



COMITÉ
RICHELIEU

INNOVATION & CROISSANCE

L'enquête
auprès des
startups, PME
et ETI

#Défense 2026



EN PARTENARIAT
AVEC



AVEC
LE SOUTIEN DE



Sommaire

#Défense2026

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

Synthèse → p.8

p.12

1. La relation avec la DGA est majoritairement jugée positive mais des attentes avec des retombées concrètes existent

- 1.1. L'action de la DGA en faveur des PME : entre reconnaissance des efforts et frustration face au manque d'effet concret
- 1.2. Les attentes vis-à-vis de la DGA : simplification et accélération adaptées aux PME
- 1.3. Une image majoritairement positive de l'AID pour les PME
- 1.4. Un réseau de contacts relativement large au sein du ministère des Armées
- 1.5. Connaissance des fiches PEPS
- 1.5.1. Le guichet unique dédié aux PME du ministère des Armées est apprécié quand il est connu mais reste fortement méconnu
- 1.5.2. Le label « Utilisé par les armées françaises » doit gagner en notoriété
- 1.5.3. Les pôles d'innovation de défense sont connus et 1 entreprise sur 5 entretient des relations avec eux
- 1.5.6. Les correspondants régionaux de la DGA bénéficient d'une image globalement positive quand ils sont identifiés

p.17

2. PME-MOI : des relations

globalement solides malgré des déséquilibres structurels et une visibilité économique limitée qui induisent des fragilités

- 2.1. Des relations globalement bonnes avec les MOI malgré l'existence de tensions structurelles
- 2.2. Des relations contractuelles qui peuvent s'équilibrer davantage
- 2.3. Les délais contractuels
- 2.4. Des paiements effectifs centrés entre 45 et 60 jours
- 2.5. Les causes des retards de paiement d'après les entreprises concernées
- 2.6. Les avances et acomptes accordés par les MOI aux PME sont globalement partielles
- 2.7. La connaissance et le recours à la médiation du ministère des Armées sont faibles
- 2.8. L'évolution de l'activité après les annonces de la LPM et de « l'économie de guerre » sont réels mais encore limités et inégalement ressentis par les entreprises
- 2.9. Une majorité d'entreprises avec une profondeur inférieur à 6 mois sur les commandes
- 2.10. La visibilité sur les commandes correspond davantage à une stabilité qu'à une amélioration

p.24

3. Développement international : entre opportunités européennes, contraintes réglementaires et besoin

- 3.1. La majorité des entreprises a une ouverture internationale
- 3.2. L'activité défense davantage nationale
- 3.3. Le déploiement national apparaît plus complexe que celui à l'international
- 3.4. L'Europe nettement en tête des zones géographiques de l'activité internationale des PME
- 3.5. Le développement à l'international est freiné par des contraintes réglementaires mais également liées à l'accès aux marchés et à un manque d'accompagnement
- 3.6. Une faible utilisation des dispositifs de soutien à l'export proposés aux PME par le ministère des Armées
- 3.7. La notion de « souveraineté européenne » perçue comme constituant un avantage compétitif
- 3.8. La réglementation américaine liée à l'export : un défi pour les PME françaises dont la connaissance est fortement limitée
- 3.9. Les entreprises s'appuient également sur un écosystème d'accompagnement externe au ministère des Armées

p.30

4. De réels besoins de financement, un début de confiance restaurée mais des freins liés à la défense et des dispositifs dédiés peu utilisés et mal connus

- 4.1. Fonds européen de défense, Definvest, fonds innovation défense, Prêt DEF'FI... : très peu de bénéficiaires, manque de visibilité et attentes non négligeables
- 4.2. Principaux enjeux de financement : investissement, trésorerie et croissance industrielle
- 4.3. L'activité de défense, dans la

- majorité des cas, ne constitue pas un frein au recours au financement
- 4.4. L'impact de la mobilisation pour le financement des entreprises de défense est ressenti mais insuffisamment
- 4.5. Le fonds Bpifrance Défense S.L.P. : un dispositif concret très majoritairement perçu positivement
- 4.6. Le secteur envisage majoritairement sa croissance

p.35

5. Recrutement et compétences : des tensions croissantes, entre pénurie de talent, défi d'attractivité et enjeu de formation

- 5.1. Les difficultés de recrutement : un enjeu fort d'actualité et d'avenir
- 5.2. Niveaux de rémunération, concurrence, enjeux territoriaux et de formation, contraintes du secteur défense : les raisons du défi de recrutement
- 5.3. Les écoles sous tutelle de la DGA : une connaissance réelle mais des relations relativement limitées

p.40

6. Le profil des répondants de l'enquête

- 6.1. Provenance géographique
- 6.2. Taille de l'entreprise
- 6.3. Les principaux marchés adressés
- 6.4. Evolutions des effectifs envisagés

Methodologie de l'étude → p.42

Qui sommes-nous ? → p.44

Nos partenaires → p.46

Remerciements → p.53

Cette première édition de l'Observatoire de la défense du Comité Richelieu donne la parole à une part vitale de notre souveraineté : nos startups, nos PME et nos ETI de défense, qui composent notre base industrielle et technologique de défense.

Plus que jamais, la BITD tient un rôle décisif. Le retour de la guerre sur le continent européen, l'hybridation des menaces et la recomposition des chaînes de valeur doivent nous conduire à produire plus vite et à simplifier davantage, sans jamais renier ce qui a toujours fait l'excellence de notre industrie de défense : la recherche de pointe et l'audace. L'alliance de l'État, des laboratoires, de l'usine et de l'innovation est plus que jamais indispensable.

Les enseignements de cet Observatoire sont, à cet égard, précieux. Ils illustrent d'abord un lien solide, mais exigeant, avec la DGA, dont l'expertise est reconnue : 41 % des répondants jugent cette relation satisfaisante ou très satisfaisante. Dans le même temps, les attentes exprimées doivent nous conduire à poursuivre nos efforts de simplification, de visibilité et de réactivité.

C'est tout le sens de la mise en place d'une DGA de combat, qui se traduit par une visibilité et une réactivité accrues, ainsi que par un accompagnement plus individualisé sur les financements et l'export. Elle se veut également une DGA qui abolit les barrières : entre les maîtres d'œuvre et les sous-traitants, entre le civil et le militaire, entre la planification et l'urgence. Mais la DGA de combat ne saurait être sans entreprises pleinement engagées dans cet effort collectif, capables d'innover plus vite, de coopérer davantage, de renforcer leurs chaînes de sous-traitance et de s'inscrire dans une logique de performance industrielle durable.

Car la Nation attend de ses partenaires industriels qu'ils investissent, qu'ils prennent des risques, qu'ils développent les compétences de leurs salariés, qu'ils franchissent le pas des architectures ouvertes et qu'ils ne fassent pas dépendre leur avenir de la seule commande publique.

Le financement constitue, à ce titre, un autre paradoxe notable. Alors que les perspectives de croissance sont favorables, une part encore trop importante des dispositifs de soutien existants reste peu connue, peu utilisée et jugée difficile d'accès. Là encore, l'enjeu n'est pas seulement de créer des outils ; il est de

les rendre lisibles, accessibles et résolument adaptés à la réalité des entreprises, et que ces dernières s'informent et s'en saisissent pleinement.

Cette étude rappelle que la France est aujourd'hui le deuxième exportateur d'armement dans le monde. Pourtant, malgré une ouverture à l'international qui concerne près de 70 % des entreprises, l'activité « défense », de ces dernières, quant à elle, demeure encore très majoritairement tournée vers le marché national. Il y a là un potentiel considérable, encore inexploité. Nos entreprises ont des savoir-faire, des technologies et une crédibilité historique reconnus et enviés. L'État sera à leurs côtés pour accompagner leurs initiatives.

Enfin, c'est résolument le défi des compétences qui conditionne tous les autres. Sans ingénieurs, sans techniciens, sans ouvriers qualifiés, il n'y aura pas de montée en puissance industrielle durable. La guerre des compétences est déjà engagée, et nous ne pouvons pas la perdre. Qu'il s'agisse des recrutements ciblés, du « Campus DGA », de la réserve industrielle ou de parcours mieux valorisés, chaque levier doit être actionné. Là encore, l'effort doit être partagé : former, fidéliser, transmettre les savoir-faire, rendre les métiers industriels plus attractifs, c'est une responsabilité collective. Je remercie le Comité Richelieu et ses partenaires pour ce travail qui nous rappelle notre cap collectif : faire de notre BITD un levier fondamental de souveraineté, de compétitivité et de puissance.

Dans un monde où la force redevient un langage, l'État et les entreprises de défense doivent avancer ensemble. Chacun sera au rendez-vous, pour le succès des armes de la France. ←



Catherine Vautrin
Ministre des Armées
et des Anciens
Combattants

La défense ne concerne pas seulement les armées mais la Nation toute entière. Implantées au cœur de notre territoire, nos entreprises de la défense jouent un rôle essentiel pour répondre efficacement aux besoins exprimés par nos militaires sur le terrain.

Dès 2017 et grâce à l'impulsion donnée par les deux lois de programmation militaire (LPM), nous avons agi pour accompagner notre base industrielle et technologique de défense (BITD), favoriser l'innovation, lever les freins au financement privé de ces activités stratégiques et fluidifier les relations entre l'ensemble des acteurs concernés (entreprises, Direction générale de l'armement, chambres consulaires, pôles de compétitivité, réseaux de développement économique, élus...).

Cette dynamique s'est accélérée ces dernières années en raison de la dégradation accélérée de l'environnement sécuritaire. C'est pour cela que nous avons amplifié nos efforts afin d'aller vers une logique d'économie de guerre pour gagner en agilité et renforcer nos outils de production. En seulement quelques années, des résultats tangibles ont été réalisés et il nous faut poursuivre sur cette voie. Car cela est bénéfique pour l'autonomie stratégique de la France, pour notre souveraineté industrielle et technologique mais également pour nos territoires, qui bénéficient pleinement des retombées économiques de notre budget de la défense et des succès remportés à l'export par notre industrie.

J'ai confiance en notre capacité collective à poursuivre le travail engagé et à relever les défis qui s'offrent à nous aujourd'hui. Entre autres, nous devons aller encore plus loin dans la simplifi-

cation des normes et des procédures. Nous devons veiller à ce que nos PME bénéficient de la même visibilité que celle donnée par la LPM aux grands groupes. Il nous faut également valoriser les métiers de la BITD et apporter une réponse à la hauteur des enjeux en matière de recrutement, de formation et de développement des compétences nécessaires à ces entreprises : en cela, je soutiens activement la récente initiative déployée par France Travail.

Alors en avant ! Et gardons à l'esprit que la puissance militaire reconnue de la France tient aussi par la solidité et l'excellence de son industrie de défense. ←



Jean-Michel JACQUES
Député du Morbihan
Président de la commission de la défense nationale et des forces armées

Le Comité Richelieu et Sahar partagent des valeurs communes à commencer par un attachement fort à la souveraineté française et à la puissance européenne. Ceci renvoie à la conviction profonde que les entreprises françaises de défense jouent, et joueront davantage demain, un rôle essentiel dans le paysage économique de notre pays.

Ces entreprises (startups, PME et ETI) s'inscrivent au cœur d'un écosystème qui mérite une attention toute particulière au regard aux défis que notre pays doit relever en termes industriels et d'innovation dans un monde extrêmement compétitif.

Cette approche a mené le Comité Richelieu à mettre en place l'Observatoire de la Défense basé sur une enquête 360° adressée aux startups, PME et ETI de défense afin de recueillir leurs retours de terrain et leur perception du fonctionnement de l'écosystème de défense français. Sahar s'est immédiatement associé à cette initiative en tant que partenaire stratégique du Comité.

L'enquête en question porte sur les relations au ministère des Armées ainsi qu'aux maîtres d'œuvre industrielles (MOI) mais aussi sur les enjeux de développement à l'international, de financement et de compétences.

Par ailleurs, jamais cette initiative n'aurait eu le sens qu'elle a aujourd'hui si elle ne s'était inscrite dans une dynamique partenariale collective et en lien avec la DGA que nous avons régulièrement informée de la démarche. Ainsi, nous sommes ravis d'avoir collaboré pour cette enquête avec Thales, Airbus, le MEDEF, le GICAN, le GICAT, NAE Normandie AeroEspace, Aeriades, le Crédit Agricole, Defacto, Ciclad ou encore la Place Stratégique.

Si les résultats mettent en lumière la solidité et la richesse de l'écosystème français des entreprises de défense, porté par des acteurs engagés, innovants et résilients sur l'ensemble des thématiques étudiées, ils révèlent également des attentes fortes et des axes de progrès qui appellent des réponses concrètes si nous souhaitons permettre à cet écosystème de relever pleinement les défis industriels, technologiques et stratégiques de demain.

Enfin, ces résultats inspirent ces quelques mots : dialoguons, renforçons la confiance, faisons des choix clairs et... au travail ! ←

Philippe Bouquet
Président du Comité Richelieu

Antoine Franz
CEO de Sahar

Les résultats de cette première enquête inédite de l'observatoire de la défense portant sur la perception des startups, PME et ETI dressent le portrait d'un échantillon de 287 entreprises essentiellement duales évoluant dans un écosystème solidement constitué mais souffrant de fragilités structurelles persistantes.

En effet, du ministère des Armées et de l'existence de la DGA, aux maîtres d'œuvre industriels (MOI) en passant par les acteurs de l'accompagnement pour le financement, le développement à l'international ou la formation, il semble que tout soit en place, ou presque, pour que l'ensemble fonctionne efficacement. Ceci dit, des situations restent amplement perfectibles et certains dispositifs peinent à se faire connaître ou à pleinement jouer leur rôle.

La relation avec la DGA est majoritairement perçue positivement et les acteurs saluent notamment la qualité du dialogue avec les interlocuteurs régionaux et l'AID. Toutefois, près d'un tiers des répondants considèrent cette relation encore « perfectible », en raison d'un besoin de simplification des démarches et d'un accompagnement plus lisible vers les dispositifs de financement et d'innovation.

