

BELGISCHE KAMER VAN
VOLKSVERTEGENWOORDIGERS

CHAMBRE DES REPRÉSENTANTS
DE BELGIQUE

29 oktober 2025

29 octobre 2025

**DE BELGISCHE
DEFENSIE-INDUSTRIE**

**L'INDUSTRIE BELGE
DE LA DÉFENSE**

Hoorzitting

Audition

Verslag

Rapport

namens de commissie
voor Landsverdediging
uitgebracht door
de heer **Philippe Courard**

fait au nom de la commission
de la Défense nationale
par
M. Philippe Courard

Inhoud

Blz.

I. Inleidende uiteenzettingen	3
II. Vragen en opmerkingen van de leden	14
III. Antwoorden van de sprekers.....	23

Sommaire

Pages

I. Exposés introductifs	3
II. Questions et observations des membres.....	14
III. Réponses des orateurs	23

**Samenstelling van de commissie op de datum van indiening van het verslag/
Composition de la commission à la date de dépôt du rapport**

Voorzitter/Président: Peter Buysrogge

A. — Vaste leden / Titulaires:

N-VA	Peter Buysrogge, Koen Metsu, Darya Safai
VB	Annick Ponthier, Kristien Verbelen
MR	Charlotte Deborsu, Mathieu Michel
PS	Philippe Courard, Christophe Lacroix
PVDA-PTB	Nabil Boukili, Robin Tonniau
Les Engagés	Luc Frank, Stéphane Lasseaux
Vooruit	Axel Weydts
cd&v	Koen Van den Heuvel
Ecolo-Groen	Staf Aerts
Open Vld	Kjell Vander Elst

B. — Plaatsvervangers / Suppléants:

Jeroen Bergers, Maaïke De Vreese, Michael Freilich, Steven Vandeput
Katleen Bury, Kurt Ravys, Ellen Samyn
Michel De Maegd, Denis Ducarme, Anthony Dufrane
Hugues Bayet, Lydia Mutyebele Ngoi, Éric Thiébaud
Sofie Merckx, Peter Mertens, Ayse Yigit
Jean-François Gatelier, Benoît Lutgen, Ismaël Nuino
Annick Lambrecht, Alain Yzermans
Steven Matheï, Phaedra Van Keymolen
Rajae Maouane, Tinne Van der Straeten
Steven Coenegrachts, Paul Van Tigchelt

N-VA	: Nieuw-Vlaamse Alliantie
VB	: Vlaams Belang
MR	: Mouvement Réformateur
PS	: Parti Socialiste
PVDA-PTB	: Partij van de Arbeid van België – Parti du Travail de Belgique
Les Engagés	: Les Engagés
Vooruit	: Vooruit
cd&v	: Christen-Democratisch en Vlaams
Ecolo-Groen	: Ecologistes Confédérés pour l'organisation de luttes originales – Groen
Open Vld	: Open Vlaamse liberalen en democraten
DéFI	: Démocrate Fédéraliste Indépendant
ONAFH/INDÉP	: Onafhankelijk-Indépendant

Afkorting bij de nummering van de publicaties:		Abréviations dans la numérotation des publications:	
DOC 56 0000/000	Parlementair document van de 56 ^e zittingsperiode + basisnummer en volgnummer	DOC 56 0000/000	Document de la 56 ^e législature, suivi du numéro de base et numéro de suivi
QRVA	Schriftelijke Vragen en Antwoorden	QRVA	Questions et Réponses écrites
CRIV	Voorlopige versie van het Integraal Verslag	CRIV	Version provisoire du Compte Rendu Intégral
CRABV	Beknopt Verslag	CRABV	Compte Rendu Analytique
CRIV	Integraal Verslag, met links het definitieve integraal verslag en rechts het vertaalde beknopt verslag van de toezpraken (met de bijlagen)	CRIV	Compte Rendu Intégral, avec, à gauche, le compte rendu intégral et, à droite, le compte rendu analytique traduit des interventions (avec les annexes)
PLEN	Plenum	PLEN	Séance plénière
COM	Commissievergadering	COM	Réunion de commission
MOT	Moties tot besluit van interpellaties (beigekleurig papier)	MOT	Motions déposées en conclusion d'interpellations (papier beige)

I. — INLEIDENDE UITEENZETTINGEN

Tijdens haar vergadering van 8 oktober 2025 heeft de commissie voor Landsverdediging een hoorzitting gehouden over de Belgische defensie-industrie.

A. Agentschap voor Buitenlandse Handel, mevrouw Christelle Charlier en de heer Bjarne Thys

Het Agentschap voor Buitenlandse Handel (ABH) werkt nauw samen met een aantal institutionele partners: de FOD Buitenlandse Zaken, de drie gewestelijke instanties voor buitenlandse handel (*Flanders Investment & Trade*, AWEX en hub.brussels) en sinds 2025 het ministerie van Defensie, dat voortaan in bepaalde domeinen bevoegd is voor buitenlandse handel. Uit die samenwerking is onder meer de publicatie *Belgian Defence* voortgekomen.

Het Agentschap spitst zijn activiteiten in hoofdzaak op twee gebieden toe:

1. De organisatie van gezamenlijke economische missies en staatsbezoeken, alsook de bijbehorende logistieke coördinatie. Een dergelijke missie vindt op dit ogenblik plaats aan de westkust van de Verenigde Staten in aanwezigheid van minister Francken en mevrouw Fabienne L'Hoost directeur-generaal van het Agentschap.

2. De verspreiding van informatie over buitenlandse handel, waaronder de publicatie van sectorale studies, zoals *Belgian Defence*. Die publicaties vormen een essentieel instrument voor de promotie van Belgische bedrijven in het buitenland en zijn een aanvulling op de gezamenlijke economische missies.

Elke sectorale publicatie is in het Engels opgesteld volgens een vast stramien:

- een algemene presentatie van de betrokken sector;
- getuigenissen van bedrijven;
- een presentatie van de belangrijkste spelers, clusters en federaties.

Gemiddeld zijn er twee dergelijke publicaties per jaar. Ze worden wijd verspreid: ze gaan naar Belgische en buitenlandse ambassades, de economische en defensieattachés en de permanente vertegenwoordigers van België bij de NAVO en de Europese Unie. Daarnaast worden ze verspreid via in een database van meer dan 25.000 exportbedrijven. De documenten zijn tevens online beschikbaar en kunnen in meer dan honderd landen worden gedownload.

I. — EXPOSÉS INTRODUCTIFS

Lors de sa réunion du 8 octobre 2025, la commission de la Défense nationale a tenu une audition sur l'industrie belge de la défense.

A. Agence pour le Commerce extérieur, Mme Christelle Charlier et M. Bjarne Thys

L'Agence pour le Commerce extérieur (ACE) collabore étroitement avec plusieurs partenaires institutionnels: le SPF Affaires étrangères, les trois organismes régionaux de promotion du commerce extérieur – *Flanders Investment & Trade*, AWEX et hub.brussels – ainsi que, depuis 2025, le ministère de la Défense, qui s'est vu attribuer la compétence du commerce extérieur dans certains domaines. Cette coopération a notamment conduit à la réalisation de la publication *Belgian Defence*.

Les activités principales de l'Agence s'articulent autour de deux axes majeurs:

1. L'organisation des missions économiques conjointes et des visites d'État, comprenant notamment la coordination logistique. Une mission de ce type se déroule actuellement sur la côte ouest des États-Unis, en présence du ministre Francken et de la directrice générale de l'Agence, Fabienne L'Hoost.

2. La diffusion d'informations relatives au commerce extérieur, qui inclut la publication d'études sectorielles telles que *Belgian Defence*. Ces publications constituent un outil essentiel pour la promotion des entreprises belges à l'étranger et complètent les missions économiques conjointes.

Chaque publication sectorielle, rédigée en anglais, suit une structure uniforme:

- une présentation générale du secteur concerné;
- des témoignages d'entreprises;
- et une présentation des principaux acteurs, *clusters* et fédérations.

En moyenne, deux publications de ce type sont produites chaque année. Leur diffusion est étendue: elles sont envoyées aux ambassades belges et étrangères, aux attachés économiques et de défense, aux représentations permanentes de la Belgique auprès de l'OTAN et de l'Union européenne, ainsi que diffusées auprès d'une base de données regroupant plus de 25.000 entreprises exportatrices. Ces documents sont également disponibles en ligne et téléchargés dans plus de 100 pays.

De publicatie *Belgian Defence* illustreert de rol van het Agentschap als brug tussen de publieke sector (federaal en regionaal), de privésector en de Belgische vertegenwoordigers in het buitenland, en draagt actief bij tot de internationale promotie van de Belgische knowhow.

De publicatie, verschenen op 21 mei 2025, situeert zich binnen een gewijzigde geopolitieke context waarin de veiligheidssituatie in Europa aanzienlijk veranderd is. België engageert zich in dat kader sterker binnen zowel de Europese Unie als de NAVO. De tekst benadrukt dat defensie niet enkel een strategische noodzaak vormt, maar tevens een economische motor is.

Investerings in defensie stimuleren de werkgelegenheid, innovatie en internationale samenwerking en hebben aanzienlijke *spillover*-effecten. Tal van civiele technologieën, zoals gps, internet en satellietcommunicatie, vinden hun oorsprong in militaire onderzoeksprogramma's. Studies tonen aan dat elke euro geïnvesteerd in militaire R&D een economische return van 8 à 9 euro kan opleveren. Bovendien is defensie van belang voor de export: twee derde van de Belgische defensieproductie is bestemd voor het buitenland, waarvan 70 % naar Europa gaat.

De publicatie wil bijdragen aan de zichtbaarheid van de Belgische defensie-industrie, die traditioneel een taboeonderwerp was. Door deelname aan gezamenlijke economische missies en via publiek-private samenwerking wordt het draagvlak voor deze sector versterkt. Daarbij ligt de nadruk op het consolideren van regionale sterktes en het creëren van een intra-Belgische synergie, om zo de internationale positie van de Belgische defensie-industrie te versterken en een optimale return on investment te realiseren.

De publicatie onderscheidt drie hoofdthema's:

1. De troeven van België – de strategische ligging in het hart van Europa, met de haven van Antwerpen, de cargohub van Luik en de aanwezigheid van EU- en NAVO-instellingen in Brussel, wat een unieke symbiose tussen politiek, economie en defensie vormt.

2. De industrie – de Belgische defensie-industrie bestaat grotendeels uit kmo's (75 % met minder dan 50 werknemers) die actief zijn in sectoren zoals lucht- en ruimtevaart, cyberveiligheid, *dual use*-technologieën en munitieproductie. De combinatie van regionale sterktes resulteert in een complementair nationaal industrieel ecosysteem.

La publication *Belgian Defence* illustre ainsi le rôle de l'Agence en tant que pont entre le secteur public (fédéral et régional), le secteur privé et les représentants belges à l'étranger, contribuant activement à la promotion internationale du savoir-faire belge.

La publication parue le 21 mai 2025 s'inscrit dans un contexte géopolitique en mutation, dans lequel la situation de la sécurité en Europe a considérablement évolué. Dans ce cadre, la Belgique s'engage plus résolument envers ses partenaires de l'Union européenne et de l'OTAN. Le texte souligne que la défense ne constitue pas uniquement une nécessité stratégique, mais également un moteur économique.

Les investissements dans la défense stimulent l'emploi, l'innovation et la coopération internationale, et leurs retombées sont considérables. De nombreuses technologies civiles, telles que le GPS, l'Internet et les communications par satellite, trouvent leur origine dans des programmes de recherche militaire. Des études montrent que chaque euro investi dans la recherche et le développement militaires peut générer 8 à 9 euros de retombées économiques. En outre, la défense joue un rôle important dans les exportations: deux tiers de la production belge en matière de défense sont destinés à l'étranger, dont 70 % à l'Europe.

La publication vise à renforcer la visibilité de l'industrie belge de la défense, qui était traditionnellement un sujet tabou. La participation à des missions économiques conjointes et la coopération entre les secteurs public et privé ont pour effet de renforcer le soutien à ce secteur. À cet égard, l'accent est mis sur la consolidation des atouts régionaux et la création d'une synergie intra-belge, afin de renforcer la position internationale de l'industrie belge de la défense et de réaliser un retour sur investissement optimal.

La publication s'articule en trois thèmes principaux:

1. Les atouts de la Belgique – sa situation stratégique au cœur de l'Europe, avec le port d'Anvers, l'aéroport cargo de Liège et la présence d'institutions de l'Union européenne et de l'OTAN à Bruxelles, qui permettent une symbiose unique entre politique, économie et défense.

2. L'industrie – l'industrie belge de la défense est composée en grande partie de PME (dont 75 % comptent moins de 50 travailleurs salariés) actives dans des secteurs tels que l'aéronautique et l'industrie spatiale, la cybersécurité, les technologies à double usage et la production de munitions. La combinaison des atouts régionaux aboutit à un écosystème industriel national complémentaire.

3. De beleidskaders – nationaal via het DIRS- en DIRS 2.0-programma, Europees via het CART-proces en PESCO, en internationaal via het NATO Defence Planning Process (NDPP). Deze kaders bepalen de richting van Belgische investeringen en capaciteitsontwikkeling.

De samenhang tussen deze drie niveaus toont hoe België deelneemt aan een bredere Europese en internationale defensiestrategie. Concreet stelt de publicatie dat Belgische handelsattachés en diplomaten dankzij dit materiaal kunnen optreden als ambassadeurs van de defensiesector. Sinds 2025 maakt defensie structureel deel uit van de economische missies, wat leidde tot een grotere betrokkenheid van bedrijven, onder meer bij de missie naar India en de delegatie naar de westkust van de Verenigde Staten.

Daarnaast speelt de publicatie een rol tijdens staatsbezoeken en andere internationale evenementen, wat de zichtbaarheid van de Belgische defensie-industrie verder vergroot. Het onderliggende uitgangspunt is dat interne samenwerking binnen België de Europese zichtbaarheid versterkt.

Samenvattend beoogt de publicatie het bouwen van een brug tussen defensie en economie, tussen overheid en industrie, en tussen België en het buitenland. Ze benadrukt dat België over sterke troeven en aanzienlijk potentieel beschikt om zich steviger te positioneren binnen de Europese en internationale defensiecontext.

B. Flanders Investment & Trade, de heer Michel Hofman, *Global Industry Lead Security & Defence*

De spreker onderstreept dat internationale handel en investeringen tot de regionale bevoegdheden behoren, en licht toe hoe Vlaanderen binnen dit kader werkt aan de internationale positionering van zijn defensie-industrie. Sinds 2023 erkent *Flanders Investment & Trade* (FIT) defensie als een volwaardige economische sector, een beleidsbeslissing van de toenmalige minister-president Jan Jambon en FIT-CEO Joy Donné. Deze strategische koerswijziging werd verankerd in het Vlaams Regeerakkoord en vormde de basis voor het Vlaamse Defensieplan, opgebouwd rond drie pijlers: economie, infrastructuur en weerbaarheid. FIT is binnen deze structuur verantwoordelijk voor het economische luik, met name de internationalisering van de sector.

Vlaanderen beschikt over een solide basis van innovatieve bedrijven en kennisinstellingen met internationaal

3. Les cadres politiques – au niveau national au travers des programmes DIRS et DIRS 2.0, au niveau européen au travers de l'Examen annuel coordonné en matière de défense (EACD) et de la Coopération structurée permanente (CSP), et au niveau international au travers du Processus de planification de défense de l'OTAN (NDPP). Ces cadres orientent les investissements belges et le renforcement des capacités.

La cohérence entre ces trois niveaux montre comment la Belgique participe à une stratégie plus vaste de défense européenne et internationale. Concrètement, la publication indique que les attachés commerciaux et les diplomates belges peuvent agir, par ce biais, en tant qu'ambassadeurs du secteur de la défense. Depuis 2025, la défense fait structurellement partie des missions économiques, ce qui a permis de renforcer la participation des entreprises, notamment dans le cadre de la mission en Inde et de la délégation sur la côte ouest des États-Unis.

En outre, la publication joue un rôle lors des visites d'État et d'autres événements internationaux, permettant ainsi d'accroître encore davantage la visibilité de l'industrie belge de la défense. Le principe sous-jacent est que la coopération interne en Belgique renforce la visibilité européenne.

En résumé, la publication vise à jeter des ponts entre la défense et l'économie, entre les pouvoirs publics et l'industrie, et entre la Belgique et l'étranger. Elle souligne que la Belgique dispose de solides atouts et d'un potentiel considérable pour se positionner plus fermement dans le contexte européen et international de la défense.

B. Flanders Investment & Trade, M. Michel Hofman, *Global Industry Lead Security & Defence*

L'orateur souligne que le commerce international et les investissements internationaux relèvent des compétences régionales et explique comment, dans ce cadre, la Flandre œuvre au positionnement international de son industrie de la défense. Depuis 2023, *Flanders Investment & Trade* (FIT) reconnaît la défense comme un secteur économique à part entière, et ce, à la suite d'une décision politique de l'ancien ministre-président M. Jan Jambon et de M. Joy Donné, CEO de FIT. Ce changement de cap stratégique a été ancré dans l'accord de gouvernement flamand et constitue le fondement du Plan de Défense flamand, qui repose sur trois piliers: l'économie, l'infrastructure et la résilience. Au sein de cette structure, FIT est responsable du volet économique, à savoir l'internationalisation du secteur.

