

***BULLETIN OFFICIEL DES ARMEES***



**Edition Chronologique n°15 du 29 mars 2013**

**PARTIE PERMANENTE**  
**Administration Centrale**

**Texte n°2**

**INSTRUCTION N° 2471/DEF/CAB**

relative à l'engagement du ministère de la défense pour les petites et moyennes entreprises et les entreprises de taille intermédiaire, au service de la croissance, de l'innovation et de la compétitivité (pacte Défense petites et moyennes entreprises).

*Du 21 mars 2013*

CABINET DU MINISTRE.

**INSTRUCTION N° 2471/DEF/CAB relative à l'engagement du ministère de la défense pour les petites et moyennes entreprises et les entreprises de taille intermédiaire, au service de la croissance, de l'innovation et de la compétitivité (pacte Défense petites et moyennes entreprises).**

*Du 21 mars 2013*

NOR D E F M 1 3 5 0 3 8 4 J

---

*Pièce(s) Jointe(s) :*

Deux annexes.

*Classement dans l'édition méthodique :* BOEM 430.3.2

*Référence de publication :* BOC N°15 du 29 mars 2013, texte 2.

---

**Préambule.**

La présente instruction [ci-après : « pacte Défense petites et moyennes entreprises (PME) »] a pour objet de traduire l'engagement du ministère de la défense pour les PME et les entreprises de taille intermédiaire (ETI), au service de la croissance, de l'innovation et de la compétitivité.

Le ministère de la défense doit, en effet, assumer une double responsabilité.

D'une part, il est le premier acheteur public de l'État, ce qui lui confère des responsabilités particulières à l'égard des PME, au service de la croissance, de l'innovation, de la compétitivité et de l'emploi.

D'autre part, il a également la responsabilité de bâtir un outil de défense répondant aux priorités fixées par le gouvernement, en particulier dans le cadre du Livre blanc. À ce titre, le ministère de la défense doit veiller à la vitalité et à la pérennité d'une base industrielle et technologique de défense (BITD) capable de développer, de réaliser et de soutenir de manière autonome et compétitive les capacités stratégiques de l'outil de défense d'aujourd'hui et de demain. En cohérence avec les grands maîtres d'œuvre industriels, il doit privilégier le développement d'un tissu de PME performantes et innovantes.

Le pacte Défense PME s'attache donc à mettre en place une stratégie globale en faveur des PME et des ETI.

Le pacte Défense PME s'inscrit dans le cadre des orientations fixées par la communication de la commission européenne n° 2008/394 du 25 juin 2008 relative au *Small Business Act* pour l'Europe, en cohérence avec les dispositions du pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi du 6 novembre 2012.

Il est également cohérent avec l'objectif de performance économique fixé aux services acheteurs. Il n'y a pas d'opposition entre l'objectif de gains économiques et les mesures du pacte. Celles-ci visent précisément à favoriser l'implication des PME dans la recherche de compétitivité et d'innovation qui sont gages de performance pour le ministère.

Compte tenu de ses responsabilités particulières, le ministère de la défense mettra en œuvre un ensemble cohérent de 40 actions concrètes, dont la liste figure en annexe I., organisées autour de quatre axes :

- une nouvelle dynamique et de nouvelles pratiques pour mieux prendre en compte les PME dans toutes les stratégies d'achat du ministère ;

- une consolidation dans la durée du soutien financier à l'innovation des PME pour faciliter le passage de la recherche au développement ;
- des engagements réciproques entre le ministère et les maîtres d'œuvre industriels, dans le cadre de conventions bilatérales, pour favoriser la croissance des PME ;
- une action renforcée en région et un accompagnement des PME dans le cadre du nouveau dispositif de soutien à leur développement.

La présente instruction impulse ainsi, dans le respect des règles de la commande publique, une nouvelle dynamique globale visant notamment à imposer à l'ensemble des services du ministère de nouvelles pratiques, qui permettront de mieux prendre en compte les problématiques des PME et des ETI, dans toutes leurs dimensions.

Les 40 actions de cette instruction s'appliquent à l'ensemble des services du ministère sauf exception précisément indiquée, le cas échéant.

## 1. AXE 1 : UNE NOUVELLE DYNAMIQUE ET DES NOUVELLES PRATIQUES PERMETTANT DE MIEUX PRENDRE EN COMPTE LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES DANS TOUTES LES STRATÉGIES D'ACHAT DU MINISTÈRE.

Dans l'esprit du *Small Business Act* européen et afin de préserver l'accès des PME à la commande publique, il est nécessaire de s'interroger dès l'élaboration des stratégies d'achat sur le degré d'ouverture de ces stratégies aux PME.

Dans le même esprit, certaines barrières qui entravent l'accès des PME aux marchés du ministère de la défense, en matière contractuelle comme en matière financière, doivent être levées.

### 1.1. Faire évoluer les pratiques d'achat au sein du ministère.

Le ministère de la défense prendra systématiquement en compte la dimension PME dans la définition des stratégies d'achats et l'élaboration des démarches contractuelles. Les services acheteurs du ministère identifieront, pour chacun des segments d'achats courants et pour les achats d'armement, la place des PME sur le marché, leurs compétences technologiques, leur offre, et les problématiques particulières qu'elles peuvent rencontrer dans l'accès à la commande publique.

Cette prise en compte s'appuiera sur des outils dédiés, notamment des guides, et une sensibilisation aux enjeux et problématiques particulières aux PME qui sera intégrée dans le plan de formation de tout acheteur.

Le ministère s'engage à faire évoluer ses pratiques d'achat au moyen de cinq actions.

Action n° 1 : prendre en compte systématiquement la dimension PME dans les processus d'achat du ministère de la défense par une étude systématique de leur positionnement sur le segment considéré et définir la stratégie d'achat en conséquence.

Les services acheteurs du ministère réalisent, pour chaque domaine et segment d'achat, une étude permettant d'identifier le positionnement des PME en vue de définir la stratégie d'achat et la démarche contractuelle prenant le mieux en compte les PME, notamment en ce qui concerne le recours aux marchés globaux ou à l'allotissement, les conditions de paiement (en particulier le taux de l'avance), ainsi que les éventuelles dispositions relatives à la sécurité d'approvisionnement et à la maîtrise des opérateurs tiers à l'Union européenne, en prenant en compte leur impact sur les sous-contractants.

Les services acheteurs communiquent suffisamment en amont sur les choix stratégiques retenus à la suite de cette étude, afin que les entreprises puissent anticiper le passage à des marchés dépassant les capacités d'une PME, au moyen, par exemple, de la constitution de groupements momentanés d'entreprises.

Enfin, les services acheteurs du ministère intègrent dans les documents associés à chacune des phases décisionnelles du processus achat et quel que soit le domaine d'achat, les informations significatives relatives à la prise en compte de la dimension PME.

En amont de la consultation, le rapport de présentation du choix de la démarche contractuelle présente les résultats de l'étude citée ci-avant et, le cas échéant, dès lors qu'est identifié un positionnement pertinent des PME sur le segment considéré, décrit les mesures envisagées pour faciliter leur accès à la consultation.

En aval de la consultation, l'effet des mesures éventuellement mises en œuvre doit être évalué.

Si le marché est attribué à une PME, le rapport de présentation mentionne les leviers qui ont pu y contribuer (allotissement, pondération des critères, avis de publicité anticipé, allègement des clauses administratives, simplification de la spécification du besoin, etc.). Dans le cas contraire, le rapport de présentation expose les raisons pour lesquelles les PME n'ont pas pu formuler d'offre compétitive.

Il ne s'agit en aucun cas d'alourdir inutilement les rapports de présentation mais, d'une part, de s'assurer que le volet PME a bien été pris en compte lors des différentes phases décisionnelles du processus achat et, d'autre part, d'évaluer les effets de ces mesures, de capitaliser l'expérience, et d'en tirer les enseignements pour les consultations futures. À ce titre, les éléments d'informations jugés pertinents seront remontés vers le comité de pilotage du pacte Défense PME.

Pour la mise en œuvre de cette action, les services acheteurs peuvent en particulier s'appuyer sur le guide relatif à la prise en compte des PME dans les stratégies d'achat élaboré par la mission des achats et diffusé à l'ensemble des services acheteurs hors armement qui détaille le mode opératoire de l'étude citée ci-avant.

Action n° 2 : attribuer en priorité les marchés de moins de 15 000 euros hors taxes (seuil de publicité) aux PME, sous réserve que le tissu qu'elles constituent localement soit compétitif et que l'attribution se fasse après mise en concurrence.

Pour les achats d'un montant inférieur à 15 000 euros hors taxes, les services acheteurs du ministère peuvent notamment utiliser le vivier de PME référencées en application de l'action n° 4 de la présente instruction, afin de déterminer les candidats à consulter. En effet, pour les marchés de faible montant, le pouvoir adjudicateur peut, conformément à l'article 28. du code des marchés publics, attribuer le contrat sans publicité ni mise en concurrence.

La connaissance du tissu des fournisseurs sera renforcée à cet effet, notamment grâce aux portails achats et aux rencontres organisées en région qui permettent aux PME et notamment aux très petites entreprises (TPE) de se faire « référencer » auprès des services acheteurs locaux. Le recours au dispositif de référencement permet de consulter directement des PME/TPE pour les marchés dont le montant est inférieur à 15 000 euros hors taxes et améliorer ainsi leurs conditions d'accès aux marchés du ministère (cf. action n° 4).

Dans tous les cas, les services acheteurs doivent veiller à respecter l'esprit des principes fondamentaux de la commande publique mentionnés à l'article 1<sup>er</sup>. du code des marchés publics, notamment en choisissant une offre répondant de manière pertinente à leur besoin, en faisant une bonne utilisation des deniers publics et en ne contractant pas systématiquement avec un même prestataire lorsqu'il existe une pluralité d'offres potentielles susceptibles de répondre au besoin.

