

Marché australien de la défense

« L'innovation au cœur de la
politique australienne de
défense »

19 décembre 2017



The background of the slide features a light gray silhouette of a soldier in full combat gear, including a helmet and carrying a rifle, positioned on the right side. To the left of the soldier is a silhouette of a military helicopter, shown in profile and facing left. The entire scene is set against a light gray background with faint, wispy cloud patterns. At the top left corner, there is a small decorative element consisting of a red square and a blue square.

De nouvelles opportunités pour l'industrie de la défense liées à l'Innovation

De nouvelles opportunités pour l'industrie de la défense liées l'Innovation

Le Livre Blanc Défense 2016 du Gouvernement Turnbull (*DWP - Defence White Paper*) a mis du temps à arriver, mais sa publication a représenté une étape importante vers une nouvelle relation entre une industrie australienne de la défense orientée vers l'exportation et ses clients (les forces armées australiennes) et partenaires (les différents services du MoD australien).

La Déclaration de Politique de l'Industrie de la Défense (*DIPS - Defence Industry Policy Statement*) qui l'accompagne représente un jalon vers une redéfinition complète de la relation entre la Défense et les entreprises qui opèrent dans l'industrie de la défense ou celles qui veulent l'intégrer.

Ceci inclut les Intégrateurs de Systèmes Principaux (Prime contractors et grands groupes de défense), les petites et moyennes entreprises (PMEs), les startups, les innovateurs et les entrepreneurs ainsi que les fournisseurs d'infrastructure et de technologies, information et communication (TIC).

L'Industrie aura une part importante à jouer dans le processus de décision relatif aux équipements de défense au travers de l'annonce de son statut de « Contributeur Fondamentale de Capacité » (*FIC - Fundamental Input to Capability*).

Qui peut en bénéficier ?

Alors qu'un montant de 195 milliards de dollars australiens de dépenses d'investissement sur les 10 prochaines années (une augmentation significative par rapport aux promesses précédentes) va rassurer les sociétés les plus importantes, ce sont les plus petites sociétés innovantes australiennes qui devraient le plus bénéficier de cette nouvelle Politique Industrielle.

Le programme national d'innovation a impacté ce Livre Blanc de manière significative. Alors que les détails restent à préciser, on parle de 230 millions de dollars australiens pour le « *Centre pour la Capacité de l'Industrie de la Défense (CDIC - Centre for Defence Industry Capability)* », de 640 millions pour un « *Pôle d'Innovation en Défense (DIH - Defence Innovation Hub)* » et de 730 millions pour le « *Fonds des Technologies de Nouvelle Génération (NGTF - Next Generation Technologies Fund)* » ce qui représente un total de 1,6 milliard de dollars australiens d'investissement sur 10 ans qui devrait en large partie bénéficier aux entreprises australiennes et aux entreprises étrangères disposées à investir ou collaborer avec des entreprises australiennes au développement de nouvelles capacités pour la défense australienne.

Ces initiatives cadrent bien avec le « *Cycle de Vie de la Capacité (CLC - Capability Life Cycle)* » dont le lancement est prévu pour le 1er avril dans le cadre de la mise en œuvre de la « *Révision des Principes Premiers (FPR - First Principles Review)* ». On peut s'attendre à ce que ceci amène une approche plus simple et rationalisée de l'acquisition de capacités, incluant de meilleures opportunités pour l'industrie d'intégrer des idées initialement non-sollicitées par les armées australiennes.

Quelle road map ?

Ce plan n'est pas sans risques.

de nouvelles structures vont voir le jour afin de redéfinir et améliorer la relation entre le MoD Australien et ses fournisseurs. Les principales interrogations de l'industries reposent sur leur mise en œuvre qui sera le point crucial.

Les entreprises de défense australienne, qui furent témoins de plusieurs années d'une croissance peu rapide, n'écartent pas la possibilité d'une mise en œuvre lente ou inefficace de la part du MoD Australien. La façon exacte dont le « *Fonds des Technologies de Nouvelle Génération* » va opérer sous l'égide du « *Groupe des Sciences et Technologies de la Défense (DSTG - Defence Science and Technology Group)* » n'est pas claire. Les « *Programmes stratégiques et prioritaires de l'industrie (SPICP - Strategic and Priority Industry Capability Programs)* » vont-ils être remplacés et si oui, par quoi ? Et le fait que la pièce finale du puzzle, le « *Plan de Construction Navale' (NSP - Naval Shipbuilding Plan)* » ne soit pas encore intégralement publiée, rend, encore, floue la lecture de la feuille de route gouvernementale par l'industrie de la défense.

Cependant, les risques et opportunités sont différents pour chaque entreprise.

Dans ce rapport nous tenterons de mettre en lumière les changements, les impacts et les questions stratégiques pour les managers d'organisations industrielles (type clusters) et les entreprises australiennes et/ou étrangères qui voudraient intégrer le secteur.

Notre opinion est que la direction prise par le gouvernement australien est prometteuse en terme d'efficience pour l'animation de la BITD locale et qu'il y a une vraie volonté de mieux tirer parti des entreprises innovantes australiennes et étrangères. Par la mise en place d'une collaboration plus intégrée entre les différents intervenants du procurement de défense, le gouvernement australien vise, *in fine*, à une augmentation capacitaire permettant aux forces australiennes d'affronter les défis technologiques du 21ème siècle.

