



INFO SIMMT

L'ACTUALITÉ DU MCO TERRESTRE

SOMMAIRE

numéro 41

ACTUALITÉS

page 2

- Le projet MAPS.
- Le contrôle de la codification OTAN des listes d'articles de ravitaillement.
- Une permanence pour la fin de gestion.

RELATIONS INTERNATIONALES

page 4

- L'attribution du marché engin blindé multirôles SCORPION à Nexter, RTD et Thales.

DOSSIER

page 5

LA CONTRACTUALISATION AU SEIN DE LA SIMMT

- La mise en œuvre de la contractualisation au sein de la SIMMT.
- Les enquêtes de coût au profit de la SIMMT, une aide précieuse pour les négociations.
- La difficulté de l'achat sur référence.
- PRIMTer : le véritable changement.
- La contractualisation avec les maîtrises d'œuvre étatiques.

INTERVIEW

page 8

- M. Raymond Hatchi, chef de la section recours contentieux (SDC).



Page 2

DOSSIER

En 2014, la SIMMT a réalisé 650 actes contractuels auprès de sociétés. Ces actes concernent des notifications de marchés, d'ordres de service et d'avenants à des marchés en cours d'exécution.

page 5

LA
CONTRACTUALISATION
AU SEIN DE LA
SIMMT

ÉDITORIAL



À quelques semaines du Forum Entreprises-Défense, carrefour d'affaires incontournable qui conforte à chaque édition les relations contractuelles que la SIMMT entretient avec ses maîtrises d'œuvre, un accent particulier mérite d'être porté sur certains aspects de la contractualisation.

Le projet MAPS (marché avec achats de prestations de soutien) s'intègre dans SIM@T. Il permet d'optimiser l'approvisionnement et de fluidifier les échanges avec les industriels. C'est un projet ambitieux et innovant qui permettra, via SIM@T, les échanges automatisés entre les industriels et la SIMMT.

L'essentiel des articles tourne autour des affaires financières et contractuelles pour lesquelles le professionnalisme des acteurs a été un facteur essentiel pour mener à bien une année 2014 particulièrement dense en contrats, et qui s'est conclue par une excellente fin de gestion.

Un zoom sur les achats sur référence rappelle par ailleurs toute la complexité de notre métier qui doit impérativement satisfaire le besoin opérationnel sans jamais s'affranchir de la loi. Le principe fondamental appliqué à la SIMMT repose en effet, chaque fois que cela est possible, sur la mise en concurrence systématique et équitable dans le cadre d'appels d'offres publics. La bonne méthode pour toujours rester dans ce cadre réglementaire incontournable, est d'anticiper les besoins, sans quoi, la loi s'applique dans toute sa rigueur : « dura lex, sed lex ».

Bonne lecture à tous !

Général de corps d'armée Jean-Yves DOMINGUEZ,
Directeur central de la SIMMT.

Directeur de la publication > GCA Jean-Yves DOMINGUEZ
Rédacteur en chef > LTN Camille DAVICCO
Conception et mise en page > ADC Lionel THENADEY
Crédits photos : SIMMT.

Courriel : camille.davicco@intradef.gouv.fr
Tél. 01 39 67 24 46 • PNIA : 821 781 24 46

Tous droits de reproduction, de traduction et de diffusion réservés.



INVITATION GRATUITE À LA 14^e ÉDITION DU FED 2015

Les inscriptions des visiteurs au Forum Entreprises-Défense sont désormais ouvertes.

Pour s'inscrire, il vous suffit de télécharger votre e-badge sur le site Internet www.fed2015.fr

Cet e-badge, ainsi que la pièce d'identité enregistrée, vous seront réclamés pour accéder au forum.



FORUM ENTREPRISES DÉFENSE

INVITATION GRATUITE

14^{ème} ÉDITION du FORUM ENTREPRISES DÉFENSE

Téléchargez votre e-badge sur www.fed2015.fr

Le seul carrefour d'affaires des donneurs d'ordre et des fournisseurs de la Défense

RENCONTREZ LES ACHETEURS DE LA DÉFENSE

20-21 mai 2015

Quartier ingénieur général JAYAT
VERSAILLES SATORY



ACTUALITÉ

LE PROJET MAPS

Lieutenant-colonel Alain CANON, Chargé de mission du système d'information du MCO terrestre, bureau Coordination, méthodes

