

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

## Repères

### Principales diminutions d'effectifs de l'Etat (PLF 2014)

Défense : - 7.881  
Economie et finances : - 2.564  
Egalité des territoires et  
logement : - 697  
Intérieur hors police et  
gendarmerie : - 694  
Ecologie, développement  
durable et énergie : - 522

### Disponibilité de certains matériels majeurs en 2013

Char Leclerc 67 %  
Hélicoptère Tigre 22 %  
Porte-avions 46 %  
Sous-marins nucléaires  
d'attaque 60 %  
Avion de chasse Rafale 45,60 %  
Avion de transport Hercules  
C-130 39 %

### Entreprises françaises exportatrices directes de matériels militaires en 2013

PME : 341  
ETI : 154  
Grandes entreprises : 174

### Principaux clients de la France dans le domaine de l'armement sur la période 2004 - 2013

Arabie Saoudite  
Inde  
Brésil  
Emirats arabes unis  
Etats-Unis  
Maroc

### Parts de marché des principaux exportateurs d'armement sur la période 2008 - 2012

Etats-Unis : 49 %  
Europe : 29,8 %  
Russie : 10,7 %  
Autres pays : 10,5 %

Sources : ministère de la Défense  
et rapports parlementaires.

## Partenaire 2014



[www.elikatraining.com](http://www.elikatraining.com)  
[karine.joyeux@elikatraining.com](mailto:karine.joyeux@elikatraining.com)

## Trois questions à...

**David Lenoble**

Sous-directeur PME de la Direction Générale de l'Armement



### Pourriez-vous nous présenter la Sous-direction PME de la DGA et ses missions ?

Rappelons d'abord les missions de la DGA : fournir aux forces les matériels dont elles ont besoin, préparer l'avenir de ces matériels pour qu'ils soient toujours au meilleur niveau technologique, et soutenir l'export. Pour réaliser ces missions, la DGA s'appuie sur un tissu industriel dense et spécialisé que l'on nomme la base industrielle et technologique de défense (BITD). Cette base est constituée de grands maîtres d'œuvre qui s'appuient sur un tissu industriel estimé à plus de 4.000 petites et moyennes entreprises (PME) et entreprises de taille intermédiaire (ETI) qui contribuent à la production et à la proposition d'une grande part des innovations dont la France a besoin. Pour s'assurer de la vitalité de ce tissu d'entreprises, la sous-direction PME de la DGA est en permanence à leur contact. Elle suit les 300 entreprises qui maîtrisent les technologies les plus critiques et accompagne des centaines d'entreprises qui souhaitent innover, ou accéder aux marchés de l'armement. En 2013, elle a ainsi accompagné plus de 200 PME : mise en relation avec des experts, conseil export, soutien financier de projets d'innovation, etc. Au titre de la préparation de l'avenir, la sous-direction PME veille et enrichit sa connaissance d'un vivier de 350 entreprises de la BITD, non présentes sur les marchés « défense » mais sources potentielles d'innovations technologiques pour les programmes futurs. Pour cela, elle participe aux principaux salons d'armement et d'innovation et organise chaque année de nombreuses actions collectives pour détecter, informer et accompagner des PME de la BITD en lien avec des partenaires régionaux, groupements ou associations, telle que l'Association des entreprises partenaires de la Défense.

### Quels sont les grands dossiers actuellement en cours ?

Le plus emblématique est certainement le dispositif Pacte Défense PME. Ce plan, qui s'applique à l'ensemble du ministère de la Défense, met en œuvre 40 mesures très concrètes en faveur des PME. La DGA a été force de propositions lors de la genèse de ce pacte. Une grande majorité des mesures concernent les PME du secteur de l'armement. Elles sont donc naturellement mises en œuvre directement par la DGA. Ces mesures viennent compléter l'action récurrente de la sous-direction PME en faveur des PME car elles touchent des domaines d'intervention nouveaux, tels que les pratiques achats qui évoluent pour mieux prendre en compte la spécificité des PME, l'aide à la vente dans d'autres secteurs que la défense, l'export grâce à la fourniture de labels techniques ou de certificats de bonne exécution.