Les relations avec les MOI apparaissent elles aussi globalement positives, notamment dans les coopérations techniques et les projets de R&D. Néanmoins, les entreprises pointent des déséquilibres structurels : manque de visibilité sur les besoins futurs, difficulté d'accès aux grands programmes, pression économique forte et relations contractuelles jugées asymétriques par 58 % des répondants. Les délais de paiement et la rareté des avances pèsent également sur la trésorerie des PME, alors même que beaucoup investissent déjà pour répondre à la montée en puissance liée à la LPM et à « l'économie de guerre ».

Le développement international constitue un axe majeur de croissance. Près de 70 % des entreprises ont déjà une

activité à l'export, principalement en Europe. Les marchés allemand, indien, sud-coréen ou du Golfe sont identifiés comme stratégiques. Toutefois, des entreprises identifient des freins, de la complexité administrative au contrôle export en passant par la montée du protectionnisme et le manque de soutien malgré l'existence d'acteurs impliqués dans ce domaine. La faible maîtrise des réglementations américaines illustre également un besoin important d'accompagnement.

L'enquête révèle encore des paradoxes en matière de financement. Malgré des besoins élevés en investissements, trésorerie et fonds de roulement, certains dispositifs dédiés existants restent peu connus et peu utilisés. Par ailleurs, si les récentes annonces publiques font bouger des lignes dans le secteur financier et contribuent à restaurer la confiance, certaines entreprises continuent de signaler des réticences de certains acteurs financiers vis-à-vis de la défense. Enfin, les tensions de recrutement apparaissent comme un enjeu critique, particulièrement dans les métiers industriels et d'ingénierie. Difficulté à attirer les talents, concurrence des grands groupes, déficit de formation technique et contraintes spécifiques au secteur défense alimentent des inquiétudes. Les entreprises expriment ainsi un besoin croissant de renforcer les passerelles entre industrie, écoles et organismes de formation afin d'accompagner durablement leur montée en puissance. ←

Guillaume Davies
Directeur général Serapid international, président de la commission défense du Comité Richelieu

Jean Delalandre
Délégué général du Comité Richelieu

Synthèse

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

1.

La relation avec la DGA est majoritairement jugée positive mais des attentes avec des retombées concrètes existent

Les résultats mettent en évidence une perception globalement positive de la relation de proximité entre la DGA et les startups, PME et ETI. En effet, **près de la moitié des répondants (45,92 %) jugent cette relation « bonne » ou « très bonne ».**

La réponse « perfectible » représente 31,12 % des avis. Elle montre qu'une part des acteurs économiques estime que des améliorations restent possibles, notamment en matière d'accompagnement, de lisibilité des dispositifs ou de fluidité des échanges.

Les opinions négatives demeurent limitées (6,12 % au total pour « mauvais » et « très mauvais »), ce qui traduit une perception relativement favorable de l'action de la DGA auprès de l'écosystème industriel et technologique. Enfin, la proportion de réponses « sans objet » (16,84 %) peut indiquer que certains répondants n'ont pas eu de relation directe ou suffisamment significative avec la DGA pour se prononcer.

Les entreprises déjà en relation avec la DGA évoquent globalement **une bonne qualité de dialogue**, notamment avec les interlocuteurs régionaux, l'AID, les experts techniques ou certains pôles innovatifs. Plusieurs répondants sou-

ignent **un soutien utile aux PME et à l'innovation**, en particulier pendant la période COVID), de même sur l'export ou via des dispositifs comme Definvest. Lorsque les contacts sont établis, les échanges sont souvent décrits comme **ouverts, bienveillants et constructifs**. Certains soulignent les efforts de la DGA pour **structurer la BITD et intégrer de nouveaux acteurs**.

Les difficultés évoquées renvoient aux sujets suivants : un besoin fort de **simplification des accès et des démarches**, plus de réactivité, une **demande d'accompagnement plus structuré vers les dispositifs de financement et d'innovation**, une **ouverture accrue aux PME innovantes et aux nouveaux entrants de la BITD**.

2.

PME-MOI : des relations globalement solides malgré des déséquilibres structurels et une visibilité économique limitée qui induisent des fragilités

Les relations entre PME/ETI et maîtres d'œuvre industriels (MOI) sont globalement jugées positives, mais demeurent marquées par des **déséquilibres structurels**. Plus de **60 % des entreprises qualifient leurs relations de bonnes ou très bonnes**, notamment lorsqu'elles sont déjà intégrées dans des programmes ou des partenariats industriels établis. Les coopérations techniques, les projets de R&D et les relations opérationnelles sont souvent perçus comme constructifs. Toutefois, un quart des en-

treprises évoque des relations « moyennes » et près de 12 % les jugent difficiles, en raison d'un accès limité aux grands programmes, d'un manque de transparence, de difficultés d'intégration dans les panels fournisseurs et d'une pression économique forte.

Les entreprises regrettent également un manque de visibilité sur les besoins futurs, des feuilles de route peu lisibles, des délais contractuels lourds et un ruissellement insuffisant des grands programmes vers la sous-traitance. Les relations contractuelles apparaissent majoritairement déséquilibrées au profit des MOI : **58 % des répondants estiment être confrontés à un rapport de force asymétrique**.

Les délais de paiement constituent un autre sujet important. **Les contrats sont principalement établis à 45 jours fin de mois, soit des paiements effectifs intervenant entre 46 et 60 jours**. Les retards sont attribués avant tout à des processus administratifs complexes : validations multiples, lenteurs ERP, blocages de réception ou manque de coordination interne. Les avances et acomptes restent peu fréquents, accentuant les tensions de trésorerie des PME.

Dans le contexte de la LPM et de « l'économie de guerre », les effets restent progressifs et inégalement répartis. **Si certaines entreprises enregistrent une hausse d'activité, la majorité observe surtout une stabilité et une visibilité limitée, avec des carnets de commandes souvent inférieurs à six mois**. En réponse, plus d'un quart des en-

treprises ont engagé des stratégies d'anticipation : constitution de stocks, sécurisation des approvisionnements, investissements industriels et augmentation des capacités, le plus souvent financés sur fonds propres, au prix d'une fragilisation accrue de leur trésorerie.

3.

Développement international : entre opportunités européennes, contraintes réglementaires et besoin d'accompagnement

Les résultats montrent que **la majorité des entreprises du secteur défense disposent déjà d'une ouverture internationale (69,2%)**. Toutefois, **leur activité défense reste majoritairement orientée vers le marché national (66,5 %)** contre seulement 10,4 % principalement tournées vers l'international.

Les entreprises déclarent rencontrer des difficultés aussi bien sur le marché national (72,2 %) qu'à l'international (59,3 %). En France, les freins concernent principalement la complexité administrative, l'accès aux marchés et la concurrence.

À l'international s'ajoutent les normes, les financements, l'identification des partenaires locaux et les contraintes réglementaires.

L'Europe constitue de loin la première zone d'activité internationale (66,2 %), devant le Moyen-Orient, les États-Unis, l'Asie et l'Océanie.

La France et l'Allemagne apparaissent comme les marchés euro-

2026
#Défense

Synthèse

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

peens les plus stratégiques, tandis que l'Inde, la Corée du Sud, l'Arabie saoudite et les Émirats arabes unis ressortent comme des zones à fort potentiel hors Europe.

Le développement international reste toutefois fortement freiné par l'accès aux donneurs d'ordres, le protectionnisme, les exigences de présence locale, les procédures de contrôle export et un manque d'accompagnement.

Beaucoup de PME estiment également que les dispositifs actuels ne sont pas suffisamment adaptés à la taille de leur entreprise.

Cette difficulté est en partie renforcée par **une faible maîtrise des réglementations américaines liées à l'export**. Près de 43 % des répondants se considèrent débutants sur le contrôle export américain, 41,5 % sur l'ITAR et 48 % sur les procédures EAR quand 74,9 % ignorent que la DGA peut accompagner les entreprises sur certains certificats américains.

Enfin, malgré ces considérations, **les entreprises considèrent l'ouverture internationale comme une véritable opportunité de développement. A ce titre, on note que 77,6 % des répondants considèrent que la notion de souveraineté européenne peut constituer un avantage compétitif pour les entreprises françaises dans l'accès aux marchés européens de défense.**

4.

De réels besoins de financement, un début de confiance restaurée mais des freins liés à la défense et des dispositifs dédiés peu utilisés et mal connus

Les résultats mettent en évidence un paradoxe fort : alors que les besoins de financement des entreprises de défense sont importants et que les perspectives de croissance apparaissent favorables, une part non négligeable des dispositifs de soutien existants dédiés restent encore peu connus, peu utilisés et jugés difficiles d'accès.

Tous dispositifs confondus, **la proportion d'entreprises ayant bénéficié des mécanismes de soutien demeure très faible** : 5,3 % pour le Fonds européen de défense, 3,2 % pour le Fonds innovation défense, 1,8 % pour Definvest et moins de 1 % pour le Prêt DEF'FI. À l'inverse, entre 22 % et 31 % des répondants souhaiteraient pouvoir y accéder.

Cette situation est renforcée par un important déficit de visibilité : jusqu'à 45 % des entreprises déclarent ne pas connaître certains dispositifs. Les mécanismes européens comme SAFE, EDIP, EDIRPA ou ASAP sont également perçus comme complexes et difficiles d'accès par 84 % des répondants.

Les principales difficultés financières concernent avant tout le financement des investissements (29,3 %), la trésorerie (21,6 %) et le besoin en fonds de roulement (19,2 %). Si l'activité défense n'est

pas perçue comme un frein spécifique par une majorité d'entreprises (73,6 %), de nombreux verbatims soulignent néanmoins des réticences persistantes du monde financier, des difficultés d'accès aux garanties, des contraintes ESG/RSE ou encore des délais de paiement particulièrement pénalisants pour les PME.

Les annonces récentes sur le financement des entreprises de défense sont ressenties mais insuffisamment. Le fonds Bpifrance Défense S.L.P. est globalement accueilli positivement (78,3 %).

Dans ce contexte, les entreprises demeurent pourtant confiantes : 72,6 % prévoient d'investir dans les programmes de défense et 76,8 % envisagent d'augmenter leurs capacités de production, signe d'une forte anticipation de la croissance future du secteur.

5.

Recrutement et compétences : des tensions croissantes entre pénurie de talent, défi d'attractivité et enjeu de formation

Les résultats montrent que les difficultés de recrutement constituent un enjeu pour les entreprises de défense, en particulier dans les métiers de production et d'ingénierie. Ainsi, 43,5 % des répondants déclarent déjà rencontrer des difficultés à recruter en production et 45,7 % en ingénierie.

Plus d'un tiers anticipent également que ces tensions pourraient rapidement s'aggraver avec la montée en puissance des besoins

industriels liés au réarmement, aux investissements et à l'innovation. Les fonctions commerciales apparaissent moins sous tension à court terme, mais 48,4 % des entreprises estiment qu'elles pourraient devenir un enjeu important dans les prochaines années.

Les principales causes identifiées concernent la difficulté à proposer des rémunérations attractives (28,3 %), la concurrence des grands groupes (20,8 %), l'attractivité des territoires (17,9 %) ainsi que l'image du secteur défense et industriel. Les verbatims soulignent également la rareté des profils techniques, le déficit de formation industrielle, les contraintes propres au secteur défense (habilitation, confidentialité, télétravail limité).

Concernant la formation, 62,8 % des répondants savent que certaines grandes écoles d'ingénieurs sont sous tutelle de la DGA, mais seules 22 % des entreprises entretiennent des relations régulières avec elles. **À l'inverse, 54,8 % collaborent avec d'autres organismes de formation** : écoles d'ingénieurs, universités, CFA, IUT ou lycées professionnels. Ces résultats traduisent un besoin croissant de renforcer les passerelles entre formations et industrie afin de sécuriser les compétences nécessaires à la montée en puissance des entreprises de défense. ←

La relation avec la DGA est majoritairement jugée positive mais des attentes avec des retombées concrètes existent.

Les résultats mettent en évidence une perception globalement positive de la relation de proximité entre la DGA et les startups, PME et ETI. En effet, près de la moitié des répondants (45,92 %) jugent cette relation « bonne » ou « très bonne ».

La réponse « perfectible » représente 31,12 % des avis. Elle montre qu'une part des acteurs économiques estime que des améliorations restent possibles, notamment en matière d'accompagnement, de lisibilité des dispositifs ou de fluidité des échanges. Les opinions négatives demeurent limitées (6,12 % au total pour « mauvais » et « très mauvais »), ce qui traduit une perception relativement favorable de l'action de la DGA auprès de l'écosystème industriel et technologique.

Enfin, la proportion de réponses « sans objet » (16,84 %) peut indiquer que certains répondants n'ont pas eu de relation directe ou suffisamment significative avec la DGA pour se prononcer.

Les entreprises déjà en relation avec la DGA évoquent globalement une bonne qualité de dialogue, notamment avec les interlocuteurs régionaux, l'AID, les experts techniques ou certains pôles innovation. Plusieurs répondants soulignent un soutien utile aux PME et

à l'innovation, en particulier pendant la période COVID), de même sur l'export ou via des dispositifs comme Definvest. Lorsque les contacts sont établis, les échanges sont souvent décrits comme ouverts, bienveillants et constructifs. Certains soulignent les efforts de la DGA pour structurer la BITD et intégrer de nouveaux acteurs.

Les difficultés évoquées renvoient aux sujets suivants : un besoin fort de simplification des accès et des démarches, plus de réactivité, une demande d'accompagnement plus structuré vers les dispositifs de financement et d'innovation, une ouverture accrue aux PME innovantes et aux nouveaux entrants de la BITD.

