

A S S E M B L É E N A T I O N A L E

X I V ^e L É G I S L A T U R E

Compte rendu

Commission de la défense nationale et des forces armées

— Audition, ouverte à la presse, de M. Philippe Demigné, membre du directoire, directeur général « Systèmes Industriels » du groupe CNIM (Constructions industrielles de la Méditerranée) et de M. Christophe Rémy, président du conseil d'administration de LH Aviation et directeur associé de Magellan Industries..... 2

Mercredi

19 décembre 2012

Séance de 9 heures 30

Compte rendu n° 38

SESSION ORDINAIRE DE 2012-2013

Présidence
de M. Nicolas Bays,
vice-président



La séance est ouverte à neuf heures trente.

M. le président Nicolas Bays. Je vous prie de bien vouloir excuser notre présidente, Mme Patricia Adam, qui assiste aujourd'hui à une réunion plénière de la commission du Livre Blanc sur la défense et la sécurité nationale. En cette fin d'année, les réunions de la commission du Livre blanc s'accroissent et elle regrette vivement de ne pouvoir présider cette réunion.

Je suis très heureux d'accueillir aujourd'hui M. Philippe Demigné, membre du directoire du groupe CNIM (Constructions industrielles de la Méditerranée) et M. Christophe Rémy, président du conseil d'administration de LH Aviation et directeur associé de Magellan Industries.

Le groupe CNIM est particulièrement innovant. Classé dans la catégorie des entreprises de taille intermédiaire (ETI), il compte près de 2 600 collaborateurs dans 14 pays et se positionne sur des secteurs de pointe. Ses principaux domaines d'activité sont l'environnement, la mécanique et l'énergie.

LH Aviation est une PME de taille plus modeste et beaucoup plus jeune. Nous avons été impressionnés par son dynamisme lors de notre visite du salon Euronaval en octobre dernier. L'entreprise produit en particulier l'avion léger dénommé « Ellipse », qui a déjà été exporté en Afrique.

Nous serons heureux de vous entendre présenter votre entreprise, son développement et les difficultés qu'elle rencontre. Vous pourrez notamment décrire vos relations avec les grands groupes de défense, livrer votre appréciation du Pacte défense PME présenté le mois dernier par le ministre Jean-Yves Le Drian et exprimer vos attentes vis-à-vis du Livre blanc en cours de rédaction.

M. Philippe Demigné, membre du directoire, directeur général « Systèmes industriels » du groupe CNIM (Constructions industrielles de la Méditerranée). Mesdames et messieurs les députés, je vous présente les excuses de M. Nicolas Dmitrieff, Président du groupe CNIM, qui vient d'être sollicité par le Président de la République d'Azerbaïdjan pour inaugurer à Bakou la première centrale de valorisation énergétique de déchets ménagers, laquelle a été réalisée et sera gérée par CNIM dans les vingt prochaines années.

Membre du directoire de CNIM en charge des activités « Défense et Nucléaire », je suis également président de la société Bertin Technologies, filiale de CNIM depuis 2008. À titre personnel et au nom du président Dmitrieff, je remercie vivement Mme la présidente Patricia Adam, qui, grâce à cette audition, nous permet de nous exprimer en tant que dirigeants d'une ETI française intervenant dans le domaine de la défense nationale depuis de longues années, tant en recherche et développement qu'au travers de réalisations industrielles relevant de programmes d'armement.

Après avoir rapidement présenté le groupe CNIM et sa filiale Bertin, je vous rendrai compte de nos activités dans le domaine de la défense, en vous faisant part des enjeux auxquels nous sommes confrontés en termes de conquête de marchés, d'avancée technologique et industrielle et de positionnement dans le tissu étatique et industriel français.

Par ce témoignage et les propositions qui s’y réfèrent, nous souhaitons dépasser le cas particulier de CNIM et servir la cause des – encore trop rares ! – PME ou ETI qui innovent et produisent en France.

CNIM et sa filiale Bertin, c’est d’abord une très belle aventure industrielle. Né sous Napoléon III, en 1856, sous la forme du chantier naval de La Seyne-sur-Mer « Forges et Chantiers de Méditerranée », le groupe a développé dès cette époque des activités de défense, en construisant des cuirassés et, en 1917, les premiers chars lourds. Après l’épisode de la NORMED dans les années 1980, avec la séparation de l’activité de chantiers navals, le groupe CNIM s’est diversifié dans les domaines de la défense, de l’énergie et de l’environnement.

Ce groupe de taille intermédiaire, présent en bourse, s’appuie depuis plus de quarante ans sur un actionariat familial stable, dont le président du directoire actuel est le premier représentant en termes d’actionnaire. Il intervient dans trois secteurs : l’énergie, l’environnement et « Innovation et Systèmes », que j’ai l’honneur de diriger et qui intervient plus spécialement dans le domaine de la défense.

Dans le domaine de la dissuasion, nous assurons le programme des tubes lance-missiles des sous-marins nucléaires lanceurs d’engins (SNLE) qui devraient les équiper dans les deux ou trois prochaines années. Depuis douze ans, nous sommes les grands équipementiers pour le Laser Mégajoule et, depuis des décennies, spécialisés dans le domaine des ponts d’assaut et de logistique pour le Génie. Au cours des deux dernières années, nous avons livré à la marine nationale les nouveaux engins de débarquement amphibie rapides (EDA-R), qui sont des équipements de batellerie intégrant les bâtiments de projection et de commandement (BPC). Enfin, Bertin fournit des équipements pour la détection biologique et chimique, des capteurs optroniques de surveillance, des logiciels de traitement de l’information pour le renseignement et des logiciels pour la sécurité des systèmes d’information.

