

# Les Échos de la SIMMT

STRUCTURE INTÉGRÉE DU MAINTIEN EN CONDITION OPÉRATIONNELLE DES MATÉRIELS TERRESTRES



## Éditorial



### Parlons « gros sous » !

## Sommaire

### BILAN FINANCIER 2011

page 2

### BILAN CONTRACTUEL

page 2

### LA CARTE « ACHAT »

page 6

### PROGRAMME SCORPION

page 8

Ce trimestre, le sommaire des Échos de la SIMMT se concentre sur les aspects financiers, qu'il s'agisse de mettre en évidence le bilan de 2011, de présenter la part prise par la procédure de la carte « achat » dans les activités de maintien en condition opérationnelle des matériels terrestres et leur environnement, ou encore de brosser les problématiques « soutien » de l'opération SCORPION, dont l'équation financière est connue.

Si la question des ressources financières sera bien au cœur des décisions à prendre dans le cadre de la préparation de la prochaine loi de programmation, voire plus tôt, celle du prix des produits et services de MCO en sera un élément de réponse obligé.

L'audit réalisé en 2011, conjointement par l'Inspection générale des finances et le Contrôle général des armées, a confirmé pour le MCO terrestre la pertinence des réformes structurelles en cours de réalisation, et qu'il faut conduire à leur terme. L'analyse par parc faite par les auditeurs m'a également conforté dans la pertinence de la stratégie de soutien et d'achat que nous déployons, au travers d'un mix de compétences étatiques et de prestations fournies par les opérateurs privés.

Cet inducteur de coût, l'organisation, est donc mis sous contrôle, au même titre que l'activité des parcs au travers de la politique d'emploi et de gestion des parcs de l'armée de Terre, qui concentrent l'essentiel de la problématique budgétaire du MCO terrestre.

C'est maintenant sur les prix qu'il va falloir faire effort. Un effort à produire rapidement au moment où se profilent des contrats de soutien très structurants sur le plan budgétaire, au rythme de la mise en service des équipements en cours de production, ainsi qu'au titre du cadrage des coûts de soutien SCORPION.

Cet effort a déjà été engagé depuis quelques années, notamment par la recherche de forfaitisation des flux de rechanges ou des prestations, en fonction d'unités d'œuvre prédéfinies (heures de fonctionnement, kilomètres parcourus...). Nous le produisons également par le biais de la forme de nos consultations et de la structure de nos marchés.

Cependant, d'expérience, c'est la négociation qui constitue le principal levier d'action sur les prix. Dans les prochains mois, la SIMMT va donc renforcer sa capacité de négociation des prix, en se dotant de nouveaux moyens de connaissance de leur structure et en exploitant les possibilités offertes par la transposition de la directive européenne sur les marchés de défense. La plus grande fluidité pluriannuelle de la gestion budgétaire permise par CHORUS sera également mise à profit pour desserrer les calendriers de négociation.

À nos fournisseurs qui pourraient en craindre un durcissement excessif de nos échanges, comme aux états-majors qui pourraient y déceler un risque pour la couverture contractuelle du soutien de leurs équipements, je dis qu'ils doivent partager cette démarche de réalisme et de responsabilité, sans laquelle la maîtrise des budgets de MCO resterait un vœu pieux, avec de vrais risques sur le tissu industriel et les capacités opérationnelles.

## Rédaction

Directeur de la publication :

GCA VERNA

Rédacteur en chef :

LTN 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.

Tous droits réservés.



Toutes reproductions, traductions, diffusions, sur quel que support que ce soit, sans autorisation préalable de la SIMMT, sont interdites.

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

# LE BILAN FINANCIER 2011.

Colonel Bruno DE LAROUZIÈRE,

Sous-direction Budget, Finances et Comptabilité, chef du bureau Budget.

## 2011, UNE ANNÉE DE CONSOLIDATION FINANCIÈRE ET DE PRÉPARATION DE L'AVENIR.

L'année 2011 a été marquée d'une part, par la consolidation de la fonction financière de la SIMMT que la mise en place de CHORUS en 2010 avait déséquilibrée, et d'autre part, par l'expérimentation du futur mode de commande de rechanges profondément modifié par le lien créé entre SIM@T (système d'information de la maintenance terrestre) et CHORUS.

La mise en place du progiciel CHORUS avait conduit à repousser à 2011 le règlement de certains problèmes. C'est pourquoi le traitement de l'important stock de factures et d'intérêts moratoires accumulés en 2010 du fait d'un début de gestion tardif est devenu une priorité. Pour y faire face, un plan d'action énergique a été mis en place. Tout en ayant recours aux heures supplémentaires pour accélérer la liquidation, la réorganisation du bureau des paiements et l'emploi de vacataires ont été décidés. De plus, les principaux fournisseurs de la SIMMT ont été sollicités afin de rendre davantage compatibles avec CHORUS les

principales clauses de facturation. Ces actions ont permis de ramener le stock de factures à un niveau normal fin 2011. La SIMMT devant, dès 2012, injecter ses stocks dans CHORUS pour satisfaire aux exigences comptables, une interface a été créée entre SIM@T et CHORUS afin qu'une parfaite cohérence entre les deux systèmes soit maintenue. Différents types de marchés et d'engagements juridiques ont été, non sans difficultés, passés via cette interface, permettant un retour d'expérience indispensable à la mise en place des processus qui permettront de réaliser les achats nécessaires aux parcs.