1.1

L'action de la DGA en faveur des PME : entre reconnaissance des efforts et frustration face au manque d'effet concret

Les retours montrent une perception globalement partagée entre reconnaissance des efforts engagés par la DGA et frustration face au manque d'effets concrets.

De nombreux répondants saluent les initiatives de la DGA (RAPID, accélérateurs, DGA PME Tour, médiation, clubs et événements régionaux), une volonté réelle de structurer et mobiliser la BITD, un dialogue souvent constructif avec les équipes techniques ou les relais régionaux, des dispositifs utiles de soutien à l'innovation, au cyber, à l'export ou à la montée en compétences.

Cependant, une critique revient : de la communication, de l'animation mais trop peu de contrats, de commandes et de retombées visibles.

1.2.

Les attentes vis-à-vis de la DGA : simplification et accélération adaptées aux PME

L'attente la plus forte concerne l'allègement des procédures applicables aux PME/ETI (31,3 %). Les répondants demandent des dispositifs plus proportionnés à leur taille, à leurs ressources et à leurs capacités administratives.

Près d'un quart des répondants (24%) souhaitent une simplification des exigences documentaires, jugées trop lourdes, complexes et chronophages.

Les entreprises expriment également un besoin fort de digitalisation et d'accélération des processus contractuels (19,71 %),

L'amélioration et l'accélération des paiements représentent 8,65 % des attentes. Ce sujet est particulièrement sensible pour les PME, dont la trésorerie est plus exposée aux retards administratifs.

Une part plus limitée des répondants (6,97 %) demande une stabilisation des référentiels, une rationalisation du reporting, et une limitation des changements fréquents d'exigences.

Les autres attentes (9,38 %) concernent notamment une meilleure visibilité sur les besoins et les commandes futures, davantage de dialogue direct avec la DGA, un accès facilité aux interlocuteurs, une meilleure prise en compte des PME innovantes dans les marchés et programmes de défense.

1.3.

Une image majoritairement positive de l'AID pour les entreprises qui interagissent avec elle

La relation avec l'AID est globalement perçue de manière positive par les entreprises – 31,2% jugent leurs relations avec elle bonnes ou très bonnes – même si une proportion non négligeable de répondants

La relation avec la DGA est majoritairement jugée positive mais des attentes avec des retombées concrètes existent.

(41%) indique ne pas être concernée. Par ailleurs, près de 20 % des répondants (19,58 %) estiment néanmoins que la relation reste **perfectible** (davantage de lisibilité des dispositifs, des processus plus rapides, une meilleure visibilité sur les suites données aux projets et un accompagnement plus concret vers l'industrialisation ou les marchés).

Enfin, les avis négatifs restent limités : 4,2 % jugent la relation mauvaise, 3,70 % très mauvaise (lenteur des processus, manque de retombées concrètes, difficultés à transformer les échanges en contrats ou financements effectifs).

1.4.

Un réseau de contacts relativement large au sein du ministère des Armées

Les relations entretenues par les entreprises avec le ministère des Armées apparaissent très variées, mais concentrées principalement autour des états-majors, des services de maintien en condition opérationnelle (MCO), des forces opérationnelles et de certaines structures spécialisées de l'innovation et du numérique.

Les interlocuteurs les plus fréquemment cités sont les services MCO et soutien. Les relations les plus fréquentes concernent la **SIM-MT, la DMAé, le SIAé, le SSF, le SID/ESID.** Ces structures apparaissent comme des interlocuteurs majeurs pour les entreprises industrielles et techniques, notamment dans les

domaines maintenance, infrastructures, aéronautique, soutien logistique, équipements et systèmes.

S'agissant des relations directes avec les forces et états-majors. Sont citées les régiments, les forces spéciales, la Marine nationale, l'Armée de Terre, l'Armée de l'Air et de l'Espace et les états-majors (EMA, EMAT, EMM). Certaines PME soulignent l'intérêt de ces échanges directs pour : tester des solutions, comprendre les besoins opérationnels, réaliser des expérimentations, ou obtenir des retours terrain.

Plusieurs répondants mentionnent des relations avec le **Commissariat au Numérique de Défense (CND), l'AMIAD, la STAT** et ses battle labs, des centres d'expertise et directions métiers. Ces structures sont perçues comme plus accessibles et plus dynamiques, notamment pour les sujets : numériques, drones, IA, OSINT et innovation opérationnelle. Certaines entreprises expliquent que leurs relations passent surtout par les grands maîtres d'œuvre industriels (KNDS, Naval Group, MBDA, etc.) et des groupements professionnels ou associations.

Enfin, plusieurs répondants soulignent l'absence de relation directe avec le ministère, la difficulté à identifier le bon interlocuteur, un accès complexe aux besoins opérationnels ou encore des relations ponctuelles sans suites concrètes. Les entreprises disposent donc d'un réseau de contacts relativement large au sein du ministère des Armées, mais celui-ci reste

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

fragmenté, dépendant des filières et des personnes et souvent davantage orienté vers les forces, le MCO ou l'innovation opérationnelle que vers des relations contractuelles structurées.

1.5.

Connaissance des fiches PEPS 17 % des entreprises connaissent les fiches PEPS.

1.5.1.

Le guichet unique dédié aux PME du ministère des Armées est apprécié quand il est connu mais reste fortement méconnu

Les résultats montrent que le guichet unique PME du ministère des Armées reste encore **peu identifié par les entreprises**, malgré une perception globalement positive chez celles qui le connaissent.

Un dispositif encore largement méconnu : 49,74 % des répondants déclarent ne pas connaître le dispositif, **14,66 %** considèrent la relation comme inexistante. Au total, près de deux entreprises sur trois n'ont donc pas réellement de lien identifié avec ce guichet.

Une appréciation plutôt positive chez les entreprises utilisatrices. **3,66 %** déclarent connaître le guichet et jugent la relation très bonne, **12,57 %** le connaissent et considèrent la relation bonne et **17,28%** le connaissent et jugent la relation "perfectibles".

Les attentes portent sur : une meilleure visibilité du dispositif, une

clarification de son rôle, davantage d'accompagnement concret, une meilleure capacité d'orientation vers les bons interlocuteurs et un suivi plus opérationnel des demandes des PME.

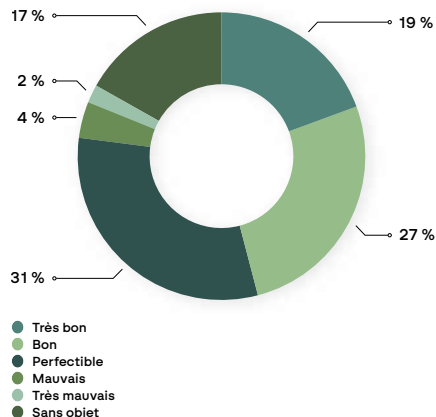
Seuls 2,09 % connaissent le guichet et jugent la relation mauvaise. Cela indique que le principal enjeu n'est pas tant la qualité perçue du dispositif que sa notoriété, son accessibilité et sa capacité à générer des effets visibles pour les PME.

1.5.2.

Le label « Utilisé par les armées françaises » doit gagner en notoriété

Les résultats montrent que le label « Utilisé par les armées françaises » reste encore **relativement peu connu et peu utilisé** au sein des entreprises interrogées. Seules **15,79 %** des entreprises déclarent connaître et utiliser le label. Environ un tiers des répondants (**32,11 %**) indique ne pas utiliser le label mais en avoir connaissance. Le label bénéficie donc d'une certaine visibilité, mais celle-ci ne se traduit pas nécessairement par une utilisation concrète ou une compréhension précise de ses modalités et bénéfices.

La principale tendance reste toutefois la faible notoriété globale. **44,21 %** des répondants déclarent ne pas connaître le label, **7,89 %** indiquent ne pas le connaître et ne pas être concernés. L'enjeu pour le ministère des Armées semble être de mieux faire connaître le label, d'en clarifier les conditions d'obtention et les bénéfices.



46 %

des répondants jugent la relation de proximité avec la DGA « bonne » ou « très bonne ».



fices et de renforcer sa valorisation auprès des industriels.

1.5.3. Les pôles d'innovation de défense sont connus et 1 entreprise sur 5 entretient des relations avec eux

Les résultats montrent une connaissance relativement partagée des pôles d'innovation de défense, mais avec un niveau d'engagement encore limité des entreprises auprès de ces structures. Ainsi, près de 60 % des répondants connaissent l'existence des pôles d'innovation de défense. Parmi eux, seul 1/3 entretient des relations avec ces entités, c'est-à-dire une entreprise sur cinq.

Cela montre que les pôles d'innovation disposent d'une certaine visibilité dans l'écosystème défense mais que les relations effectives sont encore limitées. Ces chiffres soulèvent donc des interrogations sur la visibilité mais surtout sur la compréhension ou encore l'accessibilité de ces dispositifs.

1.5.6. Les correspondants régionaux de la DGA bénéficient d'une image globalement positive quand ils sont identifiés

Les résultats montrent que les correspondants régionaux de la DGA bénéficient d'une image globalement positive lorsqu'ils sont identifiés, mais restent encore largement méconnus par les entreprises.

Plus de la moitié des répondants (50,52 %) déclarent ne pas connaître leur correspondant régional DGA. Ce résultat met en évidence un déficit important de visibilité du dispositif. Pour autant, 26,56 % le connaissent et jugent la relation bonne, 6,25 % le connaissent et le considèrent utile.

Ces résultats traduisent une appréciation favorable du rôle joué par ces interlocuteurs, notamment en matière d'orientation, de mise en relation, d'information sur les dispositifs défense et de proximité avec l'écosystème local.

En parallèle, 16,67 % des répondants connaissent leur correspondant mais n'entretiennent pas réellement de relation avec lui. Cela peut refléter un manque d'interactions régulières, une perception encore floue du rôle du correspondant, ou des attentes insuffisamment concrétisées. ←

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

PME-MOI : des relations globalement solides malgré des déséquilibres structurels et une visibilité économique limitée qui induisent des fragilités

Les relations entre PME/ETI et maîtres d'œuvre industriels (MOI) sont globalement jugées positives, mais demeurent marquées par des déséquilibres structurels. Plus de 60 % des entreprises qualifient leurs relations de bonnes ou très bonnes, notamment lorsqu'elles sont déjà intégrées dans des programmes ou des partenariats industriels établis. Les coopérations techniques, les projets de R&D et les relations opérationnelles sont souvent perçus comme constructifs. Toutefois, un quart des entreprises évoque des relations « moyennes » et près de 12 % les jugent difficiles, en raison d'un accès limité aux grands programmes, d'un manque de transparence, de difficultés d'intégration dans les panels fournisseurs et d'une pression économique forte.

Les entreprises regrettent également un manque de visibilité sur les besoins futurs, des feuilles de route peu lisibles, des délais contractuels lourds et un ruissellement insuffisant des grands programmes vers la sous-traitance. Les relations contractuelles apparaissent majoritairement déséquilibrées au profit des MOI : 58 % des répondants estiment être confrontés à un rapport de force asymétrique.

Les délais de paiement constituent un autre sujet important. Les contrats sont principalement établis à 45 jours fin de mois, soit des paiements effectifs intervenant entre 46 et 60 jours. Les retards sont attribués avant tout à des processus administratifs complexes : validations multiples, lenteurs ERP, blocages de réception ou manque de coordination interne.

Les avances et acomptes restent peu fréquents, accentuant les tensions de trésorerie des PME.

Dans le contexte de la LPM et de « l'économie de guerre », les effets restent progressifs et inégalement répartis.

Si certaines entreprises enregistrent une hausse d'activité, la majorité observe surtout une stabilité et une visibilité limitée, avec des carnets de commandes souvent inférieurs à six mois. En réponse, plus d'un quart des entreprises ont engagé des stratégies d'anticipation : constitution de stocks, sécurisation des approvisionnements, investissements industriels et augmentation des capacités, le plus souvent financés sur fonds propres, au prix d'une fragilisation accrue de leur trésorerie.

PME-MOI : des relations globalement solides malgré des déséquilibres structurels et une visibilité économique limitée qui induisent des fragilités

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

2.1.

Des relations globalement bonnes avec les MOI malgré l'existence de tensions structurelles

Les MOI apparaissent comme des acteurs centraux et incontournables de la BITD, avec lesquels les relations sont globalement bonnes. Cependant, une partie des PME et ETI continue de percevoir un rapport de force déséquilibré, un accès limité aux grands programmes et une difficulté à transformer les échanges en opportunités industrielles durables. La relation est donc moins un bloc homogène qu'un système à deux vitesses entre des coopérations efficaces et des tensions structurelles liées au modèle industriel, à la gouvernance des programmes et au partage de la valeur.

La majorité des entreprises qualifie ses relations avec les MOI de manière positive, **15,2 % les jugent très bonnes et 47% les considèrent bonnes. Au total, plus de 60 % des répondants entretiennent donc des relations satisfaisantes avec les grands industriels de défense.** Ces relations positives semblent particulièrement liées aux partenariats industriels établis, aux collaborations techniques et à l'intégration dans des programmes existants.

Un quart des entreprises (**25,8%**) qualifie néanmoins ces relations de moyennes. Cela traduit des relations fonctionnelles mais limitées, parfois déséquilibrées ou insuffisamment génératrices de visibilité et d'opportunités pour les PME et ETI.

Environ **12 %** des répondants jugent leurs relations difficiles, 11,4%, ou très difficiles 0,8%. Les difficultés évoquées dans les commentaires précédents concernent notamment le manque de transparence, la faible ouverture aux nouveaux entrants, des relations de dépendance économique fortes, des délais et exigences contractuelles lourdes, ou encore un faible "ruissellement" des grands programmes vers les sous-traitants.

Les expériences varient fortement selon les groupes. Des relations sont jugées très bonnes avec certains acteurs d'autres relations sont jugées correctes ou contrastées. Enfin, des relations inexistantes ou difficiles avec d'autres entités.

