

Le Pacte Défense PME



Une stratégie globale et des actions concrètes mises en œuvre par le ministère de la Défense en faveur des petites et moyennes entreprises (PME) et des entreprises de taille intermédiaire (ETI)



LE PACTE Défense PME

Une stratégie globale et des actions concrètes mises en œuvre
par le ministère de la Défense
en faveur des Petites et moyennes entreprises (PME)
et des Entreprises de taille intermédiaire (ETI)





Après en avoir présenté les grands axes le 27 novembre 2012, et précisé les 40 actions engagées dans l'instruction ministérielle du 21 mars 2013, le Pacte « Défense PME » est désormais pleinement engagé.

Cette stratégie globale mobilise l'ensemble des services du ministère dont j'ai la charge autour des problématiques majeures des petites et moyennes entreprises (PME) et des entreprises de taille intermédiaire (ETI) : accès à la commande publique, soutien à l'innovation, financement, accompagnement à l'exportation et sous-traitance.

J'ai notamment veillé à ce que ces actions soient menées sur la totalité du périmètre des achats du ministère : équipement ou maintien en condition opérationnelle bien sûr, avec leur dimension technologique forte, mais également achats de vie courante ou de soutiens.

Cette stratégie, qui s'inscrit dans la durée, produit d'ores et déjà des résultats concrets et tangibles.

Le ministère prend aujourd'hui mieux en compte les PME dans ses stratégies d'achat, rend son information plus accessible, améliore ses conditions de paiements et développe le soutien à l'exportation, en particulier par l'attribution de labels pour aider les PME et les ETI à conquérir de nouveaux marchés en France et à l'étranger.

Il réaffirme la priorité donnée à l'innovation, en tenant ses engagements budgétaires, en développant et en complétant les dispositifs de soutien.

Il dialogue de manière concrète et constructive avec les sept principaux maîtres d'œuvre industriels de l'armement avec lesquels j'ai signé des conventions bilatérales pour favoriser la croissance des PME.

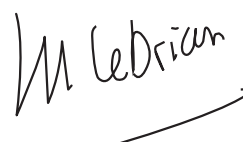
Les PME et les ETI sont à la fois source d'innovation technologique et de vitalité territoriale. 23 Pôles régionaux à l'économie de défense (PRED) ont ainsi été créés pour les accompagner, les orienter et les informer. Le ministère va au-devant d'elles en multipliant les rencontres en région, en partenariat avec les acteurs économiques locaux, afin de développer l'information sur ses marchés et ses procédures. L'objectif est aussi de faciliter les contacts directs entre les PME et les services du ministère de la Défense, mais également avec les maîtres d'œuvre industriels qui ont répondu à l'appel.

L'effort doit se poursuivre, et je me réjouis que se mette en place, comme je l'ai souhaité, une chaîne de partenariats entre les différents acteurs du développement des PME et des ETI : grands maîtres d'œuvre industriels, acteurs régionaux et services du ministère.

La complexité des enjeux appelle une réponse collective, et le ministère de la Défense entend y prendre toute sa part. Il a en effet des responsabilités particulières en tant que premier acheteur public de l'État et garant du maintien d'une base industrielle et technologique autonome et compétitive au service de notre outil de défense. J'entends qu'il les honore.

Comme je m'y suis engagé, je continuerai donc de suivre personnellement la mise en œuvre du Pacte « Défense PME » qui constitue plus que jamais l'une de mes priorités à la tête du ministère de la Défense.

Jean-Yves Le Drian
Ministre de la Défense





Partenaires essentiels du ministère de la Défense



© R. Comman/DICOD

Premier acheteur et investisseur de l'État, le ministère de la Défense a une responsabilité particulière à l'égard des Petites et moyennes entreprises (PME) et des Entreprises de taille intermédiaire (ETI), au service de la croissance et de l'innovation.

Les PME et ETI représentent directement ou indirectement une part significative des achats du ministère de la Défense grâce à :

- un investissement d'avenir par leur capacité d'innovation et de compétitivité ;
- un levier d'exportation par leur savoir-faire et leur dynamisme ;
- un élément structurant des territoires par leur implantation diversifiée et des emplois souvent très qualifiés et non délocalisables.

• Poids des PME et ETI dans les paiements directs du ministère de la Défense (armement et hors armement)

- 2,9 Md€ de paiements aux PME et ETI en 2013, répartis à parts égales entre PME et ETI ;
- 20,2 % des paiements aux entreprises fournisseurs de la Défense en 2013, 1/3 des dépenses hors armement ;
- 24 298 PME et 1 622 ETI en paiement direct.

• Poids des PME et ETI dans les achats des 7 principaux maîtres d'œuvre industriels (MOI) de l'armement (1) (2)

- 10,2 Md€ versés aux PME et ETI (59 %) en 2012 dont 4,5 Md€ aux PME (22,2 %) et 5,7 Md€ aux ETI (28,2 %) ;
- 11 448 PME (82,8 %) et 1 179 ETI (8,5 %) parmi les 18 824 entreprises.

• Poids des PME et ETI dans les exportations d'équipements militaires

- 14 % des exportations d'équipements militaires sont réalisées par des PME ou des ETI en 2013 (dont 3 % par des PME et 11 % par des ETI) ;
- 256 PME et 105 ETI ont exporté des équipements militaires en 2013, sans compter leur rôle en tant que sous-traitants des grands groupes français et internationaux.



