

Une étude inédite de Bpifrance Le Lab, menée auprès de 1 700 entreprises, dresse un état des lieux saisissant du tissu industriel de défense français. Entre engouement massif des dirigeants et fragilités structurelles, le chemin vers les 31 milliards d'euros de production supplémentaire d'ici 2030 s'annonce semé d'embûches.

Publiée le 8 octobre 2025, l'enquête de Bpifrance Le Lab intitulée « *Aux armes, dirigeants ?* » ausculte pour la première fois à grande échelle les PME, ETI et start-ups françaises face à la montée en puissance de l'effort de défense. Et le diagnostic est nuancé : si la mobilisation des dirigeants est réelle, les obstacles restent considérables.

Lors du sommet de juin 2025, les pays de l'OTAN ont convenu de porter leurs dépenses de défense à 3,5 % du PIB d'ici 2035, contre 2 % actuellement en France. Concrètement, les crédits de la mission défense passeraient de 50 milliards d'euros en 2025 à 120 milliards à l'horizon 2035. En parallèle, 77 % des Français se déclarent favorables à un investissement accru de l'État dans la défense et les armées.

C'est dans ce contexte que Bpifrance Le Lab a interrogé, entre fin juin et août 2025, pas moins de 1 708 start-ups, PME et ETI sur leur intérêt pour le marché de la défense. Parmi elles, plus de 700 opèrent déjà dans ce secteur, dont un quart appartient au « *cœur défense* » — ces sous-traitants directs des grands donneurs d'ordre comme Dassault ou Safran, et les membres des fédérations professionnelles GIFAS, GICAN et GICAT.

31 milliards d'euros supplémentaires : le défi de la montée en cadence

Bpifrance Le Lab a modélisé les besoins de production de la défense française en combinant deux priorités : l'équipement des forces armées françaises et les exportations vers les partenaires. Résultat : il faudra augmenter la production de 31 milliards d'euros par an d'ici 2030, faisant passer le total de 53 à 84 milliards d'euros annuels.

Cette trajectoire suppose une croissance de 7,6 % par an du chiffre d'affaires agrégé dans la défense — un rythme supérieur à la croissance de la production industrielle de défense observée depuis le début de la guerre en Ukraine (+5,5 % par an) et nettement au-dessus des projections de croissance des entreprises du panel Bpifrance Le Lab (+3 % par an). L'écart entre l'ambition et la réalité du terrain est patent.

Un engouement inédit des dirigeants

L'étude révèle que 94 % des entreprises déjà présentes dans la défense souhaitent y développer davantage leur chiffre d'affaires. Plus surprenant encore : 43 % des entreprises extérieures au marché de la défense expriment l'intention de s'y lancer. Près d'une entreprise sur deux, donc, veut franchir le pas.

Ces « *outsiders intentionnistes* », comme les qualifie l'étude, partagent un profil commun : elles sont plus croissantes (86 % projettent une croissance dans les trois prochaines années, contre 77 % pour les autres), plus exportatrices (57 % réalisent une part de leur CA à l'international, contre 45 %), et plus innovantes (72 % investissent dans la R&D, contre 52 %).

Le secteur de l'ingénierie affiche la plus forte appétence (55 %), suivi de l'industrie (52 %) et de la communication/radar/optique (50 %).

Certaines cherchent un relais de croissance, d'autres un repositionnement stratégique face aux difficultés de leur secteur d'origine. Le cas de l'automobile est emblématique : avec un indice de production industrielle en recul de 16 % entre 2020 et 2025, 70 % des entreprises du secteur affichent une intention de se diversifier vers la défense. Mais l'étude prévient : pour des filières déjà fragilisées, la défense ne sera pas une solution miracle à court terme.

Le cœur défense sous haute pression

Les 184 entreprises identifiées comme « cœur défense » concentrent des difficultés nettement plus aiguës que les autres acteurs.

Sur le plan financier, 37 % d'entre elles déclarent des problèmes de trésorerie (contre 27 % pour les autres), 25 % signalent des difficultés d'obtention de financements bancaires (contre 15 %) et 17 % un taux d'endettement élevé (contre 10 %). La surcharge opérationnelle est également manifeste : 48 % affichent un taux d'utilisation de leurs capacités de production supérieur ou égal à 80 %, et 42 % disposent d'un carnet de commandes couvrant au moins un an d'activité.