Parmi les tensions identifiées, on note le manque de visibilité au-delà de 12 mois, une difficulté à anticiper les besoins, un accès aux programmes jugé complexe et une transparence insuffisante sur les feuilles de route.

A ce sujet s'ajoute le problème de passage à l'échelle et la difficulté à entrer dans les panels fournisseurs, un déséquilibre économique dû à une pression sur les prix, un point de friction sur la propriété intellectuelle et contractualisation et un ruissellement limité dans la chaîne industrielle.

Par ailleurs, les commentaires font remonter **des freins organisationnels et culturels** (différences de temporalité, manque de fluidité, processus insuffisamment agiles, logique de fonctionnement jugée encore très "grands groupes").

Malgré les critiques, des aspects sont jugés positifs : collaboration possible en **R&D, POC et innovation**, relations humaines souvent bonnes au niveau opérationnel, existence d'opportunités lorsque la performance est démontrée, coopération facilitée dans certains projets financés.

Les entreprises attendent principalement une meilleure **intégration des PME en amont des programmes**, une amélioration du **passage de l'innovation vers l'industrialisation**, **plus de transparence et de visibilité sur les besoins futurs**, des relations contractuelles plus équilibrées, un accès plus fluide aux marchés et aux informations techniques, une meilleure prise en compte des enjeux de souveraineté et de PME françaises.

2.2.

Des relations contractuelles qui peuvent s'équilibrer davantage

Les résultats montrent une perception d'un **déséquilibre contractuel structurel au profit des MOI** malgré une part non négligeable d'acteurs estimant les relations équilibrées. **58,1 %** des répondants estiment que les relations contractuelles sont **déséquilibrées en faveur du MOI**. Cela traduit un sentiment partagé de pouvoir de négociation asymétrique, de dépendance des PME aux grands donneurs d'ordre et de marges de manœuvre limitées dans les négociations. **39,5 %** jugent les relations contractuelles **équilibrées**. Ce segment correspond probablement à des PME

mieux intégrées dans les chaînes de valeur, des fournisseurs historiques ou des collaborations où la performance technique permet une relation plus stable.

2,3 % des répondants estiment que les relations sont déséquilibrées en faveur du fournisseur. Ce cas reste marginal et peut correspondre à des situations de niche technologique ou des fournisseurs très spécialisés disposant d'un pouvoir de négociation fort.

2.3.

Les délais contractuels

Les délais contractuels de paiement : 30 jours 18,25% 45 jours fin de mois 62,70% 60 jours net 15,08% Autres : 3,97% TOTAL 100%

Les résultats montrent **une forte standardisation des délais autour de 45 jours fin de mois**, avec une minorité de pratiques plus favorables ou plus défavorables aux entreprises.

62,7 % des répondants indiquent un paiement à **45 jours fin de mois**. Cette pratique contractuelle semble largement répandue dans l'écosystème défense. On note également un délai effectif souvent plus long que les 45 jours "brut" selon la date de facturation.

Un quart des situations avec des conditions plus ou moins favorables. 18,3 % des répondants indiquent un paiement à **30 jours fin de mois et 15,08 % à 60 jours fin de mois**.

PME-MOI : des relations globalement solides malgré des déséquilibres structurels et une visibilité économique limitée qui induisent des fragilités

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

2.4.

Des paiements effectifs centrés entre 45 et 60 jours

Interrogés sur les délais de paiements effectifs, les réponses montrent que **les délais de paiement effectifs sont majoritairement situés au-delà de 45 jours**, avec une concentration forte entre 46 et 60 jours, ce qui révèle un allongement réel par rapport aux conditions contractuelles habituelles.

43,2 % des répondants déclarent que les paiements sont effectués entre **46 et 60 jours**. **16,8 %** des répondants déclarent des paiements effectués entre **61 et 90 jours**.

29,60 % des paiements interviennent entre **31 et 45 jours**. **9,60 %** seulement sont réglés entre 0 et 30 jours.

En croisant avec les délais contractuels (majoritairement 45 jours fin de mois), on observe un **glissement vers des paiements réels plus longs que prévu** et une concentration autour de 2 mois effective.

Cette situation entraîne une tension de trésorerie pour les PME, un besoin accru de financement bancaire, une exposition au risque de décalage de cash-flow.

Les délais de paiement effectifs sont **globalement plus longs que les standards contractuels affichés**, avec près de **60 % des paiements effectués au-delà de 45 jours** et une majorité concentrée entre **1,5 et 2 mois**, confirmant une pression significative sur la trésorerie des entreprises de la BITD.

2.5.

Les causes des retards de paiement d'après les entreprises concernées

Les réponses mettent en évidence une cause dominante très claire : **les retards de paiement sont principalement liés à des processus administratifs et organisationnels complexes**, plus qu'à des retards de volonté de paiement explicite.

Les entreprises évoquent un processus administratifs longs et complexes, une multiplicité des validations internes, des circuits de signature difficiles à suivre, des lourdeurs des donneurs d'ordre et des MOI, un manque de fluidité organisationnelle.

Un deuxième bloc très important concerne les étapes amont du paiement tels que l'absence ou le retard de validation des livrables, les problèmes de réception des marchandises ou prestations, les documents manquants ou "perdus", les difficultés de facturation liées aux justificatifs, les blocages sur les bons de livraison ou la recette.

Plusieurs réponses pointent les problèmes liés aux ERP des MOI, les saisies de réception tardives, les dysfonctionnements ou lenteurs des systèmes informatiques, la complexité des outils de facturation. Les entreprises mentionnent également le manque de coordination interne, la perte d'information entre services, la multiplicité des interlocuteurs et la difficulté à identifier les bons contacts.

De manière plus marginale, certaines réponses évoquent les problèmes de trésorerie côté client,

la renégociation des conditions de paiement, l'utilisation des PME comme "variable de trésorerie", Enfin, plusieurs retards semblent provenir aussi de délais entre commande et notification, de lenteur de lancement des projets, de blocages en phase de contractualisation.

Conclusions, les retards de paiement dans l'écosystème défense sont perçus comme résultant principalement d'**un système administratif lourd et fragmenté** plutôt que de comportements systématiques de non-paiement. Les principaux points de friction sont dans l'ordre suivant la validation des livrables, les circuits administratifs internes, les outils ERP et digitalisation imparfaite, la coordination complexe entre acteurs.

Pour finir, les entreprises décrivent un système où **le paiement est rarement bloqué par la décision, mais très souvent par le processus**.

2.6.

Les avances et acomptes accordés par les MOI aux PME sont globalement partielles

Les résultats montrent que les avances et acomptes sont **relativement peu systématiques** dans les relations avec les maîtres d'œuvre industriels (MOI), avec une forte proportion d'entreprises n'en bénéficiant jamais. **23,39 %** des entreprises déclarent bénéficier **souvent** d'avances ou d'acomptes. **36,29 %** en bénéficient **rarement**. **40,32 %** des répondants déclarent **ne jamais bénéficier d'avances ou d'acomptes**.

Ces chiffres invitent à une réflexion sur le sujet et ses conséquences au regard de l'enjeu de trésorerie pour les PME, notamment exposées à un besoin accru d'autofinancement ou d'affacturage, des solutions souvent plus accessibles et plus rapides que les mécanismes publics dédiés. Les résultats suggèrent que les avances et acomptes ne sont pas une pratique généralisée, leur usage dépend fortement du MOI, du type de contrat et du contexte projet, les entreprises restent souvent financées uniquement "à livraison".

2.7.

La connaissance et le recours à la médiation du ministère des Armées sont faibles

Les résultats montrent un dispositif de médiation **encore partiellement identifié et faiblement utilisé**, malgré un rôle potentiellement structurant dans la résolution des litiges entre acteurs de la BITD.

La médiation du ministère des Armées est **encore faiblement connue et peu utilisée**, avec plus de 6 entreprises sur 10 qui ne la connaissent pas et plus de 8 sur 10 qui n'y ont jamais eu recours. Cela souligne un enjeu de **visibilité, d'accessibilité et d'intégration dans la gestion des relations industrielles des entreprises de défense**. Par ailleurs, la médiation du ministère des Armées est **jugée utile et satisfaisante par 60 % des utilisateurs**, mais présente une **marge d'amélioration importante**, avec 40 % d'insatisfaction, ce qui souligne la nécessité de renforcer son

PME-MOI : des relations globalement solides malgré des déséquilibres structurels et une visibilité économique limitée qui induisent des fragilités

impact opérationnel et sa capacité à traiter.

2.8.

L'évolution de l'activité après les annonces de la LPM et de « l'économie de guerre » est réelle mais encore limitée et inégalement ressentie par les entreprises

58,59 % des entreprises déclarent une activité **stable**. Ainsi, pour la majorité des acteurs les annonces n'ont pas encore produit d'effet structurel significatif, l'activité reste sur une trajectoire inchangée ou les impacts sont encore trop récents ou indirects pour être visibles.

Néanmoins **28,13 %** des répondants indiquent une activité **en augmentation**. Ce qui traduit un effet de relance ou de montée en charge pour certaines entreprises, une meilleure visibilité ou ouverture de certains marchés ou un impact positif sur les commandes ou perspectives. Seules **13,28 %** des entreprises déclarent une activité **en diminution**. Le système semble en phase de transition. La montée en puissance est réelle mais partielle.

La tendance dominante indique un décalage entre annonce et effet réel. **1 à 3 ans** est le délai le plus cité. L'impact est perçu comme **structurellement lent**, avec une matérialisation qui s'inscrit dans des cycles industriels longs. Les effets rapides existent mais restent **limités et non généralisés**, souvent liés à des programmes déjà engagés ou à des ajustements industriels (montée en cadence, anticipation des industriels).

2.9.

Une majorité d'entreprises avec une profondeur inférieur à 6 mois sur les commandes

Les résultats montrent une situation **globalement courte** avec un carnet de commandes majoritairement inférieur à un an pour la plupart des entreprises.

Le court terme domine. 23,02 % indiquent une profondeur **inférieure à 3 mois, 26,19 % de 3 à 6 mois.**

Au total, **près de 50 % des entreprises disposent d'une profondeur inférieure à 6 mois**, ce qui traduit une forte incertitude opérationnelle, une faible sécurisation de l'activité à court terme.

L'horizon intermédiaire, de 6 à 11 mois correspond à 25,40 % des répondants. La profondeur à « long terme » est limitée : de 1 à 3 ans : 22,22 %, supérieur à 3 ans : 3,17 %

2.10.

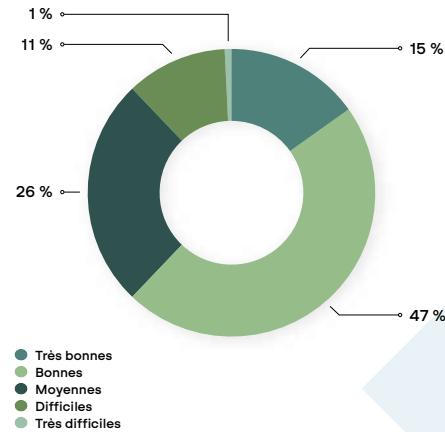
La visibilité sur les commandes correspond davantage à une stabilité qu'à une amélioration

64,57 % déclarent que la visibilité n'évolue pas quand **20,47 %** constatent **une amélioration de la visibilité**. Enfin, **14,96 %** constatent **une diminution de la visibilité**.

Cette dégradation ressentie dans une partie de la chaîne pourrait être un effet possible de concentration ou de réallocation des priorités industrielles.

Plus d'un quart des entreprises mettent en place une stratégie en lien avec l' « économie de guerre » :

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI



60 %

des entreprises qualifient leurs relations avec les MOI de bonnes ou très bonnes.



anticipation et sécurisation industrielle. 26% des entreprises ont mis en place des stratégies d'anticipation afin de répondre aux exigences de réactivité des grands donneurs d'ordre et de sécuriser leurs capacités industrielles dans un contexte de tensions sur les chaînes d'approvisionnement.

Cette action se traduit par la **constitution de stocks stratégiques** essentiellement financée sur fonds propres (électroniques, produits finis, semi-finis ou sous-ensembles). Cette démarche vise à réduire les délais de livraison et à garantir la continuité des productions malgré les aléas géopolitiques et les tensions sur certaines matières ou cellules électriques.

Des entreprises indiquent avoir anticipé des approvisionnements fournisseurs. Certaines ont également mis en place des stocks directement chez les fournisseurs ou sur leur propre site.

Plusieurs sociétés ont investi dans l'extension de leurs capacités de production (doublement de capacités, nouveaux moyens de test,

automatisation, embauches, renforcement des méthodes) afin d'anticiper des volumes attendus de commandes.

Certaines de ces anticipations ont toutefois généré des difficultés financières lorsque les commandes promises n'ont pas suivi.

Des entreprises déclarent avoir mis en place des outils de planification et de contractualisation.

La plupart indiquent avoir fourni des efforts financiers et certaines soulignent que ces investissements ont fortement dégradé leur trésorerie et accru leur exposition financière. Le recours à des lignes de crédit court terme adossées aux commandes ou aux factures permet de limiter cette exposition sans mobiliser les fonds propres de l'entreprise.

Enfin, parmi les répondants, on note que la recherche de compétitivité figure parmi les motivations afin de maintenir une crédibilité industrielle exemplaire et d'éviter un report des commandes vers des fournisseurs étrangers. ←

3 Développement international : entre opportunités européennes, contraintes réglementaires et besoin d'accompagnement.

Les résultats montrent que la majorité des entreprises du secteur défense disposent déjà d'une ouverture internationale (69,2%). Toutefois, leur activité défense reste majoritairement orientée vers le marché national (66,5 %) contre seulement 10,4 % principalement tournées vers l'international.

Les entreprises déclarent rencontrer des difficultés aussi bien sur le marché national (72,2 %) qu'à l'international (59,3 %). En France, les freins concernent principalement la complexité administrative, l'accès aux marchés et la concurrence. À l'international s'ajoutent les normes, les financements, l'identification des partenaires locaux et les contraintes réglementaires.

