

Pour vous abonner à la Lettre
Entreprises & Défense [LIEN](#)

Repères

Effectifs de la Défense en
2009 : 313.402 (en ETP)
dont 240.996 militaires et
77.407 civils.

Taux de féminisation des ar-
mées : 15 %.

4.000 militaires engagés dans
le cadre des opérations en
Afghanistan.

17.073 réservistes opération-
nels au sein de l'armée de
terre en 2010.

112 réservistes ayant participé
à des opérations extérieures
en 2010.

Externalisations : 1.695 M€ en
2008 (4 % du budget Défense).

Taux de reclassement des mi-
litaires dans le secteur privé :
59% en 2009 (hors gendarme-
rie).

21.357 prestations accordées
en 2009 pour la reconversion
des militaires.

60 Bases de Défense sou-
tenant 3.200 formations,
avec 29.000 « soutenant »
et 276.000 « soutenus » (ratio :
9,5%).

Sources : ministère de la Défense
et rapports parlementaires.

Vous tenez en main (ou vous lisez devant votre écran...) le premier numéro d'Entreprises & Défense, la Lettre de l'Association des entreprises partenaires de la Défense. Si notre Association s'appuie sur de puissants réseaux, il semblait utile de disposer d'un outil supplémentaire destiné à mieux faire circuler l'information entre le monde de l'entreprise et la Défense, et à contribuer à un partenariat encore plus complet, encore plus innovant. La Lettre Entreprises & Défense se veut à l'image de notre Association: concrète, pratique, globale et avec une véritable capacité à mettre en place des connexions à tous les niveaux. N'hésitez pas à la faire circuler largement au sein de votre réseau, mais également à nous faire part de vos commentaires. Bonne lecture!

Patrice Lefort-Lavauzelle
Président

p.lavauzelle@entreprisespartenairesdeladefense.fr

Trois questions à...

Jean Bouverot

Chef de la Mission Achats (SGA) et Responsable ministériel des achats (RMA).

- Deux ans et demi après la création de la Mission Achats, quel bilan pouvez vous faire aujourd'hui ?

Le ministère de la Défense s'est engagé dans une réforme importante de sa fonction achats avec engagement et efficacité. Tous les services se sont mobilisés de façon exemplaire, pour adopter les nouveaux outils et optimiser les achats. Des services achats spécialisés apparaissent dans la majorité des segments. Les stratégies d'achat conduisent à des économies significatives et en avance par rapport aux attentes de la RGPP fin 2010 (54 M€ contre 39 M€ attendus). L'identification d'interlocuteurs ministériels spécialisés permet aux entreprises un rapprochement facilité et optimise les processus. Les achats responsables sont bien pris en main, par le réseau local de référents achats durables, qui a notamment triplé l'objectif 2010 des achats socialement responsables (12 M€ contre 4 M€ attendus).

- Quels sont les objectifs de la Mission Achats pour l'année 2011 ?

La réforme ne doit pas ralentir. Pour atteindre l'objectif de la RGPP fixé à 400 M€ d'économies fin 2014, il devient nécessaire de franchir une marche annuelle de 100 M€ d'économie. Pour y parvenir, les services acheteurs sont engagés dans un plan d'action achats intégrant des objectifs annuels élaborés à partir de l'étude de leurs dossiers et de l'identification du juste besoin en équipes réunissant les prescripteurs, les bénéficiaires et les acheteurs. La performance se trouvera aussi dans notre capacité à profiter des innovations et de la flexibilité des PME. Enfin, l'optimisation des processus se poursuivra avec la préparation du déploiement d'un SI ministériel d'achat à partir de 2012.

- Quel message aimeriez-vous faire passer au monde de l'entreprise ?

