

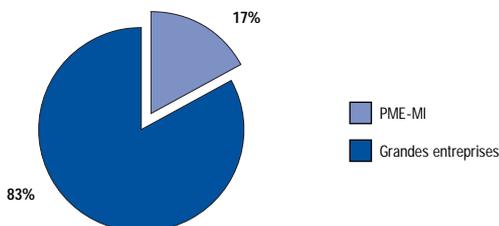
LES INDUSTRIES FRANCILIENNES DE DÉFENSE FACE À LA RESTRUCTURATION DE LEUR SECTEUR : LES ENSEIGNEMENTS DU SÉMINAIRE DE L'OBSERVATOIRE ÉCONOMIQUE DE LA DÉFENSE DU 16 JANVIER 2003

INTRODUCTION

Confrontées à l'accroissement du contenu technologique des systèmes d'armes, au mouvement de restructuration du secteur, à la transformation des liens traditionnels de sous-traitance et à la réduction des commandes publiques, les PME-PMI de Défense doivent faire face à des bouleversements institutionnels et concurrentiels majeurs. Or, la vitalité de ce tissu de PME-PMI est cruciale pour la Défense. Outre le poids de ces entreprises en terme d'emplois, elles garantissent à la Défense à la fois l'intensité concurrentielle, indispensable pour garantir les meilleures conditions de coûts, de délais et de qualité à ses achats, mais aussi, et surtout, un vivier de développement de solutions techniques innovantes. En effet, les PME-PMI sont plus à même que les grands groupes à développer des innovations de ruptures.

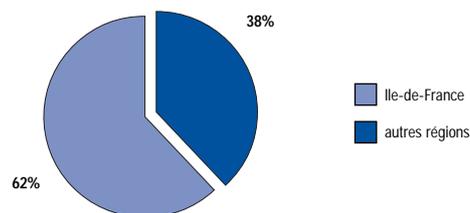
Le poids de la région Ile-de-France dans les marchés publics de Défense, tel qu'il ressort de la base des marchés publics de l'OED, atteste de l'importance de ce tissu industriel.

Répartition du montant des marchés franciliens entre PME-PMI et grands groupes

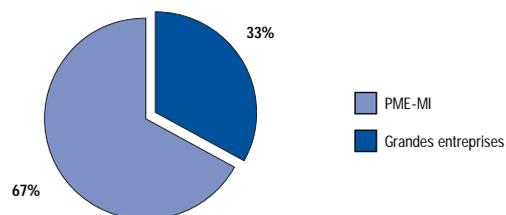


Bien que la région se caractérise par l'implantation des sièges sociaux de grands groupes de Défense, les PME-PMI représentent une part non négligeable tant par le nombre des contrats signés que de leurs montants.

Part de l'Ile-de-France dans le montant total des marchés de défense



Répartition des titulaires des marchés de Défense en Ile-de-France



Une meilleure connaissance du tissu régional de PME-PMI lié à la Défense s'avère donc indispensable pour évaluer ses forces et ses faiblesses et rechercher les dispositifs d'action publique

les mieux à même de sauvegarder et de développer ce vivier. Dans cet objectif, l'Observatoire Economique de la Défense a confié au Bureau de l'Information et de la Prévision Economique (BIPE) la réalisation d'une étude qui a mis en lumière les forces et des faiblesses du tissu de Défense francilien et esquissé des prescriptions de politique publique.

L'implication des entreprises franciliennes à l'occasion de l'enquête menée par le BIPE a conduit à l'organisation d'un séminaire consacré aux «Forces et faiblesses des entreprises liées à la Défense en Ile-de-France». Réunissant des industriels, des universitaires, des membres des organisations professionnelles et des représentants du ministère de la Défense, il fut animé par M. Francis Doublet, Directeur adjoint des affaires financières.

