

DÉFENSE & SOUVERAINETÉ

Comment concilier souveraineté
et financement des PME et des ETI
de la défense ?



KAIRN

| A Eurogroup Company

La capacité à orienter, sécuriser et stabiliser les capitaux vers la BITD devient un enjeu central de souveraineté.

L'Europe entre dans une décennie où la perspective d'un conflit majeur sur le continent n'est plus théorique. Le **retrait relatif des États-Unis** du dispositif de sécurité européen, la **guerre en Ukraine** et la **remilitarisation accélérée** de plusieurs puissances créent un environnement de **préparation à la guerre** à horizon 2030. La France répond par un effort budgétaire sans précédent : la **LPM 2024-2030** porte les crédits de défense à **413 Md€**, soit une hausse de 40 % par rapport à la période précédente. Cet effort finance à la fois des programmes structurants (PANG, MGCS...) et une **montée en cadence** des équipements existants, tout en affichant l'ambition d'atteindre puis de dépasser les 2 % de PIB consacrés à la défense. Après la **note publiée en mars 2025** par **KAIRN** et **The Institute** concernant le rôle à jouer des fonds d'investissement privés dans la défense, cette nouvelle note dresse le **bilan de 10 mois** denses en annonces et évolutions positives, et propose des leviers pour poursuivre l'effort de soutien financier à la BITD.

Enjeu 1

Soutenir l'effort pour préparer un engagement de haute intensité

L'affichage stratégique de la préparation au conflit met à nu les **fragilités de la Base industrielle et Technologique de Défense (BITD)**. Certains maîtres d'œuvre annoncent des hausses de cadence et des recrutements massifs, mais la capacité réelle de la BITD à soutenir un effort prolongé dépend de **centaines de PME et ETI** qui constituent les maillons critiques de la supply chain. Ces entreprises doivent investir en capacités industrielles, **relocaliser** certaines productions, constituer des **stocks stratégiques** et absorber une forte augmentation de leur **besoin en fonds de roulement**. Elles évoluent dans un environnement où **le temps de la décision budgétaire publique et celui des marchés financiers ne sont pas synchrones**, et où la pression temporelle imposée par le contexte géopolitique s'accélère.

La question de la **souveraineté capitalistique** devient aiguë. Une part significative des dirigeants de PME de défense approche de l'âge de la retraite et les cas récents de cessions à des acteurs extra-européens montrent que, faute de solutions domestiques, des technologies clés peuvent sortir du périmètre national.

Enjeu 2

Assurer un continuum de financement qui réponde aux besoins des entreprises

Depuis début 2025, l'État et les acteurs privés commencent à réorganiser le financement de cet effort. La prolongation et l'évolution de Definvest, la montée en puissance du **Fonds Innovation Défense**, le lancement d'un fonds **Bpifrance Défense** ouvert aux particuliers, la création de **fonds privés dédiés**, ou encore les premières unités de compte « défense et sécurité » en **assurance-vie** traduisent un mouvement de normalisation de l'investissement défense.

Cette dynamique reste pourtant incomplète au regard des exigences d'une préparation à la guerre. Les besoins de financement se manifestent à **chaque étape du cycle de vie** des entreprises de la BITD, **de l'amorçage à la transmission**, alors même que les outils disponibles demeurent **fragmentés et calibrés** pour des **cycles économiques plus courts** que ceux de la défense. L'écosystème des financeurs s'élargit mais ne présente pas encore la profondeur de marché nécessaire pour absorber un besoin estimé à **plusieurs milliards d'euros** de fonds propres supplémentaires d'ici 2030. L'absence de véritable **continuum de financement** crée des ruptures entre l'innovation amont, la montée en puissance industrielle et les phases de consolidation ou de transmission : certaines start-ups peinent à survivre **jusqu'au premier contrat**, certaines PME renoncent à investir **faute de visibilité** ou d'accès aux fonds propres adaptés, certaines ETI se retrouvent **sans repreneur souverain** crédible.

DÉFENSE & SOUVERAINETÉ

Comment concilier souveraineté et financement des PME et des ETI de la défense ?

