



**MINISTÈRE  
DES ARMÉES**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

Certifié conforme à l'original produit

## ***BULLETIN OFFICIEL DES ARMÉES***



**Édition Chronologique n° 53 du 5 juillet 2024**

TEXTE RÉGLEMENTAIRE PERMANENT

Texte 3

**INSTRUCTION N° 5871/ARM/CAB**

relative au Plan d'action PEPS du ministère des armées en faveur des entreprises de taille intermédiaires (ETI), des petites et moyennes entreprises (PME) et des start-ups.

Du 03 juillet 2024

## INSTRUCTION N° 5871/ARM/CAB relative au Plan d'action PEPS du ministère des armées en faveur des entreprises de taille intermédiaires (ETI), des petites et moyennes entreprises (PME) et des start-ups.

Du 03 juillet 2024

NOR A R M A 2 4 0 1 2 7 0 J

Référence(s) :

Arrêté du 23 février 2024 relatif à l'organisation de la direction générale de l'armement.

Texte(s) abrogé(s) :

[Instruction MINISTÉRIELLE N° 5871/ARM/CAB du 25 avril 2022 relative au Plan ACTION PME rénové du ministère des armées en appui des petites et moyennes entreprises et des entreprises de taille intermédiaire.](#)

Référence de publication :

### PRÉAMBULE.

La présente instruction ministérielle a pour objet de traduire l'engagement du ministère des armées, premier investisseur de l'État, en faveur de ses fournisseurs. L'instauration d'une relation de confiance dans la durée favorisera la résilience du tissu industriel et des chaînes de sous-traitance, et consolidera le lien entre la Nation et les armées. Certaines actions ont été instituées à la faveur du contexte particulier de l'économie de guerre, mais ont vocation à s'installer dans la durée.

Les entreprises fournisseurs du ministère [et en particulier les startups, les petites et moyennes entreprises (PME) et les entreprises de taille intermédiaire (ETI)] disposent d'atouts considérables en matière de réactivité et de créativité et peuvent favoriser l'émergence rapide de solutions dont les armées ont besoin dans des domaines très divers, face à des menaces sans cesse plus nombreuses et plus variées. Composantes essentielles de la base industrielle et technologique de défense (BITD) ou du domaine hors armement, elles constituent des leviers de compétitivité, de performance économique et de souveraineté pour le ministère des armées. Le ministère cherche également à favoriser l'apparition de nouveaux entrants qui constitueront une partie de la BITD de demain.

La mise en œuvre de la politique industrielle du ministère des armées exige une fluidification des relations entre le ministère, les maîtres d'œuvre industriels et la chaîne de sous-traitance constituée par ces PME, ETI de la BITD. L'économie de guerre engendre pour l'ensemble du tissu industriel des exigences en terme de résilience et d'accélération de la production. Dans ce but, le ministère vise à densifier le maillage territorial de correspondants locaux, à renforcer le soutien au développement des acteurs économiques (par une densification de la présence des acteurs relais dans les territoires) et à s'ériger en véritable tiers de confiance en lien avec donneurs d'ordre, sous-traitants et fournisseurs. Ont ainsi été mis en place début 2024 dans chaque région les attachés de l'industrie de défense en région (sous responsabilité DGA) sur le segment des entreprises de la BITD, en complément des délégués régionaux (sous responsabilité SGA) conservant l'animation du domaine hors armement.

La dynamique de globalisation des contrats conduite ces dernières années ne s'oppose pas à la recherche d'une relation accrue et directe avec le tissu industriel. Une connaissance approfondie des chaînes de sous-traitance, et la recherche de préservation de relations équilibrées en leur sein sont des conditions nécessaires de l'atteinte d'une plus forte résilience du ministère.

Mieux informer, s'adapter et accompagner les fournisseurs permettra de créer les conditions d'une confiance durable.

La présente instruction ministérielle renouvelle l'instruction ministérielle N° 5871/ARM/CAB du 25 avril 2022 relative au Plan ACTION PME rénové du ministère des armées en appui des petites et moyennes entreprises et des entreprises de taille intermédiaire pour tenir compte de l'évolution des besoins de ces entreprises et de l'actualisation du contexte économique et stratégique, et du besoin d'extension de la portée des engagements du ministère à l'ensemble des fournisseurs.

Organisée autour de cinq piliers complémentaires, elle regroupe 29 actions essentielles pour assurer le soutien aux fournisseurs du ministère :

- PILIER 1 : Maintenir un dialogue de proximité, gage d'une relation de confiance ;
- PILIER 2 : Financer de manière adaptée et réactive, pour s'adapter aux spécificités des ETI, PME et startups ;
- PILIER 3 : Assurer la résilience et le lien armées-Nation, garants d'un tissu industriel efficace ;
- PILIER 4 : Favoriser le soutien au développement, de manière directe ou indirecte, pour renforcer les acteurs industriels ;
- PILIER 5 : Être un tiers de confiance, protégeant les intérêts de tous les acteurs industriels, seule véritable garantie de pérennité.