La présentation des résultats de l'étude, réalisée par Mme Marie Rodriguez et M. Christian Picory du BIPE, a été complétée par deux exposés traitant de l'action publique visant au soutien des PME-PMI et des mesures engagées par la Délégation Générale pour l'Armement. Ceux-ci furent respectivement réalisés par MM. Bertrand Rabany et Pierre Ascensio de la Délégation Régionale de l'Industrie, de la Recherche et de l'Environnement (DRIRE) et M. l'Ingénieur en Chef de l'Armement Patrick Cunin de la Direction de la Coopération et des affaires Industrielles de la DGA.



FORCES ET FAIBLESSES DU TISSU DE DÉFENSE FRANCILIEN

L'étude «Internationalisation, délocalisation et maintien des compétences dans les industries françaises liées à la Défense» visait à évaluer les conséquences sur les entreprises composant le tissu industriel de Défense de la région Ile-de-France des bouleversements de l'environnement concurrentiel des firmes et de l'intensification de la compétition autour des marchés de Défense.

Cette étude a permis de dresser une classification des entreprises de Défense afin d'identifier les entreprises les plus sensibles aux à-coups des budgets de Défense, de caractériser les déterminants de l'organisation industrielle du secteur et d'évaluer les conséquences des baisses de crédits en terme de localisation des firmes et de maintien des compétences.

Plus de 2000 questionnaires furent envoyés. Au moyen de quatre-vingt questions, permettant d'identifier les caractéristiques des entreprises, et d'une analyse factorielle des correspondances multiples (ACM), les 149 réponses exploitables permirent d'obtenir six classes représentatives des entreprises de Défense de la région.

La première classe (15 % de l'effectif) est constituée par des entreprises ayant une dimension organisationnelle élevée. Il s'agit d'entreprises dont l'activité est principalement déterminée par des contraintes de production liées à des économies d'échelle. Les stratégies de croissance et les mesures visant à renforcer l'efficacité de l'organisation interne déterminent la rentabilité et la pérennité de ces entreprises. Du fait de ces contraintes, les activités de recherche-développement s'opposent tant par leur rythme que par les risques qui leurs sont attachées, aux principaux éléments constitutifs de la chaîne de valeur de l'entreprise. De ce fait, la recherche-développement est souvent externalisée ou concentrée vers des applications «aval» proches du marché. Tant au niveau du marché domestique que des marchés export, les entreprises de la première classe s'insèrent dans un environnement concurrentiel structuré par les appels d'offres publics. Dans le cadre de cette insertion concurrentielle dans des marchés «régulés», la capacité de réaliser l'adéquation des produits aux exigences des clients constitue le cœur de l'avantage concurrentiel de la firme.

La seconde classe, représentant 9 % de la population, recouvre les entreprises de sous-traitance et de services technologiques. Il s'agit d'entreprises très dépendantes des donneurs d'ordres et fortement soumises aux contraintes concurrentielles. Typiquement, il s'agit de firmes de sous-traitance du secteur mécanique. Leur réactivité aux demandes des donneurs d'ordres est la clé de leur pérennité.

La troisième classe est composée par les PMI innovantes duales. Cette classe représente 28 % de l'effectif. Il s'agit d'entreprises centrées sur le développement et le transfert de technologies. Diversifiées dans le secteur civil, intégrées dans des réseaux de sous-traitance en cascade, ces firmes nouent de nombreux partenariats interentreprises et se spécialisent dans l'intégration dans les produits des résultats de la recherche. A la différence de la classe précédente, l'implantation en Ile-de-France est susceptible de représenter un handicap concurrentiel du fait de l'éloignement des marchés étrangers.

La quatrième classe, pesant 23 % de la population, est formée par les entreprises exclusivement centrées sur les marchés de Défense. Il s'agit d'entreprises fortement contraintes par les budgets de Défense et la dynamique technologique. Caractérisées par une forte activité de recherche-développement et de nombreux partenariats avec des acteurs tant publics que privés, il n'en demeure pas moins que ces firmes se singularisent par une déconnexion entre les rythmes de la

recherche et la rapidité du cycle de vie des produits. La nature des partenariats avec des acteurs étrangers tend à montrer que ces firmes développent des stratégies de niches technologiques. Le positionnement concurrentiel répond aussi à cette volonté de limiter les incertitudes liées à l'environnement. En effet, la commande publique représente souvent plus de 75 % de leur chiffre d'affaires.