Paco Ben Amar©DGACOMM

(1) Maîtres d'œuvre industriels concernés : EADS/Airbus Group, Safran, Thales, MBDA, Nexter, DCNS et Dassault aviation
(2) Données incluant à la fois les programmes civils et militaires des maîtres d'œuvre industriels

■ LE PACTE DÉFENSE PME EN BREF

Présenté le 27 novembre 2012 par le ministre de la Défense, le Pacte Défense PME s'inscrit dans la durée. Il propose 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.

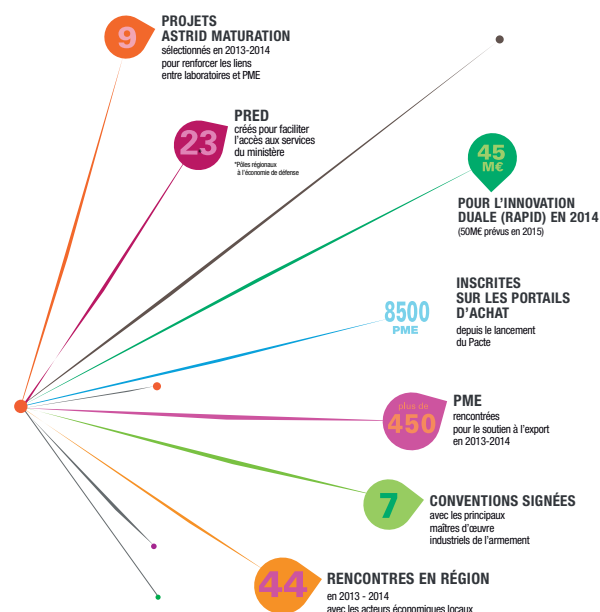
Il concerne aussi bien le secteur de l'armement (acquisition et soutien des matériels) que les achats hors armement (achats de fournitures, travaux, services nécessaires au fonctionnement du ministère de la Défense).

Il mobilise l'ensemble des services du ministère ainsi que les acteurs du développement des PME et ETI (acteurs économiques régionaux, grands groupes industriels) autour des problématiques majeures des PME et ETI :

- accès à la commande publique ;
- soutien à l'innovation, financement ;
- accompagnement à l'exportation, sous-traitance.

Conformément à l'instruction ministérielle du 21 mars 2013, 40 actions concrètes ont été engagées au cours du premier trimestre 2013, autour de quatre axes :

- 1) meilleure prise en compte des PME dans les stratégies d'achat du ministère ;
- 2) consolidation dans la durée du soutien financier à l'innovation des PME ;
- 3) engagements réciproques entre le ministère et les maîtres d'œuvre industriels de l'armement pour favoriser la croissance des PME ;
- 4) action renforcée en région.



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.

■ PREMIERS RÉSULTATS CONCRETS

Le Pacte Défense PME est devenu une réalité concrète, dont les premiers résultats sont tangibles.

- Meilleure prise en compte des PME dans les stratégies d'achat, simplification des marchés, refonte des sites internet, information plus accessible, amélioration des délais de paiement, développement du soutien export, premières attributions de labels, première affectation temporaire d'un ingénieur de l'armement dans une PME, actions au niveau européen (AXE 1) ;
- Priorité à l'innovation réaffirmée : engagements budgétaires tenus en matière d'études amont, augmentation de 25 % sur trois ans des crédits de soutien à l'innovation duale, lancement du dispositif ASTRID maturation (AXE 2) ;
- 7 conventions bilatérales signées et mises en œuvre avec les principaux maîtres d'œuvre industriels (MOI) (AXE 3) ;
- 23 pôles régionaux à l'économie de Défense (PRED) créés pour faciliter l'accès des PME et ETI au ministère, nouveau dispositif de financement BPI-SOFIRED, 44 rencontres acheteurs du ministère – entreprises en région (AXE 4).



Ces premiers résultats ont conduit à l'attribution du label « Relations fournisseur responsables » au ministère de la Défense par la Médiation de la sous-traitance, la Médiation des marchés publics et la Compagnie des dirigeants et acheteurs de France. La Défense est

le premier ministère à obtenir ce label récompensant les bonnes pratiques des grands donneurs d'ordre à l'égard des PME et des ETI.

Au regard des actions du Pacte Défense PME, le Premier ministre a confié au ministère de la Défense un rôle pilote dans l'échange des bonnes pratiques avec les autres ministères afin de simplifier l'accès des entreprises à la commande publique.



Le ministère de la Défense s'est donné les moyens de développer et d'entretenir une connaissance fine du tissu des PME et des ETI : l'étude systématique du positionnement des PME sur les segments d'achats permet la définition de stratégies d'achat adaptées, amenant des PME à candidater sur des contrats du ministère, pour certaines avec succès (action 1). Ces actions sont conduites dans tous les secteurs (l'armement que porte la DGA, ou l'achat hors armement animé par le secrétaire général pour l'administration). Ainsi le ministère réduit les coûts d'achat en s'adossant davantage aux PME, au regard de leurs avantages propres. Un vivier de fournisseurs est constitué et alimenté de façon régulière, et permet d'attribuer prioritairement les contrats de moins de 15 000 € HT à des PME compétitives (action 2). À cet effet, les entreprises ont la possibilité de s'inscrire sur les annuaires des portails de la Défense pour se rendre visibles (plus de 8 500 nouvelles inscriptions depuis le lancement du Pacte Défense PME). En 2013, la DGA a lancé 9 premières demandes d'information afin d'identifier les compétences technologiques des PME en amont de futures consultations (action 5).

> Les entreprises intéressées par des marchés <15 000 € HT qui peuvent être attribués sans publicité ni mise en concurrence sont invitées à se faire connaître des acheteurs de leur région en participant aux rencontres achats organisées dans leur région ou en se manifestant auprès des acheteurs proches de chez eux et de leur pôle régional à l'économie de Défense (PRED).