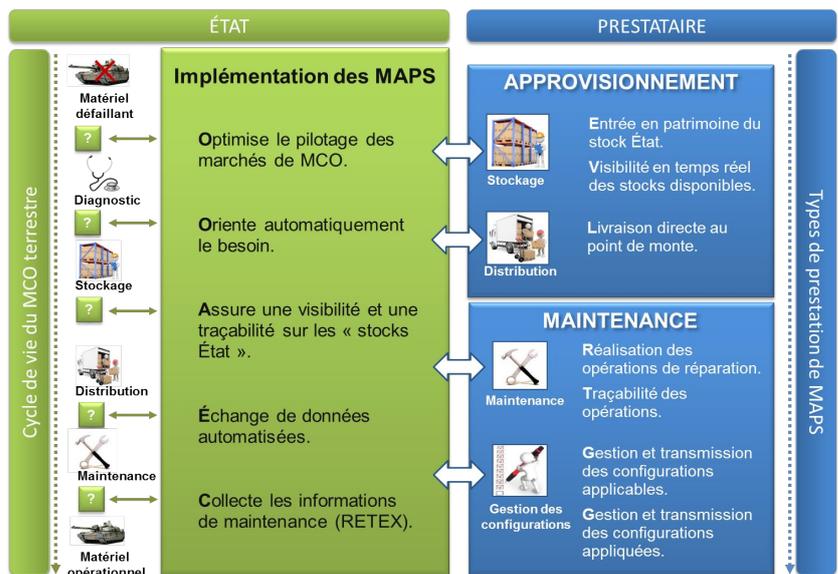
« L'intégration des MAPS dans SIM@T permet d'optimiser l'approvisionnement et de fluidifier les échanges avec les industriels. C'est un véritable apport pour le MCO terrestre. »

Qu'est-ce qu'un MAPS ?

Le partage des actes de maintenance et de la logistique avec les prestataires se contractualise par des marchés avec achat de prestations de soutien (MAPS).

Les MAPS couvrent les prestations de :

- **stockage** : la gestion des stocks est confiée à un prestataire (stocks État). Par exemple, cette prestation est prévue dans le marché FÉLIN ;
- **distribution** : la livraison des rechanges au point de monte par le prestataire. Le marché pneus, piles et batteries (PPB) est un exemple de prestations d'approvisionnement en métropole, transverse à tous les parcs ;
- **maintenance** : la réalisation des opérations de réparation peut être sur demande ponctuelle ou répondre à des objectifs sur la disponibilité d'un parc. Ainsi, le marché de soutien en service post-production Leclerc (SSPP-XL) couvre notamment le MCO du parc d'entraînement Provence.



Ces marchés s'inscrivent dans la stratégie du MCO terrestre en améliorant la disponibilité des matériels, tout en réduisant le patrimoine stocké.

Constat actuel

À ce jour, trois grandes contraintes sont identifiées :

- les modes de transmission des demandes de prestations (portails Internet des maîtres d'œuvre industriels -MOI- ou fichiers navettes) alourdissent les opérations car elles ne sont pas centralisées ;

- le manque de visibilité et de traçabilité des « stocks État » car ils doivent être comptabilisés manuellement dans le patrimoine ;
- l'insuffisance d'échanges d'information informatisés avec les MOI qui engendre des difficultés de management des marchés et réduit les retours d'expérience.

Le projet MAPS, quels apports ?

L'enjeu du projet MAPS repose sur le rapatriement des informations liées aux prestations de soutien dans SIM@T. Il

permet ainsi de fluidifier les échanges en :

- offrant aux ateliers de maintenance une standardisation et une centralisation de l'expression des besoins en approvisionnement (mi-2016) ;
- visualisant en temps réel les « stocks État », avec une prise en compte automatique des entrées/sorties pour la valorisation du patrimoine (mi-2016) ;
- suivant la réalisation des actes de maintenance chez les prestataires avec la mise à jour automatique des

configurations applicables¹ (mi-2016) et appliquées² (2017) ;

- outillant les managers de marchés pour le pilotage des engagements contractuels des prestations (fin 2017).

Le projet MAPS est la concrétisation et l'élargissement à tous les marchés d'un travail pilote réalisé sur la base du marché CAESAR, en partenariat avec NEXTER. Ainsi, il permet de dialoguer avec les prestataires dans un langage normé reconnu par l'OTAN et le monde industriel

(au travers de la norme PLCS³). La SIMMT s'inscrit donc dans une véritable démarche innovante d'adaptation du système d'information du MCO terrestre afin de travailler de concert avec ses partenaires, et faciliter l'arrivée de nouveaux marchés tels que FÉLIN et SCORPION.

¹ Arborecence logistique de référence d'un matériel (description technique d'un matériel et de ses divers composants).

² Arborecence logistique individuelle d'un matériel en service (identification des composants montés sur le matériel).

³ Product life cycle support.

LE CONTRÔLE DE LA CODIFICATION OTAN DES LISTES D'ARTICLES DE RAVITAILLEMENT

*TSEF Christophe BILLET,
Rédacteur en codification OTAN, sous-direction Technique et logistique*

La section de codification OTAN des matériels terrestres, en tant qu'expert, est intégrée dans le processus de mise en œuvre de la documentation de ravitaillement définie par la spécification ASD2000M1 et l'instruction MAT100032 au profit des équipes de maintenance intégrées (EMI). En conséquence, elle contrôle les données de codification OTAN présentes dans les listes d'articles de ravitaillement pour l'ensemble des programmes d'acquisition du MCO terrestre.

Avant l'intégration des informations dans le SIM@T, la section analyse la cohérence des données de codification OTAN entre la liste des articles proposés et ceux du système opérationnel pour la recherche d'articles dans la nomenclature OTAN (SOPR@NO). L'objectif est de s'assurer que l'industriel respecte les

règles de codification édictées par le centre d'identification des matériels de défense (CIMD) et également les exigences contractuelles de la SIMMT. Ces vérifications permettent notamment de constater que les articles sont « approvisionnables », de détecter les obsolescences, mais également de s'assurer que l'ensemble des références présentes dans les listes est codifiée. Lorsque des anomalies sont détectées, la liste d'articles de ravitaillement est retournée à l'industriel pour correction. Elle n'est intégrée dans le SIM@T que lorsque l'ensemble des anomalies constatées a été amendé.