La cinquième classe (13 % de la population) a été exclue de l'analyse. Elle correspondait à des sous-traitants non spécifiquement rattachés au domaine de la Défense.

La sixième classe correspond aux entreprises publiques et technologiques de très grande taille. Ces entreprises (12 % de l'ensemble), de dimension internationale, doivent concilier la recherche d'économies d'échelle avec celle d'une avance technologique pour asseoir leur positionnement concurrentiel.

Au final, deux ensembles d'axes peuvent structurer cette population. Un premier, horizontal, est formé par la dualité de la production de l'entreprise et sa sensibilité aux contraintes de recherche-développement. Le second, vertical, outre la taille de l'entreprise, traduit sa sensibilité à la localisation et à l'intensité concurrentielle.

+ sensibilité à la localisation -	- taille +	Subie- Sensibilité à la concurrence- contrôlée	<p>Classe 1 PMI à forte dimension organisationnelle</p>	<p>Classe 6 Industries publiques et technologiques de grande taille</p>	<p>Classe 4 Entreprises du système de Défense</p>
			<p>Classe 2 PMI de sous-traitance et de services technologiques</p>	<p>Classe 3 PMI innovantes duales</p>	
Duale – production de Défense - Exclusive					
Faible- sensibilité aux contraintes de recherche-développement- Forte					

Il est possible, à partir de cette classification, de déduire des prescriptions de politique publique destinées au soutien du tissu industriel francilien lié à la Défense.

+ sensibilité à la localisation -	- taille +	Subie- Sensibilité à la concurrence- contrôlée	<p>Classes 1 et 6 PMI à forte dimension organisationnelle, industries publiques et technologiques de grande taille</p> <p>Soutien au travers d'une politique économique globale (fiscalité, formation, attractivité du territoire, ...) se déclinant tant au niveau national que local</p>		<p>Classe 4 Entreprises du système de Défense</p> <p>Favoriser, au travers d'appels d'offres publics, laissant une part plus large aux innovations des firmes, le basculement vers une logique de l'offre</p>
			<p>Classe 2 PMI de sous-traitance et de services technologiques</p> <p>Favoriser l'accès aux financements longs et aider les entreprises à développer leur organisation interne</p>	<p>Classe 3 PMI innovantes duales</p> <p>Mise en place de structures de veille technologique et aide à la construction de réseaux partenariaux</p>	
Duale – production de Défense - Exclusive					
Faible- sensibilité aux contraintes de recherche-développement- Forte					

- **Renforcer l'attractivité des territoires (classes 1 et 6)**

Une des menaces pesant sur les grandes PME-PMI et les entreprises technologiques de grande taille réside en des risques de délocalisation. Les principales contraintes sont reliées aux charges salariales et à la fiscalité. Au-delà de ces variables «nationales», des marges de manœuvres pour l'action publique locale sont mises en évidence au niveau de la zone d'emploi.

- **Soutenir l'organisation industrielle des PME-PMI (classe 2)**

Malgré la recherche d'activités duales, les PME-PMI de sous-traitance et de services demeurent vulnérables, du fait de leur subordination aux donneurs d'ordres. Les principales faiblesses de ces firmes résident dans le manque d'organisation interne, le faible nombre de partenariats, un fort endettement, des financements à court terme et un manque de «planification stratégique». Soutenir de telles firmes suppose une politique industrielle classique de soutien à l'activité reposant principalement sur des aides à l'optimisation de la structure de la firme, un accompagnement public sur le modèle des districts industriels italiens et un soutien pour obtenir des financements bancaires longs.

- **L'aide à la structuration en réseau des PME-PMI innovantes (classe 3)**

Les PME-PMI innovantes sont celles qui suscitent le moins de soucis. Leur implication dans la zone OCCAR les conduit à avoir une vraie stratégie internationale. Cependant, elles sont sensibles aux problèmes posés par la compétitivité coût. L'action publique locale peut les soutenir en leur fournissant des infrastructures publiques (réseaux de télécommunications à haut débit...) et les aider à constituer des réseaux de veille technologique. L'insertion dans les réseaux technologiques nationaux ou européens est cruciale.

