J'aimerais que vous précisiez ce qui a motivé votre décision. En effet, s'agissant de la filière Munitions, vous n'avez pas donné suite faute de lettre de mission ; dans le cas présent, vous avez décidé d'intervenir pour satisfaire la demande, bien que vous ne disposiez pas non plus d'une telle lettre.

M. Laurent Collet-Billon. J'ai eu beaucoup de réunions avec des commanditaires au niveau adéquat et ils m'ont convaincu de mener cette médiation avec mon partenaire, M. Franck Haun, qui était est homologué dans cette affaire. Nous nous connaissons de longue date, puisque c'est ensemble que nous avons réglé la création de KNDS en 2014.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Cette audition a déjà apporté des éléments utiles au dossier Atos, ainsi qu'au dossier Europlasma. Telle est ma conclusion pour aujourd'hui. Toutefois, pourriez-vous vous engager à nous communiquer par écrit le nom de l'investisseur en question, étant entendu que nous sommes, bien évidemment, tenus au secret des affaires ?

M. Jérôme Garnache-Creuillot. Je suis tenu par des obligations de confidentialité. Nous vous communiquerons son profil, mais pas son nom : c'est le secret des affaires.

— *La séance est suspendue et reprend à huis clos.* —

M. Aurélien Saintoul (LFI-NFP). Nous sommes passés à huis clos afin de vous permettre de nous communiquer des informations que vous ne pouvez pas rendre publiques et qui ne le seront pas avant que les délais légaux ne le permettent. Ma question est simple : quel est le nom du repreneur avec lequel vous êtes en discussion ?

M. Jérôme Garnache-Creuillot. Je suis tenu par des obligations de confidentialité relevant du secret des affaires. On m'a demandé de ne pas communiquer ce nom, je ne le ferai donc pas.

M. Aurélien Saintoul (LFI-NFP). Je ne peux me satisfaire de cette réponse. Il s'agit de répondre à une question précise dans le cadre d'une commission d'enquête.

M. le président Emmanuel Mandon. Êtes-vous certain de ne pas pouvoir être plus précis ?

M. Jérôme Garnache-Creuillot. Non, je ne le peux pas. Je vous ai déjà indiqué le profil : il s'agit de personnes issues de l'armée de l'air, qui ont ensuite basculé dans l'industrie de la défense où elles ont dirigé plusieurs entreprises. Elles sont donc très bien identifiées. Je ne peux vous en dire plus, on m'a demandé de ne pas communiquer leur nom et je ne le ferai pas. Pour être tout à fait honnête, compte tenu de la cabale que vous menez, vous vous doutez bien qu'en matière de confidentialité et de confiance, mon niveau d'acceptation est assez faible.

M. le président Emmanuel Mandon. Nous prenons acte de votre refus de répondre. Cette attitude est pour le moins étonnante dans le cadre d'une commission d'enquête, dont le but est précisément d'éclairer la représentation nationale et le pays.

Notre démarche ne relève pas d'intérêts personnels.

M. Jérôme Garnache-Creuillet. Qu'est-ce que cela apporterait à l'enquête de cette commission ? Les investisseurs sont français. Existe-t-il un risque de prédation ? Non. Un problème de régulation se pose-t-il ? Non. Ils sont français et anciens militaires.

M. le président Emmanuel Mandon. Nous voulons des certitudes. Vous avez exposé un certain nombre d'éléments au cours de vos deux auditions, mais ils comportent tant d'imprécisions qu'ils nous laissent dubitatifs et nous amènent à nous interroger sur la véracité de votre démarche.

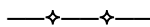
M. Jérôme Garnache-Creuillet. S'agissant de la « précision », il suffit de consulter divers forums et Twitter pour constater le niveau de précision de certaines personnes ici présentes... Cela fait deux mois que je suis insulté en permanence par des personnes qui se trouvent dans cette salle. Comment espérer un débat de qualité dans ces conditions ? Si vous menez une enquête, il faut au minimum accepter la contradiction et le débat. Insulter n'est pas débattre, c'est la négation même du débat.

M. le président Emmanuel Mandon. Vous avez livré votre version d'une stratégie qui pourrait être séduisante et, nous l'espérons, efficace, mais nous manquons de certitudes. Je vous le dis et vous fais remarquer que tout élément susceptible d'étayer vos explications conforterait votre démarche. Je peux admettre le secret des affaires, mais c'est votre manière d'aborder les sujets qui pose problème.

M. Jérôme Garnache-Creuillet. Les questions que vous posez sont celles qui ont été soulevées par l'AMF. Nous lui avons fourni tous les éléments et elle dispose de l'offre ; seul le nom de l'investisseur a été « caviardé ». C'est tout. Par ailleurs, les personnes dont je vous parle ont rencontré plusieurs interlocuteurs à la DGA, qui sait donc exactement de qui il s'agit. Pour ma part, je suis tenu au secret des affaires et à une obligation de confidentialité et je m'y tiendrai.

M. le président Emmanuel Mandon. Très bien, je vous remercie. Nous aurons l'occasion de vérifier et de recouper toutes ces informations.

La séance s'achève à dix-sept heures trente.



Membres présents ou excusés

Commission d'enquête sur la prédation des capacités productives françaises par les fonds spéculatifs

Réunion du jeudi 23 avril 2026 à 16 h 15

Présents. – M. Emmanuel Mandon, M. Aurélien Saintoul, Mme Aurélie Trouvé.

Excusés. – Mme Émilie Bonnard.

Assistait également à la réunion. – M. Belkhir Belhaddad.