Le groupe CNIM dispose d’un large éventail de métiers et de produits à forte valeur ajoutée, avec une stratégie qui vise la performance dans chacune des niches de marché qu’il occupe. Il entend réaliser une large part de son activité à l’export tout en maintenant en France une base technologique et industrielle forte.

CNIM réalise près de 700 millions d’euros de chiffre d’affaires et emploie 2 600 salariés dont 1 200 ingénieurs. Son carnet de commande représente 1,2 milliard d’euros et il provient en majeure partie du secteur de l’environnement grâce aux usines de traitement de déchets.

L’activité liée à la défense représente environ 15 % des 700 millions de chiffre d’affaires. Minoritaire en volumes, elle reste cependant prépondérante pour l’actionariat du groupe comme pour les équipes, tant par la portée des applications concernées, la valeur ajoutée technologique des activités ou le volume d’emploi en France, à Bertin comme sur le site de La Seyne-sur-Mer.

Néanmoins, la volonté farouche des actionnaires, de la direction et des équipes de continuer à développer les activités du groupe dans le domaine de la défense se heurte à de nombreux obstacles, conjoncturels et structurels.

Depuis dix à quinze ans, l'évolution structurelle du donneur d'ordre qu'est la DGA a pénalisé l'essor de PME et ETI innovantes dans la défense. Ses objectifs étaient pourtant louables, puisque la DGA entendait tout à la fois renforcer sa compétitivité interne – *via* une réduction de ses coûts d'intervention – et la compétitivité de ses programmes d'armement au travers d'un projet de contractualisation serré avec les industriels concernés. Néanmoins, il est à craindre que le balancier ne soit passé du « tout technique » au « tout achat », voire même au « tout administratif et contractuel ». À nos yeux, la DGA se trouve aujourd'hui au milieu du gué, entre une position de maître d'ouvrage doté une forte maîtrise technique et une fonction d'agence d'achat d'armement.

Cela pénalise les PME et ETI innovantes à plus d'un titre : le processus de sélection de l'industriel, y compris sur des sujets à forte proportion de R&D, peut être très « nivelant » avec une logique du moins-disant et un cadre contractuel inadapté. Je pense notamment à certains contrats d'études amont assortis d'objectifs de performances drastiques.

Au-delà des procédures formelles d'appel d'offres mises en place, la prise d'initiative ou de risque sur la nature et la taille de l'industriel retenu n'est pas forcément encouragée, dans un contexte administrativement très contraint ou interprété comme devant l'être par la personne responsable. Nous avons tous besoin, pour ces programmes technologiques et industriels compliqués – souvent destinés à de très petites séries – d'une administration experte, entreprenante et agile dans l'application du code des marchés publics.

Par ailleurs, la diminution de l'expertise technique, la réduction d'effectifs de la puissance publique et la moindre prise d'initiative accélèrent la concentration des marchés et des acteurs industriels en prise directe avec le donneur d'ordre public.

Les PME et ETI innovantes se voient de plus en plus contraintes de tenter de vendre leur expertise et leurs produits aux grands maîtres d'œuvre industriels (GMOI), avec le risque, soit de ne pas être retenues – car nous sommes souvent confrontés à des concurrents qui se situent en interne des GMOI, en France ou ailleurs – soit d'être retenues par le GMOI mais avec le risque de double peine de devoir signer un contrat bien plus contraignant que le marché public principal. On se trouve alors confronté à un contrat multicouche en termes de contraintes.

Pour les petits acteurs que nous sommes, au-delà du risque lié à cette concentration des programmes et des titulaires de marché de défense, il faut noter, que selon la nature de l'opération, de gros « clé en main » confiés à un industriel ne constituent pas toujours la solution la plus efficace en termes de résultats économiques et opérationnels.

Si je prends l'exemple du programme Laser Mégajoule (LMJ), qui représente un énorme défi technologique et industriel, je ne suis pas certain que si la puissance publique avait joué un rôle exclusif de maître d'ouvrage de type « acheteur public », le résultat tel qu'il se profile d'ores et déjà eût été aussi impressionnant en termes de conduite de projet et de réalisation.

Nous constatons tous les jours des efforts du ministère de la défense en général et de la DGA en particulier pour faire une place aux PME innovantes, grâce à différents dispositifs, dans les études amont comme dans les programmes. Cependant, nous considérons que cela reste très insuffisant et ne peut contrer d'aucune manière la lame de fond portée par une

logique d'acquisition fondée sur des métaconcepts et métaprogrammes destinés aux principaux GMOI.

Parmi les autres enjeux qui s'appliquent à nombre de secteurs industriels, notamment celui de la défense et de l'aéronautique, il y a la nécessité de faire évoluer l'attitude des grands groupes vis-à-vis des PME et ETI innovantes grâce à une action résolue de l'État dans la durée. Bien qu'ayant été souvent soutenus – au moins à l'origine – par la puissance publique, les grands groupes n'ont pas forcément la culture du travail en réseau collaboratif avec des PME innovantes. Les efforts du Comité Richelieu et du Pacte défense PME visent à remédier mais tout reste à construire. Certaines initiatives sont intéressantes mais nous sommes toujours en quête de « grands frères » pour nous aider à l'international.

La plupart des GMOI continuent à considérer le « réservoir » des PME comme un moyen d'accès à de la sous-traitance de capacité, notamment en ingénierie, ou comme de la sous-traitance d'exécution et de fabrication. La puissance publique doit par conséquent jouer un rôle clé pour faire collaborer PME innovantes et grands groupes, sur des études amont comme sur des opérations d'armement, tant en France qu'en valorisation à l'international. Vision, politique industrielle forte, pragmatisme et volonté doivent caractériser l'action publique d'animation du tissu industriel de défense, en vue d'éviter qu'un oligopole de grands groupes ne régisse de manière quasi féodale les différents pans de l'industrie de défense.