- **La question des marchés de défense (classe 4)**

Les appels d'offres de Défense isolent certaines firmes des contraintes concurrentielles. Les entreprises du système de défense peuvent voir leur adaptation ralentie par cadre. D'une façon générale, de nouvelles clauses dans les cahiers des clauses techniques particulières (CCTP) pourraient être envisagées de façon à inciter les firmes à développer des solutions innovantes et à s'insérer dans des réseaux coopératifs. Une définition moins précise des spécifications techniques pour atteindre les performances attendues par l'acheteur public pourrait inciter les firmes du tissu de défense à développer plus d'autonomie au point de vue technologique. Des spécifications trop détaillées fragilisent les firmes dans la mesure où elles ne leur permettent pas de développer des capacités d'adaptation et ne les incitent pas à nouer des coopérations avec des firmes aux compétences complémentaires (dont les PME-PMI).

Le déploiement d'un éventail de mesures de soutien public répondant aux spécificités de chaque type d'entreprises, une inflexion de la construction des clauses des marchés de Défense et la construction d'un outil de veille permettant d'accroître la connaissance et la maîtrise de l'état et du devenir du tissu d'entreprises franciliennes liées à la Défense figurent donc parmi les principales recommandations découlant des travaux du BIPE. Ces recommandations doivent être remises en perspectives avec les actions déjà engagées par les acteurs publics, aux premiers rangs desquels la DRIRE et la DGA.



LES DISPOSITIFS D'ACTION PUBLIQUE VISANT AU SOUTIEN DES PME-PMI DE DÉFENSE

L'action de la DRIRE en faveur des PME-PMI en général et des PME-PMI liées à la Défense en particulier

Le soutien apporté par la DRIRE (Direction Régionale de l'Industrie, de la Recherche et de l'Environnement) aux PME-PMI régionales liées à la Défense passe à la fois par ses canaux traditionnels d'intervention et des programmes d'actions particulièrement ciblés sur le tissu industriel de Défense.

L'action de la DRIRE en faveur des PME est fondée sur la mission même des délégations. Celle-ci se compose de trois axes d'interventions. Le premier réside en la connaissance du tissu industriel, notamment acquise par des visites auprès des entreprises. Le second réside en une activité de détection et d'accompagnement des projets innovants des entreprises. Le troisième axe, enfin, tient en une activité de veille, visant à détecter les entreprises à haut potentiel, tant au point de vue technologique, qu'en terme d'emplois.

Les dispositifs de soutien mis en place par la DRIRE portent tant sur l'aide à la création d'entreprise, à l'accès aux financements, qu'aux programmes visant à l'appropriation et au développement de nouvelles technologies. Enfin, la DRIRE peut favoriser la formation de réseaux partenariaux d'entreprises, apporter son soutien à des projets d'externalisation voire de restructuration.

La DRIRE Ile-de-France déploie ses actions selon trois axes principaux. Elle met tout d'abord en œuvre une politique d'environnement destinée à renforcer l'attractivité du territoire

régional. Cette politique passe notamment par le soutien à la diffusion des technologies de l'information et de la communication (TIC). Celui-ci s'exprime, par exemple, par la mise en place de plaques de haut débit (réseaux de type RENATER). De plus, la DRIRE Ile-de-France déploie un ensemble de dispositifs pour accompagner les restructurations et les actions de modernisation entreprises par les PME-PMI. Enfin, les actions de la DRIRE visent à accroître la diffusion des nouvelles technologies et à valoriser le potentiel de recherche-développement des PME-PMI de la région.

Aux côtés de ces actions destinées à l'ensemble du tissu industriel francilien, la DRIRE gère des dispositifs spécifiquement destinés aux firmes de Défense. Ceux-ci portent sur le soutien aux restructurations et sur l'entretien d'une liste de PME-PMI liées à la Défense ou susceptibles d'intéresser celle-ci.