Conformément à l'arrêté du 23 février 2024 relatif à l'organisation de la direction générale de l'armement (JO n° 47 du 25 février 2024, texte n° 21), le directeur de l'industrie de défense propose et conduit la politique ministérielle relative aux petites et moyennes entreprises (PME). Il évalue les actions du ministère en la matière. À ce titre, l'adjoint PME au directeur de la direction de l'industrie de défense est désigné pilote de la présente instruction.

## **I. PILIER 1. Maintenir un dialogue de proximité.**

Le maintien d'un dialogue de proximité est une condition préalable à l'établissement d'une relation de confiance, pour permettre une compréhension réciproque des contraintes de chacun.

### **Action 1.1. Organiser des rencontres avec les autorités [pilotes : SGA/DTIE, DGA/DID ; coop. : armées, directions et services].**

Les hauts responsables du ministère sont incités à rencontrer les ETI, PME et startups, afin de renforcer l'écoute des attentes des entreprises en relation avec le ministère par une sensibilisation au plus haut niveau, et également de mieux informer ces entreprises en direct sur des programmes ou des enjeux d'ensemble (en particulier l'économie de guerre ou la programmation militaire). Ces rencontres, organisées par le secrétariat général pour l'administration (SGA) ou la direction générale de l'armement (DGA), peuvent se dérouler lors d'événements spécifiquement dédiés ou dans le cadre de présentations effectuées à l'égard des fédérations professionnelles.

L'objectif est d'une rencontre ou une journée d'information par mois en moyenne. Sur décision expresse du ministre des armées, la fréquence et le volume des journées d'information pourrait être augmentée.

### **Action 1.2. Être au contact des entreprises [pilotes : SGA/DTIE, DGA/DID ; coop. : SGA/mission des achats de défense, armées, directions et services].**

Des réunions d'information seront organisées dans toutes les régions, pour informer les dirigeants d'entreprises sur les marchés et procédures du ministère, rencontrer ses acheteurs ou permettre aux entreprises de présenter leurs propositions. Les services du guichet unique de l'agence de l'innovation de défense (AID) y sont également présentés. Les achats d'armement et les achats hors armement feront l'objet de rencontres spécifiques, sous pilotage respectivement de la DGA et du SGA. Elles peuvent avoir lieu à l'initiative de l'attaché d'industrie de défense en région ou du délégué régional.

À cette occasion, les armées, directions et services du périmètre de l'état-major des armées (EMA) peuvent partager un retour d'expérience opérationnel, permettant aux entreprises de proposer des solutions adaptées aux contraintes opérationnelles. Les maîtres d'œuvre industriels peuvent être sollicités, pour donner un éclairage sur la question de l'intégration sur les plateformes.

Des contacts directs pourront être également pris avec les correspondants du ministère en région : délégué régional, attaché d'industrie de défense en région ou délégué militaire départemental, relevant respectivement du SGA, de la DGA et de l'EMA.

Un bilan annuel des rencontres en régions sera établi.

### **Action 1.3. Améliorer l'accessibilité des informations liées aux achats sur les sites internet du ministère [pilote : DGA/DID ; coop. : DICOD, DGA/COMM, SGA/mission des achats de défense, SGA/DTIE].**

Les sites internet du ministère seront adaptés pour améliorer l'accès aux informations utiles aux entreprises (notamment les différents interlocuteurs de proximité en région) et faciliter leur accès aux marchés et dispositifs du ministère.

Une interface conviviale guidera l'utilisateur vers les différents sites internet institutionnels (et dispositifs de soutien), en fonction de la nature de ses besoins. Une information particulière sera proposée sur l'économie de guerre.

### **Action 1.4. Être à l'écoute des difficultés des entreprises [pilote : DGA/DID ; coop. : armées, directions et services].**

Fidèle à l'engagement de service envers ses fournisseurs mis en place en 2002<sup>(1)</sup>, le ministère continuera de proposer une hotline et un guichet dématérialisé, pour recevoir, analyser et traiter toute demande d'entreprise (travaillant déjà ou souhaitant travailler avec le ministère), et ainsi permettre un accès facilité à l'ensemble des dispositifs déployés.

À l'exception de toute question liée à une procédures d'achat en cours, l'ensemble des services achats et exécutant des armées, directions et services (ou les correspondants régionaux du SGA et de la DGA lorsqu'ils sont saisis directement) répondront à toute demande dans un délai de 15 jours. La direction de l'industrie de défense de la DGA pourra être saisie directement (notamment dans les cas compliqués, ou échappant au seuil de responsabilité des armées, directions et services).