Au bilan, chaque liste d'articles doit disposer :

- de 100 % de NNO (numéro de nomenclature OTAN) au stade MASTER¹ ;

- de 100 % d'articles « approvisionnables » à chaque point d'emploi ;
- du maximum de NNO comprenant des références primaires.

En 2014, la section a contrôlé 370 listes d'articles de ravitaillement, soit 202 968 groupes fabricants références².

Cette mission de contrôle, menée par la section de codification OTAN, constitue une étape essentielle pour permettre l'intégration de données fiables dans le SIM@T, et assurer la conduite du soutien des matériels du MCO terrestre.

¹ Les IPL (initial provisioning list) sont traitées en trois étapes : DRAFT (projets de liste d'approvisionnement initial), FORMAL (listes d'approvisionnement initial formelles) et MASTER (listes d'approvisionnement initial définitives). L'étape MASTER est le dernier état de l'IPL avant son intégration dans SIM@T.

² Le groupe fabricant référence est l'ensemble formé par le code entreprise OTAN, attribué par le BNC du pays concerné, et de la référence du fabricant. Cela correspond dans SIM@T à l'ensemble Code fournisseur - Référence fournisseur.

UNE PERMANENCE POUR LA FIN DE GESTION

*Commissaire en chef de 1^{re} classe Jean-Philippe LAPORTE,
Sous-directeur, sous-direction Budget, finances et comptabilité*

Chaque année depuis 2010 et l'inauguration de CHORUS, une permanence de personnels de la sous-direction Budget, finances et comptabilité est assurée à la fin du mois de décembre pour finaliser et contrôler le bon déroulement des derniers travaux de la gestion. En parallèle, un réseau de personnels d'astreinte est activé pour notifier certains actes administratifs aux fournisseurs (marchés, ordres de service et certains bons de commande) ou pour répondre sans délai aux états-majors et à la Direction des affaires financières.

Ceux-ci savent que la SIMMT garantit ainsi sa disponibilité et l'efficacité de ses solutions à une période où l'erreur est prohibée.

Ainsi, bien que non décisif au regard des montants engagés dans l'année (3 millions d'euros sur un peu moins d'un milliard géré en 2014), le travail effectué permet néanmoins de répondre à des besoins très urgents, d'assurer une veille de bon fonctionnement du système d'information CHORUS, d'engager et de notifier les dernières commandes programmées en liaison

avec les services exécutants extérieurs, dont ceux de la Direction générale de l'armement et de saisir des opportunités en cas de mise à disposition de ressources complémentaires grâce à un travail préparatoire amont. En 2014, le dialogue avec les états-majors les a convaincus de la capacité effective de la SIMMT à consommer 19 M€ de crédits de paiements les 30 et 31 décembre, ce qui permet de débiter la gestion 2015 dans d'excellentes conditions.

RELATIONS INTERNATIONALES

L'ATTRIBUTION DU MARCHÉ ENGIN BLINDÉ MULTIRÔLES SCORPION À NEXTER, RTD ET THALES

Capitaine Jean-Marc PÉZERIL,
Chef de la section Relations internationales

Le 5 décembre 2014, Jean-Yves Le Drian, ministre de la Défense, a remis le marché EBMR (engin blindé multirôles) aux présidents du GME (groupement momentané d'entreprises) formé par les sociétés françaises Nexter Systems, Renault Trucks Défense et Thales. Préparé par la Direction générale de l'armement (DGA), ce marché prévoit le développement, la fabrication et le soutien des EBMR du programme SCORPION.



Au-dessus, l'engin blindé de reconnaissance et de combat JAGUAR. Au-dessous, le véhicule blindé multirôles GRIFFON.



Au titre du marché EBMR, le véhicule blindé multirôles GRIFFON et l'engin



blindé de reconnaissance et de combat JAGUAR remplaceront respectivement d'une part les VAB, et d'autre part les AMX10RC, les ERC Sagaie et les VAB Hot du segment dit médian, fabriqués dans les années 70 et 80, et utilisés intensivement par l'armée de Terre sur tous les théâtres d'opérations depuis trente ans.

Le marché couvre toutes les phases d'un programme d'armement, du développement au soutien logistique en unité en passant par la qualification et la fabrication des matériels. Le GME s'engage sur les performances intrinsèques des matériels sur le long terme ainsi que sur la disponibilité opérationnelle des véhicules en service. Le meilleur des savoir-faire et de l'innovation développés par les trois

sociétés du GME dans les domaines de la mobilité, de la protection, des armements et de la numérisation seront intégrés sur les premiers systèmes labélisés SCORPION. L'effet sur le terrain des futurs GTIA (groupements tactiques interarmes) ainsi équipés des matériels SCORPION EBMR, sera démultiplié par rapport à ceux de l'ancienne génération.

