n° 02

Janvier 2011

Les Echos de la SIMMT

STRUCTURE INTEGREE DU MAINTIEN EN CONDITION OPERATIONNELLE DES MATERIELS TERRESTRES

Sommaire

LA STRATÉGIE DU SOUTIEN
La performance du maintien en condition opérationnelle des matériels terrestres repose notamment sur la mise en œuvre d'une stratégie du soutien,... **page 2**

LE MARCHÉ DU MCO RTD
Depuis octobre 2007, la DCMAT (aujourd'hui SIMMT) pilote un contrat avec la société Renault Trucks Défense afin de soutenir de manière innovante les parcs de poids lourds de l'armée de Terre... **page 4**

Rédaction

Directeur de la publication :
GCA VERNA

Rédacteur en chef :
SLT DAVICCO

Conception et mise en page :
ADJ THENADEY

Courriel :
camille.davicco@dcmat.terre.defense.gouv.fr

Tél : 01.39.67.24.46

Crédits photos : SIMMT, STAT.

éditorial

Le mois de janvier est en premier lieu le temps des bilans. Celui que je dresse pour 2010 est très positif. Dans la conduite de notre réforme, tous les jalons de la transformation ont pu être franchis, parfois avec un peu de retard, mais toujours en obtenant l'effet recherché, qu'il s'agisse d'installer des structures nouvelles de gouvernance, de renouveler les processus de pilotage opérationnel et financier, de conduire sur le terrain des restructurations complexes.

En dépit de ce « big bang organisationnel », les objectifs opérationnels de 2010 ont été atteints : la disponibilité des matériels terrestres a répondu aux besoins des opérations et de leur préparation, la mise en service des nouveaux équipements s'est poursuivie sans prise de risque, la gestion budgétaire sous CHORUS n'a pas limité, au final, notre capacité à payer nos fournisseurs et à poursuivre la mise en place des contrats garantissant la pérennité du soutien de nos parcs. Pour consolider ces acquis, patience, pédagogie, et détermination resteront de mise en 2011, année cruciale dans les efforts induits par la transformation.

S'il fallait formuler des vœux pour cette année 2011, je les placerai sous le signe du réalisme et de l'innovation. Nous allons sans doute connaître de nouveaux bouleversements dans la planification de nos ressources, alors que des défis importants nous attendent pour mettre en régime de croisière le soutien des parcs nouveaux de l'armée de Terre et progresser dans l'interarméisation du soutien des matériels terrestres. Dans cette perspective, 2011 doit être aussi une année de préparation de l'avenir, avec ces impératifs de réalisme et d'innovation. Réalisme dans l'élaboration des solutions pour l'organisation interne des armées et de nos relations avec les opérateurs économiques privés. Innovation dans les procédés techniques, les architectures contractuelles et le pilotage de l'activité de nos différents maîtres d'œuvre.

La stratégie de soutien que la SIMMT est en train d'élaborer, et que vous présentent succinctement ces Échos de la SIMMT, se veut marquée de ce double sceau « réalisme et innovation ». Le bilan et les perspectives du contrat « Poids Lourds RTD » que vous pourrez également découvrir, sont un exemple de ce que nous savons dès à présent faire avec les outils juridiques et techniques dont nous disposons.

Tous nos partenaires, étatiques comme privés, doivent nous accompagner dans cette voie, que nous explorerons encore plus en 2011, avec en point d'orgue les « Assises de l'avenir du MCO terrestre » qui se tiendront à la SIMMT au moins de mai, en marge du traditionnel « Forum Entreprises Défense », organisé en coopération avec la CCI Versailles – Val d'Oise – Yvelines.

Général de corps d'armée Tristan VERNA
Directeur central de la SIMMT

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTÈRE DE LA DÉFENSE
Armée de Terre

La stratégie générique de soutien des matériels terrestres

Colonel Morand DEROUX,
Chef du bureau stratégie et modernisation du MCO terrestre.

La performance du maintien en condition opérationnelle des matériels terrestres repose notamment sur la mise en œuvre d'une stratégie du soutien en service développée à partir d'une politique de soutien adaptée à l'emploi et aux caractéristiques des équipements.

La SIMMT a élaboré sa stratégie générique de soutien autour de cinq principes structurants qui font essentiellement référence aux matériels projetables des armées. Ces principes doivent servir de fil directeur à tous les responsables d'affaires ou chefs de projet (responsable du soutien en service, officier de soutien et officier du pilotage du soutien) en charge de participer à la définition et au pilotage du soutien en service des parcs dont ils ont la responsabilité.

