ASSEMBLÉE NATIONALE

14ème législature

industrie

Question écrite n° 31514

Texte de la question

M. Marc Le Fur attire l'attention de M. le ministre de la défense sur l'instruction ministérielle « Pacte défense PME » présentée au mois de mars 2013. Cette instruction ministérielle a pour objet de traduire l'engagement du ministère de la défense pour les petites et moyennes entreprises et les entreprises de tailles intermédiaires, au service de la croissance, de l'innovation et de la compétitivité. Ce Pacte défense PME s'inscrit dans le cadre des orientations fixées par la Commission européenne du 25 juin 2008 relative au *small business act* pour l'Europe. Il est d'autant plus important pour les petites et moyennes entreprises et les entreprises de taille intermédiaire que le ministère est le premier acheteur de l'État. Chargé de bâtir un outil de défense dans le cadre du Livre blanc, il doit veiller à la vitalité et à la pérennité d'une base industrielle et technologique de défense capable de développer, de réaliser et de soutenir de manière autonome les capacité stratégique de l'outil de défense. Pour ce faire il est essentiel de privilégier le développement d'un tissu de PME performantes et innovantes en cohérence avec le soutien aux grands maîtres d'oeuvre industriels. Dans cette perspective le ministère doit mettre en oeuvre une nouvelle dynamique et de nouvelles pratiques permettant de mieux prendre en compte les PME dans toutes les stratégies d'achat du ministère. L'instruction ministérielle prévoit ainsi de faire évoluer les pratiques d'achat au sein du ministère. Il lui demande de lui préciser les mesures envisagées pour réaliser cet objectif.

Texte de la réponse

L'instruction du 21 mars 2013 relative à l'engagement du ministère de la défense pour les petites et moyennes entreprises (PME) et les entreprises de taille intermédiaire (ETI), au service de la croissance, de l'innovation et de la compétitivité (pacte Défense petites et moyennes entreprises) prévoit notamment la mise en oeuvre d'une nouvelle dynamique et de nouvelles pratiques permettant de mieux prendre en compte les PME dans toutes les stratégies d'achat du ministère. Dans ce cadre, le ministère s'est engagé à faire évoluer ses pratiques d'achat et a défini à cet effet plusieurs axes d'efforts. Ainsi, les services acheteurs du ministère réaliseront, pour chaque domaine et segment d'achat, une étude aboutissant à identifier le positionnement des PME, en vue de définir la stratégie d'achat et la démarche contractuelle prenant le mieux en compte ces entreprises. Les services acheteurs communiqueront suffisamment en amont sur les choix stratégiques retenus consécutivement à 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 de sociétés. Quel que soit le domaine d'achat, les informations significatives relatives à la prise en compte de la dimension PME seront intégrées dans les documents associés à chacune des phases décisionnelles du processus achat. En amont de la consultation, le rapport de présentation du choix de la démarche contractuelle mentionnera les résultats de l'étude précitée et, dès lors qu'est identifié un positionnement pertinent des PME sur le segment considéré, décrira les mesures envisagées pour faciliter leur accès à la consultation. En aval de la consultation, l'effet des mesures éventuellement mises en oeuvre sera évalué. Si le marché est attribué à une PME, le rapport de présentation mentionnera les leviers qui ont pu y contribuer. Dans le cas contraire, le rapport exposera les raisons pour lesquelles ces entreprises n'ont pas pu formuler d'offre compétitive. Des actions de sensibilisation ont d'ores et

déjà été menées auprès des acheteurs, qui s'appuieront sur les éléments de méthode diffusés par la Mission Achats du Secrétariat général pour l'administration afin d'effectuer ces travaux. Par ailleurs, dès lors qu'il sera estimé que les PME référencées auprès du ministère constituent localement un tissu industriel compétitif, les marchés d'un montant hors taxes inférieur à 15 000 euros, non soumis à obligation de publicité, seront prioritairement attribués à ces entreprises, sur la base de devis qui leur seront demandés par les services acheteurs. Ces derniers devront néanmoins veiller à respecter l'esprit des principes fondamentaux de la commande publique, en particulier 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. En outre, conformément aux orientations retenues dans le cadre du pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi présenté en novembre 2012 par le Gouvernement, le ministère de la défense développera ses acquisitions hors armement auprès des PME et ETI innovants. A cet effet, le ministère a entrepris l'identification des leviers d'action permettant de tels achats et la mise au point d'une méthodologie applicable à tout type de contrat, s'appuyant sur des exemples concrets (tentes modulaires pour la constitution et la modernisation d'unités médicales opérationnelles, logiciel logistique, tenues de pompiers...). Les premiers travaux accomplis par le ministère de la défense lui ont permis de contribuer à la préparation et de participer à la conférence interministérielle sur l'achat public innovant, qui s'est tenue le 11 avril 2013, mais également d'apporter son concours à la rédaction du guide pratique de l'achat public innovant, élaboré sous la direction du ministère de l'économie et des finances et du ministère du redressement productif. Dans le même temps, le ministère a engagé des actions tendant à mieux identifier et suivre les PME intervenant dans le secteur de la Défense et à faciliter et améliorer la connaissance de ces dernières par ses services acheteurs : - l'élaboration et la mise à jour d'indicateurs chiffrés, synthétisés dans un tableau de bord ministériel, permettant notamment de mesurer la place des PME dans les commandes du ministère et son évolution dans la durée ; - l'organisation de rencontres réunissant des représentants du ministère de la défense et des PME, dans le cadre de partenariats conclus entre la Mission Achats et les chambres de commerce et d'industrie (CCI) : au cours du 1er semestre de l'année 2013, 17 conférences-ateliers se sont déroulées sur le territoire national. Ces rencontres entre acheteurs et entreprises visent, au cours d'échanges directs, à présenter aux PME les opportunités que représentent pour elles les acquisitions de la Défense et à leur procurer une meilleure visibilité sur l'organisation du ministère et ses modes de contractualisation. Elles ont également pour but de permettre aux acheteurs de renforcer leur connaissance de l'état de l'offre sur les segments d'achat qui les concernent et de découvrir de nouveaux partenaires potentiels ; - la multiplication des échanges avec les CCI : des contacts sont noués par les services acheteurs avec les directions appui aux entreprises des CCI, ces dernières apportant aux acheteurs leur expertise s'agissant de l'état de l'offre existant pour chaque type d'activité sur un territoire donné ; - le développement du recours aux annuaires des portails www. achats. defense. gouv. fr et www. ixarm. com : les PME sont encouragées à s'inscrire sur ces annuaires, qui recensent déjà plus de 41 000 entreprises et constituent une précieuse source d'informations concernant l'état de l'offre dans une région ou un domaine d'activité ; - les demandes d'informations en ligne sur les portails à l'attention des entreprises : 7 questionnaires, pour lesquels les réponses reçues sont en cours d'analyse, ont été publiés lors du 1er semestre 2013. Ces demandes permettent aux sociétés intéressées de détailler leurs capacités et leurs possibilités de fournitures dans un domaine. Elles constituent l'un des moyens permettant à la Défense, et en particulier à la direction générale de l'armement (DGA), d'identifier en amont les compétences technologiques des PME. La DGA 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.

Données clés

Auteur : M. Marc Le Fur
Circonscription : Côtes-d'Armor (3e circonscription) - Les Républicains
Type de question : Question écrite
Numéro de la question : 31514
Rubrique : Défense
Ministère interrogé : Défense
Ministère attributaire : Défense

Date(s) clée(s)

Question publiée au JO le : 9 juillet 2013, page 7071
Réponse publiée au JO le : 17 septembre 2013, page 9652