L'Europe constitue de loin la première zone d'activité internationale (66,2 %), devant le Moyen-Orient, les États-Unis, l'Asie et l'Océanie. La France et l'Allemagne apparaissent comme les marchés européens les plus stratégiques, tandis que l'Inde, la Corée du Sud, l'Arabie saoudite et les Émirats arabes unis ressortent comme des zones à fort potentiel hors Europe.

Le développement international reste toutefois fortement freiné par l'accès aux donneurs d'ordres, le protectionnisme, les exigences de présence locale, les procédures de contrôle export et un manque d'accompagnement. **Beaucoup de PME**

estiment également que les dispositifs actuels ne sont pas suffisamment adaptés à la taille de leur entreprise.

Cette difficulté est en partie renforcée par une faible maîtrise des réglementations américaines liées à l'export. Près de 43 % des répondants se considèrent débutants sur le contrôle export américain, 41,5 % sur l'ITAR et 48 % sur les procédures EAR quand 74,9 % ignorent que la DGA peut accompagner les entreprises sur certains certificats américains.

Enfin, malgré ces considérations, les entreprises considèrent l'ouverture internationale comme une véritable opportunité de développement. A ce titre, on note que 77,6 % des répondants considèrent que la notion de souveraineté européenne peut constituer un avantage compétitif pour les entreprises françaises dans l'accès aux marchés européens de défense.

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

3.1.

La majorité des entreprises a une ouverture internationale

La majorité des répondants ont déjà une ouverture internationale, principalement via des clients à l'étranger 26,3 %, des partenaires/distributeurs internationaux 24,6 % ou des implantations directes 18,3 %. Seule une minorité (16,6 %) déclare ne pas avoir d'activité internationale quand les 14,3% restant déclarent réfléchir à son développement à l'international.

3.2.

L'activité défense davantage nationale

L'activité des répondants dans l'industrie de défense est très majoritairement orientée vers le marché national, 66,5 %. Près d'un quart des entreprises, 23,1 %, déclarent toutefois une activité équilibrée entre marchés nationaux et internationaux, tandis qu'une minorité, 10,4 %, est principalement tournée vers l'international.

3.3.

Le déploiement national apparaît plus complexe que celui à l'international

Les résultats mettent en évidence que les entreprises interrogées rencontrent des difficultés à déployer leur offre aussi bien sur le marché national, 72,2 %, qu'à l'international, 59,3 %, avec une intensité toutefois plus marquée au niveau national ;

ce qui n'est pas si étonnant compte tenu de la forte orientation domestique des activités.

Ce croisement renvoie à plusieurs phénomènes. Une complexité des procédures et des marchés nationaux dans le secteur de la défense (barrières réglementaires, administratives ou d'accès aux marchés) ainsi qu'une forte concurrence sur le marché domestique. À l'international, on pense à des freins « classiques » : normes, financements, réseaux, partenariats, accès aux marchés étrangers.

3.4.

L'Europe nettement en tête des zones géographiques de l'activité internationale des PME

Les entreprises interrogées déclarent que leur activité défense internationale se concentre très majoritairement sur les marchés européens 66,2 %, suit Moyen-Orient, 13,9 %, puis les États-Unis, 10,8 %, l'Asie et l'Océanie, 8,2 % et de manière très marginale l'Amérique latine avec 1 %.

L'orientation peut s'expliquer par une proximité réglementaire et géographique, des cadres de coopération européens plus accessibles, des relations industrielles et institutionnelles déjà établies et des coûts ou risques d'accès plus limités que sur d'autres marchés internationaux.

Le Moyen-Orient apparaît comme le second espace d'activité internationale, devant les États-Unis et l'Asie-Océanie. Cela traduit l'exis-

Développement international : entre opportunités européennes, contraintes réglementaires et besoin d'accompagnement.

tence d'opportunités ciblées sur certains marchés exports stratégiques, malgré un accès souvent plus complexe.

En Europe, les opportunités d'affaires identifiées se concentrent principalement sur les grands marchés industriels européens, sur les pays disposant d'une forte base industrielle et capacitaire dans la défense ainsi que sur les États fortement engagés dans les programmes européens de coopération. La France et l'Allemagne apparaissent très nettement comme les marchés les plus stratégiques pour les répondants, traduisant leur rôle central dans l'écosystème européen de défense.

La Belgique et l'Italie occupent également une place importante, probablement en raison de la présence d'organisations internationales et de structures OTAN pour la Belgique et de l'existence de coopérations industrielles structurées pour l'Italie.

Le Royaume-Uni, malgré le Brexit, continue d'être identifié comme un marché d'opportunités significatif.

Les opportunités identifiées en Asie concernent principalement des pays engagés dans une forte modernisation de leurs capacités de défense, des marchés investissant massivement dans les technologies militaires et industrielles ainsi que des États renforçant leurs partenariats internationaux en matière de sécurité et d'équipement.

L'Inde et la Corée du Sud apparaissent comme les marchés les plus attractifs pour les répondants. L'Australie est également identifiée

comme un marché à potentiel, notamment dans le contexte du renforcement stratégique de la zone Indo-Pacifique.

Au Moyen-Orient, les opportunités d'affaires identifiées se concentrent principalement sur les États du Golfe investissant massivement dans leurs capacités de défense, les programmes de modernisation militaire et les projets liés aux technologies de sécurité, de souveraineté et d'innovation.

L'Arabie saoudite apparaît comme le marché le plus attractif pour les répondants, reflétant. Les Émirats arabes unis occupent également une place centrale. Israël est cité plus ponctuellement mais demeure identifié comme un marché stratégique, notamment pour les technologies de pointe et les coopérations innovantes.

3.5.

Le développement à l'international est freiné par des contraintes réglementaires mais également liées à l'accès aux marchés et à un manque d'accompagnement

Les réponses mettent en évidence plusieurs catégories majeures de difficultés rencontrées par les entreprises dans leur développement international. Ces freins concernent principalement l'accès aux marchés, les contraintes réglementaires, le manque de soutien institutionnel et la nécessité d'une présence locale.

Le principal enjeu identifié concerne **l'accès aux marchés**

étrangers et aux décideurs locaux. Les répondants évoquent notamment la difficulté d'accéder aux donneurs d'ordres européens et internationaux, des processus administratifs longs et complexes, la nécessité d'être recommandé ou déjà référencé, la difficulté à identifier les bons relais locaux (agents, distributeurs, intégrateurs, partenaires industriels).

De nombreuses réponses mettent en avant un **fort réflexe de préférence nationale dans les marchés défense.** Les notions de souveraineté et de protection industrielle apparaissent comme des freins structurants au développement export. L'accès aux marchés nécessite souvent une implantation locale et certains marchés exigent une production nationale ou des partenariats industriels locaux. Ce phénomène est particulièrement mentionné pour l'Allemagne, les pays hors Union européenne ainsi que certains partenaires des États-Unis soumis aux contraintes ITAR.

Les procédures liées au contrôle export constituent l'une des difficultés les plus récurrentes. Les entreprises citent les délais d'obtention des licences, le manque de lisibilité des procédures ou encore les lourdeurs administratives.

Un nombre non négligeable de répondants exprime un manque de soutien de la part des institutions françaises. Ainsi, ils regrettent l'« absence » d'accompagnement opérationnel, un « manque de visibilité » par le ministère des Armées, des dispositifs export jugés davan-

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

tage adaptés aux grands groupes ou encore des coûts élevés des dispositifs d'accompagnement.

Plusieurs répondants insistent sur la nécessité d'avoir une présence physique dans le pays cible, de développer des réseaux locaux durables, de disposer d'équipes commerciales adaptées et de comprendre les processus d'achat des ministères de la Défense étrangers.

Cette exigence représente souvent une difficulté importante pour les PME en raison des coûts, du manque de ressources humaines et de la taille critique limitée.

Les entreprises mentionnent également le manque de moyens financiers, la saturation des capacités industrielles, les coûts d'exportation, les difficultés d'assurance et la concurrence d'acteurs produisant localement.

Enfin, plusieurs réponses soulignent une faible visibilité à l'international, une méconnaissance des besoins étrangers, des difficultés linguistiques et culturelles ainsi qu'un manque d'informations sur les opportunités et les sous-traitances possibles.

3.6.

Une faible utilisation des dispositifs de soutien à l'export proposés aux PME par le ministère des Armées

Alors que **59,3 %** des entreprises déclarent rencontrer des difficultés à déployer leur offre à l'interna-

Développement international : entre opportunités européennes, contraintes réglementaires et besoin d'accompagnement.

tional, seule une très faible proportion (5,26 %) déclarent bénéficier effectivement des dispositifs de soutien du ministère existants.

Par ailleurs, près d'un tiers des répondants (33,92 %) déclarent ne pas connaître ces dispositifs, ce qui révèle un déficit important de visibilité.

Les résultats montrent également une attente forte d'accompagnement. 15,79 % souhaiteraient bénéficier du dispositif alors qu'ils exportent déjà. 12,28 % souhaiteraient y accéder dans le cadre d'un futur développement international.

Conclusion, près de 28 % des répondants souhaitent bénéficier du dispositif à court ou moyen terme, ce qui traduit un besoin réel d'accompagnement et un potentiel d'élargissement des dispositifs existants auprès des PME et ETI du secteur défense.

3.7.

La notion de « souveraineté européenne » perçue comme constituant un avantage compétitif

Une large majorité des répondants (77,58 %) considère que la notion de « souveraineté européenne » peut désormais constituer un avantage compétitif pour les entreprises françaises dans l'accès aux marchés européens de défense.

Cette perception est cohérente avec plusieurs enseignements issus des résultats précédents indiquant que la dynamique européenne apparaît donc comme

le principal espace de développement international des répondants.

3.8.

La réglementation américaine liée à l'export : un défi pour les PME françaises dont la connaissance est fortement limitée

Les résultats mettent en évidence une maîtrise encore limitée des réglementations américaines de contrôle des exportations parmi les entreprises interrogées, alors même que ces sujets constituent un enjeu structurant du développement international dans le secteur de la défense.

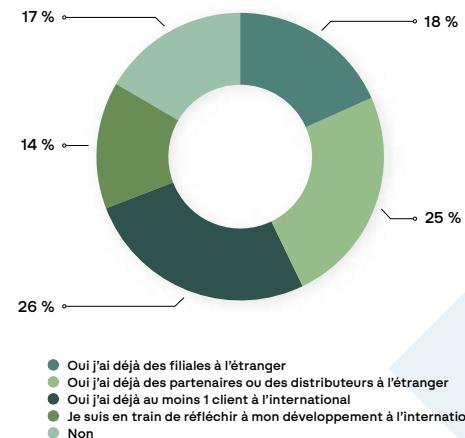
Concernant l'environnement réglementaire américain du contrôle des exportations, 42,7 % des répondants se considèrent « débutants », contre seulement 17,5 % se déclarant « maîtres » et 4,1 % « experts ». Plus d'un tiers (35,67 %) estime ne pas être concerné.

La même tendance apparaît pour les procédures ITAR (International Traffic in Arms Regulations) : 41,5 % des entreprises se disent « débutantes », tandis que seulement 20,5 % se considèrent « maîtres » ou « experts ». Près de 38 % déclarent ne pas être concernés.

Les procédures EAR (Export Administration Regulations) semblent encore moins maîtrisées : 48 % des répondants se déclarent débutants, contre seulement 16,77 % maîtrisant réellement le sujet.

Ces résultats confirment les difficultés déjà exprimées par les en-

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI



69 %

La majorité des entreprises du secteur défense disposent déjà d'une ouverture internationale.

treprises concernant les licences export, les contraintes réglementaires américaines, les délais administratifs et l'impact des règles ITAR/EAR sur l'accès à certains marchés internationaux. Les réglementations américaines sont perçues comme des facteurs déterminants d'accès aux chaînes industrielles internationales, notamment lorsque des composants ou technologies américaines sont intégrés aux produits exportés.

Cette faible maîtrise s'explique à la fois par la technicité des réglementations, leur complexité administrative et le manque d'accompagnement identifié par les entreprises, en particulier les PME et ETI.

Par ailleurs, les résultats révèlent une très faible connaissance des dispositifs d'appui existants. Ainsi, 74,85 % des répondants ignorent que la DGA peut accompagner les entreprises dans le cadre des demandes d'engagement des autorités françaises sur un certificat américain.

Ce résultat illustre un déficit de visibilité des dispositifs de soutien alors même que les entreprises expriment un besoin important d'accompagnement opérationnel sur les enjeux réglementaires export.

3.9.

Les entreprises s'appuient également sur un écosystème d'accompagnement externe au ministère des Armées

Les résultats montrent que les entreprises du secteur défense s'appuient largement sur un écosystème d'accompagnement économique et professionnel externe au ministère des Armées pour soutenir leur internationalisation.

Bpifrance (32,9 %), les groupements professionnels (25 %) et Business France (22,4 %) et le réseau des CCI France International (15,6 %) apparaissent comme les principaux relais permettant de répondre aux besoins de financement, de visibilité, de mise en réseau et d'accès aux marchés internationaux. ←

De réels besoins de financement, un début de confiance restaurée mais des freins liés à la défense et des dispositifs dédiés peu utilisés et mal connus

Les résultats mettent en évidence un paradoxe fort : alors que les besoins de financement des entreprises de défense sont importants et que les perspectives de croissance apparaissent favorables, une part non négligeable des dispositifs de soutien existants dédiés restent encore peu connus, peu utilisés et jugés difficiles d'accès.

Tous dispositifs confondus, la **proportion d'entreprises ayant bénéficié des mécanismes de soutien demeure très faible** : 5,3 % pour le Fonds européen de défense, 3,2 % pour le Fonds innovation défense, 1,8 % pour Definvest et moins de 1 % pour le Prêt DEF'FI.