La Flandre dispose d'un socle solide d'entreprises et de centres de connaissances innovants à l'origine de produits

erkende producten en technologieën. Toch vormt de toegang tot internationale defensiewaardeketens een structurele uitdaging. Grote defensieconcerns werken immers in gesloten ecosystemen, terwijl nationale budgetten vaak prioriteit geven aan binnenlandse producenten. In reactie daarop heeft FIT een specifieke verantwoordelijke aangesteld om Vlaamse ondernemingen te begeleiden bij hun internationale expansie, hun toegang tot buitenlandse markten te verbeteren en nieuwe spelers drempelverlagend te ondersteunen.

FIT hanteert een 360-gradenbenadering: enerzijds het bevorderen van export en internationale verankering van Vlaamse spelers, anderzijds het aantrekken van buitenlandse investeringen in Vlaanderen. Deze aanpak omvat branding, handelsmissies, beursdeelnames, b2b-netwerkevenementen en structurele samenwerking met partners en clusters, waaronder de *Belgian Security & Defence Industry* (BSDI).

De Vlaamse defensiestrategie die hieruit voortvloeit, steunt op twee kernassen: een technologische focus en een geografische focus. Technologisch richt FIT zich op domeinen waar Vlaanderen competitieve sterktes bezit – luchtvaart, ruimtevaart en maritieme toepassingen – terwijl tegelijk openheid behouden blijft voor multidomeintechnologieën en andere subdomeinen zoals elektronica, geavanceerde materialen en cybersecurity. Geografisch ligt de nadruk op NAVO-lidstaten en geassocieerde partners, met Europa als prioritaire regio.

Deze Europese focus sluit aan bij de doelstelling van strategische autonomie van de EU en bij initiatieven zoals het *Readiness 2030*-programma en de *European Defence Industrial Strategy*, die intra-Europese samenwerking versterken en afhankelijkheid van externe leveranciers verminderen. FIT speelt hierin een actieve rol via een specifieke Europese taakgroep, die de samenwerking tussen buitenlandse FIT-kantoren coördineert en Vlaamse bedrijven integreert in lokale defensie-ecosystemen.

Een concreet voorbeeld van de uitvoering van deze strategie is de Vlaamse handelsmissie naar de defensiebeurs DSEI in Londen, onder leiding van minister-president Diependaele. Deze missie gold als een belangrijk succesmoment: de Vlaamse delegatie, bestaande uit zowel start-ups als gevestigde ondernemingen, realiseerde haar strategische doelstellingen inzake export, investeringen en sectorale samenwerking.

et de technologies reconnus à l'échelle internationale. En dépit de ces atouts, accéder aux chaînes de valeur internationales dans le domaine de la défense représente un défi structurel. Les grands groupes industriels de ce secteur travaillent en effet au sein d'écosystèmes fermés, alors que les budgets nationaux accordent souvent la priorité aux producteurs nationaux. Dans ce contexte, FIT a désigné un responsable spécifiquement chargé d'accompagner les entreprises flamandes dans leur expansion internationale, d'améliorer leur accès aux marchés étrangers et de soutenir les nouveaux acteurs en levant certains obstacles.

FIT utilise une approche à 360 degrés en s'efforçant, d'une part, de promouvoir les exportations et l'ancrage international des acteurs flamands, et d'autre part, d'attirer des investissements étrangers en Flandre. Cette approche inclut la valorisation de marque, la participation à des missions commerciales, à des salons et à des événements de réseautage B2B, ainsi que la coopération structurelle avec des partenaires et des clusters comme la *Belgian Security & Defence Industry* (BSDI).

La stratégie flamande en matière de défense découlant de cette approche s'articule autour de deux axes: un axe technologique et un axe géographique. Sur le plan technologique, FIT se concentre sur les domaines dans lesquels la Flandre possède des atouts – la navigation aérienne, la navigation spatiale et les applications maritimes – tout en restant ouverte aux technologies multidomaines et à d'autres sous-domaines, tels que l'électronique, les matériaux avancés et la cybersécurité. Sur le plan géographique, l'accent est mis sur les États membres de l'OTAN et leurs partenaires, et en priorité sur l'Europe.

Cet accent mis sur l'Europe rejoint l'objectif d'autonomie stratégique de l'Union européenne et des initiatives telles que le plan Préparation à l'horizon 2030 et la stratégie industrielle de défense européenne, qui renforcent la coopération intra-européenne et réduisent la dépendance à l'égard des fournisseurs externes. FIT joue un rôle actif dans ce cadre, au travers d'un groupe de travail européen spécifique qui coordonne la coopération entre les bureaux de FIT à l'étranger et intègre les entreprises flamandes dans les écosystèmes de défense locaux.

La mission commerciale flamande au salon de la défense DSEI à Londres, emmenée par le ministre-président Diependaele, est un exemple concret de la mise en œuvre de cette stratégie. Cette mission a rencontré un franc succès: la délégation flamande, qui se composait à la fois de start-ups et d'entreprises bien établies, y a réalisé ses objectifs stratégiques en matière d'exportations, d'investissements et de coopération sectorielle.

Voor de toekomst finaliseert FIT een actieprogramma 2026, gericht op versterkte aanwezigheid in strategische markten en nauwere samenwerking met de industrie. Daarbij zullen de buitenlandse FIT-kantoren defensie structureel opnemen in hun werking, zodat opportuniteiten vroegtijdig worden gedetecteerd en kennis over waardeketens, aanbestedingsprocedures en marktmechanismen efficiënt gedeeld kan worden met Vlaamse bedrijven en clusters.

Tot besluit benadrukt de spreker dat Vlaanderen over sterke technologische en industriële troeven beschikt, maar tegelijk voor aanzienlijke uitdagingen staat. FIT positioneert zich als een structurele en betrouwbare partner in het internationaliseringsproces van de Vlaamse defensie-industrie. De organisatie roept op tot blijvende samenwerking tussen alle beleidsniveaus – regionaal, nationaal en Europees – om zo de Vlaamse innovatiekracht, kennis en dito ondernemerschap duurzaam te verankeren binnen de Europese defensiewaardeketens en bij te dragen aan een sterker en autonomer Europa.

C. AWEX, de heer Rafael Jaimes Contreras, Aerospace & Defence Industries, International Affairs

De studie *Belgian Defence* is het resultaat van een samenwerking tussen de FOD Buitenlandse Zaken, het Agentschap voor Buitenlandse Handel, *Flanders Investment & Trade*, hub.brussels en AWEX. Die publicatie vormt een belangrijke mijlpaal: voor het eerst sinds vele jaren wordt een geconsolideerd beeld geschetst van de Belgische defensie- en veiligheidssector, zowel op industrieel en technologisch als op institutioneel vlak.

In voormelde publicatie wordt de opkomst toegelicht van een gecoördineerd nationaal ecosysteem waarin elk gewest – Vlaanderen, Brussel, Wallonië (en de Duitstalige Gemeenschap) – zijn troeven uitspeelt voor een gemeenschappelijk doel: de Belgische technologische en industriële defensiebasis (DTIB) versterken en bijdragen aan de Europese soevereiniteit. AWEX licht graag de specifieke bijdrage van Wallonië aan die collectieve inspanning toe.

1. Wallonië, historische en strategische pijler van de Belgische defensie

Al meer dan een eeuw speelt Wallonië een centrale rol in de defensie-industrie. In Luik, de bakermat van de metallurgie en de precisiemechanica, heeft de oprichting van FN Herstal in 1889 de basis gelegd voor een industriële traditie van uitmuntendheid. Die traditie heeft

En ce qui concerne l'avenir, FIT finalise un programme d'action 2026, qui vise à renforcer la présence sur les marchés stratégiques et la coopération avec l'industrie. Dans ce cadre, les bureaux de FIT établis à l'étranger intégreront structurellement la défense dans leur fonctionnement, afin que les opportunités soient détectées à un stade précoce et que les connaissances concernant les chaînes de valeur, les procédures d'adjudication et les mécanismes de marché puissent être partagées efficacement avec les entreprises et les clusters flamands.

L'orateur conclut en soulignant que la Flandre dispose de grands atouts technologiques et industriels, mais qu'elle a également des défis considérables à relever. FIT se positionne comme un partenaire structurel et fiable dans le processus d'internationalisation de l'industrie de la défense flamande. L'organisation appelle à une coopération permanente entre tous les niveaux de pouvoir – régional, national et européen – afin d'ancrer durablement la capacité d'innovation, les connaissances et l'entrepreneuriat flamands dans les chaînes de valeur européennes dans le domaine de la défense et de contribuer à rendre l'Europe plus forte et plus autonome.

C. AWEX, M. Rafael Jaimes Contreras, Aerospace & Defence Industries, International Affairs

L'étude *Belgian Defence*, est le fruit d'une collaboration entre le SPF Affaires étrangères, l'Agence pour le Commerce extérieur, *Flanders Investment & Trade*, hub.brussels et l'AWEX. Cette publication constitue une étape majeure: elle dresse pour la première fois depuis de nombreuses années un portrait consolidé du secteur belge de la défense et de la sécurité, tant dans ses dimensions industrielles et technologiques qu'institutionnelles.

Elle illustre la montée en puissance d'un écosystème national coordonné, où chaque Région – Flandre, Bruxelles, Wallonie (et la Communauté germanophone) – met ses atouts au service d'un objectif commun: renforcer la Base Industrielle et Technologique de Défense belge (BITD) et contribuer à la souveraineté européenne. L'AWEX a souhaité, dans ce contexte, exposer la contribution spécifique de la Wallonie à cet effort collectif.

1. La Wallonie, pilier historique et stratégique de la défense belge

Depuis plus d'un siècle, la Wallonie occupe une place centrale dans l'industrie de la défense. À Liège, berceau de la métallurgie et de la mécanique de précision, la création de FN Herstal en 1889 a posé les fondations d'une tradition industrielle d'excellence. Cette tradition

zich aan de moderne tijd aangepast en berust thans op een dicht netwerk van innovatieve bedrijven, kmo's en onderzoekscentra die kunnen inspelen op de behoeften van de Europese en geallieerde strijdkrachten.

Dat blijkt uit enkele cijfers:

— meer dan 60 % van de Belgische bedrijven die actief zijn op het gebied van defensie en veiligheid is gevestigd in Wallonië;

— zij zijn goed voor ongeveer 70 % van de nationale omzet van de sector;

— meer dan 80 % van de productie wordt geëxporteerd, voornamelijk naar de Europese markten.

Grote spelers als FN Browning Group, John Cockerill Defense, Thales Belgium, KNDS Belgium en Orizio Group (Sabca-Sabena Engineering) onderscheiden zich op Europees niveau, ondersteund door een netwerk van kmo's die actief zijn op het gebied van ingebouwde systemen, cyberveiligheid, robotica, geavanceerde materialen of onderhoud.

Wallonië heeft zo een technologisch, tweeledig voordeel, op het raakvlak van de mechanische, luchtvaart-, ruimtevaart-, digitale en geavanceerde materiaalsectoren, waar civiele en militaire innovaties elkaar versterken.

2. Een gestructureerd en gecoördineerd ecosysteem

De studie benadrukt de kwaliteit van de samenwerking tussen het federale niveau en de gewesten, met name via:

— de competitiviteitsclusters MecaTech en Skywin, die de Waalse technologische roadmap voor Defensie aansturen, opgebouwd rond zeven werkgroepen (autonomie, effectoren, materialen, voortstuwing, levenscyclus, ingebouwde intelligentie en ruimtevaart);

— het kader DIRS 2.0 (*Defence, Industry and Research Strategy*), dat zorgt voor beleidsafstemming op het gebied van onderzoek, innovatie en investeringen in defensietechnologieën;

— de Waalse taskforce Defensie, voorgezeten door Waals viceminister-president Pierre-Yves Jeholet en gecoördineerd door Wallonie Entreprendre, dat alle overheids-, academische en industriële spelers samenbrengt.

Die geïntegreerde architectuur zorgt voor de strategische samenhang tussen het industriebeleid, de economische diplomatie en de Europese programma's,

s'est modernisée et s'appuie aujourd'hui sur un réseau dense d'entreprises innovantes, de PME et de centres de recherche capables de répondre aux besoins des forces armées européennes et alliées.

Quelques chiffres en témoignent:

— plus de 60 % des entreprises belges actives dans la défense et la sécurité sont établies en Wallonie;

— elles réalisent près de 70 % du chiffre d'affaires national du secteur;

— plus de 80 % de la production est exportée, principalement vers les marchés européens.

Les grands acteurs tels que FN Browning Group, John Cockerill Defense, Thales Belgium, KNDS Belgium et Orizio Group (Sabca-Sabena Engineering) se distinguent au niveau européen, soutenus par un tissu de PME actives dans les systèmes embarqués, la cybersécurité, la robotique, les matériaux avancés ou la maintenance.

La Wallonie bénéficie ainsi d'un avantage technologique et dual, à la croisée des filières mécaniques, aéronautiques, spatiales, numériques et des matériaux avancés, où innovations civiles et militaires se nourrissent mutuellement.

2. Un écosystème structuré et coordonné

L'étude met en avant la qualité de la coopération entre le niveau fédéral et les Régions, notamment à travers:

— les pôles de compétitivité MecaTech et Skywin, qui pilotent la Roadmap technologique wallonne de la Défense articulée autour de sept groupes de travail (autonomie, effecteurs, matériaux, propulsion, cycle de vie, intelligence embarquée et spatial);

— le cadre DIRS 2.0 (*Defence, Industry and Research Strategy*), garantissant l'alignement des politiques de recherche, d'innovation et d'investissement dans les technologies de défense;

— la Taskforce Défense wallonne, présidée par le Vice-Président du gouvernement wallon, M. Pierre-Yves Jeholet, et coordonnée par Wallonie Entreprendre, qui réunit l'ensemble des acteurs publics, académiques et industriels.

Cette architecture intégrée assure la cohérence stratégique entre politique industrielle, diplomatie économique et programmes européens, tout en favorisant la

en bevordert tegelijkertijd de administratieve vereenvoudiging, de toegang tot financiering en de openstelling voor internationale markten.

Uit de recente industriële consolidaties, zoals de overname van Sofisport door FN Herstal of de deelneming van Sonaca in Accituri, blijkt de financiële gedegenheid en de groeidynamiek van de Waalse topbedrijven.

3. Een netwerk van innovatieve en internationale bedrijven

Het verslag belicht ongeveer 150 Waalse bedrijven die actief zijn in de defensiesector, overwegend kmo's. Die spelers nemen actief deel aan de Europese en trans-Atlantische programma's, wat blijkt uit verschillende opmerkelijke verwezenlijkingen:

— FN Herstal: strategisch contract van 20 jaar met het Belgische leger voor de productie van munitie;

— John Cockerill Defense: de ontwikkeling van wapensystemen in het raam van het CaMo-programma (België-Frankrijk);

— Thales Belgium (Herstal): wereldwijd expertise-centrum voor 70 mm-raketten, ondersteund door het Europese ASAP-programma;

— KNDS Belgium: de productie van munitie voor de CaMo- en rMCM-programma's (België-Nederland);

— NVISO (gevestigd in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest) en dotOcean: specialisten op het gebied van cyberveiligheid en maritieme robotica, winnaars van de EDF- en DIANA-programma's.

Uit die succesverhalen blijkt dat Wallonië in staat is om te innoveren en zich te integreren in de waardeketens van de NAVO en van de Europese Unie.

4. De rol van AWEX

AWEX vervult een centrale rol als economische en industriële tussenpersoon van de Belgische diplomatie. De belangrijkste opdrachten van AWEX zijn georganiseerd rond vijf pijlers:

1. de internationalisering van bedrijven ondersteunen via economische missies en Europese en trans-Atlantische partnerschappen;

2. zorgen voor meer internationale zichtbaarheid op de grote beurzen (SIAE, Eurosatory, DSEI), onder een gezamenlijke Belgische vlag;

simplification administrative, l'accès au financement et l'ouverture aux marchés internationaux.

Les récentes consolidations industrielles, telles que le rachat de Sofisport par FN Herstal ou la prise de participation de Sonaca dans Accituri, illustrent la solidité financière et la dynamique de croissance des champions wallons.

3. Un tissu d'entreprises innovantes et internationales

Le rapport met en évidence près de 150 entreprises wallonnes actives dans la défense, dont une large majorité de PME. Ces acteurs participent activement aux programmes européens et transatlantiques, et plusieurs réalisations marquantes en témoignent:

— FN Herstal: contrat stratégique de 20 ans avec la Défense belge pour la production de munitions;

— John Cockerill Defense: développement de systèmes d'armes dans le cadre du programme CaMo (Belgique-France);

— Thales Belgium (Herstal): centre mondial d'excellence pour les roquettes de 70mm, soutenu par le programme européen ASAP;

— KNDS Belgium: production de munitions pour les programmes CaMo et rMCM (Belgique-Pays-Bas);

— NVISO (basé en Région de Bruxelles-Capitale) et dotOcean: spécialistes de la cybersécurité et de la robotique maritime, lauréats des programmes EDF et DIANA.