L'entreprise recevra a minima, dans ce même délai de 15 jours, une réponse d'attente précisant les coordonnées de l'interlocuteur PME en charge de coordonner la réponse, placé auprès de l'autorité signataire de marché de chaque service achat d'armée, direction et service.

Un bilan annuel des difficultés rencontrées par les entreprises dans leur relation avec les services achats du ministère sera réalisé, dans le cadre d'une démarche d'amélioration continue.

## **II. PILIER 2. Financer de manière adaptée et réactive.**

Le ministère des armées poursuit dans la durée l'effort de prise en compte des spécificités des startups, PME et ETI dans ses procédures et pratiques d'achat ainsi que dans le cadre des dossiers de demande de subventions, et s'engage résolument à en simplifier les modalités pratiques.

### **Action 2.1. Faciliter l'accès aux marchés publics [pilotes : SGA/mission des achats de défense pour les achats hors armement, DGA/S2A pour**

## **les achats armement].**

Un effort constant sera fait pour simplifier les procédures d'achats ainsi que les documents de consultation, pour faciliter l'accès des PME, ETI et startups à l'achat public de défense. Le recours à des clausiers type et des modèles de marchés simplifiés permettra d'accélérer les procédures (notamment la phase de négociation). Les programmations d'achats pluriannuelles seront publiées sur le site internet ministériel dédié aux achats.

Une réflexion continue sera menée par les services achats du ministère afin d'explorer et d'exploiter les possibilités offertes par la réglementation pour faciliter l'accès à la commande publique des startups, PME et ETI. Ceci passera notamment par une augmentation des marchés (ou lots) réservés à des entreprises adaptées, ou à des entreprises faisant partie de l'économie sociale et solidaire (hors domaine armement et maintien en condition opérationnelle associé). Des expérimentations de processus d'achat ou de procédure d'achat pourront être mises en place, dans l'objectif de favoriser l'accès des PME, ETI et startups aux marchés publics.

Les seuils fixés par la réglementation autorisant le recours à une procédure de passation sans mise en concurrence restent généralement trop faibles pour réaliser, au-delà de petites séries, de véritables achats structurants et favoriser le passage à l'échelle. La mission des achats de défense et la DGA poursuivront leurs travaux de modifications réglementaires et d'ingénierie contractuelle afin d'étendre les possibilités d'achat d'expérimentations et de premiers lots de capacités innovantes validées par ces expérimentations. D'autres voies seront également instruites, comme la simplification du partenariat d'innovation. L'intention est de finaliser et de mettre en place ces nouvelles modalités dès 2024.

Les startups feront l'objet d'une attention toute particulière : le ministère s'inscrit pleinement dans la dynamique gouvernementale inspirée par le plan « Je choisis la French Tech », afin d'augmenter (de manière volontariste) la part de la commande publique accordée aux startups.

Le sourcing sera renforcé, et partagé avec les différents services achats du ministère, voire en interministériel (notamment sur l'innovation).

La cotraitance sera encouragée, pour favoriser le regroupement de PME, ETI ou startups lors de leur candidature aux procédures d'achat public de défense. Le ministère étudiera ainsi la possibilité de renforcer son implication dans le dispositif interministériel existant déployé par la direction des achats de l'État (bourse à la cotraitance) et adaptera en conséquence les documents types des consultations. Cette dernière mesure est intégrée dans le plan d'action relatif à l'achat d'innovation piloté par la mission des achats de défense.

Dans le cadre des travaux de subsidiarité, notamment dans l'optique de redonner des marges de manœuvre aux unités locales, des mesures de simplification facilitant l'accès à la commande publique des PME, ETI et startups seront également adoptées.

L'accès aux marchés publics des PME, ETI et startups sera l'objet d'une mesure quantitative annuelle.

### **Action 2.2. Développer l'acculturation aux startups, PME et ETI, au sein du ministère [pilotes : SGA/mission des achats de défense, DGA/AID].**

La mission des achats de défense et l'agence de l'innovation de défense coordonnent le développement de l'acculturation des personnels civils et militaires du ministère aux startups, PME et ETI. Les managers et prescripteurs font pleinement partie du public cible de cette action, dans les différents états-majors, directions et services. Cette action de formation vise à faire en sorte que les problématiques spécifiques rencontrées par les PME, ETI et startups, dans toutes leurs dimensions, puissent être correctement perçues par les interlocuteurs de ces entreprises, et prises en compte dans l'action des armées, directions et services.