À l'inverse, entre 22 % et 31 % des répondants souhaiteraient pouvoir y accéder. Cette situation est renforcée par un important déficit de visibilité : jusqu'à 45 % des entreprises déclarent ne pas connaître certains dispositifs. Les mécanismes européens comme SAFE, EDIP, EDIRPA ou ASAP sont également perçus comme complexes et difficiles d'accès par 84 % des répondants.

Les principales difficultés financières concernent avant tout le **financement des investissements (29,3 %)**, la **trésorerie (21,6 %)** et le **besoin en fonds de roulement (19,2 %)**. Si l'activité défense n'est pas perçue comme un frein spéci-

fique par une majorité d'entreprises (73,6 %), des verbatims font état de réticences de certains acteurs du monde financier, mais également de cas de difficultés d'accès aux garanties, de contraintes ESG/RSE ou de délais de paiement impactant les PME.

Les annonces récentes sur le financement des entreprises de défense sont ressenties mais insuffisamment. Le fonds Bpifrance Défense S.L.P. est globalement accueilli positivement (78,3 %).

Dans ce contexte, **les entreprises demeurent pourtant confiantes** : 72,6 % prévoient d'investir dans les programmes de défense et 76,8 % envisagent d'augmenter leurs capacités de production, signe d'une forte anticipation de la croissance future du secteur.

4.1.

Fonds européen de défense, Definvest, fonds innovation défense, Prêt DEF'FI... : très peu de bénéficiaires, manque de visibilité et attentes non négligeables

Tous dispositifs confondus, **la mécanique se répète et est limpide**, les résultats montrent une faible voire très faible utilisation par les entreprises interrogées et à l'inverse un relativement fort intérêt pour ces dispositifs : fonds européen de défense (**5,3% vs. 31,3%**), Definvest (**1,8 % vs. 26,8 %**), fonds innovation de défense (**3,2% vs. 25,9%**), Prêt DEF'FI (**0.9% vs. 22,3%**).

Par ailleurs, entre 28,4% pour le fonds européen de défense et 45% pour le Prêt DEF'FI (37,5% pour Definvest et 34,6% pour le fonds innovation défense) déclarent ne pas connaître ces dispositifs.

Ces résultats mettent en évidence **un décalage important entre l'intérêt suscité par ces dispositifs et l'appropriation réelle par les entreprises**. Ils soulignent également un déficit de visibilité indiscutable de ces dispositifs pourtant stratégique dans le cadre du renforcement de la BITD et des coopérations industrielles européennes.

Il en va de même de dispositifs européens tels que SAFE, EDIP, EDIRPA ou ASAP. Les résultats montrent une très faible appropriation. Seuls 6,67 % des répondants déclarent avoir déjà bénéficié contre 93,33 % qui n'y ont jamais eu recours. Par ailleurs, une très large majorité des entreprises (84,09 %) considère que ces dispositifs sont diffi-

ciles d'accès, tandis que seulement 15,91 % les jugent accessibles.

Ces résultats mettent ainsi en évidence un enjeu majeur de simplification, de pédagogie et d'accompagnement afin de permettre aux entreprises françaises de mieux accéder aux opportunités offertes par les financements européens de défense.

4.2.

Principaux enjeux de financement : investissement, trésorerie et croissance industrielle

Les résultats montrent que les principales difficultés de financement rencontrées par les entreprises concernent avant tout le financement des investissements (29,3 %), suivi des problématiques de trésorerie (21,6 %) et de financement d'exploitation/BFR (19,2 %). Ces besoins, par nature récurrents et liés au cycle d'exploitation, appellent des solutions de financement court terme rapides et accessibles, en complément des dispositifs publics existants.

Les besoins en capitaux propres et levées de fonds représentent également un enjeu important pour 14,8 % des répondants, traduisant les besoins de croissance et de structuration financière des entreprises du secteur.

Les difficultés directement liées au financement des exportations apparaissent plus limitées (6,1 %), tandis que 9,1 % des entreprises évoquent des difficultés d'accès à l'emprunt. Ces résultats confirment que les enjeux financiers des

De réels besoins de financement, un début de confiance restaurée mais des freins liés à la défense et des dispositifs dédiés peu utilisés et mal connus

entreprises de défense concernent principalement le financement de la croissance et des capacités industrielles, la gestion de trésorerie et du cycle d'exploitation ainsi que l'accès aux ressources financières nécessaires au développement des activités.

4.3.

L'activité de défense, dans la majorité des cas, ne constitue pas un frein au recours au financement

Les résultats montrent que, pour une majorité des entreprises interrogées, les difficultés rencontrées ne sont pas directement liées au fait d'exercer une activité dans le secteur de la défense. Ainsi, 73,61 % des répondants estiment que leurs difficultés ne sont pas spécifiquement liées à leur positionnement défense, contre 26,39 % qui considèrent au contraire que ce secteur constitue un facteur de complexité supplémentaire.

Cette proportion reste néanmoins non négligeable et suggère que si les problématiques rencontrées par les entreprises de défense rejoignent souvent celles observées dans d'autres secteurs industriels (investissement, trésorerie, croissance, internationalisation), une partie des acteurs demeure confrontée à des contraintes spécifiques liées à l'environnement défense, notamment réglementaire, institutionnel et stratégique.

Les verbatims mettent en évidence plusieurs difficultés spécifiques rencontrées par les entreprises du secteur défense, principalement liées au financement, à la percep-

tion du secteur par certains acteurs économiques et aux contraintes opérationnelles propres aux marchés défense.

Plusieurs répondants soulignent les réticences persistantes du monde financier à accompagner les entreprises de défense, malgré une amélioration récente dans le contexte géopolitique actuel.

Des répondants considèrent que certaines banques restent hésitantes à financer des activités défense ou appliquent des processus particulièrement lourds, notamment pour les projets liés à des activités létales. Des difficultés sont également évoquées concernant les garanties bancaires, les levées de fonds ou encore l'accès à des investisseurs spécialisés disposant d'une réelle « patience financière ». Les entreprises pointent aussi les contraintes de trésorerie liées au fonctionnement des marchés publics de défense : délais de paiement, décalage entre la signature des contrats et le lancement effectif des prestations, ou encore insuffisance de financement des phases de développement.

Ces situations fragilisent particulièrement les PME qui doivent mobiliser des ressources humaines et industrielles avant même le démarrage opérationnel des projets.

Plusieurs verbatims évoquent également des difficultés liées à la réglementation et à l'image du secteur : contraintes ESG/RSE perçues comme défavorables aux activités défense, difficultés logistiques (transport d'armes), réticences de certains fournisseurs étrangers ou lourdeurs administratives.

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

Dans l'ensemble, ces retours montrent que les entreprises défense restent confrontées à des contraintes spécifiques, mêlant enjeux financiers, réglementaires, industriels et institutionnels, qui peuvent freiner leur croissance et leur développement.

4.4.

L'impact de la mobilisation pour le financement des entreprises de défense est ressenti mais insuffisamment

Les résultats montrent qu'une majorité des entreprises interrogées ne perçoit pas d'amélioration significative des conditions de financement de la Base industrielle et technologique de défense (BITD) au cours de l'année écoulée. Ainsi, 69,84 % des répondants estiment que la situation ne s'est pas améliorée, contre seulement 30,16 % qui observent une évolution positive. S'agissant des effets concrets de la conférence sur le financement du réarmement et de la BITD du 20 mars 2025. 16,18 % des répondants déclarent avoir constaté des changements depuis cet événement, tandis que 83,82 % n'identifient aucune évolution tangible.

Ces résultats apparaissent cohérents avec les difficultés précédemment exprimées. Ils suggèrent également que, malgré une prise de conscience croissante des enjeux de souveraineté et de réarmement, les effets des annonces institutionnelles s'inscrivent dans une temporalité en décalage avec les attentes pressantes des entreprises. Peut-il seulement en être autrement ?

Ces résultats mettent surtout en évidence une attente forte d'actions visibles et opérationnelles afin d'améliorer durablement les conditions de financement des PME de défense.

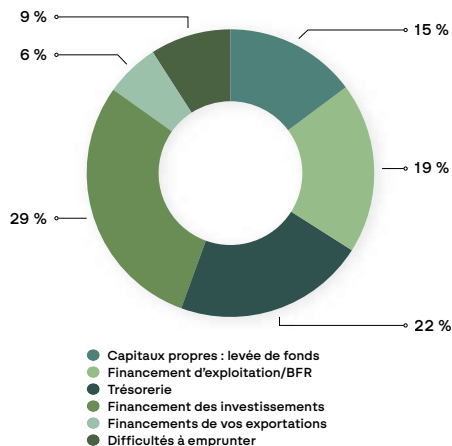
4.5.

Le fonds Bpifrance Défense S.L.P. : un dispositif concret très majoritairement perçu positivement

Les résultats montrent que l'annonce du lancement du fonds Bpifrance Défense S.L.P. est très majoritairement perçue positivement par les entreprises interrogées. Ainsi, 78,28 % des répondants considèrent cette initiative comme une bonne chose, contre 21,72 % qui expriment un avis négatif ou réservé. Toutefois, cette perception favorable est plus nuancée concernant son impact réel sur le financement de la Base industrielle et technologique de défense (BITD). Seuls 41,36 % des répondants pensent que ce fonds aura un impact significatif, tandis que 58,64 % estiment le contraire.

Les commentaires mettent en évidence plusieurs tendances. D'une part, de nombreux répondants saluent toute initiative permettant de renforcer le financement du secteur défense et d'améliorer l'image de la filière auprès du grand public. Certains soulignent également que « les choses bougent » et considèrent positivement l'ouverture de l'investissement défense aux particuliers. D'autre part, plusieurs entreprises expriment des réserves

De réels besoins de financement, un début de confiance restaurée mais des freins liés à la défense et des dispositifs dédiés peu utilisés et mal connus



29 %

Les principales difficultés financières concernent avant tout le financement des investissements.



sur l'impact concret du dispositif en pointant le manque de notoriété et de communication autour du fonds, les tickets jugés trop faibles ou encore la crainte d'une logique de rentabilité financière insuffisamment compatible avec les enjeux de souveraineté et de long terme du secteur défense.

Plusieurs répondants rappellent également que le principal enjeu pour les PME reste avant tout l'accès aux commandes et la visibilité industrielle. Selon eux, lorsque les perspectives de marché sont suffisamment claires, les financements suivent généralement plus facilement.

4.6.

Le secteur envisage majoritairement sa croissance

Les résultats montrent une dynamique d'investissement particulièrement forte au sein des entreprises interrogées dans le secteur de la défense. Ainsi, 72,6 % des répondants déclarent prévoir des investisse-

ments liés aux programmes de défense, tandis que 76,8 % envisagent d'augmenter leurs capacités de production.

Ces résultats traduisent une anticipation de la montée en puissance des besoins industriels et opérationnels du secteur défense, dans un contexte marqué par le réarmement européen, les enjeux de souveraineté, l'augmentation des budgets de défense et les besoins croissants de montée en cadence industrielle. Cette volonté d'investissement apparaît d'autant plus significative que de nombreuses entreprises ont parallèlement exprimé des difficultés d'accès au financement, des contraintes de trésorerie, des besoins de visibilité sur les commandes ainsi que des tensions sur les ressources humaines et industrielles. Les résultats suggèrent donc que les startups, PME et ETI de défense demeurent globalement confiantes dans les perspectives du secteur et souhaitent se positionner sur la croissance future des marchés de défense. ←

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

Recrutement et compétences: des tensions croissantes entre pénurie de talent, défi d'attractivité et enjeux de formation

Les résultats montrent que les difficultés de recrutement constituent un enjeu pour les entreprises de défense, en particulier dans les métiers de production et d'ingénierie. Ainsi, 43,5 % des répondants déclarent déjà rencontrer des difficultés à recruter en production et 45,7 % en ingénierie. Plus d'un tiers anticipent également que ces tensions pourraient rapidement s'aggraver avec la montée en puissance des besoins industriels liés au réarmement, aux investissements et à l'innovation. Les fonctions commerciales apparaissent moins sous tension à court terme, mais 48,4 % des entreprises estiment qu'elles pourraient devenir un enjeu important dans les prochaines années.

Les principales causes identifiées concernent la difficulté à proposer des rémunérations attractives (28,3 %), la concurrence des grands groupes (20,8 %), l'attractivité des territoires (17,9 %) ainsi que l'image du secteur défense et industriel. Les verbatims soulignent également la rareté des profils techniques, le déficit de formation industrielle, les contraintes propres au secteur défense (habilitation, confidentialité, télétravail limité).

Concernant la formation, 62,8 % des répondants savent que certaines grandes écoles d'ingénieurs sont sous tutelle de la DGA, mais seules 22 % des entreprises entretiennent des relations régulières avec elles. À l'inverse, 54,8 % collaborent avec d'autres organismes de formation : écoles d'ingénieurs,

universités, CFA, IUT ou lycées professionnels. Ces résultats traduisent un besoin croissant de renforcer les passerelles entre formation et industrie afin de sécuriser les compétences nécessaires à la montée en puissance des entreprises de défense.



Recrutement et compétences: des tensions croissantes entre pénurie de talent, défi d'attractivité et enjeux de formation

5.1.

Les difficultés de recrutement : un enjeu fort d'actualité et d'avenir

Les résultats montrent que les difficultés de recrutement dans les métiers de production constituent un enjeu important pour les entreprises du secteur défense.

43,5 % des répondants déclarent rencontrer d'ores et déjà des difficultés à attirer des talents qualifiés, indépendamment même de l'accélération actuelle des besoins industriels. Il en est de même en ingénierie.

45,7 % des répondants déclarent rencontrer d'ores et déjà des difficultés à attirer des profils qualifiés.

Par ailleurs, 34,2 % pour la production et 34,4% pour l'ingénierie estiment ne pas être confrontés à cette problématique pour le moment, mais considèrent qu'elle pourrait rapidement devenir un enjeu majeur dans le contexte de montée en puissance du secteur.