Action n° 3 : valoriser les approches innovantes dans les achats courants du ministère, conformément à l'engagement pris par le gouvernement dans le pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi d'atteindre un volume de 2 p. 100 de la commande publique effectués auprès des PME et ETI innovantes, à l'horizon 2020.

Cette action concerne exclusivement les achats hors armement.

Le pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi prévoit, dans le cadre de sa décision n° 32, d'accompagner le développement des PME de croissance innovante en mobilisant l'achat public.

Afin de répondre à l'engagement du gouvernement, un groupe de travail, piloté par la mission des achats et réunissant des acheteurs hors armement, sera créé au premier semestre 2013 avec un livrable attendu au cours du second semestre. Le groupe de travail, composé de représentants des achats dits courants et métiers, devra être capable, d'une part, de mesurer les achats innovants du ministère et, d'autre part, d'identifier les leviers d'action permettant de développer de tels achats, dès lors que les objectifs ne seraient pas atteints.

Action n° 4 : développer les outils permettant de mieux identifier les PME en lien direct ou indirect avec la défense et développer un vivier de fournisseurs accessible à tous les acheteurs du ministère.

Afin de disposer de données statistiques fiables et partagées, permettant de mesurer la place des PME dans les commandes du ministère et son évolution dans la durée, la mission PME élabore et assure la mise à jour semestrielle d'indicateurs chiffrés, synthétisés dans un tableau de bord ministériel.

Les indicateurs portent notamment :

- sur la part des PME dans les contrats du ministère, en nombre et en montant et, dans le montant des paiements, par grands domaines d'achat: armement, maintien en condition opérationnelle (MCO) et principaux segments de l'achat courant (services, infrastructures, informatique et télécommunications etc.) ;
- sur le délai de paiement moyen global, notamment des PME.

Ce tableau de bord, ne se limitera pas à des indicateurs en termes de montant et de nombre de marchés mais intégrera des indicateurs pour chacun des axes du pacte Défense PME.

Enfin, les acheteurs hors armement du ministère auront à leur disposition sur l'espace fonctionnel « achats » du site intranet du ministère, un vivier de fournisseurs recensés par la mission des achats, en collaboration avec la délégation aux restructurations, mettant notamment en avant les entreprises proposant des solutions innovantes.

Par ailleurs, la direction générale de l'armement est chargée du suivi de l'indicateur annuel spécifique, fourni par les grands maîtres d'œuvres industriels signataires de conventions bilatérales avec le ministère et identifiant la part, en montant et en pourcentage, de leurs marchés de défense nationaux et export sous-traités à des PME et des ETI. Ces données permettront de compléter le tableau de bord ministériel.

Action n° 5 : lancer des demandes d'information pour identifier en amont les compétences technologiques des PME et permettre à la direction générale de l'armement de faire ensuite appel à elles dans les processus de consultation.

Cette action concerne exclusivement la direction générale de l'armement.

Pour les marchés de recherche et développement qui font l'objet d'une exclusion du code des marchés publics et lorsque la connaissance d'un domaine technique par la direction générale de l'armement est jugée insuffisante, des demandes d'informations sont publiées sur le site IXARM afin que les sociétés intéressées répondent en détaillant leurs compétences et leurs possibilités de fournitures dans le domaine considéré.

La direction générale de l'armement sélectionne ensuite, au terme d'une mise en concurrence effective, les entreprises qui correspondent à sa politique d'acquisition et leur envoie un dossier de consultation.

Ce dispositif complète les dispositifs actuels permettant à des PME de présenter leurs compétences et à la direction générale de l'armement d'entretenir sa connaissance du tissu des PME technologiques.

## **1.2. Réduire les obstacles entravant l'accès des petites et moyennes entreprises compétitives aux marchés du ministère de la défense.**

Pour ne pas créer de barrière artificielle à l'offre des PME et pour utiliser au mieux les dispositions existantes permettant de faciliter l'accès direct des PME à la commande du ministère, il est nécessaire d'identifier puis de lever les exigences inopportunes imposées dans les consultations du ministère, celui-ci devant adapter ses exigences en fonction de l'enjeu de chaque marché.

Ce double objectif sera atteint au moyen de quatre actions.

Action n° 6 : adapter les exigences contractuelles des marchés en lien avec la recherche et technologie (R&T) pour réduire les obstacles entravant l'accès des PME à ces marchés.

Cette action concerne exclusivement la direction générale de l'armement.

La passation de ces contrats obéit aujourd'hui à un référentiel unique, dicté par les besoins du processus de conduite des opérations d'armement, où les risques techniques majeurs sont réputés maîtrisés et où l'objectif est un transfert de la plus grande partie des risques résiduels vers le titulaire du contrat.

L'enjeu est différent dans les marchés d'études, où la gestion du risque n'obéit pas aux mêmes exigences, d'autant que la prise de risque est indispensable pour favoriser l'innovation.

Par ailleurs, dans les marchés de petite dimension, la multiplication de clauses secondaires se traduit souvent par des coûts fixes disproportionnés et par un alourdissement du dossier de consultation.

Un groupe de travail sera mis en place au premier semestre 2013 au sein de la direction générale de l'armement afin d'étudier les possibilités de mieux proportionner les clauses contractuelles, qu'elles soient administratives, techniques, de management ou d'assurance qualité, aux finalités des marchés d'études.

Certaines barrières à l'accès de PME aux marchés de R&T pourront ainsi être levées, grâce à une meilleure adéquation entre leurs capacités et les clauses contractuelles.

Action n° 7 : simplifier les clauses administratives des marchés techniques des centres de la direction générale de l'armement (DGA) et optimiser les clauses et les procédures des marchés hors armement.

Afin de faciliter l'accès des PME aux marchés techniques des centres de la direction générale de l'armement, les dossiers de consultation seront simplifiés. Les services acheteurs pourront utiliser, pour les marchés simples, un cahier des clauses administratives, sous la forme de « conditions générales d'achat simple » faisant référence aux différents cahiers des clauses administratives générales (CCAG) [marchés publics industriels (MI), marchés de prestations intellectuelles (PI) ou fournitures courantes et de service (FCS)], disponible au premier semestre 2013.

Par ailleurs, un groupe de travail sera mis en place, avec pour objectif la définition de solutions de simplification adaptées aux domaines d'achat et segments d'achat (fournitures, services, infra, etc.). Le groupe de travail aura pour mandat :

- de recenser les réelles complexités perçues par les PME pour chaque segment d'achat, au regard des pratiques contractuelles rencontrées ;
- d'identifier les bonnes pratiques déjà mises en place et qui peuvent être dupliquées ;
- d'identifier un plan d'actions de simplification alliant à la fois les attentes des PME et les enjeux des services acheteurs ;
- de fixer un calendrier de mise en œuvre de ces mesures de simplification, propre à chaque domaine et segment d'achat si nécessaire.

Ce groupe de travail, piloté par la mission des achats, comportera des représentants des services acheteurs et des services prescripteurs. Le livrable devra être fourni avant juin 2013.

Enfin, les services acheteurs laisseront aux entreprises la plus large initiative possible dans la définition de la solution technique répondant au besoin, afin de bénéficier de toute la capacité d'invention du secteur économique concerné et de découvrir des solutions innovantes qui, tout en répondant parfaitement aux besoins, permettent d'utiliser de nouveaux procédés et de nouvelles technologies.

À ce titre, les services acheteurs doivent aménager leurs pratiques afin de prévoir :

- soit un cahier des charges fonctionnel ou spécifié en termes de performance ;
- soit l'ouverture aux variantes, à la condition que cette ouverture ne fasse courir aucun risque quant à la satisfaction du besoin.

Action n° 8 : déterminer les conditions de participations proportionnées à l'objet du marché, en modulant notamment les seuils financiers des critères de candidature.

Les services acheteurs s'assurent que les entreprises soumissionnant à leurs consultations ont la capacité d'exécuter les prestations concernées. Les exigences en termes de capacités doivent cependant être liées et strictement proportionnées à l'objet du marché. Pour les procédures alloties, ces capacités sont appréciées lot par lot et non pas sur l'ensemble de la procédure. Dans tous les cas, il ne peut être exigé des candidats des niveaux de capacités excédant celles strictement nécessaires à la bonne exécution du marché.

Ces niveaux de capacités sont déterminés dans le cadre de la stratégie achat, en cohérence avec l'étude du positionnement sur le segment considéré, qui devra être systématiquement réalisée (cf. action n° 1).

Dès lors que des niveaux minimum de capacités sont identifiés par les services acheteurs comme nécessaires à la bonne exécution des contrats, ils doivent être dûment justifiés dans le rapport de présentation. Les niveaux de capacités doivent également être en cohérence avec les méthodes de travail des entreprises du segment sur lequel porte le marché et avec les modalités d'exécution du contrat (marché simple ou à bons de commande).

Le guide de bonnes pratiques élaboré par la mission des achats constitue à cet effet une aide pour les acheteurs quant aux choix à opérer.

Action n° 9 : refondre les portails achats du ministère pour mettre à la disposition des entreprises une information continue sur l'accès aux marchés du ministère et rendre l'accès à l'information plus pédagogique, du point de vue d'une entreprise non spécialiste. Un didacticiel sera notamment mis à disposition des PME pour fournir aux entreprises non sensibilisées à l'achat public les clés pour répondre aux consultations du ministère hors armement.

Deux portails distincts sont maintenus, l'un pour les achats courants, l'autre pour les achats d'armement.

De premières évolutions seront mises en ligne au cours du premier semestre 2013.

Concernant les évolutions plus substantielles, des actions complémentaires seront conduites par la direction générale de l'armement dans le cadre du projet « Portails et place de marchés » en vue d'une mise en ligne à l'automne 2013.

### **1.3. Améliorer les conditions de paiement.**

L'accès au financement est une condition clé de l'activité et du développement des PME. L'accompagnement doit porter tant sur leur trésorerie, au travers des modalités de paiement améliorées, que sur leurs capitaux propres.