Ces succès démontrent la capacité d'innovation et d'intégration européenne de la Wallonie au sein des chaînes de valeur de l'OTAN et de l'Union européenne.

4. Le rôle de l'AWEX

L'AWEX joue un rôle central de relais économique et industriel de la diplomatie belge. Ses missions principales s'articulent autour de cinq axes:

1. soutien à l'internationalisation des entreprises via des missions économiques et des partenariats européens et transatlantiques;

2. renforcement de la visibilité internationale sur les grands salons (SIAE, Eurosatory, DSEI) sous bannière belge unifiée;

3. de industrie in kaart brengen en de technologische ontwikkelingen monitoren van de 150 Waalse bedrijven, ingedeeld per technologisch domein (WG1-WG7);

4. de Europese projecten (EDF, Horizon Europe, DIANA) ondersteunen, in samenwerking met de taskforce Defensie;

5. buitenlandse investeringen aantrekken, door waardekens te analyseren en strategische partners in kaart te brengen.

Met die acties draagt AWEX bij tot het afstemmen van de Waalse economische diplomatie op de Europese veiligheidsprioriteiten, terwijl tegelijkertijd gekwalificeerde werkgelegenheid, innovatie en industriële herlokalisatie worden bevorderd.

5. *Uitdagingen en vooruitzichten*

België maakt een structurele transformatie door: van een traditionele bewapeningssector evolueert het land naar een duale innovatie-industrie waar digitale technologie, ruimtevaart, cyberdefensie en autonome systemen onlosmakelijk deel van uitmaken.

De prioriteiten voor de komende jaren omvatten:

1. aangescherpte nationale capaciteiten op strategische gebieden (munitie, cyber, energie, ruimtevaart, C4ISR);

2. eenvoudigere toegang voor de kmo's tot de Europese markten en financiering;

3. de ontwikkeling van vaardigheden en opleidingen in de beroepen met een tekort aan arbeidskrachten (AI, mechatronica, cyberveiligheid);

4. de voortzetting van een economische defensiediplomatie, waarbij België zich positioneert als Europees platform voor innovatie en trans-Atlantische samenwerking.

Die richtsnoeren sluiten volledig aan bij de Strategische Visie 2034, het STAR-plan, DIRS 2.0 en de Europese programma's Readiness 2030 en EDIP, en dragen bij aan de doelstelling van Europese strategische autonomie.

6. *België in de Europese defensie-unie*

De nationale dynamiek past in de opbouw van een geïntegreerde Europese defensie-unie, ter aanvulling op de NAVO. België draagt daar actief toe bij, via:

3. cartographie industrielle et veille technologique couvrant 150 entreprises wallonnes réparties par domaine technologique (WG1–WG7);

4. appui aux projets européens (EDF, Horizon Europe, DIANA) en coordination avec la Taskforce Défense;

5. attraction d'investissements étrangers par l'analyse des chaînes de valeur et l'identification de partenaires stratégiques.

À travers ces actions, l'AWEX contribue à aligner la diplomatie économique wallonne sur les priorités de sécurité européenne, tout en stimulant l'emploi qualifié, l'innovation et la relocalisation industrielle.

5. *Enjeux et perspectives*

La Belgique connaît une transformation structurelle: d'un secteur d'armement classique, elle évolue vers une industrie duale d'innovation, intégrant numérique, spatial, cyberdéfense et systèmes autonomes.

Les priorités identifiées pour les années à venir sont:

1. le renforcement des capacités nationales dans les domaines stratégiques (munitions, cyber, énergie, spatial, C4ISR);

2. la facilitation de l'accès des PME aux marchés et financements européens;

3. le développement des compétences et formations dans les métiers en tension (IA, mécatronique, cybersécurité);

4. la poursuite d'une diplomatie économique de défense, positionnant la Belgique comme plateforme européenne d'innovation et de coopération transatlantique.

Ces orientations s'inscrivent pleinement dans la Vision stratégique 2034, le plan STAR, le DIRS 2.0 et les programmes européens Readiness 2030 et EDIP, et participent à l'objectif d'autonomie stratégique européenne.

6. *La Belgique dans l'Union européenne de la défense*

La dynamique nationale s'inscrit dans la construction d'une Union européenne de la défense intégrée, complémentaire à l'OTAN. La Belgique y contribue activement à travers:

— voorbeeldige bilaterale samenwerkingsverbanden (CaMo met Frankrijk, rMCM met Nederland);

— industriële en technologische deelname aan de Europese programma's (EDF, PESCO, EDIP);

— gewestelijke steun voor een veerkrachtige Europese DTIB.

Er wordt niet gestreefd naar onafhankelijkheid, maar naar veerkracht, interoperabiliteit en Europees handelingsvermogen.

7. Conclusie

Het rapport *Belgian Defence* luidt een keerpunt in voor België, dat van importeur van uitrusting evolueert naar een speler die bijdraagt aan de Europese veiligheid en soevereiniteit.

Wallonië beschikt over alle troeven – industriële gedegenheid, technologische uitmuntendheid, institutionele coördinatie – om in die evolutie een voortrekkersrol te vervullen. AWEX draagt aan die dynamiek actief bij door innovatie, publiek-private samenwerkingen en de internationale promotie van de Waalse knowhow te ondersteunen.

Zo is Defensie dus niet langer alleen een militaire aangelegenheid, maar wordt ze een hefboom voor innovatie, samenhang en welvaart, ten dienste van een sterker, autonomer en veiliger België en Europa.

D. hub.brussels de heer Sébastien Surny, Socio-economic Analyst, Research & Design

De belangrijkste taken van het Brussels Agentschap voor Ondernemerschap zijn het uitbouwen van ondernemerschap in Brussel, het aantrekken van buitenlandse investeringen en het bevorderen van buitenlandse handel. In die context werd een presentatie gepland om de situatie van de defensiesector in Brussel toe te lichten – een sector waarover de regering in lopende zaken nog geen standpunt heeft ingenomen” (en die dus op dit moment nog niet als prioriteit wordt beschouwd).

De Brusselse defensiesector laat zich moeilijk in statistieken vertalen, onder meer door de ontoereikendheid van de NACE-nomenclatuur en het geringe aantal bedrijven dat volledig defensiegericht is. De meeste bedrijven combineren defensieactiviteiten met *dual use*-goederen of -diensten. Met behulp van een door de VUB en de Koninklijke Militaire School ontwikkelde methodologie is het evenwel mogelijk de entiteiten die op dat gebied actief zijn, te identificeren en in kaart te brengen.

— des coopérations bilatérales exemplaires (CaMo avec la France, rMCM avec les Pays-Bas);

— une participation industrielle et technologique aux programmes européens (EDF, PESCO, EDIP);

— le soutien régional à une BITD européenne résiliente.

L'objectif n'est pas l'indépendance, mais la résilience, l'interopérabilité et la capacité d'action européenne.

7. Conclusion

Le rapport *Belgian Defence* marque un tournant pour la Belgique, qui passe du statut d'importatrice d'équipements à celui d'acteur contributif à la sécurité et à la souveraineté européennes.

La Wallonie dispose de tous les atouts – solidité industrielle, excellence technologique, coordination institutionnelle – pour jouer un rôle moteur dans cette évolution. L'AWEX, en soutenant l'innovation, les partenariats public-privé et la promotion internationale du savoir-faire wallon, accompagne activement cette dynamique.

Ainsi, la défense n'est plus uniquement une question militaire: elle devient un levier d'innovation, de cohésion et de prospérité, au service d'une Belgique et d'une Europe plus fortes, plus autonomes et plus sûres.

D. hub.brussels M. Sébastien Surny, Socio-economic Analyst, Research & Design

L'Agence bruxelloise pour l'entrepreneuriat a pour missions principales le développement de l'entrepreneuriat à Bruxelles, l'attraction des investissements étrangers et la promotion du commerce extérieur. Dans ce contexte, une présentation a été prévue pour exposer la situation du secteur de la défense à Bruxelles, secteur sur lequel le gouvernement en affaires courantes ne s'est pas encore positionné” (et donc pas encore considéré comme prioritaire à l'heure actuelle).

Le secteur de la défense bruxellois est difficile à cerner statistiquement, notamment en raison de l'indétermination de la nomenclature NACE et de la faible proportion d'entreprises entièrement orientées défense. La majorité des entreprises combinent des activités de défense et des biens ou services à double usage. Une méthodologie développée par la VUB et l'École Royale Militaire permet toutefois d'identifier et de cartographier les entités actives dans ce domaine.

De studie uitgevoerd door de VUB en de KMS toont aan dat de defensiesector in Brussel nog beperkt is. Concreet gaat het om 118 actieve entiteiten, waarvan er slechts 25 zichzelf als specifiek defensiegericht definiëren. De bijdrage van de sector aan de Brusselse economie blijft klein, met minder dan 0,2 % van de bruto toegevoegde waarde en minder dan 0,3 % van de werkgelegenheid (ongeveer 1465 vte's). In verhouding tot de Belgische defensiesector is Brussel goed voor ongeveer 10 % van de voornaamste economische indicatoren.

Enkele specifieke kenmerken van Brussel springen in het oog: het gewest is in de eerste plaats een administratief en besluitvormingscentrum, terwijl de economische activiteiten grotendeels in andere gewesten plaatsvinden. Defensie blijft een secundaire activiteit voor de lokale bedrijven geregistreerd in de studie, met slechts 10 % van de in die sector gerealiseerde omzet. Het gewest beschikt evenwel over een zekere mate van specialisatie in de *dual use*-sectoren, met name in luchtvaart, cyberveiligheid en onderhoud. Drie verenigingen of clusters – *Brussels Aerospace and Defence Group* en de clusters *software.brussels* en *lifetech.brussels* – hebben banden met de sector. Bedrijven als SABCA, Envisio en Pitagone illustreren de gespecialiseerde activiteiten van de Brusselse spelers.

Brussel onderscheidt zich bovendien door een sterke aanwezigheid van nationale en internationale instellingen, wat zijn rol als besluitvormings- en regelgevingscentrum versterkt. Brussel speelt ook een rol als economisch zwaartepunt waarvan de invloedssfeer zich tot buiten grenzen van het Gewest uitstrekt. Zo telt de studie 892 Belgische entiteiten die actief zijn in de defensiesector, met clusters in Luik en omstreken, Kortrijk, Antwerpen en rond Brussel.

Met het oog op de ontwikkeling van de sector suggereert de studie en meerdere actoren onder meer om:

- Brusselse bedrijven te stimuleren zich actief te profileren op het gebied van defensie en zich te integreren in nationale en internationale waardeketens;
- gebruik te maken van de nabijheid van de Europese instellingen alsook van Europese programma's (*European Defence Fund*, *Security Action for Europe*);
- bestaande mechanismen en clusters inzetten als hefboomen om bedrijven te stimuleren DTIB-activiteiten te integreren en hun actieve deelname aan DTIB te bevorderen;

L'étude menée par la VUB et l'École Royale Militaire montre que le secteur de la défense à Bruxelles est encore limité: 118 entités actives, dont seulement 25 se définissent comme spécifiquement orientées défense. Sa contribution à l'économie bruxelloise reste faible, représentant moins de 0,2 % de la valeur ajoutée brute et moins de 0,3 % de l'emploi, soit environ 1465 ETP. Par rapport au secteur belge de la défense, Bruxelles représente environ 10 % des principaux indicateurs économiques.

Certaines spécificités bruxelloises ressortent: la région est surtout un centre administratif et décisionnel, et les activités économiques se déroulent majoritairement dans d'autres régions. La défense demeure une activité secondaire pour les entreprises locales recensées par l'étude, avec seulement 10 % du chiffre d'affaires lié à ce secteur. La région présente toutefois une certaine spécialisation dans les secteurs à double usage, notamment l'aéronautique, la cybersécurité et la maintenance. Trois associations ou clusters – *Brussels Aerospace and Defence Group*, et les clusters *software.brussels* et *lifetech.Brussels* – ont des liens avec le secteur. Des entreprises telles que SABCA, NVISO et Pitagone illustrent les activités spécialisées des acteurs bruxellois.

Bruxelles se distingue également par une forte présence d'institutions nationales et internationales, renforçant son rôle de hub décisionnel et réglementaire. Bruxelles joue également un rôle de centre de gravité économique dont la zone d'influence s'étend au delà de ses frontières régionales. Ainsi, l'étude recense 892 entités belges actives dans la défense, avec des clusters dans la région liégeoise, à Courtrai, Anvers et autour de Bruxelles.

Pour le développement du secteur, l'étude et divers acteurs suggèrent notamment:

- encourager les entreprises bruxelloises à se déclarer actives dans la défense et à intégrer les chaînes de valeur nationales et internationales;
- exploiter la proximité institutionnelle et les programmes européens (*European Defence Fund*, *Security Action for Europe*);
- mobiliser les mécanismes et clusters existants comme leviers afin d'inciter les entreprises à intégrer les activités DTIB et solliciter leur participation active à la DTIB;

— voortbouwen op bestaande sectoren om civiele en militaire synergieën te stimuleren en zo “dual-use”-toepassingen en -voordelen (innovatie en technologieën) te bevorderen en het groeipotentieel van deze sectoren te realiseren.

E. BSDI/Agoria, de heer Koen Willems, vicevoorzitter BSDI vzw en VP Global Government Europe STE iDirect en de heer Bart Steukers, CEO Agoria

De heer Bart Steukers geeft eerst een algemeen overzicht. BSDI (*Belgian Security and Defense Industry*) fungeert als een platform waar Belgische bedrijven actief in de defensiesector – inclusief Vlaamse, Waalse en Brusselse ondernemingen – samenkomen om overleg te plegen met overheden en andere stakeholders. Het platform bevordert samenwerking en de verdere ontwikkeling van de Belgische defensie-industrie.

De Belgische defensie-industrie omvat een kern van ongeveer tachtig bedrijven die rechtstreeks militaire goederen en diensten leveren, goed voor circa 2 miljard euro aan jaarlijkse omzet en ongeveer 5000 directe arbeidsplaatsen. Indien ook bedrijven met *dual use*-oplossingen worden meegenomen, omvat het ecosysteem meer dan 500 bedrijven, met een gezamenlijke omzet van 4 miljard euro en circa 13.000 directe en indirecte banen. Er wordt verwacht dat de industrie binnen acht jaar kan verdubbelen, met de creatie van ongeveer 4000 extra directe en 4000 extra indirecte banen.

Hoewel de industrie traditioneel vooral in Wallonië geconcentreerd is, groeit het aantal bedrijven in andere sectoren zoals onderwaterdrones, satellietcommunicatie en cyberveiligheid. De heer Steukers benadrukt het belang van een robuust ecosysteem, evenals de noodzaak voor Belgische bedrijven om geïntegreerd te worden in de internationale defensiewaardeketens, geleid door grote spelers zoals Thales, Lockheed, Raytheon en Rheinmetall. Dit versterkt zowel innovatie als economische verankering in België.

Daarnaast is samenwerking tussen regio's, federale overheid en Europese instanties cruciaal om het ecosysteem te ondersteunen en te beschermen tegen de-industrialisatie. Aandacht is vereist voor de dominantie van grote landen binnen Europese programma's, zodat kleinere landen zoals België een gelijkwaardige plaats in de waardeketens behouden.

— capitaliser sur les secteurs existants afin de stimuler les synergies civiles et militaires et ainsi favoriser les usages et retombées “dual-use” (innovation et technologies) et concrétiser le potentiel de croissance de ces secteurs.

E. BSDI/Agoria, M. Koen Willems, vice-président BSDI ASBL et VP Global Government Europe STE iDirect et M. Bart Steukers, CEO Agoria

M. Bart Steukers commence par une présentation générale. La BSDI (*Belgian Security and Defense Industry*) est une plate-forme au sein de laquelle des entreprises belges (flamandes, wallonnes et bruxelloises) actives dans le secteur de la défense se concertent avec les pouvoirs publics et d'autres parties prenantes. La plate-forme favorise la collaboration et le développement de l'industrie belge de la défense.

L'industrie belge de la défense comprend un noyau dur de quelque quatre-vingts entreprises qui fournissent directement des biens et des services militaires. Leur chiffre d'affaires annuel cumulé se monte à environ 2 milliards d'euros et elles représentent quelque 5000 emplois directs. Si l'on compte également les entreprises proposant des solutions à double usage, cet écosystème compte alors plus de 500 entreprises, pour un chiffre d'affaires global de quatre milliards d'euros et environ 13.000 emplois directs et indirects. On s'attend à ce que les volumes de cette industrie doublent dans les huit années à venir, avec la création d'environ 4000 emplois directs et de 4000 emplois indirects supplémentaires.