Les DRIRE ont entrepris des actions spécifiques dans le domaine de la Défense dès les années quatre-vingt-dix. Il s'agissait alors de mesures d'accompagnement des restructurations visant à pallier leurs effets déstabilisants et à favoriser la diversification des firmes liées à la Défense. Les dispositifs AIDA et KONVER, destinés à soutenir les reconversions des PME-PMI liées à la Défense, ont été complétés d'actions spécifiques organisées par une convention DGA / DARPMI visant à établir et assurer le suivi d'une liste d'entreprises intéressant la Défense. Cette convention permet, en outre, d'identifier les entreprises, susceptibles, à terme, d'intéresser la Défense.

Les actions de la DGA orientées vers les PME-PMI de Défense

La Délégation Générale à l'Armement a mis en place un ensemble de dispositifs visant à accroître l'implication des PME-PMI dans les marchés de Défense et à soutenir les innovations émanant du tissu de PME-PMI liées à la Défense. Les mesures de la DGA orientées vers les PME se déploient selon les trois axes principaux : les plans d'acquisitions, les plans d'action et les possibilités ouvertes par le portail www.ixarm.com.

Les PME, qu'elles soient spécialisées sur les marchés de Défense ou qu'elles soient diversifiées sur des marchés civils, constituent pour la DGA un vivier indispensable tant pour le maintien d'une intensité concurrentielle suffisante pour ses marchés que pour le développement d'innovations et de technologies de rupture. Si l'on définit les PME comme des firmes employant moins de 500 salariés et réalisant moins de 75 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel, le vivier de PME liée à la DGA ne représente pas moins de 4 000 entreprises.

Le principal dispositif de soutien de la DGA au tissu de PME-PMI liées à la Défense réside en un plan d'action PME comprenant quatre axes principaux, déclinés en quelques 17 actions. Approuvé par le ministre en octobre 2001, ce plan pluri-annuel (2002-2004) vise à :

- faciliter l'accès des PME aux contrats de Défense,
- s'assurer de la pérennité de leurs portefeuilles de compétences,
- faire bénéficier à la Défense des innovations que celles-ci développent,
- favoriser leur accès aux programmes de recherche-développement communautaires.

L'accès des PME aux marchés de Défense peut être accru par les plans d'acquisitions de la DGA lesquels imposent aux titulaires de marché une concurrence au niveau de la sous-traitance dès lors que le marché principal n'a pas été obtenu après une mise en concurrence de plusieurs firmes. L'accès des PME est aussi facilité par la réduction des délais d'habilitation, la mise en place de mesures de soutien aux firmes en difficulté et un ensemble de partenariats noués tant avec des acteurs publics que des associations professionnelles.

Ces dispositifs de soutien s'intègrent, notamment, dans un plan d'actions régionales, lancé en juillet 2002. Par le biais d'un partenariat avec la Banque de France, la DGA ambitionne d'améliorer sa connaissance du tissu de PME-PMI intéressant la Défense et de tracer ses perspectives d'évolution. De la même façon, des partenariats avec les DRRIRD (Délégation interministérielle aux restructurations de Défense) et autour du FRED¹ permettent d'accompagner les restructurations de Défense tant au point de vue économique que du point de vue social. Enfin, dans le cadre de la convention avec la DARPMI, la DGA souhaite renforcer sa participation au développement économique des régions. Ces partenariats se déploient aussi sur le terrain du soutien à l'innovation comme en atteste l'accord conclu en mars 2002 avec l'ANVAR. Ce partenariat permet de faire bénéficier des projets technologiques d'aides de financements DGA ou de co-financements DGA-ANVAR sous forme d'avances remboursables en cas de succès.