À cet effet, les services acheteurs du ministère mettront en œuvre les deux actions suivantes :

Action n° 10 : porter de 10 à 20 p. 100 le pourcentage minimum de l'avance attribuée aux PME dans les nouveaux marchés d'armement et optimiser l'utilisation de cette avance pour les autres marchés du ministère.

Dans le cadre des dispositions de l'article 261. du code des marchés publics, le pourcentage minimum de l'avance attribuée aux PME dans les marchés de défense et de sécurité sera porté de 10 à 20 p. 100 sur l'ensemble de la période 2013-2015.

Pour les marchés hors armement, une avance sera mise en place sur les contrats pour lesquels elle n'est pas imposée par le code des marchés publics (en application du V. de son article 87.). Le taux de l'avance sera augmenté sur les contrats auxquels l'avance s'applique obligatoirement (en application du III. de l'article 87. du code des marchés publics).

Cette action sera mise en œuvre sous deux conditions cumulatives :

- lorsque le marché nécessite, en début d'exécution, un investissement de la part de l'entreprise(cette mesure n'a pas vocation à s'appliquer, par exemple, aux marchés de conseil ou de formation) ;
- lorsque le marché porte sur un secteur d'activité où les PME sont significativement présentes.

Action n° 11 : optimiser les processus internes et la chaîne achat/réception/liquidation pour accentuer l'effort de réduction des délais de paiements.

Trois mesures traduisent cet effort :

a) la mise en place d'une formation de l'ensemble des intervenants sur le circuit « optimal » d'une facture, ayant notamment pour vocation de sensibiliser les responsables techniques sur le circuit et les délais de traitement des opérations de vérification préalables à la liquidation de la facture et de responsabiliser l'ensemble des intervenants sur l'importance du respect des délais de paiement ;

b) la désignation de référents PME assurant le lien entre contrat et paiement. Ce référent :

- intervient lors de la rédaction des clauses financières pour s'assurer que les conditions de paiement sont facilitées (par exemple en examinant la formule d'actualisation ou de révision des prix) ;
- apporte les explications nécessaires à la PME concernant l'établissement de ses factures ;
- intervient en cas de difficulté de l'entreprise ;
- alerte, le cas échéant, en liaison avec l'interlocuteur entreprises, la mission PME et prend les mesures d'anticipation opportunes en cas d'absence de crédits ;

c) l'intégration dans les contrats d'un modèle de facture, non obligatoire pour les entreprises, comprenant l'ensemble des éléments nécessaires à la liquidation. Ce modèle doit permettre aux entreprises de rédiger des factures au bon format et d'éviter ainsi leur rejet.

Par ailleurs, chaque marché public contient les coordonnées du service liquidateur permettant de renseigner l'entreprise sur l'état de liquidation des factures.

Pour les opérations importantes, une réunion de lancement, associant acheteur, prescripteur, titulaire et liquidateur, est organisée afin de présenter les différentes exigences attendues par la personne publique et de sensibiliser l'entreprise titulaire.



#### **1.4. Renforcer la connaissance des problématiques des petites et moyennes entreprises.**

Trois actions œuvreront au renforcement de la connaissance des problématiques des PME.

Action n° 12 : organiser des rencontres entre les PME titulaires de contrats et les services acheteurs du ministère pour identifier les attentes et les problématiques des PME et mieux cibler les actions à mener.

Pour mieux identifier les attentes et les problématiques des PME, et ainsi mieux cibler les actions à mener, les services acheteurs organisent périodiquement des rencontres avec les PME titulaires de contrats avec le ministère, éventuellement sur des thématiques particulières liées à l'exécution des contrats (facturation, délais de paiement, évaluation de la qualité des prestations, évolution des besoins en cours de contrat etc.).

Ces rencontres doivent avoir pour seul objet d'établir un retour d'expérience sur les marchés exécutés. Les entités d'achats peuvent organiser ces rencontres autour d'une thématique avec les PME titulaires de leurs marchés ou choisir d'organiser une réunion de bilan du contrat lors de laquelle tous les points du marché seront balayés. Les services liquidateurs, prescripteurs et comptables peuvent, le cas échéant, être associés à la réunion.

Les échanges font alors l'objet d'un compte rendu. Les éléments les plus significatifs sont communiqués à la mission des achats afin de contribuer à l'évolution des guides concernant les PME.

Action n° 13 : mettre en place un programme de sensibilisation des acheteurs aux problématiques particulières des PME et élaborer des guides pratiques pour leur donner les moyens de mettre en œuvre le pacte Défense PME.

Les organismes de formation du ministère, en liaison avec la mission des achats, établiront un programme de sensibilisation des acheteurs aux problématiques particulières des PME et à l'enjeu qu'elles constituent pour le ministère, notamment en termes d'innovation et de compétitivité.

Ce programme doit s'insérer dans le dispositif plus général de professionnalisation de la fonction achat et donc être accessible également aux prescripteurs techniques et autres acteurs de la fonction. Il doit faire partie d'un cursus obligatoire.

Les guides rédigés par la mission des achats concernant la prise en compte du volet PME dans les achats seront mis à jour au regard des objectifs fixés par le pacte Défense PME. Ils feront l'objet d'une présentation directe par la mission des achats auprès des services acheteurs dans le courant de l'année 2013.

Action n° 14 : affecter temporairement des ingénieurs militaires dans les PME ou des structures locales d'action économique pour renforcer leur connaissance des problématiques des PME et mettre l'expertise et les compétences des ingénieurs militaires au service de ces PME ou structures.

Cette action concerne exclusivement les services de la direction générale de l'armement.

Afin de renforcer la connaissance des problématiques des PME et de mettre l'expertise, les compétences « métiers » et la connaissance du monde de l'armement au profit des PME, des ingénieurs militaires pourront être affectés temporairement au sein d'une PME. Cette possibilité, ouverte en vertu des dispositions du 2° de l'article L. 4138-2. du code de la défense, ne sera utilisée que pour les ingénieurs militaires ayant plus de cinq ans de service.

La mise à disposition est subordonnée à la signature d'une convention par le ministre de la défense et la structure d'accueil. Le militaire est affecté pour une durée maximale de trois ans non renouvelable. Il reste rémunéré par le ministère de la défense, la convention définissant les modalités et les conditions de remboursement par la structure d'accueil des frais relatifs aux fonctions exercées par le militaire concerné, conformément à l'article R. 4138-30. du code de la défense. Il est possible de prévoir de mettre un terme à

l'affectation à la demande de la structure d'accueil.

Des ingénieurs militaires peuvent également être temporairement affectés au sein d'une association de PME ou de structures locales d'action économique, proposant leurs prestations à l'ensemble des PME et non à leurs seules entreprises adhérentes.

La direction des ressources humaines du ministère de la défense sera associée à l'étude des mécanismes d'affectation qui sera menée par la direction générale de l'armement dans le courant de l'année 2013.

Dans tous les cas, ces mises à disposition ne pourront être prononcées que sous réserve de leur conformité avec les dispositions de l'article L. 4122-2. du code de défense, qui précise que « les militaires ne peuvent avoir par eux-mêmes ou pas personnes interposées, sous quelque forme que ce soit, lorsqu'il sont en activité et pendant un délais fixé à l'article 432-13 du code pénal à compter de la cessation de leurs fonctions, dans les entreprises soumises à leur surveillance ou à leur contrôle ou avec lesquelles ils ont négocié des contrats de toute nature, des intérêts de nature à compromettre leur indépendance ».

### **1.5. Faciliter l'accès des petites et moyennes entreprises à de nouveaux marchés hors ministère de la défense, en France et à l'exportation.**

Pour conquérir de nouveaux marchés, les PME doivent souvent disposer de références et de points d'entrée, en particulier dans le domaine de l'armement.

L'accompagnement des PME dans la conquête de nouveaux marchés se concrétise par trois actions.

Action n° 15 : expérimenter l'attribution de labels aux PME et aux ETI pour les aider à conquérir de nouveaux marchés hors ministère de la défense, en France et à l'exportation.

Afin d'aider les PME et les ETI à conquérir de nouveaux marchés, hors ministère de la défense, en France et à l'exportation, deux types de labels seront mis en place.

a) La direction générale de l'armement mènera les travaux nécessaires à la création et à la mise en œuvre courant 2013 d'un label « DGA testé » pour les produits que les PME pourraient faire tester, à leurs frais et indépendamment de toute démarche de financement ou d'acquisition par le ministère. Les essais pourraient être réalisés dans les centres techniques de la direction générale de l'armement ou dans des laboratoires partenaires, reconnus pour leur maîtrise des compétences et des procédures requises.

Le label « DGA testé » attribué portera sur un produit donné, dans une configuration définie, à une date précise et par rapport à un référentiel explicite et disponible de caractéristiques, de performances et d'environnement. Il se limitera à attester que le produit a été testé selon les processus en vigueur à la direction générale de l'armement, à l'exclusion de toute valeur de certification de performance.

L'attribution de ce label ne pourra constituer un critère pour l'attribution ultérieure d'un marché public, mais apportera au bénéficiaire un gain en termes d'image, notamment pour ses relations avec les maîtres d'œuvre industriels et à l'export.

Ce label sera mis en œuvre à titre expérimental sur la période 2013-2015.

b) Par ailleurs, toutes les entreprises ayant obtenu un contrat du ministère peuvent se prévaloir du statut de « prestataire/fournisseur du ministère de la défense », quelle que soit la qualité de la prestation réalisée, et, ce, sans que le ministère ne puisse s'y opposer.

Un statut particulier pourra être accordé aux PME qui ont démontré leur niveau de performance pendant l'exécution du contrat, *via* l'attribution d'un certificat de bonne exécution de marché. La mission des achats mènera, avec le concours des services acheteurs, les travaux nécessaires à la création et à la mise en œuvre de ce certificat, qui fera l'objet d'une expérimentation au cours de l'année 2013.