L'industrie traditionnelle de la défense est essentiellement installée en Wallonie. Toutefois, le nombre d'entreprises concernées augmente dans d'autres secteurs. L'orateur cite les drones sous-marins, la communication par satellite et la cybersécurité. M. Steukers souligne l'importance de disposer d'un écosystème robuste et la nécessité pour les entreprises belges d'être intégrées dans des chaînes de valeur internationales dans le domaine de la défense, dans le sillage d'acteurs de premier ordre tels que Thales, Lockheed, Raytheon ou encore Rheinmetall. Cela renforcera l'innovation et l'ancrage économique en Belgique.

Ensuite, la coopération entre les régions, les autorités publiques fédérales et les instances européennes est essentielle au soutien et à la protection de l'écosystème contre la désindustrialisation. Il convient d'être attentif à la position dominante des grands pays au sein des programmes européens et de veiller à ce que les pays plus petits, comme la Belgique, restent sur un pied d'égalité avec leurs voisins dans les chaînes de valeur.

Onderzoek en ontwikkeling blijven centraal, waarbij programma's zoals DIRS bijdragen aan technologische roadmaps en gezamenlijke innovatie tussen meerdere bedrijven stimuleren. De rol van defensieattachés en economische terugvloei naar Belgische bedrijven is eveneens essentieel voor de groei en innovatiecapaciteit van de sector.

De heer Koen Willems benadrukt het verschil tussen beleidsverklaringen, intenties en de daadwerkelijke uitvoering op het terrein, waarbij bedrijven dagelijks geconfronteerd worden met praktische uitdagingen. Er is een duidelijke waarneming van dreigingen in België en Europa, zoals hybride oorlogsvoering, drones en cyberaanvallen, waarvoor al bestaande technologische oplossingen beschikbaar zijn. De implementatie van deze oplossingen wordt echter bemoeilijkt door complexe administratieve procedures, financieringsvraagstukken en exportregulering, wat vooral kleinere bedrijven, startups en kmo's hindert.

De heer Willems pleit voor een efficiënter gebruik van artikel 346 van het EU-verdrag om dringende en gevoelige aankopen sneller mogelijk te maken, en voor een betere communicatie en samenwerking tussen Defensie en de industrie, inclusief vroegtijdige consultaties om oplossingen sneller op de dreigingen af te stemmen. Harmonisatie en interoperabiliteit binnen de EU en de NAVO zijn cruciaal.

De spreker wijst ook op de problematiek van de economische return voor Belgische bedrijven: grote bedrijven domineren vaak de waardeketens, waardoor kleinere bedrijven moeilijk kunnen participeren in defensieprojecten. Deelname en waardecreatie van kleinere bedrijven zouden contractueel moeten worden vastgelegd bij defensieaankopen. Ook administratieve en financiële drempels, zoals hoge borgstellingen of *letters of credit*, vormen obstakels voor deelname aan grote ontwikkelingsprogramma's, zoals EDF-projecten. Er is nood aan een beleid dat deze drempels verlaagt en kleinere bedrijven beter ondersteunt.

II. — VRAGEN EN OPMERKINGEN VAN DE LEDEN

De heer Koen Metsu (N-VA) merkt op dat het onderwerp van de Belgische defensie-industrie tot voor kort een taboe was, maar dat er nu eindelijk een constructieve dialoog ontstaat tussen de industrie en het Parlement. Hij

La recherche et le développement conservent toute leur importance. Des programmes tels que la DIRS contribuent à l'élaboration des feuilles de route technologiques et stimulent l'innovation commune entre plusieurs entreprises. Le rôle des attachés de la défense et des retombées économiques pour les entreprises belges est également essentiel à la croissance et à la capacité d'innovation du secteur.

M. Koen Willems met l'accent sur le décalage entre les exposés d'orientation politique, les intentions et l'exécution réelle sur le terrain, de nombreuses entreprises étant au quotidien confrontées à des défis pratiques. Chacun est bien conscient des menaces qui planent sur la Belgique et l'Europe, telles que la guerre hybride, les incursions de drones et les cyberattaques. Les solutions technologiques existent d'ores et déjà. Leur mise en œuvre se heurte toutefois à des procédures administratives complexes, à des questions de financement et à la réglementation en matière d'exportation, surtout au détriment des petites entreprises, des startups et des PME.

M. Willems plaide pour une utilisation plus efficace de l'article 346 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne afin de permettre plus rapidement les achats urgents et sensibles et d'améliorer la communication et la coopération entre la Défense et l'industrie, notamment par l'intermédiaire de consultations anticipées visant à adapter plus rapidement les solutions aux menaces constatées. L'harmonisation et l'interopérabilité au sein de l'UE et de l'OTAN sont des paramètres essentiels.

L'orateur aborde également la problématique du retour sur investissement pour les entreprises belges. Souvent, les grandes entreprises dominent les chaînes de valeur, les petites entreprises ne pouvant donc que difficilement participer à des projets de défense. La participation des petites entreprises et la création de valeurs par celles-ci devraient être contractuellement garanties lors des achats de défense. Les obstacles administratifs et financiers, tels que les cautions élevées ou les lettres de crédit, entravent également la participation à de grands programmes de développement, comme les projets du FED. Il est nécessaire de mettre en place une politique qui réduira ces seuils et apportera un meilleur soutien aux petites entreprises.

II. — QUESTIONS ET OBSERVATIONS DES MEMBRES

M. Koen Metsu (N-VA) fait observer que, si la thématique de l'industrie belge de la défense a longtemps été un tabou, un dialogue constructif se met enfin en place entre l'industrie et le Parlement. Il souligne que

benadrukt dat dit domein voor vele parlementsleden nog nieuw terrein is, en dat verdere verdieping noodzakelijk is aangezien het belang van de defensie-industrie in de komende jaren vermoedelijk alleen maar zal toenemen.

Hij wijst op het belang van een duidelijke return on investment voor België bij defensiecontracten en pleit ervoor dat de Belgische defensie-industrie niet langer als een ondergeschikte speler wordt behandeld. In dat verband verwijst hij naar eerdere projecten, zoals CaMo, waarbij de verdeling van voordelen volgens hem disproportioneel was. Hij vraagt hoe de verschillende instanties, waaronder het Agentschap voor Buitenlandse Handel (ABH), kunnen bijdragen aan een evenwichtigere economische return en hoe zij rekening houden met mogelijke valkuilen in hun beleid en rapportage.

De heer Metsu benadrukt bovendien de noodzaak om kleine en innovatieve ondernemingen binnen de defensiesector beter te ondersteunen. Deze bedrijven beschikken volgens hem over waardevolle ideeën op het vlak van onderzoek, ontwikkeling en innovatie, maar botsen op logge aanbestedingsprocedures en complexe regelgeving. Hij vraagt zich af hoe hun participatie in toekomstige defensieprojecten kan worden bevorderd en hoe zij toegang kunnen krijgen tot Europese subsidies en fondsen.

Verder informeert hij naar de mogelijke en gewenste rol van het *European Defence Agency* (EDA) in dit verband, aangezien de beschikbare Europese en NAVO-budgetten aanzienlijk stijgen. Hij uit zijn bezorgdheid over de competitieve achterstand die België heeft opgelopen ten opzichte van andere landen, die in defensie veel verder staan, en vraagt of deze achterstand nog in te halen is.

Tot slot onderstreept de heer Metsu het belang van nieuwe domeinen zoals cyberdefensie, die een steeds prominentere plaats innemen binnen het defensiebeleid. Legt *Flanders Investment & Trade* (FIT) een extra klemtoon op de ondersteuning van Belgische spelers binnen deze snelgroeiende cybersector?

Mevrouw Kristien Verbelen (VB) waardeert dat het debat vanuit verschillende invalshoeken kan worden gevoerd en wijst op het belang van de versterking van Belgische kmo's binnen de defensiesector evenals van het verminderen van buitenlandse afhankelijkheid voor kritieke onderdelen en technologie. Hoe worden die afhankelijkheden in kaart gebracht en zijn er nog federale regels die de uitvoer van militair materieel door onze bedrijven belemmeren – en zo ja, of die belemmeringen vooral administratief van aard zijn? Kunnen de

ce domaine reste *terra incognita* pour de nombreux membres du Parlement. Un approfondissement de ces matières sera nécessaire puisque l'industrie de la défense ne va probablement cesser de gagner en importance dans les années à venir.

L'intervenant souligne l'intérêt d'un retour sur investissement clair pour la Belgique dans les contrats liés à la défense et souhaite que l'industrie belge de la défense ne soit plus traitée en parent pauvre. Dans ce cadre, il renvoie à des projets antérieurs, tels que CaMo, qui ont, selon lui, été marqués par une répartition disproportionnée des avantages. Il demande comment les différentes instances, dont l'Agence pour le Commerce extérieur (ACE), peuvent contribuer à un retour économique plus équilibré et comment elles tiennent compte des éventuelles lacunes constatées dans les politiques appliquées et dans les procédures de *reporting*.

M. Metsu insiste en outre sur la nécessité d'apporter un meilleur soutien aux petites entreprises innovantes actives au sein du secteur de la défense. Ces entreprises, qui disposent selon lui d'idées précieuses en matière de recherche, de développement et d'innovation, se heurtent à la lourdeur des procédures de marché public et à la complexité des réglementations. Il se demande comment leur participation à des projets liés à la défense peut être favorisée et comment elles peuvent accéder aux subventions et aux fonds européens.

L'intervenant souhaite par ailleurs obtenir des informations quant au rôle potentiel et souhaitable de l'Agence européenne de défense (AED) en la matière, dans un contexte où les budgets disponibles de l'UE et de l'OTAN augmentent considérablement. Il exprime son inquiétude quant au retard compétitif accumulé par la Belgique par rapport aux autres pays et demande si ce retard peut encore être rattrapé.

Pour conclure, M. Metsu souligne l'importance de nouveaux domaines tels que la cyberdéfense, qui jouent un rôle croissant dans la politique de défense. L'agence *Flanders Investment & Trade* (FIT) accorde-t-elle une attention particulière au soutien des acteurs belges intervenant dans ce secteur en pleine croissance?

Mme Kristien Verbelen (VB) se félicite que le débat puisse inclure différents points de vue et souligne qu'il est important de renforcer les PME belges dans le secteur de la défense ainsi que de réduire la dépendance vis-à-vis de l'étranger en ce qui concerne les composants et les technologies critiques. Comment ces dépendances sont-elles identifiées et existe-t-il encore des règles fédérales qui entravent l'exportation de matériel militaire par nos entreprises? Dans l'affirmative, ces obstacles sont-ils principalement de nature administrative? Les

sprekers de deelname verduidelijken van de bedrijven aan de economische missie en waarom andere bedrijven niet deelnamen? Is er een overzicht beschikbaar van de samenwerking tussen alle betrokken actoren? Hoever reikt die samenwerking? Het is belangrijk dat België niet te afhankelijk wordt van grote internationale spelers (zoals de VS of China); volstaat innovatie om die afhankelijkheid te doorbreken of zijn er bijkomende maatregelen nodig? Mevrouw Verbelen is bezorgd over de positie van kleinere landen en regio's binnen de Europese defensiemarkt en vraagt zich af of Europese instrumenten voor hen eerlijk werken.

De heer Philippe Courard (PS) betreurt dat de hoorzitting samenvalt met een belangrijke buitenlandse missie, waardoor veel commissieleden afwezig zijn. Bij de planning van de werkzaamheden van de commissie voor Landsverdediging schiet de prioriteitsbepaling er soms bij in en de chef Defensie (CHoD) blijkt zelden beschikbaar te zijn om het Parlement te informeren.

De hoorzittingen hebben als doel de commissieleden toelichting te verschaffen, wat beter kan worden bereikt met een substantieel debat over de reeds ingediende parlementaire voorstellen van zowel meerderheid als oppositie. Kennen de sprekers die teksten en wat denken ze over de inhoud, waarde en eventuele tekortkomingen ervan?

De heer Courard stelt zich vervolgens vragen bij de verhouding tussen de Europese en de Amerikaanse investeringen op het vlak van defensie. Hoewel het discours ten gunste van een grotere Europese autonomie opgeld doet, blijft de praktijk vaak sterk op samenwerking met de Verenigde Staten gericht. Hij had graag verduidelijking gekregen over de werkelijke omvang van de handelsbetrekkingen (zowel aan- als verkoop) tussen België, Europa en de Verenigde Staten en over de mate waarin Europese producten uitgerust zijn met Amerikaanse technologie.

De heer Courard benadrukt ook het belang van de ruimtevaartsector, de sterke positie die België erin inneemt en de aanzienlijke economische return die hij genereert. Hij maakt zich echter zorgen over het plan van de regering om de middelen van BELSPO met 20 % te verlagen, wat indruist tegen de nood aan investeringen in onderzoek, ontwikkeling en innovatie.

In het licht van de verslechterende internationale context vestigt hij tevens de aandacht op de bescherming van de kritieke infrastructuren en van de defensiebedrijven. In welke maatregelen is voorzien met het oog op de

orateurs peuvent-ils donner des précisions au sujet de la participation des entreprises concernées à la mission économique et expliquer pourquoi d'autres entreprises n'y ont pas participé? A-t-on une vue d'ensemble de la collaboration entre toutes les parties prenantes? Quelle est la portée de cette collaboration? Il importe que la Belgique ne devienne pas trop dépendante des grands acteurs internationaux (tels que les États-Unis ou la Chine). L'innovation suffira-t-elle pour s'affranchir de cette dépendance ou des mesures complémentaires seront-elles nécessaires? Mme Verbelen s'inquiète de la position des pays et des régions de petite taille sur le marché européen de la défense, et se demande si les instruments européens les traitent équitablement.

M. Philippe Courard (PS) déplore que l'audition ait lieu au moment où une mission importante à l'étranger se déroule, ce qui a entraîné de nombreuses absences parmi les membres de la commission. La planification des travaux de la commission de la Défense nationale semble parfois refléter un manque de priorité et le Chef de la Défense est rarement disponible pour informer le Parlement.

L'objectif des auditions est d'éclairer les membres de la commission et que cela pourrait être mieux réalisé par une discussion substantielle sur les propositions parlementaires déjà déposées, tant par la majorité que par l'opposition. Est-ce que les orateurs connaissent ces textes et quel est leur avis sur leur contenu, leur valeur et les éventuelles lacunes?

L'intervenant s'interroge ensuite sur la relation entre les investissements européens et américains en matière de défense. Il existe un discours en faveur d'une plus grande autonomie européenne, alors que la pratique reste parfois très orientée vers la coopération avec les États-Unis. Il souhaite obtenir des précisions sur l'ampleur réelle des relations commerciales entre la Belgique, l'Europe et les États-Unis, tant en termes d'achats que de ventes, et sur la part de la technologie américaine dans les produits européens.

M. Courard souligne également l'importance du secteur spatial, dans lequel la Belgique occupe une position forte et génère un retour économique significatif. Il s'inquiète cependant du projet gouvernemental de réduire de 20 % les moyens de BELSPO, ce qui va à l'encontre de la nécessité d'investir dans la recherche, le développement et l'innovation.

Il attire également l'attention sur la protection des infrastructures critiques et des entreprises de défense, compte tenu de la détérioration du contexte international. Quelles sont les mesures prévues pour sécuriser

beveiliging van die sites? Wat de rol van de defensieattachés betreft, vindt de heer Courard het initiatief zeker positief, al is nog aanvullende opleiding en omkadering vereist opdat zij hun nieuwe opdrachten correct kunnen uitvoeren. Prinselijke missies dragen eveneens bij tot het succes van de Belgische bedrijven.

De heer Courard deelt de bezorgdheid van de heer Koen Metsu over de moeilijke toegang van kmo's tot overheidsopdrachten voor defensie. Er is meer flexibiliteit en ondersteuning nodig opdat ook zij een grotere rol kunnen spelen in de sector.

De heer Mathieu Michel (MR) benadrukt dat de hoorzitting plaatsvindt in bijzonder grillige geopolitieke tijden. De strategische belangen moeten inderdaad worden uitgeklaard, weliswaar met oog voor de economische realiteit van België. Het komt erop aan een macrovisie uit te werken, vooral op Europese schaal, toch het meest logische niveau om autonomie en strategische slagkracht te waarborgen.

De heer Michel breekt een lans voor samenhang en samenwerking, waar het vandaag door de versnipperde besluitvorming in België, met nu eens federale en dan weer regionale bevoegdheden, soms ver naar zoeken is. Hij noemt cyberveiligheid, opleiding en onderwijs als voorbeelden van domeinen die coördinatie vergen. België moet meegaan in een gezamenlijke Europese visie, met het programma voor de Europese defensie-industrie (EDIP) als gemene deler om de gewestelijke en nationale inspanningen op elkaar af te stemmen.

De spreker hekelt de interne concurrentie en de industriële versnippering (onder meer geïllustreerd door het Franse SCAF-programma) en pleit voor meer Europese samenwerking in de uitbouw van strategische capaciteiten zoals munitie, onderzeedrones en cybertechnologie. Hij noemt daarbij het voorbeeld van IMEC.

