

INTERVIEW DE DAVID LENOBLE, RESPONSABLE DES PME AU SEIN DE LA DGA

« LA DGA ACCOMPAGNE LES PME DANS LES RÉGIONS »

PREMIER ACHETEUR PUBLIC, LA DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ARMEMENT JOUE UN RÔLE INCONTOURNABLE DANS LE SOUTIEN AUX PME DE L'AÉRONAUTIQUE-DÉFENSE. RENCONTRE AVEC DAVID LENOBLE, RESPONSABLE DES PME AU SEIN DE LA DGA.

Comment est structuré le soutien aux PME au sein de la DGA ?

L'un des programmes les plus emblématiques est le dispositif Rapid (régime d'appui à l'innovation duale), lancé en 2009, qui vise à attribuer des subventions aux PME et ETI innovantes. De 10 M€ en 2009, son financement est passé à 30 M€ en 2010, 40 M€ en 2013 et devrait atteindre 50 M€ à partir de 2015, comme l'a souhaité le ministre de la Défense dans le cadre du « Pacte défense PME ». Le taux d'aide moyen se situe aujourd'hui aux alentours de 700 000 euros, ce qui signifie que nous retenons 60 à 70 projets chaque année, sur environ 150 candidatures envoyées par les sociétés.

Quels sont les premiers retours d'expérience ?

Sur les premiers projets qui arrivent aujourd'hui à échéance, on a constaté que la subvention Rapid a vraiment aidé les entreprises. Même si tous n'ont pas débouché sur la mise sur le marché d'un produit, ces projets ont permis de mettre au point

des briques qui seront plus tard intégrées dans d'autres systèmes. L'impact en termes d'image et de notoriété est aussi important : fortes de cette reconnaissance de la DGA, certaines entreprises se sont vu confier des travaux

Quelle place occupe le Grand Sud-Ouest dans cette dynamique ?

Les régions Aquitaine et Midi-Pyrénées captent 13 % des subventions Rapid sur des thèmes variés comme les drones, les

Plus généralement, comment abordez-vous la problématique des territoires ?

A la création des pôles de compétitivité, la DGA a proposé d'être l'autorité publique référente pour neuf pôles, dont Aerospace Valley, la Route des lasers ou bien encore Elopsys, dans le Grand Sud-Ouest. Nous avons deux missions majeures. La première, c'est d'être au contact des PME dans un but de suivi et d'accompagnement de celles que nous considérons comme stratégiques. Nous avons pour cela un correspondant DGA détaché au sein des Directions régionales des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (Direccte), par exemple en Aquitaine et en Midi-Pyrénées. La deuxième mission touche à la préparation de l'avenir et à l'innovation : il s'agit là de détecter et de suivre des PME à potentiel technologique qui pourraient s'avérer stratégiques à long terme.

Cette présence en région a-t-elle évolué ?

Dans le cadre du « Pacte défense PME » lancé par le ministre de la Défense il y a 18 mois, décision a été prise de faciliter l'accès des PME au ministère de la Défense. Des pôles régionaux à l'économie de défense, ou Pred, ont ainsi été créés. L'objectif est de mettre en place un guichet unique pour les PME et d'animer le tissu industriel local, notamment par l'intermédiaire du correspondant de la DGA détaché dans les régions Aquitaine et Midi-Pyrénées.



David Lenoble est responsable des PME au sein de la Direction générale de l'armement.

d'études par d'autres maîtres d'œuvre. Et au final, presque toutes les sociétés ont pu conserver les effectifs qu'elles avaient recrutés pour mener à bien le projet Rapid.

matériaux, les lasers, les revêtements de nouvelle génération, ou les technologies de surveillance. En Midi-Pyrénées, 35 PME ont bénéficié de Rapid depuis 2009, et 22 en Aquitaine.

Qu'en est-il de l'export ? Comment accompagnez-vous les PME à l'international ?

Le « Pacte défense PME » a introduit deux nouvelles mesures en ce sens. La première consiste à renforcer l'accès des PME aux attachés de défense présents dans les ambassades des pays prospects, afin d'aider ces entreprises dans leur compréhension du pays et des besoins du client. La seconde vise à octroyer une avance remboursable aux PME sous-traitantes d'un grand industriel ou aux PME directement exportatrices pour qu'elles puissent adapter leur produit aux demandes du client à l'export. Plus généralement, la Direction du développement international de la DGA met à la disposition des PME un numéro vert d'accompagnement à l'export et organise des séminaires et des rencontres B2B en région afin d'expliquer les différents marchés-cibles.

■ **Propos recueillis
par Guillaume Steuer**

Les PME mises en avant par la DGA

- **Rescoll** (Pessac)
Laboratoire spécialisé dans les applications industrielles des matériaux polymères, le comportement au feu des matériaux et les traitements de surface innovants. Très nombreux clients défense.
- **Aquitaine Electronique** (Serres-Castet)
Etude, développement, réalisation et intégration d'équipements et de moyens d'essai électromécaniques ; câblage électrique aéronautique. Nombreux clients défense.
- **Pragma Industries** (Bidart)
Solutions innovantes de piles à combustible ; PME découverte par la DGA à l'occasion du salon des forces spéciales Sofins, en 2013.
- **Immersion** (Bordeaux)
Solutions de simulation visuelle et de réalité virtuelle ; partenaire d'Astrium.
- **Delair-Tech** (Toulouse)
Conception et fabrication de drones low cost pour des applications civiles.
- **Nexio** (Toulouse)
Etudes, mesures et simulations pour l'Aéronautique dans le domaine de la compatibilité électromagnétique et de la foudre.
- **Comat** (Toulouse)
Spécialiste des équipements spatiaux, études en cours sur une nouvelle turbomachine réalisant une combustion à volume constant (thermoréacteur).
- **Cirtem** (Toulouse)
Electronique de puissance et conversion d'énergie, études sur la sécurité des réseaux navals à haute tension.



DCI

**LE LABEL DES FORCES ARMÉES
FRANÇAISES**

FORMATION - CONSEIL - ASSISTANCE

www.groupepedci.com

© Haccem - www.outcom.fr - 01 47 30 31 32 - Photos : Sigma Hertz / My 4 All - DCI