Tout d'abord, je souhaite remercier les entreprises de leur effort aux côtés du ministère, animé d'une ambition constante de partenariat. Je souhaiterais également que les entreprises profitent davantage de la mise en place des interlocuteurs dédiés et des nouveaux outils. Je pense notamment à la Place de Marché Interministérielle (PMI). Trop d'entreprises la méconnaissent et nous allons renforcer la communication sur le sujet en 2011. Nos consultations supérieures à 20 K€ y sont publiées. Il s'agit d'un outil simple d'utilisation, facilitant l'accès à nos marchés. Par exemple, les documents administratifs perçus comme alourdissant le processus n'y sont déposés qu'une seule fois et les dates de validité sont définies par l'entreprise puis gérées par la PMI ! Les PME peuvent ainsi développer plus simplement des affaires avec le ministère. J'aimerais également engager toutes les entreprises à prendre très au sérieux les attentes en matière de développement durable.

L'argument du coût est trop souvent avancé, comme il l'était dans les années 90 au sujet de l'assurance qualité. Concernant l'administration, j'ai conscience que nous devons renforcer notre capacité à raisonner en coûts complets. Du côté de l'entreprise, je pense que l'innovation dans ce domaine renforce aujourd'hui la compétitivité.



www.lgmgroup.fr/
defense@lgm.fr

Association Loi 1901, l'Association des entreprises partenaires du ministère de la Défense a pour objet le développement des relations entre les entreprises et la Défense. Elle organise de nombreuses activités et est à l'origine du « Prix de la reconversion des militaires » prix annuel placé sous le Haut patronage du ministre de la Défense. Tous les collaborateurs de l'Association sont des bénévoles. Les seuls revenus sont les cotisations versées par les entreprises adhérentes.

Pour télécharger la Synthèse des activités 2010 [LIEN](#)

Pour télécharger le document permettant à votre entreprise de nous rejoindre éventuellement en 2011 [LIEN](#)

Infos

Soirée-débat « Développement durable et achats de la Défense, hors armement »

L'Association organise le mardi 22 mars de 18 heures 30 à 20 heures 30 à l'Ecole militaire à Paris une soirée-débat avec la Mission Achats (SGA) sur le thème « Développement durable et achats de la Défense, hors armement ». Inscription gratuite mais obligatoire avant le 16 mars : [LIEN](#)

Formation en matière de gestion civilo-militaire des crises extérieures



L'IHEDN organise deux journées d'exercices pratiques à l'Ecole militaire à Paris les 16 et 17 mars. Contact : michel.pouchepadass@ihedn.fr

L'important aujourd'hui est de faire circuler l'information et de décloisonner les savoirs. Dans la société de la connaissance qui est la nôtre, la réussite naît de l'interconnexion des réseaux ainsi que de l'échange des réflexions et des savoir-faire. Nous vous invitons donc à faire circuler très largement Entreprises & Défense au sein de votre réseau, mais également à nous faire part de vos commentaires et réflexions.

Vous recevez la Lettre Entreprises & Défense suite à une inscription sur le site Internet de l'Association des entreprises partenaires de la Défense ou à un contact avec ses responsables. La Loi sur la Confiance dans l'Economie Numérique (LCEN) du 13 mai 2004 autorise la prospection directe par messagerie électronique sans consentement préalable, à destination des personnes morales, sociétés, entreprises, associations immatriculées à l'INSEE ayant un numéro SIRET-SIREN, professions libérales, artisans et collectivités publiques. Soucieux de respecter l'esprit de la LCEN, nous vous proposons, si vous souhaitez ne plus recevoir d'informations de la part de notre Association, de bien vouloir nous le préciser en faisant parvenir un courriel à l'adresse : contact@entreprisespartenairesdeladefense.fr

Remise du « Prix de la reconversion des militaires » Edition 2011

Placé comme chaque année sous le Haut patronage du ministre de la Défense, la remise de l'Edition 2011 du « Prix de la reconversion des militaires » se déroulera à l'Ecole militaire à Paris à l'issue d'une soirée-débat sur le thème « Création d'entreprise et reconversion » soirée comprenant également une intervention de lauréats du Prix. Sur invitation uniquement. Inscription obligatoire.