The background of the slide features a light gray silhouette of a helicopter in flight on the left and a person wearing a hard hat on the right. The overall image is faded to serve as a backdrop for the text.

Les actions pour l'Industrie

Six thèmes principaux ressortent de cet ensemble de politiques de la Défense. Tous les acteurs du secteur devraient les prendre en compte pour leur future croissance si ils désirent opérer sur le marché australien.

Actions pour l'Industrie - 1

INNOVATION



L'écosystème d'innovation de la Défense va évoluer de manière radicale avec un soutien beaucoup plus prononcé aux startups et au monde académique afin d'encourager l'innovation.

Les sociétés capables de soutenir ce nouveau système, de s'y impliquer et s'y engager vont en bénéficier.

- Quel est votre rôle dans ce nouvel écosystème ?
- Quels avantages est-ce que votre société peut tirer d'un écosystème plus large ?

CYBERNÉTIQUE



Le Livre Blanc Défense (DWP - Defence White Paper) indique un changement clair vers de nouvelles capacités (tant en termes de personnes que de technologies) pour soutenir de nouveaux fronts pour la sécurité nationale. Toutes les composantes de l'industrie doivent comprendre ce que cette tendance signifie pour eux.

- Comment l'industrie peut-elle aider la Défense à se perfectionner ?
- Comment l'industrie peut-elle amener les talents demandés par la Défense ?
- Vers quels marchés liés à la cybernétique les acteurs industriels devraient-ils se tourner ?
- Quelles mesures les sociétés doivent-elles être prendre par elles-mêmes afin d'être considérées par la Défense comme un partenaire fiable ?

Actions pour l'Industrie - 2

FLEXIBILITÉ



Un message sous-jacent important est un appel à une industrie australienne de la défense plus diversifiée et orientée vers l'exportation pour soutenir des résultats de défense communs en ligne avec les six capacités-clé.

- Comment votre organisation peut-elle aller au-delà des produits et services traditionnels ?
- Votre portefeuille de clients est-il aussi stable et diversifié qu'il ne pourrait l'être ?
- Quels marchés à l'exportation sont-ils en croissance et présentent de réelles opportunités sur le long terme ?
- Quelles sont les secteurs de croissance pour avoir accès à un financement de la Défense ?

FINANCEMENT ET SOUTIEN



Les programmes de soutien sur lesquels la Défense a appuyé sa croissance sont en train de changer de manière fondamentale. Si les acteurs du secteur sont trop lents à naviguer au sein des nouvelles structures, ils risquent de perdre du financement au profit de nouveaux rentrants plus rapides et souples.

- A quel point comprenez-vous les nouvelles structures de soutien et les procédures ?
- Dans quels nouveaux domaines de soutien allez-vous tirer parti ?

Actions pour l'Industrie - 3

COLLABORATION



Le Plan d'Investissement Intégré (IIP - Integrated Investment Plan) indique une nécessité accrue de collaborer avec les clients, fournisseurs et concurrents. Ceux qui pourront adopter une approche plus collaborative en tireront des bénéfices.

- Y a-t-il de nouveaux modèles de partenariat que votre société pourrait explorer ?
- Quels cadres et quelles mesures pouvez-vous adopter pour soutenir la collaboration ?

EXAMEN DES PRINCIPES FONDAMENTAUX



La mise en oeuvre de la Révision des Principes Premiers (FPR - First Principles Review) doit toujours être votre préoccupation première. Les bouleversements sismiques affectant la manière dont la Défense travaille vont impacter votre société bien avant la DWP.

- Est-ce que votre société a pleinement pris conscience des changements et délais de la mise en oeuvre de la FPR ?
- Comment votre société pourrait-elle être proactive et utiliser ce momentum de changement pour soutenir la Défense ?

The background of the slide features a faded, grayscale image. On the left, a military helicopter is shown in profile, flying towards the left. On the right, a soldier is depicted from the waist up, wearing a helmet and holding a rifle, facing slightly to the left. The overall tone is serious and military-oriented.

L'interopérabilité?

Vers une force intégrée

Une force intégrée - 1

Le gouvernement australien insiste sur la nécessité d'une force intégrée - une approche conjointe du commandement des forces de terre, mer et air.

Cette approche sera rendu possible par la mise en place d'une nouvelle structure de commandement et de communication (C4ISR) et sera incluse dans le Plan d'Investissement Intégré (*IIP - Integrated Investment Plan*).

Cette réorganisation représente une opportunité de marché importante pour toute entreprise (ou ensemble organisé d'entreprises) capable de fournir des services adaptés et intégrés permettant de maximiser la performance des plateformes existantes et/ou de déployer de nouvelles technologies au sein du système de commandement

Les marchés existent déjà dans le domaine des infrastructures militaires et OIV, des systèmes logistiques et d'approvisionnement, la formation des forces, les essais de matériel et les TIC aux services des forces armées et de sécurité.