Ce programme, structurant pour Nexter, RTD et Thales, ainsi que pour tout le tissu industriel français irrigué par les commandes de sous-traitance du GME, permettra la création d'un millier d'emplois dans sa phase de développement et de 1 700 emplois dans sa phase de production.

Près de 2 000 véhicules, et tous les moyens de soutien logistique associés, seront livrés aux forces à partir de 2018.

SCORPION MULTI-ROLE ARMoured VEHICLE CONTRACT AWARDED TO NEXTER, RTD AND THALES

The 5th of December 2014, Jean-Yves LE DRIAN, Minister of Defence, handed the EBMR (armoured multi-roles vehicles) market to the CEOs of the GME (temporary consortium) formed by the French companies Nexter Systems, Renault Trucks Defense and Thales. Prepared by the Armament Procurement Agency (DGA), this market plans the development, the manufacturing and the support of the EBMR of the SCORPION program.

Under the EBMR contract, the Multi-Role Armoured Vehicle GRIFFON and Reconnaissance and Combat Armoured Vehicle JAGUAR will replace respectively on the one hand the VAB, and on the other hand,

the AMX10RC, the ERC Sagaie and the VAB Hot, produced in the 70s and 80s and used extensively by the French Army in all theaters of operation for thirty years.

The contract covers all phases of an armament program, from development to unit logistical support through the qualification and production of systems. The GME is committed to the integral performance of the equipment in the long term as well as the operational availability of vehicles in service.

The state of the art innovation and know-how developed by the three companies in the GME in the domains of mobility, protection, weapons

and digitization will be integrated in the first SCORPION-approved systems. The effect on the ground for future joint tactical groups (GTIA) equipped with SCORPION EBMR systems will be greatly increased with regard to the previous generation.

This program has a structuring effect for Nexter, RTD and Thales as well as for the French industrial sector that will be nourished by the subcontracting orders from the GME. It will create a thousand jobs in its development phase and 1,700 jobs in its production phase.

Almost 2,000 vehicles, and all associated logistical support equipment, will be delivered to forces from 2018.

DOSSIER : LA CONTRACTUALISATION AU SEIN DE LA SIMMT

LA MISE EN ŒUVRE DE LA CONTRACTUALISATION AU SEIN DE LA SIMMT

Ingénieur en chef de 1^{re} classe des études et techniques d'armement Laurence COSMAO,
Sous-directrice, sous-direction des Contrats

La contractualisation concerne les marchés passés auprès de fournisseurs du milieu civil ainsi que les prestations que la SIMMT confie aux maîtrises d'œuvre (MOE) étatiques, notamment le service de la maintenance industrielle terrestre (SMITer) et le commandement des forces terrestres (CFT).

En 2014, la SIMMT a réalisé 650 actes contractuels auprès de sociétés. Ces actes concernent des notifications de marchés, des ordres de service et des avenants à des marchés en cours d'exécution. La gestion des marchés comprend aussi une part importante de suivi administratif, qu'il s'agisse de traiter les problèmes de livraison (226 dossiers de prolongations de délais et sursis), les demandes de résiliation (222 dossiers), ou le traitement de

pénalités (81 dossiers). Ces problèmes ont nécessité environ 650 courriers vers les titulaires.

La typologie des marchés a évolué significativement au fil des années. Ainsi, les marchés pluriannuels auprès des maîtres d'œuvre industriels (MOI) sont plus nombreux, et surtout plus complexes. Les MOI étant souvent en situation de monopole, le bureau des achats de la SIMMT a besoin de diverses données pour mener avec eux des négociations fructueuses. Une part importante de ces données est fournie par le bureau des enquêtes de coûts.

Les besoins des Forces concernent aussi des équipements qui existent sur les catalogues des fournisseurs. Ces équipements progressant régulièrement sur le plan technique, les Forces cherchent

à avoir des matériels plus performants et mieux adaptés à leurs missions. À la demande des états-majors, la SIMMT réalise donc des acquisitions, mais elle se doit aussi de veiller au respect des règles de l'achat public et de son code.

En outre, la contractualisation avec les MOE étatiques connaît une évolution importante d'une part avec la mise en œuvre de l'outil PRIMTer et, d'autre part, avec l'élaboration d'un contrat avec le CFT. PRIMTer permet une élaboration plus précise du contrat avec le SMITer en améliorant les échanges entre les maîtrises d'ouvrage déléguées et MOE, se basant ainsi sur l'adéquation entre l'expression du besoin et la capacité de traitement. Enfin, il permet de suivre l'exécution du contrat et ses évolutions de manière plus réactive.

LES ENQUÊTES DE COÛT AU PROFIT DE LA SIMMT : UNE AIDE PRÉCIEUSE POUR LES NÉGOCIATIONS

Lieutenant Bruno BERRICHON,
Acheteur à la section rechanges matériels spécifiques et prestations, sous-direction des Contrats

Les enquêtes de coût sont réalisées par des « enquêteurs de prix » du bureau de l'expertise des coûts (BEDC) rattaché à la Direction générale de l'armement (DGA). Ces enquêteurs bénéficient d'une habilitation leur permettant d'enquêter sur pièces et sur place dans les locaux des industriels de la Défense pour les marchés prévoyant une clause d'obligations comptables. Ne concernant que les marchés négociés sans mise en concurrence, ces enquêtes sont une aide précieuse pour l'acheteur dans la préparation de sa négociation avec l'industriel.