Dernier sujet : l'évolution des financements de défense avec plusieurs constats et interrogations de notre part.

Comme vous avez pu le constater, CNIM et sa filiale Bertin sont présents dans nombre de domaines de défense : dissuasion, terrestre, naval, systèmes d'information et de renseignement... Par conséquent, même si notre vision des financements de défense n'est pas forcément macroéconomique, elle est panoramique en termes de technologies et d'applications de défense.

Nous ressentons directement une baisse des crédits des études amont, du fait d'une contraction de leur volume en valeur absolue et de leur moindre accessibilité à des acteurs tels que nous. Bien entendu, si elle perdurait, une telle situation risquerait de nous fragiliser durablement. Au surplus, CNIM pâtit du statut un peu ingrat des entreprises de 2 000 à 5 000 salariés : en dessous de 2 000, on bénéficie du dispositif très performant d'accompagnement spécifique des travaux de recherche et d'innovation défense (ASTRID) alors que les ETI telles que la nôtre – 2 600 salariés – ne peuvent y accéder. C'est la double peine : avec 70 millions de chiffres d'affaires dans la défense, nous n'avons évidemment pas le statut de grand groupe mais nous ne sommes pas éligibles pour autant au régime d'appui pour l'innovation duale (RAPID), qui est l'un des rares leviers pour rester au contact du financement des études amont.

Le secteur de l'armement terrestre, tant dans les études amont que pour ce qui concerne les opérations en aval, nous semble particulièrement touché et en situation de risque durable. Cela s'explique par des arguments de priorités opérationnelles, de politique industrielle étatique et de poids du lobbying des acteurs industriels de ce domaine, incomparable à celui de l'aéronautique. Cette tendance très baissière de l'armement terrestre met en danger nombre de PME et d'ETI françaises, en particulier celles qui conçoivent et

fabriquent des équipements et sous-ensembles mécaniques destinés à des plateformes terrestres.

CNIM, qui est l'acteur principal en France des systèmes de franchissement de brèches – ponts d'assaut et logistiques –, peut témoigner de cette tendance, avec toutes les incertitudes qui planent sur un appel d'offres en cours, le programme « Syfral », système de franchissement de cours d'eau aérotransportable. S'il ne conduit pas à une notification dans les mois à venir, cela remettra en cause la pérennité de notre activité dans le domaine et rayera de la carte l'existence d'industriels français dans le secteur. Avec un contrat tous les dix ou quinze ans, l'activité ne peut perdurer naturellement.

En conclusion, comme bien d'autres PME et ETI innovantes, CNIM et sa filiale Bertin sont aujourd'hui confrontés dans le secteur de la défense à une situation très délicate, tant pour ce qui concerne les perspectives de marché en France qu'au plan de la complexification contractuelle et de l'ingénierie des montages industriels associés.

CNIM est cependant un groupe dont la diversification sectorielle historique lui permet d'être moins vulnérable aux cycles des différentes industries. Quant à Bertin – qui ne fait plus des Aérotrains... –, le marché de la défense lui a permis de rebondir dans les années 2000 après un dépôt de bilan en 1998, et de passer de 170 personnes à cette époque à 500 personnes dans le domaine des hautes technologies, grâce au développement de la défense et des technologies duales.

Malgré les facteurs défavorables qui pèsent sur la conjoncture dans le domaine de la défense, sous réserve que la puissance publique s'en donne les moyens tant en termes financier que contractuel, CNIM et ses équipes restent résolus à aller de l'avant dans ce secteur de pointe, en particulier pour les activités réalisées sur le sol français.

M. le président Nicolas Bays. Merci pour cette présentation objective de votre groupe, de ses réussites comme de ses problématiques. J'en ai pour ma part identifié trois principales : l'évolution de la DGA, le lien entre les PME ou ETI et leurs « grands frères » naturels que devraient constituer les grands groupes – dont vous ne souhaitez pas qu'ils se cantonnent au rôle de donneurs d'ordre – et des inquiétudes quant à l'évolution des crédits de défense. J'ai aussi noté votre observation sur l'effet de seuil qui prive votre groupe de certains dispositifs performants.

M. Christophe Rémy, président du conseil d'administration de LH Aviation et directeur associé de Magellan Industries. Monsieur le président, je remercie votre Commission d'avoir invité LH Aviation qui est une toute petite société. Merci de nous offrir cette tribune pour exposer les problèmes que nous rencontrons au jour le jour. Si CNIM a démarré sous Napoléon III, LH Aviation a été créée en 2004 par un jeune et brillant ingénieur, Sébastien Lefebvre, qui a décidé de créer un avion en sortant de l'école, avec pour idée principale de révolutionner le marché de l'entraînement des pilotes privés. Il a connu les affres de tout créateur d'entreprise innovante en France, et, en 2010, Magellan Industries est entré dans la société en tant qu'investisseur. À l'origine du premier fonds d'investissement dédié aux PME aéronautiques et aérospatiales en Europe, nous sommes en train de le structurer avec l'aide de la Caisse des dépôts. Nous intervenons essentiellement au profit des entreprises dont le chiffre d'affaires reste inférieur à 30 millions d'euros.