De heer Michel vraagt zich ook af welke rol overheidsopdrachten, financiering en uitvoervergunningen spelen in de ontwikkeling van de defensie-industrie en benadrukt het belang van start-ups binnen dat hele ecosysteem. Hij trekt het begrip defensie breder dan louter het militaire aspect en stelt dat het ook burgerlijke veerkracht, cyberveiligheid en continuïteit van kritieke diensten behelst, zoals de aanvallen op luchthavens hebben aangetoond.

Tot besluit heeft de heer Michel een aantal concrete vragen over:

— het aanbestedingsbeleid en de stimuli om strategisch interessante industrieën aan te trekken;

ces sites industriels? Quant au rôle des attachés de défense, une initiative certes positive, mais qui nécessite une formation et un encadrement supplémentaires pour remplir correctement leurs nouvelles missions. Les missions princeïères contribuent également au succès des entreprises belges.

M. Courard partage les préoccupations de M. Koen Metsu sur les difficultés des PME à accéder aux marchés de la défense, il faut plus de flexibilité et de soutien afin de mieux les intégrer dans le secteur.

M. Mathieu Michel (MR) souligne que l'audition se tient dans un contexte géopolitique fortement évolutif. Il insiste sur la nécessité de clarifier les enjeux stratégiques tout en prenant en compte la réalité économique des territoires belges. Il importe d'avoir une vision macro, particulièrement à l'échelle européenne, qui est l'espace le plus cohérent pour garantir autonomie et solidité stratégique.

M. Michel insiste sur la cohérence et la collaboration, menacées par la fragmentation des lieux de décision en Belgique, notamment entre compétences fédérales et régionales. Il évoque la cybersécurité, la formation et l'enseignement comme exemples de domaines nécessitant une coordination. La Belgique doit se rattacher à une vision européenne commune, notamment via le Programme Industriel de Défense Européen (EDIP), qui constitue un dénominateur commun pour aligner les efforts régionaux et nationaux.

Il critique la compétition interne et la fragmentation industrielle, illustrée par l'exemple du SCAF en France, et plaide pour une coopération européenne renforcée dans le développement des capacités stratégiques, telles que les munitions, les drones sous-marins ou les technologies cyber, en citant l'exemple d'IMEC.

M. Michel s'interroge également sur le rôle des marchés publics, des financements et des licences d'exportation dans le développement des industries de défense et souligne l'importance des start-ups dans cet écosystème. Il élargit la notion de défense au-delà du militaire, en incluant la résilience civile, la cybersécurité et la continuité des services critiques, comme l'illustrent les attaques sur les aéroports.

Pour conclure, M. Michel formule plusieurs questions concrètes sur:

— les politiques de marché public et les incitations à la localisation industrielle sur des fonctions stratégiques;

— de Europese coördinatie om overlap in de defensie-industrie te voorkomen;

— de Belgische bijdrage aan de Europese defensie-investering (EDIP);

— cyberveiligheid en de aanpassing aan hybride-oorlogen.

De heer Robin Tonniau (PVDA-PTB) stelt vast dat de Belgische en Europese industrie in het algemeen niet goed functioneert. De Duitse industrie gaat door een diepe crisis, met name in de automobielsector, waar de productie met 3,9 % daalt en 51.500 banen verloren zijn gegaan in één jaar, als gevolg van hoge energiekosten en een gebrek aan investeringen in toekomstgerichte industrie evenals negatieve effecten van exporttarieven, zoals die van de Verenigde Staten.

Er is bijvoorbeeld een Chinees bedrijf dat volledig geautomatiseerde “*black factories*” gebruikt en zijn samenwerking met Duitse toeleveringsbedrijven beëindigt vanwege de gebrekkige kwaliteit van hun producten. De heer Tonniau benadrukt het belang van industrie die voorziet in goederen voor het dagelijks leven, zoals auto's, fietsen, wasmachines en laptops, en waarschuwt voor de risico's van een te sterke focus op de defensie-industrie, die afhankelijkheid van conflict en tijdelijke bestellingen kan creëren.

Verder uit hij kritiek op het beleid van de Belgische minister van Defensie, die momenteel in de Verenigde Staten contracten probeert te sluiten, onder andere met het bedrijf Palantir, dat samenwerkt met het Israëliëse leger. Hoe zit het met eerder gemaakte afspraken van de Belgische regering om de wapenexport naar Israël te reguleren en zijn de aanwezige vertegenwoordigers van de industrie hierover geïnformeerd en hebben zij duidelijke instructies ontvangen?

De heer Stéphane Lasseaux (Les Engagés) benadrukt dat de defensiesector thans als een strategische sector wordt beschouwd en daardoor kan rekenen op steun van de regeringen. Het is zaak de moeilijkheden te erkennen die de hele sector ondervindt, niet alleen op macroniveau maar ook op microniveau, met name de gewesten en kmo's die zich specifiek op weinig bekende niches toelagen.

Volgens de heer Lasseaux moet de Europese samenwerking worden opgevoerd en is er nood aan meer synergie tussen de regio's. De uitbouw van de sector hangt af van de export en van samenwerking met derde

— la coordination européenne pour éviter les doublons dans l'industrie de défense;

— la contribution de la Belgique au programme EDIP européen;

— la cybersécurité et l'adaptation aux guerres hybrides.

M. Robin Tonniau (PVDA-PTB) observe que l'industrie belge et l'industrie européenne, en général, sont en difficulté. L'industrie allemande traverse une crise profonde, notamment dans le secteur automobile, où la production a baissé de 3,9 % et où 51.500 emplois ont été perdus en un an, en raison des coûts élevés de l'énergie et d'un manque d'investissements dans les industries d'avenir, ainsi que des effets négatifs des droits de douane frappant les exportations, tels que ceux imposés par les États-Unis.

L'intervenant cite l'exemple d'une entreprise chinoise qui utilise des “*black factories*” entièrement automatisées et qui a mis fin à sa collaboration avec des fournisseurs allemands en raison de la piètre qualité de leurs produits. M. Tonniau souligne l'importance des industries qui fabriquent des biens de consommation courante, tels que les voitures, les bicyclettes, les machines à laver et les ordinateurs portables, et met en garde contre les risques d'une concentration excessive sur l'industrie de la défense, qui pourrait créer une dépendance vis-à-vis des conflits et des commandes temporaires.

L'intervenant critique en outre la politique du ministre belge de la Défense, qui tente actuellement de conclure des contrats aux États-Unis, notamment avec l'entreprise Palantir, qui collabore avec l'armée israélienne. Que vont devenir les accords conclus précédemment par le gouvernement belge en vue de la réglementation des exportations d'armes vers Israël? Les représentants de l'industrie présents en ont-ils été informés et ont-ils reçu des instructions claires?

M. Stéphane Lasseaux (Les Engagés) souligne que le secteur de la défense est désormais reconnu comme un secteur stratégique et bénéficie du soutien des gouvernements. Il insiste sur l'importance de reconnaître les difficultés rencontrées par l'ensemble du secteur, tant au niveau macro que micro, notamment au niveau régional et des PME spécialisées dans des niches peu connues.

Il met en avant la nécessité d'une coopération européenne renforcée et d'une meilleure synergie entre les différentes régions. Le développement du secteur repose sur l'exportation et la coopération avec des acteurs tiers,

spelers. Voorts moet snel worden samengezeten met de kmo's om hun specifieke belemmeringen beter te vatten.

De lang stiefmoederlijk behandelde defensie-industrie heeft de perceptie nu mee en vormt een troef voor de nationale en Europese defensie. Alleen een sterke industriële en technologische basis kan de veiligheid waarborgen en de democratische vrijheden vrijwaren.

De spreker ziet daarbij verschillende obstakels en uitdagingen, niet alleen inzake administratie, milieu of governance, maar ook op het vlak van financiering, met name door de bankensector. Het is dus maar de vraag of de nieuwe Strategische Visie van Defensie zal volstaan qua orderstabiliteit en langetermijnaankopen.

De heer Lasseaux attendeert ook op de krapte aan gekwalificeerd wetenschappelijk, technisch en wiskundig personeel en op het belang van samenwerking tussen de sector, de overheid en de universiteiten op het vlak van opleiding en toegepast onderzoek. Ook de talloze regelgevende procedures en openbare onderzoeken zijn een rem op de ontwikkeling. Een vereenvoudiging en versnelling dringt zich dan ook op, uiteraard met naleving van de vigerende wetgeving.

De heer Axel Weydts (Vooruit) stelt dat hij de Belgische defensie-industrie niet zo goed kent, maar deze geleidelijk leert begrijpen door bezoeken aan bedrijven en gesprekken met betrokkenen. Hij benadrukt dat de sector voornamelijk bestaat uit *dual use*-toepassingen, waarbij technologieën zowel civiel als militair worden ingezet (bijvoorbeeld Advionics in Oostkamp of ScioTeq in Kortrijk).

De sector is een belangrijke werkgever en is zeer innovatief, maar het tekort aan technisch geschoold personeel vormt een structurele bottleneck. Degelijk onderwijs en opleidingen zijn essentieel om te beschikken over voldoende technisch personeel en om de groei van de defensiebedrijven mogelijk te maken.

Uit de Strategische visie van Defensie blijkt trouwens duidelijk het strategische belang dat de regering aan de sector hecht. Er worden nu historisch hoge bedragen uitgetrokken voor innovatie binnen de defensie-uitgaven en de Strategische Visie is duidelijk toekomstgericht.

De heer Weydts benadrukt het noodzakelijke evenwicht tussen robuuste aanbestedingsprocedures en flexibiliteit om snel te kunnen handelen, met specifieke verwijzing naar artikel 346 van het EU Verdrag. Transparantie en financiële controle zijn cruciaal om het vertrouwen

et il est essentiel de rencontrer prochainement les PME pour mieux comprendre leurs obstacles spécifiques.

L'industrie de défense, autrefois négligée, est désormais vue positivement et constitue un atout pour la Défense nationale et européenne. La base industrielle et technologique doit rester solide pour garantir la sécurité et les libertés démocratiques.

L'orateur identifie plusieurs difficultés, telles que des contraintes administratives, environnementales ou de gouvernance, ainsi que des défis liés au financement, notamment par le secteur bancaire. Il se demande si la nouvelle Vision Stratégique de la défense suffira en termes de stabilité des commandes et d'achats à long terme.

M. Lasseaux attire également l'attention sur la pénurie de main-d'œuvre qualifiée dans les domaines scientifiques, techniques et mathématiques, et sur l'importance de partenariats entre le secteur, les pouvoirs publics et les universités pour la formation et la recherche appliquée. Il y a également un grand nombre de procédures réglementaires et enquêtes publiques qui ralentissent le développement qui devraient être simplifiées et accélérées, tout en respectant la législation en vigueur.

M. Axel Weydts (Vooruit) indique qu'il ne connaît pas bien l'industrie belge de la défense mais qu'il apprend petit à petit à la comprendre en visitant des entreprises et en discutant avec des parties prenantes. Il souligne que ce secteur développe principalement des applications à double usage, les technologies étant utilisées à des fins à la fois civiles et militaires (par exemple, Advionics à Oostkamp ou ScioTeq à Courtrai).

Le secteur de la défense et de la sécurité est un employeur majeur et très innovant, mais le manque de personnel techniquement qualifié constitue un frein structurel. Un enseignement et des formations de qualité sont essentiels pour disposer d'un personnel technique suffisant et permettre la croissance des entreprises de la défense.

La Vision stratégique de Défense illustre d'ailleurs clairement l'importance stratégique que le gouvernement accorde à ce secteur. Des montants historiquement élevés sont à présent prévus pour l'innovation dans les dépenses de défense, et la vision stratégique est clairement tournée vers l'avenir.

M. Weydts insiste sur l'équilibre nécessaire entre des procédures d'appel d'offres robustes et la flexibilité nécessaire pour agir rapidement, en renvoyant spécifiquement à l'article 346 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne. La transparence et le contrôle

van de bevolking te behouden en ongepaste financiële transacties te voorkomen.

Ten slotte stelt de heer Weydts vragen over de mogelijke terughoudendheid van de financiële sector om te investeren in defensiebedrijven en over het aandeel van aankopen buiten Europa. Hij betwijfelt dat het merendeel van de aankopen buiten Europa plaatsvindt en schat dat dit slechts 5 à 10 % betreft, terwijl het grootste deel binnen Europa wordt gerealiseerd. Hij onderstreept het belang van investeringen in de Europese defensie-industrie, zowel qua economische return als qua strategische onafhankelijkheid en nationale veiligheid.

De heer Koen Van den Heuvel (cd&v) benadrukt het belang van een grondige gedachtewisseling over de Belgische en Europese defensie-industrie, gelet op de noodzakelijke inhaalbeweging die de komende jaren moet plaatsvinden. Er zijn aanzienlijke extra investeringen nodig ten belope van tientallen miljarden euro. Het is dan ook essentieel deze middelen in te zetten om een sterke Europese defensie-industrie uit te bouwen.

Uit een SIPRI-studie blijkt dat het aandeel van de militaire uitgaven van Europese NAVO-landen dat naar de Verenigde Staten vloeit, gestegen is van 50 % in de periode 2015-2019 tot meer dan 60 % tussen 2020 en 2024. In het licht van de politieke ontwikkelingen en de houding van de Amerikaanse regering komt het erop aan de Europese afhankelijkheid van buitenlandse defensie-industrieën af te bouwen.

Dergelijke versterkte Europese defensiesector biedt trouwens een aanzienlijke economische meerwaarde onder meer via werkgelegenheid, innovatieve *spillover*-effecten en *dual use*-toepassingen. De spreker onderstreept tevens de nood aan Europese interoperabiliteit en strategische autonomie, die onlosmakelijk verbonden zijn met efficiëntiewinsten en de uitbouw van een echte Europese defensie-unie.

Voor een middelgroot land als België komt het erop aan om, via een versterkte samenwerking met Europese partners, hierin een rol te spelen. Welke concrete voorstellen zouden de sprekers doen om deze Europese samenwerking te verbeteren, obstakels weg te nemen en vooral de kleinere Belgische kmo's – die 65 % van de defensiebedrijven uitmaken – beter te integreren in grotere Europese consortia?

Overigens is ook de intra-Belgische samenwerking belangrijk, een aangelegenheid waar ook het voorstel van resolutie van de cd&v-fractie betreffende het streven naar een meer Europees geïntegreerde defensie en een echte Europese Defensie-Unie (DOC 56 0584/001)

financier sont cruciaux pour conserver la confiance de la population et prévenir les transactions financières inappropriées.

Enfin, M. Weydts pose des questions sur l'éventuelle réticence du secteur financier à investir dans les entreprises de défense et sur la part des achats réalisés en dehors de l'Europe. Il doute que ceux-ci soient majoritaires et estime que leur proportion ne représente que 5 à 10 %, alors que la majorité des achats sont réalisés en Europe. Il souligne l'importance des investissements dans l'industrie européenne de la défense, tant pour les retours économiques que pour l'indépendance stratégique et la sécurité nationale.

M. Koen Van den Heuvel (cd&v) souligne l'importance d'un échange de vues approfondi sur l'industrie de la défense belge et européenne, compte tenu du rattrapage nécessaire dans les années à venir. Des investissements supplémentaires considérables, de l'ordre de plusieurs dizaines de milliards d'euros, s'imposent. Il est donc essentiel d'utiliser ces moyens pour développer une industrie européenne de la défense solide.

Une étude du SIPRI montre que la part des dépenses militaires des pays européens de l'OTAN destinée aux États-Unis est passée de 50 % sur la période 2015-2019 à plus de 60 % entre 2020 et 2024. Compte tenu des développements politiques et de l'attitude adoptée par le gouvernement américain, il devient essentiel pour l'Europe de réduire sa dépendance vis-à-vis des industries de défense étrangères.

Un secteur de défense européen renforcé offre d'ailleurs une plus-value économique importante, notamment en termes d'emplois, de retombées en matière d'innovation et d'applications à double usage. L'intervenant souligne aussi la nécessité d'assurer l'interopérabilité européenne et l'autonomie stratégique, qui sont étroitement liées aux gains d'efficacité et à la construction d'une véritable Union européenne de la Défense.

Un pays de taille moyenne comme la Belgique doit, en renforçant sa coopération avec ses partenaires européens, jouer un rôle actif dans ce domaine. Quelles propositions concrètes les orateurs pourraient-ils formuler pour améliorer cette coopération, lever les obstacles et, surtout, mieux intégrer les PME belges – qui représentent 65 % des entreprises de défense – au sein de plus grands consortiums européens?

Par ailleurs, la coopération intra-belge reste un point important, sur lequel la proposition de résolution du groupe cd&v visant à œuvrer en faveur d'une défense intégrée européenne et d'une véritable Union européenne de la Défense (DOC 56 0584/001) attire également

aandacht voor vraagt. Kunnen de sprekers de stand van zaken inzake het gewenste interfederale overleg toelichten? Welke eventuele belemmeringen moeten nog worden weggewerkt?