- 1** | Les besoins de financement sont importants à chaque étape du cycle de vie des entreprises de la BITD p. 4
- 2** | Le paysage des financeurs s'est grandement élargi en 2025 mais il n'est pas encore complet p. 6
- 3** | De nombreuses mesures ont été prises pour accompagner le financement de la BITD p. 8
- 4** | Mais l'offre de financement ne couvre pas l'ensemble des besoins p. 9
- 5** | D'autres pays ont déjà réussi à structurer leur souveraineté p. 11
- 6** | Des leviers financiers restent à actionner pour maintenir et développer notre souveraineté p. 12
- 7** | Mais le levier principal reste le pilotage de la stratégie industrielle p. 13

1

Les besoins de financement sont importants à chaque étape du cycle de vie des entreprises de la BITD

Les besoins de financement des entreprises de la BITD sont intimement liés aux enjeux de souveraineté capitalistique

La montée en puissance de la BITD ne se limite pas à financer quelques grands maîtres d'œuvre. Elle repose sur un **tissu dense de start-ups, de PME et d'ETI** dont les besoins de financement sont importants à **chaque étape de leur cycle de vie**. Dans un contexte de préparation à un conflit de haute intensité à horizon 2030, ces besoins **s'amplifient sur l'ensemble du cycle de vie**.

L'amont

Les jeunes entreprises innovantes – souvent **duales** – concentrent les besoins les plus risqués alors même qu'elles portent une partie de la **supériorité technologique future**. Elles **investissent** massivement en R&D, recrutent des profils rares, **développent** des prototypes et **supportent des cycles de développement longs** avant d'enregistrer leur premier euro de chiffre d'affaires défense.

Les dispositifs publics existants (programmes RAPID, ASTRID, appels à projets France 2030, Fonds Innovation Défense) financent une partie de cet effort et ont permis de faire **émerger des acteurs emblématiques**. Mais **ils ne couvrent ni l'ensemble des besoins en fonds propres ni les besoins de trésorerie** liés au passage du laboratoire au terrain.



Entre la phase de démonstrateur et la 1^{re} commande opérationnelle

Beaucoup de start-ups se retrouvent dans une véritable **“vallée de la mort”** financière : leurs technologies intéressent les forces et les maîtres d'œuvre, mais les **cycles de décision et de contractualisation** restent trop longs pour leur trésorerie.

À ce stade, l'absence de mécanismes de **financement d'amorçage** spécifiquement adaptés à la défense – combinant **capital patient et visibilité** sur l'accès au marché – conduit à la disparition de solutions susceptibles d'apporter un gain opérationnel dans le cadre d'un conflit de haute intensité et de réduire notre **dépendance à des fournisseurs extra-européens**.

Les creux de charge entre grands programmes

Une étude **EUROGROUP Consulting en 2025** sur un échantillon représentatif de 1006 PME et ETI de la BITD démontre un niveau de **BFR moyen de 70 à 85 jours**¹. Cette moyenne cache des **situations disparates**. La fin d'une tranche de missile, d'aéronef ou de véhicule blindé peut créer un trou d'air de plusieurs mois, voire années, avant la suivante. Pour survivre à ces à-coups, les entreprises doivent disposer de **réserves financières** ou de **financements relais**, faute de quoi elles réduisent leurs capacités, perdent des compétences clés et se mettent en difficulté au moment même où la puissance publique leur demande d'accélérer. Le financement sert alors autant à investir qu'à **"tenir" entre deux cycles programmatiques**.



La phase de croissance

Les PME et ETI de la BITD doivent financer une **montée en puissance** industrielle dont l'ampleur n'a pas d'équivalent récent. La traduction concrète pour la supply chain est **extrêmement exigeante**. Parallèlement, la constitution de **stocks stratégiques** de matières premières et de composants, ainsi que la nécessité de **produire parfois "à risque"** pour répondre aux besoins urgents, renchérissent le **besoin en fonds de roulement**. Les entreprises doivent acheter et produire bien avant de facturer. Même si les délais de paiement publics sont encadrés et que des instruments comme **Avance+ Défense** se développent, ils ne suffisent pas toujours à absorber le choc de BFR induit par la montée en cadence.

La transmission

Les besoins de financement changent de nature mais restent déterminants pour la souveraineté.

De nombreuses PME et ETI de défense sont encore dirigées par leurs **fondateurs** ou par la génération qui a accompagné la professionnalisation de la BITD dans les années **1980-1990**. Avec près de **44 % des dirigeants de PME de défense de plus de 60 ans**, un véritable mur démographique se profile. Les opérations de cession, de MBO ou de LBO nécessitent des **montants de capitaux importants** pour reprendre ces entreprises dans de bonnes conditions, **refinancer leur dette, sécuriser leurs investissements** et **soutenir leur plan de développement**.

2

Le paysage des financeurs s'est grandement élargi en 2025 mais il n'est pas encore complet

Côté public

Bpifrance devient le pivot d'un écosystème de financement

Le fonds Definvest, lancé en 2017 et prolongé au-delà de 2025, conserve son rôle de co-investisseur minoritaire dans les PME stratégiques de la BITD, tout en adaptant son horizon d'investissement aux cycles longs du secteur. Avec une dotation de 100 M€ dont environ 75 % déjà investis, il a permis d'ancrer ou de stabiliser plusieurs entreprises critiques, même si la Cour des comptes souligne que sa taille reste modeste au regard des besoins.