### **Action 2.3. Développer un ensemble de mesures pour favoriser la trésorerie des entreprises [pilotes : SGA/DAF, services exécutants des armées, directions et services].**

L'effort de réduction des délais de paiement sera poursuivi, avec l'objectif d'atteindre des délais les plus courts possibles afin de soulager les trésoreries des PME et leur garantir une visibilité sur les paiements attendus.

Le Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi a prévu un plan de réduction des délais de paiement dans lequel l'État s'engage à réduire progressivement ses délais de paiement à 20 jours. Le niveau d'atteinte de cet objectif sera ainsi mesuré, en particulier pour les PME, ETI et startups.

Les paiements en retard par rapport au délai réglementaire (30 jours) feront l'objet d'une analyse afin d'identifier les causes racine, et permettre toute proposition d'évolution de l'organisation des services concernés, en lien avec la médiatrice entreprises du ministère.

La trésorerie des PME et startups sera favorisée, par le versement d'une avance (30%, conformément aux dispositions réglementaires) et par un plan d'acompte favorable. La définition de la stratégie contractuelle permettra de confirmer un niveau d'avance et d'acompte adapté et inscrit aux termes contractuels communiqués lors de la consultation, lorsque :

- un positionnement de PME ou de startup est identifié au titre d'une opération d'achats ;
- des approvisionnements conséquents sont nécessaires au début de l'exécution des prestations.

### **Action 2.4. Faciliter les achats réactifs, adaptés aux contraintes des startups, PME et ETI [pilotes : SGA/mission des achats de défense, DGA].**

Les startups, PME et ETI ont besoin d'une réactivité particulière de la part de l'État, en cohérence avec le dynamisme de leur entreprise au quotidien.

Les services achat du ministère (sous pilotage de la mission des achats de défense pour les achats hors armement, et la DGA pour les achats d'armement)

faciliteront l'attribution des achats de faible montant (marchés d'un montant inférieur aux seuils de publicité et de mise en concurrence préalables) aux PME et startups sous réserve que l'offre proposée soit compétitive. À cet effet, ils identifient et entretiennent des bases de coordonnées de PME et de startups par famille d'achat. Le soin est pris de choisir une offre pertinente, faire une bonne utilisation des deniers publics et ne pas contracter systématiquement avec un même opérateur économique lorsqu'il existe une pluralité d'offres susceptibles de répondre au besoin.

L'utilisation du système de cartes achats permettra d'accélérer l'acquisition et le paiement d'achat de faible montant.

Le passage à la signature électronique est déjà une réalité pour l'ensemble des marchés passés par le ministère aux fournisseurs de tout type, y compris les PME, ETI et startups. Il sera étendu aux conventions de subvention, dans un souci d'efficacité globale du ministère.

Un suivi des délais de contractualisation sera mis en place, pour la commande publique et pour les demandes de subventionnement.

#### **Action 2.5. Proposer des prêts sans garantie [pilote : DGA/DID ; coop. : SGA].**

L'actuel dispositif de prêt participatif Def'Fi, garanti par le MINARM est destiné à soutenir d'une part les PME jugés stratégiques par le ministère, et d'autre part des PME localisées dans certaines zones connaissant ou ayant connu des restructurations de défense. Il accompagne des projets de développement, de croissance organique ou externe.

Cet instrument sera développé afin d'augmenter le nombre d'entreprises bénéficiaires.

#### **Action 2.6. Soutenir le capital des entreprises [pilote : DGA/DID ; coop : DGA/AID].**

Le fonds d'investissement Definvest permet de participer au développement des startups, PME et ETI stratégiques pour la défense tout en sécurisant leur capital.

Complémentaire de ce dernier, le fonds d'investissement Fonds Innovation Défense prend des participations dans des entreprises innovantes en phase de croissance, startups, PME et ETI développant des technologies duales et transverses intéressant la défense.

Le ministère exploitera pleinement ces deux outils, certes récents, mais qui ont déjà montré leur utilité, tant dans la défense des entreprises stratégiques que dans le soutien au développement de pépites industrielles ou technologiques duales.

### **III. PILIER 3 : Assurer la résilience et le lien armées-Nation.**

Le maintien d'un lien fort entre le ministère et les entreprises, au-delà des actions de soutien direct, est essentiel, que ce soit via les organisations professionnelles, ou en direct : il est gage de pérennité d'un tissu industriel orienté pour les besoins de la défense.

#### **Action 3.1. Développer des partenariats avec les groupements professionnels [pilote : DGA/DID].**

Le ministère a des relations nourries avec les groupements professionnels représentatifs, formalisées via des conventions bilatérales, ou simplement par le biais de rencontres régulières, pour servir de relais d'information, et de vecteur de remontées du terrain, à la fois sur l'action ministérielle en faveur des PME, ETI et startups et plus généralement sur les relations entre les grands donneurs d'ordre et leurs sous-traitants (par exemple par l'intermédiaire d'enquêtes).