Wat denken de sprekers over mogelijke verbeteringen aan de werking van de DIRS en over de financiering van de defensie-industrie? Banken en investeringsfondsen zijn terughoudend om in defensie te investeren, maar er zijn tekenen van een kentering; hopelijk kan deze sector voortaan opnieuw op meer financiële ondersteuning rekenen, zodat de noodzakelijke modernisering en versterking van de defensiecapaciteiten ook daadwerkelijk gerealiseerd kan worden.

De heer Kjell Vander Elst (Open Vld) benadrukt het grote belang van het thema van de Belgische defensie-industrie, zoals ook blijkt uit de verschillende resoluties die momenteel in de commissie voor Landsverdediging aanhangig zijn. Dit is een sector in volle groei die overigens veel meer omvat dan enkel de productie van wapens en munitie. De defensie-industrie omvat tal van innovatieve en technologische domeinen zoals *dual use*-toepassingen, onderzoek en ontwikkeling, dronetechnologie en hoogtechnologische producten.

In België betreft het, naast een beperkt aantal grote spelers, vooral kmo's die deels actief zijn in defensierele activiteiten. Het is essentieel dat deze bedrijven worden gestimuleerd, zowel door de private sector zelf als door de overheid en de politiek. Samenwerking is de sleutel om de Belgische defensie-industrie verder vorm te geven en structuur te brengen in een nog jonge en versnipperde sector en deze op een coherente manier te ondersteunen.

Het streven naar Europese strategische autonomie mag niet leiden tot een concentratie van middelen in slechts één of enkele lidstaten, zoals Duitsland of Frankrijk. Alle Europese landen moeten baat kunnen hebben bij deze investeringen en de daartoe beschikbare Europese fondsen. De Belgische defensie-industrie moet daartoe een duidelijk kader en begeleiding krijgen om succesvol toegang te vinden tot die fondsen. Versnippering van zowel de Europese als de Belgische defensie-industrie moet absoluut worden voorkomen.

Op Belgisch niveau is er een veelheid aan instanties – FIT, AWEX, hub.brussels en het Agentschap Buitenlandse Handel – die elk een rol spelen maar vaak naast elkaar opereren. De heer Vander Elst pleit voor meer eendracht en samenwerking, waarbij het Agentschap Buitenlandse Handel een sleutelrol zou moeten spelen om een gezamenlijk Belgisch front te vormen richting Europa.

l'attention. Les orateurs pourraient-ils préciser l'état d'avancement de la concertation interfédérale souhaitée? Quels sont les éventuels obstacles qui doivent encore être levés?

Que pensent les orateurs des possibilités d'amélioration du fonctionnement de la DIRS et du financement de l'industrie de la défense? Les banques et les fonds d'investissement sont réticents à investir dans ce domaine, mais des signes de changement apparaissent; il faut espérer que le secteur pourra désormais bénéficier d'un soutien financier accru, afin que la modernisation et le renforcement nécessaires des capacités de défense puissent effectivement se concrétiser.

M. Kjell Vander Elst (Open Vld) souligne l'importance capitale de l'industrie de défense belge, comme le confirment les différentes résolutions dont a été saisie la commission de la Défense nationale. Il s'agit d'un secteur en pleine expansion, qui dépasse d'ailleurs largement la simple production d'armes et de munitions et englobe de nombreux domaines innovants et technologiques, tels que les applications à double usage, la recherche et le développement, la technologie des drones et les produits de haute technologie.

En Belgique, mis à part un nombre limité de grands acteurs, ce sont surtout les PME qui interviennent partiellement dans des activités liées à la défense. Il est essentiel que ces entreprises soient soutenues et encouragées, tant par le secteur privé que par l'État et par la sphère politique. La coopération est la clé pour façonner l'industrie de défense belge, structurer un secteur encore jeune et fragmenté, et le soutenir de manière cohérente.

La poursuite de l'autonomie stratégique européenne ne doit pas entraîner une concentration des moyens dans un ou quelques États membres seulement, comme l'Allemagne ou la France. Tous les pays européens doivent pouvoir bénéficier de ces investissements et des fonds européens dédiés. À cette fin, l'industrie de défense belge doit disposer d'un cadre clair et d'un accompagnement afin de pouvoir accéder effectivement à ces fonds. La fragmentation de l'industrie de défense, tant européenne que belge, doit absolument être évitée.

Au niveau belge, de nombreuses instances – FIT, AWEX, hub.brussels et l'Agence pour le Commerce extérieur – remplissent leurs missions respectives, mais agissent souvent en parallèle. M. Vander Elst recommande davantage d'unité et de coopération, l'Agence pour le Commerce extérieur devant occuper un rôle central dans l'organisation d'un front commun belge vis-à-vis de l'Europe.

De spreker stelt vervolgens een reeks beleidsgerichte vragen. Hoe kan de Belgische overheid samen met de private sector garanderen dat Belgische bedrijven maximaal profiteren van de stijgende investeringen en fondsen in Defensie? Hoe kunnen kleine ondernemingen beter worden ondersteund om toegang te krijgen tot grote Europese contracten?

Is de Belgische defensie-industrie betrokken bij de opmaak en uitvoering van de Strategische Visie en de militaire programmeringswet, wat essentieel is om tijdig in te spelen op technologische en financiële ontwikkelingen?

Financiering van defensiebedrijven was lang een taboe binnen de bankensector; zijn er inmiddels verbeteringen merkbaar in de toegang tot financiering, zowel bij Belgische als Europese banken? De resterende taboes moeten worden gesloopt, onder meer via nationale maatregelen zoals de herziening van de zogenoemde richtlijn-Muyters, om defensiegerelateerde investeringen niet langer te ontmoedigen.

Is er nog sprake van *gold-plating*, waarbij België of de gewesten Europese regelgeving strenger toepassen dan nodig? Om dat te verhelpen is er nood aan een helder en uniform regelgevend kader voor alle Belgische defensiebedrijven.

Wat zijn de eerste resultaten van het Vlaams Defensieplan en zijn er al investeringsprojecten lopend of gepland via de Participatiemaatschappij Vlaanderen (PMV)?

De publicatie *Belgian Defense* van het Agentschap Buitenlandse Handel helpt het taboe rond de defensie-industrie te doorbreken; het verdient aanbeveling om deze publicatie in de toekomst te actualiseren in het licht van de Strategische Visie en de militaire programmeringswet, en om tevens meer succesverhalen van kmo's te belichten naast die van de grote spelers.

Handelsmissies zouden strategischer moeten worden gepland, waarbij defensie een van de criteria wordt om bestemmingen te bepalen. Dit vergt eveneens nauwe samenwerking tussen de federale en regionale actoren (FIT, AWEX, hub.brussels) om als één Belgische delegatie naar het buitenland te trekken en zo de internationale positie van de Belgische defensie-industrie te versterken.

L'intervenant pose ensuite une série de questions stratégiques. Comment les autorités belges pourraient-elles garantir, en collaboration avec le secteur privé, que les entreprises belges tirent au maximum profit de l'augmentation des investissements et des fonds en faveur de la Défense? Comment pourrait-on mieux aider les petites entreprises à décrocher d'importants contrats européens?

L'industrie belge de la défense est-elle associée à l'élaboration et à la mise en œuvre de la Vision stratégique et de la loi de programmation militaire, ce qui serait essentiel pour pouvoir réagir à temps aux évolutions technologiques et financières?

Le financement des entreprises de défense a longtemps été tabou au sein du secteur bancaire. Observe-t-on aujourd'hui des progrès en matière d'accès au financement, tant auprès des banques belges que des banques européennes? Il faudra lever les tabous restant, notamment en prenant des mesures à l'échelle nationale, comme la révision de la "directive Muyters", pour ne plus décourager les investissements liés à la Défense.

Est-il encore question de surréglementation de la part de l'autorité fédérale ou des Régions, qui appliquent de manière plus stricte que nécessaire la réglementation européenne? Pour y remédier, il conviendrait d'élaborer un cadre réglementaire clair et uniforme pour l'ensemble des entreprises de défense belges.

Quels sont les premiers résultats du Plan flamand de Défense? Des projets d'investissements menés au travers de la Société flamande de participations (*Participatiemaatschappij Vlaanderen* (PMV)) sont-ils déjà en cours ou planifiés?

La publication *Belgian Defense* élaborée par l'Agence pour le commerce extérieur contribue à briser le tabou autour de l'industrie de la défense. Il se recommanderait, à l'avenir, d'actualiser cette publication à la lumière de la Vision stratégique et de la loi de programmation militaire, et de mettre aussi en avant davantage de réussites de PME, parallèlement à celles des acteurs majeurs du secteur.

Les missions économiques devraient être planifiées de manière plus stratégique, en considérant la défense comme l'un des critères à prendre en compte pour définir les destinations. Cela nécessitera aussi une coopération étroite entre les acteurs fédéraux et régionaux (FIT, AWEX, hub.brussels), pour pouvoir dépêcher une seule délégation belge à l'étranger et renforcer ainsi la position internationale de notre industrie de la défense.

Mevrouw Darya Safai (N-VA) benadrukt dat de wereld vandaag geconfronteerd wordt met talrijke conflicten en oorlogen. Crisissen bieden echter ook opportuniteiten; België moet deze opportuniteiten identificeren en nagaan hoe deze ten goede aan te wenden.

Een sterke industrie is van essentieel belang voor de toekomst van de Belgische Defensie. Een moderne Defensie vereist niet enkel een krachtig leger, maar ook een solide industriële en innovatieve basis. Innovatie is de sleutel tot vooruitgang, zowel voor de defensie-sector als voor de bredere samenleving, aangezien zij talrijke banen kan creëren. Het is aan de politici om het maatschappelijk draagvlak voor dergelijke investeringen te versterken en de bevolking duidelijk te maken dat Defensie en industriële ontwikkeling ook economische kansen inhouden.

Een goed voorbeeld zijn de door Rusland tegen Oekraïne massaal ingezette Shahed-drones, goedkope Iraanse toestellen, die moeilijk te onderscheppen zijn. Het Westen heeft tot op heden geen afdoend antwoord geboden op deze dreiging. Zelfs recente aanvallen op NAVO-landen met drones tonen volgens de spreker aan dat men nog steeds afhankelijk is van peperdure toestellen ter waarde van miljoenen euro's om deze goedkope dreigingen te counteren. Het Westen, België in het bijzonder, investeert onvoldoende in innovatie en het ontbreekt aan proactieve initiatieven om technologische oplossingen te ontwikkelen die een adequaat en kostenefficiënt antwoord kunnen bieden op nieuwe vormen van oorlogsvoering. Het is belangrijk om ook de kmo-sector hierin te betrekken en hen te ondersteunen.

III. — ANTWOORDEN VAN DE SPREKERS

A. Agentschap voor Buitenlandse Handel, mevrouw Christelle Charlier en de heer Bjarne Thys

Het ABH werd meer dan 20 jaar geleden opgericht middels een samenwerkingsovereenkomst tussen de gewesten; de raad van bestuur van het Agentschap is zeer evenwichtig samengesteld met vertegenwoordigers van de publieke en de private sector evenals van de federale als van de gewestelijke overheden. De meest zichtbare activiteit van het Agentschap zijn de prinselijke missies, die een waar speerpunt vormen en waaraan telkens een 500-tal bedrijven deelnemen. Deze missies zijn een uitstekende gelegenheid voor onderlinge netwerking op alle niveaus. Ook de academische wereld is daarin vertegenwoordigd zodat er een ideale symbiose ontstaat. Het is de raad van bestuur die beslist waar de

Mme Darya Safai (N-VA) souligne que le monde fait aujourd'hui face à d'innombrables conflits et guerres. Mais les crises sont aussi porteuses d'occasions à saisir. La Belgique doit les identifier et réfléchir à la manière de les exploiter au mieux.

Une industrie forte est essentielle pour l'avenir de la Défense belge. Une Défense moderne nécessite non seulement une armée puissante, mais également une base industrielle solide et innovante. L'innovation est la clé du progrès, tant pour le secteur de la défense que pour la société dans son ensemble, dès lors qu'elle est porteuse de très nombreux emplois. Il appartient aux responsables politiques de renforcer l'adhésion de la population à ces investissements et de lui faire comprendre que la Défense et le développement industriel offrent aussi des débouchés économiques.

Les drones Shahed, appareils iraniens bon marché et difficile à intercepter que la Russie utilise massivement contre l'Ukraine, constituent un exemple éloquent à cet égard. L'Occident n'a jusqu'ici pas apporté de réponse suffisante à cette menace. Selon l'intervenante, même les récentes attaques de drones contre des pays de l'OTAN révèlent que nous sommes toujours dépendants d'appareils hors de prix (plusieurs millions d'euros) pour contrer ces menaces bon marché. L'Occident, et la Belgique en particulier, investit trop peu dans l'innovation, et il ne prend aucune initiative pour développer des solutions technologiques susceptibles d'apporter à ces nouvelles formes de guerre une réponse qui serait adéquate et qui présenterait un bon rapport qualité-prix. Il importerait d'associer aussi les PME à ce développement, et de leur apporter un soutien.

III. — RÉPONSES DES ORATEURS

A. Agence pour le Commerce extérieur, Mme Christelle Charlier et M. Bjarne Thys

L'ACE a été créée il y a plus de 20 ans par un accord de coopération entre les Régions; le conseil d'administration de l'Agence est composé, de manière très équilibrée, de représentants des secteurs public et privé ainsi que des autorités fédérales et régionales. Les activités les plus visibles de l'Agence sont les missions princières. Elles constituent un véritable fer de lance de l'Agence et rassemblent à chaque fois près de 500 entreprises. Ces missions sont une excellente occasion d'intensifier le réseautage à tous les niveaux. Le monde universitaire y est également représenté, ce qui crée une symbiose idéale. C'est le conseil d'administration qui décide de la destination des missions princières; la prochaine se

prinselijke missies heen gaan; de eerstvolgende volgende missie in 2026 is naar Turkije (mei) en Saoedi-Arabië (november).

Steeds meer bedrijven uit de defensiesector nemen deel aan handelsmissies, ze zijn nu veel actiever dan voorheen. Dat blijkt ook uit de momenteel lopende missie aan de Amerikaanse westkust waar heel wat defensiebedrijven aan deelnemen.

De bedrijvenselectie voor de publicaties van het Agentschap gebeurt in de eerste plaats door de gewesten. In 2027 komt er een vervolgpublishing op *Belgian Defence* en er zal worden voorgesteld om meer aandacht te besteden aan de kmo-sector.

B. Flanders Investment & Trade, de heer Michel Hofman, *Global Industry Lead Security & Defence*

De heer Michel Hofman beaamt dat cybersecurity een essentieel domein vormt binnen de Vlaamse strategie, ook al is het niet expliciet als afzonderlijk speerpunt benoemd. Vlaanderen heeft internationaal weinig naambekendheid op dit vlak en moet daarom duidelijke keuzes maken en een herkenbare branding ontwikkelen. FIT focust op luchtvaart, ruimtevaart en maritieme technologie, waarbij cybersecurity als transversaal thema in alle sectoren wordt geïntegreerd. Vlaanderen beschikt reeds over een sterk internationaal netwerk in civiele cybersecurity, onder meer via deelname aan de RSA-conferentie in San Francisco, wat als opstap kan dienen naar defensietoepassingen. FIT werkt daartoe samen met kennisinstellingen zoals KU Leuven en Howest.

Met betrekking tot aankopen binnen of buiten Europa bevestigt de heer Hofman dat cijfers kunnen variëren, maar dat vooral de trend naar Europese samenwerking belangrijk is. FIT ondersteunt die evolutie volledig en stemt zijn strategie af op de relevante Vlaamse, Belgische, Europese en internationale beleidsdocumenten. Ook strategische partnerschappen buiten de EU, zoals met Canada en het Verenigd Koninkrijk, worden meegenomen.

Wat betreft de intra Belgische samenwerking benadrukt de heer Hofman dat die goed functioneert. FIT werkt nauw samen met AWEX (Wallonië) en hub.brussels, onder meer via gezamenlijke stands op internationale beurzen zoals Farnborough en Le Bourget. Jaarlijks worden de actieprogramma's op elkaar afgestemd om de samenwerking te versterken. Ook de handelsmissie naar

rendra en Turquie (mai) et Arabie saoudite (novembre) en 2026.

Un nombre croissant d'entreprises du secteur de la défense participent à des missions commerciales. Elles y sont beaucoup plus actives qu'auparavant. Cela ressort également de la mission actuellement en cours sur la côte ouest américaine, à laquelle participent de nombreuses entreprises de ce secteur.

La sélection des entreprises pour les publications de l'Agence est d'abord effectuée par les Régions. En 2027, une mise-à-jour fera suite à "*Belgian Defence*" et il sera proposé d'accorder davantage d'attention au secteur des PME.

B. Flanders Investment & Trade, M. Michel Hofman, *Global Industry Lead Security & Defence*

M. Michel Hofman confirme que la cybersécurité est un domaine essentiel de la stratégie de la Flandre, même si elle n'est pas explicitement mentionnée comme priorité distincte. La Flandre a peu de renommée internationale dans ce domaine et doit donc effectuer des choix clairs et développer une image de marque reconnaissable. FIT met l'accent sur la navigation aérienne et spatiale ainsi que sur la technologie maritime, la cybersécurité étant intégrée comme thème transversal dans tous les secteurs. La Flandre dispose déjà d'un solide réseau international dans le domaine de la cybersécurité civile, grâce, notamment, à sa participation à la conférence RSA à San Francisco, qui peut servir de tremplin vers des applications dans le domaine de la défense. À cette fin, FIT collabore avec des centres d'expertise tels que la KU Leuven et Howest.