Globalement, en 2011, les engagements et les paiements ont été exécutés en conformité avec les priorités des armées, le niveau des stocks de factures est revenu à un niveau acceptable, et le lien SIM@T-CHORUS a pu être expérimenté permettant à la SIMMT d'évaluer les contraintes nouvelles qui pèseront sur le processus d'engagement en 2012.

- Volume des paiements (toutes unités opérationnelles) par le service exécutant SIMMT : 612 M€.
- Nombre de facturations : 30 618 demandes de paiement.
- Volume des commandes passées :
  - nombre d'engagements juridiques : 10 173 ;
  - nombre de services faits : 22 893 ;
  - montant engagé : 616 M€.

\* \* \*

## LE BILAN CONTRACTUEL.

Commissaire lieutenant-colonel Jean-Paul DUFFAUD,  
Sous-direction des Contrats, chef du bureau des Achats.

## L'ACTIVITÉ DE CONTRACTUALISATION DE LA SIMMT EN 2011.

L'activité de contractualisation 2011 a répondu à des besoins très divers, allant de l'achat de matériels (moyens de prélèvement pour les fouilles opérationnelles, tracteurs niveleurs lourds...), au maintien en condition opérationnelle largement forfaitisé (MARTHA, engins de franchissement de l'avant...), en passant par le démantèlement, les prestations de service (préparation du marché de maintenance du SIM@T, marché PPB), les achats de rechanges neufs ou réparés, d'outillages, d'équipements techniques immobilisés...

Ainsi, le caractère éclectique des besoins ne s'est pas démenti. Il s'est même accentué avec la prise en compte de besoins de l'armée de l'Air, de la Marine, et avec la signature d'un nombre croissant de « petits marchés ».

## LA MISE EN ŒUVRE DE LA POLITIQUE D'ACHAT.

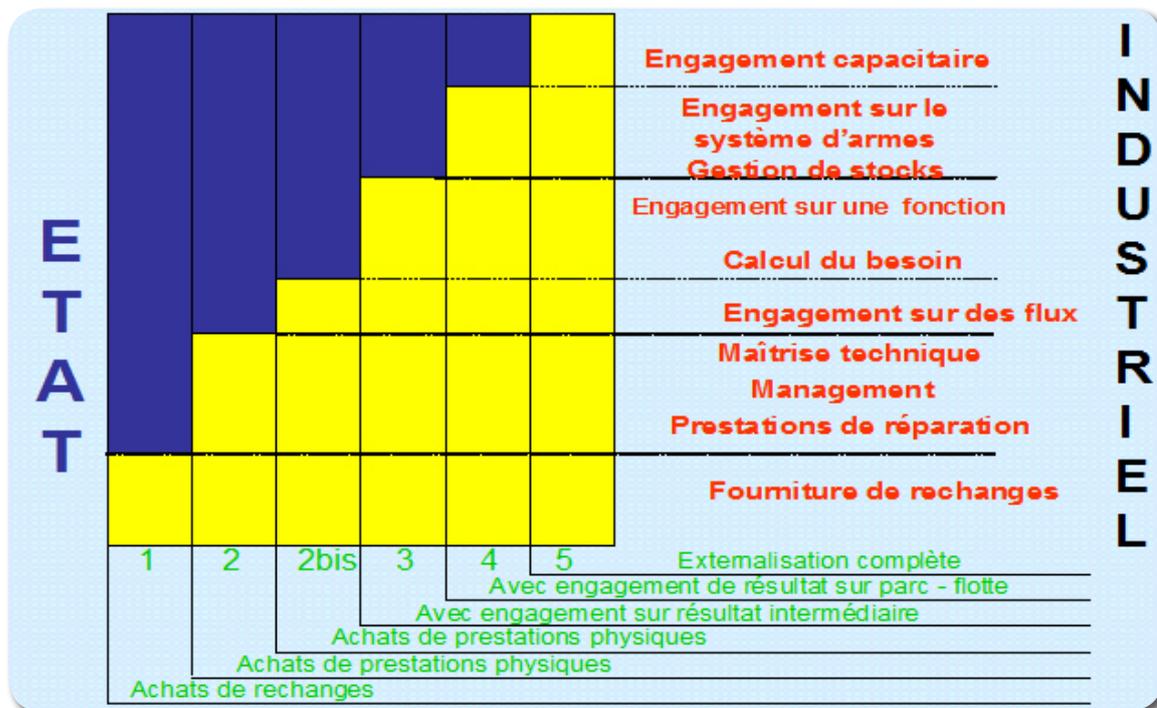
### Matériels complets.

Les matériels complets sont toujours achetés avec un soutien initial ou sont rattachés à une solution de soutien en cours ou à venir (marché, cartes « achat »...).

Pour les matériels sans spécificités militaires, comme les autocars, les camions civils, les moyens de lutte contre

l'incendie, le recours à la centrale d'achat UGAP<sup>1</sup> est privilégié. Le recours au « catalogue » NAMSA, qui traite des besoins militaires OTAN, est aussi utilisé autant que possible (optique, armement).

### TYPOLOGIE DES MARCHÉS.



Le choix du mode de marché est déterminé à partir de trois axes d'analyse :

- les critères techniques,
- les critères opérationnels,
- les contraintes contractuelles.