Le retour terrain des PME, ETI et startups remonté par les groupements professionnels sera capitalisé, dans une logique d'adaptation continue de l'action ministérielle.

#### **Action 3.2. Soutenir le recrutement dans les entreprises de défense et la mise à disposition de réservistes opérationnels [pilote : EMA ; coop. : SGGN, SGA/DSNJ, SGA/Défense mobilité, SGA/DTIE, DGA/DID].**

Les rencontres en région offrent la possibilité de faire connaître le vivier des militaires en reconversion et des conjoints de militaires, de promouvoir au sein de l'entreprise l'engagement de salariés en qualité de réserviste opérationnel ou de réserve citoyenne, et également de promouvoir l'engagement de salariés en qualité de réserviste dans des entreprises de la BITD.

Cette action sera coordonnée avec la Garde nationale, le service militaire volontaire et Défense mobilité.

Des évènements particuliers pourront également être organisés, en relation avec France Travail, pour soutenir les entreprises de la BITD sur les métiers en tension.

#### **Action 3.3. Renforcer la cybersécurité des PME et ETI [pilote : DGA ; coop. : DRSD].**

Le ministère poursuivra la sensibilisation des PME, ETI et startups, en coordination avec les autres acteurs institutionnels (ANSSI, MESFIN notamment), sur les enjeux de sécurité économique, y compris dans le domaine de la cybersécurité, en insistant sur le besoin de protéger leur patrimoine, notamment au travers du dispositif de protection du potentiel scientifique et technique de la Nation (PPST).

Le risque cyber doit être pris en compte à la hauteur des enjeux et de l'état de la menace. Le ministère prend toute sa place dans cet objectif, notamment en mettant en place un référentiel de maturité cyber, et en proposant des dispositifs de financement (diagnostic, voire remédiation) pour accompagner

les entreprises dans la mise en œuvre de mesures techniques et organisationnelles permettant de réduire les risques.

#### **Action 3.4. Assurer un suivi particulier des entreprises de la BITD [pilote : DGA/DID].**

Le ministère entretiendra sa capacité à traiter au mieux les difficultés des PME, ETI et startups importantes pour le maintien de l'outil de défense national, et ainsi éviter toute défaillance de ces entreprises. Cela prendra la forme d'échanges directs, en complément d'une relation étroite avec les maîtres d'œuvre industriels, engagés dans une relation partenariale dans le cadre de conventions bilatérales, et également la direction générale des entreprises.

Sur demande expresse du ministre des armées, une cellule de crise pourra être mise en place. Elle pourra s'appuyer en partie sur des réservistes issus de la société civile afin de pouvoir sonder la totalité des sociétés critiques de la BITD en quelques jours.

Un bilan trimestriel des actions conduites par ce dispositif renforcé ainsi qu'une synthèse annuelle seront établis.

### **IV. PILIER 4. Favoriser le soutien au développement.**

Le ministère développe différents moyens de soutien (direct ou indirect) des entreprises, afin de les renforcer dans la durée pour poursuivre leur développement, produire et in fine fournir toujours plus efficacement les armées.

#### **Action 4.1. Soutenir les propositions de projets financés par la Commission européenne [pilote : DGA/DID].**

La DGA accompagne les entreprises porteuses de projets en coopération avec des entreprises étrangères européennes, notamment les projets portés au fonds européen de défense.

Un dispositif spécifique est en place pour recevoir les propositions spontanées et consolider le caractère éligible du projet et du consortium constitué. Les entreprises pilotes de projets sont aidées dans leurs démarches administratives. Une mise en relation est proposée avec des industriels en recherche de partenaires pour constituer un consortium. L'objectif est de permettre aux PME, ETI et startups nationales de profiter des financements de l'Union européenne dans le domaine de la défense, sans nécessairement être en sous-traitance de maîtres d'œuvre français.

L'accès au fonds européen de défense peut nécessiter pour les PME et startups la constitution de dossiers administratifs complexes. Une partie des frais de consultance peut être pris en charge par le ministère.