Le BEDC propose trois types de prestations :

- les enquêtes de coût de revient (ECR) *a posteriori* se rapportent à des marchés existants ou arrivés à échéance, et permettent de préparer notamment la négociation d'un futur marché (renouvellement d'un marché SIMMT ou prise en compte du soutien d'un matériel par la SIMMT après un soutien de la DGA) ou d'une tranche à venir ;
- les avis de prix (AVP) et les analyses de coût *a priori* permettent d'accompagner l'acheteur dans l'analyse d'un devis fourni par l'industriel ;
- les enquêtes comptables générales d'exercice ou périodiques portent sur une analyse comptable de l'industriel sans se rapporter exclusivement à un marché spécifique.

Ces enquêtes ont pour but de maîtriser au plus juste les éléments constitutifs des prix proposés par les industriels, et de permettre ainsi des négociations cohérentes et efficaces. Le bon emploi des deniers publics est ainsi mieux

garanti tout en contribuant au maintien d'une marge raisonnable pour les industriels. Au vu des résultats de l'enquête, l'acheteur peut constater les éventuelles incohérences dans les offres reçues. Il est ainsi en meilleure position pour négocier. En règle générale, l'apport du BEDC permet de bénéficier de gains supplémentaires estimés entre 10 et 15 % (voire plus) par rapport aux gains obtenus dans le seul cadre d'une négociation classique.

Le BEDC étant fortement sollicité par les services d'achats du ministère de la Défense qui œuvrent dans le domaine des achats de Défense (la DGA et les structures de soutien en premier lieu), un processus de validation et d'exécution des demandes d'enquêtes a été mis en place en 2014 sous la forme d'un plan ministériel glissant triennal. Ce plan est soumis à un arbitrage conjoint EMA-DGA. À ce titre, au mois d'octobre 2014, la SIMMT a demandé au BEDC de concentrer ses enquêtes sur 17 affaires pour la période 2015-2017. Dès le mois de janvier 2015, les enquêteurs de coût



ont commencé à prendre contact avec les acheteurs pour définir les contours, les calendriers et les attentes pour les affaires concernées. À ce jour, plus de la moitié des demandes a fait l'objet d'une fiche de lancement d'activité qui

valide le principe d'une enquête de coûts sur laquelle les acheteurs s'appuieront pour aborder au mieux les négociations toujours délicates à mener dans un cadre de marchés sans mise en concurrence. Les enquêtes de coûts sont donc des

outils précieux pour les acheteurs. Elles leur donnent des leviers d'action importants qui peuvent influencer sur les négociations et ainsi leur permettre d'obtenir le « juste prix ».

LA DIFFICULTÉ DE L'ACHAT SUR RÉFÉRENCE

**Commissaire de 1^{re} classe Axelle CARA,
Chef de la section expertise juridique, sous-direction des Contrats**

Lorsque la SIMMT achète des équipements pour les besoins des armées, il s'agit d'achats « sur étagère » : ils portent sur des matériels qui existent sur les catalogues des fournisseurs, et ils ne nécessitent pas de développement ou modification importante, auquel cas, l'acquisition serait du ressort des services de la Direction générale de l'armement. Pour effectuer l'achat « sur étagère », la SIMMT a besoin de caractéristiques techniques afin de lancer des consultations dans le respect du code des marchés publics (CMP) qui impose de permettre aux différents fournisseurs potentiels d'accéder à la commande publique.

Pour de multiples raisons (produit nouveau testé et voulu par les Forces, compatibilité avec d'autres équipements, etc.), les prescripteurs des besoins demandent souvent l'achat de références particulières.



Glock 17

Par exemple, cela pourrait être « l'achat d'une voiture de marque Peugeot et de modèle 308 HDI ». Cette modalité de définition du besoin est interdite par le CMP, sauf cas exceptionnels.

En effet, l'article 6 du CMP (article 186 pour les marchés de la Défense) prévoit que les prestations qui font l'objet d'un marché sont définies par des spécifications techniques formulées notamment en termes de performances ou d'exigences fonctionnelles. L'acheteur public doit donc décrire

les caractéristiques requises du produit ou du service demandé. Ainsi, en reprenant l'exemple précité, il conviendrait d'écrire : « l'achat d'une voiture répondant aux spécifications techniques fixées dans le cahier des clauses techniques particulières ». Ce dernier document indiquerait alors notamment que le véhicule doit disposer de 5 places assises, d'un moteur diesel et d'une puissance minimale de 80 chevaux. Les spécifications techniques ne doivent pas être orientées vers un produit d'une marque déterminée. Il n'est donc pas question de recopier la notice technique d'un produit.