1 Une indispensable continuité entre l'organisation générale et les processus du soutien en métropole et les conditions dans lesquelles est conduite la maintenance en opérations, avec l'impératif de l'utilisation du système d'information du MCO terrestre (SIM@T), interfacé aux bases de données technico-logistiques, à SILCENT et à CHORUS.

Tout matériel susceptible d'être projeté en opérations doit faire l'objet d'une définition et d'une organisation du soutien qui permettent une transition la plus naturelle possible entre la maintenance sur le territoire national et la maintenance sur un théâtre.

Quels que soient les choix effectués en termes d'organisation et de modalités de soutien d'un matériel, la robustesse du dispositif retenu doit être mesurée dans le cadre d'un déploiement et d'une mise en œuvre en opération extérieure. Cela signifie que ce dispositif doit être capable d'être déployé et de s'intégrer dans un système de « corps expéditionnaire ».

Cela concerne notamment la définition et les modalités de réalisation des actes de maintenance effectués sur le théâtre ainsi que le déploiement et la mise en œuvre de la logistique afférente (gestion et approvisionnement des rechanges, réalisation et mise en place des outillages et de la documentation, formation du personnel...).

Un des points cruciaux de cette démarche réside dans la capacité du système de soutien à s'intégrer sans transition et sans discontinuité par rapport au territoire national, dans le système d'information global du soutien en opérations qui repose sur des systèmes normés et interfacés (SIM@T, SILCENT).

* * *

2 Une politique de soutien organisée principalement autour des segments « parcs ou capacités » afin de mieux responsabiliser les maîtres d'œuvre industriels du secteur privé, plutôt que par segments « technologies », sans exclure cependant de retenir des combinaisons de ces deux approches.

La performance globale de la SIMMT repose sur son aptitude à fournir aux armées et services de la capacité en matière d'équipements.

Dans le domaine terrestre, cette capacité repose essentiellement sur des parcs de matériels au sens large du terme (blindés lourds, véhicules de transport logistique...). C'est-à-dire qu'elle concerne la disponibilité individuelle de chaque matériel, mais aussi la gestion globale du parc en termes de configuration, de potentiel, d'obsolescence de certains constituants, etc.

De fait, l'organisation du soutien repose essentiellement sur une approche par parc qui amène naturellement la SIMMT à rechercher un partenariat avec les Maîtres d'œuvre industriels (MOI). Ce partenariat se traduit par la réalisation de contrats de soutien globaux dans lesquels les MOI sont responsabilisés sur leur contribution à la disponibilité globale d'un parc, donc à l'obtention d'un certain niveau de capacité.

Cette approche peut cependant être combinée avec une approche par segment ou technologie, notamment pour ce qui concerne des sous-ensembles ou des équipements communs ou similaires sur plusieurs parc d'un même MOI. C'est précisément par une recherche de contrats globaux d'une durée significative offrant de la visibilité aux MOI, que ces derniers peuvent chercher à leur niveau une organisation efficiente de leurs relations avec les fournisseurs de rang 2. Par exemple, un MOI ayant plusieurs contrats globaux pour des matériels de son domaine pourrait privilégier un contrat global avec le fournisseur de rang 2 d'un ou plusieurs équipements de même technologie et de son périmètre (domaine de l'optronique embarqué par exemple).

3 Une maintenance en opérations réalisée prioritairement par moyens militaires entraînés.

Ce principe n'a pas vocation à exclure systématiquement et irrémédiablement le secteur de l'industrie privée du soutien en opérations. Il vise simplement à rappeler que dans le temps (phase initiale de l'opération) et/ou dans l'espace (niveau de risque de certaines zones du théâtre), les opérations de maintenance, voire de logistique de la maintenance, ne pourront être réalisées que par du personnel militaire engagé dans l'opération considérée et totalement intégré à la force déployée sur le théâtre. Il en va de la sécurité du personnel mais aussi du respect de la législation française en vigueur.

Ceci impose de disposer en permanence d'un volume de personnel militaire possédant l'ensemble des compétences techniques du domaine de la maintenance et entraîné à remplir ses missions dans un environnement hostile. Ce personnel doit participer à la maintenance en France.

* * *

4 Le maintien d'une capacité étatique minimale en compétences techniques de bon niveau (~ NTI3) sur certains segments technologiques.

Ce principe vise deux objectifs de nature différente.

Le premier tend à maîtriser les coûts des prestations de MCO. Il consiste tout d'abord à disposer de l'expertise nécessaire à la contractualisation en conservant la capacité d'effectuer une analyse pertinente des propositions technico-économiques des industriels ; ceci en participant notamment à l'élaboration d'une référence de coûts. Il permet ensuite à la SIMMT et pour les segments technologiques concernés, de disposer d'un levier de négociation lors des choix politiques entre réalisation en régie ou dans le secteur privé.

