

Entretien: Arnaud Marois

Délégué aux petites et moyennes entreprises et petites et moyennes industries auprès du ministre de la Défense

Merci monsieur le délégué, d'avoir bien voulu apporter votre expertise aux lecteurs de la revue *Défense*. Pourriez-vous nous présenter l'historique du dispositif Pacte Défense PME et son objectif précis ?



Logo Pacte Défense PME

Le Pacte Défense PME traduit la volonté du ministre de la Défense, M. Jean-Yves Le Drian, de mettre en place une stratégie globale en faveur des petites et moyennes entreprises (PME) et des entreprises de taille intermédiaire (ETI) situées dans le champ économique du ministère. Le ministre l'a présenté le 27 novembre 2012 puis a signé le 21 mars 2013 une instruction ministérielle pour en préciser les 40 actions concrètes. Il en a dressé le bilan, deux ans après, à l'occasion du Forum DGA innovation, le 20 novembre dernier.

Premier investisseur de l'Etat et garant du maintien de la base industrielle et technologique de défense (BITD), le ministère de la Défense a une responsabilité particulière à l'égard des PME et ETI qui lui apportent leurs performances en termes de qualité, d'achats et d'innovation. Le Pacte Défense PME vise à soutenir leur développement en traitant leurs principales problématiques : accès à la commande publique, soutien à l'innovation, financement, exportation, sous-traitance.

De quelle manière fonctionne-t-il?

L'instruction ministérielle du 21 mars 2013 a organisé un ensemble cohérent de 40 actions concrètes autour de quatre axes : meilleure prise en compte des PME dans les stratégies d'achat du ministère, consolidation dans la durée du soutien financier à l'innovation des PME, engagements réciproques entre le ministère et les maîtres d'œuvre industriels pour favoriser la croissance des PME, action renforcée en région. L'ensemble des services du ministère de la Défense a été mobilisé en ce sens, qu'ils dépendent de la Direction générale de l'armement (DGA), du Secrétariat général pour l'administration (SGA) ou de l'État-major des armées (EMA).

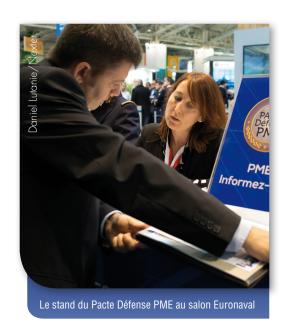
Le Pacte Défense PME fait l'objet d'un suivi au plus haut niveau ministériel sur la base d'indicateurs, d'un baromètre mesurant les attentes des PME et de groupes de travail associant leurs groupements. Le ministre de la Défense a présidé lui-même un comité exécutif sur le sujet le 11 juin 2014. Il m'a nommé délégué aux PME et PMI auprès de lui pour lui rendre compte de l'exécution de l'instruction ministérielle et en assurer la coordination.

Est-il exact de dire que ce dispositif est tout d'abord pensé pour les PME du monde de l'armement ?

Le Pacte Défense PME concerne aussi bien l'armement que le hors armement. Le ministre de la Défense a tenu à ce que ses actions soient menées sur la totalité du périmètre des achats du ministère, équipement et maintien en condition opérationnelle mais aussi achats de vie courante ou de soutien de l'homme.

Combien de PME sont-elles concernées au total, et où se trouvent-elles principalement sur le territoire national?

24.298 PME et 1.622 ETI ont reçu un paiement direct du ministère de la Défense en 2013, armement et hors armement compris, sans compter les entreprises sous-traitantes. Elles se répartissent sur l'ensemble du territoire national et c'est pourquoi le ministère a décidé d'aller au-devant d'elles en région. A cet égard, et pour répondre complètement à votre question, le Pacte Défense PME ne s'adresse pas seulement aux PME et ETI déjà en relation avec lui mais aussi à celles qui pourraient l'être demain. D'où l'intérêt pour le ministère de mieux les connaître et pour elles de mieux se faire connaître.



Quels effectifs cela représente-t-il?