Le CMP prévoit deux exceptions à l'interdiction de la mention d'une référence : « si elle est justifiée par l'objet du marché ou, à titre exceptionnel, dans le cas où une description suffisamment précise et intelligible de l'objet du marché n'est pas possible sans elle et à la condition qu'elle soit accompagnée des termes : ou équivalent ». Dans ce premier cas, il faudra être capable de juger et de justifier que la référence citée est la seule à pouvoir répondre au besoin. Dans le second cas, il doit être absolument impossible pour le pouvoir adjudicateur



MINIMI 5,56 mm

MINIMI 7,62 mm

(PAD) de définir son besoin sans citer de référence, mais il doit accepter toute référence équivalente. Ce dernier cas s'applique en particulier pour l'achat de logiciels et de matériels informatiques, mais aussi pour tout type de matériel y compris l'armement et l'optronique. Pour cela, le PAD doit pouvoir s'appuyer sur des compétences techniques à même de vérifier cette équivalence.

L'achat sur référence doit être utilisé avec précaution. Il s'agit d'un procédé discriminatoire qui porte atteinte aux principes de liberté d'accès à la commande publique et d'égalité de traitement des candidats. Le recours abusif à ce type d'achat expose le PAD à des risques contentieux de différentes natures : annulation du marché par le juge administratif et poursuites pénales pour délit d'octroi d'avantage injustifié punissable de 2 ans d'emprisonnement et d'une amende minimale de 200 000 €. Par ailleurs, l'achat sur référence a pour effet de priver le pouvoir adjudicateur de la chance d'acquiescer un produit répondant aussi bien, voire mieux, à son besoin et à des conditions économiques qui seraient plus intéressantes.

PRIMTER : LE VÉRITABLE CHANGEMENT

Capitaine Philippe LE BOT,
Chef de la cellule contrats étatiques, sous-direction des Contrats

« L'avenir de l'enfant est l'œuvre de sa mère. » Louis Napoléon BONAPARTE

Le contrat SIMMT-SMITer, qui fixe le plan de charge annuel du SMIter, est en passe de connaître un changement majeur. Au support actuel, le tableau Excel (outil pour le moins rudimentaire quand il s'agit de décrire et d'exécuter 4 200 lignes d'opérations) va se substituer, dès 2015, le système d'information PRIMTer (planification de la réparation industrielle des matériels terrestres).

PRIMTer est un outil de planification au service du SMIter pour l'aider à organiser son activité, mais aussi un outil de pilotage qui permet à la SIMMT une gestion optimisée des parcs par la description d'un besoin sur 3 années glissantes.

Un outil de production industrielle

PRIMTer offrant une visibilité accrue des charges sur le court terme comme sur le long terme, le travail de planification peut être affiné, consolidé et optimisé. Déployé selon deux modules distincts, l'un de « gestion de la demande », l'autre de « planification », il permet de gérer à la fois l'expression du besoin, sa planification et *a posteriori* le reporting.

Ainsi, le besoin de la SIMMT est plus facilement croisé avec la capacité offerte par le SMIter. Une planification sous triple contrainte (capacitaire, approvisionnement et disponibilité du matériel en mauvais état) des opérations sur trois ans est élaborée et réactualisée trimestriellement. Grâce à un bilan affiné par site, les charges qui ne pourront pas être traitées sont mises en lumière et analysées. Il en résulte un plan de charge valide et cohérent.

Fiabilisées, les données de planification et d'exécution permettront d'ordonner l'activité du SMIter selon un processus industriel. Elles couvriront l'ensemble des opérations de soutien (réparation, prélèvement, élimination...) sur les diverses filières (armement, mobilité terrestre, surveillance du champ de bataille...) du matériel terrestre, et sur les différents sites de production.

PRIMTer, véritable outil de planification industrielle, permettra d'optimiser les capacités du SMIter par une meilleure



organisation et une simplification de la charge de travail des formations de maintenance dans le respect du besoin exprimé par la SIMMT.

Un changement de méthodologie

Il est possible de voir dans PRIMTer les présages d'un changement radical de méthodologie. De la gestion du besoin, exprimé par l'officier de pilotage du soutien, jusqu'à son exécution dans les ateliers, les données circuleront dans le même système d'information sans perte quantitative et qualitative possible.

Ce système d'information de gestion de la demande et du besoin permet de développer une méthode pour proposer des arbitrages sur des bases de données pertinentes, exposer des problèmes avec une acuité et une précision nouvelles, ainsi que faciliter considérablement le pilotage du maintien en condition opérationnelle des matériels terrestres.

Ainsi, PRIMTer est un outil de pilotage, permettant d'harmoniser et de consolider les méthodes de travail en même temps qu'il accélère considérablement les travaux itératifs de confrontation des besoins avec les capacités.

Une innovation organisationnelle

Cet outil de production industrielle combiné à l'évolution des méthodes de travail dans la gestion des flux d'information ne constitue rien d'autre qu'une innovation organisationnelle majeure.

En effet, PRIMTer recherche et propose la simultanéité de :

- l'ordre de traitement correspondant à un besoin ;
- la ressource humaine disponible pour effectuer les différentes opérations de maintenance ;
- les rechanges en approvisionnement nécessaires pour traiter ces opérations de maintenance.