Afin de faciliter l'accès à la commande du ministère, les sites Internet ont été repensés et présentés aux PME permettant ainsi en 2013 à plus de 3 500 nouvelles PME de s'inscrire sur les portails d'achat du ministère de la Défense (action 9).

Cette inscription permet une simplification très significative des procédures et une information systématique des besoins du ministère. Des outils pratiques sont ainsi mis à la disposition des entreprises pour faciliter leur réponse aux appels d'offres, tel qu'un didacticiel les guidant à chacune des étapes d'élaboration d'une offre.

> Le didacticiel et des informations relatives aux intentions d'achat du ministère de la Défense hors armement sont désormais disponibles sur les portails d'achats du ministère de la Défense www.achats.defense.gouv.fr et www.ixarm.com.

En matière de paiements, lorsque cela est possible, le pourcentage minimum de l'avance attribuée aux PME dans les nouveaux marchés d'armement est augmenté et l'utilisation de cette avance est optimisée pour les autres marchés du ministère (action 10). L'effort d'amélioration des délais de paiement a également été accentué en 2013, avec une attention particulière portée aux paiements aux PME en fin de gestion (action 11).

> Grâce à l'implication de tous les services, le ministère de la Défense a fortement réduit le délai de paiement aux entreprises, particulièrement aux PME, pour atteindre au mois d'août 2014 un délai moyen inférieur à 30 jours. Pour certaines catégories de contrats, le recours à la carte d'achat permet un paiement en 4 jours. Cet effort du ministère de la Défense est un enjeu majeur pour les entreprises et a été plébiscité dans le cadre de l'obtention du label « relations fournisseur responsables ».

L'achat des tenues pour les gardiens civils dans le périmètre de compétence de la Plateforme achats finances Sud-Ouest a donné lieu à une étude approfondie du marché fournisseurs et de l'état de l'offre, en particulier celle des PME. Au regard des résultats, l'option d'un prestataire unique pour l'ensemble de la tenue n'a pas été retenue. Le marché a été alloté en 6 lots qui ont chacun été attribués à une PME.

Dans le même esprit, une PME a obtenu un contrat de fourniture de piles pour une durée de 4 ans pour un montant maximum d'un million d'euros hors taxe. Après étude du tissu économique, l'antenne navale du Centre d'expertise du soutien des combattants et des forces (CESCOF) avait choisi de mettre en œuvre un ensemble de leviers permettant l'accès de PME au marché (un allotissement adapté au tissu industriel, des clauses adaptées pour les pénalités, des clauses de révision de prix adaptées aux PME, une absence de niveau minimum de chiffre d'affaires exigé, un calendrier permettant aux PME non coutumières de la commande publique de présenter une offre compétitive).

Le Service de santé des armées a quant à lui optimisé l'allotissement de ses marchés de maintenance des installations techniques des Hôpitaux d'instruction des armées (HIA). Ceci a permis à une PME d'obtenir la maintenance des salles blanches du Centre de transfusion sanguine des armées (CTSA).

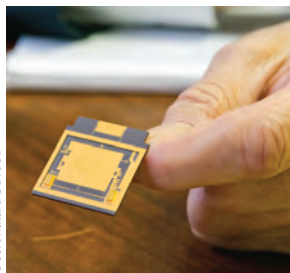
• Engagements budgétaires tenus

L'engagement de maintenir les crédits consacrés aux études amont sur 3 ans (action 20) est suivi d'effet dans la loi de programmation militaire : 730 M€ en moyenne annuelle sur toute la période 2014-2019, contre 695 M€ entre 2009 et 2012.

• Soutien renforcé à l'innovation duale

L'engouement et la satisfaction des PME et des ETI duales vis-à-vis du dispositif de régime d'appui à l'innovation duale (RAPID) qui leur est dédié conforte par ailleurs la démarche d'augmenter son financement de 25 % sur 3 ans en le portant de 40 à 50 M€ entre 2013 et 2015 (action 21). Cette démarche est amorcée par l'inscription de 45 M€ dans la loi de finances pour 2014 puis de 50 M€ dans le projet de loi de finances pour 2015.

> Les PME et ETI innovantes de moins de 2 000 personnes à activité duale peuvent faire financer leurs projets technologiques innovants qui présentent des applications dans le domaine militaire mais aussi sur les marchés civils via le dispositif RAPID.



© J.J. Chatard © 01000

• Renforcement des liens entre laboratoires et PME

D'ores et déjà, 9 projets ont été sélectionnés dans le cadre du programme ASTRID Maturation (action 23). Ce programme a été créé pour renforcer le transfert de technologies des laboratoires vers les PME en valorisant des projets prometteurs, à la condition qu'y soit associée au moins une PME.

> Les PME peuvent participer à la maturation d'un projet de recherche d'innovation au travers du dispositif ASTRID (Accompagnement spécifique des travaux de recherche et d'innovation Défense) ou de recherche exploratoire et innovation (REI) qui arrivent en phase finale (amorçage). Les appels à projet sont publiés sur le site de l'Agence nationale pour la recherche (ANR).

• Innovation hors armement

Afin de promouvoir l'innovation dans les domaines hors armement et de donner aux entreprises de la visibilité sur ce sujet, le ministère a édité sa feuille de route, mettant en avant sa démarche et les premiers projets donnant lieu à expérimentation (action 3).

> Une PME qui développe ou a développé un produit ou service nouveau dans le domaine des achats courants ou du soutien de l'homme (hors armement) a désormais la possibilité d'en informer les acheteurs du ministère.