Ce certificat sera attribué par les services acheteurs à toute PME titulaire qui en fera la demande. Il sera spécifique à l'exécution d'un marché identifié. Un modèle de certificat sera disponible sur l'espace fonctionnel « achats » du ministère.

Une mention particulière est éventuellement ajoutée au certificat lorsque la réalisation du contrat aura permis d'obtenir une amélioration sensible du niveau de qualité de service rendu ou des économies substantielles, du fait d'une action/innovation effectivement mise en œuvre et dont la PME est à l'origine.

Le certificat ne devra pas devenir une condition pour l'accès aux futurs marchés du ministère et ne devra pas non plus constituer un avantage pour ceux qui le détiennent dans les mêmes futures consultations.

Action n° 16 : ouvrir les droits de la procédure des avances remboursables (procédure dite de « l'article 90. ») aux PME ayant un projet export indirect, pour faciliter leur intégration aux projets export de leurs maîtres d'œuvre.

Cette action concerne exclusivement la direction générale de l'armement.

Ne pas limiter l'aide financière à l'industrialisation, apportée au titre de la procédure dite de « l'article 90. », aux seules sociétés ayant un projet export permet aux PME sous-traitantes d'un programme destiné à l'exportation de bénéficier de ce dispositif. L'objectif est de favoriser le positionnement de PME à l'exportation comme sous-traitant et, à terme, éventuellement comme primo-contractant.

Pouvant atteindre jusqu'à 50 p. 100 du montant des travaux d'industrialisation, ces avances sont octroyées par le ministère chargé de l'économie, après avis d'une commission interministérielle présidée par le Secrétaire général de la défense et de la sécurité nationale (SGDSN).

L'instruction des dossiers étant assurée par la direction générale de l'armement, cette dernière est chargée de la mise en œuvre de cette action.

Action n° 17 : mobiliser le réseau international du ministère pour accompagner les PME à l'exportation, faciliter leur positionnement et leurs contacts.

Cette action concerne exclusivement la direction générale de l'armement.

Afin de favoriser la constitution de réseaux en faveur des PME, des protocoles entre les clusters régionaux et le ministère de la défense seront signés au premier semestre 2013. Ces protocoles incluront des actions ciblées sur des pays stratégiques et/ou des prospects majeurs à l'export.

Les PME doivent également être associées, dans la mesure du possible, aux missions à l'étranger ainsi qu'aux salons internationaux réalisés par la direction générale de l'armement, concernant des pays stratégiques et/ou des prospects majeurs à l'export.

Un appui en ce sens de la direction générale de l'armement et des attachés de défense est nécessaire. Ces derniers seront sensibilisés sur ce sujet au cours du premier semestre 2013 par la direction générale de l'armement.

#### **1.6. Promouvoir le soutien des petites et moyennes entreprises au niveau européen.**

Action n° 18 : prendre des initiatives au sein de la *Task Force Défense* (TFD) de la commission européenne pour faire partager la nécessité de soutenir les PME.

Cette action concerne exclusivement la direction générale de l'armement.

Le ministère de la défense proposera à la commission européenne d'axer les travaux de la TFD sur des mesures soutenant de manière concrète les PME, avec pour double objectif de :

- simplifier le cadre juridique des marchés de défense et de sécurité et des transferts intra-communautaires ;
- faciliter l'accès des PME aux financements communautaires en matière de R&D.

### **1.7. Contrôler l'application de l'instruction ministérielle.**

La mise en œuvre du pacte Défense PME fera l'objet d'un suivi attentif dans la durée, sur la base d'indicateurs de résultats.

Action n° 19 : contrôler l'application de l'instruction ministérielle par des indicateurs de résultats et un pilotage au plus haut niveau.

Un dispositif de pilotage à trois niveaux est mis en place.

Le comité de pilotage (COPIL) veille à la mise en œuvre effective du pacte Défense PME et mesure les effets des actions engagées à l'aide d'un tableau de bord faisant apparaître des indicateurs qu'il définit et dont il assure la mise à jour, en liaison avec les services concernés, notamment la direction des affaires financières. Ce comité se réunit à un rythme mensuel pendant les six premiers mois suivant la publication de la présente instruction, puis de manière trimestrielle. Il établit annuellement un rapport destiné au ministre de la défense.

L'ensemble des services acheteurs du ministère sera associé aux travaux du COPIL, afin, d'une part, d'assurer leur pleine implication dans la mise en œuvre du pacte Défense PME et, d'autre part, de soumettre au COPIL un retour d'expérience fiable et précis, permettant, le cas échéant, de proposer les mesures correctives ou complémentaires nécessaires à la réussite du dispositif.

Un comité directeur (CODIR) se réunit périodiquement pour évaluer l'état d'avancement du pacte Défense PME.

Enfin, le ministre préside chaque année un comité exécutif (COMEX), au cours duquel le rapport est présenté et discuté. Des orientations nouvelles peuvent être décidées le cas échéant.

La composition de chacun de ces trois comités est fixée par décision du ministre de la défense.

L'objectif est à la fois de s'assurer de l'efficacité des mesures, au regard notamment des attentes des PME et des objectifs et contraintes du ministère et de proposer les adaptations ou ajustements nécessaires, en liaison avec les organisations professionnelles.

## **2. AXE 2 : UNE CONSOLIDATION DANS LA DURÉE DU SOUTIEN FINANCIER À L'INNOVATION DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES POUR FACILITER LE PASSAGE DE LA RECHERCHE AU DÉVELOPPEMENT.**

L'innovation technologique est un facteur clé de la compétitivité des entreprises, en particulier à l'exportation. Elle est aussi une nécessité pour satisfaire les besoins opérationnels futurs des armées.

Le soutien à l'innovation duale des PME est donc un impératif à la fois pour le ministère de la défense et pour le développement économique des entreprises constituant la BITD.

Le soutien financier apporté à l'innovation des PME est donc consolidé dans la durée, en portant une attention particulière aux dispositifs permettant de faciliter le passage de la recherche au développement.

Les cinq actions de cet axe concernent exclusivement la direction générale de l'armement.

### **2.1. Consolider financièrement dans la durée les dispositifs de soutien financier à l'innovation.**

Le ministère de la défense consolidera dans la durée l'effort financier en faveur de l'innovation des entreprises et en particulier des PME, au moyen de trois actions.

Action n° 20 : maintenir pendant trois ans le montant des crédits budgétaires d'études amont.

Le ministère de la défense soutient de nombreux projets de recherche et d'innovation allant de la recherche fondamentale jusqu'à la réalisation de démonstrateurs. C'est un levier essentiel du soutien de la recherche et développement des entreprises du secteur de l'armement, et en particulier des PME.

Ces projets sont, soit issus des besoins spécifiques de la défense (marchés publics), soit de propositions spontanées faites par des PME ou des laboratoires académiques pour des applications à caractère dual, c'est-à-dire à applications civiles et militaires (dispositifs de subvention, financement de thèses).

Afin de favoriser le maintien de compétences critiques de la BITD, le ministère de la défense maintiendra, sur la période 2013-2015, un niveau constant concernant les crédits budgétaires consacrés aux études amont, celles-ci couvrant les niveaux de maturité technologique allant de la recherche et technologie (R&T) de base à la réalisation de démonstrateurs.

Action n° 21 : porter de 40 à 50 millions d'euros en trois ans le montant des crédits soutenant l'innovation duale des PME [dispositif régime d'appui pour l'innovation duale (RAPID)].

Mis en œuvre par la direction générale de l'armement depuis 2009 en partenariat avec la direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services (DGCIS), le dispositif RAPID soutient les projets technologiques innovants proposés par une PME ou une ETI de moins de 2000 personnes (seule ou en *consortium*) et présentant des applications dans le domaine militaire mais aussi sur les marchés civils.

RAPID est le seul dispositif du ministère de la défense dédié spécifiquement aux PME et aux ETI. Il permet de soutenir l'innovation duale, sachant que la quasi-totalité des PME et ETI travaillant pour le marché de la défense ont une activité duale.

Il dispose d'une enveloppe de 40 millions d'euros pour 2012, dont le montant est confirmé pour 2013. Cette enveloppe sera progressivement portée de 40 à 50 millions d'euros sur la période 2013-2015.

Des actions complémentaires seront engagées par la direction générale de l'armement pour susciter un volume croissant de projets soumis par les PME.

Action n° 22 : garantir un nombre minimum annuel de trente marchés liés aux travaux de R&T et d'un montant inférieur à 2 millions d'euros hors taxes.

La direction générale de l'armement devra notifier un nombre annuel minimum de 30 marchés liés aux travaux de R&T d'un montant inférieur à 2 millions d'euros hors taxes.

Cette action a pour objet de faciliter l'accès des PME à ce type de marchés, en évitant qu'elles en soient exclues sur la seule base du *ratio* « montant prévisionnel du marché/chiffre d'affaires » exigé des candidats au titre des capacités financières.

## **2.2. Compléter la chaîne d'innovation pour faciliter le passage de la recherche au développement.**

Afin de faciliter le passage de la recherche au développement, il est nécessaire de compléter les dispositifs actuels d'aide à l'innovation, tant en amont qu'en aval.

En amont, afin de favoriser le transfert des technologies des laboratoires vers les PME et faire ainsi bénéficier ces dernières des avancées scientifiques et technologiques, la collaboration entre PME et laboratoires sera encouragée par l'élargissement des dispositifs de la direction générale de l'armement concernant le soutien à l'innovation duale de bas niveau de maturité technologique sur l'échelle *Technology Readiness Level* (TRL).

En aval, les dispositifs actuels ne couvrent pas de façon satisfaisante les phases finales du processus d'innovation. Pour remédier à cette situation, le dispositif des opérations d'expérimentations réactives (OER) sera amendé pour permettre à davantage de PME d'en bénéficier, financer la finalisation de leur innovation (passage du prototype au produit) et en faire la démonstration aux forces armées.