Les partenariats s'étendent aux organisations professionnelles et concernent tant le soutien aux entreprises en difficulté que le soutien à l'accès aux programmes et financements européens. Le partenariat avec la CIDEF, outre l'élaboration d'une liste de fournisseurs stratégiques, permet de mettre en place un suivi personnalisé pour les entreprises confrontées à des difficultés financières. De la même façon, les accords avec le Comité Richelieu et le Comité Aéro-PME du GIFAS, ambitionnent de favoriser les coopérations au niveau européen tant entre PME-PMI qu'entre PME et grands groupes donneurs d'ordres. Il s'agit, de la même façon, d'aider les entreprises à accéder aux financements communautaires, notamment en matière de recherche-développement.

Le soutien aux PME-PMI de Défense passe enfin par les ressources qu'apporte le portail www.ixarm.com. L'Espace Marketing permet par exemple d'aider les PME à chercher des partenaires industriels. L'Espace Acquisition leur offre la possibilité de connaître les programmes en cours, les appels d'offres de la DGA et de s'inscrire en ligne pour bénéficier des mesures de la DGA en faveur des PME-PMI.

¹ Fonds de restructuration de la Défense

LES PRINCIPAUX ÉLÉMENTS DU DÉBAT AVEC LA SALLE

Outre les questions relatives à l'accès des PME-PMI à la commande publique, aux possibilités ouvertes par le nouveau Code des Marchés Publics et aux effets incitatifs de la rédaction des clauses des cahiers des charges sur les capacités d'innovation des firmes, la discussion avec la salle a permis d'aborder diverses questions relatives au tissu industriel régional lié à la Défense. Les thèmes abordés allèrent des craintes d'une éventuelle désindustrialisation de la région Ile-de-France, aux expériences étrangères de mise en place d'un «guichet unique» pour les PME-PMI, jusqu'à questions méthodologiques liées à la définition du périmètre des firmes de Défense.

Il apparaît tout d'abord, que malgré les craintes d'une désindustrialisation de l'Ile-de-France, que les entreprises régionales représentent 40 % du portefeuille de PME-PMI de la DGA. De la même façon, la montée en puissance des services à l'industrie conduit à prendre acte des transformations de l'activité industrielle elle-même.

La discussion a aussi permis d'aborder la question de la mise en place d'un «guichet unique» regroupant l'ensemble des dispositifs de soutien aux PME-PMI et d'une politique visant à favoriser de façon volontariste l'accès de ces entreprises à la commande publique. L'exemple de la Small Business Administration (SBA) américaine fut mis en exergue. (voir encadré)

Enfin, l'étude du BIPE et les discussions avec la salle ont mis en lumière la difficulté et l'intérêt de définir un périmètre des firmes liées à la Défense. L'ensemble des travaux sur la question exécutés dans le cadre des études réalisées pour le compte de l'Observatoire Economique de la Défense ainsi que le périmètre défini par SANDIE apportent des outils permettant une meilleure caractérisation de ce tissu, indispensable pour éclairer le soutien aux firmes de Défense.

LE SOUTIEN PUBLIC AUX PME-PMI : LES PRATIQUES AMÉRICAINES - L'EXEMPLE DE LA SMALL BUSINESS ADMINISTRATION

Les pratiques américaines en terme de soutien public aux PME-PMI constituent une réponse spécifique aux questions de l'accès des entreprises à la commande publique et de maintien d'un vivier de firmes potentiellement innovantes.

L'originalité de l'édifice institutionnel construit autour du *Small Business Act* est constituée par un «guichet unique» centralisant le soutien aux PME-PMI et un ensemble de mesures de «discrimination positive» dans les marchés publics.

Ce soutien spécifique aux PME participe à un paradigme de politique publique dans lequel l'intervention économique

de l'Etat vise au maintien sur le long terme des mécanismes concurrentiels. Dans cet esprit, des politiques discriminatoires en faveur des PME, n'entrent nullement en contradiction avec le libéralisme économique affiché. L'action publique est, au contraire, tendue vers la préservation de l'intensité de la lutte concurrentielle. Dans cette logique, il est légitime de favoriser l'entrée et le maintien de firmes dans les marchés, notamment publics.