Atelier « Initiatives spontanées »

L'Association organise le mercredi 23 mars avec la Mission Achats (SGA) et l'EMA à l'Ecole militaire à Paris un atelier de travail sur les initiatives spontanées, mécanisme qui permet à un opérateur économique de proposer au ministère de la Défense des pistes d'externalisations. Cet atelier est strictement réservé aux entreprises adhérentes. Places limitées.

Portail de l'IE

L'Association apporte son soutien au Portail de l'IE, centre de ressources et d'information sur l'intelligence économique et stratégique.

Pour en savoir plus : [LIEN](#)



Charte de déontologie ministérielle de la commande publique

Ce document est disponible sur le site de l'Association : [LIEN](#)

Lettre de l'armée de l'air

Pour télécharger le premier numéro : [LIEN](#)

Interview

Jean-François Hummel

Lauréat du « Prix de la reconversion des militaires » Edition 2009, option « rachat d'entreprise »

- Présentez-nous votre société et son évolution

J'ai repris la société EXITIS au début du mois de janvier 2010. Nous fondant sur le cœur de ce qui était l'activité historique de cette structure, à savoir la sécurité incendie, nous avons défini un nouveau modèle d'entreprise. Cette démarche englobe dans sa totalité la gestion du risque incendie, puisque nous sommes devenus un véritable bureau d'études. Ces missions couvrent la totalité des actions de prévention et de gestion du risque incendie, ce qui nous permet de proposer une prestation globale et cohérente à nos clients, au travers d'un spectre complet de compétences. La société EXITIS compte aujourd'hui 12 collaborateurs et elle s'appuie sur son siège social situé à Tours et un établissement secondaire marseillais, depuis le 1^{er} décembre 2010.

- Que vous a apporté le fait d'être lauréat du « Prix de la reconversion des militaires » ?

Le « Prix de la reconversion des militaires » bien au-delà de la richesse des prix qui m'ont été attribués, m'a permis de prendre toute la dimension de la valeur

d'un réseau, du soutien tout d'abord moral et bienveillant des responsables de l'Association et surtout consacré l'envie déjà présente de partager cette expérience et par la suite de pouvoir à mon tour aider voire guider de nouveaux entrepreneurs.

- Quels conseils donneriez-vous à un militaire ayant un projet de rachat d'entreprise ?

C'est un projet qui représente une véritable alternative au parcours traditionnel de la reconversion en tant que salarié. Le militaire n'a pas souvent conscience de ses atouts au sein de la société civile. Ainsi, je me permets de conseiller à un militaire ayant un projet de rachat d'entreprise de croire en sa valeur personnelle et de passer outre les affres bien compréhensibles du doute et du renoncement par peur de manquer de compétences. Je conseillerai également de ne surtout pas rester seul, de partager ce projet et de s'entourer de compétences bienveillantes, et si besoin est, je me ferais un plaisir de leur donner quelques éléments de réflexion, en toute modestie.

Jean-François Hummel
jf.hummel@exitis.fr
<http://exitis.fr>

Lettre électronique de Sécurité de la Défense (SLD)

Plus spécialement accès sur le soutien, en France et à l'étranger. Pour vous abonner gratuitement : [LIEN](#)

Secret des affaires

Le député Bernard Carayon a déposé le 13 janvier 2011 une proposition de loi sur la « protection des informations économiques ». Pour la télécharger : [LIEN](#)

Entreprises & Défense

Entreprises & Défense, la Lettre de l'Association des entreprises partenaires de la Défense, est publiée en 2011 avec le soutien du groupe LGM.

Directeur de la publication : Patrice Lefort-Lavauzelle.
Rédacteur en chef : Pascaline Abdini.
Comité de rédaction : Pascaline Abdini, Patrice Lefort-Lavauzelle, Nicolas Le Saux.
Association des entreprises partenaires de la Défense, 6 rue Geoffroy Saint-Hilaire 75005 Paris.
Mail : contact@entreprisespartenairesdeladefense.fr
ISSN 2114-7019
Tous droits réservés.
La marque « Prix de la reconversion des militaires » est déposée auprès de l'INPI.