Ce double élargissement de la chaîne d'innovation se concrétise par deux actions.

Action n° 23 : créer un programme « accompagnement spécifique de travaux de recherche d'innovation et de défense (ASTRID) Maturation » permettant une maturation réservée aux projets ASTRID ou REI prometteurs arrivant en phase finale (amorçage) et sous condition que cette maturation soit menée en collaboration avec une PME, de manière à renforcer le transfert de technologies des laboratoires vers les PME.

Le programme ASTRID a été créé en 2010 par le ministère de la défense, en partenariat avec l'agence nationale de la recherche (ANR) qui en assure la gestion. Il permet de soutenir des projets de recherche exploratoire et d'innovation à caractère dual portés par un laboratoire académique, seul ou en consortium avec d'autres laboratoires ou avec des entreprises.

En complément de ce programme, sera créé par la direction générale de l'armement un programme « ASTRID maturation », qui sera également géré par l'ANR. Ce nouvel appel à projets, réservé aux bénéficiaires d'un projet ASTRID (ou de recherche exploratoire et innovation - REI - achevé après le 1<sup>er</sup> janvier 2010) permettra à des projets de recevoir un financement additionnel destiné à des opérations de maturation. Les projets seront sélectionnés sous plusieurs conditions, dont celle de collaboration avec une PME, de manière à renforcer le transfert de technologies des laboratoires vers les PME.

Ce nouveau dispositif, ouvert aux entreprises en création, sera complémentaire du dispositif RAPID qui privilégie les entreprises en phase de développement.

Action n° 24 : compléter les dispositifs de soutien à l'innovation pour les niveaux de maturité technologique plus proches du marché, en aménageant le dispositif des opérations d'expérimentations réactives (OER), afin de permettre à davantage de PME d'en bénéficier et de favoriser ainsi le financement des travaux nécessaires au passage du prototype au produit.

La direction générale de l'armement, en lien avec l'état-major des armées, procédera, avant la fin de l'année 2013, à une révision du dispositif des OER, afin de compléter et de renforcer l'aval de la chaîne d'innovation (niveaux de maturité technologique plus proches du marché).

L'objectif est de permettre à davantage de PME d'en bénéficier pour faciliter le passage du prototype au produit et en faire la démonstration aux forces armées.

La modification du processus ouvrira une possibilité à des industriels d'obtenir un contrat pour des niveaux de maturité technologique élevés, y compris pour des produits non issus d'un développement financé par l'État, ou pour des produits ayant bénéficié de dispositifs de soutien à l'innovation. La procédure permettra également à des fournisseurs, et en particulier à des PME, de se faire connaître des responsables opérationnels du ministère de la défense et - si leur proposition est retenue - d'obtenir *a minima* une évaluation comparative de leur produit, et au mieux une validation technico-opérationnelle.

### 3. AXE 3 : DES ENGAGEMENTS RÉCIPROQUES ENTRE LE MINISTÈRE ET LES MAÎTRES D'ŒUVRE INDUSTRIELS POUR FAVORISER LA CROISSANCE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES, DANS LE CADRE DE CONVENTIONS BILATÉRALES.

Une part importante des financements du ministère vont aux PME au travers de contrats de sous-traitance. Les grands groupes industriels de défense sont donc des partenaires essentiels pour le soutien aux PME.

Le ministère de la défense soutient les initiatives engagées par les organisations professionnelles et le pacte PME pour améliorer les relations entre grands groupes et PME.

En parallèle, le ministère engage une démarche complémentaire, compte tenu des responsabilités particulières qui sont les siennes en tant qu'acheteur public et en tant que soutien de la BITD. Cette démarche prend la forme de conventions bilatérales entre le ministère et les maîtres d'œuvre industriels (MOI) de l'armement, comportant des engagements réciproques pour favoriser la croissance des PME. Elle est pilotée par la direction générale de l'armement, l'ensemble des services acheteurs d'armement devant veiller à sa bonne application.

En parallèle de ces conventions, il apparaît nécessaire de renforcer l'information des PME sous-traitantes sur le marché principal pour rééquilibrer leurs relations avec les maîtres d'œuvre industriels.

Enfin, un contrôle de la bonne application de ces mesures est mis en place afin de mesurer l'effectivité de l'engagement des maîtres d'œuvre industriels et de valoriser les bonnes pratiques.

### **3.1. Des engagements réciproques en faveur des petites et moyennes entreprises, entre le ministère de la défense et les maîtres d'œuvre industriels signataires des conventions bilatérales.**

Le ministère de la défense proposera à chaque maître d'œuvre industriel du domaine de l'armement de nouer des engagements réciproques en faveur de relations renouvelées entre maître d'œuvre et sous-traitants PME, favorisant l'accès des PME à leurs marchés et des relations favorables à la consolidation et à la croissance des PME.

Pour sa part, le ministère de la défense consultera les maîtres d'œuvre dans l'élaboration de ses orientations stratégiques en matière scientifique et de R&T pour faciliter l'intégration des innovations des PME qu'il soutient dans les programmes et les systèmes d'armes de demain. Il vise par ailleurs l'obtention du label de la médiation inter-entreprise sur la qualité des relations entre donneur d'ordre et sous-traitants, au titre de l'exemplarité.

Ces engagements réciproques seront traduits dans des conventions bilatérales ayant pour objet l'amélioration de l'accès des PME aux marchés de défense, l'instauration d'un partenariat équilibré entre PME et MOI, la consolidation de la BITD et l'aide au développement international des PME.

La mise en œuvre de ces conventions permettra la réalisation de cinq actions.

Action n° 25 : faciliter l'intégration des innovations des PME soutenues par le ministère de la défense, par exemple *via* RAPID, dans les programmes et les systèmes d'armes des maîtres d'œuvre industriels.

Cette action concerne exclusivement la direction générale de l'armement.

Les maîtres d'œuvre industriels ont intérêt à disposer, compte tenu de leur responsabilité accrue dans la conception et la réalisation de systèmes d'armes toujours plus complexes, d'une chaîne de sous-traitance et de fournisseurs réactive, compétitive et à l'origine d'innovations décisives pour les technologies militaires et duales.

Un « club des bénéficiaires de RAPID » pourra être créé dans cet objectif.

Parallèlement, les PME ont besoin de visibilité sur les attentes des acteurs de la défense et les opportunités de contrats afférentes.

Dans cette optique, les conventions bilatérales conclues entre le ministère et les maîtres d'œuvre industriels prévoiront les dispositions nécessaires afin d'améliorer l'information à destination des PME sur leurs orientations et leurs besoins, en particulier en matière de R&T, et de permettre aux PME de faire connaître leurs solutions et innovations répondant à ces besoins, notamment à travers l'organisation de manifestations spécifiques.

La direction générale de l'armement, quant-à-elle, consultera les maîtres d'œuvre industriels à l'occasion de l'élaboration de ses orientations en matière de R&T et les associera, dans leurs domaines de compétence, à l'organisation de réunions d'information destinées aux PME, portant sur les orientations en matière de R&T et les programmes d'armement en phase de préparation ou de lancement de la conception.

Action n° 26 : favoriser les bonnes pratiques contractuelles et financières entre PME et maîtres d'œuvre industriels (propriété intellectuelle, pénalités, etc.).

Cette action concerne exclusivement les achats d'armement.

Un partenariat équilibré entre maîtres d'œuvre industriels et PME permet d'établir une stratégie favorisant à la fois le bon développement et la pérennité des PME, la compétitivité des maîtres d'œuvre industriels et une optimisation de l'effort d'investissement du ministère de la défense.

Dans cette optique, chaque convention bilatérale entre le ministère de la défense et un maître d'œuvre industriel s'attachera à favoriser ces bonnes pratiques. Les problématiques de la propriété intellectuelle, des modalités de paiement et des pénalités seront abordées dans ce cadre.

Le maître d'œuvre industriel signataire d'une convention bilatérale avec le ministère s'engagera par ailleurs à désigner un « médiateur PME », chargé de faciliter les relations avec les PME dans tous les domaines.

Action n° 27 : remplir les conditions d'attribution du label de la médiation de la sous-traitance, au nom de l'exemplarité.

Les nouvelles exigences du ministère de la défense à l'égard des maîtres d'œuvre industriels lui imposent de faire preuve d'exemplarité.

À cette fin, la mission des achats, en collaboration avec la mission PME et la direction générale de l'armement, conduira les travaux nécessaires à l'obtention du label de la médiation de la sous-traitance.

Ce label, dont l'attribution repose sur une évaluation indépendante et reconnue, permettra d'attester que le ministère de la défense respecte les dix engagements de la charte des relations inter-entreprises.

Action n° 28 : identifier et soutenir les PME possédant des compétences critiques ou présentant un fort potentiel d'innovation pour la défense et anticiper plus en amont leurs difficultés éventuelles.

Cette action concerne exclusivement les achats d'armement.

Chaque convention bilatérale conclue entre le ministère de la défense et un maître d'œuvre industriel mettra à la charge commune des parties la responsabilité d'identifier les PME possédant des compétences critiques pour la réalisation des systèmes d'armes, stratégiques quant à la préparation de l'avenir, ou susceptibles de présenter un fort potentiel d'innovation pour la défense, et de partager leur vision.

Par ailleurs, le ministère de la défense et les maîtres d'œuvre industriels échangeront les informations de toute nature permettant d'anticiper les difficultés concernant les PME de la BITD, et détermineront ensemble les actions qu'engagera l'une ou l'autre des parties pour soutenir le développement individuel de ces PME.

Action n° 29 : faciliter l'accès des PME innovantes à de nouveaux relais commerciaux à l'international.

Cette action concerne exclusivement les services de la direction générale de l'armement.

Les PME disposent, en règle générale, de moins de ressources que les grands groupes pour accéder aux contrats à l'exportation et faire face à leurs contraintes spécifiques.