Seuls 22,4 % pour la production et 19,9% pour l'ingénierie déclarent ne pas rencontrer de difficultés particulières de recrutement.

Ces résultats traduisent une forte tension potentielle sur les compétences industrielles et techniques, dans un contexte marqué par l'augmentation des capacités de production, les investissements prévus par les entreprises, la montée en cadence industrielle liée au réarmement.

Ces résultats suggèrent ainsi que l'attractivité des métiers industriels

et défense pourrait devenir l'un des facteurs limitants de la capacité de montée en puissance de la BITD française dans les prochaines années.

Sur les compétences d'ingénierie, ces résultats mettent en évidence une tension dans un contexte marqué par la montée en puissance des programmes de défense, les besoins croissants en innovation et en R&D et la transformation technologique du secteur.

Les résultats montrent que les difficultés de recrutement dans les fonctions commerciales sont moins immédiates que dans les métiers de production ou d'ingénierie, mais restent néanmoins un enjeu potentiel important pour les entreprises du secteur défense.

Ainsi, 30,32 % des répondants déclarent déjà rencontrer des difficultés à attirer des talents qualifiés en commerce, avant même toute accélération de leur activité.

En revanche, une proportion plus importante (48,39 %) estime ne pas être confrontée à ces difficultés à ce stade, mais anticipe qu'elles pourraient devenir un enjeu majeur dans les prochaines années.

Enfin, 21,29 % des entreprises déclarent ne pas rencontrer de difficultés particulières pour recruter sur ces fonctions.

Ces résultats traduisent une tension encore modérée mais en construction sur les compétences commerciales qui pourrait tout particulièrement concerner les PME et ETI engagées dans une dynamique d'internationalisation.

5.2.

Niveaux de rémunération, concurrence, enjeux territoriaux et de formation, contraintes du secteur défense : les raisons du défi de recrutement

Les résultats montrent que les difficultés de recrutement dans le secteur défense s'expliquent principalement par des facteurs de compétitivité sur le marché du travail, en particulier liés à la rémunération et à la concurrence entre acteurs industriels. Ainsi, la principale cause identifiée est la capacité à proposer des **niveaux de rémunération attractifs (28,32 %)**.

La concurrence avec les grands maîtres d'œuvre industriels (MOI) et autres grandes entreprises du territoire constitue également un facteur important (20,79 %), soulignant une forte compétition pour l'accès aux compétences qualifiées.

D'autres facteurs sont également mentionnés, mais dans une moindre mesure : le manque d'attractivité des territoires d'implantation (17,92 %), la mauvaise image ou l'attractivité limitée du secteur défense (11,83 %), ainsi que le manque de travail sur la marque employeur (11,47 %).

Ces résultats montrent que les tensions de recrutement ne relèvent pas uniquement d'un déficit de compétences disponibles, mais aussi d'enjeux de positionnement des entreprises sur le marché de l'emploi. La compétitivité salariale, la capacité à se différencier face

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

aux grands groupes et la valorisation de l'image du secteur apparaissent comme des leviers déterminants pour renforcer l'attractivité des entreprises, en particulier auprès des talents techniques, commerciaux et d'ingénierie.

Les verbatims confirment que les difficultés d'attractivité et de recrutement dans les entreprises du secteur défense et industriel s'expliquent par une combinaison de facteurs structurels, économiques et territoriaux.

Un premier ensemble de réponses met en avant la **rareté des compétences et la faiblesse du vivier de candidats qualifiés**, notamment dans les métiers techniques comme la mécanique, l'électronique ou la cybersécurité. Plusieurs répondants soulignent également un déficit de formation dans les filières industrielles ainsi qu'une baisse globale du niveau ou du volume de candidats disponibles.

Un second bloc de difficultés concerne la **compétitivité du marché de l'emploi**.

Les entreprises évoquent des écarts de rémunération importants avec les grands groupes ou encore les nouveaux acteurs du New Space.

Un troisième ensemble de réponses souligne **des enjeux territoriaux et organisationnels** : localisation en province ou loin des grands bassins d'emploi, difficultés de mobilité, attractivité variable des territoires, ou encore proximité avec des zones plus dynamiques (grandes métropoles, Luxembourg).

Recrutement et compétences: des tensions croissantes entre pénurie de talent, défi d'attractivité et enjeux de formation

Les contraintes propres au secteur défense apparaissent également comme des freins spécifiques : nécessité d'habilitation, contraintes de confidentialité, limitation du télétravail ou encore image parfois peu attractive du secteur, notamment auprès des jeunes. L'image globale de l'industrie en France est aussi régulièrement citée comme un facteur défavorable, dès la phase d'orientation scolaire.

5.3.

Les écoles sous tutelle de la DGA : une connaissance réelle mais des relations relativement limitées

Les résultats montrent qu'une majorité des répondants (62,8 %) ont connaissance du fait que certaines des plus grandes écoles d'ingénieurs françaises sont sous tutelle de la DGA, tandis que 37,2 % déclarent ne pas en être informés.

Ce niveau de connaissance relativement élevé traduit une certaine familiarité des entreprises du secteur défense avec l'écosystème institutionnel et de formation français, en particulier les liens historiques entre la DGA et les grandes écoles d'ingénieurs qui alimentent la Base industrielle et technologique de défense (BITD).

Toutefois, la part significative de répondants n'ayant pas connaissance de cette organisation (plus d'un tiers) souligne un déficit de lisibilité de l'écosystème de formation et des liens entre l'État, les grandes écoles et les besoins industriels du secteur défense.

Ces résultats suggèrent un enjeu de meilleure valorisation et de communication autour du rôle de la DGA dans la formation des ingénieurs afin de renforcer l'attractivité des filières techniques et de mieux connecter les entreprises aux viviers de talents issus de ces établissements.

S'agissant des relations entre les entreprises interrogées et les grandes écoles d'ingénieurs sous tutelle de la DGA, les résultats montrent qu'elles sont relativement limitées. Seules 22 % des entreprises déclarent entretenir des relations récurrentes avec ces établissements, tandis qu'une large majorité (62,9 %) indique ne pas avoir de liens réguliers.

Par ailleurs, 15,09 % des répondants souhaiteraient développer ce type de relation mais déclarent ne pas savoir comment s'y prendre.

Ce résultat met en évidence un besoin d'intermédiation et de mise en relation plus structurée entre les écoles et les entreprises, notamment les PME et ETI.

Ces données apparaissent cohérentes avec les difficultés de recrutement précédemment exprimées, en particulier sur les métiers de l'ingénierie et les profils techniques qualifiés. Elles suggèrent que les interactions entre le monde académique et les PME de la défense soient renforcées.

Par ailleurs, les résultats montrent que **les entreprises entretiennent davantage de relations avec des**

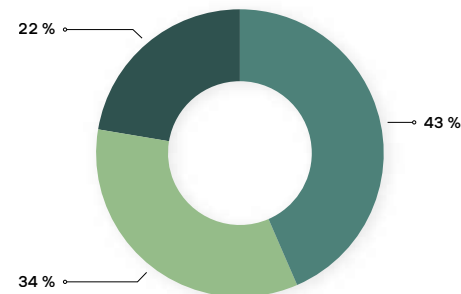
organismes de formation généralistes ou territoriaux qu'avec les grandes écoles sous tutelle de la DGA. Ainsi, 54,84 % des répondants déclarent avoir des relations récurrentes avec d'autres organismes de formation, contre 40 % qui n'en entretiennent pas. Seuls 5,16 % souhaiteraient développer ce type de lien sans savoir comment procéder.

Les verbatims illustrent une très grande diversité d'acteurs mobilisés par les entreprises : écoles d'ingénieurs (Arts et Métiers, INSA, ESTACA, CentraleSupélec, ENSTA),

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

universités, IUT, lycées professionnels, CFA, réseaux UIMM, organismes de certification, écoles de commerce ou encore centres spécialisés en aéronautique, cybersécurité et industrie.

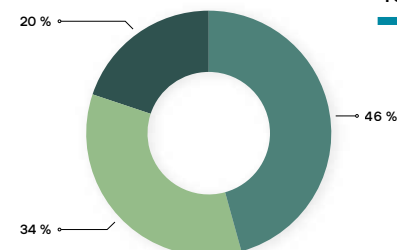
Les réponses montrent également une forte dimension régionale des relations formation-industrie, avec de nombreux partenariats locaux entre PME industrielles, lycées techniques, CFA et écoles d'ingénieurs de proximité. ←



- Oui je le constate déjà avant même de parler d'accélération
- Pas pour l'instant, mais cela pourrait devenir un enjeu majeur
- Nous n'avons pas de difficultés à attirer des talents

43 %

des répondants déclarent déjà rencontrer des difficultés à recruter en production et 46 % en ingénierie.



- Oui je le constate déjà avant même de parler d'accélération
- Pas pour l'instant, mais cela pourrait devenir un enjeu majeur
- Nous n'avons pas de difficultés à attirer des Talents dans les métiers de l'Ingénierie

Le profil des répondants de l'enquête

Le nombre de répondants s'établit à

287



Provenance géographique

Les répondants à cette enquête proviennent à **36,3% d'Île-de-France**. Cela peut s'expliquer notamment par le poids historique de la région dans l'écosystème français de défense, marqué par la présence des grands groupes industriels, des institutions étatiques, des centres décisionnels et d'un important tissu technologique et d'ingénierie.

Viennent ensuite la **Normandie (11,9 %)**, **Auvergne-Rhône-Alpes (10,1 %)**, **le Grand Est (7,7 %)**, **Nouvelle-Aquitaine (7,7 %)** et **l'Occitanie (7,14 %)**.

Ces territoires correspondent à des régions fortement industrialisées et disposant d'écosystèmes de défense, aéronautique, naval, spatial ou technologiques structurés.

La **Bretagne (4,8 %)**, les **Pays de la Loire (3,6 %)** et **Provence-Alpes-Côte d'Azur (3,6 %)** apparaissent également comme des **pôles spécialisés**, notamment dans les domaines naval, cyber, aéronautique ou électronique. À l'inverse, certaines régions

sont faiblement représentées : **Bourgogne-Franche-Comté (1,2 %)**, **Centre-Val de Loire (2,4 %)**, **Hauts-de-France (3 %)**.

Taille de l'entreprise

Nombre de salariés
Plus de la moitié des répondants (57,8 %) sont des **entreprises comptant entre 10 et 249 salariés**, tandis que 23,3 % emploient moins de 10 personnes.

Les entreprises de taille intermédiaire représentent 18,8 % des répondants (entre 250 à 4 999 salariés).

Chiffre d'affaires

Les résultats montrent que l'échantillon interrogé est principalement composé **d'entreprises de petite et moyenne taille en termes de chiffre d'affaires**.

Plus de la moitié des répondants (**56,9 %**) réalisent un **chiffre d'affaires inférieur à 10 M€**, dont 26,7 % avec un chiffre d'affaires

inférieur à 1 M€ et 30,2 % compris entre 1 et 10 M€.

Les entreprises réalisant **entre 10 et 50 M€ de chiffre d'affaires** représentent également une part importante de l'échantillon (27,4 %). **15,8 % déclarent un chiffre d'affaires supérieur à 50 M€** et inférieur à 1,5 milliard d'euros.

Les principaux marchés adressés

- Défense et sécurité : **16,5 %**
- Aéronautique et spatial : **15,3 %**
- Énergie : 8,2 %
- Industrie nucléaire : **7,2 %**
- Transport ferroviaire : **7 %**
- Affaires maritimes : **6,9 %**

Les secteurs technologiques apparaissent également fortement représentés :

- Électronique : **5,94 %**
- Informatique, électronique et optique : **4,82 %**
- Cybersécurité et infrastructures numériques : **3,36 %**
- Services numériques et logiciels : **3,36 %**

D'autres secteurs industriels stratégiques complètent

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

l'écosystème : métallurgie, chimie et matériaux, mobilité, nouveaux systèmes énergétiques, santé ou encore développement durable.

Evolutions des effectifs envisagés

Si **36,08 %** des répondants prévoient des **effectifs stables** et 6,33 % une décroissance, **une majorité des entreprises envisage néanmoins des recrutements supplémentaires liés à leurs activités défense** :

- **30,4 %** anticipent des besoins représentant entre 0 et 10 % de leurs effectifs actuels
- **13,3 %** prévoient une hausse comprise entre 10 et 20 %
- **7 %** envisagent une croissance de 20 à 30 %
- **6,3 %** anticipent une augmentation particulièrement forte, comprise entre 30 et 100 % de leurs effectifs
- **0,6 %** prévoient une croissance supérieure à 100 % ←

Méthodologie de l'étude

L'enquête a été réalisée par l'envoi d'un questionnaire électronique diffusé du 3 mars au 30 avril 2026 auprès d'un panel de start-up, PME et ETI de la filière défense, parmi lesquelles 287 entreprises ont répondu.

Cette première édition de l'Observatoire Défense vise à mieux comprendre les réalités économiques, industrielles et opérationnelles des entreprises de l'écosystème de défense français : start-up, PME et ETI ainsi que leurs relations avec les principaux acteurs institutionnels, industriels et financiers du secteur.



→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

2026
#Défense

Thématiques



L'étude couvre plusieurs thématiques structurantes : relations avec la DGA et les maîtres d'œuvre industriels, financement, développement international, visibilité économique, recrutement, compétences et montée en puissance industrielle **dans le contexte du réarmement et de l'économie de guerre.**

Panel



Le panel est principalement composé de **PME industrielles duales** implantées sur l'ensemble du territoire national, intervenant notamment dans les secteurs de la défense et sécurité, de l'aéronautique et spatial, de l'énergie, du nucléaire, de l'électronique, de la cybersécurité et des technologies numériques.

