



JOËL BARRE (74) *délégué général pour l'armement*

LA DGA, UNE RECONNAISSANCE INTERNATIONALE

À la confluence du monde industriel et du monde opérationnel militaire, grâce à sa maîtrise technique, la Direction générale de l'armement dispose de compétences et de moyens uniques pour réaliser ses trois missions fondamentales : l'équipement des forces armées, la préparation du futur des systèmes de défense et la promotion des exportations d'armement. Un modèle original et efficace, qui s'exporte et exporte.



Les sous-marins français s'exportent en Inde, au Brésil et en Australie.

LA DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ARMEMENT, maîtrise d'ouvrage forte et experte, investit 11 milliards d'euros chaque année pour l'équipement des forces. Elle prépare les futurs systèmes en « captant » l'innovation et en finançant la R & T (750 M€ par an). Cela irrigue des grands groupes, mais aussi des PME, des laboratoires et des écoles, dont Polytechnique. Pour garantir à long terme des capacités industrielles clés propres à assurer l'autonomie stratégique du pays, la DGA veille à la pérennité et à la compétitivité du tissu économique et industriel et participe à la gouvernance de nombreuses entreprises de défense.

UN MODÈLE RECONNU ET COPIÉ

Ce modèle original qui regroupe au sein d'une même structure les missions de conduite de programmes, de préparation de l'avenir et de développement international est perçu par nos partenaires comme un facteur essentiel de cohérence des actions de l'État, permettant de conduire une politique d'armement souveraine.

La DGA a inspiré un certain nombre de pays qui ont fait le choix de créer une structure reprenant ses trois missions essentielles, qui interagissent fortement entre elles.

Ainsi, l'agence d'acquisition sud-africaine Armscor, qui gère les acquisitions des équipements pour les forces, qualifie les matériels développés selon ses directives, investit dans la R & T et veille à la souveraineté sud-africaine de l'industrie de défense.

UN EXEMPLE POUR L'ESPAGNE

L'Espagne, où le concept interarmées est moins développé qu'en France, considère la DGA comme un modèle à suivre. Un transfert de la gestion de l'ensemble des programmes d'armement, antérieurement conduits par les armées, vers la DGAM (Direction générale de l'armement et du matériel, chargée des programmes, de la R & D et de la tutelle de l'industrie) a été progressivement opéré, mais de manière encore partielle à ce jour.

REPÈRES

Force d'ingénierie, la DGA met en œuvre des compétences très variées, en termes de spécialités et de moyens d'essais avec 50 métiers, 5 000 ingénieurs (sur 9 600 personnes) et 6 millions d'heures d'essais par an, réalisés dans 9 centres d'essais implantés sur 14 sites géographiques.

Elle s'est fait présenter l'organisation de la DGA à plusieurs reprises et s'en est ainsi inspiré pour son modèle d'organisation.

LA FORCE DE LA DGA RÉSIDE DANS SES INGÉNIEURS

La DGA est, pour sa part, connue et même reconnue à l'étranger, pour son savoir-faire unique dans la conduite des programmes complexes. « Notre DGA, avec ses ingénieurs de talent, que je salue, nous est enviée par nos partenaires » a précisé le Président Macron lors de ses vœux aux armées.

Dotée d'une forte culture technique, la diversité et la complémentarité de ses missions lui permettent, par ailleurs, de valoriser des parcours professionnels de haut niveau pour ses personnels.

La DGA fonde son action sur ses compétences en matière d'acquisition et d'innovation dans l'ensemble des disciplines impliquées dans les systèmes de défense modernes et la conduite des programmes de haute technologie. Elle dispose également de liens étroits avec les forces armées et les états-majors, qui lui permettent d'aider à la définition du besoin opérationnel, de mieux spécifier les matériels, de les qualifier dans des environnements représentatifs, et de maîtriser leur évolution tout au long de leur cycle de vie.

UNE EXCELLENCE QUI S'EXPORTE

Le haut niveau d'expertise démontré par la DGA contribue ainsi à la réputation de crédibilité et d'excellence de l'État français dans le management de programmes d'armement majeurs et complexes.

Cette excellente réputation explique la demande croissante, de la part des pays acquéreurs d'équipements de défense, d'un accompagnement étatique français.

Les prospects et contrats récents s'accompagnent désormais souvent d'une demande de soutien important du client par le ministère. Cet accompagnement est même souvent une condition *sine qua non* pour plusieurs clients majeurs qui ne disposent pas en interne de la structure ou de l'expertise nécessaires pour traiter tous les aspects. Ces clients recherchent notamment un soutien

technique, opérationnel ou programmatique dans le cadre de la mise en œuvre de leurs programmes d'armement de grande ampleur. Ils témoignent leur intérêt pour une forme d'assistance à maîtrise d'ouvrage capable de leur garantir un excellent niveau de prestation.

Cette intervention de la DGA peut couvrir tout le spectre des compétences sollicitées sur les programmes nationaux : partage d'expérience étatique sur la conduite de programme, aide à la définition du besoin, réalisation d'essais et campagnes de qualification des matériels dans des centres de la DGA, et assurance officielle de la qualité.

LA FORCE DE L'ENGAGEMENT GOUVERNEMENTAL

Dans ce contexte, un partenariat étatique avec un soutien accru du ministère des Armées et plus spécifiquement de la DGA (accompagnement du programme d'armement) et des états-majors (notamment la formation opérationnelle associée aux nouveaux matériels) s'est révélé être un fort facteur d'attractivité des offres nationales à l'export, dans un contexte très concurrentiel (offres à bas prix de nouveaux entrants notamment).

À titre d'exemple, la coopération proposée dans le cadre de la relation intergouvernementale impliquant la DGA a constitué l'un des atouts forts de l'offre française

retenue par l'Australie pour ses futurs sous-marins.

Ainsi, au-delà des performances de notre industrie de défense et de la qualité de nos matériels, l'engagement gouvernemental fort a permis d'obtenir des contrats d'exportation de systèmes d'armes emblématiques.

Ces contrats concernent notamment les premières ventes à l'export du Rafale, dont 96 appareils ont été vendus à l'Égypte, au Qatar et à l'Inde depuis 2015.

Ce soutien aux exportations est essentiel à l'industrie française d'armement, qui emploie de l'ordre de 200 000 salariés, réalise près de 30 % de son chiffre d'affaires à l'export et contribue positivement à la balance commerciale de notre pays, pour rester compétitive et gagner des marchés.

Enfin, dans une période où l'Europe de la défense prend une nouvelle dimension, la France se doit de jouer un rôle moteur. La DGA, forte des nombreux partenariats et coopérations qu'elle a établis, prend toute sa part dans le renforcement d'une coopération européenne pour la recherche et le développement de technologies, pour le développement de capacités et pour une consolidation industrielle dans le domaine de la défense.

La DGA est donc résolument ouverte vers l'international, où son efficacité et ses compétences techniques et managériales sont connues et appréciées. ■

« La DGA est résolument ouverte vers l'international »



Le Rafale, exporté en Inde, Égypte et Qatar.