En complément, le Fonds Innovation Défense, opéré par Bpifrance pour le compte de l'AID et doté à terme de 318 M€, cible les start-ups technologiques en croissance. L'année 2025 marque un saut supplémentaire avec le lancement du fonds « Bpifrance Défense », véhicule ELTIF de 20 ans ouvert aux particuliers à partir de 500 €. Doté de 450 M€, il doit investir, en direct ou via des fonds partenaires, dans plus de 500 entreprises de la BITD.

Ces dispositifs publics annoncés doivent participer à l'effort de 1,7Md€ d'investissement public annoncé par Eric Lombard, Ministre de l'Economie, en mars 2025.

Côté privé

Les initiatives se structurent avec des annonces récentes

Historiquement, le financement en fonds propres de la BITD reposait sur quelques pionniers comme la Financière de Brienne (devenue Tikehau Ace Capital) ou sur des interventions ponctuelles de fonds généralistes. Les pouvoirs publics ont lancé en mars 2025 une démarche pédagogique visant à démocratiser le financement de la défense par tous les acteurs des secteurs bancaires et financiers.

Des assureurs comme Groupama, SMABTP ou des acteurs bancaires comme Société Générale ou CNP participent aux premiers fonds dédiés et lancent des unités de compte « Défense & Sécurité » en assurance-vie, dotées d'un encours initial d'environ 150 M€. Le message porté par certains gérants - « il ne peut y avoir d'ESG sans défense » - gagne du terrain et contribue à lever le stigmate qui pesait sur le secteur.

APPORT PUBLIC ANNONCÉ 1,7 Md€

(ensemble des dispositifs publics)



APPORT PRIVÉ ANNONCÉ 1 à 1,5 Md€

(fonds de PE, VC et banques, cf page suivante)

Eric Lombard, alors Ministre de l'Economie, a évalué le besoin total de financement de la BITD (dette, capital, trésorerie) à

5 Md€

Les annonces actuelles ne couvrent pas encore ce besoin.



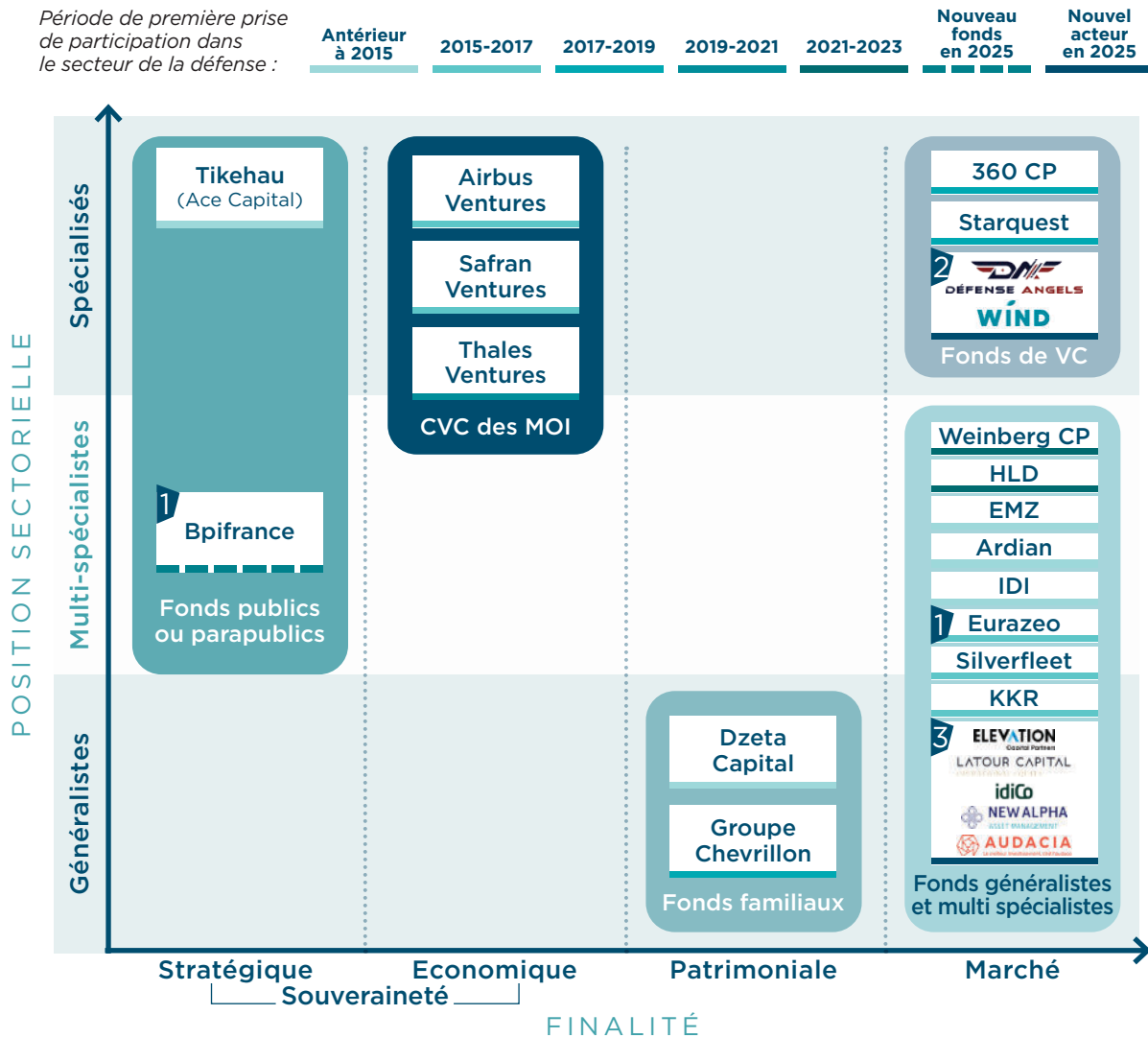
Le niveau européen commence à jouer un rôle limité mais structurant