RAPID : La camera CAT EYE est développée par la société LHERITIER. Grâce à l'imagerie active, cette caméra a la particularité d'identifier des individus à quelques centaines de mètres dans une nuit noire ou dans des conditions atmosphériques dégradées. CAT EYE offre une excellente visibilité pour l'observation de jour jusque dans les bas niveaux de lumière et également par temps de pluie, de brouillard ou de forte pollution. D'architecture simple mais robuste, de la taille d'une boîte à chaussures, cette caméra de 3 kg est facilement transportable. Elle consomme peu d'énergie et dispose d'une autonomie de mission allant jusqu'à 5 heures. CAT EYE a une vocation duale. Destinée à équiper prioritairement les forces de maintien de l'ordre, les forces spéciales ainsi que le personnel militaire en intervention, la caméra permet d'opérer des missions d'observations à distance de sécurité, de surveiller des sites sensibles (frontières, côtes, ports, aéroports, stades), d'assurer des missions de renseignement lors d'événements majeurs (sommets, grands rassemblements...).

ASTRID maturation : Le projet COFIPOL (Composants à fibre polarisante pour les senseurs à atomes froids compacts) utilise une fibre polarisante pour réaliser différents composants optiques nécessaires au piégeage, au refroidissement et à la manipulation d'atomes de rubidium par laser, en vue d'une intégration dans différents types d'instruments de précision (gravimètres et accéléromètres, gyroscopes, horloges atomiques). Le projet inclut les PME KEOPSYS, MuQuanS et InnOptics.

Innovation hors armement : Le ministère de la Défense a identifié quatre domaines qui font l'objet d'une expérimentation particulière au titre de l'ouverture des contrats aux solutions innovantes pour le hors armement. Il s'agit de la collecte et du traitement des biodéchets, des bâtiments à énergie renouvelable, des équipements biomédicaux et des solutions d'optimisation énergétique liés aux postes de travail informatiques. Dans ce cadre, le service d'infrastructure de la Défense a lancé, en avril 2014, une demande d'informations relative à un projet de conception de container douche à énergie renouvelable afin de connaître les fournisseurs opérant sur ces thématiques et les innovations développées sur ce domaine. Plus d'une vingtaine d'entreprises ont présenté des dossiers qui doivent, à terme, permettre l'élaboration du cahier des charges.



Les maîtres d'œuvre industriels répondent présents à l'appel du ministère

7 conventions bilatérales ont été signées avec EADS/Airbus Group, Safran, Thales, MBDA, Nexter, DCNS et Dassault Aviation (début 2014) pour soutenir la croissance des PME.

Elles définissent 4 axes d'engagement réciproques : meilleure intégration des innovations des PME (action 25), pratiques contractuelles et financières équilibrées entre maîtres d'œuvre et PME (action 26), soutien des PME critiques (action 28) et soutien à l'export (action 29).

La signature de ces conventions bilatérales est une première étape : des réunions régulières entre maîtres d'œuvre et

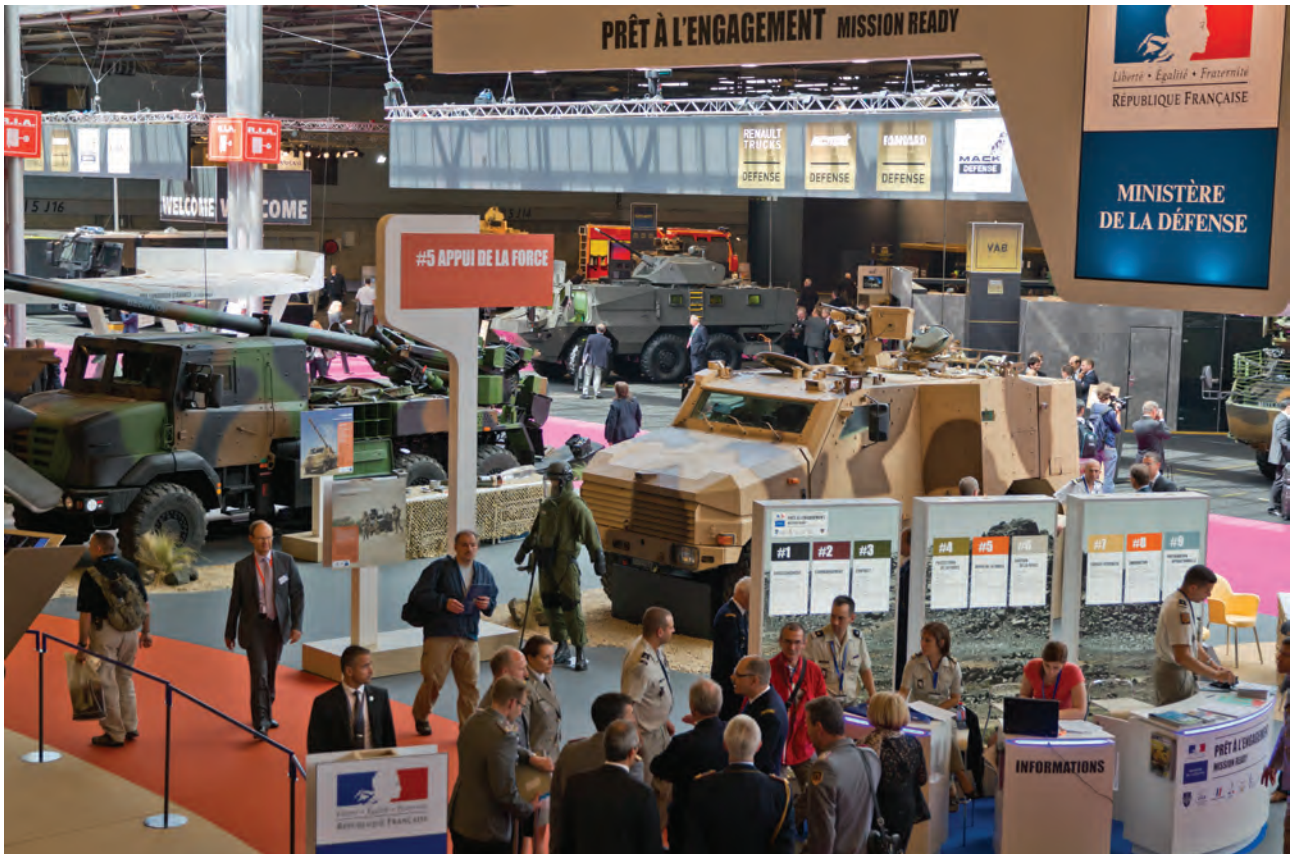
représentants du ministère, dédiées à la mise en œuvre de ces conventions, conduisent d'ores et déjà à approfondir les échanges, au-delà de la collaboration traditionnelle liée au développement de la « supply chain ».