Le maître mot de cette politique étant **l'Interopérabilité**.

Une force intégrée – 2

Les capacités traditionnelles	Les six nouvelles capacités de base	
 Terre  Mer  Air	 Renseignement, surveillance et reconnaissance, espace, guerre électronique et cybersécurité.  Forces d'opérations maritimes et de lutte anti-sous-marine  Attaque et combat aériens	 Transport aérien et maritime  Combat terrestre et opérations amphibie  Outils clés

Qu'est devenu le Plan des Capacités de Défense (DCP - Defence Capability Plan) ?

- L'ancien DCP a été intégré dans le nouveau Plan d'Investissement Intégré (IIP)
- Les termes Terre, Mer et Air ont largement disparu au profit des six domaines de capacités de base tels que définis dans le graphique de la page précédente

Le Plan d'Investissement Intégré donne :

- une vue plus globale des capacités d'investissement en y ajoutant les investissements en infrastructure, TIC et formation ainsi que le coût des biens d'équipement ;
- plus de précisions par rapport au calendrier ;
- une attention portée sur la recherche d'un équilibre entre les capacités, le risque et le coût; et
- la confiance née du fait de la possibilité de contester.

L'intention est que l'industrie de la Défense applique l'IIP afin d'améliorer les plans d'investissements liés aux lignes de financement.

Où et comment se positionner - 1

Afin de prendre la totale mesure de l'étendue des changements prévus pour les 20 prochaines années, et les opportunités pour les sociétés de la défense ou désireuses d'y entrer, il est important de comprendre où et comment ces budgets vont augmenter.

L'analyse ci-dessous donne une clef de lecture claire des investissements prévus par la Défense dans l'IIP et fournit une vue des budgets d'investissement restant accessibles à l'industrie.

En lisant cette analyse, il est important de garder à l'esprit le fait que la majorité des budgets disponibles pour les 10 prochaines années sont rattachés aux programmes d'équipement Terrestre, Maritime et Cybernétique qui sont connus de l'industrie depuis un certain temps. En ce sens, accéder à ces financements peut être compliqué pour des sociétés de défense étrangères qui ne sont pas déjà positionnées pour fournir du soutien dans ces domaines. Dans ce cas, le partenariat et / ou l'acquisition d'une entité locale sera la seule voie d'accès possible à ces budgets et marchés

D'un point de vue plus positif, les nombreux investissements planifiés par la Défense commencent maintenant à s'accroître et vont s'étendre jusqu'en 2035 (et au-delà). Pour les acteurs industriels non-encore impliqués dans les programmes existant, l'option la plus exploitable est de se positionner dans le cadre des programmes à plus long terme sur les thématique « Forces d'opérations maritimes et lutte anti-sous-marine ».

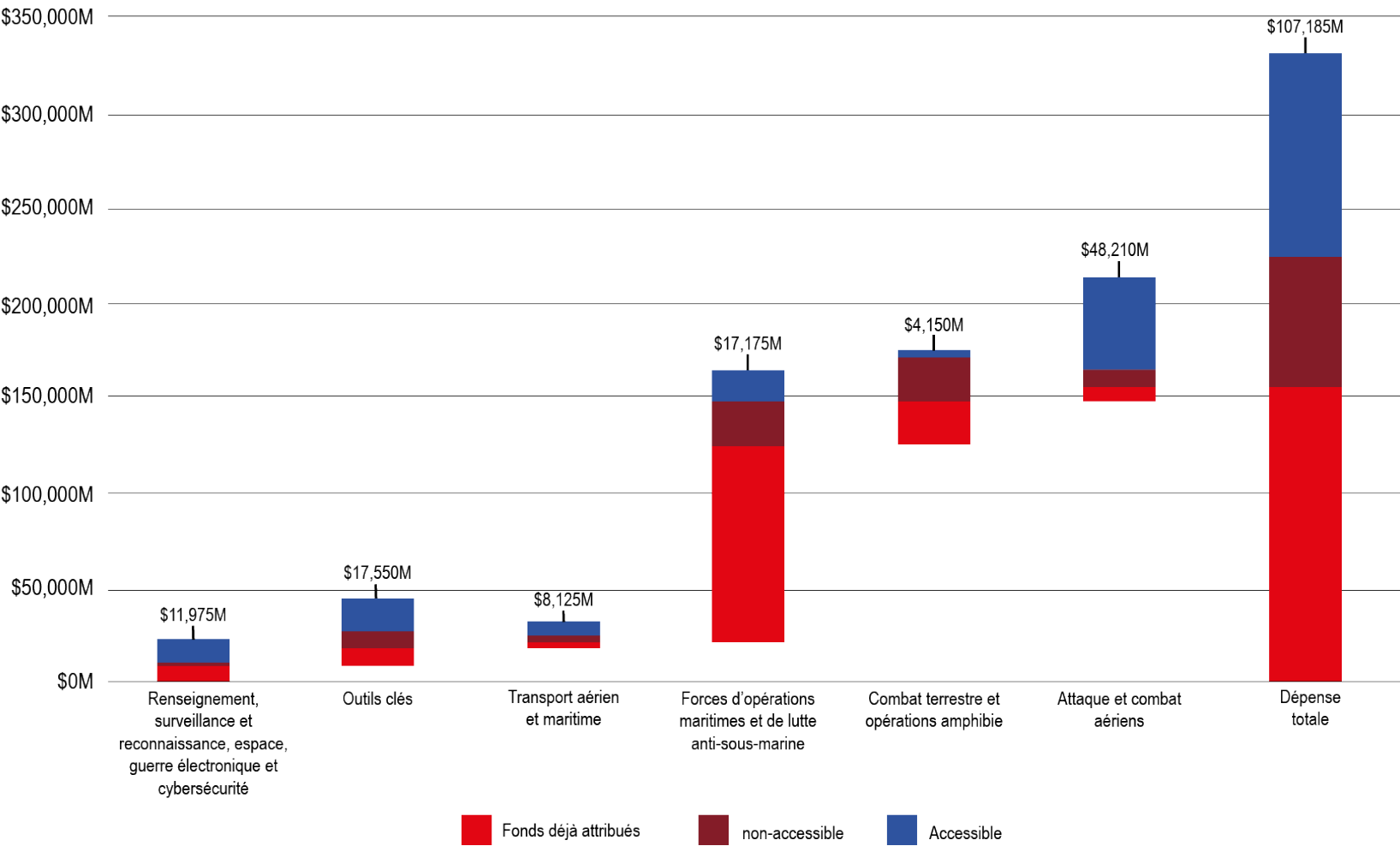
Indépendamment du secteur industriel de défense que l'on prend, ici, seul en considération il est important pour, tout nouvel entrant sur le marché australien, de réfléchir à des stratégies d'investissement ciblées afin d'être en phase avec les marchés sur lesquelles les nouvelles opportunités sont attendues.