Nous sommes entrés dans LH Aviation pour l'aider à repositionner son produit vers les marchés plus professionnels de la défense et de la surveillance civile. Le LH-10 Ellipse est un petit avion de six mètres sur huit qui est aujourd'hui le plus performant de sa catégorie. Tout en carbone, il est doté des technologies composites de l'Airbus A-350. L'entreprise se situe à Melun et compte 45 collaborateurs. Son budget de fonctionnement est de l'ordre de 3 millions d'euros.

Du fait de sa taille, l'avion laisse une trace radar équivalente à celle d'une toute petite mouette. Avec une vitesse maximum de 450 km/h, il est le plus rapide de sa catégorie. Évidemment, ce n'est pas Rafale, mais c'est un engin extrêmement performant, particulièrement économique à l'achat comme en coût de fonctionnement. Alors que nos concurrents les moins chers sont à plus de 350 euros de l'heure de vol, nous sommes à moins de 100 euros ; de plus, l'avion est écologique : il fonctionne à l'essence 95 sans plomb et il n'émet que 46 décibels lorsqu'une machine à laver en émet plus de 50. En vol, il rejette 104 grammes de CO₂ par kilomètre, soit moins qu'une Smart. Ellipse est capable de faire Lille-Cannes en 2 heures 56 avec moins de 46 litres de carburant. Son autonomie est de plus de 8 heures de vol et il peut couvrir 1 500 kilomètres. Nous avons spécialisé l'avion dans tous les marchés de la reconnaissance, et, grâce à la collaboration de grands groupes comme TDA-Thales ou Cassidian, équipé de systèmes d'armes, notamment de roquettes et d'armes de contrôle.

M. Serge Grouard. Et il coûte combien, si jamais certains de nos collègues voulaient s'en offrir un pour Noël ? (*Sourires*)

M. Christophe Rémy. Les prix démarrent à 800 000 euros et lorsque nous vendons l'avion en version de base, sans armement et sur des contrats plus importants, il est disponible à partir de 550 000 euros.

M. Alain Rousset. La marge est quasiment de 100 % !

M. Christophe Rémy. Dans nos entreprises, de telles marges n'existent pas.

L'entreprise vise les marchés africain, asiatique, du Moyen-Orient et d'Amérique du Sud, et, bien entendu, l'armée française. Nous avons déjà livré nos deux premiers appareils, qui survolent le golfe de Guinée pour faire la chasse à la piraterie. Dans l'année et demie qui vient, nous avons un plan d'embauche de 50 personnes. Nous préparons aussi une version drone qui sera vraisemblablement présentée au salon du Bourget de 2013.

Depuis que nous l'avons reprise, l'entreprise a connu quelques très beaux succès. Nous avons fait un très beau salon au Bourget en 2011 et nous avons eu la fierté de passer au Journal télévisé de 20 heures de TF1.

J'en viens aux difficultés concrètes que nous rencontrons au jour le jour. Nous avons identifié plusieurs problèmes, pour les PME en général et pour LH Aviation en particulier.

D'abord, comme l'a souligné M. Demigné, nous nous heurtons au poids et à la lenteur de l'administration. L'administration française ne fonctionne pas à la même vitesse que le reste du monde. Je pense notamment au crédit impôt-recherche (CIR), qui est par ailleurs un très bon dispositif pour les PME. Permettez-moi cependant de vous raconter par le menu le dernier CIR de LH Aviation. Fin avril 2012, nous avons fait une déclaration pour

622 000 euros, soit 20 % du budget de l'entreprise. Nous avons reçu une demande d'information le 20 mai ; faute de personnel disponible, l'entreprise préparait le salon de Eurosatory, nous avons répondu fin juin et nous avons dû faire une relance courant septembre pour tenter de savoir où se trouvait notre dossier. Le 25 octobre, nous avons eu le plaisir de recevoir un compte rendu d'expertise avec un avis favorable. Tout le monde est donc d'accord sur le principe. À partir de là, je ne m'attarde pas sur les deux courriers, 27 appels et différents courriels envoyés pour essayer de savoir où se trouvait le dossier. Nous finissons par apprendre que notre dossier est en attente de visa au service juridique de la direction départementale de la fiscalité et des dépenses publiques de Melun. À partir de là, il aura fallu un mois et demi pour obtenir la signature débloquent le dossier. Le service est composé de trois personnes et lorsque vous téléphonez, une est en RTT, la deuxième est absente et la troisième débordée...

Plusieurs député-e-s : Attention aux caricatures !

M. Christophe Rémy. Lorsque vous n'avez que 45 collaborateurs, vous ne pouvez pas en « dédier » un au suivi administratif d'un dossier ! Nous finissons par obtenir le visa, le dossier est transmis à la trésorerie et nous recevons le règlement le 12 décembre dernier. Huit mois se sont donc écoulés pour toucher le CIR sur des frais engagés depuis janvier 2011. Moralité, si l'entreprise n'avait pas bénéficié du soutien d'un fonds d'investissement, elle serait morte.

Autre exemple, notre demande d'autorisation d'exportation de matériel militaire. Nous la déposons le 23 mars 2012 et recevons un récépissé le 14 mai. Un avis favorable du ministère de l'intérieur intervient le 26 juillet. À partir de septembre, nous nous rapprochons sans succès de la DGA mais nous finissons par avoir une réponse du bureau de la réglementation et de la sécurité industrielle qui appartient à la sous-direction de la gestion des procédures de contrôle. Il nous est alors indiqué que de toute façon, nous n'aurions aucune réponse avant neuf mois ; pourquoi ? Parce que c'est comme ça ! Pendant ce temps, l'entreprise est autorisée à présenter l'appareil avec ses systèmes d'armes dans tous les salons, sous une version « concept » et avec l'aide de la DGA. Toutefois, il est interdit à LH Aviation de négocier et de vendre ses produits. Pendant que l'administration prend son temps, l'entreprise passe à côté de marchés.