En ce qui concerne les achats effectués en Europe ou en dehors du continent, M. Hofman confirme que les chiffres peuvent varier, mais que c'est surtout la tendance à la coopération européenne qui est importante. FIT soutient pleinement cette évolution et aligne sa stratégie sur les documents politiques pertinents, qu'ils soient flamands, belges, européens ou internationaux. FIT tire également parti de partenariats stratégiques hors UE, par exemple avec le Canada et le Royaume-Uni.

En ce qui concerne la coopération intra-belge, M. Hofman souligne qu'elle fonctionne bien. FIT travaille en étroite collaboration avec l'AWEX (Wallonie) et hub.brussels, notamment par le biais de stands communs lors des salons internationaux, tels que Farnborough et Le Bourget. Chaque année, les programmes d'action sont coordonnés afin de renforcer la coopération. La

DSEI (*Defence and Security Equipment International*) in Londen werd samen met AWEX georganiseerd.

Het Vlaams defensieplan bevindt zich nog in ontwikkeling, waardoor het te vroeg is om conclusies te trekken. De opvolging en monitoring zijn lopende, en bepaalde onderdelen behoren tot andere administraties. FIT beperkt zich tot zijn rol van ondersteunen en faciliteren.

FIT streeft ernaar hindernissen voor Vlaamse bedrijven weg te nemen, waaronder de problematiek van veiligheidsmachtigingen en exportvergunningen. Het werkt samen met de dienst Controle Strategische Goederen van de Vlaamse overheid om bedrijven correct te informeren over opportuniteiten en beperkingen. FIT wil hiervoor fungeren als *single point of contact* voor alle vragen van Vlaamse ondernemingen met internationale defensieambities, in nauwe samenwerking met federale diensten zoals de FOD Economie en de FOD Buitenlandse Zaken, en met defensieattachés in het buitenland.

Aangezien Vlaanderen inderdaad een kmo-land is, beschikt FIT over een specifieke cel voor start-ups en kmo's die hen begeleidt in het identificeren van opportuniteiten binnen de defensiesector. Deze cel wordt geleid door iemand met ervaring in het bedrijfsleven.

Een van FIT's belangrijkste doelstellingen is Vlaamse bedrijven te helpen door te dringen tot de Europese waardeketens binnen de defensie-industrie. Dat vergt tijd, een sterk netwerk en nauwe samenwerking met andere diplomatieke en economische actoren.

Veel Vlaamse ondernemingen kampen bij de ontwikkeling van defensiegerelateerde technologieën inderdaad met een financieringsproblematiek; FIT onderzoekt mogelijkheden via de Europese Investeringsbank en private investeringsvehikels, om financiële zuurstof te creëren voor innovatie. Door die interactie te versterken, wil FIT ervoor zorgen dat Vlaamse technologieën beter aansluiten bij de noden van grote industriële spelers.

FIT zet via zijn binnenlandse en buitenlandse netwerken voluit in op het ondersteunen van Vlaamse bedrijven om hun internationale positie binnen de defensiewaardeketen te versterken.

mission commerciale au DSEI (*Defence and Security Equipment International*) à Londres a également été organisée en collaboration avec l'AWEX.

Le Plan de défense flamand est encore en cours d'élaboration. Il est donc trop tôt pour tirer des conclusions. Le suivi et le monitoring sont en cours, et certains éléments relèvent d'autres administrations. FIT se limite à jouer un rôle de soutien et de facilitateur.

L'agence FIT œuvre à la suppression des barrières commerciales pour les entreprises flamandes, notamment en ce qui concerne les habilitations de sécurité et les licences d'exportation. Elle coopère avec le service de Contrôle des biens stratégiques (*Contrôle Strategische Goederen*) de l'autorité flamande afin d'informer correctement les entreprises sur les débouchés et les restrictions. À cet effet, l'agence FIT souhaite s'ériger en point de contact unique pour toutes les questions des entreprises flamandes qui nourrissent des ambitions internationales dans le secteur de la défense, en étroite collaboration avec des services fédéraux tels que le SPF Économie et le SPF Affaires étrangères, ainsi qu'avec les attachés de défense à l'étranger.

Dès lors que la Flandre compte un tissu dense de PME, l'agence FIT dispose d'une cellule spécifique dédiée aux start-ups et aux PME, qui les accompagne dans l'identification des occasions à saisir dans le secteur de la défense. Le responsable de cette cellule dispose d'une expérience dans le monde de l'entreprise.

L'un des principaux objectifs de l'agence FIT consiste à aider les entreprises flamandes à se faire une place dans les chaînes de valeur européennes de l'industrie de la défense. Cela nécessite du temps, un réseau solide et une coopération étroite avec d'autres acteurs diplomatiques et économiques.

Lors du développement de technologies liées à la défense, de nombreuses entreprises flamandes sont en effet confrontées à des problèmes de financement. L'agence FIT examine les possibilités offertes par la Banque européenne d'investissement et les véhicules d'investissement privés en vue de soutenir financièrement l'innovation. En renforçant cette interaction, l'agence FIT entend permettre aux technologies flamandes de mieux répondre aux besoins des grands acteurs industriels.

Au travers de ses réseaux nationaux et internationaux, l'agence FIT s'engage pleinement à soutenir les entreprises flamandes afin de renforcer leur position internationale dans la chaîne de valeur de la défense.

C. AWEX, de heer Rafael Jaimes Contreras, Aerospace & Defence Industries, International Affairs

De heer Rafael Jaimes Contreras wijst erop dat de Waalse regering in 2025 heeft beslist om een defensie-taskforce op te richten als eerste stap in de ontwikkeling van een alomvattende Waalse defensiestrategie. Die taskforce verenigt voor het eerst de publieke en private actoren: AWEX voor internationalisering, Wallonie Entreprendre (WE) voor de financiering, Agoria als industriële federatie, alsook meerdere competitiviteitsclusters. Het hoofddoel is het aanmoedigen van de dialoog, van de informatiedoorstroming en van de gezamenlijke opbouw van een samenhangende strategie ten dienste van de Waalse ondernemingen die actief zijn in de defensiesector.

In dat verband bestaat de eerste actie in het in kaart brengen van de Waalse bedrijven die betrokken zijn bij Defensie, zowel bedrijven die al volledig actief zijn in die sector, als bedrijven die actief zijn in de zogenoemde Belgische technologische en industriële defensiebasis (BDTIB). Volgens de uitgevoerde analyse blijken er ter zake tussen 150 en 200 bedrijven actief te zijn, in uiteenlopende mate; sommige halen hun omzet volledig uit defensie, andere tussen 2 en 45 % en nog andere zouden die markt willen betreden in de toekomst. Momenteel gaat de voorrang naar de reeds actieve bedrijven.

Met het oog op een precieze diagnose werden die bedrijven grondig tegen het licht gehouden om hun behoeften en beperkingen in kaart te brengen. De volledige resultaten zijn nog niet beschikbaar, maar zullen als basis dienen voor de toekomstige Waalse defensiestrategie, die nog door de Waalse regering zal worden bekendgemaakt.

In de loop van de eerste interviews zijn een aantal structurele problemen naar voren gekomen. Ten eerste is er een tekort aan personeel dat niet alleen toereikend geschoold is maar ook betaalbaar is voor kleine bedrijven, die op het vlak van loon moeilijk kunnen wedijveren met de grote bedrijven. Veel kmo's investeren in de opleiding van hun werknemers, maar die trekken vervolgens vaak weg naar grotere structuren die betere voorwaarden bieden, wat voor de kleinere bedrijven een nettoverlies betekent.

Een tweede knelpunt betreft de financiering. De heer Jaimes Contreras benadrukt de spreidstand tussen financieringspotentieel en reële bedrijfs ondersteuning. Hij pleit voor een gecoördineerde aanpak op basis van het *triple helix*-model (overheid, industrie en academische

C. AWEX, M. Rafael Jaimes Contreras, Aerospace & Defence Industries, International Affairs

M. Rafael Jaimes Contreras indique que le gouvernement wallon a décidé en 2025 de mettre en place une task force dédiée à la Défense, première étape dans l'élaboration d'une stratégie wallonne globale en matière de Défense. Cette task force réunit pour la première fois des acteurs publics et privés: l'AWEX pour l'internationalisation, Wallonie Entreprendre (WE) pour le financement, Agoria en tant que fédération industrielle, ainsi que plusieurs pôles de compétitivité. L'objectif principal est de favoriser le dialogue, la circulation d'informations et la construction concertée d'une stratégie cohérente au service des entreprises wallonnes actives dans le domaine de la Défense.

Dans ce cadre, la première action entreprise consiste en une cartographie des entreprises wallonnes concernées par la Défense, qu'il s'agisse de sociétés déjà pleinement actives dans ce secteur ou d'autres opérant dans ce qu'on appelle la base technologique et industrielle de défense belge (BTIDB). Selon l'analyse menée, entre 150 et 200 entreprises ont été identifiées comme actives à des degrés divers; certaines tirent l'intégralité de leur chiffre d'affaires du secteur de la Défense, d'autres entre 2 % et 45 %, et certaines manifestent le souhait d'y entrer à l'avenir. Pour l'instant, la priorité est donnée aux entreprises déjà actives.

Afin d'établir un diagnostic précis, une enquête approfondie a été lancée auprès de ces entreprises visant à cerner leurs besoins et contraintes. Les résultats complets ne sont pas encore disponibles, mais ils serviront de base à la future stratégie wallonne pour la Défense, dont la publication est prévue par le gouvernement wallon.

Au fil des premiers entretiens, plusieurs problématiques structurelles ont émergé. D'abord, un manque de main-d'œuvre, non seulement qualifiée, mais également abordable pour les petites structures, qui peinent à concurrencer les grandes entreprises sur le plan salarial. De nombreuses PME investissent dans la formation de leurs employés, mais ceux-ci quittent souvent ensuite l'entreprise pour des structures plus grandes offrant de meilleures conditions, ce qui constitue une perte nette pour les plus petites sociétés.

Une seconde difficulté majeure concerne le financement. M. Jaimes Contreras souligne la dichotomie entre le potentiel de financement et le soutien opérationnel réel. Il plaide pour une approche coordonnée autour de la triple hélice – gouvernement, industrie et milieu

wereld) om de behoeften van de ondernemingen en de beschikbare financiële middelen op elkaar af te stemmen.

Hij onderscheidt vier prioritaire werkgebieden:

1. innovatie, meer bepaald ter ondersteuning van start-ups, die passende financieringsregelingen nodig hebben;

2. productie: om te kunnen produceren, moeten de ondernemingen investeren in machines en instrumenten die de mogelijkheid bieden hun industriële capaciteit te vergroten. Veel kmo's weten echter nog niet waar de eerste bestellingen vandaan zullen komen en kunnen hun investeringen dus niet lang op voorhand plannen. Daarom moet er volgens de spreker meer duidelijkheid komen over de verdeling van de 8 miljard euro die België zal ontvangen als onderdeel van een Europees plan;

3. bestellingen;

4. gebruik, waar het *dual use*-aspect bij komt kijken (technologie voor zowel civiel als militair gebruik).

Inzake tweeërlei gebruik (*dual use*) proberen sommige Waalse bedrijven hun civiele producten aan te passen om ze aan te bieden aan Defensie, naar het voorbeeld van buitenlandse concurrenten. Die bedrijven lopen echter tegen aanzienlijke regelgevende belemmeringen aan, met name op het gebied van exportvergunningen en productclassificatie.

De heer Jaimes Contreras licht de Waalse coördinatie toe met het voorbeeld van de ruimtevaartsector, waar een veertigtal bedrijven verenigd in Wallonie Espace een gewestelijke strategie hebben uitgewerkt die bij BELSPO werd ingediend. Het is bijzonder jammer dat de Europese begroting 2026-2028 van het Europees Ruimteagentschap thans geen enkele begrotingslijn bevat met betrekking tot *Space for Defence*. Nochtans blijkt het plan dat minister Francken op Belgisch niveau voorstelt, daartoe te voorzien in een enveloppe van 616 miljoen euro.

Wat het Europees kader betreft, maakt de spreker een onderscheid tussen EDIS (*European Defence Industrial Strategy*) en EDIP (*European Defence Industry Programme*). Eerstgenoemde betreft de strategie, laatstgenoemde het operationele programma, waarop de Waalse denkoefening is afgestemd. Die Europese instrumenten beogen voornamelijk minder afhankelijkheid van Amerikaanse import, die is gestegen van 45 % in 2019 tot bijna 60 %, door Europese industriële autonomie te bevorderen.

académique – afin d'assurer une convergence entre les besoins des entreprises et les moyens financiers disponibles.

Il distingue quatre axes de travail prioritaires:

1. l'innovation, notamment pour soutenir les start-ups, qui nécessitent des mécanismes de financement adaptés;

2. la production, pour laquelle les entreprises ont besoin d'investir dans des machines et des outils leur permettant d'accroître leurs capacités industrielles. Or, de nombreuses PME ignorent encore où se situeront les premières commandes et ne peuvent donc pas anticiper leurs investissements. Il évoque à ce titre la nécessité d'une meilleure visibilité sur la répartition des 8 milliards d'euros que la Belgique doit recevoir dans le cadre d'un plan européen;

3. les commandes;

4. l'usage, ce dernier point étant lié à la question du dual use (usage civil et militaire des technologies).

Concernant le dual use, certaines entreprises wallonnes tentent d'adapter leurs produits civils pour les proposer à la Défense, à l'instar de concurrents étrangers. Cependant, ces sociétés se heurtent à des obstacles réglementaires importants, notamment en matière de licences d'exportation et de classification des produits.

M. Jaimes Contreras illustre la coordination wallonne à travers l'exemple du secteur spatial, où une quarantaine d'entreprises regroupées au sein de Wallonie Espace ont élaboré une stratégie régionale déposée auprès de BELSPO. Il est à déplorer toutefois que dans le cadre du budget européen 2026-2028 de l'Agence spatiale européenne, aucune ligne ne soit actuellement dédiée au "*Space for Defence*". Cependant on constate que, dans le plan d'État belge proposé par le ministre Francken, une enveloppe de 616 millions d'euros est prévue à cet effet.

Abordant le cadre européen, il distingue l'EDIS (*European Defence Industrial Strategy*) et l'EDIP (*European Defence Industry Programme*). Le premier constitue la stratégie, le second le programme opérationnel, sur lesquels s'aligne la réflexion wallonne. L'objectif principal de ces instruments européens est de réduire la dépendance vis-à-vis des importations américaines, qui sont passées de 45 % en 2019 à près de 60 %, en favorisant une autonomie industrielle européenne.

Inzake waardeketens benadrukt de heer Jaimes Contreras dat Wallonië niet rechtstreeks grondstoffen voor defensiedoeleinden importeert, maar vooral onderdelen. Gieterijen blijven de kritieke schakel. Sommige daarvan zijn onder buitenlandse controle gekomen, soms zonder voorafgaande kennisgeving aan de autoriteiten. Het komt er dus op aan strategische bedrijven beter tegen agressieve overnames te beschermen om de integriteit van het industriële ecosysteem van Defensie te vrijwaren.

Tot slot wijst de spreker op de kwetsbaarheid van de kmo's ten aanzien van de omvang van de contracten van Defensie: vaak gaat het om bijzonder grote orders die de kleine structuren nog niet kunnen bolwerken. Sommige buitenlandse en met name Franse klanten eisen echter dat voortaan strategische voorraden worden aangelegd die overeenkomen met drie maanden productie vóór de eerste levering – wat een extra belemmering betekent voor de Waalse bedrijven die zich op die markten willen begeven.

De heer Jaimes Contreras herbevestigt de wil van de Waalse regering en haar partners om een samenhangende, inclusieve en gecoördineerde strategie uit te werken die erop gericht is de positie van de Waalse bedrijven in de defensiesector te versterken, hun toegang tot financiering te vergemakkelijken en hun duurzame integratie in de Europese waardeketens te verzekeren, zonder afbreuk te doen aan hun economische en technologische onafhankelijkheid.

D. hub.brussels de heer Sébastien Surny, Socio-economic Analyst, Research & Design

De heer Sébastien Surny (hub.brussels) heeft met belangstelling kennisgenomen van de geformuleerde vragen maar kan ze vooralsnog niet heel concreet beantwoorden, niet omdat hij niet wil, maar omdat zijn organisatie nog geen formeel mandaat of precieze richtlijnen heeft ontvangen over het thema defensie.

Dat gebrek aan officieel raamwerk betekent echter niet dat er geen actie wordt ondernomen. Er lopen wel degelijk initiatieven, met name in de vorm van inter-regionale en interinstitutionele samenwerkingen. Die samenwerkingen, waarnaar al door andere sprekers werd verwezen, beogen een nauwere coördinatie tussen de regionale en de federale administraties die bij defensie en de bijbehorende industrie betrokken zijn.