Les critères techniques sont liés au matériel (situation dans le cycle de vie, complexité du système, niveau des obsolescences, transition entre soutien initial et en service, standards de configuration) ou aux considérations financières (connaissance et optimisation des coûts, ingénierie financière, souplesse budgétaire).

Les critères opérationnels pris en compte sont le taux de disponibilité technique opérationnelle recherché et acceptable, la fourchette d'activité, l'emploi (OPEX - métropole - entraînement), la visibilité temporelle des besoins...

La recherche du bon mode de contractualisation est menée sous contrainte de préservation d'une expertise étatique, de maîtrise de la complexité contractuelle, et d'appréciation du degré d'urgence.

**Les achats de rechanges spécifiques (dédiés à un seul matériel) ou transverses (répondant à des besoins multi-parcs) constituent un cas particulier.**

Les besoins transverses, jusqu'à présent, étaient traités principalement par « familles d'approvisionnements » (joints, roulements, électronique, etc.) et par des achats annuels en quantité fixe.

Pour améliorer la couverture et la souplesse des marchés, la SIMMT a initié deux démarches qui doivent porter leurs fruits à partir de 2012 :

- ▶ La contractualisation de **marchés d'achats de rechanges pluriannuels à bons de commande**, pour les « familles d'approvisionnements » qui le permettent, c'est-à-dire pour lesquelles existent des besoins d'achats assez réguliers, comme les joints, les roulements, les outillages, etc. Ce n'est pas toujours envisageable. En électronique par exemple, l'achat en quantité fixe de stocks pour 2-3 ans seulement reste pertinent du fait de l'obsolescence rapide des références.
- ▶ Un marché d'achats de **pièces de rechanges commerciales de type « automobile » par carte « achat »**, pour faire bénéficier le SMITer (service de la maintenance industrielle terrestre) de la réactivité locale des distributeurs de rechanges automobile, en complément des achats programmés au niveau central.

<sup>1</sup> UGAP : union des groupements d'achats publics.

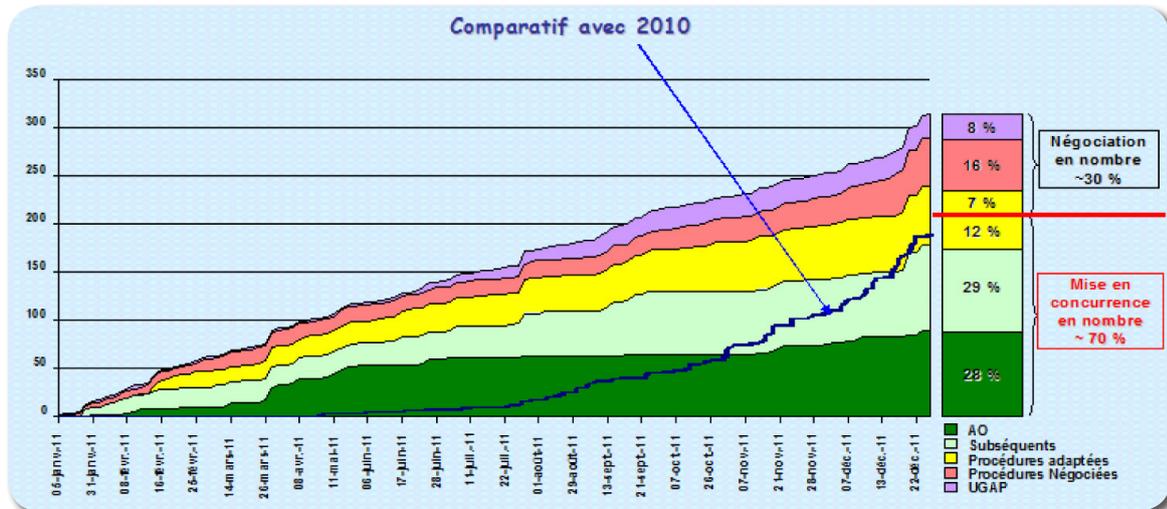
## VOLUME DE L'ACTIVITÉ CONTRACTUELLE, DÉLAIS ASSOCIÉS.

La SIMMT a notifié en 2011 plus de 300 marchés, et plus de 70 Actes contractuels modifiant un marché (ACMM).

Pour la première fois depuis de nombreuses années, les notifications ont été réparties régulièrement tout au long de l'année au lieu d'être massivement concentrées en

novembre et décembre. Cela reflète une amélioration dans la fluidité du travail de contractualisation au sein des équipes de maintenance intégrée, et surtout une meilleure anticipation des expressions de besoins.