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 (action 30).

> *Les PME peuvent faire cette demande via leur PRED.*

La DGA a créé un **Club RAPID**, à destination des PME porteuses de projets RAPID. Dans le cadre de ce Club, la DGA propose sur tout le territoire des journées thématiques permettant aux PME de présenter leur projet à des grands groupes intégrateurs ou utilisateurs et de les rencontrer en face-à-face dédié grâce à l'entremise de la DGA.

Une journée sur le thème de la Sécurité des systèmes d'information (SSI) s'est tenue à Bruz fin mai 2014 avec la présence de 15 PME et de 10 grandes entreprises du monde de la Défense et du monde civil.



© J.J. Chatard/DIGOD

Le ministère de la Défense

à la rencontre des PME en région



- **L'action en région du ministère est renforcée et structurée pour répondre aux besoins des PME**

23 Pôles régionaux à l'économie de Défense (PRED) ont été créés pour faciliter l'accès des PME au ministère (action 35) : les entreprises n'ayant pas encore de contacts avec les services de la Défense disposent désormais dans chaque région d'un point d'entrée unique (via une adresse mail) destiné à faciliter la mise en relation et à orienter les entreprises vers le bon interlocuteur.

- **Les services du ministère vont à la rencontre des PME sur le territoire**

26 séminaires et ateliers Achats-Défense ont été organisés en 2013 et 18 supplémentaires en 2014, dans le cadre de l'engagement du ministère à développer l'information sur ses marchés sur l'ensemble du territoire (action n° 40).

Ceci représente plus de 3 000 entreprises rencontrées depuis 2013.

Ces rencontres incluent de nombreux rendez-vous B to B pour faciliter les contacts des PME avec les services du ministère de la Défense et parfois aussi des maîtres d'œuvre industriels. Enfin, les services achats sont désormais aisément localisables par les PME grâce à l'application de géolocalisation disponible depuis décembre 2012 (action 38).

> PME et ETI peuvent se renseigner sur l'agenda des rencontres en région sur la plateforme des achats du ministère de la Défense, dans la newsletter mensuelle ou auprès du pôle régional à l'économie de Défense (PRED).

> La géolocalisation des interlocuteurs achat du ministère est accessible sur la plateforme des achats du ministère de la Défense.

Le 21 octobre 2014, au Palais Neptune de Toulon, 640 entreprises ont pu rencontrer 80 acheteurs du ministère de la Défense mais aussi de maîtres d'œuvre industriels (DCNS, Thales, Dassault Aviation, Airbus Helicopters, CNN MCO et la CNIM). Organisée par la Chambre de commerce et d'industrie du Var en partenariat avec la mission Achats du ministère de la Défense, cette rencontre a permis aux entreprises de participer à des ateliers (17 sur la journée) animés par des acheteurs sur un grand nombre de segments d'achat – qu'il s'agisse d'achats courants, de maintenance des équipements ou d'achats scientifiques et techniques – d'obtenir des rendez-vous avec les acheteurs du ministère et des maîtres d'œuvre industriels (1 600 rendez-vous ont été programmés), de connaître les dispositifs d'appui aux entreprises proposés par la DGA, de découvrir les procédures d'achat et de paiement simplifiées, d'être accompagnées pour l'inscription sur le site de publication des consultations (plus d'une centaine d'inscriptions en direct), d'être informées des possibilités de recrutement dans le cadre de la reconversion des militaires, de connaître les opportunités de financement via BPI/SOFIRED et de rencontrer d'autres dirigeants pour nouer de nouvelles relations d'affaires.