Parallèlement, notre « grand frère » TDA, filiale de Thales, fait la promotion de notre avion et a la gentillesse de nous faire figurer parmi ses références, à côté du Mirage 2000, du Rafale ou du Tigre. Eux ont le droit d'en parler mais pas la PME qui le produit... ce qui est quand même une situation quelque peu gênante. Sans le soutien de ces grands groupes, comment voudriez-vous que nous exportions ?

La DGA nous apporte cependant un immense soutien et je tiens à rendre hommage à tous ses membres, qui, dans les salons internationaux, font beaucoup d'efforts pour aider les PME françaises. Ils sensibilisent les délégations à nos produits et leur font faire des détours pour les attirer sur nos stands.

Toutefois, le fait que l'on ne puisse pas obtenir en France des décisions administratives en moins de neuf mois est absolument inconcevable. Le législateur doit être conscient qu'une entreprise de 45 personnes ne peut pas passer son temps à courir derrière des demandes d'autorisations.

Un autre problème fondamental concerne l'absence de référencement par l'armée française, qui constitue un frein majeur à l'exportation des PME. Malgré tous les soutiens que nous avons reçus des états-majors, qu'il s'agisse de l'ancien chef d'état-major de l'armée de l'air (CEMAA), le général Paloméros, des opérationnels de Salon-de-Provence pour l'entraînement ou des responsables des services d'incendie et de secours, nous n'avons pas obtenu le sésame que constitue le label « en service dans l'armée française ».

Nous avons 60 appareils en cours de finalisation, ce qui représente deux ans et demi de production de l'entreprise, et tous nos clients nous demandent pourquoi cet avion classé en tête de tous les palmarès n'a pas été acheté par la France. Pour une petite entreprise, il est quasiment impossible de surmonter cette étape. Dès lors, peut-être serait-il pertinent de mettre en place un dispositif de type RAPID pour l'acquisition et le test ? Nous sommes prêts à offrir un ou deux appareils pendant deux ans pour qu'ils soient testés par les forces françaises dans n'importe quelle unité. Si notre avion volait avec une cocarde tricolore, cela nous débloquerait immédiatement tout un tas de marchés car cela montrerait que la France fait confiance à ses PME.

Le troisième obstacle que nous rencontrons, c'est le manque de protection et de soutien de l'État aux PME dans le cadre des appels d'offres. Aucune recommandation n'est faite pour privilégier une entreprise française qui propose un produit ou un service au moins équivalent à celui d'un autre fournisseur. Cela est pourtant autorisé par Bruxelles. Il suffit de créer un critère « PME » dans les règles d'attribution des marchés. Lors de l'évaluation de l'offre, une des notes peut être réservée au recours à des PME en vue de favoriser les candidats qui s'y prêtent.

Comment se passe concrètement un appel d'offres pour une PME ? En juin 2010, l'entreprise reçoit la visite de l'officier en charge de l'évaluation des nouveaux besoins pour les avions d'entraînement du centre de formation aéronautique militaire initiale (CFAMI). Il est très intéressé par l'avion, qu'il a vu voler au Bourget en 2009. En juillet, une délégation essaie l'appareil et elle est tellement impressionnée qu'elle nous invite à le présenter en septembre à Salon-de-Provence. Le mois suivant, nous recevons un avis très favorable, tous les opérationnels considérant que c'est l'appareil qu'il leur faut pour la formation *ab initio* des pilotes. Pour l'entreprise, c'est un conte de fées !

Nous scrutons alors les sites spécialisés dans la publication des appels d'offres d'acquisition. Las, rien ne se passe. Pourquoi ? Parce que l'appel d'offres d'acquisition a été transformé en appel d'offres de services, auquel une PME ne peut pas souscrire puisque seuls les grands groupes sont en mesure de présenter une offre globale de service. Par magie, alors que les opérationnels de l'armée française voulaient un avion biplace, la société qui remporte le marché propose un avion à quatre places. D'un seul coup, en plus des pilotes, on a décidé de former les opérateurs. Il a donc été acheté des avions chinois et nos pilotes seront formés sur des Cirrus. L'avion est dix fois plus bruyant que celui de LH, alors même que l'appel d'offres exigeait un appareil silencieux, il est plus cher et son coût d'exploitation est deux fois supérieur. L'argent public va donc servir à créer des emplois en Chine. Pourquoi ne pas privilégier une entreprise française alors que l'avion idoine existe en France ?

Alors que les opérationnels demandaient un biplace, par quel miracle se retrouve-t-on avec un avion à quatre places, d'autant que le Cirrus ne passe pas les vrilles, ce qui est quand même fort de café pour un avion de formation ?

Nous savons que la France est en train de préparer un appel d'offres sur des avions d'entraînement pour un pays étranger de la zone méditerranéenne. Il semble qu'elle ait choisi un avion allemand – au moins restons-nous en Europe ! – mais il est trois fois plus cher que le LH et deux fois plus en coût d'exploitation. En outre, LH va être conduit à soumissionner avec un pays étranger et si l'entreprise est sélectionnée, cela ne sera donc pas avec son propre pays.

Telles sont les principales difficultés que rencontre quotidiennement une PME de défense. L'on pourrait recourir à l'externalisation des services, mais il faudrait que le fait, pour un grand groupe, d'avoir des PME dans la liste de ses sous-traitants lui procure un avantage dans l'attribution des marchés d'État. À défaut, il sera impossible de maintenir de l'emploi manufacturier en France.