• Un système ancré dans les pratiques américaines

La *Small Business Administration*, organisme gouvernemental spécialement dédié aux PME-PMI, fut créé par le *Small Business Act* du 30 juillet 1953. Ses fonctions consistent, aux termes de la loi, dans l'aide, le conseil, le soutien et la protection, autant que possible, des intérêts des petites et moyennes entreprises. Elle doit garantir une «part raisonnable» de la commande publique aux PME.

Les spécificités du fonctionnement de la SBA tirent leurs racines de pratiques de l'administration américaine remontant en fait à la crise de 1929.

Dès 1932, l'administration Hoover créa la *Reconstruction Finance Corporation* (RFC). Celle-ci était destinée à soutenir financièrement les firmes touchées par la crise, au moyen de prêts fédéraux. La RFC constituait, cependant, un dispositif de soutien universel, concernant aussi bien les grandes entreprises que les PME.

Les mesures spécifiques à celles-ci naquirent en fait du second conflit mondial. L'effort de guerre se traduisit, en effet, par une polarisation des commandes publiques sur les grandes entreprises. Celles-ci étaient jugées comme plus à même de limiter les risques liés aux programmes. De ce fait, les PME étaient de plus en plus systématiquement écartées de la commande publique, compromettant ainsi leur pérennité. En 1942, le Congrès créa la *Smaller War Plants Corporation* (SWPC). Celle-ci était habilitée à fournir des financements directs aux entrepreneurs et à soutenir leur accès aux financements bancaires. La SWPC devait, de la même façon, représenter les intérêts des PMI-PME auprès des acheteurs publics et des donneurs d'ordres industriels.

La SWPC ayant été dissoute à la fin du conflit, ses attributions financières furent reprises par la *Reconstruction Finance Corporation* (RFC) et les dispositifs spécifiques aux PME furent confiés à l'*Office of Small Business*, du *Department of Commerce*. Les mesures en faveur des PME relevaient principalement du conseil et de l'expertise. Les difficultés d'accès des PME aux marchés publics étaient, en effet, principalement attribuées à des insuffisances organisationnelles et informationnelles.

Les dispositifs de soutien direct aux PME ne tardèrent cependant pas à réapparaître à l'occasion d'un nouveau

conflit militaire, la Guerre de Corée. A l'exception de la compétence financière, la *Small Defense Plants Administration* (SDPA) reprenait les missions de la SWPC. Elle devait certifier des compétences des PME pour l'accès aux financements délivrés par la RFC dans le cadre des participations de celles-ci à des contrats publics.

La disparition de la RFC conduisit à une reprise de ses activités et de celles de la SDPA par une nouvelle entité publique, la *Small Business Administration*. Dès 1954, la SBA est autorisée à accorder des prêts directs aux entreprises et à apporter sa garantie aux prêts souscrits par les PME auprès des banques. La promotion de l'accès des PME à la commande publique passe notamment par un soutien administratif et technique afin de pouvoir répondre aux appels d'offres publics dans les mêmes conditions que les grands groupes. De la même façon, la *Small Business Company*, créée suite à l'*Investment Company Act* de 1958, donne la possibilité à la SBA de participer à des opérations de capital-risque et de capital-développement au profit de PME à haut potentiel.

Depuis 1964, les actions de la SBA se sont étendues, notamment dans le cadre de l'*Equal Opportunity Loan Program*, à la lutte contre les inégalités dans l'accès aux financements pour les entreprises localisées dans des régions défavorisées ou dont le dirigeant appartient à certaines catégories de population (femmes, minorités, vétérans,...) dont on veut favoriser l'insertion économique.

- **Conseil, financement et accès privilégié à la commande publique**

La SBA est donc un organisme interministériel, représenté auprès de chaque administration, qui compte aujourd'hui plus de 3000 employés, répartis en 69 centres. Elle est dotée d'un budget annuel de l'ordre de 500 millions de \$. Elle centralise l'ensemble des aides publiques destinées aux PME. Elle leur apporte des soutiens en fonds propres, octroi des prêts, assure des missions de conseil, de formation, d'aides à l'obtention de contrats publics et d'aides à l'exportation. Elle met en œuvre des mesures de soutien spécifiques à des populations dans le cadre de politiques de discrimination positive et accorde des soutiens financiers exceptionnels aux entreprises touchées par des catastrophes naturelles.

