

Quickclass : Le processus d'acquisition d'armement

Le processus d'acquisition d'armement des armées françaises implique plusieurs acteurs clés, notamment les forces armées (Armée de l'air et de l'espace, Marine nationale, Armée de Terre), l'agence d'acquisition (DGA), et les industriels tels que Thales, Naval Group, MBDA. Le processus d'acquisition est une séquence structurée d'étapes visant à fournir des systèmes de défense en réponse à des besoins opérationnels spécifiés.

Etude de cas :

L'étude porte sur l'acquisition de véhicules logistiques blindés en réponse à la vulnérabilité des armées face à la croissance d'engins explosifs improvisés (EEI/IED) lors d'opérations extérieures. La DGA a été sollicitée pour répondre à cette lacune opérationnelle, conduisant à une Décision de Lancement de Programme (DLP).

Le processus comprend plusieurs phases clés :

- **Initialisation du besoin** : Identification d'une lacune opérationnelle, en l'occurrence, les attaques aux EID sur les convois logistiques.
- **Phase de préparation** : Détermination du besoin de blinder les cabines des camions pour protéger les soldats. Sélection de l'industriel via un appel d'offres, conclusion d'un contrat pour la réalisation du blindage.
- **Phase de développement de production** : Après l'analyse du design initial, abandon du projet de blindage des véhicules existants. Adoption d'un nouveau design transformant des véhicules déjà blindés en camions logistiques. Adaptation de l'outil de production de l'industriel et lancement en production.
- **Phase de mise en service et de soutien** : Évaluations opérationnelles par les forces armées pour s'assurer que les véhicules répondent aux exigences. Organisation préalable du soutien et de la maintenance.

Conclusion : Le véhicule blindé a rempli sa mission avec succès sur le théâtre d'opération.

Le processus d'acquisition d'armement se structure en trois grandes phases opérationnelles :

Phase de Préparation :

- o **Compréhension du besoin** : Cette étape initiale implique la capture et le développement des exigences, ainsi que la spécification technique des besoins.

- **Sélection de l'industriel et contractualisation** : À travers un appel d'offres, l'agence d'acquisition choisit l'industriel en fonction de divers critères (proposition technique, management, processus qualité...). Les critères de sélection varient en fonction de la complexité du programme, il n'existe pas de grille d'évaluation générique.

Focus sur la notion de spécification :

Scenario opérationnel → Exigence opérationnelle → Exigence fonctionnelle → Spécification techniques.

Focus sur le processus de sélection des industriels :

- **Évolution en fonction de la complexité** : Les critères d'évaluation varient en fonction de la complexité du programme.
- **BAFO (Best and Final Offer)** : Les derniers industriels en lice présentent leur meilleure et dernière offre.

Phase de Réalisation (ou Engineering & Manufacturing phase)

L'industriel sélectionné entreprend le design du système, suivi de la qualification, de l'industrialisation, et de l'acceptation.

- **Design du système** : Documentation validée pour progresser vers la prochaine étape.
- **Qualification** : Correspondance avec les exigences, éventuelle production de prototypes. Validation du **dossier de définition** (nouveau document de référence pour la production)
- **Industrialisation** : Mise en place et vérification de l'appareil de production de l'industriel.
- **Acceptation** : Après avoir effectué des contrôles chez l'industriel (FAT) et sur site (SAT), l'agence d'acquisition accepte les systèmes produits. L'acceptation sanctionne le transfert de propriété.

Phase d'Utilisation (Operations & Support Phase) :

Cette phase post-production implique les évaluations opérationnelles, le maintien en conditions opérationnelles, et éventuellement le retrait de service.

- **Évaluations opérationnelles** : Vérification que le produit répond aux exigences/besoins opérationnels.
- **Maintien en conditions opérationnelles** : Assurer le bon fonctionnement, prévoir mises à jour et évolutions.
- **Retrait de service** : Contrats spécifiques pour la (re)vente, le démantèlement, etc.

Les Risques liés au Management de Programme :

- *Chef de Projet - Coûts, Performances, Délais, Innovation* : Le chef de projet est responsable de multiples facettes, incluant les coûts, les performances, les délais, et l'innovation.
- *Dilemme entre Spécifications Ambitieuses et Réalistes* : Trouver l'équilibre entre des spécifications ambitieuses pour l'avenir et des spécifications réalistes pour l'efficacité immédiate est un défi clé.
- *Anticipation des Technologies (Informatique, Électronique)* : Les avancées technologiques, en particulier dans les domaines de l'informatique et de l'électronique, évoluent rapidement. L'anticipation de ces changements est cruciale.
- *Mutation des Menaces* : Les changements dans le paysage des menaces nécessitent une adaptation constante pour répondre aux nouvelles exigences de sécurité.
- *Coût du Maintien en Conditions Opérationnelles* : Le maintien en conditions opérationnelles représente une part significative des coûts tout au long de la vie du système.

Commentaires sur des opérations d'armement françaises et sur les états d'avancement des programmes français chaque année.

(A noter : La recherche d'économies, selon la Cour des Comptes, peut significativement réduire le nombre d'équipements achetés en réduisant de 30 à 40% le coût total d'un programme.)