Les relations avec les grands donneurs d'ordre constituent un point de tension majeur. Près de 29 % des entreprises du cœur défense dénoncent une pression excessive sur les prix et les marges, 22 % une communication insuffisante, et 19 % des contrats jugés non équitables. Les témoignages recueillis sont sans appel : un dirigeant de PME spécialisé dans l'usinage de pièces mécaniques décrit les relations avec les donneurs d'ordre comme une dynamique de subordination dans une logique d'achat au prix le plus bas.

Les retards de paiement constituent un problème récurrent : trois quarts des entreprises interviewées font état de délais de 1,5 à 2 mois en moyenne, mettant à mal leur trésorerie. Plus préoccupant, les versements d'acomptes restent exceptionnels alors que le besoin en fonds de roulement est structurellement élevé dans la défense. L'étude cite le cas de Decomatic, PME de mécanique industrielle : pour un million d'euros de chiffre d'affaires, 60 % de la trésorerie doit être mobilisée en avance, avant toute facturation, entre les stocks de matières premières, la production sur six mois et les investissements nécessaires.

15 milliards d'euros de besoins de financement

L'effort de défense ne pourra se faire sans un accompagnement financier massif. Bpifrance Le Lab estime le besoin de financement à 15 milliards d'euros entre 2025 et 2030, répartis entre 10 milliards d'euros de dette et 5 milliards de fonds propres. La capacité d'autofinancement des entreprises de la BITD (Base Industrielle et Technologique de Défense) est quasi nulle : entre 0 et 5 centimes pour chaque euro de chiffre d'affaires généré.

Les ratios financiers sont révélateurs de la fragilité structurelle du secteur. Les entreprises de la BITD empruntent plus de deux fois plus qu'elles ne possèdent en fonds propres, et ont quatre fois plus besoin de s'endetter qu'un grand groupe coté de la défense pour produire un

euro de chiffre d'affaires. L'enjeu de mobilisation des acteurs financiers — banques et investisseurs — est donc central.

Un marché à deux vitesses

L'étude identifie deux profils bien distincts parmi les entreprises de la défense. D'un côté, les « *orfèvres* » (32 % du panel), qui opèrent en petite série sur des segments à faible concurrence. Ces acteurs sont plus innovants (28 % investissent plus de 10 % de leur CA en R&D), plus exportateurs (23 % de CA moyen à l'export) et affichent de meilleures perspectives de croissance. De l'autre, les « *généralistes* » (68 %), positionnés sur la fabrication de pièces en grande série dans des marchés très concurrentiels, avec des marges plus compressées et un besoin accru de main-d'œuvre.

Les deux profils sont indispensables à l'effort de défense, mais leurs besoins d'accompagnement diffèrent radicalement : les orfèvres doivent être aidés à financer leur croissance de manière soutenable, tandis que les généralistes ont besoin de préserver leurs marges pour assurer leur pérennité.

Les nouveaux entrants face à un marché verrouillé

Pour les entreprises souhaitant se lancer dans la défense, les barrières à l'entrée sont considérables. La première, et de très loin la plus citée (72 %), est la difficulté à se faire identifier par les donneurs d'ordre. Viennent ensuite la complexité des procédures d'appels d'offre (49 %), la difficulté à établir des partenariats stratégiques (35 %) et la spécificité des normes et certifications requises (30 %).

Chaque étape du parcours d'intégration au marché s'inscrit dans un temps long. Se faire identifier, contractualiser, obtenir les qualifications nécessaires, s'insérer dans des cycles de production qui se comptent en mois, voire en semestres : le parcours du combattant est bien réel. Un dirigeant de PME dans la robotique témoigne de 18 mois d'efforts infructueux pour simplement établir un contact avec la défense française. Une *start-up* fabricante de drones rapporte avoir mis deux ans pour décrocher un premier contrat avec un donneur d'ordre, et quatre ans pour travailler avec les forces armées.