### CONTRACTUALISATION 2011 : 313 MARCHÉS & 75 ACMM.

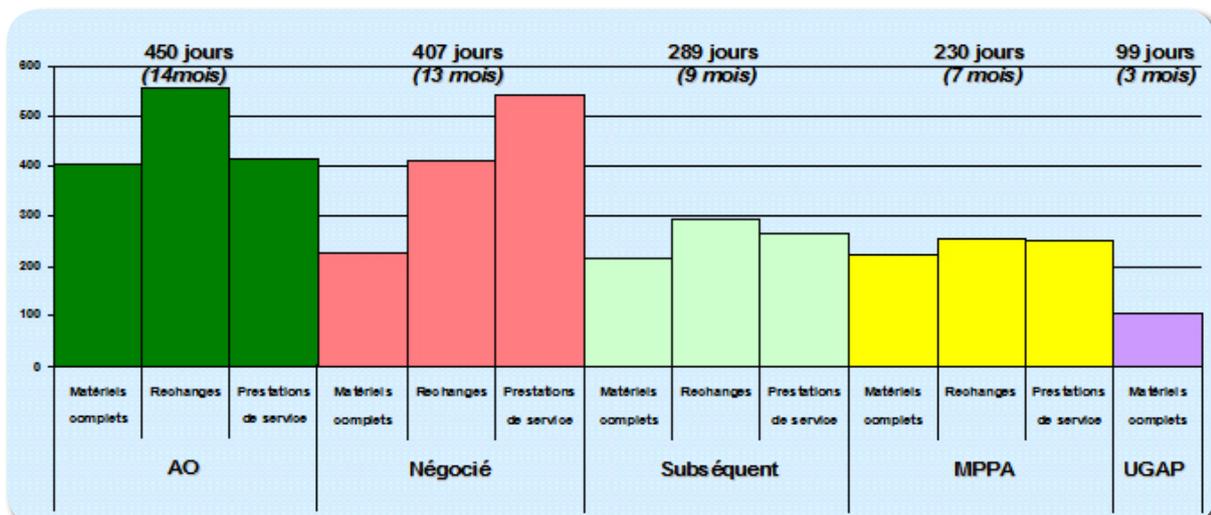


Le délai moyen de la contractualisation de la fiche d'expression de besoins à la notification a été maintenu à 11 mois, avec toujours une grande diversité de délais selon les cas particuliers (objet du marché, procédure d'achat, etc.).

Ainsi, il faut compter 7 mois, en moyenne, pour acheter un matériel complet en procédure adaptée (moins de 125 000€ HT) ou négociée, et 18 mois en moyenne pour un marché de MCO.

### DÉLAI MOYEN DE CONTRACTUALISATION

GLOBALEMENT STABLE ~ 11 MOIS DE L'EXPRESSION DE BESOIN À LA NOTIFICATION.



## LA RÉPARTITION DU NOMBRE DE MARCHÉS NOTIFIÉS PAR PROCÉDURES ET TYPES DE MARCHÉS.

La répartition entre les types de procédures contractuelles (avec ou sans mise en concurrence), la forme des marchés (quantité fixe pour répondre à un besoin ponctuel, à bon de commande ou à tranches pour répondre à un besoin pluriannuel) reste stable.

### Procédures avec mise en concurrence.

2/3 des procédures sont passées avec mise en concurrence, principalement pour acheter des rechanges commerciaux et des matériels complets « standards ». Le tiers des marchés restants sont négociés sans mise en concurrence pour des besoins de rechanges spécifiques à un matériel, ou des besoins de prestations de MCO en accord avec la politique de globalisation des achats par parcs, via un seul maître d'œuvre industriel.

### Forme des marchés.

2/3 des marchés sont à quantité fixe et un tiers sont pluriannuels (à tranches et/ou à bons de commande).

## LES PRINCIPAUX MARCHÉS EN 2011.

L'activité d'achat « matériel complet et prestations » a donné lieu à la notification de 127 marchés en 2011.

Pour le matériel complet, on peut noter :

- de l'armement petit calibre, du pistolet GLOCK 17 au lance-grenade, en passant par les fusils d'assaut Heckler et Koch, SIG, Colt, le fusil cal 12 BENELLI ou le fusil de tireur d'élite SAKO en cal 338 ;
- des véhicules, de la moto à l'autocar, en passant par les véhicules 4X4 et toutes sortes d'utilitaires ;
- du matériel pour nos outils de production, de l'outillage aux enceintes à air sec, en passant par des stockeurs dynamiques et des machines à nettoyer les sols ;
- de matériel divers pour nos forces comme des lots de fouilles opérationnelles, des hauts parleurs de forte puissance, des appareils de communication, des abris modulaires, des motopompes transportables...

Au titre des prestations contractualisées en 2011, nous pouvons citer le marché de démantèlement des SUMB (camions SIMCA UNIC MARMON BOCQUET) et surtout, l'accord cadre et le premier marché subséquent de démantèlement. Cet outil contractuel permettra aux armées d'éliminer les parcs de matériels terrestres retirés du service relevant de leur responsabilité.

Les achats de rechanges, transverses et spécifiques ont concerné 184 marchés en 2011.

Parmi ceux-ci, on distingue environ 90 marchés subséquents issus des accords cadres électricité, électronique, quincaillerie, blindé-génie, matériel nautique, outillage, joints d'étanchéité, et roulements.

Au titre des marchés et avenants pour du matériel spécifique, on trouve les rechanges des brouilleurs THALES, ARINC et COFFREXPORT, du matériel de parachutage, le soutien des SOUVIM, des rechanges BAUMIER, WABCO... et bien sûr, les marchés, avenants ou affermisements de tranches de soutien des véhicules PANHARD et NEXTER.