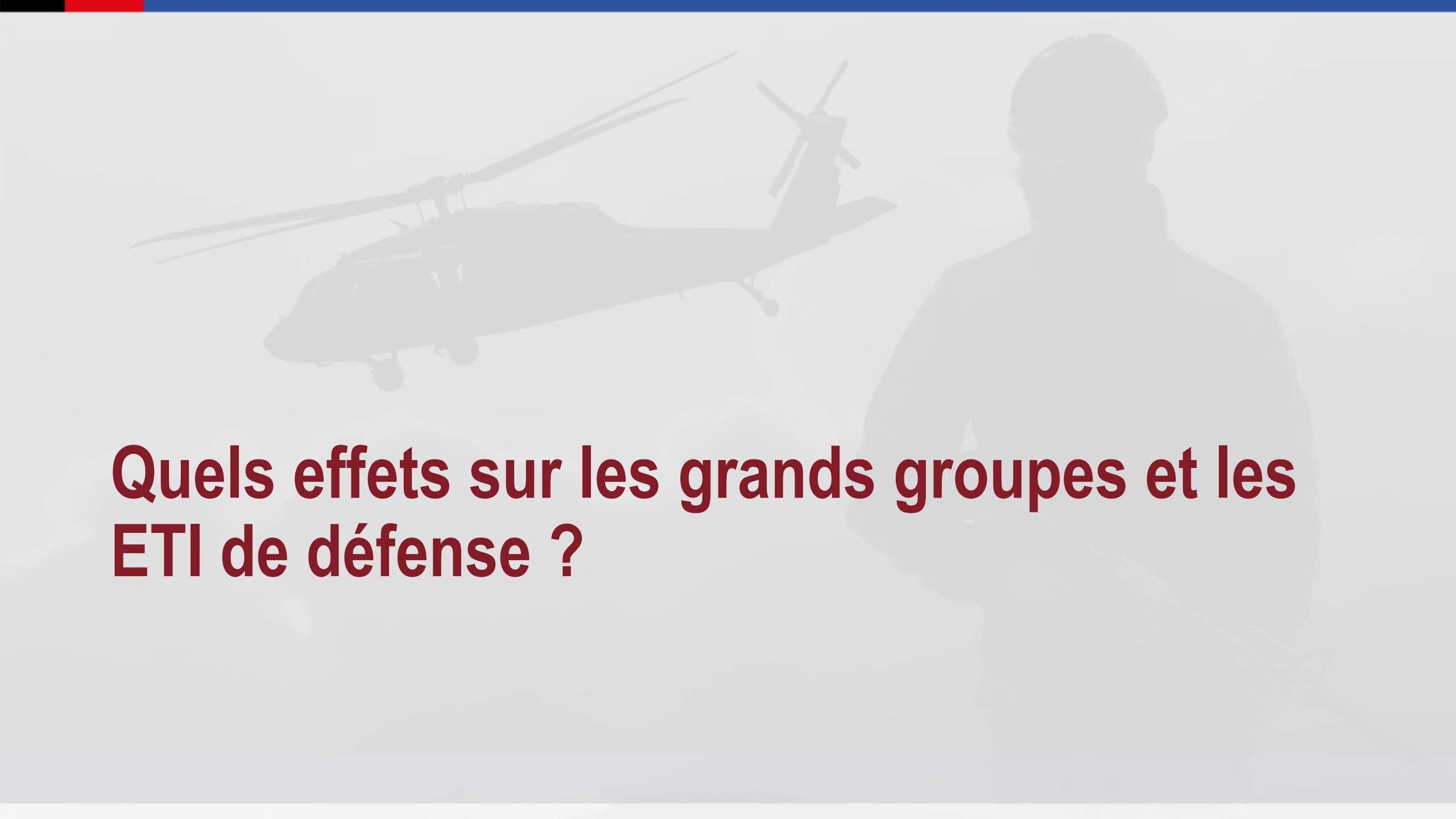
Où et comment se positionner – 2

Les trois plus grandes opportunités d'activités se retrouvent au sein des trois capacités de défense suivantes :