Afin de remédier à ces difficultés, la direction générale de l'armement incitera les maîtres d'œuvre industriels à faire bénéficier les PME sous-traitantes et fournisseurs sur les marchés nationaux de leur connaissance des marchés et de l'environnement local, notamment dans le cadre de plans de portage.

Par ailleurs, le ministère et les maîtres d'œuvre industriels soutiendront conjointement la participation des PME aux salons internationaux et favoriseront leurs contacts.

Enfin, ils apporteront aux PME un service d'accompagnement et de renseignement pour l'application des procédures de contrôle des exportations.

L'accompagnement des PME par le ministère de la défense sera facilité par la désignation d'un correspondant unique « export PME », placé au sein de la direction générale de l'armement, chargé de renforcer l'information sur l'organisation, les acteurs, les opportunités de marchés et les dispositifs d'aide dont peuvent bénéficier les PME.

### **3.2. En parallèle des conventions bilatérales, renforcer l'information des petites et moyennes entreprises sous-traitantes sur le marché principal pour rééquilibrer leurs relations avec les maîtres d'œuvre industriels.**

Les PME sont généralement en situation d'infériorité dans leur négociation avec les maîtres d'œuvre industriels, ce qui peut les conduire à subir des clauses plus exigeantes que celles appliquées par l'acheteur défense au maître d'œuvre. Il est nécessaire de rétablir un certain équilibre d'information entre les PME et les maîtres d'œuvre.

Action n° 30 : renforcer l'information des PME sur le marché principal et fournir aux PME qui le demandent les clauses de pénalités et de propriété intellectuelle imposées au MOI.

Cette action concerne exclusivement les achats d'armement.

À l'occasion de la négociation d'un contrat de sous-traitance, les conditions d'exécution et de paiement imposées au sous-traitant peuvent, sans justification, ne pas être proportionnées à celles prévues par le marché principal, sans que le sous-traitant soit en mesure de s'en apercevoir.

Afin de corriger cette asymétrie d'information et permettre aux PME de négocier des clauses plus favorables à leur développement, les services acheteurs du ministère communiquent, aux sous-traitants qui en font la demande, les stipulations du marché principal présentant un intérêt particulier pour l'établissement du contrat de sous-traitance, notamment les clauses relatives aux conditions de paiement, aux délais de réalisation, aux pénalités et à la propriété intellectuelle.

Ces communications d'informations sont effectuées dans le respect du droit général d'accès aux documents administratifs. À cet égard, la commission d'accès aux documents administratifs considère qu'au regard de la loi du 17 juillet 1978, le marché public, une fois signé, ainsi que les documents qui s'y rapportent (notamment les cahiers des clauses administratives et techniques particulières), sont des documents administratifs soumis au droit d'accès. Néanmoins, la diffusion de certaines pièces de marché et certains passages de documents de marché eux-mêmes communicables, doit être restreinte en raison du secret industriel et commercial, du respect de la concurrence ou de la protection du secret de la défense.

### **3.3. Contrôler et valoriser les bonnes pratiques.**

En complément des mesures incitatives visées au point 3.1. de la présente instruction, des mesures de contrôle sont mises en œuvre afin de mesurer l'effectivité de l'engagement des MOI ayant signé une convention avec le ministère. Ce contrôle s'accompagne de dispositions visant à valoriser les bonnes pratiques.

À ce titre, quatre actions sont mises en œuvre.

Action n° 31 : demander aux titulaires des marchés publics du ministère la transmission des contrats de sous-traitance afin de vérifier le caractère proportionné des clauses appliquées aux PME.

Cette action concerne exclusivement les achats d'armement.

Il est nécessaire que le ministère de la défense dispose des moyens de vérifier l'effectivité des engagements pris par les maîtres d'œuvre industriels de décliner, dans leurs contrats de sous-traitance, de manière proportionnée, les clauses du marché principal.

À cette fin, les services acheteurs du ministère demanderont systématiquement aux maîtres d'œuvre industriels de leur communiquer le contrat de sous-traitance, comme les y autorise l'article 3. de la loi n° 75-1334 du 31 décembre 1975 (A) modifiée relative à la sous-traitance.

Action n° 32 : demander systématiquement que les offres remises par les candidats à l'attribution d'un marché public comportent la liste des sous-traitants pressentis en identifiant les PME et reformuler la demande en cours d'exécution du contrat, afin de vérifier la part des prestations réellement sous-traitées à des PME.

Conformément au principe énoncé au II. de l'article 48. du code des marchés publics, le pouvoir adjudicateur peut, dans l'avis d'appel public à la concurrence ou dans les documents de la consultation, demander aux candidats d'indiquer dans leur offre la part du marché qu'ils ont l'intention de sous-traiter à des tiers, notamment à des PME.

Les services acheteurs de la direction générale de l'armement et des services de soutien utiliseront systématiquement cette faculté en mentionnant dans la publicité ou le dossier de consultation des entreprises que les candidats doivent indiquer, dans leur offre, la part du marché qu'ils ont l'intention de sous-traiter à des PME. Les services acheteurs hors armement y recourront le cas échéant, en particulier pour les marchés susceptibles d'avoir un impact important sur le tissu des PME.

L'information demandée par ce biais aux candidats ne peut toutefois constituer un critère de sélection des candidatures ou des offres qui, pour être légal, doit être lié à l'objet du marché.

En cours d'exécution du marché, cette demande sera réitérée auprès du titulaire, afin d'évaluer la part des prestations effectivement sous-traitées à des PME.

Action n° 33 : évaluer les bonnes pratiques par la notation et le classement des maîtres d'œuvre industriels.

Cette action concerne exclusivement les achats d'armement.

La direction générale de l'armement, en collaboration avec la mission PME, la mission des achats et l'état-major des armées, définira, au cours du premier trimestre 2013, les conditions dans lesquelles les bonnes pratiques des maîtres d'œuvre industriels à l'égard des PME pourront être évaluées et notées en vue de l'établissement d'un classement ayant vocation à être communiqué.

Action n° 34 : attribuer un label « fournisseur responsable ».

La mission des achats et la direction générale de l'armement pour leurs domaines d'actions respectifs, en collaboration avec la mission PME et l'état-major des armées, définiront les conditions dans lesquelles pourra être attribué un label du type « fournisseur responsable ».

L'attribution de ce label sera réservée aux entreprises ayant montré, dans le cadre d'un contrat exécuté pour le compte du ministère de la défense, un comportement exemplaire vis-à-vis des PME ayant contribué à l'exécution du contrat.

#### 4. AXE 4 : UNE ACTION RENFORCÉE EN RÉGION ET UN ACCOMPAGNEMENT DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES DANS LE CADRE DU NOUVEAU DISPOSITIF DE SOUTIEN À LEUR DÉVELOPPEMENT.

Le ministre de la défense souhaite que le ministère soit ancré dans les réalités territoriales, y compris dans sa composante industrielle.

Le pacte Défense PME s'appuiera à cet effet sur un dialogue avec les territoires, structuré au niveau régional qui constitue l'échelle pertinente du développement économique. Les conseils régionaux ont des compétences reconnues en la matière. Ils seront des partenaires structurants de la mise en œuvre du pacte Défense PME sur les territoires.

Le ministère de la défense doit par ailleurs renforcer l'information mise à disposition des PME sur l'ensemble du territoire et faciliter l'accès de ces PME aux acteurs du ministère.

##### 4.1. Optimiser le réseau ministériel en région.

Les PME doivent disposer de points de contacts locaux pour accéder plus facilement aux informations indispensables et mieux identifier les opportunités, les conditions d'accès et les modalités de réponse aux consultations du ministère de la défense.

Le ministère de la défense doit par ailleurs prendre en compte le transfert annoncé aux régions de l'ensemble des compétences territoriales en matière de soutien aux PME, et adapter son organisation en conséquence.

L'optimisation du réseau ministériel régional repose sur trois actions.

Action n° 35 : créer des pôles régionaux à l'économie de défense (PRED) pour faciliter l'accès des PME au ministère, recueillir leurs attentes et appuyer les acteurs locaux du développement économique.

Dans chaque région administrative seront clairement identifiés les membres du réseau de l'économie de défense. Ils seront organisés en pôles régionaux à l'économie de défense (PRED), en lien avec les services de l'État en région et les conseils régionaux.

Ils contribueront à la définition, avec le conseil régional et les autres acteurs régionaux, des modalités de coopération et d'échange d'informations afin de veiller à une pleine cohérence de l'action publique, dans le respect des spécificités des écosystèmes existant dans les régions sur le développement économique et le soutien aux PME.

Un réseau de 22 pôles régionaux à l'économie de défense (PRED) et d'un pôle outre-mer à l'économie de défense (POMED) est ainsi constitué.

Chaque pôle se compose :

- du correspondant en région de la direction générale de l'armement au sein des directions régionales des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE) ;
- du délégué interrégional de la délégation à l'accompagnement des restructurations (DAR) territorialement compétent ;
- le cas échéant, d'autres intervenants du ministère de la défense ayant des compétences en matière d'économie de défense liées aux secteurs clés dans le ressort territorial en cause.

Le PRED s'appuie notamment sur les « interlocuteurs entreprise » des entités d'achat du ministère situées dans la région en cause, dont la désignation est prévue par l'instruction n° 15359/DEF/CAB du 14 novembre 2002 relative à l'engagement de service du ministère de la défense envers ses fournisseurs.

Le PRED, dont tous les membres disposent d'une adresse de messagerie électronique commune, a pour mission de faciliter les relations entre les PME et le ministère de la défense sur l'ensemble des sujets économiques, en constituant un guichet unique pour l'accès aux services du ministère. Il doit être capable de répondre aux attentes des PME ou de les orienter vers l'interlocuteur idoine au sein du ministère.