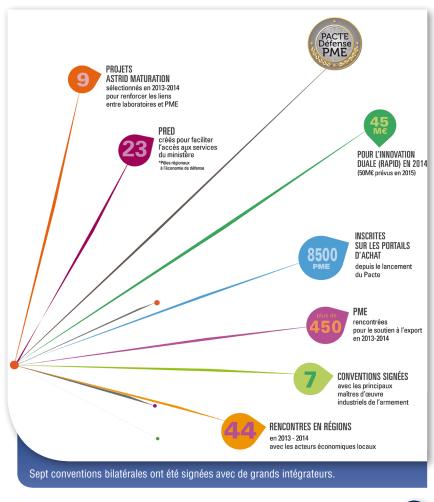
Nous devons encore progresser dans notre connaissance des PME et ETI, tout en sachant que le calcul du nombre d'emplois liés à la Défense est un exercice délicat, beaucoup de ces entreprises ayant des activités à la fois civiles et militaires. Je tiens par ailleurs à souligner que pour le ministère de la Défense, l'importance des PME et des ETI se mesure non seulement quantitativement mais aussi qualitativement. Elles constituent en effet une source d'innovation, de compétitivité et d'emplois souvent très qualifiés et non délocalisables. C'est un enjeu majeur dans le cadre de l'attention portée à la BITD.

Pourriez-vous nous préciser le montant des achats effectuées en direct par la Défense en 2013 auprès des PME, armement et hors armement ?

Le poids des PME et ETI dans les paiements direct du ministère s'est élevé en 2013 à 2,9 Md€, répartis à parts égales entre PME et ETI, soit 20,2 % des paiements aux entreprises fournisseurs de la Défense, armement et hors armement compris.

Le Pacte Défense PME a été présenté il y a maintenant deux ans, quel bilan pratique aujourd'hui ?

A ce stade, 35 des 40 actions du Pacte sont mises en œuvre de manière effective et produisent d'ores et déjà des résultats concrets et tangibles. Le ministère procède ainsi à une étude systématique du positionnement des PME sur les segments d'achats, ce qui permet la définition de stratégies d'achats adaptées et amène des PME à candidater plus souvent sur des contrats du ministère. Plus de 8.500 nouvelles entreprises se sont inscrites sur les annuaires des portails de la Défense pour se rendre visibles et connaître de manière automatique ses appels d'offre dans leur domaine, ce qui montre qu'elles ne considèrent plus le ministère comme inaccessible et que cela simplifie très grandement les procédures pour elles. Le ministère a aussi rendu son information plus accessible en modernisant ses sites internet et amélioré ses conditions de paiements. Entre fin 2012 et août 2014, le délai moyen de paiement a ainsi été réduit de 12 jours et ramené à moins de 30 jours. Par ailleurs, les labels destinés à aider les PME à conquérir des marchés hors Défense sont désormais lancés et bénéficient aux entreprises qui en font la demande.



Pacte Défense PME





Le soutien financier à l'innovation des PME a pour sa part été consolidé : les crédits consacrés aux études amont ont été maintenus avec 730 M€ en moyenne annuelle prévus dans la loi de programmation militaire sur toute la période 2014-2019, contre 695 M€ entre 2009 et 2012. Les crédits alloués au régime d'appui à l'innovation duale (Rapid) de la DGA sont passés de 40 M€ en 2013 à 45 M€ en 2014 et atteindront 50 M€ en 2015. Un dispositif Astrid Maturation a été lancé pour renforcer les transferts de technologies des laboratoires vers les PME.

Comment le lien est-il effectué entre le ministère et les PME, y compris au niveau régional, voire local ?

Le ministre de la Défense a souhaité faire du renforcement de l'action en région l'un des quatre axes du Pacte Défense PME. 23 Pôles régionaux à l'économie de Défense (Pred) ont ainsi été créés pour faciliter l'accès des PME au ministère. Les services du ministère vont par ailleurs à la rencontre des PME sur le territoire: 44 rencontres Achats - Défense ont été organisées en région en 2013 et 2014, en association avec les acteurs économiques locaux. Cela représente plus de 3.000 entreprises rencontrées depuis 2013, auxquelles s'ajoutent plus de 450 PME rencontrées pour le soutien à l'export.

Quelle évolution le dispositif Pacte Défense PME apporte-t-il dans le domaine des relations entre les grands industriels et les PME sous-traitantes ?