#### **Action 4.2. Renforcer le soutien des PME, ETI et startups dans leurs démarches export [pilotes : DGA/DID, DGA/DICE].**

Au-delà des actions de soutien des entreprises à l'exportation (journées d'information en région, séminaires à l'étranger, aide au financement de participation des PME et startups à des salons d'armement en France et à l'étranger, etc.), la DGA soutient également les entreprises lors des phases de prospection à l'exportation :

- en renforçant l'information sur l'organisation, les acteurs, les opportunités de marchés et les dispositifs d'aide, ainsi que l'accompagnement au travers d'un correspondant unique « export PME ». Ce correspondant est en particulier chargé de l'orientation des PME, ETI et startups vers les officiers de zone adéquats et, lorsque cela est opportun et utile, vers les directeurs d'opération export ; il peut également mobiliser les acteurs externes au ministère (notamment BpiFrance et Business France) réalisant des missions de prospection (missions sécurité défense) ;
- en soutenant le maître d'œuvre industriel (MOI) dans ses démarches d'information vers ses fournisseurs, notamment en participant à des réunions d'échanges avec les PME, ETI, startups et le MOI et ses partenaires, ainsi que les acteurs des régions ;
- en améliorant l'information sur les processus d'acquisition des organisations internationales, notamment l'OTAN, l'OCCAR et UE.

Les MOI sont accompagnés dans leurs démarches d'identification de PME et ETI susceptibles de participer à la création de partenariat à l'export.

L'objectif poursuivi est double :

- avoir un soutien à l'export plus efficace, dirigé vers les acteurs adéquats ;
- parvenir à transformer la contrainte des compensations en une opportunité de développement des PME et ETI à l'international.

#### **Action 4.3. Développer des partenariats avec des incubateurs et des accélérateurs [pilote : AID ; coop. : SGA/DTIE].**

Le ministère noue des partenariats avec des incubateurs ou des accélérateurs, afin de développer des projets entrepreneuriaux que le ministère estimerait prometteurs pour la défense.

Cette action permet une détection plus amont d'innovations, pouvant être détournées vers un usage défense.

Dans le cas particulier des écoles sous tutelle, cela permet de mieux valoriser des thématiques de défense au sein des écoles, d'accélérer des projets intrapreneuriaux ou entrepreneuriaux, et d'être gage d'attractivité pour ces écoles.

#### **Action 4.4. Mener une action coordonnée avec les acteurs économiques locaux en faveur du soutien aux entreprises [pilotes : DGA/DID, SGA/DTIE ; coop. AID].**

Des structures locales servent de leviers très efficaces de l'action du ministère, pour relayer l'information et renvoyer vers lui les entreprises intéressées par les marchés de défense et les dispositifs de soutien (dont le soutien à l'innovation). Les pôles de compétitivité sont des partenaires historiques dans le domaine de l'innovation. Sur le volet industriel, le ministère a choisi comme relais les associations d'entreprises (érigées en clusters), les chambres de commerces et d'industries ou les agences de développement économique, qui soutiennent les entreprises dans le montage de projets, notamment à l'export.

Des partenariats sont noués à chaque fois que nécessaire par la DGA avec ces acteurs, pour soutenir l'accompagnement au développement international et à l'export, l'aide au montage de projets (y compris à l'export), et le soutien au recrutement.

Le SGA noue des partenariats avec les collectivités régionales, celles-ci étant investies de compétences en matière de développement économique dans leur territoire et opèrent des dispositifs d'accompagnement susceptibles de bénéficier à des entreprises d'intérêt pour le ministère.

#### **Action 4.5. Développer les actions de valorisation des entreprises innovantes [pilote : AID].**

L'AID soutient l'ensemble des innovateurs porteurs de projet en lien avec des technologies d'intérêt pour la défense, des projets de recherche jusqu'aux projets technologique de défense.

Au-delà de la phase de développement technologique, il est nécessaire de pouvoir expérimenter rapidement les prototypes obtenus. Dans ce but, des dispositifs visant à financer l'expérimentation d'une technologie ont été mis en place.

Afin de valoriser les investissements consentis et d'améliorer le sourcing des entreprises innovantes des services achats du ministère des armées, la liste des entreprises porteuses d'innovation financées par le ministère ainsi que l'objet de leur projet sera partagée en interne du ministère avec l'ensemble des services.

Le ministère poursuivra ses actions de mise en lumière de certains projets innovants, par exemple à l'occasion du Forum Innovation Défense, ou au travers d'actions de communication ministérielle.

#### **Action 4.6. Favoriser le passage à l'échelle [pilote : AID ; coop. armées, directions et services].**

Le passage à l'échelle de l'innovation de défense consiste en sa prise en compte par les programmes d'équipement, de préparation et d'emploi, ou de soutien des forces, en vue d'un déploiement auprès des utilisateurs finaux. En matière d'innovation ouverte, le passage à l'échelle constitue un défi dans la mesure où les caractères de rapidité et d'opportunité sont délicats à concilier avec une dynamique de programmation budgétaire pouvant laisser croire à une rigidité structurelle.

L'AID a initié dès sa création la démarche d'accélération de l'innovation, pour mieux prendre en compte l'innovation civile et faciliter ce passage à l'échelle.