Le Fonds Européen de Défense finance des programmes collaboratifs de R&D et pose les bases d'une politique industrielle de défense commune. Surtout, la création en 2024 de la Defence Equity Facility, dotée de 175 M€ et gérée par le Fonds Européen d'Investissement, inaugure une première capacité de co-investissement en fonds propres dans les PME de la BITD européenne. Ce dispositif, conçu pour intervenir aux côtés de fonds privés nationaux, signale un changement de doctrine : l'Union ne se contente plus de subventionner la R&D, elle accepte désormais de soutenir le capital des entreprises critiques.

Le panorama des fonds présents dans la défense a évolué depuis début 2025

Evolution de la présence de fonds par type dans le secteur de la défense entre 2015 et 2025

Période de première prise de participation dans le secteur de la défense :



1 Des acteurs historiques qui relancent des fonds

Bpifrance a lancé Bpifrance Défense avec une cible à 450M€
Eurazeo lance Ambition Europe 2025 à destination des particuliers

2 Des nouveaux entrants sur le segment VC

Défense Angels, lancé en 2020, crée un nouveau fonds avec une cible à 4M€
Wind, fonds de capital venture, propose un véhicule dédié aux particuliers

3 Des nouveaux entrants sur le segment PE

Elevation CP lance Élévation Patria doté de 30M€ pour financer les PME/ETI de la BITD
Latour Capital retenu par Emergence, pour gérer un fonds de 400M€ dédié à des investissements minoritaires dans la BITD
idiCo lance un fonds défense avec une cible à 200M€ dédié à la transmission et la consolidation
New Alpha acquiert Allstrat pour lancer un fonds dédié à la défense
Audacia lance Straton ciblant 100/150M€ pour financer les PME de la BITD

3

De nombreuses mesures ont été prises en 2025 pour structurer le financement de la BITD

Le rapport KAIRN x The Institute publié en mars 2025 identifiait 7 leviers : qu'en est-il aujourd'hui ?

LEVIERS AYANT LE DEGRÉ DE MATURITÉ LE PLUS ÉLEVÉ

- 

Adapter la réglementation ESG et la taxonomie européenne
2025 / La « déstigmatisation » devient tangible avec une clarification européenne entre les activités de défense « conventionnelles » et les armes « controversées », même si cette terminologie est sujette à beaucoup de critiques.
- 

Acculturer les investisseurs
2025 / Les Ministères des Armées et de l'Economie ont créé en mars 2025 le « Club des investisseurs de la défense » rassemblant plus de 100 fonds de private equity qui doit permettre de développer des liens et de faire preuve de pédagogie.
- 

Massifier l'investissement public dans l'innovation
2025 / Le Ministre de l'Economie a annoncé en mars 2025 l'investissement de 1,7Md€ au travers des différents dispositifs publics, mais ces annonces concernent tout le cycle de vie et n'ont pas encore permis des passages à l'échelle majeurs pour des start-ups.
- 

Impliquer les MOI et systémiers dans l'animation de l'écosystème de l'innovation
2025 / Le segment des drones moyenne et courte portée, par exemple, se développe dans un jeu d'alliances entre les MOI (KNDS, MBDA, THALES) et des start-ups (DELAIR, EOS, M3 SYSTEMS) mais aucune rupture majeure en termes de masse n'est à noter.
- 