Sept conventions bilatérales ont été signées et mises en œuvre avec EADS/Airbus Group, Safran, Thales, MBDA, Nexter, DCNS et Dassault Aviation pour favoriser la croissance des PME, selon quatre axes d'engagements réciproques : meilleure intégration des innovations des PME, pratiques contractuelles et financières équilibrées entre maîtres d'œuvre et PME, soutien des PME critiques et soutien à l'export. La DGA a de plus créé un Club Rapid à destination des PME porteuses de projets Rapid et propose dans ce cadre des journées thématiques leur permettant de présenter leur projet à des grands groupes intégrateurs ou utilisateurs et de les rencontrer

en face-à-face dédié grâce à son entremise. En parallèle, les PME peuvent désormais disposer d'une information accrue dans la négociation de leur contrat de sous-traitance, le ministère de la Défense tenant à leur disposition, sur demande, certaines clauses du contrat principal.

Comment les groupements professionnels et associations du monde de l'entreprise sont-elles associées au suivi et à l'évolution de ce dispositif?

Les organisations professionnelles sont associées au suivi de la mise en œuvre du Pacte au travers de réunions d'information et de groupes de travail spécifiques. Leur expertise nous est précieuse pour répondre au mieux aux attentes des entreprises.

Le dispositif Pacte Défense PME porte à l'origine sur les achats (armement et hors armement) et l'innovation technologique. Des « briques » supplémentaires serontelles ajoutées, comme la reconversion des militaires ou la réserve opérationnelle ?

Chaque politique publique a ses spécificités mais l'accent est mis sur développement de synergies au niveau du ministère de la Défense comme au plan interministériel.

Le Pacte Défense Cyber lancé il y a quelques mois a-t-il un lien avec le Pacte Défense PME ?

Le Pacte Défense Cyber a lui aussi ses spécificités mais également des liens avec le Pacte Défense PME. Par exemple, dans le cadre du Club Rapid, une journée sur le thème de la sécurité des systèmes d'information (SSI) s'est tenue à Bruz en mai 2014 avec la présence de PME et de grandes entreprises du monde de la Défense et du monde civil.

Existe-t-il un dispositif équivalent au sein des autres ministères ? Et si non, pensezvous que celui-ci soit transposable ?

Le soutien aux PME est un objectif de l'ensemble du gouvernement. Si je n'ai pas connaissance d'un dispositif du même type dans les autres ministères, je sais, au travers de nombreux échanges à l'interministériel sur nos bonnes

Janvier - Février 201

pratiques respectives, que tous agissent selon leurs propres spécificités. Le ministère de la Défense, en tant que premier investisseur de l'Etat, avait une responsabilité particulière qui a conduit le ministre à se saisir très tôt du sujet et les résultats sont au rendez-vous puisque le ministère de la Défense est depuis le mois dernier le premier ministère à s'être vu remettre le label « relations fournisseur responsables » par M. Jean-Lou Blachier, médiateur national des marchés publics.

Vous avez reçu un mandat du Premier ministre en tant que « chef du projet simplifier l'accès des PME aux marchés publics du ministère de la Défense (hors armement) ». Comment cette nouvelle mission s'intègre-t-elle à votre rôle de délégué?

Ce mandat complète celui de délégué ministériel et participe de l'échange de bonnes pratiques que je viens d'évoquer. Il s'inscrit dans le cadre du programme de simplification lancé par le Gouvernement pour faciliter l'activité des entreprises et la vie des citoyens.

Pour conclure, une question peut-être iconoclaste: Pacte Défense PME aujourd'hui, mais pourquoi pas un Pacte Défense Entreprises demain, avec une approche encore plus globale et encore plus complète?

Votre question n'est pas si iconoclaste que cela. Les PME et les ETI sont aujourd'hui confrontées à des enjeux multiples qui imposent une réponse globale et collective. De plus, soutenir ces entreprises, c'est consolider un maillon essentiel de la chaîne d'innovation et de compétitivité, au bénéfice de l'ensemble du secteur de la défense. C'est le sens de la chaîne de partenariats que le ministre de la Défense a souhaité créer dans le cadre du Pacte Défense PME et qui se met progressivement en place grâce à la mobilisation de tous : services du ministère de la Défense, grands groupes, professionnelles. organisations collectivités territoriales et acteurs économiques locaux.

Merci monsieur le délégué.

Patrice Lefort-Lavauzelle Président de l'Association des entreprises partenaires de la Défense