#### **Action 4.7. Favoriser les expérimentations d'innovation en conditions opérationnelles [pilotes : armées, AID].**

En complément de la démarche d'accélération de l'innovation portée par l'AID, la Marine a initié en 2023 la démarche PERSEUS, en lien avec l'AID. Favorisant l'expérimentation de nouvelles solutions technologiques à bord d'unités de la Marine nationale au cours d'entraînements supérieurs ou d'opérations, elle vise à synchroniser les cycles d'innovation technologiques, tactiques et doctrinaux. L'industriel bénéficie ainsi de l'expertise opérationnelle et du retour d'expérience en boucle courte.

Une démarche similaire sera déployée dans les autres armées.

#### **Action 4.8. Favoriser une meilleure visibilité des fournisseurs du ministère [pilote : DGA/DID].**

Le ministère facilitera la mise en visibilité de ses fournisseurs, directs ou indirects, lors des événements qu'il organise. Dans le même esprit, le ministère incitera les maîtres d'œuvre à intégrer des acteurs de la chaîne de sous-traitance dans leurs propres opérations de communication sur leurs produits.

### **V. PILIER 5. Être un tiers de confiance.**

La pérennité du tissu industriel impose une confiance mutuelle et une relation équilibrée et protectrice des intérêts de toutes les parties : État, maîtres d'œuvre, fournisseurs et sous-traitants. Acheteur responsable, le ministère des armées entend jouer le rôle de tiers de confiance vis-à-vis de l'ensemble du tissu industriel.

#### **Action 5.1. Animer une fonction de médiation entreprises [pilote : DGA/DID].**

Le ministère des armées propose un service de médiation aux entreprises (fournisseurs directs, indirects, ou sous-traitants) lorsque les difficultés auxquelles elles se heurtent se transforment en conflits. Ce dispositif est également à la disposition des services achats du ministère.

Ce médiateur est rattaché administrativement à la direction de l'industrie de défense de la DGA, entité du ministère non impliquée dans les contrats : il agira ainsi en toute indépendance, conformément aux principes de la médiation. Ce médiateur fait également partie du réseau national des médiateurs de la médiation des entreprises, relevant du ministère chargé de l'économie.

Une information sur ce service est intégrée dans les contrats notifiés aux entreprises.



Un référent bancaire défense est également en place au sein de la direction de l'industrie de défense de la DGA. En contact direct avec le réseau des référents défense, mis en place par la fédération bancaire française au sein des principaux réseaux bancaires, il instruit toute demande de PME, ETI et startups de la BITD qui rencontrerait des difficultés de financement (y compris dans le cadre d'un contrat export) avec sa banque, du fait présumé de ses activités liées à la défense.

**Action 5.2. Satisfaire aux exigences du label Relations fournisseurs achats responsables [pilote : SGA/mission des achats de défense ; coop. : armées, directions et services].**

Premier investisseur de l'État, le ministère se doit d'être exemplaire dans ses relations avec ses fournisseurs. Il poursuivra sa démarche de certification permettant de conserver le label « Relations fournisseurs achats responsables ». Ce label, dont l'attribution repose sur une évaluation indépendante et reconnue, permet d'attester que le ministère respecte les engagements de la charte des relations inter-entreprises.

**Action 5.3. Renforcer la mobilisation des principaux fournisseurs du ministère [pilote : DGA/DID].**

Une part importante des financements des PME, ETI et startups travaillant au profit de la défense se fait au travers de contrats de sous-traitance des MOI de l'armement. La DGA mobilisera donc les MOI pour soutenir la croissance des PME, ETI et startups, sur différents volets :

- l'accès aux marchés de défense, par un partage d'information adapté ;
- la mise en place de relations équitables et partenariales entre sous-traitants et donneurs d'ordre ;
- le développement et la pérennisation de la BITD ;
- la contribution au développement international des fournisseurs.

Cette démarche partenariale, renforcée dans le contexte de l'économie de guerre, sera étendue au maintien en condition opérationnelle et aux domaines d'achats hors armement.

Une évaluation annuelle des pratiques des fournisseurs signataires de ces conventions est réalisée par les entités du ministère impliquées dans les achats vers ces MOI, avec une coordination de la DGA. Le ministère analyse en particulier les sous-contrats (conformément aux dispositions de la loi n° 75-1334 du 31 décembre 1975 relative à la sous-traitance (JO du 3 janvier 1976)) afin de s'assurer de la déclinaison de manière proportionnée des clauses du contrat entre le MOI et le MINARM, notamment sur les aspects liés aux prix, au plan de financement, aux pénalités et aux aspects liés à propriété intellectuelle.

Le ministère encourage les échanges de bonnes pratiques entre maîtres d'œuvre industriels, notamment dans le domaine des achats, de l'exportation et de l'innovation.