M. le président Nicolas Bays. Merci pour votre sincérité. Vous avez pu constater que la présentation de votre avion a conquis l'ensemble de l'auditoire. S'agissant des obstacles administratifs, le ministre Jean-Yves Le Drian s'est engagé à réduire les délais de réponse, notamment de la DGA. Quant au non référencement dans l'armée française, c'est un problème souvent évoqué par les entreprises car il constitue à l'évidence un frein à l'exportation.

Nous avons entendu les pistes de solution dont vous avez bien voulu nous faire part. En ce qui concerne le manque de reconnaissance du recours à des PME dans l'appréciation des offres, le ministre du redressement productif prépare un texte pour encourager toute préférence donnée à des PME dans les réponses aux appels d'offres.

M. Damien Meslot. Je souhaite connaître la part que les entreprises respectives de MM. Demigné et Rémy consacrent à la recherche et au développement.

M. Christophe Rémy. L'entreprise LH Aviation livrant ses premiers appareils, son effort de recherche est équivalent à ce jour à la totalité de son budget.

M. Philippe Demigné. S'agissant de l'activité de défense de CNIM et de Bertin, la part de R&D financée sur fonds propres est de l'ordre de 15 %, une autre partie étant couverte par nos clients et par le CIR, dont l'efficacité est manifeste. Nous n'avons tout de même pas que des récriminations !

Mme Marianne Dubois. Monsieur Rémy, que vous faudrait-il pour concrétiser plus rapidement les ventes de votre appareil ?

M. Christophe Rémy. Notre priorité serait que l'armée française accepte de tester l'un de nos avions, sachant que nous sommes prêts à en assumer le coût. C'est l'argument principal que nous pourrions mettre en avant auprès de nos clients. En outre, l'obtention des autorisations administratives ne doit plus prendre dix mois afin que nous puissions embaucher, concrétiser nos ventes et développer l'entreprise.

M. Philippe Demigné. Je souscris à l'excellente proposition de M. Rémy d'instaurer un RAPID aval. Cela rejoindrait l'initiative américaine du *Foreign comparative test (FCT)*, qui fonctionne très bien pour nous. C'est ainsi que les forces spéciales américaines sont en train d'expérimenter des produits Bertin.

M. Sauveur Gandolfi-Scheit. Ma question s'adresse plus particulièrement à M. Rémy. Dans quel sens souhaiteriez-vous voir évoluer le Pacte défense PME pour renforcer son efficacité ? Pour une PME, quelle différence y a-t-il entre l'intervention d'un fonds d'investissement tel que Magellan et les dispositifs d'État ?

M. Christophe Rémy. Le Pacte défense PME comprend beaucoup de choses intéressantes mais je propose six idées plus concrètes pour aller plus loin.

La première serait de créer un RAPID d'acquisition qui permette aux forces françaises de tester rapidement un nouveau produit et de l'acquérir, s'il est meilleur et moins coûteux que le matériel en service.

La deuxième consisterait à réserver une place obligatoire aux PME dans les appels d'offres.

En référence à la proposition 25 du Pacte défense PME, notre troisième suggestion tend à protéger les marges des petites et moyennes entreprises dans le cadre des appels d'offres. Lorsqu'on passe un appel d'offres dans le secteur privé, l'on exige souvent la transparence des coûts, les candidats devant détailler leurs structures de coût pour justifier la formation du prix qu'ils proposent. Si on le faisait plus systématiquement, lorsqu'une PME participe à un appel d'offres, il pourrait être décidé que la marge de la PME soit supérieure en proportion à celle du grand groupe. Cela serait logique, dans la mesure où la taille du grand groupe lui permet d'accepter des marges inférieures grâce aux économies d'échelle qu'il peut réaliser. Imposer à une PME les mêmes marges qu'à un grand groupe revient à l'asphyxier. Si l'État décidait de protéger la marge des PME, celles-ci pourraient s'autofinancer sans qu'il soit besoin de demander des aides d'État.

Ma quatrième proposition vise à faciliter l'accès des PME à tous les bancs de tests industriels. Actuellement, il est impossible à LH Aviation de faire tester la trace radar ou la signature infrarouge d'Ellipse. Cela coûte des fortunes et il n'y a jamais de places disponibles. Cela nous handicape tout particulièrement à l'exportation où nos clients potentiels doivent se baser sur nos calculs ou sur des démonstrations en vol, ce qui est tout de même moins professionnel que de disposer d'études ou de tests officiels.

Mon avant-dernière idée se fonde sur la proposition 14 du Pacte défense PME, par laquelle le ministre demande que les ingénieurs de l'armement soient délégués dans les PME. Pour aller plus loin, je propose que tous les membres de la DGA accomplissent une sorte de service national de six mois dans les PME de la défense. Lorsqu'ils quittent la DGA, les ingénieurs de l'armement sont embauchés par les grands groupes et ne connaissent donc jamais les PME. J'ai audité récemment une société susceptible de remporter un marché de 750 000 euros pour moderniser des hélicoptères Gazelle. Méconnaissant les PME, le responsable du dossier à la DGA a hésité à faire confiance à cette entreprise. Il s'est adressé à une société d'hélicoptère bien plus importante mais qui ne possédait pas ce savoir-faire de modification. Cette grande entreprise a alors sous-traité à la PME le marché mais en augmentant le prix à 5 millions d'euros, alors même, je le rappelle, qu'elle achetait la prestation à la PME pour 750 000 euros. Je cherche encore la valeur ajoutée de l'opération. Est-ce la meilleure manière de dépenser l'argent public ?

