



DEPUIS 2012, LES SOCIALISTES ET LA GAUCHE AGISSENT POUR REDRESSER NOTRE PAYS, RENFORCER LES PROTECTIONS ET OUVRIR DE NOUVEAUX DROITS. LES RÉFORMES ENGAGÉES PORTENT AUJOURD'HUI LEURS FRUITS.

# SOUTENIR LES PERFORMANCES DE L'INDUSTRIE DE LA DÉFENSE

INDUSTRIE

## LE DIAGNOSTIC

Le secteur de la défense regroupe 5000 entreprises, soit 400000 emplois, dont 165000 emplois directs dans l'armement, non délocalisables et à forte valeur ajoutée car reposant largement sur la R&D. C'est l'un des rares secteurs, avec l'aéronautique, à contribuer positivement à la balance commerciale de la France. Au niveau européen, cette industrie nationale concentre à elle seule plus du quart des capacités européennes. Mais sur un marché très concurrentiel, totalement mondialisé et où la dimension stratégique impose un rôle central aux États, l'accompagnement de nos industriels devait s'améliorer.

## QUELLE MÉTHODE ?

Apporter le soutien du gouvernement aux entreprises dans les relations bilatérales avec les États clients (*Australie, Egypte, Arabie Saoudite, Qatar, Inde...*), sur l'agenda franco-allemand 2020, ou encore dans l'approfondissement des accords franco-britanniques de Lancaster House. Soulignons que la réussite de cette démarche doit beaucoup à la mobilisation personnelle du ministre de la Défense, Jean-Yves Le Drian.

## ÉLÉMENTS CLÉS

- ▶▶ **LE PACTE DÉFENSE PME** propose une stratégie globale du ministère de la Défense en faveur des PME et ETI situées dans son champ économique : acquisition des équipements, soutien des matériels, soutien du soldat. Il vise à traiter leurs problématiques majeures : accès à de nouveaux marchés, innovation, exportation, financement, sous-traitance.
- ▶▶ **ACCOMPAGNEMENT DANS L'ACCORD STRATÉGIQUE DE COOPÉRATION** entre le Français Nexter (*fabricant des chars Leclerc*) et de l'Allemand KMW en décembre 2015. Un accord qui a aidé à structurer la filière de l'armement terrestre.

## LE SENS DE NOTRE ACTION

Il en est de cette industrie comme des autres filières d'excellence industrielle, l'articulation entre les grands groupes et le tissu de PME et d'ETI (*entreprises de taille intermédiaire*), qui concentre des ultra-spécialisations, est essentielle. Il s'agit donc de développer le soutien aux PME de la Défense en renforçant les liens avec les grands groupes pour faciliter leur accès aux marchés publics nationaux et européens.

## QUI EST CONCERNÉ ?

Sur tout le territoire, une dizaine de grands groupes industriels nationaux et surtout plus de 4000 PME et ETI, dont 350 considérées comme stratégiques.

## QUELS OBJECTIFS ?

Ouvrir les marchés publics, favoriser l'exportation, mutualiser les capacités au niveau national pour bâtir la Base industrielle et technologique de la défense européenne conformément aux conclusions du Conseil européen de décembre 2014 consacré à la Défense européenne. Entretenir et renforcer le qualitatif technologique de l'industrie de la défense car il participe au perfectionnement technologique de l'ensemble de notre industrie. Améliorer l'accompagnement diplomatique des ventes de produits stratégiques.

## DATE DE LANCEMENT

Depuis novembre 2012 et en cours.

## QUELS RÉSULTATS ?

- ▶▶ Alors que les ventes à l'export du secteur s'élevaient 4,8 milliards d'euros en 2012, elles ont atteint **EN 2015 LE RECORD DE 16,9 MILLIARDS**. Et 2016 devrait se situer au moins au même niveau avec par exemple la vente historique de 12 sous-marins de la DCNS à l'Australie (la DCNS est une entreprise détenue à 62% par l'État).
- ▶▶ **PRÉVISIONS DE 40 000 EMPLOIS CRÉÉS** dans le secteur d'ici 2018.
- ▶▶ Si le bilan du carnet de commande de ces dernières années est impressionnant (*ventes de sous-marins, avions de chasse, frégates, hélicoptères...*), pour la première fois des « plateformes » ont été vendues. C'est-à-dire des systèmes requérant, dans la durée, des besoins techniques et opérationnels considérables, sources de contrats d'entretien importants.

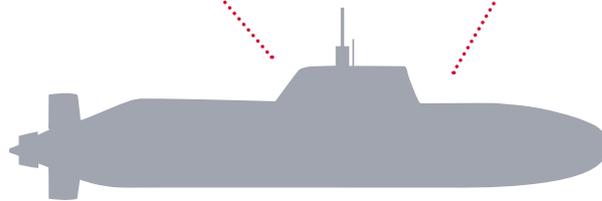
EXPORT  
EXCELLENCE  
EMPLOI  
DÉFENSE

LE CONSTAT



**i** MAIS SUR UN MARCHÉ TRÈS CONCURRENTIEL, TOTALEMENT MONDIALISÉ ET OÙ LA DIMENSION STRATÉGIQUE IMPOSE UN RÔLE CENTRAL AUX ÉTATS, L'ACCOMPAGNEMENT DE NOS INDUSTRIELS DEVAIT S'AMÉLIORER

POUR QUI ?



OBJECTIFS

- OUVRIR LES MARCHÉS PUBLICS
- FAVORISER L'EXPORTATION
- MUTUALISER LES CAPACITÉS AU NIVEAU NATIONAL
- ENTRETIEN ET RENFORCER LE QUALITATIF TECHNOLOGIQUE
- AMÉLIORER L'ACCOMPAGNEMENT DIPLOMATIQUE

DEPUIS ?



COMMENT ?

- SOUTIEN DU GOUVERNEMENT AUX ENTREPRISES DANS LES RELATIONS BILATÉRALES AVEC LES ÉTATS CLIENTS
- STRATÉGIE GLOBALE DU MINISTÈRE DE LA DÉFENSE EN FAVEUR DES PME ET DES ETI: LE PACTE DÉFENSE PME COMPRENANT ACQUISITION DES ÉQUIPEMENTS, SOUTIEN DES MATÉRIELS, SOUTIEN DU SOLDAT

RÉSULTATS



**i** NOTRE INDUSTRIE DE LA DÉFENSE EST UNE INDUSTRIE COMPÉTITIVE ET PÉRENNE