



ASSEMBLÉE NATIONALE

14ème législature

matériels

Question écrite n° 67976

Texte de la question

M. Claude de Ganay attire l'attention de M. le ministre de la défense sur le rapport de la Cour des comptes sur le maintien en conditions opérationnelles des matériels militaires. Dans ce rapport, la Cour préconise de mieux contractualiser avec les industriels, en les mettant davantage en concurrence, en regroupant les achats de prestations ou de pièces détachées de manière transverse aux équipements et aux armées et en appliquant une politique de pénalités plus exigeante. Il lui demande si le Gouvernement prévoit de suivre les recommandations de la Cour des comptes et de les mettre en œuvre prochainement.

Texte de la réponse

La recommandation n° 8 formulée par la Cour des comptes dans son rapport de septembre 2014, intitulé « le maintien en condition opérationnelle (MCO) des matériels militaires : des efforts à poursuivre » préconise de mieux contractualiser avec les industriels, en les mettant davantage en concurrence, en regroupant les achats de prestations ou de pièces détachées de manière transverse aux équipements et aux armées et en appliquant une politique de pénalités plus exigeante. S'agissant de la mise en concurrence des industriels, celle-ci est recherchée par le ministère de la défense chaque fois que cela est possible afin de réaliser un gain financier substantiel. La capacité de négociation du ministère découle du contexte propre à chaque négociation (monopole industriel ou situation concurrentielle, ampleur de l'enjeu du marché pour l'industrie...), de la compétence des équipes pluridisciplinaires affectées à la fonction « achat », et des moyens mis en oeuvre afin de fiabiliser l'information relative aux coûts de production des prestations et des matériels (la bonne connaissance de ces informations passe notamment par la capitalisation des expériences, dont celles acquises grâce aux enquêtes de coûts). Ainsi, l'amélioration des performances de négociation du ministère, dans ses rapports contractuels avec le secteur industriel, doit prioritairement se traduire par une augmentation de l'assiette des négociations, la prise en compte des marchés à enjeu fort pour l'industrie, et le développement d'une politique de professionnalisation des acheteurs ministériels (l'acquisition des prestations de MCO nécessitant de recourir à des expertises métiers similaires à celles requises pour l'acquisition des armements : managers, spécificateurs, coordinateurs physico-financiers, acheteurs, experts techniques, experts financiers...). A cet effet, la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC), mise en oeuvre à la direction générale de l'armement (DGA), est progressivement étendue à l'ensemble du domaine MCO. S'agissant du regroupement des achats de prestations ou de pièces détachées de manière transverse aux équipements et aux armées, il convient de préciser que cette opportunité de mutualisation nécessite un examen de faisabilité au cas par cas, en cohérence avec les stratégies d'acquisition du soutien de chacun des systèmes d'armes correspondants. Néanmoins, une globalisation des contrats d'acquisition, de rénovation et de soutien permettrait de donner une plus grande visibilité aux industriels candidats, améliorerait l'attractivité de la négociation et offrirait au ministère de la défense des leviers d'action plus importants dans le processus d'achat. Fort de ce constat, le ministère a décidé de confier aux équipes de programme intégré (EDPI), formées d'un directeur de programme issu de la DGA et d'un officier de programme issu des armées, la mise en place et l'animation de plans communs de contractualisation, dans le but d'anticiper les synergies contractuelles possibles entre la DGA et les services de soutien. Dans ce cadre, les EDPI analyseront systématiquement la possibilité d'une mutualisation, au sein d'un contrat unique, de l'acquisition d'un système d'armes ou de sa rénovation avec une

période de soutien en service. Enfin, concernant la politique ministérielle de pénalités, le principe général est l'application des pénalités prévues dans les clauses contractuelles. Toutefois, il peut parfois être tenu compte de la taille et de la situation de l'entreprise (par exemple PME ou ETI en situation difficile) ou des moyens manifestement mis en place pour faire face à des difficultés exceptionnelles ou difficilement prévisibles. En outre, la jurisprudence administrative tend à limiter le montant relatif des pénalités lorsqu'elles ne sont pas contractuellement plafonnées et que le retard conduit à un montant jugé disproportionné.

Données clés

Auteur : [M. Claude de Ganay](#)

Circonscription : Loiret (3^e circonscription) - Les Républicains

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 67976

Rubrique : Défense

Ministère interrogé : Défense

Ministère attributaire : Défense

Date(s) clée(s)

Question publiée au JO le : [4 novembre 2014](#), page 9192

Réponse publiée au JO le : [24 février 2015](#), page 1347