### Quel message voudriez-vous transmettre aux PME liées à la Défense ?

N'hésitez pas à vous adresser à la DGA pour offrir vos services, ou simplement vous faire connaître. Ce n'est pas la taille de l'entreprise qui fait son attrait, ce sont ses compétences, ses idées et sa valeur ajoutée. A titre d'illustration, de nombreuses PME innovantes soumettent chaque année leurs idées et leurs projets dans le cadre du dispositif RAPID de soutien à l'innovation duale et plusieurs dizaines obtiennent une aide financière de la DGA. Par ailleurs, au titre du dispositif Pacte Défense PME, plus de 500 marchés de moins de 15.000 € ont été passés à des PME par la DGA en 2013. Alors n'hésitez pas !

Pour en savoir plus, le portail de l'armement [LIEN](#)

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 responsables de l'Association sont bénévoles. Les seules ressources sont les cotisations versées par les entreprises adhérentes.

Pour télécharger la Synthèse des activités 2013 [LIEN](#)

Pour télécharger le document permettant à votre entreprise de nous rejoindre éventuellement en 2014 [LIEN](#)

**Fiche Entreprises Défense (FED) : la carte achat, un outil de paiement rapide des entreprises**

L'Association a lancé la création en étroite coopération avec le ministère de la Défense de « Fiches Entreprises Défense » (FED). Le but de ces fiches au format pdf est de fournir à une cible principalement de TPE et PME liées à la Défense – y compris donc hors armement – une information la plus pratique et la plus concrète possible sur un sujet très précis. La première fiche porte sur la carte achat. Pour la télécharger [LIEN](#)

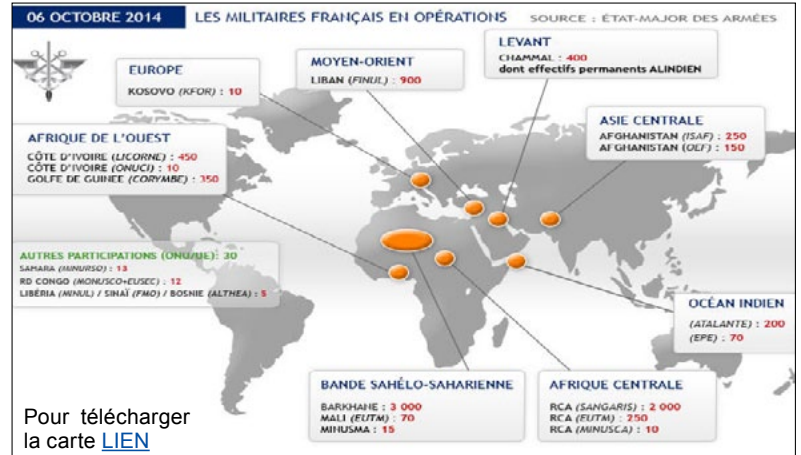


**Chiffres clés de la Défense 2014**

Une synthèse des principaux chiffres concernant la défense : données budgétaires, effectifs, équipements en dotation dans les armées, etc. Pour télécharger ce fascicule au format pdf [LIEN](#)

**Carte des opérations extérieures**

Environ 8000 militaires engagés sur les théâtres d'opérations extérieures au 6 octobre 2014.



Pour télécharger la carte [LIEN](#)