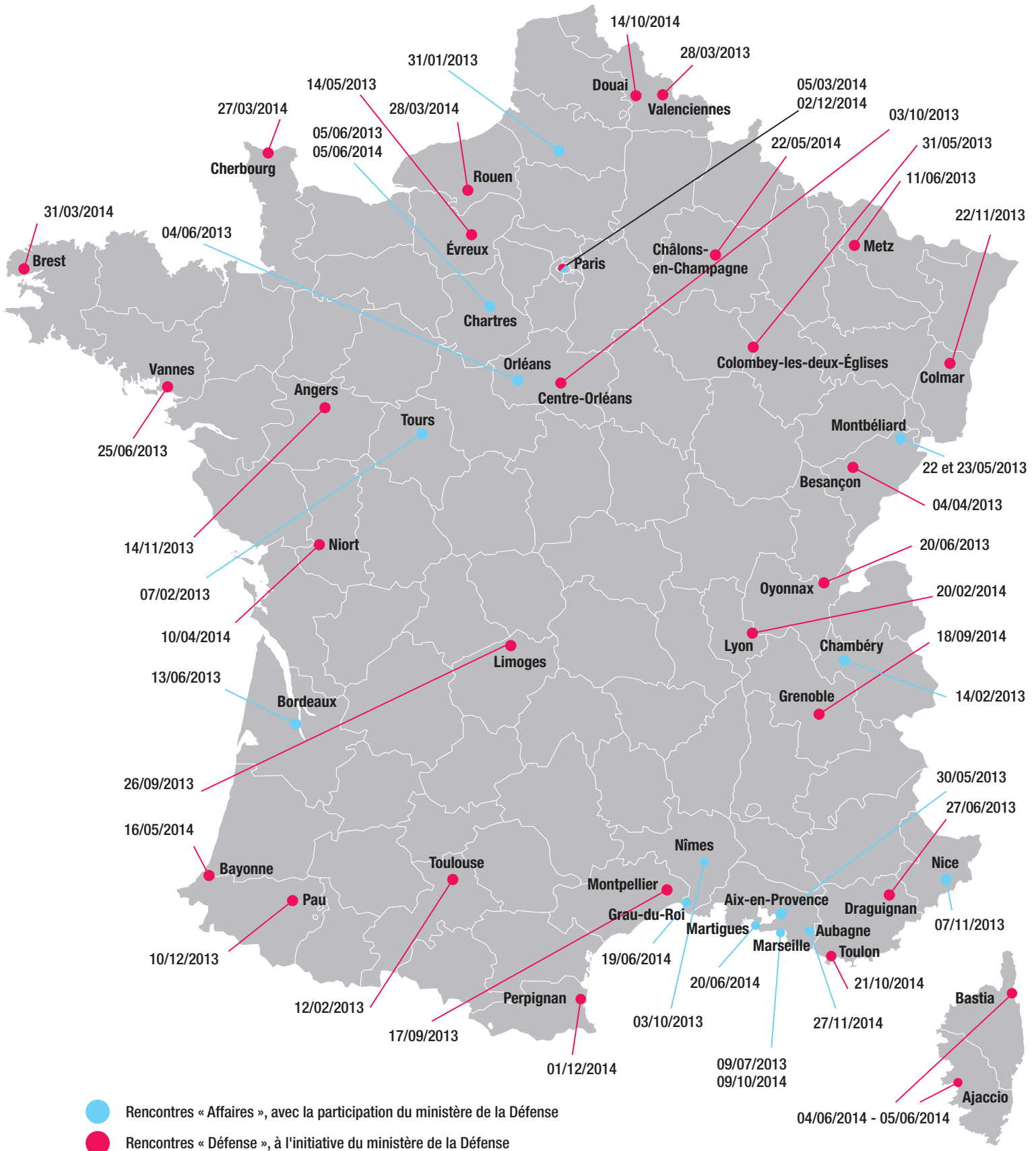
- **Le ministère se mobilise en région et à l'étranger pour accompagner les PME à l'exportation**

Au titre de l'action 17 (mobiliser le réseau international du ministère pour accompagner les PME à l'exportation, faciliter leur positionnement et leurs contacts), 5 séminaires consacrés à l'exportation, dont 3 en région, ont réuni plus de 180 PME en 2013, à l'initiative de la Direction générale de l'armement (DGA). 6 séminaires ont été organisés en 2014 dont 2 en région, avec la participation de 270 PME.

En complément de ces actions de sensibilisation en région des PME exportatrices, le soutien de la DGA s'exerce aussi au travers d'un accompagnement plus ciblé au moyen de séminaires bilatéraux à l'étranger. Un séminaire a ainsi été organisé en

2013 en Malaisie et 3 en 2014 (Vietnam, Malaisie, Indonésie). Enfin, les PME ont été invitées en 2013 et 2014 à participer à Paris à la formation des futurs attachés de défense français, qui ont été sensibilisés aux difficultés que rencontrent les PME lors de leurs démarches à l'export. Les entretiens individuels organisés à cette occasion ont permis d'établir des premiers contacts poursuivis, pour nombre d'entreprises, à travers leur participation à des séminaires à l'étranger.

> Le correspondant « export PME » de la DGA offre un accompagnement individuel et un conseil accru aux PME désireuses d'accéder aux marchés étrangers. Un numéro vert est à leur disposition pour toute question sur l'organisation, les acteurs, les opportunités de marchés ou les dispositifs d'aides à l'exportation : 0800 027 127



De nouveaux outils à la disposition des PME et des ETI

• Nouveaux outils de soutien des PME expérimentés ou en cours de déploiement

Afin de soutenir les PME dans la conquête de nouveaux contrats hors ministère de la Défense, en France et à l'étranger, des certificats de bonne exécution de marchés ont été attribués en 2013 et en 2014 et deux premières labellisations « DGA testé » ont été expérimentées au sein des centres d'essais de la DGA (action 15). Le cadre juridique du détachement d'ingénieurs militaires dans des PME ou structures locales a été consolidé, ouvrant la voie à une première affectation en 2014 (action 14). Des actions structurelles de moyen terme sont en cours de déploiement telles que la simplification des exigences contractuelles des marchés de R&T (action 6), l'aménagement des opérations d'expérimentations réactives (OER) (action 24).