Enfin, il faut prendre en considération que toutes les armées du monde ne présentent pas le même degré de maturité technologique. Dès lors, un produit qui n'intéresse pas

directement l'armée française parce qu'il ne semble pas assez avancé peut être recherché ailleurs et il n'y a aucune raison de ne pas aider la PME qui le produit à l'exporter.

S'agissant de la différence entre un fonds d'investissement tel que le nôtre et les dispositifs d'État comme la nouvelle banque publique d'investissement (BPI), je considère pour ma part que les deux systèmes sont complémentaires. La différence, c'est que nous venons du milieu de l'entreprise. Nous n'apportons pas que de l'argent mais aussi un savoir-faire et des transferts de compétences, notamment pour aider les sociétés à exporter et à améliorer leurs chaînes de production. Aussi brillants soient-ils, des fonctionnaires n'ont pas cette connaissance concrète des PME françaises.

M. Jean-Pierre Maggi. Maire depuis 1971, je connais les délais administratifs qui ont été évoqués et j'ai autant de difficultés pour toucher les fonds européens, avec le sentiment que l'administration est parfois plus contre nous qu'avec nous !

Président du service départemental d'incendie et de secours (SDIS) des Bouches-du-Rhône, je loue depuis cinq ans un avion muni d'une caméra israélienne pour la surveillance des feux de forêt et je suis persuadé que cela me revient plus cher que si je faisais appel à une PME française. Les entreprises françaises ne pourraient-elles pas entrer dans ce type de marchés d'un an renouvelables trois fois ?

Je me tourne à présent vers M. Demigné pour lui demander si Bertin a toujours une section d'optique.

M. Philippe Demigné. En effet, nous avons un département d'optique qui emploie 120 personnes près d'Aix-en-Provence, dans la zone des Milles, et nous travaillons avec le SDIS.

M. Jean-Pierre Maggi. Dans le domaine civil, travaillez-vous toujours dans le domaine des grandes chaudières ?

M. Philippe Demigné. Tout à fait. Nous fabriquons des éléments de chaudière à La Seyne-sur-Mer et nous nous battons contre des sociétés polonaises ou indiennes.

M. Christophe Rémy. Monsieur Maggi, j'ai pour ma part le plaisir de vous annoncer que vous allez diminuer votre budget de fonctionnement par deux. Nous avons un avion disponible et nous sommes capables de le rendre opérationnel quand vous voulez en l'équipant de systèmes optroniques. Cela ne pose aucune difficulté et je rappelle que l'avion ne pollue pas, ce qui est magnifique dans ce type de mission.

M. Jean-Pierre Maggi. Je vous transmettrai mes coordonnées.

M. le président Nicolas Bays. Où l'on voit que le cumul des mandats n'a pas que des inconvénients ! (*Sourires*)

M. Yves Fromion. Pour m'être beaucoup occupé d'exportation, je tiens à féliciter les PME dont je connais les difficultés. Au-delà de la Légion d'honneur, vous méritez tous une sorte de médaille de la résistance ! Je suis tout de même étonné des délais de réponse qu'a évoqués M. Rémy. Je ne vous achète pas d'avion mais je vous promets qu'en sortant de cette réunion, j'appelle le DGA en personne, M. Collet-Billon, pour qu'il me donne des

explications. Beaucoup a déjà été fait pour recadrer les processus de décision et les dysfonctionnements que vous décrivez me semblent inadmissibles.

S'agissant de la proposition de RAPID aval, je rappelle que nombre de matériels sont testés dans les armées. Je pense notamment aux détecteurs de lasers, à l'Aravis de Nexter, etc. L'armée ne peut pas devenir un gigantesque laboratoire car cela deviendrait rapidement un casse-tête en termes de gestion et d'emploi. L'armée a ses propres limites et on lui demande en plus de faire des économies !

Quant aux éventuels avantages à procurer aux PME dans le cadre des marchés, tout n'est pas aussi simple que vous avez bien voulu le dire. C'est ainsi que notre proposition de *Small business act* à l'européenne a été retoquée.

M. Christophe Rémy. D'accord pour considérer que les armées ne sont pas faites pour tester des matériels en permanence. Cependant, aux États-Unis, lorsqu'on propose aux forces un matériel plus économique et plus performant que celui qu'elles utilisent, elles ont la possibilité de le tester en dehors de toute doctrine.

M. Yves Fromion. Le budget de défense américain est sans commune mesure avec le nôtre.

M. Christophe Rémy. Cela n'a rien à voir puisque ce sont les entreprises qui paient. Serions-nous plus bêtes que les Américains ?

M. le président Nicolas Bays. L'armée ne peut pas se transformer en un immense centre d'expérimentation. Certains produits peuvent être mis à l'essai mais cela ne peut pas devenir la norme.

M. Yves Fromion. Je comprends la logique du *Combat proven* mais l'utilisation d'un produit en un seul exemplaire ne peut pas être probante.

M. Christophe Rémy. Je le comprends bien mais ne croyez-vous pas que les armées devraient disposer d'un budget pour tester ce qu'elles veulent ? La sélection pourrait être opérée par une commission mixte réunissant la DGA, des opérationnels et des membres des commissions de la défense des deux assemblées du Parlement.

Mme Marie Récalde. Messieurs, vous avez tous deux déclaré que la DGA était devenue une pure agence d'achat d'armement : en quoi cela est-il pénalisant pour les PME ?

Par ailleurs, vos propos témoignent d'une relation d'attraction méfiance vis-à-vis des grands groupes : pouvez-vous apporter quelques précisions à ce sujet ?