**Grand angle**

**La Délégation Interministérielle à l'Intelligence Economique (D2IE)**

La Délégation interministérielle à l'intelligence économique (D2IE) est une administration de mission interministérielle directement rattachée au Premier ministre. Structure légère, la Délégation interministérielle à l'intelligence économique a pour objectif d'être un centre d'alerte, d'impulsion et d'accompagnement, au service des intérêts économiques et de la compétitivité de la France. Selon les termes du décret du 22 août 2013, le délégué interministériel à l'intelligence économique élabore et propose la politique publique d'intelligence économique et en anime et coordonne la mise en œuvre. Le délégué interministériel à l'intelligence économique rend directement compte de son action au Premier ministre. La mise en œuvre de la politique publique d'intelligence économique (IE) sur le territoire

nécessite l'implication de tous les acteurs. C'est la raison pour laquelle, la D2IE anime un réseau comportant des représentants des ministères et des préfectures, ainsi que des collectivités territoriales qui souhaitent s'y associer. Par ailleurs, elle échange régulièrement avec les acteurs du monde économique, de l'enseignement supérieur et de la recherche afin de mieux appréhender l'environnement concurrentiel. L'intelligence économique est un outil d'aide à la décision, au profit de l'ensemble des acteurs économiques (entreprises, établissements de recherche, ministères, régions), qui se décline en plusieurs axes :  
- Un volet de sensibilisation/formation sur les objectifs et les méthodes de l'intelligence économique : nous devons contribuer à former les décideurs d'aujourd'hui et de demain en formant leurs talents à la maîtrise de la mon-

dialisation et à la pratique de comportements utiles dans l'environnement concurrentiel que nous connaissons.  
- Un volet anticipation et accompagnement des évolutions, notamment par la veille stratégique, afin de permettre à ces acteurs de prendre les meilleures décisions ;  
- Un volet sécurité économique à travers la prévention des risques, notamment immatériels (savoir-faire, réputation, etc...).  
- Un volet travail d'influence de long terme sur l'environnement économique, comme par exemple les régulations internationales de toutes natures, techniques ou de gouvernance, afin de créer un environnement favorable aux orientations choisies.



Premier ministre

Délégation interministérielle à l'intelligence économique

Pour en savoir plus, le site de la D2IE [LIEN](#)

**Des outils d'accompagnement à la sécurité économique**

Pour aider les entreprises, notamment les PME, à mieux gérer leur information stratégique et leur éviter de perdre une partie de leur richesse, la D2IE a mis au point, avec des partenaires privés et publics, des outils d'accompagnement à la sécurité économique. Deux exemples :  
- La sécurité économique au quotidien en 22 fiches thématiques [LIEN](#)  
- DIESE, Diagnostic d'intelligence économique et de sécurité des entreprises. Ce logiciel évalue les vulnérabilités d'une entreprise et son niveau de sécurisation. Ils se présentent sous forme d'un questionnaire informatisé portant sur 8 thématiques. [LIEN](#)

**Qu'est-ce que l'intelligence économique ?**

L'intelligence économique (IE) est un mode de gouvernance qui consiste à traiter l'information ouverte pour mieux connaître et anticiper son environnement, en prévenir les risques notamment immatériels (portant sur le savoir-faire, les données, la recherche, l'image) ou le capital et l'influence au lieu de le subir, que ce soit au niveau local ou à celui des règles et normes internationales, l'ensemble afin de renforcer la compétitivité d'un État, d'une entreprise ou d'un établissement de recherche et à terme ses emplois.

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](mailto:contact@entreprisespartenairesdeladefense.fr)

Membres du Comité d'honneur : Claude Ascensi - Alain Juillet - Alain Vidart - Jean-Claude Viollet - Raymond Wey



Entreprises & Défense, la Lettre de l'Association des entreprises partenaires de la Défense, est publiée en 2014 avec le soutien de la société Elika Training.

Directeur de la publication : Patrice Lefort-Lavauzelle.  
Rédacteur en chef : Pascaline Abdini.  
Comité de rédaction : Pascaline Abdini, Monique Chézalviel, Patrice Lefort-Lavauzelle, Nicolas Le Saux.  
Association des entreprises partenaires de la Défense, 6 rue Geoffroy Saint-Hilaire 75005 Paris.  
Mail : [contact@entreprisespartenairesdeladefense.fr](mailto:contact@entreprisespartenairesdeladefense.fr)  
ISSN 2114-7019  
Tous droits réservés.  
Les marques "Prix de la reconversion des militaires" et "Entreprises & Défense" sont déposées auprès de l'INPI.