Dans ce cadre, un membre de chaque pôle, désigné pour l'animer par le comité de pilotage du pacte Défense PME, visé à l'article 19., est identifié comme le premier point d'entrée pour les acteurs institutionnels et les entreprises sans connaissance du ministère ou de l'interlocuteur pertinent sur un sujet particulier. Il est désigné parmi les membres du pôle en fonction des enjeux économiques de la région pour le ministère, de son expérience personnelle, de sa position hiérarchique et de sa proximité avec le conseil régional et la préfecture de région.

Chaque membre du PRED demeure seul responsable des affaires qui relèvent des attributions réglementaires de l'entité à laquelle il appartient et rend compte à son autorité de tutelle. Pour les affaires n'entrant pas dans le champ de compétence de son autorité de tutelle, il renvoie aux services compétents.

Le PRED est un interlocuteur privilégié des différents services nationaux du ministère qui travaillent avec les PME, notamment la mission ministérielle PME, la mission des achats, la sous-direction PME de la direction générale de l'armement, le correspondant export PME de la direction générale de l'armement et la DAR.

Action n° 36 : faciliter l'accès des PME innovantes aux nouveaux dispositifs de financement (banque publique d'investissement - BPI) dans le cadre du soutien de la BITD.

Cette action concerne exclusivement la direction générale de l'armement.

La mise en place de la BPI constitue une opportunité pour améliorer le dispositif de soutien aux PME de la BITD.

Au titre de sa mission de maintien et de développement des capacités technologiques et industrielles nécessaires à la défense, le ministère de la défense renforcera les échanges d'information avec la BPI, en liaison étroite avec, à l'échelon national, les ministères chargés de l'économie et de l'industrie et, à l'échelon régional, les régions et les services de l'État en région, afin :

- d'être informé systématiquement des dossiers examinés par la BPI, en particulier en ce qui concerne les interventions en haut de bilan ;
- d'obtenir une expertise bienveillante des guichets de la BPI sur les PME proposées par le ministère ;
- de contribuer à l'expertise des dossiers relatifs à des PME d'intérêt défense ;
- de contribuer à l'élaboration de la doctrine générale d'intervention de la BPI.

L'objectif de cette action est de faciliter l'accès aux financements, en particulier en haut de bilan, pour des PME stratégiques qui sont presque toutes majoritairement duales. Il est par ailleurs de promouvoir une logique d'investisseur industriel plutôt que financier, plus patient et moins exigeant en rentabilité que les investisseurs de droit commun.

La direction générale de l'armement est chargée du pilotage et du suivi de cette action, en collaboration avec les services du ministère de l'économie et des finances, de la caisse des dépôts et consignations et les conseils régionaux.

Action n° 37 : organiser la remontée des attentes et des observations des PME, via le réseau ministériel en région, complétée par la mise en place de comités utilisateurs au plan national et éventuellement d'enquêtes de satisfaction annuelles, en liaison avec les organisations professionnelles et les acteurs du développement économique.

Par l'intermédiaire des pôles régionaux à l'économie de défense (PRED), le ministère de la défense diffusera et recueillera un questionnaire de satisfaction auprès d'un échantillonage représentatif de PME. Ce questionnaire laissera une bonne part aux libres propositions des entreprises qui souhaiteront faire évoluer le pacte Défense PME et apporter de nouvelles idées. Cette consultation annuelle, exploitée en région par les PRED puis au niveau national par la mission PME, sera reprise dans le bilan annuel et transmise au ministre.

Le ministre pourra en communiquer les points principaux aux organisations professionnelles à l'occasion d'une rencontre à laquelle pourront également être conviés les chefs d'entreprises dont les propositions auraient été retenues par le ministère.

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.

#### **4.2. Renforcer l'information des petites et moyennes entreprises sur les besoins et les marchés du ministère.**

Le ministère doit renforcer l'information des PME sur ses attentes et ses besoins pour leur permettre de mieux évaluer leur capacité à apporter des solutions et de répondre aux consultations du ministère, ou bien de se positionner dans la chaîne de sous-traitance d'un maître d'œuvre.

En complément, il doit les mettre en condition de pouvoir remettre des offres compétitives et innovantes, de mieux connaître les acteurs et les procédures du ministère, ainsi que la manière de construire un dossier de candidature et d'offre. Compte tenu de la différence entre les publics, les volets armement et achats courants seront traités séparément.

L'information des PME sera ainsi renforcée au moyen de trois actions.

Action n° 38 : moderniser les sites internet du ministère en permettant notamment aux PME de localiser l'interlocuteur achat le plus proche.

Le ministère de la défense compte de nombreuses entités d'achat. L'annuaire des entités d'achat, accessible à tous, a pour vocation d'aider les sociétés en mettant à leur disposition toutes les informations nécessaires sur les entités d'achat du ministère (point de contact, type d'achats, localisation, etc.).

Actuellement, l'annuaire permet d'effectuer une recherche des entités d'achat selon 4 critères : nom ou sigle de l'entité, type d'achat, ville, département.

Cet annuaire reste difficile d'accès pour les sociétés qui recherchent des contacts dans leur région.

L'objectif est d'offrir aux PME une vue d'ensemble des entités d'achat grâce à un nouvel outil qui permettra de positionner géographiquement ces entités sur une carte selon l'adresse physique des PME.

À cette fin, une application sera mise en ligne sur le site Internet du ministère de la défense, avant la fin du premier trimestre 2013.

Action n° 39 : organiser des journées d'information thématiques en région associant PME, direction générale de l'armement et forces armées, afin de donner aux PME une plus grande visibilité sur les besoins et les contraintes opérationnelles du ministère de la défense et leur permettre de proposer des solutions adaptées.

Organisées conjointement par la direction générale de l'armement et l'état-major des armées autour d'une thématique principale, ces journées d'information, qui se déroulent sur un site du ministère de la défense, permettent de présenter aux PME les besoins et les contraintes opérationnelles des forces armées, notamment au moyen de démonstrations de matériels en service et de témoignages d'utilisateurs.

Le cas échéant, des maîtres d'œuvre industriels du domaine en cause sont associés afin de présenter les contraintes techniques d'intégration de solutions nouvelles dans un système existant.

Ces journées peuvent servir, le cas échéant, à identifier le besoin d'une journée de démonstration de matériels ou du lancement d'un appel d'offres dans le cadre du dispositif des opérations d'expérimentations réactives.

Action n° 40 : développer l'information sur les marchés, les procédures achat et l'organisation de la fonction achat du ministère pour faciliter l'élaboration d'offres adaptées et compétitives. Des journées d'informations spécifiques seront en particulier organisées en région sur le processus achat armement et hors armement.

Les rencontres en région ont pour objet de présenter aux PME l'organisation et la politique achat du ministère mais aussi de donner plus de lisibilité aux besoins et à l'organisation du ministère de la défense. Elles sont également l'occasion pour le ministère d'améliorer sa connaissance du tissu économique local et de susciter l'intérêt des PME les plus performantes et innovantes.

Compte-tenu de leurs spécificités, les achats d'armement et les achats hors armement doivent faire l'objet de rencontres spécifiques et disjointes.

Concernant les achats hors armement, l'organisation des rencontres est confiée à la mission des achats, avec l'appui des délégués régionaux aux restructurations de défense et en partenariat avec les chambres de commerce et d'industrie. Ces rencontres, auxquelles participent les représentants des services du ministère intéressés, comprennent deux temps :

- un premier temps consacré à la description de la politique générale achat, à la présentation des différents acteurs et à une sensibilisation sur l'utilisation du site de publication du ministère de la défense (La Place : [www.marches-publics.gouv.fr](http://www.marches-publics.gouv.fr)). ;
- un second temps consacré à des ateliers thématiques permettant l'échange direct entre acheteurs et entreprises par segments d'achats.

Concernant les achats d'armement, la direction générale de l'armement est chargée d'organiser une journée nationale annuelle d'information au profit des PME. Le pacte PME peut être sollicité afin de contribuer à l'organisation de cette manifestation. Les participants à cette journée reçoivent, en complément, un *vade-mecum* sur les contrats de la direction générale de l'armement.

Cette rencontre annuelle permet d'informer les PME sur les conditions générales de consultation, de passation et d'exécution des marchés publics de défense et de sécurité faisant l'objet de la troisième partie du code des marchés publics, en particulier celles propres à la direction générale de l'armement, ainsi que sur les procédures d'acquisition des organisations internationales [organisation des Nations-unies (ONU), organisation du traité de l'Atlantique Nord (OTAN), union européenne (UE)].

## 5. PUBLICATION ET ENTRÉE EN VIGUEUR.

La présente instruction entre en vigueur immédiatement.

L'ensemble des mesures d'application qu'elle nécessite devra être engagé avant la fin du premier trimestre 2013.

La présente instruction fera l'objet d'une publication au *Bulletin officiel des armées*.

*Le ministre de la défense,*

Jean-Yves LE DRIAN.

---

(A) n.i. BO ; JO du 8 janvier 1976, p. 148.

ANNEXE I.  
**LISTE DES 40 ACTIONS CONSTITUANT LE PACTE DÉFENSE PME.**

**1. AXE 1 : UNE NOUVELLE DYNAMIQUE ET DE NOUVELLES PRATIQUES PERMETTANT DE MIEUX PRENDRE EN COMPTE LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES DANS TOUTES LES STRATÉGIES D'ACHAT DU MINISTÈRE.**

Faire évoluer les pratiques d'achat au sein du ministère :

1. rendre obligatoire la prise en compte de la dimension PME dans les processus d'achat du ministère de la défense par une étude systématique de leur positionnement sur le segment considéré et définir la stratégie d'achat en conséquence ;
2. attribuer en priorité les marchés de moins de 15000 euros (seuil de publicité) aux PME sous réserve que le tissu qu'elles constituent localement soit compétitif et que l'attribution se fasse après mise en concurrence ;
3. valoriser les approches innovantes dans les achats courants du ministère, conformément à l'engagement pris par le Gouvernement dans le pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi d'atteindre un volume de 2 p. 100 de la commande publique effectués auprès des PME et ETI innovantes, à l'horizon 2020 ;
4. développer les outils statistiques permettant de mieux identifier les PME en lien direct ou indirect avec la défense et développer un vivier de fournisseurs accessible à tous les acheteurs du ministère ;
5. lancer des demandes d'information pour identifier en amont les compétences technologiques des PME et permettre à la direction générale de l'armement (DGA) de faire ensuite appel à elles dans les processus de consultation.