- Combat terrestre et opérations amphibie - 48.210 millions de dollars australiens
- Outils clés - 17.550 millions de dollars australiens
- Forces d'opérations maritimes et de lutte anti-sous-marine - 17.175 millions de dollars australiens

Budgets de défense au sein de l'IIP (2016-2035)



The background of the slide features a faded, light gray image. On the right side, there is a silhouette of a soldier wearing a helmet and holding a rifle. On the left side, there is a silhouette of a military helicopter in flight. The overall tone is somber and military-themed.

**Quels effets sur les grands groupes et les
ETI de défense ?**

Quels effets sur les grands groupes et les ETI de défense – 1

L'IIP a augmenté de manière significative le management globale des budgets et plans de défense. Les améliorations principales sont que management des budgets par l'IIP :

- définit plus largement le budget total pour une nouvelle capacité ou un programme, pas uniquement le coût en équipement; et
- inclut les coûts associés relatifs à infrastructure, la technologie de l'information, la formation associés à la nouvelle capacité ou plateforme (que cela soit en couts directs pour la Défense et indirects via ses prestataires)

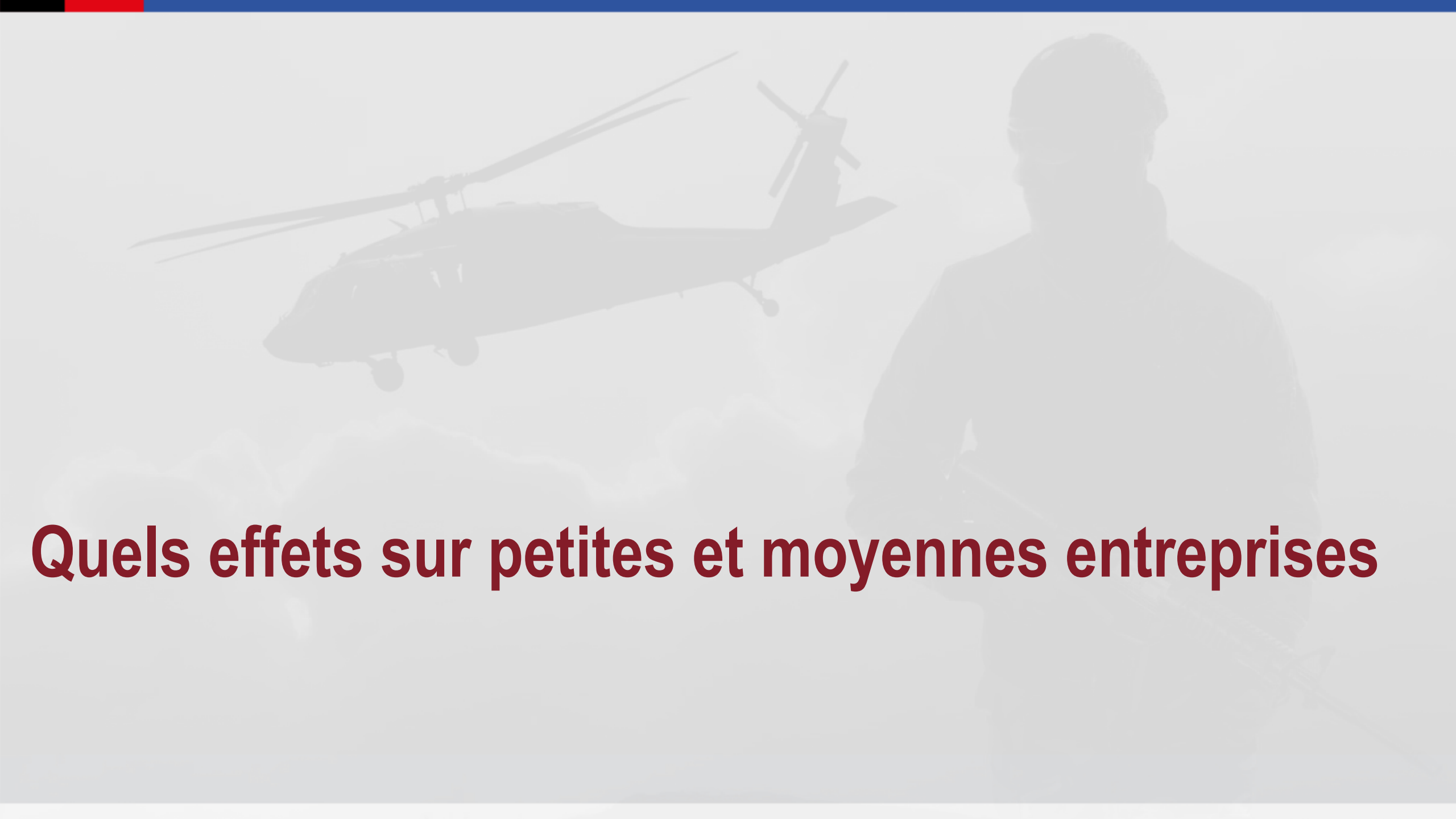
En conséquence, on s'attend à ce que les calculs de coût que les grands groupes de défense (*Intégrateurs de Systèmes Principaux*) vont devoir réaliser seront plus complexes qu'ils ne l'étaient dans le cadre de la DCP. On constate déjà l'émergence de cadres complexes qui nécessitent que les *Intégrateurs de Systèmes Principaux* travaillent au-delà de leur secteurs manufacturiers traditionnels ou de leurs lignes d'activités. Ce DWP accélèrera cette tendance.