Permettre l'expérimentation des innovations au sein des Forces
2025 / Les challenges AID, expérimentations et démonstrations terrains se multiplient (drones tactiques, robotique, IA,...) mais aucune avancée significative sur l'adoption et le passage de commandes permettant de passer à l'échelle.
- 

Mettre en place un label « Industrie de souveraineté »
2025 / Aucune avancée sur ce sujet mis à part des communications sur une réflexion exploratoire au sein du Ministère des Economies.
- 






Adapter la politique fiscale pour inciter à l'investissement dans la défense
2025 / Aucune avancée sur le sujet de la fiscalité. Les discussions législatives portant sur un fléchage du Livret A vers la BITD ont été abandonnées.

LEVIERS AYANT LE DEGRÉ DE MATURITÉ LE PLUS FAIBLE

4

Mais l'offre de financement ne couvre pas l'ensemble des besoins

Evolution de la présence de fonds par type dans le secteur de la défense entre 2015 et 2025

	 Amorçage	 Premiers contrats	 Montée en cadence	 Consolidation	 Transmission
"RAPID ASTRID France 2030"	Soutien technologique fort	Remise en concurrence complexe	Pas d'intervention	Pas d'intervention	Pas d'intervention
Fonds innovation défense	Accès sélectif post-démonstrateur	Adapté pour du financement en série A/B mais tickets limités	Pas de logique industrielle	Pas conçu pour le build-up	Pas d'intervention
DEFINVEST	Pas conçu pour l'amorçage	Investissement minoritaire uniquement	Soutien minoritaire uniquement	Soutien minoritaire uniquement	Soutien minoritaire uniquement
Bpifrance Défense	Pas conçu pour l'amorçage	Intervention possible mais pas cœur de cible	PME et ETI en croissance sont le cœur de cible	Intervention possible mais pas cœur de cible	Soutien minoritaire uniquement
Fonds privés dédiés	Fonds de VC dédiés à l'amorçage mais peu nombreux dans le secteur	Intervention possible mais pas cœur de cible	Capables de financer mais peu rôdés aux cycles longs et incertains	Acteurs clés du build-up mais peu acculturés au secteur de la défense	Très peu d'acheteurs souverains pour la reprise
Banques	Peu adaptées au financement à risque de l'innovation	Crédits possibles sur la base de contrats signés	Outil critique pour financer le BFR	Financement possible mais limité (dette)	Instruments peu adaptés aux transmissions
Institutions européennes	Subventions à la R&D	Pas de soutien industriel direct		Aucun outil structuré	Pas d'intervention
Industriels	Fonds de CVC peu actifs en regard du besoin	Peu présents	Consolidation limitée à des maillons stratégiques	Pas d'intervention directe	Pas d'intervention directe
	<i>Peu d'outils pour financer le risque d'amorçage en dehors de subventions à des projets spécifiques</i>	Inadéquation majeure entre l'offre et le besoin	<i>Dispositifs existants et ciblés mais portée limitée</i>		Inadéquation majeure entre l'offre et le besoin

Légendes :

Non concerné

Manque important

Impact ou récurrence limités

Intervention adaptée

Lorsque le capital n'est pas disponible en France ou en Europe les candidats étrangers se positionnent avec des valorisations attractives



UNE SORTIE TARDIVE ET DIFFICILE, RÉVÉLATRICE D'UN MARCHÉ TROP ÉTROIT

Entreprise française spécialisée dans les solutions aérodynamiques et dans les composants aéronautiques intégrés dans plusieurs programmes militaires.

- 2023** / Tikehau Ace Capital prépare sa sortie
- 2024** / Aucun acquéreur industriel français ne se positionne
- 2025** / Cession à Loar Holdings en décembre 2025, près d'un an après l'ouverture des négociations exclusives, après un processus réglementaire étiré et à l'issue longtemps incertaine.

Risques pour la souveraineté

Transfert de contrôle d'un maillon stratégique de l'aéronautique défense, perte de capacité à structurer une filière consolidée et dépendance accrue aux acteurs américains sur des composants critiques.

Enseignements

Le marché des « sorties souveraines » demeure étroit, avec une incapacité structurelle à mobiliser des capitaux français sur des actifs industriels de niche aux cash-flows complexes à lire.



UN MAILLON STRATÉGIQUE CÉDÉ FAUTE D'OFFRE FRANÇAISE

Fabricant français de composants électroniques passifs (condensateurs, filtres, inductances) utilisés dans le Rafale, les missiles, les radars et les satellites

- 2022** / Ouverture du processus de cession.
- 2023** / Acquisition par l'Américain Heico, faute d'offre française « à la hauteur » selon la DGA.
- 2023** / Mise en place d'une golden share de l'État et de clauses de maintien d'activités en France.