Parmi les programmes actuellement mis en œuvre par la SBA dans le domaine de la Défense, il est possible de citer le programme *Defense Loan and Technical Assistance* (DELTA). Celui-ci vise à soutenir le redéploiement vers les marchés civils de firmes pénalisées par des réductions des budgets de Défense. Outre une aide organisationnelle et technique, le programme repose sur des mécanismes de prêts publics en faveur des entreprises dans le cadre de leur diversification.

Une part significative du montant total des marchés publics est réservé aux PME. Il existe même des marchés réservés à celles-ci ; notamment des marchés de fournitures et de services dont le montant ne dépasse pas un certain seuil.

Le programme *Prime Contracting* vise, par exemple, à identifier et à accompagner les PME-PMI susceptibles de contracter avec le gouvernement fédéral. De plus, la SBA impose aux titulaires des marchés publics des plans de sous-traitance associant les PME. Cette politique s'appuie sur un autre programme, nommé *Subcontracting*. Son objet est de s'assurer que les PME-PMI sont dotées de toutes les opportunités pour être sélectionnées comme sous-traitantes dans les contrats publics remportés par les grands groupes.

Le soutien à l'accès à la commande publique passe aussi par une politique de certification des compétences technologiques des PME. Le programme *Certificate of Competency* permet donc de réduire le désavantage des PME vis-à-vis des grands groupes en terme de minimisation du risque industriel par l'acheteur public.

De la même façon, les PME-PMI se voient réserver un pourcentage des dépenses publiques de recherche-développement sous-traitées.

- **Une mission de préservation de la diversité des trajectoires technologiques**

Ces mesures sont complétées par deux programmes focalisés sur la recherche-développement. Le STTR (*Small Business Technology Transfer*) et le SBIR (*Small Business Industrial Research*) assurent aux PME une participation dans les programmes d'études fédéraux et des crédits de recherche.

Le SBIR, géré par l'*Office of Technology* du SBA, a pour objet le soutien des propositions innovantes, émanant des PME-PMI, dans les mises en concurrence organisées par les agences fédérales en matière de recherche-développement. Le STTR permet d'associer PME et institutions de recherche à but non lucratif dans le cadre de consortiums formés pour l'obtention de crédits de recherche-développement «externalisés» par les départements de la Défense ou de l'Énergie ou par des agences telles la NASA ou la NSF.

Guichet unique interministériel, la SBA propose donc un éventail de services et de prestations aux PME-PMI allant du soutien financier, à la promotion des activités de recherche-développement en passant par un accès privilégié à la commande publique. Si le dispositif institutionnel mis en place aux Etats-Unis se révèle des plus séduisants, une éventuelle transposition n'irait pas sans poser de difficultés notamment en ce qui concerne sa compatibilité vis-à-vis des règles relatives aux marchés publics.

L'observatoire économique de la défense
se propose de diffuser Ecodef par messagerie électronique (format pdf).
Si vous êtes intéressés par cette formule,
veuillez adresser votre E-mail à :
oed@sga.defense.gouv.fr

DÉCOUVREZ DES PUBLICATIONS DU SECRETARIAT GÉNÉRAL POUR L'ADMINISTRATION SUR

Internet › www.defense.gouv.fr/sga
Intranet › www.sga.defense.gouv.fr

OU COMMANDEZ LES À
SGA/Com au 01 42 19 77 46



Internet › www.defense.gouv.fr/sga • Intranet › www.sga.defense.gouv.fr

É C O D E F

Observatoire Économique de la Défense (SGA/DAF/SDRI/OED)
14, rue Saint Dominique • 00450 Armées

Pour vous abonner :
Fax : 01 42 19 45 43 - Email : oed@sga.defense.gouv.fr
Rédacteur en chef : Cyr-Denis Nidier

ISSN 1293-4348 • Impression : SMG/Impressions • Tél : 01 42 19 40 91
Conception et réalisation graphique : Pascal Ilic SGA/com 2003