Résultats



Les résultats ont été analysés à partir de réponses quantitatives ainsi que de nombreux verbatims recueillis auprès des entreprises participantes, permettant d'apporter un éclairage **essentiellement qualitatif** sur les enjeux actuels de défense française.

Qui sommes-nous ?

Le Comité Richelieu est le réseau français des entreprises innovantes et technologique. Depuis plus de 35 ans, il agit pour la promotion d'un écosystème favorable aux start-up, PME et ETI innovantes ainsi que pour leur développement à travers des actions pro-business.

Historiquement créé en 1989 à l'initiative de dirigeants de PME de haute technologie du secteur de la Défense, **le Comité Richelieu entretient depuis son origine un lien étroit avec les enjeux de souveraineté et d'innovation stratégique.**

Il agit pour la promotion d'un **écosystème favorable aux startups, PME et ETI innovantes** ainsi que pour leur développement à travers des actions pro-business.

Aujourd'hui, le Comité Richelieu rassemble près de **300 membres** et constitue un réseau de **4 000 entreprises**. Il fédère des acteurs issus de secteurs stratégiques tels que la **défense, l'aéronautique, le spatial, le numérique, la cybersécurité, l'industrie, l'énergie** ou encore les technologies duales.

Mobilisé pour porter la voix des entreprises innovantes auprès des pouvoirs publics et soutenir leur développement, le Comité Richelieu agit concrètement au

travers de **partenariats avec les grands groupes industriels**, les administrations, les acteurs institutionnels, les pôles de compétitivité, les clusters et les écosystèmes territoriaux.

Profil type de l'entreprise adhérente, tous secteurs confondus :

- Salariés : **55**
- CA moyen : **6,7 millions d'euros**
 - CA réalisé à l'export : **31,5%**
 - CA investi en R&D : **33,2%**

Pour en savoir plus :
comite-richelieu.org



→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

2026
#Défense

Partenaire stratégique du Comité Richelieu, Sahar est un éditeur logiciel français, leader européen dans la fourniture de solutions d'exploitation de données OSINT (Open Source INTelligence).

Ses solutions souveraines basées sur l'IA sont destinées à la **détection et à la prévention des menaces informationnelles, cyber ou physiques.**

Sahar compte aujourd'hui plus de **100 collaborateurs dont 70 % ayant une expertise technique.**

La plateforme SAHAR a été sélectionnée pour sécuriser les Jeux Olympiques de Paris 2024.

Les solutions de Sahar sont déployées **en France, en Europe, et Asie Pacifique.**

Sahar est partenaire stratégique du Comité Richelieu **depuis Janvier 2026.**

En 2023, Sahar a créé une fondation à but non lucratif, afin de soutenir et promouvoir l'utilisation de l'IA éthique et responsable.

Pour en savoir plus :
sahar.fr | fondation-sahar.fr



Nos partenaires

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

Le GICAT – **Groupe des industries françaises de défense et de sécurité terrestres et aéroterrestres** – rassemble plus de 500 entreprises françaises concevant, produisant et soutenant des solutions destinées aux forces terrestres et aux acteurs de la sécurité. En 2026, il réunit 7 % de grands groupes, 10 % d'ETI et 83 % de PME.

Depuis plus de 50 ans, le GICAT représente et promeut les intérêts de la Base industrielle et technologique de défense en France et à l'international. Il accompagne les entreprises dans leur développement, favorise les coopérations industrielles et institutionnelles et stimule l'innovation. Il facilite enfin le dialogue entre industriels, utilisateurs finaux et décideurs publics au service d'un écosystème performant au service de notre souveraineté.

www.gicat.fr

GICAT

Le Mouvement des Entreprises de France (MEDEF) est **la première organisation patronale française et l'interlocuteur privilégié des pouvoirs publics et des décideurs économiques.**

Porte-parole de plus de 240 000 entreprises adhérentes, majoritairement des TPE-PME, il s'appuie sur un réseau de 117 organisations territoriales, 102 fédérations et groupements professionnels ainsi que 18 organisations associées et partenaires. Le Medef représente l'ensemble des secteurs d'activité et agit pour promouvoir les intérêts des entreprises, favoriser le dialogue social et contribuer à une croissance responsable, durable et créatrice d'emplois.

www.medef.fr

Mouvement
des Entreprises
de France **E**

Le GICAN est le groupement professionnel qui rassemble les industriels français du secteur naval et maritime.

Composante majeure de la Filière des Industriels de la Mer, le GICAN regroupe aujourd'hui plus de 300 entreprises de l'industrie navale : les chantiers, les systémiers, les intégrateurs, les équipementiers, les bureaux d'études et les sociétés d'ingénierie et de service qui œuvrent à la conception, la fabrication, la maintenance, la modernisation, le démantèlement puis à la déconstruction des navires, des sous-marins, des drones, des moyens aéromaritimes, des énergies marines renouvelables et tout ce qui touche à l'exploration et la valorisation des océans.

Dans un contexte de maritimisation de l'économie mondiale, l'ambition du GICAN est de favoriser le développement de l'industrie maritime française pour lui permettre de jouer un rôle de premier plan dans la valorisation, la sécurisation et la protection des espaces maritimes, aéro-maritimes, sous-marins et côtiers.

Le GICAN a pour objet la promotion et la défense des intérêts des entreprises adhérentes. Il est qualifié pour engager et suivre avec les représentants d'autres industries ou d'autres groupements, français et européens, toutes les questions susceptibles d'influer sur le développement de l'industrie navale et maritime.

Le GICAN est aussi l'interlocuteur des pouvoirs publics locaux, nationaux et européens pour le secteur. En région, le GICAN s'appuie sur son réseau de partenaires, composé de pôles de compétitivité et de clusters.

Le GICAN est également adhérent à l'UIMM et à France Industrie.

www.gican.asso.fr

GICAN L'INDUSTRIE NAVALE FRANÇAISE

2026
#Défense

Nos partenaires

Le Crédit Agricole, **10ème banque mondiale (The Banker 2025), est le premier financeur de l'économie française et l'un des tout premiers acteurs bancaires en Europe.** Présent dans 46 pays, il est leader de la banque de proximité en Europe, premier gestionnaire d'actifs européen, premier bancassureur en Europe et troisième acteur européen en financement de projets.

Fort de ses fondements coopératifs et mutualistes, de ses 160 000 collaborateurs et 27 165 administrateurs de Caisses locales et régionales, le Crédit Agricole est une banque responsable et utile, au service de 55 millions de clients et 12,3 millions de sociétaires.

Grâce à son modèle de banque universelle de proximité – l'association étroite entre ses banques de proximité et les métiers qui leur sont liés –, le Crédit Agricole accompagne ses clients dans leurs projets en France et dans le monde : banque au quotidien, crédits immobiliers et à la consommation, épargne, assurances, gestion d'actifs, immobilier, crédit-bail, affacturage, banque de financement et d'investissement.

Au service de l'économie, le Crédit Agricole se distingue également par sa politique de responsabilité sociale d'entreprise dynamique et innovante. Elle repose sur une démarche pragmatique qui irrigue tout le Groupe et met chaque collaborateur en action.

www.credit-agricole.fr



→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

Airbus est **un pionnier mondial de l'industrie aéronautique et spatiale qui évolue dans les secteurs des avions civils, des hélicoptères civils et militaires, de la défense, de la sécurité, et de l'espace.** Airbus occupe une place de leader dans la conception, la fabrication et la livraison de solutions, produits et services aéronautiques et spatiaux pour des clients du monde entier.

Principal groupe aéronautique et spatial en Europe et leader mondial, Airbus est à l'avant-garde de l'industrie aéronautique avec un effectif de 165 000 employés dans 41 pays. Nous construisons les avions civils les plus innovants et enregistrons continuellement près de la moitié de toutes les commandes d'avions civils. Grâce à sa profonde compréhension de l'évolution des besoins du marché, de l'orientation client et de l'innovation technologique, Airbus propose des produits qui rapprochent et connectent les personnes et les lieux dans les airs et dans l'espace. Avec 60 000 salariés en France, et une chaîne de sous-traitance comprenant 3 400 fournisseurs, dont 70% sont des PME, Airbus est un acteur économique, industriel et humain majeur et un partenaire de premier plan de la souveraineté nationale et européenne. En 2025, le (

AIRBUS

www.airbus.fr

Thales (Euronext Paris: HO) est **un leader mondial des hautes technologies pour les secteurs de la Défense, de l'Aérospatial et de la Cybersécurité & Digital.** Son portefeuille de produits et de services innovants contribue à répondre à plusieurs défis majeurs : souveraineté, sécurité, durabilité et inclusion afin de construire ensemble un avenir de confiance.

Le Groupe consacre 4,5 milliards d'euros par an à la Recherche & Développement dans des domaines clés, en particulier pour les environnements critiques, tels que la connectivité, le Big Data, l'Intelligence Artificielle, la Cybersécurité, le Quantique et les technologies du Cloud. Thales compte plus de 85 000 collaborateurs dans 65 pays. En 2025, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 22,1 milliards d'euros.

www.thalesgroup.com/fr

THALES
Building a future we can all trust

2026
#Défense

Nos partenaires

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

NAE est le réseau dynamique des professionnels de l'aéronautique, du spatial, de la défense et de la sécurité en Normandie. Créé en 1998, ce cluster présidé par Philippe Eudeline rassemble aujourd'hui 184 entités, allant de grands groupes industriels à des start-ups innovantes, en passant par plusieurs aéroports, deux bases militaires, des PME/ETI, des laboratoires de recherche et des établissements d'enseignement supérieur.

Représentant plus de 25 000 employés et générant un chiffre d'affaires de 4.7 milliards d'euros, NAE s'affirme comme une filière d'excellence, véritable pilier de l'économie normande.

www.nae.fr



AERIADES est un réseau regroupant des entreprises, centres de transfert de technologies, établissements d'enseignement et de recherche unis par leur volonté de renforcer et développer la filière aéronautique – spatiale – défense en Région Grand Est.

- La structure regroupe près d'une centaine d'entreprises, centres de transfert de technologies, écoles et laboratoires avec pour objectifs :
- L'information, communication, coordination des membres du réseau
- La participation aux grands événements des filières aéronautiques, spatial et défense. Le soutien et le conseil aux membres du cluster à travers des actions collectives
- La mise en réseau des savoirs et des compétences

www.aeriades.fr



La Place Stratégique (LPS) est **une association qui fédère un écosystème d'excellence au service des jeunes entreprises stratégiques à fort potentiel, notamment dans les secteurs duals et de souveraineté.**

Elle accompagne des sociétés déjà engagées dans leur phase de croissance afin de préserver en France l'essentiel de leur valeur stratégique, technologique et industrielle. LPS crée des passerelles concrètes entre start-up, grands groupes, investisseurs et acteurs étatiques à travers un programme d'accélération, des rencontres de haut niveau et des coopérations opérationnelles. Son ambition : renforcer la souveraineté technologique française en favorisant l'émergence de futurs champions industriels.

www.laplacestrategique.fr



Ciclad créé en 1988, est **un investisseur de référence dédié aux PME à fort potentiel de croissance.**

Fort de 38 ans d'expérience, de 30 professionnels et de trois bureaux (Paris, Lyon, Bordeaux), il a réalisé plus de 180 investissements, principalement en transactions primaires et majoritaires. Engagé dans l'ISR, Ciclad préserve l'autonomie des dirigeants et les accompagne sur les enjeux stratégiques : partenariats, croissance externe, recrutements clés, développement international.

En 2025, Ciclad a lancé Si Vis Pacem, fonds dédié aux PME de la BITD visant 150 M€. Près de 100 M€ ont déjà été réunis auprès d'institutionnels français. Un premier closing a eu lieu fin mars et un premier investissement a été réalisé en avril dans une PME française de la BITD.

www.ciclad.com



2026
#Défense

Nos partenaires

Defacto est une société de **financement, agréée par l'ACPR, spécialisée dans le financement du BFR des PME de la Défense, en particulier les sous-traitants de rang 2 à 4.**

Defacto finance tous les BFR : le poste client, le poste fournisseur (achat, stock, cycle d'exploitation), les besoins de trésorerie jusqu'à 6 mois.

Avec 2 particularités :

- Une prise de décision en quelques minutes, et 100% autonome
- Aucune modification de la relation client-fournisseur. Pas de notification du client final, pas de cession de créances, pas d'interférence avec les flux contractuels. Le financement s'intègre de manière invisible dans le fonctionnement de l'entreprise.

Résultat : un accès rapide à la trésorerie, sans friction, adapté aux contraintes spécifiques des chaînes de sous-traitance dans l'industrie de défense.

www.getdefacto.com/fr



Remerciements

Nous tenons tout d'abord à remercier l'ensemble des entrepreneurs innovants français : startups, PME et ETI qui ont pris le temps de répondre à cette enquête consacrée à l'écosystème de la défense et de partager leurs retours d'expérience, analyses et remarques.

Nous adressons également nos remerciements les plus sincères à **Catherine Vautrin, ministre des Armées et des Anciens combattants**, ainsi qu'à **Jean-Michel Jacques, président de la Commission de la Défense nationale et des Forces armées** pour avoir accepté de préfacier cette première édition de l'Observatoire de la Défense 2026.

Par ailleurs, cette initiative n'aurait jamais eu la portée qu'elle revêt aujourd'hui si elle ne s'était inscrite dans une dynamique partenariale collective. Aux côtés de Sahar, partenaire stratégique du Comité Richelieu, de nombreux acteurs ont contribué à la réussite de cette démarche. Nous remercions notamment **Thales, Airbus, le MEDEF, le GICAN, le GICAT, NAE Normandie AeroEspace, Aériades, le Crédit Agricole, Defacto, Ciclad et La Place Stratégique** pour leur engagement et leur soutien.





Téléchargez



COMITÉ
RICHELIEU

INNOVATION & CROISSANCE

91 Rue du Faubourg Saint-Honoré
75008 Paris

06.44.23.53.99

www.comite-richelieu.org