> Toute entreprise ayant réalisé une prestation pour le ministère de la Défense peut faire une demande d'un certificat de bonne exécution de marché qui attestera, le cas échéant, de la satisfaction du ministère à l'égard de sa prestation, en se rapprochant du service achat avec lequel elle a établi le marché.

> Une PME ou une ETI ayant une activité d'armement peut s'adresser à la direction générale de l'armement (DGA) pour faire tester ses produits dans ses centres techniques et laboratoires associés. Ces essais pourront donner lieu à l'attribution du label « DGA Testé », qui attestera que le produit a été testé selon les processus en vigueur à la DGA.

La DGA a délivré deux labels « DGA testé » fin 2013 : à Corse Composites Aéronautiques pour des essais de foudroiement sur des éprouvettes de matériaux composites, ainsi qu'à Hydrocap pour des essais de tenue à la mer d'une bouée électrogénératrice. Fin janvier 2014, la DGA a attribué un certificat de bonne exécution à la TPE Azur Systèmes, qui fournit des systèmes et équipements d'informatiques embarqués. Lors du salon ADS show à Bordeaux les 9 et 10 septembre 2014, la Structure intégrée de maintien en condition opérationnelle des matériels aéronautiques de la défense (SIMMAD) a remis un certificat de bonne exécution à 5 PME dont la société Semia dans le domaine du maintien en condition opérationnelle des analyseurs de vibration. Selon cette dernière, le certificat a fortement motivé l'équipe, contribué au renouvellement de la certification EN9100 et permis de rencontrer les autorités militaires locales à un niveau élevé en Asie.

• Mise en place du prêt « SOFIRED - PME Défense » avec la banque publique d'investissement (BPI)

Le 17 janvier 2014, le ministre de la Défense, le président directeur général de Bpifrance Financement et le président directeur général de l'EPIC BPI-Groupe ont signé deux conventions de gestion encadrant le prêt « SOFIRED - PME Défense » et le fonds de garantie spécifique Défense. Il s'agit de la reprise par Bpifrance de l'ancienne offre de SOFIRED à destination des entreprises du secteur Défense et des PME localisées dans les territoires affectés par des

restructurations de Défense. Ce prêt participatif permet d'accorder entre 100 000 € et 1 M€ à des PME pour des projets de développement ou de transmission d'entreprises. Au total, 70 M€ pourront être accordés aux entreprises sur la période de la Loi de programmation militaire 2014-2019.

> Les PME peuvent se renseigner sur leur éligibilité et sur les conditions de financement via un site internet dédié.

Au 31 août 2014, huit mois après le lancement de l'offre, Bpifrance avait enregistré 135 demandes de prêts, soit 65 % du nombre moyen de demandes annuelles pour l'ancien prêt de SOFIRED. Sur ces 135 demandes, 114 étaient éligibles, induisant un taux d'éligibilité de 84,4 % supérieur au dispositif précédent (62,6 %). Bpifrance a accordé 37 dossiers pour un montant de 13,09 M€, soit un taux de transformation de 36,3 %. Les prêts accordés par Bpifrance sont en moyenne de 0,35 M€.



Un dispositif évolutif

à l'écoute des PME et des acteurs économiques

• Un pilotage et un suivi au plus haut niveau du ministère

Le Pacte Défense PME fait l'objet d'un pilotage et d'un suivi au plus haut niveau du ministère (action 19). Le ministre de la Défense a présidé lui-même un comité exécutif sur le sujet le 11 juin 2014. Un délégué ministériel aux PME et PMI a été nommé en mai 2013 pour lui rendre compte de l'exécution de l'instruction ministérielle du 21 mars 2013 et en assurer la coordination. La DGA et le SGA, responsables respectivement des politiques achats armement et hors armement sont particulièrement impliqués, ainsi que l'État-major des armées et les services de soutien des matériels dépendant des armées.

Un baromètre confié à un organisme indépendant a permis de mesurer en 2013 et 2014 l'intérêt porté par les PME aux actions concrètes du Pacte Défense PME. L'objectif est à la fois de mesurer l'impact du Pacte Défense PME, d'identifier les attentes des PME et leurs problématiques et d'ajuster en conséquence les actions menées.

• Une chaîne de partenariat entre le ministère et les acteurs du développement des PME

Le déploiement renforcé des dispositifs mis en place vise à permettre l'inscription dans la durée d'une véritable chaîne de partenariat entre les différents acteurs du développement des PME et des ETI : grands maîtres d'œuvre industriels, acteurs régionaux et services du ministère.

L'action du ministère en région est mise en œuvre en liaison étroite avec les acteurs locaux du développement économique dont le rôle est essentiel pour prendre le relais de l'information communiquée par le ministère de la Défense sur l'accès à ses marchés et accompagner le développement des PME et des ETI.