Risques pour la souveraineté

Perte de maîtrise des composants stratégiques, risque de captation de propriété intellectuelle et dépendance accrue vis-à-vis d'un groupe américain déjà très présent dans la supply chain défense

Enseignements

L'absence d'acteurs français capables de porter le rachat démontre le besoin d'un fonds souverain dédié aux transmissions. En cas de transfert, des mécanismes de protection de la souveraineté (golden shares notamment) sont possibles.



UN ACTIF CRITIQUE SAUVÉ IN EXTREMIS ET COURONNÉ D'UNE IPO

Entreprise française spécialisée dans les tubes intensificateurs de lumière et l'imagerie à très faible luminosité, utilisés dans le renseignement, les forces spéciales et les capteurs de haute performance.

- 2019** / Offre de rachat importante du groupe américain Teledyne
- 2020** / Veto du DG Trésor via la procédure IEF, décision fondée sur la sensibilité technologique
- 2021** / Reprise par le fonds français HLD avec une décote d'environ 26 % de la valorisation
- 2024** / Succès de l'IPO piloté par HLD

Risques pour la souveraineté

Perte d'une technologie cœur-souverain du segment optronique et dépendance aux États-Unis sur des capacités critiques

Enseignements

Malgré une décote lors de la reprise, un fond français a su piloter une IPO qualifiée de succès

5

D'autres pays ont déjà réussi à structurer leur souveraineté



Fonds public dédié à l'innovation défense

- Les **Etats-Unis** sont connus pour leur interventionnisme en matière de financement
- Le **fonds In-Q-Tel** souvent qualifié de « bras financier de la CIA » est un fonds **parapublic sans objectif de profit financier** capable d'investir très tôt dans des technologies prometteuses d'un point de vue de la **défense nationale**
- Les montants investis sont rarement publics mais la **dotation annuelle est de 120M€** (participation, prêt et fonctionnement)
- La success-story de Palantir (2M€ d'investissement) démontre la capacité à **créer des champions**



Commande publique rapide post-expérimentation

- Le dispositif **Other Transaction Authorities (OTA)** est un **mécanisme dérogoatoire au code de la commande publique** qui permet de lier contractuellement test, démonstration et commande, sans repasser par une procédure de mise en concurrence
- Il est utilisé à grande échelle par le **Department of Defense** : entre 2016 et 2023, la **Defense Innovation Unit (DIU)** a attribué environ **450 contrats OTA** pour un montant cumulé de **1,7 Md\$**, avec des **délais de contractualisation de quelques mois**
- Le Production OTA attribué à **Anduril Industries** en 2021 pour des systèmes de lutte anti-drones (contrat pouvant atteindre plus de 99 M\$ sur cinq ans) illustre la capacité américaine à **passer directement d'un test opérationnel à un déploiement industriel**



Contrats pluriannuels assortis de volumes fermes assurant une visibilité

- La Bundeswehr recourt à des **contrats pluriannuels avec engagements fermes** de volumes, permettant aux industriels et à leur supply chain de **sécuriser leurs investissements de capacité**
- Le programme de défense sol-air **IRIS-T SLM**, conduit avec **Diehl Defence** depuis 2022, illustre cette logique : les engagements contractuels allemands ont permis une montée en cadence rapide et des **investissements industriels significatifs**
- En **sécurisant juridiquement les volumes sur plusieurs années**, la commande publique allemande est utilisée comme un **outil de déclenchement du CAPEX** industriel, et non comme un simple instrument de programmation budgétaire



Capital patient public permettant la montée en puissance et la transmission

- La **Cassa Depositi e Prestiti (CDP)** agit comme actionnaire public de long terme au service des secteurs stratégiques, dont la base industrielle de défense
- Via CDP Equity, l'État italien ne dispose **pas d'un fonds défense dédié**, mais d'une **capacité d'investissement globale** significative (portefeuille estimé entre **6 et 10 Md€**)
- CDP Equity est en mesure d'intervenir en **position majoritaire ou de contrôle**, avec un **horizon de détention long** (15–20 ans) et sans contrainte de sortie financière
- Les opérations menées sur **Avio** (2023) ou **Fincantieri** (2024–2025) illustrent la capacité de CDP à sécuriser et pérenniser des actifs industriels critiques pour la défense et le spatial