La principale conséquence est un besoin de plus de collaboration plus important obligeant les Intégrateurs de Systèmes Principaux à ne plus plus simplement se concentrer sur la fourniture d'équipements mais à travailler de plus en plus avec les services d'infrastructures, de TIC, de Défense et avec les PME afin de pouvoir répondre à l'ensemble des demandes de la Défense.

L'effort que devront réaliser les Intégrateurs de Systèmes Principaux, principalement étrangers, sera de se percevoir puis d'agir comme des contributeur de long terme, sur toute la chaine de valeur, tel que définit pas le document « *Contribution Fondamentale de Capacité (FIC)* » et non comme de simple fournisseurs de capacités.

Quels effets sur les grands groupes et les ETI de défense – 2

1. Le programme de Chaîne d'Approvisionnement Global (GSC - Global Supply Chain) et les programmes similaires de développement régional sont vus comme étant des succès et vont s'étendre. Les grands groupes et les ETI de défense ont tout intérêt à les intégrer et les soutenir pour en tirer un avantage compétitif et intégrer de manière encore plus importantes de la chaîne logistique.
2. L'agenda des investissements peut être compliqué à établir car la vitesse à laquelle la Défense va avancer dans la mise en place de l'IIP doit tenir compte de *la Révision des Principes Premiers (FPR - First Principles Review)* et la prise en compte des conclusions du document relatif au cycle de vie des Capacités. Les Intégrateurs de Systèmes Principaux (grands groupes ou ETI) devront toujours être prêts et réévaluer leurs analyses de coûts antérieures.
3. Investir ou se développer en Australie nécessitera de devoir être très attentif sur des secteurs non-traditionnels, les approches stratégiques traditionnelles (et très européennes) ne fonctionneront pas.
4. La Défense sera à la recherche de partenaires industriels de confiance pour une collaboration à long terme, cela constitue une opportunité fantastique mais va obliger les Intégrateurs de Systèmes Principaux à partager les résultats et risques associés en défense entre eux et à s'assurer, voir supporter, leur supply chain si et quand cela s'avérera nécessaire. Le MoD australien aura besoin de « guidance » de la part de l'industrie, spécialement de la part des Intégrateurs de Systèmes Principaux, ce qui constituera un changement culturel très important.

The background of the slide features a faded, grayscale image. On the right side, there is a silhouette of a soldier wearing a helmet and holding a rifle, facing left. On the left side, there is a silhouette of a military helicopter in flight, also facing left. The overall tone is somber and military-themed.

Quels effets sur petites et moyennes entreprises

Petites et moyennes entreprises

La redéfinition des programmes de participation de l'industrie va surtout bénéficier aux PME. Le fait de passer de 35 programmes dispersés de soutien à la Défense (*sans compter les autres programmes de soutien du Gouvernement Fédéral et de l'industrie étatique*), à deux grandes voies rationalisées pour permettre à l'industrie de la défense d'interagir et de collaborer avec la Défense constitue un changement significatif.

Les PME australiennes et étrangères devraient voir le *Centre des Capacités de l'Industrie de la Défense (CDIC - Centre for Defence Industry Capability)* comme un atout majeur pour leur fournir une assistance accrue et une opportunité de se lancer sur un marché local compétitif mais également régional. Le programme GSC a été défini comme le modèle pour atteindre cet objectif.

De plus, le DWP indique que les *Plans de Capacités de l'Industrie Australienne (Australian Industry Capability Plans)* vont continuer à jouer un rôle important dans le futur.