Ce système d'information met fin à la segmentation des données, qui, jusqu'ici, accompagnait le partage de leur support (fichiers Excel) entre les sous-directions de la SIMMT et du SMIter. Ainsi, l'information circule avec davantage de lisibilité et de justesse. Elle est mieux maîtrisée entre les acteurs. Ceci est un facteur important, puisqu'il assure un plus haut degré de confiance dans les données partagées permettant une meilleure fluidité du processus industriel.

Ainsi, PRIMTer est un outil informatique qui repose sur un projet mobilisateur et fédérateur. Il permet la circulation des informations en toute confiance et œuvre à une planification renouée des capacités de soutien du SMIter pour une meilleure gestion des parcs par la SIMMT.

Les acteurs de la SIMMT et du SMIter chargés de déployer et d'utiliser au quotidien cet outil, véritable innovation dans le domaine du MCO terrestre, ont à ce titre une responsabilité partagée : celle d'optimiser les opérations de maintenance des matériels terrestres dans un contexte opérationnel et organisationnel toujours sous fortes contraintes.

LA CONTRACTUALISATION AVEC LES MAÎTRISES D'ŒUVRE ÉTATIQUES

Commissaire de 1^{re} classe Julie RIVET,
Point de contact PME/PMI, sous-direction des Contrats

Conformément à son plan stratégique, la SIMMT conduit son action autour de six axes. Découlant de l'axe 1, la contractualisation avec l'ensemble des maîtrises d'œuvre (MOE) étatiques contribue à l'effort d'optimisation du soutien des parcs. Engagée dans cette démarche, la SIMMT contractualise progressivement avec les MOE étatiques sur des objectifs de performance partagés.

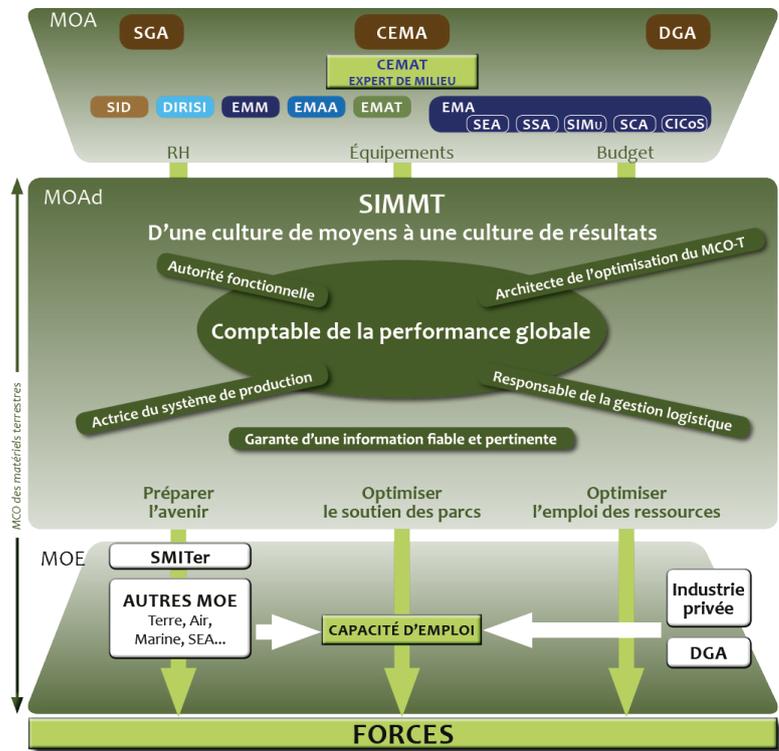
La SIMMT : acteur central du maintien en condition opérationnelle des matériels terrestres

Par délégation de compétence du CEMAT, la SIMMT agit sur l'ensemble de la chaîne du maintien en condition opérationnelle des matériels terrestres (MCO terrestre). Elle en porte la performance globale et exerce l'autorité fonctionnelle sur l'ensemble des MOE du domaine.

Architecte du MCO terrestre, la SIMMT doit également formaliser ses relations avec les MOE par des contrats.

Le contrat SIMMT-SMITer : première étape de la contractualisation avec les MOE

Dès 2011, la SIMMT et le SMITer se sont engagés contractuellement pour définir les attentes de la SIMMT au regard des



capacités du SMITer. Un premier contrat, signé en novembre 2011, décrivait les opérations de maintenance demandées au SMITer relatives aux matériels complets et aux rechanges réparables. Les années suivantes, ce contrat s'est sans cesse affiné tenant compte des évolutions tant du soutien demandé par la SIMMT que de la capacité du SMITer. Trimestriellement, un point de situation était réalisé et des paramètres exogènes, comme les opérations extérieures, faisant évoluer le besoin de la SIMMT ou la capacité du SMITer, pouvaient conduire à une révision du contrat. En 2015, le système d'information PRIMTer (planification de la réparation industrielle des matériels terrestres) marque une nouvelle étape de ce contrat. Véritable outil collaboratif où les données sont partagées par tous les acteurs, il permet de gérer l'expression, la planification et la réalisation du besoin.