Le paradoxe des start-ups : mieux accueillies à l'étranger qu'en France

L'étude met en lumière un paradoxe troublant pour les start-ups françaises de la défense : il est souvent plus simple de vendre à l'international qu'en France. Les *start-ups* du secteur réalisent en moyenne 21 % de leur chiffre d'affaires à l'export, contre 16 % pour les PME-ETI. Un fabricant de drones confie avoir réalisé 75 % de son CA à l'export faute de pouvoir accéder aux marchés français, avant d'être finalement remarqué dans l'Hexagone.

En cause : le rythme des donneurs d'ordre, structurellement décorrélé du cycle de vie d'une start-up. Entre l'expression d'un besoin et la mise sur le marché, dix ans peuvent s'écouler — une éternité dans le monde de l'innovation technologique, où une solution peut devenir obsolète en quelques années.

L'innovation civile, nouveau moteur de la défense

L'étude observe un renversement de paradigme significatif. Alors que les transferts technologiques se faisaient historiquement du militaire vers le civil (le GPS en étant l'exemple canonique), ce sont désormais les cas d'usage civils qui tirent la technologie vers la défense. L'intelligence artificielle, les drones, la cybersécurité, les capteurs quantiques : autant de domaines où l'innovation naît dans le civil avant d'être adaptée aux besoins militaires.

Cette évolution plaide pour le maintien de la « *dualité* » des entreprises — la capacité à opérer simultanément sur les marchés civil et militaire. L'étude montre d'ailleurs que 50 % des entreprises actives dans la défense y réalisent moins de 10 % de leur CA. La défense n'est, pour beaucoup, qu'un débouché parmi d'autres. Et c'est tant mieux : les entreprises les plus « *teintées défense* » (20 % et plus de CA dans ce marché) sont aussi celles qui rencontrent les difficultés financières les plus sévères. Parmi elles, 72 % déclarent des problèmes de trésorerie, contre 59 % pour celles dont la part défense est inférieure à 10 %.

L'export, clé de la rentabilité

L'étude établit une corrélation claire entre orientation export et performance financière. Les entreprises de la défense réalisant plus de 28 % de leur CA à l'international affichent un taux de marge de 22,2 %, contre 14,4 % pour celles dont la part export est inférieure à 4 %. L'export apparaît ainsi comme un levier essentiel pour la pérennité des acteurs de la défense.

Le modèle d'armée français repose sur la capacité à tout fabriquer en France, mais cette ambition n'est viable qu'avec un volume de commandes suffisant pour rentabiliser la base industrielle. Sans l'export, la commande publique seule ne permettrait pas de maintenir une industrie souveraine et complète.

Quel chemin pour réussir l'effort de défense ?

L'étude de Bpifrance Le Lab dessine les contours d'un effort de défense qui ne pourra réussir qu'à plusieurs conditions. Il faut d'abord sécuriser le tissu existant, en améliorant les relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants, en facilitant l'accès au financement et en allégeant la pression sur la trésorerie des PME. La moitié des entreprises de la défense déclarent n'avoir reçu aucun accompagnement de la part de leurs donneurs d'ordre — un chiffre qui témoigne de l'absence de véritable dynamique de filière.

Il faut ensuite accueillir les nouveaux entrants, tout en leur faisant prendre conscience des réalités du marché : les cycles longs, le besoin de solidité financière, l'importance de préserver une activité civile et de développer l'export. Pour les secteurs en difficulté comme l'automobile, la diversification vers la défense ne résoudra pas les problèmes de trésorerie à court terme.

Enfin, il faut favoriser l'innovation en rapprochant le temps des start-ups de celui des grands programmes, en facilitant l'accès des technologies civiles au marché militaire et en veillant à ce que les entreprises innovantes ne deviennent pas trop dépendantes de la seule commande de défense.



Aux armes, PME ! Le pari risqué de l'industrie de défense française...

L'effort de défense est à portée de main des entreprises françaises, conclut en substance Bpifrance Le Lab. Mais il exigera un investissement massif, un engagement fort des acteurs financiers et une transformation profonde des relations au sein de la chaîne de valeur.

[View Fullscreen](#)

[Aller au contenu PDF](#)