Actions pour les Petites et Moyennes Entreprises

1. L'accent croissant porté sur l'innovation et l'investissement qui en découle pour les PME fournit une opportunité pour les entreprises de resserrer les liens avec la MoD Australien. Ceci constitue une chance d'accélérer la croissance, mais les PME devront disposer des ressources adaptées et de la structure adéquate pour offrir des produits et services performants, dans les délais, en s'intégrant à une solution globale à long terme. La nécessité de constituer des consortiums d'opportunité ou d'avoir des clusters capables de supporter un développement en Australie, n'a jamais été aussi important pour les sociétés européennes et notamment françaises.
2. Si les *Programmes de Soutien de la Défense* sont importants pour une PME-I, il lui faudra investir du temps pour apprendre vers où et comment vont être affecté le budget et l'identification des acteurs-clé qui se positionnent sur chaque programme. La nécessité d'un partenaire local est de fait très forte.
3. Le secteur de la Défense est devenu plus compétitif localement. Il est important pour une entreprise d'être prête à effectuer des changements dans son modèle commercial afin de se préparer à nouer des partenariats et à développer une collaboration accrue avec des acteurs locaux ou d'autres sociétés européennes pour pénétrer le marché australien.
4. La guerre pour attirer des talents s'intensifie. Les PME, françaises notamment, ont sur ce point un avantage de par la qualité de leur personnel (de l'ingénieur au technicien).

Comment le Centre des Capacités de l'Industrie de la Défense va-t-il opérer ?

Objectif : exercer le leadership stratégique pour la mise en place des capacités industrielles de la Défense australienne. Avec le double rôle d'être à la fois au service de la Défense et de l'industrie australienne de la défense.

Budget : 23 millions de dollars australiens par an (depuis 2016).

Leadership : assuré par des représentants de la Défense et de l'industrie. La présidence du Conseil étant assurée conjointement par un dirigeant de haut rang de la Défense et par un haut représentant du secteur privé.

Missions principales :

- avoir un siège à l'agence australienne de l'industrie
- mettre en place les principales initiatives existantes de soutien à l'industrie
- prendre des mesures en matière de :
 - développement global du secteur
 - aide à l'innovation pour les PME
 - amélioration de la compétitivité globale du secteur industriel de la défense

Le Cadre Souverain d'Evaluation des Capacités Industrielles

But : s'assurer que les capacités stratégiques critiques demeurent sous le contrôle exclusif de l'Australie tout en améliorant le processus d'identification et de gestion de ces capacités.

Objectif: améliorer l'identification et la gestion des capacités industrielles souveraines qui permettent de développer et de soutenir la Force Australienne de Défense (ADF - Australian Defence Force)

En pratique : le MoD Australien et le Centre des Capacités de l'Industrie de la Défense ont mis en place un cadre permettant d'identifier et de mesurer les éléments industriels qui peuvent être repris en tant que capacité industrielle souveraine.

Critères de sélection : le cadre permet d'appliquer l'ensemble des critères suivants pour identifier et mesurer les ressources industrielles intégrables dans un programme :

- protection de la technologie déployée
- indépendance d'action
- assurance d'approvisionnement
- maintien des talents essentiels
- limites et bénéfices de l'interopérabilité
- amélioration de l'avantage compétitif

The background of the slide features a faded, grayscale image. On the right side, there is a silhouette of a soldier wearing a helmet and holding a rifle, facing left. On the left side, there is a silhouette of a military helicopter in flight, also facing left. The overall tone is somber and military-themed.

Quels effets pour les innovateurs et entrepreneurs

Innovateurs et entrepreneurs

Si le Centre des Capacités de l'Industrie de la Défense est bien dirigé, si le Pôle d'Innovation en Défense et le Fonds des Technologies de Nouvelle Génération sont bien gérés et que le changement culturel tel qu'il est décrit dans la *Révision des Principes Premiers* est effectif, l'Australie pourrait voir croître un groupe d'entrepreneurs australiens et étrangers en sécurité nationale et défense orientés vers l'exportation à l'échelle régionale, organisés sur un modèle collaboratif.

On pourrait très rapidement voir une vague de sociétés flexibles, traditionnellement peu tentées par le secteur de la défense, s'y intéresser, avec tous les bénéfices que cela comporte pour l'économie australienne au sens large.

Les nouveaux investissements en défense pourraient s'avérer être les nouveaux catalyseurs pour accroître la valeur économique au sein de la multitude de sociétés de haute-technologie et à forte croissance qui sont déjà actives dans de nombreux secteurs industriels du secteur privé.

Cette politique est également conçue pour attirer les entrepreneurs et créateurs de startups en Australie. Elle se double sur les Etats de Victoria, de Nouvelle Galles du Sud et d'Australie du Sud de dispositifs locaux de support.

Actions pour les innovateurs et pour les entrepreneurs

1. Le ministère de la Défense australien n'a pas l'habitude de travailler avec de petites structures. Les investisseurs, les propriétaires et les dirigeants devront travailler de manière très étroite avec le MoD australien et savoir se regrouper dans des groupements d'intérêts afin de résoudre les problèmes liés aux seuils et règles de passation de marché.
2. le MoD australien n'a que récemment structuré un programme de soutien à l'innovation de type RAPID au travers du. Les innovateurs et les entrepreneurs devront considérer différentes sources de financement afin de passer les premières phases de recherche et développement avant de pouvoir prétendre à un quelconque soutien de la part des autorités australiennes.
3. L'industrie et le monde académique doivent collaborer afin de mieux cerner les leviers stratégiques, définir des agendas de recherche plus précis et se mettre d'accord sur des programmes de recherche conjoints. Les startups étrangères s'intéressant aux marchés australiens devront s'associer à des programmes de recherches conjoints avec des universités locales et / ou des laboratoires ou centres de recherches. L'Etat de Victoria mène déjà ce type de politique de soutien via le *DSI (Defense Science Institute)*

Qu'est-ce que le Fonds de Technologies de Nouvelle Génération ?