6

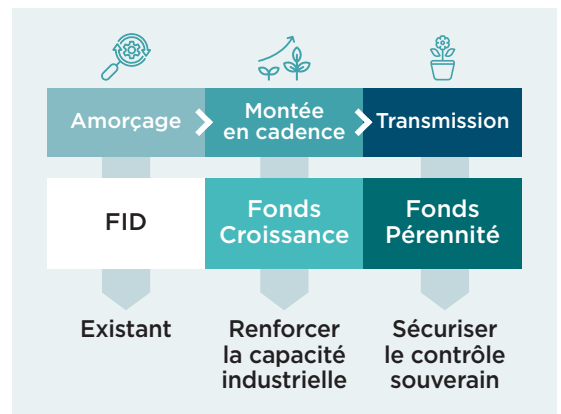
Des leviers financiers restent à actionner pour maintenir et développer notre souveraineté

L'effet de levier public permet de mobiliser des capitaux privés

Levier 1
Structurer deux fonds souverains "croissance" et "pérennité"

⚠ La BITD manque de capital patient pour financer la montée en cadence et sécuriser la transmission d'entreprises stratégiques exposées aux rachats extra-UE.

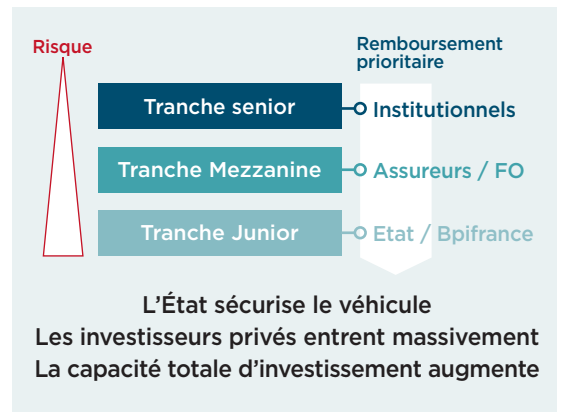
🔑 Deux fonds souverains - Croissance et Pérennité - apportent des financements de long terme et assurent le maintien national des actifs critiques lors des cessions.



Levier 2
Mettre en place un mécanisme de tranchage du risque public/privé

⚠ Les investisseurs institutionnels restent frileux face aux risques perçus de la défense (cycles longs, illiquidité, réputation), limitant les volumes mobilisables.

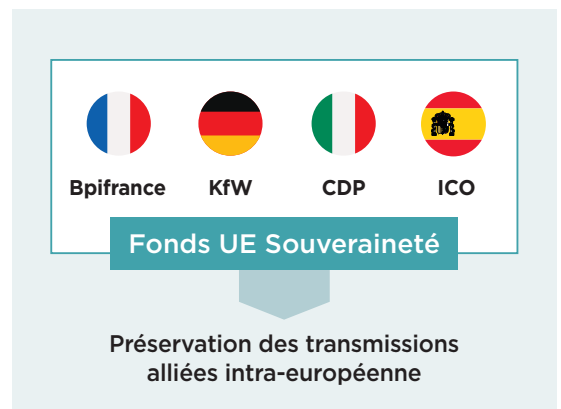
🔑 Un mécanisme de tranchage où l'État prend la tranche junior sécurise les investisseurs privés et multiplie par trois ou quatre la capacité de financement.



Levier 3
Lancer un mécanisme pan-européen de co-investissement souverain

⚠ Certaines transmissions ou consolidations dépassent les moyens nationaux, ouvrant la voie à des rachats extra-UE d'entreprises critiques.

🔑 Un véhicule commun Bpifrance et ses équivalents européens (Kreditanstalt für Wiederaufbau, Cassa di Risparmio di Venezia, ...) permet de financer des consolidations européennes et d'éviter les ventes hors UE.




7


Mais le levier principal reste le pilotage de la stratégie industrielle

La commande publique permet de crédibiliser les plans de financement

Levier 1

Crédibiliser les plans de financement via une procédure fast-track

 Les démonstrateurs validés retombent dans des procédures d'achat longues et mises en concurrence, ce qui empêche les start-ups d'accéder rapidement à un premier contrat.


 Systématiser l'expérimentation accélérée avec les forces, puis instaurer une procédure d'achat fast-track permettant d'attribuer automatiquement un lot initial.




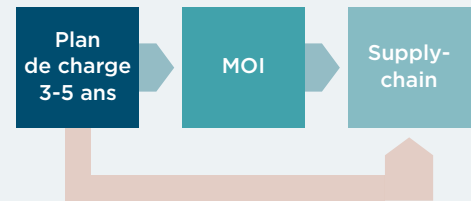
Intégrer une commande initiale conditionnée à la réussite du démonstrateur permet d'accélérer l'intégration de l'innovation et de faciliter le financement de l'industrialisation

Levier 2

Donner de la visibilité pluriannuelle à la supply chain

 L'absence de visibilité stable sur les volumes et calendriers de commandes empêche les PME/ETI d'investir en capacité et fragilise la montée en cadence.