Le second objectif vise à assurer une autonomie d'action nécessaire et suffisante à l'État en lui permettant de disposer de capacités d'action en réponse à des situations d'urgence ou de crise et en palliant aux défaillances ou au désengagement de certains industriels. Il permet également de contribuer à la formation et à l'entretien des qualifications les plus poussées du personnel militaire au profit des activités opérationnelles évoquées précédemment.

* * *

5 La recherche d'un lien fort entre les prestations achetées à des opérateurs privés et la disponibilité opérationnelle, quel que soit le périmètre des prestations contractualisées.

Afin de développer la notion de partenariat avec les industriels qui va bien au-delà de la relation contractuelle établie dans le cadre des marchés publics passés par l'État, ce principe vise à responsabiliser l'industrie privée en insistant sur son rôle et ses responsabilités dans la disponibilité des matériels concernés et ce, quelle que soit la nature de la prestation contractualisée.

Pour les contrats relatifs à la maintenance des matériels complets, cette responsabilisation est obtenue de facto et se traduit par un engagement à caractère juridique (assorti d'un système de pénalités) sur la disponibilité ou l'état des matériels.

Pour les contrats relatifs à des prestations de réparation de sous-ensembles ou à la simple fourniture de rechanges, l'acte contractuel doit comprendre des clauses de qualité et/ou de délai mettant en avant les conséquences de leur respect sur la disponibilité globale du matériel ou du système.

Les stratégies d'acquisition et de mise en œuvre des systèmes de soutien qui déclineront ces principes pour chaque parc de matériels, devront être robustes à l'engagement en opérations. Elles devront privilégier, dans la mesure du possible, des contractualisations visant la globalisation de la performance du soutien avec le MOI du parc concerné. Ceci au travers de contrats mixtes assurant la cohérence de l'opération sur son cycle de vie.

Spécifiquement pour l'armée de Terre, ces stratégies devront prendre en compte la mise en œuvre de la politique d'emploi et de gestion des parcs en permettant de différencier les concepts de soutien de chaque parc générique afin d'optimiser le coût global de soutien.

LE MARCHÉ DE MAINTIEN EN CONDITION OPÉRATIONNELLE DES POIDS LOURDS RENAULT (MCO RTD PL)

Commandant (TA) Christophe ROYERE,
Manager du contrat RTD.

Un marché mixte qui implique fortement l'industriel.
Ce marché dont la DGA assure le volet maîtrise technique, exige une implication forte de tous les protagonistes. Ainsi l'industriel RTD est directement responsabilisé, en particulier dans le domaine du management, et est représenté de manière permanente au sein de la SIMMT par un de ses personnels. Il est également et directement en charge du suivi de la gestion de configuration des parcs majeurs et présente tous les six mois les projets de modification ou demandes d'évolution instruites par l'administration en Commissions de gestion de configuration (CGC).
Les évolutions de références industrielles (10 % chaque année) sont prises en compte et traitées en continu afin de satisfaire la mise à jour du référentiel des nomenclatures OTAN utilisé par nos forces armées.

TRM 2000

VTL G 209

GBC 180

TRM 10000

Un mode de soutien innovant...
Le soutien forfaitaire, qui constitue le cœur du fonctionnement de ce marché, permet d'appeler chaque semaine et sans bon de commande les pièces nécessaires à la maintenance préventive ou curative de 8 000 véhicules de quatre gammes différentes (GBC 180, TRM 2000, TRM 10000, VTL G 209).

Les données extraites du système d'information de la maintenance de l'armée de Terre (SIMAT) sont transmises à RTD sous forme d'un fichier déposé sur le site informatique de Volvo parts logistics Lyon (VP2L) et exploitable directement. Les expéditions en 5 jours (objectif contractuel) par le magasin central de VP2L sur 21 stockeurs étatiques avancés offrent la fluidité dans le cheminement des approvisionnements. Les taux de service ainsi observés sur l'année écoulée sont de 92 % pour un volume de 230 000 pièces appelées (88 % des références sont livrées dans les cinq jours ouvrés). Le règlement de la prestation se fait par paiements partiels définitifs mensuels correspondants à 1/12e du montant du poste 3 et établis sur la base d'un certificat de service rendu.

... au service de la Politique d'emploi et de gestion des parcs (PEGP).
La montée en puissance de la PEGP bénéficie de l'apport de ce marché tant pour la disponibilité opérationnelle des Parcs en service permanent (PSP) que pour la remise à hauteur du Parc de gestion (PG) ; avec une disponibilité de l'ordre de 85 % du parc GBC 180 dans les formations, le contrat RTD répond à ses objectifs. Concernant les autres parcs, notamment le VTL, une amélioration de la disponibilité en 2011 est attendue avec l'extension du contrat sur l'ensemble des pièces et des prestations en concession incluant pièces et main d'œuvre.