Bij wijze van voorbeeld verwijst de heer Surny naar zijn actieve deelname aan een in de steigers staande werkgroep waaraan vertegenwoordigers van de FOD Economie, Wallonie Entreprendre, VLAIO (Agentschap Innoveren & Ondernemen) en Defensie

En matière de chaînes de valeur, M. Jaimes Contreras souligne que la Wallonie n'importe pas directement les matières premières de défense, mais surtout des composants. Le maillon critique reste celui des fonderies, dont certaines sont passées sous contrôle étranger, parfois sans notification préalable des autorités. Il faut donc mieux protéger les entreprises stratégiques contre les acquisitions agressives, afin de préserver l'intégrité de l'écosystème industriel de la Défense.

Enfin, l'orateur évoque la vulnérabilité des PME face à la taille des contrats de Défense: ceux-ci représentent souvent des commandes de très grande ampleur que les petites structures ne sont pas encore capables d'assumer. Certains clients étrangers, notamment français, exigent désormais la constitution de stocks stratégiques correspondant à trois mois de production avant la première livraison – une contrainte supplémentaire pour les entreprises wallonnes souhaitant pénétrer ces marchés.

M. Jaimes Contreras réaffirme la volonté du gouvernement wallon et de ses partenaires de bâtir une stratégie cohérente, inclusive et coordonnée visant à renforcer la position des entreprises wallonnes dans la Défense, à faciliter leur accès au financement, et à assurer leur intégration durable dans les chaînes de valeur européennes tout en préservant leur indépendance économique et technologique.

D. hub.brussels M. Sébastien Surny, Socio-economic Analyst, Research & Design

M. Sébastien Surny (hub.brussels) déclare avoir pris connaissance avec intérêt des questions formulées mais que toutefois il ne dispose pas, à ce stade, de nombreux d'éléments de réponse concrets, non par manque de volonté, mais parce que son organisation n'a pas encore reçu de mandat formel ni de directives précises concernant la thématique de la Défense.

Cette absence de cadre officiel n'implique cependant pas une absence d'action. Des initiatives sont bel et bien en cours, notamment sous la forme de coopérations interrégionales et interinstitutionnelles. Ces collaborations, déjà évoquées par d'autres intervenants, visent à renforcer la coordination entre les différentes administrations régionales et fédérales impliquées dans les questions de Défense et d'industrie.

À titre d'exemple, M. Surny mentionne sa participation active à un groupe de travail en cours de constitution, réunissant des représentants du SPF Économie, de Wallonie Entreprendre, de VLAIO (l'agence flamande de l'innovation et de l'entrepreneuriat), ainsi que de la

deelnemen. Die groep heeft als taak deel te nemen aan overleg inzake economische en industriële defensie-uitdagingen en samenwerking tussen de regio's aan te moedigen.

Die werkgroep is echter nog niet officieel goedgekeurd, zodat het nog te vroeg is om dieper in te gaan op de precieze koers en doelstellingen ervan. Het bestaan ervan getuigt niettemin van een echte samenwerkingsdynamiek tussen regionale en federale actoren, zelfs bij gebrek aan een duidelijk formeel raamwerk vandaag.

Ondanks het huidige gebrek aan gestructureerde richtlijnen is er vandaag al op meerdere punten concrete vooruitgang te zien, ten teken van de gemeenschappelijke wil om in België op defensievlak een gecoördineerde, samenhangende aanpak op te zetten.

E. BSDI/Agoria, de heer Koen Willems, vice-voorzitter BSDI vzw en VP Global Government Europe STE iDirect, en de heer Bart Steukers, CEO Agoria

De heer Bart Steukers (Agoria) verwijst naar de vele vragen over de rol en ondersteuning van kmo's binnen de defensiesector. Hij geeft aan dat Agoria en BSDI momenteel een lijst hebben opgesteld van bijna tweehonderd bedrijven die actief zijn in *dual use*-activiteiten en die de wens hebben geuit om verder te gaan binnen Defensie. Veel van deze ondernemingen weten echter niet goed bij wie ze terecht kunnen of welke vereisten gelden inzake veiligheidsmachtiging, clearing of deelname aan openbare aanbestedingen binnen Defensie. Om hieraan tegemoet te komen, heeft Agoria een begeleidingscyclus opgestart om deze bedrijven individueel te ondersteunen, hun maturiteit te versterken en hen te helpen uit te groeien tot volwaardige Agoria-BSDI-bedrijven.

Met betrekking tot de vraag wat de overheid kan doen, benadrukt de spreker dat de prioriteit ligt bij het realiseren van de basisvoorwaarden die kmo's in staat stellen competitief te blijven. Agoria kan bedrijven ondersteunen met ideeën, netwerking – onder meer op Europees niveau – en samenwerking binnen waardeketens met grotere ondernemingen. De overheid kan vooral bijdragen door structurele randvoorwaarden te verbeteren, zoals het verlagen van energie- en loonkosten, het vereenvoudigen van het vergunningenbeleid en het garanderen van een stabiel ondernemingsklimaat.

Agoria neemt ook initiatieven met betrekking tot de defensieattachés door hen zoveel mogelijk bij de activiteiten te betrekken en hen in contact te brengen met de ondernemingen van de sector. Het ontbreekt de attachés niet aan enthousiasme; zij tonen een duidelijke

Défense. Ce groupe a pour vocation de participer à la concertation et la coopération entre les régions sur des enjeux économiques et industriels liés à la Défense.

Ce groupe de travail n'a toutefois pas encore été officiellement entériné, et il est donc prématuré d'en détailler les orientations ou les objectifs précis. Son existence témoigne néanmoins d'une dynamique réelle de collaboration entre acteurs régionaux et fédéraux, même en l'absence d'un cadre formel clair à ce jour.

Malgré le manque actuel de directives structurées, des avancées concrètes sont déjà observables, illustrant la volonté partagée de construire une approche coordonnée et cohérente dans le domaine de la Défense en Belgique.

E. BSDI/Agoria, M. Koen Willems, vice-président de BSDI asbl et VP Global Government Europe STE iDirect et M. Bart Steukers, CEO d'Agoria

M. Bart Steukers (Agoria) réagit aux nombreuses questions sur le rôle et le soutien des PME dans le secteur de la défense. Il indique qu'Agoria et BSDI disposent à présent d'une liste de près de deux cents entreprises qui exercent des activités à double usage et qui ont exprimé le souhait de poursuivre leurs activités dans le domaine de la défense. Un grand nombre de ces entreprises ne savent toutefois pas à qui s'adresser, ni quelles sont les exigences en matière d'habilitation de sécurité, de *clearing* ou de participation aux adjudications publiques de la Défense. Pour y remédier, Agoria a lancé un cycle d'accompagnement destiné à apporter un soutien individuel à ces entreprises, à renforcer leur maturité et à les aider à devenir de véritables entreprises Agoria-BSDI.

En réponse à la question de savoir ce que les pouvoirs publics peuvent faire, l'orateur souligne que la priorité consiste à créer les conditions essentielles pour que les PME restent compétitives. Agoria peut soutenir les entreprises en leur donnant des idées ou en les aidant à développer leur réseau, notamment au niveau européen, et à collaborer au sein de chaînes de valeur avec de plus grandes entreprises. Les pouvoirs publics peuvent surtout apporter leur pierre à l'édifice en améliorant les conditions structurelles, par exemple en diminuant les coûts énergétiques et salariaux, en simplifiant la politique en matière de permis et en garantissant un climat entrepreneurial stable.

Agoria prend aussi des initiatives à l'égard des attachés de défense, en les associant autant que possible aux activités et en les mettant en contact avec les entreprises du secteur. Les attachés ne manquent pas d'enthousiasme et se montrent clairement disposés à

bereidheid om zich in te zetten voor de sector. Wel is het belangrijk dat zij duidelijke richtlijnen krijgen en de bevestiging dat deze betrokkenheid tot hun officiële opdracht behoort. Agoria wil er daarom voor zorgen dat de defensieattachés beter worden ondersteund en voorbereid, zodat zij met meer vertrouwen en deskundigheid kunnen samenwerken met de bedrijven.

Inzake financiering door de banken is er sinds eind 2024 een heel positieve evolutie en is er veel meer openheid en bereidheid om projecten van bedrijven uit de defensiesector te onderzoeken. Binnen de EIB is er nog wat terughoudendheid. De Europese investeringsfondsen, actief op Euronext, zijn bereid om de invulling van de ESG-normen te herbekijken en soepeler te interpreteren inzake defensieprojecten. Het komt er tevens op aan de kleinere Belgische bedrijven in te schakelen in de innovatiefondsen van de grote spelers zodat ze mee baat kunnen hebben van die investeringen.

Het Europese SAFE-programma (*Security Action for Europe*), het financieel instrument van de Europese Unie ter waarde van 150 miljard euro om defensie-investeringen te stimuleren via leningen, is uiteraard positief maar het pijnpunt is dat de lidstaten dit nog steeds financieel moeten kunnen absorberen.

De vragen en opmerkingen betreffende de krapte op de arbeidsmarkt zijn terecht. De jongste twee jaar is er een lichte verbetering merkbaar maar defensiebedrijven hebben het nadeel dat ze in concurrentie treden met de civiele sector waar minder beperkingen gelden (bijvoorbeeld veiligheidsmachtigingen en clearings).

Wat betreft export naar en import uit de VS is het beeld gemengd; er zijn behoorlijk wat Belgische en Europese bedrijven die toeleveren aan Amerikaanse bedrijven terwijl Europa anderzijds natuurlijk heel wat Amerikaans materieel moet aankopen, onder meer ter ondersteuning van Oekraïne.

De heer Koen Willems (BSDI) verduidelijkt dat het *European Defence Agency* (EDA) een relatief kleine organisatie is met beperkte middelen, maar met een grote wendbaarheid. EDA werkt vooral via competentiecentra, waar Europese defensieactoren en industriële partners worden samengebracht om gezamenlijk te werken aan mogelijkheden en vereisten. De organisatie fungeert als een aanzet tot grootschalige programma's en voert tevens studies en zogenoemde *pooling and sharing*-initiatieven uit binnen haar beperkte budgettaire mogelijkheden. Bedrijven werken intensief met EDA

s'engager pour le secteur. Il importe néanmoins de leur donner des instructions claires et la confirmation que cet engagement fait partie de leur mission officielle. Par conséquent, Agoria entend veiller à ce que les attachés de défense soient mieux soutenus et préparés, afin qu'ils puissent travailler avec les entreprises avec plus de confiance et d'expertise.

Pour ce qui est du financement par les banques, une évolution très positive s'observe depuis la fin de 2024, laquelle se traduit par une ouverture et une disposition accrues à examiner les projets d'entreprises du secteur de la défense. Une certaine réticence persiste toutefois au sein de la BEI. Les fonds d'investissement européens cotés sur Euronext sont disposés à réexaminer le contenu des normes ESG et à les interpréter de manière plus souple dans le cadre des projets de défense. Il importe également d'associer les petites entreprises belges aux fonds d'innovation des grands acteurs afin qu'elles puissent également bénéficier de ces investissements.

Le programme européen SAFE (*Security Action for Europe*), à savoir l'instrument financier de l'Union européenne d'un montant de 150 milliards d'euros destiné à stimuler les investissements dans la défense au travers de prêts, est certes une initiative heureuse, mais le problème reste que les États membres doivent pouvoir l'assumer financièrement.

Les questions et observations concernant la pénurie de main-d'œuvre sont pertinentes. Même si une légère amélioration a été observée ces deux dernières années, les entreprises du secteur de la défense doivent subir la concurrence du secteur civil, confronté à des contraintes moins nombreuses (par exemple, habilitations de sécurité, *clearings*...).

En ce qui concerne les exportations vers les États-Unis et les importations en provenance de ce pays, le tableau est contrasté: d'un côté, bon nombre d'entreprises belges et européennes fournissent du matériel à des entreprises américaines; de l'autre, l'Europe doit évidemment acheter massivement aux États-Unis, notamment pour soutenir l'Ukraine.

M. Koen Willems (BSDI) précise que l'Agence européenne de défense (AED) est une organisation relativement petite, dotée de moyens limités, mais faisant preuve d'une grande flexibilité. L'AED collabore principalement avec des centres de compétences, qui réunissent des acteurs européens du secteur de la défense et des partenaires industriels dans le but d'examiner conjointement les scénarios possibles et les exigences à respecter. L'organisation vise à amorcer des programmes de grande envergure et mène également des études et des initiatives de mise en commun et de partage des ressources, dans

samen, aangezien deze een uitstekende marktkennis, directe contacten met nationale defensies en toegang tot andere bedrijven en eindgebruikers biedt. EDA is vooral een instrument voor samenwerking, eerder dan een financieringsbron.

Het feit dat de defensiewaardeketen sterk versnipperd is, zowel op het niveau van de federaties als binnen de bedrijven, niet alleen op federaal of sectoraal niveau, noopt tot clustervorming (cf. EDA). Dergelijke clusters mogen niet louter ontmoetingsplatformen zijn, maar moeten echte samenwerkingsverbanden zijn die kunnen worden geïntegreerd in een grotere waardeketen waarin België sterke competenties heeft (o.a. ruimtevaart, cyber, drones en counterdrones). Een gezamenlijke aanpak binnen één campus of cluster zou de slagkracht van kmo's aanzienlijk vergroten, daar waar ze nu nog te veel elk hun eigen weg bewandelen.

In de innovatiecyclus rijst het probleem dat wel aanzienlijke middelen worden geïnvesteerd in onderzoek en ontwikkeling van TRL 0–6 (*Technology Readiness Levels*), maar dat de financiering in de latere fases ontbreekt. Dit leidt tot de zogenaamde “vallei des doods” waarbij innovaties blijven steken bij prototypes zonder marktperspectief. Voor startende bedrijven en kmo's is dit nefast. Financiering van innovatie moet derhalve verder reiken en ook oog hebben voor de vermarkting van de ontwikkelde producten.

Inzake drones stelt de heer Willems dat men zich dient te richten op de niches waar men nog een verschil kan maken (“*blue oceans*”). Vandaag is er sterke nood aan dronebestrijding en hier zouden Belgische bedrijven, met de nodige financiering van innovatie, zeker een rol kunnen spelen.

Wat betreft de opmerkingen en vragen over de communicatie en informatie inzake export en regelgeving meent de heer Willems dat er voldoende initiatieven zijn om de bedrijven degelijk te informeren. Dit gebeurt

les limites de ses possibilités budgétaires restreintes. Les entreprises collaborent étroitement avec l'AED, car celle-ci a une connaissance pointue du marché, des contacts directs avec les défenses nationales et un accès à d'autres entreprises et utilisateurs finaux. L'AED est avant tout un instrument de coopération plutôt qu'une source de financement.

Le fait que la chaîne de valeur de la défense soit très fragmentée, tant au niveau des fédérations qu'au sein des entreprises, et pas seulement au niveau fédéral ou sectoriel, nécessite la création de *clusters* (cf. AED). Ces *clusters* doivent être plus que de simples plateformes de rencontre: ils doivent constituer de véritables partenariats qui peuvent être intégrés à une plus grande chaîne de valeur dans laquelle la Belgique dispose de compétences solides (notamment dans le domaine de l'industrie spatiale, de la cybersécurité, des drones et des systèmes anti-drones). Une approche commune au sein d'un même campus ou *cluster* renforcerait considérablement la capacité d'action des PME, qui, à l'heure actuelle, évoluent encore trop souvent de manière isolée.

Dans le cycle d'innovation, force est de constater que des moyens considérables sont investis dans la recherche et le développement des niveaux de maturité technologique (échelle TRL allant de 0 à 6), mais que le financement fait défaut dans les phases ultérieures, ce qui donne naissance au phénomène de “vallée de la mort”: les innovations restent bloquées au stade de prototypes sans perspective commerciale. Ce phénomène a des conséquences néfastes pour les start-ups et les PME. Le financement de l'innovation doit donc aller plus loin et tenir compte également de la commercialisation des produits développés.

S'agissant des drones, M. Willems estime qu'il faut se concentrer sur les niches où il est encore possible de faire la différence (“*blue oceans*”). À l'heure actuelle, l'industrie de la défense a cruellement besoin de systèmes anti-drones. Dans ce domaine, les entreprises belges ont certainement un rôle à jouer, pour autant qu'elles bénéficient du financement nécessaire pour innover.

Enfin, en ce qui concerne les observations et les questions relatives à la communication et aux informations en matière d'exportation et de réglementation, M. Willems estime qu'il existe suffisamment d'initiatives pour informer

onder meer via opleidingen van de Vlaamse overheid en de sectorfederaties.

correctement les entreprises. Tel est le rôle, notamment, des formations organisées par les autorités flamandes et les fédérations sectorielles.

De rapporteur,
Philippe Courard

De voorzitter,
Peter Buysrogge

Le rapporteur,
Philippe Courard

Le président,
Peter Buysrogge