

DCI : actions communes de défense et de diplomatie



Outil de la politique d'exportation d'armement et porteur de l'image des armées, Défense Conseil International (DCI) contribue à l'influence de la France par le partage de savoir-faire, la garantie de qualité et la création de relations durables avec les pays clients.

Son président-directeur général Jean-Michel Palagos l'a expliqué au cours d'une conférence-débat organisée, le 11 juin 2014 à Paris, par l'Association des auditeurs jeunes de l'Institut des hautes études de défense nationale.

La stratégie. Outre son droit de veto au Conseil de sécurité de l'ONU, la France occupe une place à part parmi la communauté internationale par son indépendance historique des blocs et des courants de pensée dominants : guerre du Golfe (1991), non-intervention en Irak (2003), engagement au Mali (2013). Son courage, souligne Jean-Michel Palagos, la fait respecter dans le monde, car elle est venue secourir certains pays sans rien demander en retour, notamment en ce qui concerne la situation en Syrie, au Liban et dans la bande sahélo-saharienne. Le Koweït n'a pas oublié que DCI est la seule entreprise occidentale à ne pas avoir quitté le pays en 1990, lors de son invasion par l'armée irakienne. Depuis la construction de frégates *Sawari* pour l'Arabie Saoudite dans les années 1980 puis

la formation à la souveraineté en mer des États voisins (Qatar et Émirats arabes unis), la France a implanté une base de défense navale, aérienne et terrestre à Abou Dhabi en 2009 pour sécuriser ses approvisionnements pétroliers et gaziers. La mer Rouge, autrefois sous influence de la Grande Bretagne, passe sous celle de la France. Par ailleurs, les forces armées françaises, qui ont réussi leur retrait d'Afghanistan, sont devenues les meilleures d'Europe, car capables de remplir la totalité des missions pour installer la paix et combattre le terrorisme. DCI fait payer ses prestations par les États demandeurs. La Direction de la coopération de sécurité et de défense du ministère des Affaires étrangères lui sous-traite les transferts de formation dans les pays en développement. Outre les pays arabes, DCI prospecte en Malaisie, Amérique du Sud et Afrique. Les pays de la corne de l'Afrique bénéficient d'une croissance économique grâce aux cultures vivrières et au pétrole offshore, mais ressentent un besoin de sécurité, notamment contre la piraterie maritime. Toutefois, tout transfert de savoir-faire militaire doit recevoir au préalable le feu vert de la Commission interministérielle pour l'étude des exportations de matériels de guerre. Celle-ci examine les dossiers au cas par cas, selon la technologie à transférer et les risques concernant le pays demandeur. Auparavant, pour éviter toute imprudence, DCI s'informe auprès de la Direction des affaires stratégiques du ministère de la Défense sur la portée stratégique et le contenu technique du projet demandé. Ainsi, DCI-NAVCO va assurer la formation opérationnelle des équipages des bâtiments russes de projection et de commandement *Vladivostok* et *Sébastopol*, en construction au chantier naval de Saint-Nazaire.

La méthode. DCI-DESCO apporte conseils et qualifications tout au long du cycle de vie d'un équipement, sauf sa fourniture initiale qui incombe à l'industriel. Ce dernier suit une logique de recherche, développement et performance d'un matériel neuf et n'assure son maintien en condition opérationnelle (MCO) qu'en France. Fidèle à sa logique de service, DCI fait du MCO à la demande du client étranger. En effet, même si l'équipement n'est pas entretenu, son dysfonctionnement sera toujours imputé à l'exportateur ! Partenaire mais indépendant de tous les industriels français, DCI étudie les besoins spécifiques des états-majors étrangers, jamais identiques d'un pays à l'autre. Ils veulent l'équipement, comprendre son fonctionnement, une formation opérationnelle, une opérabilité entre systèmes d'armes et participer à des manœuvres internationales. Ainsi, DCI facilite la coordination avec le chantier naval lors de l'immobilité de longue durée d'un navire pour entretien et réparations. Il

forme notamment : équipages d'aviation légère d'une armée de Terre étrangère au vol tactique de nuit avec des jumelles à vision nocturne ; plongeurs démineurs ; Forces spéciales de montagne ; personnels de sécurité aérienne. Relais des Écoles militaires françaises, il forme des spécialistes et des élèves officiers étrangers, dont environ 1.000 sont déjà passés par Saint-Cyr, l'École navale ou l'École de l'Air avant d'entrer dans l'élite militaire de leurs pays d'origine. Par exemple, les futurs officiers de Marine, âgés de 20 ans, séjournent 7 ans en France : 2 ans immergés dans une famille à Cherbourg avec des cours de français, mathématiques et physique ; 2 ans dans un institut universitaire de technologie ; 2 ans en université ; 1 an avec une promotion de l'École Navale. Ils en ressortent bilingues et francophiles.

Le personnel. La moitié du personnel de DCI vit hors de France : militaires en fin de contrat ou retraités, personnels détachés et jeunes diplômés civils. Les spécialistes se présentent pour poursuivre leur métier de base ou pour travailler dans un pays où ils ont été affectés au cours de leur carrière militaire. Mais ils doivent présenter des compétences transférables : plongeur démineur, mécanicien de char Leclerc ou d'hélicoptère ou pilote d'avion par exemple. Le détachement de pilotes de chasse à DCI, dans la limite des contraintes opérationnelles, ne coûte rien à l'armée de l'Air et contribue à son image de marque à l'étranger. Alors que la Marine française ne déploie que des sous-marins à propulsion nucléaire, le groupe DCNS construit aussi des submersibles diesel *Scorpène* pour l'exportation, dont les équipages étrangers devront apprendre à se servir. DCI forme alors à la propulsion diesel d'anciens sous-marinières français, qui pourront aussi transférer leur savoir-faire en matière de navigation et de conduite opérationnelle. DCI recrute 250 personnes/an selon des critères stricts : avoir quitté leur armée d'origine en bons termes ; adaptation à un autre cadre de vie ; ouverture sur le monde ; être conscient que son savoir-faire contribue au rayonnement de la France. « *Il faut 42 ans (encadré) pour faire des transferts de savoir-faire* », estime le président-directeur général de DCI.

Loïc Salmon

Armements : maintien des exportateurs traditionnels et émergence de nouveaux

DGA : l'expertise technologique, avenir de l'outil de défense

Euronaval 2012 : défis maritime et industriel

Défense Conseil international (DCI) a regroupé, en 2000, quatre sociétés privées qui accompagnent les grands programmes d'exportations d'armement : COFRAS, créée en 1972 pour les forces terrestres et de gendarmerie ; NAVFCO (1980) pour les Marines ; AIRCO (1984) pour les forces aériennes ; DESCO (1990) pour la sécurisation des programmes. L'actionnariat de DCI se répartit entre : l'État français, 49,90 % ; la société Sofema (maintenance d'équipements militaires), 30 % ; Sofresa (exportation de systèmes avancés), 10 % ; Eurotradia International (conseil et service), 10 %. En 2013, DCI, qui emploie 800 personnes, a réalisé un résultat net de 20 M€ sur un chiffre d'affaires de 221 M€ avec un carnet de commandes de 339 M€. Actif dans une centaine de pays, il dispose de représentations permanentes en Arabie saoudite, aux Émirats arabes unis, au Koweït, au Qatar et à Singapour.