**Action 5.4. Assurer le suivi du ruissellement des dépenses vers la chaîne de sous-traitance [pilote : DGA/DID ; coop. : DMAé, SSF, SIMMT].**

La pérennisation de la base industrielle et technologique de défense nécessite un ruissellement des paiements depuis les grands maîtres d'œuvre vers l'écosystème de sous-traitants et fournisseurs.

La DGA, en étroite coordination avec les services de soutien (DMAé, SSF, SIMMT) met en place une mesure de ce ruissellement des paiements issus des marchés notifiés aux neuf grands maîtres d'œuvre industriels.

**Action 5.5. Encourager la délivrance du label « utilisé par les armées françaises » [pilotes : EMA, armées, directions et services, DGA/DID].**

Le label « utilisé par les armées françaises » favorise le positionnement à l'export des produits des ETI, PME et startups, fournisseurs directs (ou en sous-traitance) du ministère, en mettant en avant la mise en service opérationnel de matériels commercialisés par des industriels français.

Délivré par les armées, directions et services utilisateurs, en coordination avec DGA/DID et l'état-major des armées, il concerne principalement les matériels acquis par les armées au terme d'un marché de défense et de sécurité, mais peut également être demandé au titre de marchés hors armement dès lors que l'utilisation dudit matériel par les forces constitue une plus-value pour le prestataire.

L'EMA conserve un pouvoir d'appréciation dans la décision pour, d'une part, éviter que l'attribution du label nuise à la crédibilité du ministère et du label et, d'autre part, prendre en compte des impératifs de confidentialité.

**Action 5.6. Délivrer des certificats de bonne exécution de marché [pilote : SGA/mission des achats de défense].**

La délivrance du certificat de bonne exécution de marché a pour finalité d'exprimer la satisfaction du ministère à la suite de la bonne exécution globale d'un contrat dont il est bénéficiaire, et par la même d'offrir une référence valorisable pouvant faciliter le développement des entreprises partenaires de la défense tant en France qu'à l'exportation.

Une clause des marchés passés par le ministère informe les titulaires de la possibilité de demander un tel certificat sous réserve d'une bonne exécution de son contrat.

Le certificat ne sera pas une condition d'accès aux futurs marchés du ministère et ne constituera pas non plus un avantage dans les futures consultations.

## **VI. CONTRÔLE DE L'APPLICATION DE L'INSTRUCTION MINISTÉRIELLE.**



La mise en œuvre du plan PEPS fait l'objet d'un suivi attentif dans la durée, sur la base d'indicateurs de résultats.

Un comité de pilotage veille à la mise en œuvre effective du plan d'action et mesure les effets des actions engagées. Ce comité se réunit annuellement.

Le comité de pilotage est présidé par le directeur du cabinet civil et militaire ou son représentant. Il est composé, outre le directeur du cabinet civil et militaire, des membres du cabinet du ministre des armées intéressés, du chef d'état-major des armées, du délégué général pour l'armement, du secrétaire général pour l'administration, du chef de l'inspection générale des armées, de la directrice de la délégation à l'information et à la communication de la défense, du directeur du renseignement et de la sécurité de la défense, ou de leurs représentants, d'un représentant de chacune des entités désignées pilotes des actions de la présente instruction, de membres occasionnels requis pour leurs compétences particulières et de l'adjoint PME au directeur de l'industrie de défense de la DGA, désigné responsable du pilotage de la présente instruction.

Ce comité de pilotage établit un rapport d'activité annuel. L'objectif est à la fois de s'assurer de l'efficacité des mesures, au regard notamment des attentes des startups, PME et ETI ainsi que des objectifs et contraintes du ministère, et de proposer les adaptations ou ajustements nécessaires, en liaison avec les organisations professionnelles.

Le comité de pilotage validera le fait de rendre public tout ou partie du rapport d'activité.

## **VII. DISPOSITIONS DIVERSES.**

La présente instruction ministérielle entre en vigueur immédiatement.

L'instruction ministérielle N° 5871/ARM/CAB du 25 avril 2022 relative au Plan ACTION PME rénové du ministère des armées en appui des petites et moyennes entreprises et des entreprises de taille intermédiaire est abrogée.

La présente instruction est publiée au *Bulletin officiel des armées*.

*Le ministre des armées,*

Sébastien LECORNU.

### **Notes**

<sup>(1)</sup> INSTRUCTION N° 15359/DEF/CAB du 14 novembre 2002 relative à l'engagement de service du ministère de la défense envers ses fournisseurs (abrogée par l'instruction ministérielle N° 5871/ARM/CAB du 25 avril 2022 relative au Plan ACTION PME rénové du ministère des armées en appui des petites et moyennes entreprises et des entreprises de taille intermédiaire).