Les activités de maintenance et prestations ont représenté, en 2011, 93 marchés, dont :

- MARTHA (soutien du système de maillage antiaérien des radars tactiques pour la lutte contre les hélicoptères et les aéronefs à voilure fixe), marché de 6 ans pour 105 M€ ;
- ATLAS (automatisation des tirs et de liaison de l'artillerie sol), marché de 6 ans pour 29 M€ ;
- l'affermissement de la tranche conditionnelle n°4 du marché de soutien des poids lourds de marque RENAULT TRUCKS, qui a permis, d'une part, d'introduire de nouvelles prestations par le recours forfaitaire aux concessions du réseau RENAULT TRUCKS, tout en simplifiant le cahier des clauses du contrat, et d'autre part, de rééquilibrer financièrement ce marché ;
- le MCO des engins de franchissement de l'avant, marché de 10 ans pour un montant de 25 M€.

On peut ajouter de nombreux marchés et avenants pour les systèmes de boucle locale radio, le système de communication TETRAPOL, les véhicules SCANIA, les bancs de test d'infrastructure DIADEME 1<sup>re</sup> et 2<sup>e</sup> génération, ainsi que les marchés d'entretien et de nettoyage de nos installations industrielles et les marchés de traitement de déchets industriels.

Trois marchés d'étude sont en cours de réalisation et devraient permettre à la SIMMT d'approfondir son expertise interne :

- l'étude des impacts de la mise en œuvre de la maintenance prédictive sur l'organisation du MCO terrestre,
- l'étude sur la création et la mise en œuvre de nouveaux indicateurs et outils permettant de déterminer et mesurer la disponibilité des matériels de l'armée de Terre,
- la rédaction d'un recueil de clauses contractuelles dans le cadre de la recherche de flexibilité budgétaire dans les marchés de MCO.

Enfin, il convient d'ajouter à cette liste quelques marchés passés en urgence opérationnelle (KIT RPG net pour VBCI, rechanges pour camions avec cabine blindée, etc.).

L'année 2012 sera tout aussi chargée et devrait voir la notification de marchés importants, comme le MCO du SIM@T, le soutien du CAESAR, le marché d'approvisionnement des piles, pneus et batteries, ...

## À LA RENCONTRE DE LA CARTE « ACHAT », OUTIL DE PERFORMANCE.

Aux côtés du SIM@T modernisé, socle du système d'information du maintien en condition opérationnelle terrestre, s'impose la carte « achat », processus d'achat modernisé. SIM@T trouve avec elle une alliée qui intervient en relais, en complément ou encore de façon tout à fait autonome dans la chaîne d'approvisionnement. C'est un système automatisé qui se révèle être un outil efficace pour la satisfaction du besoin, le traitement des dépenses et le contrôle qui en découle.

### QUELQUES FREINS PSYCHOLOGIQUES... MAIS DES UTILISATEURS CONQUIS.

Mise en place début 2010, la carte « achat » a suscité beaucoup d'interrogations voire quelques scepticismes. Projet ambitieux avec un déploiement simultané sur 7 marchés de fournitures industrielles (niveau 3) et un périmètre initial d'achats de proximité portant sur la maintenance curative des équipements techniques (niveau 1), la carte « achat » a obtenu l'adhésion quasi immédiate des utilisateurs qui ont tout de suite compris l'intérêt de ce nouvel outil. Le porteur de carte (proposé par le chef de corps et désigné par l'ordonnateur pour engager le pouvoir adjudicateur) est un acteur essentiel qu'il convient d'encadrer et d'accompagner en permanence. La délégation de passation de bons de commande qui lui est accordée lui permet de satisfaire rapidement ses besoins, à partir de cartes sécurisées, par la mise en place de plafonds et le référencement de fournisseurs validé au niveau central.

Les remises des cartes se font en main propre aux titulaires, de façon hebdomadaire, et font l'objet d'une demi-journée de formation qui se déroule dans les locaux de la SIMMT. La prise en compte des responsabilités qui leur incombent est pour eux une véritable preuve de confiance qu'ils s'attachent à ne pas trahir.

La mise en œuvre du processus se déroule en toute transparence pour les utilisateurs. Seule la transmission de l'attestation de service fait reste à leur charge.

Par ailleurs, le processus de paiement automatisé se déclenche.

### LA FACTURATION SIMPLIFIÉE.

La mise en place de la carte « achat » supprime la lourdeur du processus des achats traditionnels, notamment lorsque les frais de gestion sont supérieurs au montant de la commande. Ainsi pour le fournisseur, mais aussi pour l'ordonnateur, le recours à la carte « achat » est synonyme d'économie de gestion.

Le fournisseur qui accepte le paiement par carte bancaire s'engage à demander un numéro d'autorisation à la banque émettrice des cartes par l'intermédiaire d'un serveur. Ce numéro d'autorisation représente alors une garantie de

paiement à l'issue de la livraison ou de la réalisation des prestations. Ce dispositif lui permet d'être payé par la banque dans un délai approximatif de 4 jours au lieu des 30 jours de délai de paiement habituel et de disposer en conséquence d'une meilleure trésorerie. Par ailleurs, il met fin aux relances de paiement et aux litiges de facturation.

