



COMITÉ  
RICHELIEU

INNOVATION & CROISSANCE

L'enquête  
auprès des  
startups, PME  
et ETI

# #Défense 2026



EN PARTENARIAT  
AVEC



AVEC  
LE SOUTIEN DE



# Préfaces

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

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

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

# Avant-propos

**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.**

**C**es 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*

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

**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.**

**E**n 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

**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 ».**

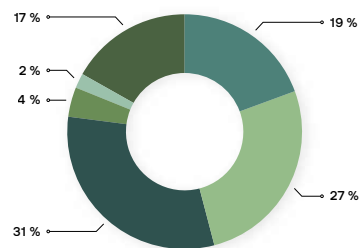
La réponse « perfectible » représente 31,12 % des avis. Elle montre qu'une part des acteurs économiques estime que des améliorations restent possibles, notamment en matière d'accompagnement, de lisibilité des dispositifs ou de fluidité des échanges.

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

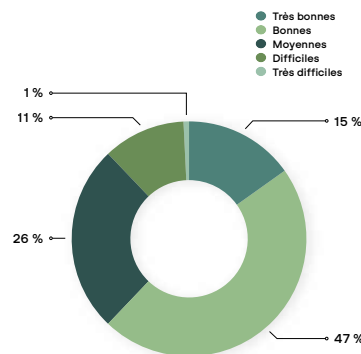
sur l'export ou via des dispositifs comme Definvest. Lorsque les contacts sont établis, les échanges sont souvent décrits comme **ouverts, bienveillants et constructifs**. Certains soulignent les efforts de la DGA pour **structurer la BITD et intégrer de nouveaux acteurs**.

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**. ←



**46 %**

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



**60 %**

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

**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.

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

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, lentes 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. ←

# Synthèse

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

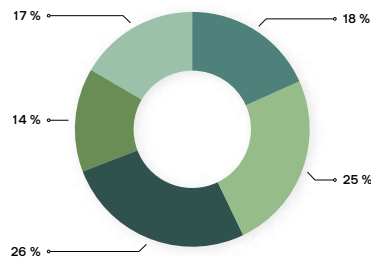
Les résultats montrent que la majorité des entreprises du secteur défense disposent déjà d'une ouverture internationale (69,2%). Toutefois, leur activité défense reste majoritairement orientée vers le marché national (66,5 %) contre seulement 10,4 % principalement tournées vers l'international.

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.



**69 %**  
La majorité des entreprises du secteur défense disposent déjà d'une ouverture internationale.

- Oui j'ai déjà des filiales à l'étranger
- Oui j'ai déjà des partenaires ou des distributeurs à l'étranger
- Oui j'ai déjà au moins 1 client à l'international
- Je suis en train de réfléchir à mon développement à l'international
- Non

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

## 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.

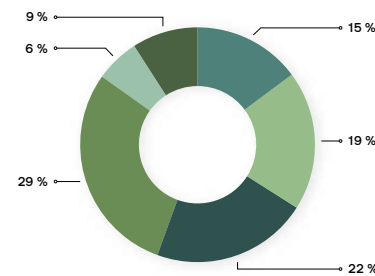
Cette situation est renforcée par un important déficit de visibilité : jusqu'à 45 % des entreprises déclarent ne pas connaître certains dispositifs. Les mécanismes européens comme SAFE, EDIP, EDIRPA ou ASAP sont également perçus comme complexes et difficiles d'accès par 84 % des répondants.

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.



**29 %**  
Les principales difficultés financières concernent avant tout le financement des investissements.

- Capitaux propres : levée de fonds
- Financement d'exploitation/BFR
- Trésorerie
- Financement des investissements
- Financements de vos exportations
- Difficultés à emprunter

# Synthèse

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

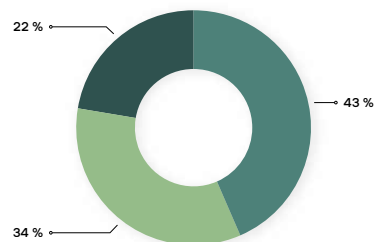
Les résultats montrent que les difficultés de recrutement constituent un enjeu pour les entreprises de défense, en particulier dans les métiers de production et d'ingénierie. Ainsi, 43,5 % des répondants déclarent déjà rencontrer des difficultés à recruter en production et 45,7 % en ingénierie.

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 entre-

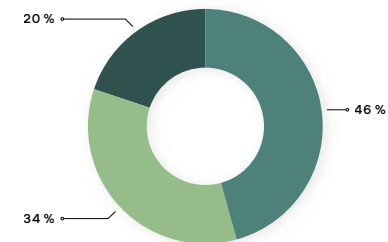
tiennent des relations régulières avec elles. À l'inverse, 54,8 % collaborent avec d'autres organismes de formation : écoles d'ingénieurs, universités, CFA, IUT ou lycées professionnels. Ces résultats traduisent un besoin croissant de renforcer les passerelles entre formations et industrie afin de sécuriser les compétences nécessaires à la montée en puissance des entreprises de défense. ←



- 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

→ L'enquête auprès des startups, PME et ETI

# 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](http://www.comite-richelieu.org)