En effet, après une année d'expérimentation, la tranche contractuelle en cours permet à toutes les unités de métropole de recourir aux concessions du réseau Renault Trucks afin de traiter les opérations préventives et correctives hors accidentologie pour l'ensemble des 8 000 véhicules déclarés en soutien forfaitaire.

Des expérimentations lancées...
La SIMMT expérimente actuellement la livraison des rechanges par RTD directement sur le stockeur avancé de Cayenne afin de réduire les délais d'acheminement. Cette expédition se fait toutes taxes incluses. En fonction du retour d'expérience, le dispositif pourrait être étendu courant 2011 aux autres DOM-COM ou formations stationnées hors métropole. Dans le même temps le recours aux prestations en concessions est testé en Guyane.

... pour un fonctionnement toujours meilleur.
Depuis son origine, ce contrat annuel reconductible neuf fois a connu de fortes évolutions. D'autres sont encore à venir, notamment l'intégration de toutes les visites et de la majeure partie des actes curatifs. La dimension interarmées de ce contrat devrait être mise en œuvre dès novembre 2011, avec la prise en compte du soutien des véhicules de l'armée de l'air et du service des essences. L'extension du dispositif mis en place pour la Guyane aux autres formations stationnées hors métropole sera fonction du retour d'expérience. Ces évolutions successives ainsi que l'optimisation de l'existant s'inscrivent dans la logique de partenariat et de progrès vers une efficacité toujours plus grande de ce marché pour la satisfaction du besoin des forces.

LE FORUM ENTREPRISES DÉFENSE

LE CARREFOUR D'AFFAIRES DES DONNEURS D'ORDRES ET DES FOURNISSEURS DE LA DÉFENSE

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Versailles organise la **12e édition** du FED en partenariat avec la SIMMT qui s'ouvre cette année sur un champ d'horizon encore plus large, celui du monde du maintien en condition opérationnelle interarmées.
En effet, la SIMMT exerce désormais des responsabilités pour l'ensemble des armées en matière de conception de stratégies, de maintenance, d'élaboration de contrats industriels, d'emploi et de pilotage de budgets mais également de programmation à long terme du soutien des matériels terrestres.

Interarmées, internationales, innovantes… le FED acquiert de nouvelles dimensions et renforce sa position de **rendez-vous incontournable des professionnels du secteur**.
Les acheteurs du ministère de la Défense seront donc au rendez-vous les **18 et 19 mai prochains** sur la base militaire de **Versailles Satory**.

Participer au FED, c'est la garantie de voir s'ouvrir des opportunités de marchés, de rencontrer les hautes autorités militaires françaises et de saisir les besoins des services achats présents, qu'ils soient du ministère de la Défense ou de grands donneurs d'ordre.

10 RAISONS D'EXPOSER AU FED

1> une rencontre entre professionnels de la défense pour développer votre réseau,

2> l'occasion d'entretenir des relations privilégiées avec les autorités militaires,

3> un carrefour incontournable pour valoriser votre savoir-faire,

4> un levier indispensable pour commercialiser vos produits,

5> un accélérateur de business, via la découverte de nouvelles perspectives de marché,

6> des synergies entre chefs d'entreprises, partenaires, fournisseurs,

7> une veille sectorielle, concurrentielle réalisée en 48 heures,

8> un forum ouvert à l'international (visite d'attachés militaires étrangers),

9> un pôle dédié aux directions des achats : SIAE, DGA, NAMSA, BSPP, SMITER, CIMD, DCCAT,

10> un réel tremplin pour promouvoir votre entreprise et augmenter votre notoriété.

Selon une enquête de satisfaction réalisée en 2009 auprès des exposants, ces derniers provenaient à 51 % de l'Île de France, 46 % de province et 3 % de l'étranger.

Les secteurs d'activité présents sont très divers :
- télécommunication - électronique - informatique,
- ingénierie - formation - services,
- armements et munitions,
- optique et optronique,
- textiles - uniformes - équipements divers et spéciaux,
- mobilité terrestre, aérienne et maritime,
- autres domaines et technologies.

Quant aux visiteurs, ils étaient plus de 2 500 professionnels en 2009, venant à 59 % de l'Île de France, 38 % de province et 3 % de l'étranger.

Pour tout renseignement complémentaire, veuillez contacter Mme Sandrine LE DÛ DE PINHO, responsable salons professionnels de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Versailles, au 01 30 75 35 67.
sledudepinho@versailles.cci.fr