L'administration considère que le coût de traitement d'une commande s'élève à environ 100 euros, de la commande jusqu'au paiement. La suppression du traitement de la commande au niveau central d'une part et le traitement de l'ensemble des transactions carte « achat » à partir d'une seule facture mensuelle d'autre part, matérialisée par le relevé d'opérations de la banque, représente une économie de temps et d'argent. À titre d'exemple, les 7 500 transactions passées en 2011 auraient donné lieu au traitement d'autant de bons de commande, soit 15 000 actes (engagement juridique + traitement de la facture) dont 4 356 bons de commande inférieurs à 500 euros.

L'automatisation du paiement des fournisseurs par la banque est une avancée considérable qui améliore les relations fournisseurs, en réduisant notablement les délais de paiement. De ce fait, le management des fournisseurs s'avère plus aisé et ces derniers se concentrent alors, de façon plus nette, sur les performances à atteindre dans le cadre du marché.

L'outil carte « achat » apparaît ainsi comme un levier de contrôle.

### UN PROCESSUS MAÎTRISÉ ET UN CONTRÔLE PERMANENT.

Le contrôle s'effectue depuis le niveau central à partir des éléments issus des restitutions bancaires. Ces éléments sont des outils d'analyse qui assure a posteriori le contrôle rigoureux de la politique d'achat de l'administration et le contrôle des dépenses qui y sont liées.

La perte du contrôle des achats et des dépenses est une idée reçue qu'il convient d'oublier. Il y a vraisemblablement bien plus de rigueur dans le contrôle des achats par la carte « achat » que dans les achats traditionnels.

Les transactions passées sont visibles instantanément sur le site Internet de la BNP Paribas.

Tout non respect de procédure entraîne la désactivation immédiate de la carte du porteur. Les périmètres d'achat autorisés sont présentés et commentés régulièrement aux porteurs.

Quant au contrôle des dépenses, le porteur ne peut pas dépasser le plafond de son profil de carte. Il est obligé de s'adresser au niveau central pour obtenir un relèvement de plafond, qui ne sera accordé que par le responsable technique qui gère l'imputation budgétaire du marché ou la gestion du parc.

C'est un système qui s'adapte à des usages divers : fournitures ou prestations. Il permet de maintenir la disponibilité technique opérationnelle dans des délais optimums et se prête bien à la maintenance curative des véhicules. L'expérimentation sur le marché de soutien des

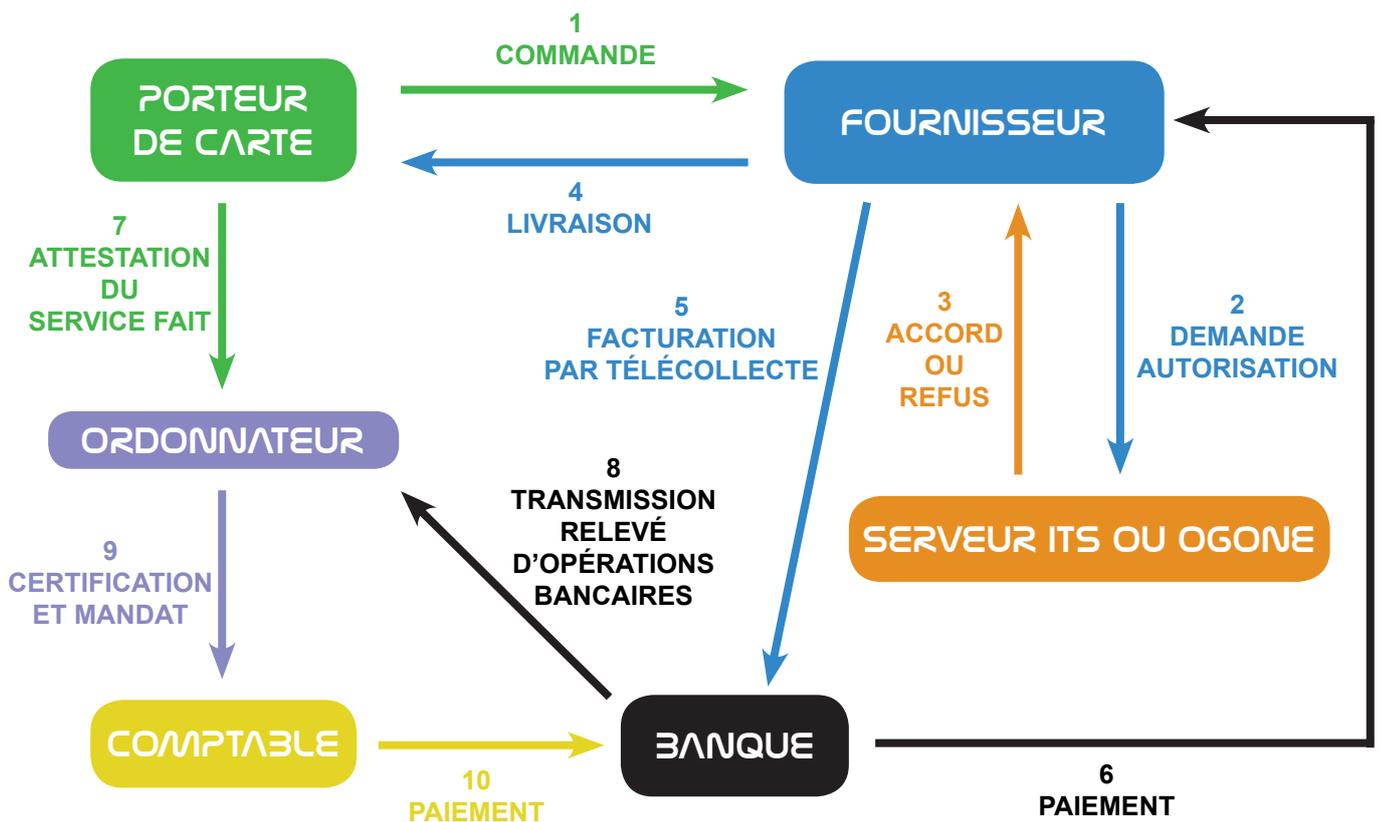
véhicules IVECO est prometteuse.