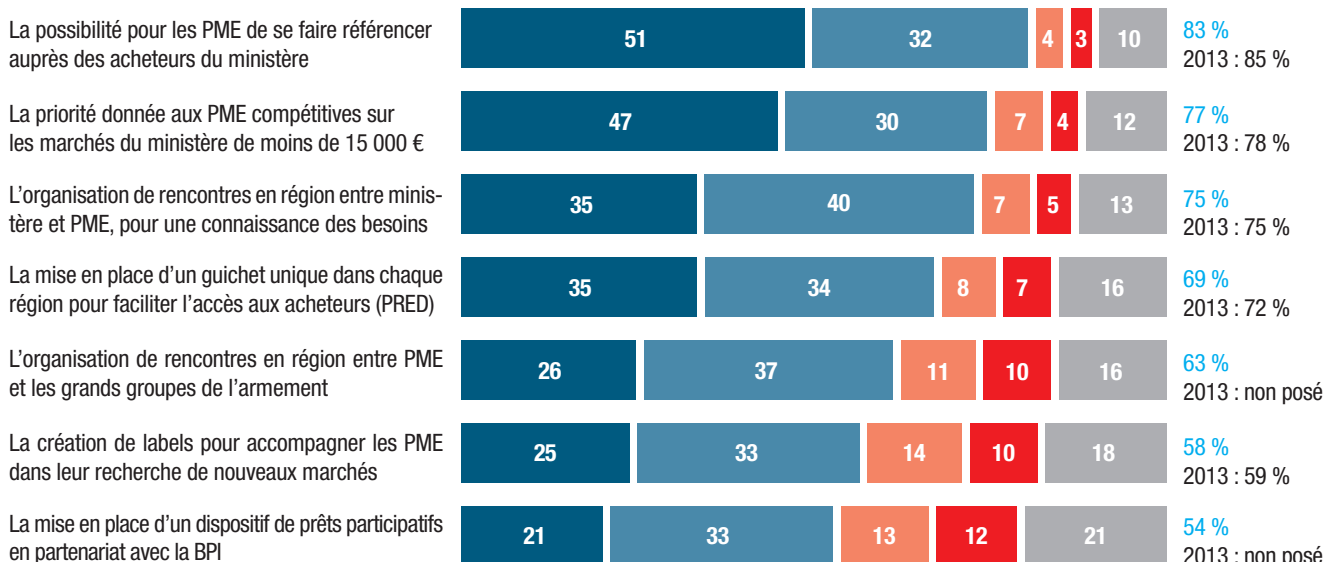
Les organisations professionnelles sont associées au suivi de la mise en œuvre du Pacte au travers de réunions d'information et de groupes de travail spécifiques.

Faisant suite aux premières évaluations, l'accent est mis sur la montée en puissance des dispositifs en cours de déploiement, le renforcement de l'action en région et de l'information des entreprises, ainsi que le développement de synergies avec d'autres politiques publiques aux plans ministériel et interministériel (simplification, innovation...).

Les mesures du Pacte toujours pertinentes pour les entreprises

Q6 : ces mesures vous semblent-elles adaptées à vos besoins ?

■ oui tout à fait ■ oui plutôt ■ non plutôt pas ■ non pas du tout ■ ne se prononce pas ■ sous-total de oui



Étude menée en ligne du 7 au 17 octobre 2014 auprès de 800 chefs d'entreprise

Les informations et les points de contacts pour bénéficier des actions sont accessibles dans :

Le guide pratique Pacte Défense PME

https://www.ixarm.com/IMG/pdf/Guide_pratique_Pacte_Defense_PME.pdf

Le site Internet du ministère de la Défense

<http://www.defense.gouv.fr/actualites/dossiers/le-pacte-defense-pme>

La Newsletter du Pacte Défense PME

<http://www.defense.gouv.fr/actualites/dossiers/le-pacte-defense-pme/newsletters>



- Les Pôles régionaux à l'économie de défense (PRED)

Un PRED est constitué dans chaque région pour accompagner, orienter et informer les PME et ETI. Il rassemble les représentants en région de chaque service du ministère dont l'activité est, au moins en partie, orientée vers les entreprises. Le PRED constitue le point d'entrée de proximité des PME et ETI, sans se substituer aux interlocuteurs habituels de celles ayant déjà tissé des relations d'affaires, qui restent bien sûr joignables.



Alsace
contact-alsace@pred.defense.gouv.fr

Aquitaine
contact-aquitaine@pred.defense.gouv.fr

Auvergne
contact-auvergne@pred.defense.gouv.fr

Bourgogne
contact-bourgogne@pred.defense.gouv.fr

Bretagne
contact-bretagne@pred.defense.gouv.fr

Centre
contact-centre@pred.defense.gouv.fr

Champagne-Ardenne
contact-champagne-ardenne@pred.defense.gouv.fr

Corse
contact-corse@pred.defense.gouv.fr

Franche-Comté
contact-franche-comte@pred.defense.gouv.fr

Île-de-France
contact-ile-de-france@pred.defense.gouv.fr

Languedoc-Roussillon
contact-languedoc-roussillon@pred.defense.gouv.fr

Limousin
contact-limousin@pred.defense.gouv.fr

Lorraine
contact-lorraine@pred.defense.gouv.fr

Midi-Pyrénées
contact-midi-pyrenees@pred.defense.gouv.fr

Basse-Normandie
contact-basse-normandie@pred.defense.gouv.fr

Haute-Normandie
contact-haute-normandie@pred.defense.gouv.fr

Nord-Pas-de-Calais
contact-nord-pas-de-calais@pred.defense.gouv.fr

Provence-Alpes-Côte-d'Azur
contact-paca@pred.defense.gouv.fr

Pays-de-la-Loire
contact-pays-de-la-loire@pred.defense.gouv.fr

Picardie
contact-picardie@pred.defense.gouv.fr

Poitou-Charentes
contact-poitou-charentes@pred.defense.gouv.fr

Rhône-Alpes
contact-rhone-alpes@pred.defense.gouv.fr

Outremer
contact-outremer@pred.defense.gouv.fr

Directeur de la publication : Pierre Bayle
Chef du bureau des éditions : CF Jérôme Baroë
Chef de projet : Dicod bureau politiques de communication
Directeur artistique : Jean-Charles Mougeot
Graphiste : Christine Pirot
Secrétaire de rédaction : Isabelle Arnold
Chef de fabrication : Thierry Lepsch
Réalisation DICOD - novembre 2014