 Imposer aux maîtres d'œuvre industriels de décliner la LPM en plans de charge glissants à 3-5 ans par segment, partagés avec l'ensemble de la supply chain, pour sécuriser les investissements et lisser les variations.




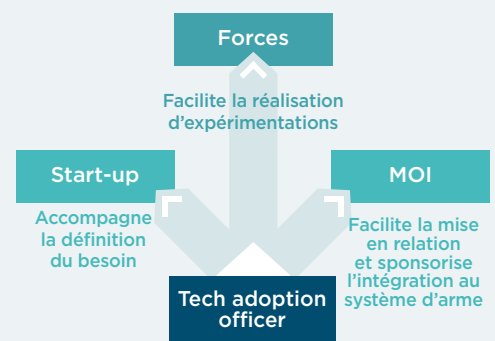
Donner de la visibilité à toute la supply chain, et plus seulement aux MOI

Levier 3

Faciliter l'intégration des start-ups dans les systèmes d'armes

 Les start-ups peinent à être intégrées dans les programmes faute de passerelles structurées vers les maîtres d'œuvre et de mécanismes d'adoption.

 Consolider les dispositifs de « tech adoption officers » issus de la DGA afin de faciliter le passage à l'échelle des solutions des start-ups auprès des maîtres d'œuvre.



Contributions et éclairages avec nos remerciements

GICAN

Jean-Marie Dumon

Délégué Général Adjoint du GICAN

Organisation professionnelle qui fédère plus de 320 adhérents français de la filière navale, civile et de défense.



Thierry Quillet

Délégué Général Adjoint du GIFAS

Organisation professionnelle qui fédère plus de 520 adhérents industriels français de l'aéronautique, du spatial et de la défense.

GICAT

Jean-Marc Duquesne

Délégué Général du GICAT

Organisation professionnelle qui regroupe plus de 480 adhérents industriels français de la défense et de la sécurité terrestres et aéroterrestres.



Nicolas Grangier

Adjoint PME au Directeur de l'Industrie de Défense

Chef du service de la sécurité économique au sein de la DGA.



Cédric Lowenbach

Directeur du Développement

Représentant Défense de BPI France, qui soutient les entreprises de la BITD via ses outils de financement, d'accompagnement et d'appui à l'export.



Jean Belin

Titulaire de la Chaire Économie de Défense IHEDN

Nommé au jury du prix « Economie de la défense ».



Eva Szego

Chercheuse à la Chaire Economie Défense IHEDN

Autrice de la thèse "Innovation technologique et autonomie stratégique des Etats dans le domaine de la défense".



Marc Fontaine

Président France de Helsing

Entreprise allemande de technologies de défense et systèmes militaires basés sur l'IA.



Laurent Baudino

Directeur Associé

Spécialiste de l'investissement en capital dans des PME françaises stratégiques liées à la Souveraineté.



Philippe Dore

Managing Partner

Spécialiste des secteurs Aéronautique, Espace, Electronique et Défense.



Basile Marin

Avocat

Spécialiste du droit des investissements étrangers.

Oaklins | FRANCE

Raphaël Petit

Managing Partner

en charge du secteur Aéronautique, Espace, Défense

UNE PRODUCTION



The Institute est l'espace de réflexion prospective d'Eurogroup Company. Nos experts du cabinet y décryptent les signaux faibles, croisent les points de vue et partagent des éclairages nécessaires pour comprendre un monde en mutation en alliant lucidité de l'analyse, force de l'intuition et vérité du terrain. Ces publications sont une invitation à penser autrement, à questionner l'évidence et à nourrir l'action.



**CAROLINA
GÖTHBERG**

Associée chez Kairn Consulting
cgothberg@kairn-strategy.com



MICHAËL AGBOHOUTO

*Associé chez Eurogroup
Consulting*
michael.agbohouto
@eurogroupconsulting.com



KAIRN

| A Eurogroup Company

KAIRN Strategy Consulting, fondé en 2015, accompagne ses clients dans la définition et la mise en œuvre de stratégies de croissance ambitieuses. L'équipe intervient du cadrage d'un plan stratégique jusqu'à la conception d'offres innovantes. Elle conseille les directions générales comme les fonds d'investissement dans leurs décisions clés de développement et de transformation. Les enjeux aéronautiques, spatiaux et défense sont au cœur de l'expertise de KAIRN Strategy Consulting qui dispose de plus de 20 ans d'expertise dans le secteur.