Il reste néanmoins à franchir une étape importante : la disparition de la facturation papier. Le projet carte « achat » serait ainsi optimal avec la dématérialisation des factures, aussi bien celles adressées par les fournisseurs, que celles représentées par les relevés d'opérations de la banque.

Les fournisseurs sont en effet tenus pour l'instant de transmettre à l'issue de chaque transaction une facture papier, en dépit de la facturation par télécollecte, compte tenu de l'obligation fiscale en vigueur. Néanmoins, une disposition est en cours pour procéder à la dématérialisation des relevés d'opérations bancaires qui seront bientôt intégrés directement dans le système comptable CHORUS. La SIMMT devrait être concernée d'ici la fin du 1<sup>er</sup> semestre 2012.

La carte « achat » est un donc un système très prometteur sur le plan opérationnel, mais surtout elle a permis d'absorber la forte réduction des effectifs de la fonction achat, sans perte de réactivité au profit des forces.

#### LA CARTE « ACHAT » EN 10 ÉTAPES



- 1 – Le porteur passe une commande avec sa carte (n° et date de validité, en ligne ou par fax) ou effectue un achat de proximité TPE (terminal de paiement électronique).
- 2 – Le fournisseur demande une autorisation au serveur assurant l'interface entre lui et la banque.
- 3 – Le serveur vérifie les paramètres de la carte (plafonds, validité) et adresse une acceptation ou un refus.
- 4 – Le fournisseur exécute le marché (livraison des fournitures ou réalisation des prestations).
- 5 – Le fournisseur transmet les données de facturation à la banque par télécollecte.
- 6 – La banque règle le fournisseur.
- 7 – Le porteur adresse les attestations de service à l'ordonnateur.
- 8 – La banque regroupe l'ensemble des télécollectes du mois et transmet le relevé d'opérations à l'ordonnateur.
- 9 – L'ordonnateur procède au mandat mensuel.
- 10 – L'agent comptable paie la banque.

# LE PROGRAMME SCORPION : UN ENJEU DE MAINTENANCE MAJEUR.

Ingénieur commercial technique Philippe LECLERC,  
Division des Parcs, officier de soutien SCORPION.

SCORPION est un programme structurant pour l'armée de Terre qui répond à une des grandes priorités du Livre blanc : la remise à niveau des moyens des forces terrestres.

## UN PROGRAMME MAJEUR POUR L'ARMÉE DE TERRE.

Le programme SCORPION a pour objectif d'assurer progressivement le renouvellement des moyens du combat de contact des forces terrestres françaises de manière cohérente et d'optimiser, sur les plans opérationnel, technique et financier.

En raison de la complexité de cette opération, du nombre de matériels concernés et afin de limiter les risques calendaires, le programme a été érigé en programme par étapes, dont la première a été lancée en février 2010 au stade d'élaboration, avec pour objectif de passer au stade de réalisation en 2013.

Concrètement, l'étape 1 du programme SCORPION se traduit par la livraison de près d'un millier de Véhicules blindés multi-rôles (VBMR) destinés à remplacer les VAB, d'environ 70 Engins blindés de reconnaissances (EBRC) destinés à remplacer l'AMXC 10-RC et les ERC-90, par la rénovation de chars LECLERC et par la réalisation d'un système d'information unique SICS en remplacement d'une partie de ceux actuellement en service (SIR, SITEL, SIT).

## LA MAÎTRISE DE L'EMPREINTE LOGISTIQUE.

L'objectif d'état-major du programme SCORPION a mis l'accent sur 5 grands axes d'amélioration :

- ▶ produire les justes effets,
- ▶ limiter les phases de contact violent dans le temps, l'espace et le volume des forces engagées,
- ▶ accroître la survivabilité des forces,
- ▶ maîtriser l'empreinte logistique,
- ▶ améliorer la mobilité stratégique et opérative.

Le rôle de la SIMMT est de donner corps au quatrième axe : la maîtrise de l'empreinte logistique.

Cette dernière peut se définir comme l'ensemble des ressources (humaines, matérielles, opérationnelles, informationnelles et financières) nécessaires au soutien en service des systèmes d'armes en temps de paix et en opérations extérieures.

Ainsi, pour SCORPION, cet enjeu majeur consiste à prendre en compte, dès la conception, le coût global (acquisition et soutien), afin de maîtriser dans la durée l'ensemble des coûts (cf. graphique ci-après).

## UN ENJEU MAJEUR POUR LA SIMMT.

La SIMMT s'est complètement investie dès le début du programme pour relever ce défi et gagner ce combat sur les coûts. Dès le stade d'orientation, elle a participé aux divers groupes de travail qui ont été mis en place par l'EMAT ou la DGA afin de déterminer les leviers qui permettront de réduire l'empreinte logistique.