Objectif : rechercher des technologies de nouvelle génération qui renforceront la sécurité nationale australienne, identifier les menaces futures potentielles et les ressources nécessaires pour y faire face, donner à la Défense un avantage technologique et lui donner la capacité de répondre plus efficacement aux défis stratégiques.

Budget : 730 millions de dollars australiens sur une période de 10 ans (depuis juillet 2016)

Gestion : au travers du Groupe des Sciences et Technologies de la Défense (DSTG) sous le contrôle du Comité d'Investissement en Défense (DIC - Defence Investment Committee).

Attributs principaux :

Le Groupe des Sciences et Technologies de la Défense travaillera en collaboration avec des spécialistes de la Défense et du Gouvernement australien, ils se baseront également sur l'expertise d'alliés internationaux, d'agences de recherche publiques, de l'industrie et du monde académique.

Les premiers secteurs d'intérêt pour une mutation technologique sont l'espace, l'amélioration des performances humaines, les technologies médicales et les systèmes autonomes fiables.

Qu'est-ce que le Pôle d'Innovation en Défense ?

Objectif : faire éclore les propositions de l'industrie au travers d'un canal unique, en fournissant du support pour des activités d'innovation collaborative tout au long du cycle de vie des capacités.

Budget : 640 millions de dollars australiens sur une période de 10 ans (à partir de la seconde moitié de 2016)

Gestion : au travers du Groupe des Sciences et Technologies de la Défense (DSTG)

Attributs principaux :

- une présence virtuelle très importante, en travaillant de manière étroite avec l'industrie, le monde académique et les institutions de recherche
- la gestion continue d'un portfolio d'investissements financés en innovation, en ce inclus la continuation de programmes de défense existants (comme par exemple RPDE, CTD)
- sur base des priorités de capacités de la Défense, le Pôle va analyser, soutenir et financer des projets collaboratifs d'innovation allant de petits projets conceptuels d'exploration jusqu'à des prototypes de grande taille

The background of the slide features a faded, grayscale image. On the right side, there is a silhouette of a soldier wearing a helmet and holding a rifle. On the left side, there is a silhouette of a military helicopter in flight. The overall tone is serious and military-oriented.

Les services en matière de défense

Les services en matière de défense

Le secteur des sociétés de service en matière de défense (*telles que les sociétés de conseil, les sociétés de logistique et de gestion des installations*) devraient également connaître une hausse de leur activité ou voir de nouveaux marchés s'ouvrir afin suppléer les changements dans les effectifs et les qualifications du personnel en défense. La réduction continue de fonctionnaires a été stoppée par le DWP, et le nombre total d'employés de la Défense est repassé de 75.900 à 80.600 en 2017.

Les mesure consistent à réduire le nombre d'employés dans certaines fonctions administratives pour permettre de l'augmenter dans d'autres secteurs.

Les secteurs qui bénéficient le plus de ce management des ressources sont le renseignement militaire, la RAN (Marine australienne) dont le service des sous-marins, la RAAF (Armée de l'air australienne) ainsi et l'Army notamment les avec un fort renforcement de ses capacités de débarquement et de moyens amphibies.

Les services liés à la défense peuvent donc raisonnablement s'attendre à ce que le plan de recours aux services se poursuive dans les domaines suivant:

- gestion de projet,
- engineering,
- logistique et chaines logistiques à tous les niveaux du Département.

Tout comme en TIC et infrastructures, les sociétés de services liées à la défense doivent augmenter leur capacité à satisfaire cette nouvelle demande (au travers de croissance interne et d'acquisitions).

Actions pour les Services liés à la Défense

1. Construire les ressources et trouver les talents nécessaires pour répondre aux besoins des dépenses en services de la Défense tout en restant en ligne avec les six nouvelles capacités. Y a-t-il des opportunités de diversification sur d'autres marchés ?
2. A en croire la rhétorique du Livre Blanc, il y a une réelle volonté au plus haut niveau du Gouvernement et de la Défense de trouver de nouvelles façons de travailler et de s'inspirer de secteurs autres que celui de la sécurité nationale. Les sociétés de service peuvent adopter une approche proactive et, pour aider la Défense, amener des idées venant d'autres secteurs dans lesquels elles sont actives.
3. Etre des partenaires loyaux est important. Un des défis que les sociétés de services liées à la défense vont rencontrer est celui de travailler avec la Défense et des acteurs d'autres secteurs et de les accompagner vers une nouvelle façon de travailler. La Défense n'est pas prête à s'y plonger directement, cela devra se faire par phases.
4. Le modèle du Soutien Intégré du Contractant (et d'autres modèles similaires) vont évoluer pour devenir des mécanismes moins omniprésents. Les Intégrateurs de Systèmes Principaux, les PME, les fournisseurs d'infrastructure et de TIC vont tous devoir apprendre comment opérer dans le cadre de ce modèle.