

L'étude examine la place des PME dans la base industrielle et technologique de défense européenne (BITDE). Elle part d'un constat : dans le contexte de la guerre russe contre l'Ukraine, les PME et l'innovation de défense sont désormais perçues comme des contributrices essentielles à la préparation industrielle, à la capacité de production et à la sécurité d'approvisionnement de l'Europe.

Malgré une reconnaissance politique croissante et une multiplication des instruments de soutien de l'Union européenne, l'auteur soutient que les PME continuent de se heurter à d'importants obstacles financiers, réglementaires et politiques pour accéder au marché de la défense et pour y passer à l'échelle.

La question centrale de recherche est de savoir dans quelle mesure les politiques industrielles de défense de l'UE permettent effectivement aux PME de croître et de mieux s'intégrer dans la BITDE.

Le poids des PME et leurs obstacles structurels

Les PME représentent 99 % des entreprises de l'UE. Dans la défense, plus de 2 500 d'entre elles approvisionnent de grands maîtres d'œuvre (Airbus, Thales, Rheinmetall, Leonardo). Selon l'ASD Europe, elles fourniraient environ 70 % de la valeur totale des systèmes de défense européens. L'étude décrit la BITDE comme un ensemble de trois niveaux – maîtres d'œuvre (*primes*), entreprises de taille intermédiaire (*mid-caps*) et PME – dont les relations sont interdépendantes. De nombreuses PME sont à double usage, tirant l'essentiel de leurs revenus du secteur civil, la défense n'étant qu'un débouché supplémentaire.

L'auteur mobilise la littérature sur l'internationalisation des PME (modèle d'Uppsala, entreprises « *nées globales* ») pour souligner l'importance de la connaissance des marchés, denrée rare dans un marché de défense européen fragmenté et marqué par la réticence au partage d'information.

Trois catégories d'obstacles sont détaillées :

- **Financiers** : cycles de développement longs avant tout contrat, difficulté d'attirer le capital privé (une enquête de la Commission indique que 40 % environ des PME jugent l'accès au financement difficile), méfiance persistante des investisseurs et effet résiduel des critères ESG.
- **Réglementaires** : fragmentation des systèmes nationaux de certification, contrôles à l'exportation, habilitations de sécurité et coûts de conformité disproportionnés pour de petites structures.
- **Politiques** : préférence nationale, considérations de souveraineté industrielle, contrôle des chaînes d'approvisionnement par les maîtres d'œuvre et logique du « *juste retour* ».

Ces contraintes convergent en deux « *vallées de la mort* » : la première entre le prototype et la validation d'une capacité militaire ; la seconde entre la capacité validée et l'adoption par le marché, c'est-à-dire l'obtention de contrats et le passage à la production de masse.

Les instruments de l'UE

L'étude passe en revue l'architecture de soutien construite depuis 2017. Avant le Fonds européen de la défense, l'UE agissait surtout par la réglementation du marché intérieur et des programmes civils (Horizon 2020, COSME).

Le **Fonds européen de la défense (FED)** est présenté comme l'instrument central : depuis 2021, 5,2 milliards d'euros investis dans 282 projets réunissant plus de 3 000 entités. La ligne « *Innovation et PME* » représente le plus grand nombre de projets (85) mais seulement 7 % environ des financements. L'auteur note que le nombre de projets ne reflète pas la valeur financière (le domaine « *combat terrestre* », avec 16 projets, concentre plus de 700 millions d'euros). Une enquête PWC de 2024 recense les bénéfices perçus par les PME (réseautage transfrontalier, effet de « *label qualité* », partage des risques) mais aussi leurs réserves (complexité administrative, incertitude sur les débouchés commerciaux).

Les autres instruments examinés :

- **EUDIS** (schéma d'innovation, ~20 % du budget annuel du FED) ;
- **BraveTech EU** (100 millions d'euros, coopération UE-Ukraine, adossée à l'initiative ukrainienne Brave1) ;
- **AGILE** (programme d'innovation rapide, pilote de 115 millions en 2027, délai d'octroi visé de quatre mois) ;
- **EDIP** (1,5 milliard 2025-2027, tourné vers la production et l'achat commun) et son fonds **FAST** ;
- **Defence Equity Facility (DEF 2.0)**, ciblant 1 milliard d'euros de capital-risque et de capital-investissement ;
- **HEDI** (mise en relation avec les utilisateurs militaires) ;
- **SAFE** (jusqu'à 150 milliards de prêts, avec une inclusion des PME jugée trop timide) ;
- le « **Defence Omnibus** » de simplification réglementaire ;
- le **Conseil européen de l'innovation (CEI)**, ouvert depuis 2026 au double usage.

L'auteur formule une critique récurrente : beaucoup de ces outils sont financés par recyclage de fonds existants (notamment du FED), au risque d'une « *cannibalisation* » et d'un paysage devenu difficile à naviguer pour des PME aux ressources limitées. Il plaide pour une consolidation et pour un engagement financier accru sous le prochain cadre financier pluriannuel (2028-2034) et le futur Fonds européen pour la compétitivité (234 milliards demandés, dont 125,2 milliards pour la résilience, la sécurité, la défense et l'espace).

Les leçons de l'Ukraine et la question de la certification

L'étude consacre un chapitre aux enseignements ukrainiens. Elle souligne que l'apport ukrainien tient moins à des percées technologiques qu'à l'usage inédit de technologies existantes, et à des réformes de gouvernance : l'initiative *Brave1* aurait ramené les délais de certification de 2-3 ans à 2-3 mois, et la réforme des marchés publics de 2022 aurait réduit certains délais d'acquisition d'1-3 mois à 1-2 semaines. Le champ de bataille est devenu, de fait, le principal terrain d'essai.

L'auteur en tire une implication majeure pour l'UE : le principal goulet d'étranglement n'est plus seulement le financement, mais la lenteur des systèmes nationaux de marchés publics, conçus pour un contexte de paix. Une réforme de ces systèmes est jugée indispensable, même si l'UE n'a qu'un rôle limité en la matière.

Le second axe porte sur les essais et la certification (TEVV). L'accès aux infrastructures de test conditionne la validation technologique, la crédibilité auprès des armées et l'attractivité pour les investisseurs. Le réseau de l'OTAN DIANA (plus de 200 centres, dont 178 dans l'UE) est cité comme référence, avec ses limites (financement modeste, nombreux centres civils). L'auteur propose une « *facilité d'accès aux essais de défense de l'UE* » et surtout une éventuelle directive sur la certification fondée sur la reconnaissance mutuelle, tout en reconnaissant les obstacles politiques ; la certification relevant autant de la confiance que de la technique.

Recommandations

L'étude se conclut par dix recommandations : rationaliser et relier les instruments (FED, EUDIS, AGILE, EDIP, FAST, SAFE, CEI) ; créer une plateforme numérique d'information pour les PME ; relancer la facilitation des transferts intra-UE de produits de défense ; élaborer une directive de certification et de test à reconnaissance mutuelle ; établir un réseau européen de centres d'essai accessibles aux PME ; garantir un accès effectif des PME aux grands programmes ; accroître l'échelle financière du soutien en évitant le recyclage de fonds ; doter AGILE d'une ligne budgétaire propre ; renforcer l'accès aux utilisateurs militaires via HEDI ; et créer une place de marché sécurisée inspirée de l'application ukrainienne « *Brave1 Market* ».

[View Fullscreen](#)

[Aller au contenu PDF](#)