Enfin, M. Demigné a parlé des forces spéciales américaines avec lesquelles sa société expérimenterait des matériels. Sous réserve du secret, pouvez-vous en dire plus compte tenu du fait que les forces spéciales américaines ont des points communs avec les nôtres ?

M. Philippe Demigné. La DGA n'achète pas que des ramettes de papier sur étagère et il serait dangereux qu'elle se concentre sur ses compétences en matière d'achat administratif et contractuel. Naguère, il y avait trop de technique à la DGA ; aujourd'hui, elle

fait un peu de surenchère dans l'application du code des marchés publics et l'on est donc passé d'un excès à l'autre.

Si l'on regarde le rôle des grands groupes dans l'élaboration de l'avion de M. Rémy, on voit qu'ils sont fournisseurs et qu'ils ne jouent donc pas du tout le rôle de grands frères. Il est donc logique qu'ils soient plus motivés pour vendre des équipements aux PME plutôt que de leur acheter.

Avec les Américains, nous travaillons essentiellement à des applications dans le domaine de la détection et de la surveillance et cela reste expérimental.

Pour en revenir une dernière fois au RAPID aval, il me semble qu'il serait vraiment pertinent de creuser cette voie, sur la base d'un cofinancement entre les industriels et la puissance publique, car cela compléterait la culture et les procédés de la DGA, laquelle m'apparaît comme un rouleau compresseur relativement efficace mais fonctionnant sur des cycles trop longs.

M. Philippe Meunier. Il est très appréciable que notre Commission auditionne tour à tour des dirigeants de très grands groupes et des responsables de PME. La représentation nationale est là pour aider tous ceux qui font avancer le pays et vous avez raison, messieurs, de vous exprimer avec la plus grande franchise. Comment travaillez-vous entre vous et avec vos élus pour surmonter les obstacles, notamment lorsqu'une administration ne fonctionne pas bien – ce qui n'est pas vrai que depuis le début du mois de mai ?

M. Christophe Rémy. Nous faisons appel à la qualité la mieux partagée des Français : bon sens et système D ! Nous allons voir nos députés, nous participons aux salons et nous invitons cordialement les élus à visiter notre entreprise. Mais il est impossible pour une entreprise de notre taille de s'attacher les services d'un lobbyiste. LH Aviation dispose d'un produit magnifique, qui plaît beaucoup et, par bonheur, nombre de passionnés d'aviation sont prêts à nous filer un coup de main.

M. Yves Fromion. Je suis franchement étonné du fait que vous n'ayez pas de contacts plus structurés. La DGA a des représentants dans toutes les régions et il existe des clusters comme *European defense economic network (EDEN)*. Je ressens dans vos propos le fait que vous êtes totalement isolés et cela me déconcerte. Il ne faudrait pas laisser entendre que l'administration n'a que des péchés à confesser. La DGA fait beaucoup d'efforts et il ne faut pas donner une impression par trop négative de la réalité.

M. Christophe Rémy. Sans doute me suis-je mal fait comprendre car j'ai été le premier à remercier la DGA pour toute sa politique d'accompagnement, notamment dans les salons. Nous nous heurtons parfois à des situations de blocage mais le travail mené avec la DGA est fructueux et nous ne nous sentons pas isolés. Si l'entreprise n'a pas intégré un cluster, c'est d'abord parce qu'elle a besoin d'une piste d'atterrissage et que les clusters sont situés dans des zones industrielles...

M. Yves Fromion. Je ne crois pas que l'on puisse résumer le problème à cet aspect des choses.

M. le président Nicolas Bays. Merci messieurs. Un compte rendu de nos échanges sera transmis aux membres de la Commission ainsi qu'aux services qui ont été cités au cours de nos débats.

Au nom de Patricia Adam, il me revient de vous souhaiter de très bonnes fêtes de fin d'année, à l'issue de cette dernière réunion avant la suspension de nos travaux.

La séance est levée à dix heures cinquante.

*

* *

Membres présents ou excusés

Présents. – M. François André, M. Olivier Audibert Troin, M. Jean-Pierre Barbier, M. Nicolas Bays, M. Jean-Jacques Bridey, M. Alain Chrétien, Mme Catherine Coutelle, M. Lucien Degauchy, Mme Marianne Dubois, M. Jean-Pierre Fougerat, M. Yves Foulon, M. Yves Fromion, M. Sauveur Gandolfi-Scheit, Mme Geneviève Gosselin, M. Jean-Claude Gouget, M. Serge Grouard, Mme Edith Gueugneau, M. Francis Hillmeyer, Mme Danièle Hoffman-Rispal, M. Patrick Labaune, M. Marc Laffineur, M. Gilbert Le Bris, M. Maurice Leroy, M. Jean-Pierre Maggi, M. Damien Meslot, M. Philippe Meunier, M. Jacques Moignard, M. Alain Moyne-Bressand, Mme Sylvie Pichot, Mme Émilienne Poumirol, Mme Daphna Poznanski-Benhamou, M. Joaquim Pueyo, Mme Marie Récalde, M. Alain Rousset, M. Stéphane Saint-André, M. Philippe Vitel, M. Michel Voisin

Excusés. – M. Ibrahim Aboubacar, Mme Patricia Adam, M. Claude Bartolone, M. Daniel Boisserie, M. Philippe Briand, M. Jean-Jacques Candelier, M. Laurent Cathala, M. Jean-David Ciot, M. Bernard Deflesselles, M. Éric Jalton, M. Charles de La Verpillière, M. Jean-Yves Le Déaut, M. Bruno Le Roux, M. Alain Marty, M. Philippe Nauche, M. Eduardo Rihan Cypel, M. François de Rugy, M. Jean-Michel Villaumé, Mme Paola Zanetti