Au stade actuel du programme, le besoin opérationnel

est finalisé dans la Fiche de caractéristiques militaires de référence (FCMR). De même, sont précisés la stratégie d'acquisition, les spécifications techniques, les conditions de faisabilité, les délais de réalisation, les modalités de qualification, et les modalités de maintien en condition opérationnelle.

L'organisation mise en place à la SIMMT favorise la communication et le travail de manière plus intégrée ; elle se prolongera tout au long de la vie du programme.

## FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS.

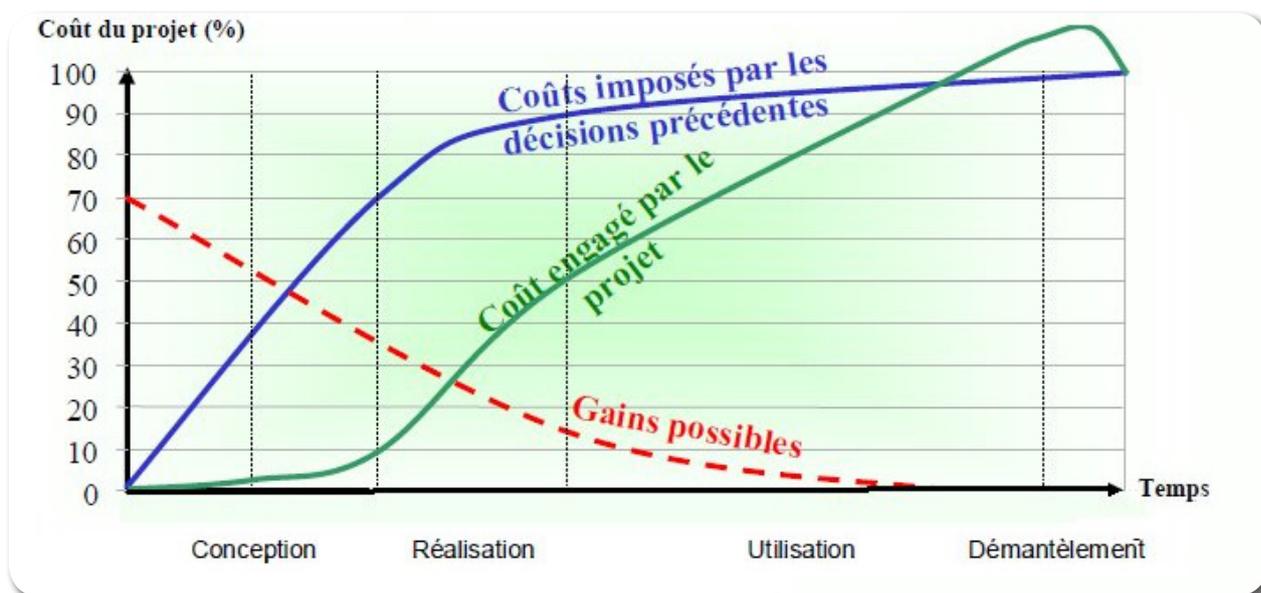
Les équipes de la SIMMT sont guidées dans leur démarche par l'application de quelques principes fondamentaux. Ils sont résumés dans la stratégie générique de soutien en service, laquelle est basée sur 5 principes structurants pour son acquisition et son pilotage :

- le 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 d'opération ;
- la politique de soutien doit être organisée principalement autour des segments « parcs ou capacités » afin de mieux répondre aux besoins et à la mesure de disponibilité des forces engageables en opérations, plutôt que par segments « technologies » ;
- la maintenance en opérations se doit d'être réalisée prioritairement par des moyens militaires entraînés ;
- le maintien d'une capacité étatique minimale en compétences techniques de bon niveau sur certains segments technologiques, afin de garantir le soutien des matériels en opération et de posséder une expertise technique approfondie ;
- 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.

La démarche entreprise pour le programme SCORPION est ambitieuse et complexe. Elle demande un fort investissement de l'ensemble des acteurs. Aujourd'hui, il ne suffit pas de livrer un matériel aux forces, il faut pouvoir le soutenir avec des coûts maîtrisables.

La démarche entreprise par la SIMMT (en concertation étroite avec l'EMAT, la STAT et la DGA) s'inscrit dans une démarche de progrès, tournée vers la préparation de l'avenir. Le planning de SCORPION s'étend jusqu'aux années 2026. Il sera donc nécessaire d'entretenir une dynamique innovante et de pouvoir s'adapter aux évolutions techniques, économiques et opérationnelles pour toujours remplir au mieux notre mission.

## MAÎTRISE DE L'EMPREINTE LOGISTIQUE



### Composition permanente de l'équipe SCORPION :

Responsable du soutien en service SCORPION : ingénieur commercial technique Philippe LECLERC,  
Officier de soutien du parc blindés combat débarqué : lieutenant-colonel Arnaud DESBOIS,  
Officier de soutien du parc blindés combat embarqué : ingénieur en chef de l'armement Franck TRIVAUDEY,  
Officier de pilotage du soutien LECLERC : lieutenant-colonel Laurent KUNTZMANN,  
Officier de soutien SICS : commandant Éric RIGONI.

# SCORPION™

Gagner la bataille du contact



©SIRPA TERRE