Réduire les obstacles entravant l'accès des PME compétitives aux marchés du ministère de la défense :

6. adapter les exigences contractuelles des marchés en lien avec la R&T pour réduire les obstacles entravant l'accès des PME à ces marchés ;
7. simplifier les clauses administratives des marchés techniques des centres de la DGA et optimiser les clauses et les procédures des marchés hors armement ;
8. déterminer les conditions de participations proportionnées à l'objet du marché, en modulant notamment les seuils financiers des critères de candidature ;
9. refondre les portails achats du ministère pour mettre à la disposition des entreprises une information continue sur l'accès aux marchés du ministère et rendre l'accès à l'information plus pédagogique, du point de vue d'une entreprise non spécialiste. Un didacticiel sera notamment mis à disposition des PME pour fournir aux entreprises non sensibilisées à l'achat public les clés pour répondre aux consultations du ministère hors armement.

Améliorer les conditions de paiement :

10. porter de 10 à 20 p. 100 le pourcentage minimum de l'avance attribuée aux PME dans les nouveaux marchés d'armement et optimiser l'utilisation de cette avance pour les autres marchés du ministère ;
11. optimiser les processus internes et la chaîne achat/réception/liquidation pour accentuer l'effort de réduction des délais de paiements.



Renforcer la connaissance des problématiques des PME :

12. organiser des rencontres entre les PME titulaires de contrats et les services acheteurs du ministère pour identifier les attentes et les problématiques des PME et mieux cibler les actions à mener ;
13. mettre en place un programme de sensibilisation des acheteurs aux problématiques particulières des PME et élaboration de guides pratiques pour leur donner les moyens de mettre en œuvre l'instruction ministérielle ;
14. affecter temporairement des ingénieurs militaires dans les PME ou des structures locales d'action économique pour renforcer leur connaissance de leurs problématiques et mettre leur expertise et leurs compétences au service de ces PME ou structures.

Faciliter l'accès des PME à de nouveaux marchés hors ministère de la défense, en France et à l'exportation :

15. expérimenter l'attribution de labels aux PME et aux ETI pour les aider à conquérir de nouveaux marchés hors ministère de la défense, en France et à l'exportation ;
16. ouvrir les droits de la procédure des avances remboursables (article 90.) aux PME ayant un projet export indirect pour faciliter leur intégration aux projets export de leurs maîtres d'œuvre ;
17. mobiliser le réseau international du ministère pour accompagner les PME à l'exportation, faciliter leur positionnement et leurs contacts.

Promouvoir le soutien des PME au niveau européen :

18. prendre des initiatives au sein de la *Task Force Défense* de la commission européenne pour faire partager la nécessité de soutenir les PME.

Contrôler l'application du pacte Défense PME :

19. contrôler l'application du pacte Défense PME par des indicateurs de résultats et un pilotage au plus haut niveau.

## 2. AXE 2 : UNE CONSOLIDATION DANS LA DURÉE DU SOUTIEN FINANCIER À L'INNOVATION DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES POUR FACILITER LE PASSAGE DE LA RECHERCHE AU DÉVELOPPEMENT.

Consolider financièrement dans la durée les dispositifs de soutien financier à l'innovation :

20. maintenir pendant 3 ans le montant des crédits budgétaires d'études amont ;
21. porter de 40 à 50 millions d'euros, en 3 ans, le montant des crédits soutenant l'innovation duale des PME (RAPID) ;
22. garantir un nombre minimum annuel de 30 marchés liés aux travaux de R&T et d'un montant inférieur à 2 millions d'euros hors taxes.

Compléter la chaîne d'innovation pour faciliter le passage de la recherche au développement :

23. créer un programme « ASTRID Maturation » permettant une maturation réservée aux projets ASTRID ou recherche exploratoire et innovation (REI) prometteurs arrivant en phase finale (amorçage) et sous condition que cette maturation soit menée en collaboration avec une PME, de manière à renforcer le transfert de technologies des laboratoires vers les PME ;

24. compléter les dispositifs de soutien à l'innovation pour les niveaux de maturité technologique plus proches du marché en aménageant le dispositif OER (opérations d'expérimentations réactives), afin de permettre à davantage de PME d'en bénéficier pour financer le passage du prototype au produit et en faire la démonstration aux forces armées.

### 3. AXE 3 : DES ENGAGEMENTS RÉCIPROQUES ENTRE LE MINISTÈRE ET LES MAÎTRES D'ŒUVRE INDUSTRIELS POUR FAVORISER LA CROISSANCE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES DANS LE CADRE DE CONVENTIONS BILATÉRALES.

Des engagements réciproques en faveur des PME, entre le ministère de la défense et les maîtres d'œuvre industriels signataires des conventions bilatérales :

25. faciliter l'intégration des innovations des PME soutenues par le ministère de la défense dans les programmes et les systèmes d'armes des maîtres d'œuvre ;

26. favoriser les bonnes pratiques contractuelles et financières entre PME et maîtres d'œuvre (propriété intellectuelle, pénalités, etc.) ;

27. remplir les conditions d'attribution du label de la médiation de la sous-traitance, au nom de l'exemplarité ;

28. identifier et soutenir les PME possédant des compétences critiques ou présentant un fort potentiel d'innovation pour la défense et anticiper plus en amont leurs difficultés éventuelles ;

29. faciliter l'accès des PME innovantes à de nouveaux relais commerciaux à l'international.

En parallèle aux conventions, renforcer l'information des PME sous-traitantes sur le marché principal pour rééquilibrer leurs relations avec les maîtres d'œuvre :

30. renforcer l'information des PME sur le marché principal et fournir aux PME qui le demandent les clauses de pénalités et de propriété intellectuelle imposées au MOI.

Contrôler et valoriser les bonnes pratiques :

31. demander la transmission des contrats de sous-traitance afin de vérifier le caractère proportionné des clauses appliquées aux PME ;

32. demander systématiquement que les dossiers d'offre précisent la liste des sous-traitants pressentis en identifiant les PME. Reformuler la demande en cours d'exécution du contrat pour vérifier la part des prestations réellement sous-traitées à des PME ;

33. évaluer les bonnes pratiques par la notation et le classement des maîtres d'œuvre ;

34. attribuer un label « fournisseur responsable ».

### 4. AXE 4 : UNE ACTION RENFORCÉE EN RÉGION ET UN ACCOMPAGNEMENT DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES DANS LE CADRE DU NOUVEAU DISPOSITIF DE SOUTIEN À LEUR DÉVELOPPEMENT.

Optimiser le réseau ministériel en région :

35. créer des pôles régionaux à l'économie de défense (PRED) pour faciliter l'accès des PME au ministère, recueillir leurs attentes et appuyer les acteurs locaux du développement économique ;

36. faciliter l'accès des PME innovantes aux nouveaux dispositifs de financement (BPI) dans le cadre du soutien de la BITD ;

37. organiser la remontée des attentes et des observations des PME, via le réseau ministériel en région, complétée par la mise en place de comités utilisateurs au plan national et éventuellement d'enquêtes de satisfaction annuelles, en liaison avec les organisations professionnelles et les acteurs du développement économique.

Renforcer l'information des PME sur les besoins et les marchés du ministère :

38. moderniser les sites internet du ministère en permettant notamment aux PME de localiser l'interlocuteur achat le plus proche ;

39. organiser des journées d'information thématiques en région associant PME, DGA et forces armées pour donner aux PME une plus grande visibilité sur les besoins et les contraintes opérationnelles et leur permettre de proposer des solutions adaptées ;

40. développer l'information sur les marchés, les procédures achat et l'organisation de la fonction achat du ministère pour faciliter l'élaboration d'offres adaptées et compétitives. Des journées d'informations spécifiques seront en particulier organisées en région sur le processus achat armement et hors armement.

## **ANNEXE II.**

### **GLOSSAIRE.**

Petites et moyennes entreprises (PME) : entreprises jouissant d'une autonomie de décision (conformément à la recommandation de la commission européenne numéro C (2003) 1462 du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises) qui, d'une part, occupent moins de 250 personnes et, d'autre part, ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros.

Très petites entreprises (TPE) : entreprises qui appartient à la catégorie des petites et moyennes entreprises et qui occupent moins de 20 personnes.

Entreprises de taille intermédiaire (ETI) : entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des petites et moyennes entreprises, et qui, d'une part, occupent moins de 5 000 personnes et, d'autre part, ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1 500 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 2 000 millions d'euros.

Maître d'œuvre industriel (MOI) : opérateur économique n'appartenant pas à la catégorie des petites et moyennes entreprises, titulaire de marchés publics du ministère de la défense et faisant appel, pour l'exécution de ces marchés, à un ou plusieurs autres opérateurs économiques, notamment des petites et moyennes entreprises, par la voie de la co-traitance, de la sous-traitance ou d'autres sous-contrats.

Achats d'armement : accords-cadres ou marchés publics de travaux, fournitures ou services entrant dans le champ d'application de l'article 179. du code des marchés publics et soumis en conséquence au régime juridique des marchés de défense et de sécurité faisant l'objet de la troisième partie du code des marchés publics. Ces achats concernent principalement la direction générale de l'armement et les services chargés du soutien des matériels de guerre.

Achats hors armement : accords-cadres ou marchés publics de travaux, fournitures ou services n'entrant pas dans le champ d'application de l'article 179. du code des marchés publics et soumis au régime juridique faisant l'objet de la première partie du code des marchés publics.