Le franchissement d'une nouvelle étape avec le commandement des forces terrestres (CFT)

Pour mesurer la performance de la deuxième MOE étatique de l'armée de Terre, un contrat a été élaboré entre la

SIMMT et le CFT pour l'année 2015. Il décrit des objectifs de performance partagés et des engagements de résultat pour les deux parties. Ce premier contrat avec le CFT, qui permet de mesurer la performance de la chaîne maintenance opérationnelle de l'armée de Terre, constitue dès à présent un progrès dans la modernisation du MCO terrestre.

La contractualisation avec les MOE des autres milieux comme perspective

En contractualisant avec ses MOE industrielles et opérationnelles, la SIMMT se dote d'un cadre formel en vue de garantir aux Forces un soutien adapté leur permettant de s'entraîner et de s'engager en opération intérieure et extérieure.

Forte de cette expérience mûrie depuis 4 ans, la SIMMT étendra son action vers les MOE des autres armées en fonction des travaux conduits avec chaque maîtrise d'ouvrage pour le soutien de ses matériels terrestres. Ainsi, un contrat sera établi avec la MOE de l'armée de l'Air en 2015.



INTERVIEW

SACE RAYMOND HATCHI
CHEF DE LA SECTION RECOURS CONTENTIEUX (SDC)**Carrière professionnelle :**

En tant que militaire, j'ai intégré en 1991 l'école d'application de l'Artillerie (Draguignan), puis de 1991 à 1996 j'ai servi au 11^e régiment d'artillerie de Marine (La-lande-d'ouée).

En tant que personnel civil de la Défense :

- 1998 à 2002, chef du secrétariat du bureau recrutement, reconversion et condition du personnel au 41^e régiment de transmission (Senlis) ;
- 2002 à 2006, rédacteur au bureau mouvement et transport à la Région terre nord-ouest (Rennes) ;
- 2006, gestionnaire de contrats au Centre de doctrine et d'emploi des forces (Paris) ;
- 2006 à 2011, rédacteur à la sous-direction de la préparation budgétaire à la Direction des affaires financières (Paris) ;
- 2011 à 2012, SIMMT/sous-direction des contrats/bureau de l'administration/chef de la section notification-archives (Versailles) ;
- depuis 2012, SIMMT/sous-direction des contrats/bureau de l'administration/chef de la section recours contentieux.

**Les principales missions de la section recours contentieux**

sont de traiter les demandes :

- de sursis de livraison ;
- de prolongation de délai ;
- de résiliation de lignes du marché ou sur des bons de commande (en cas de disparition du besoin, par exemple) ;
- de réponse aux observations faites par les entreprises à la suite de la réception des états de décompte de pénalités transmis par la sous-direction Budget, finances et comptabilité (SDBFC) ;
- de renseignement des fiches industrielles pour le directeur central.

En tant que chef de la section recours contentieux, je suis chargé :

- de manager les 7 personnes de la section ;
- de piloter l'instruction des dossiers ainsi que les recours gracieux s'y référant ;
- de contrôler les rapports correspondants en exposant les faits et en proposant une solution au pouvoir adjudicateur ;
- de m'assurer de la notification des décisions du pouvoir adjudicateur ;
- de contrôler la mise à jour des indicateurs (mensuels et annuels) ;
- de vérifier et de corriger les lettres de réponse aux demandes des fournisseurs ;
- d'assurer la rédaction des fiches industrielles pour la partie relevant du contentieux ;
- de faire établir, vérifier et corriger les avenants de transfert des marchés.

Au sein de la SIMMT, la section peut être amenée à faire appel à toutes les sous-directions de la SIMMT afin d'obtenir des informations dans le cadre du traitement des dossiers. Plus particulièrement, nous sommes en collaboration

avec les officiers pilotes du soutien de la division des Parcs, les acheteurs de la sous-direction des Contrats, les gestionnaires et les rédacteurs de bons de commande du bureau Logistique du soutien en service de la sous-direction Technique et logistique. Nous travaillons également beaucoup avec la SDBFC en ce qui concerne les états de décompte des dossiers de pénalités.

Nous sommes également amenés à travailler avec des interlocuteurs extérieurs à la SIMMT. Par exemple, nous consultons les formations de l'armée de Terre et le service qualité de la Direction générale de l'armement en cas de désaccord avec une société sur les délais de livraison pour l'instruction des pénalités. Bien évidemment, nous pouvons être en contact direct avec toutes les entreprises ayant contracté des marchés avec la SIMMT.

La principale difficulté à laquelle la section Recours contentieux doit faire face au quotidien est l'attente de réponses, d'avis ou d'informations. En effet, nos demandes ne sont pas forcément la priorité de tout à chacun. Nous avons bien conscience également que certaines demandes prennent particulièrement du temps, comme la recherche d'informations sur plusieurs années, lorsque les dossiers à instruire sont anciens. Cependant, nous nous attachons à faire en sorte que notre délai de traitement soit le plus court possible. C'est même notre leitmotiv !

Quant à l'atout de notre travail, c'est indéniablement les relations humaines. Nous avons l'opportunité de collaborer avec différents services et de côtoyer divers profils d'interlocuteurs. Ceci requiert toujours un temps d'adaptation afin de déterminer le mode d'action le plus efficace, mais c'est aussi un des aspects qui rend notre travail passionnant et enrichissant.