

**Cette étude est première édition de l'Observatoire de la Défense du [Comité Richelieu](#), réalisé en partenariat stratégique avec Sahar et avec le soutien de Thales, Airbus, le MEDEF, le GICAN, le GICAT, NAE, Aeriades, le Crédit Agricole, Defacto, Ciclad et La Place Stratégique. L'enquête, qui a recueilli les réponses de 287 startups, PME et ETI de la filière défense, essentiellement des PME industrielles duales, dresse le portrait d'un écosystème solide et engagé, mais souffrant de fragilités structurelles persistantes, autour de cinq grandes thématiques.**

## **1. La relation avec la DGA : positive mais perfectible**

Près de la moitié des répondants (45,92 %) jugent leur relation de proximité avec la DGA « bonne » ou « très bonne », tandis que 31,12 % la considèrent « perfectible » et seulement 6,12 % expriment un avis négatif. Les entreprises saluent la qualité du dialogue avec les interlocuteurs régionaux, l'AID et les experts techniques, ainsi que les initiatives comme RAPID, les accélérateurs ou le DGA PME Tour. Une critique récurrente émerge toutefois : beaucoup de communication et d'animation, mais **trop peu de contrats et de retombées concrètes**.

Les attentes principales portent sur l'allègement des procédures applicables aux PME/ETI (31,3 %), la simplification des exigences documentaires (24 %) et la digitalisation des processus contractuels (19,71 %).

Plusieurs dispositifs souffrent d'un déficit de notoriété marqué : le guichet unique PME est inconnu de 49,74 % des répondants, le label « Utilisé par les armées françaises » de 44,21 %, et plus de la moitié des entreprises (50,52 %) ignorent qui est leur correspondant régional DGA ; alors même que ces dispositifs sont appréciés quand ils sont utilisés.

## **2. Relations PME-MOI : solides mais déséquilibrées**

Plus de 60 % des entreprises qualifient leurs relations avec les maîtres d'œuvre industriels (MOI) de bonnes ou très bonnes, notamment dans les coopérations techniques et la R&D. Cependant, **58,1 % estiment que les relations contractuelles sont déséquilibrées au profit des MOI**, traduisant un rapport de force asymétrique et une dépendance économique forte.

Les tensions identifiées incluent : manque de visibilité au-delà de 12 mois, difficulté d'accès aux grands programmes et aux panels fournisseurs, pression sur les prix, frictions sur la propriété intellectuelle et faible « ruissellement » des grands programmes vers la sous-traitance.

Sur les paiements, les contrats sont majoritairement établis à 45 jours fin de mois (62,7 %), mais les paiements effectifs glissent au-delà : 43,2 % interviennent entre 46 et 60 jours et 16,8 % entre 61 et 90 jours. Les retards résultent surtout de processus administratifs lourds (validations multiples, lenteurs ERP, blocages de réception) plutôt que d'une mauvaise volonté — « *le paiement est rarement bloqué par la décision, mais très souvent par le processus* ». Les avances et acomptes restent rares (40,32 % n'en bénéficient jamais), accentuant les tensions de trésorerie.

Concernant la LPM et « l'économie de guerre », les effets demeurent limités : 58,59 % des entreprises déclarent une activité stable, 28,13 % une hausse. Près de 50 % des carnets de commandes ont une profondeur inférieure à 6 mois. Plus d'un quart des entreprises ont néanmoins engagé des stratégies d'anticipation (stocks, investissements capacitaires), financées sur fonds propres au prix d'une fragilisation de leur trésorerie.

### 3. International : l'Europe en tête, des freins importants

69,2 % des entreprises disposent d'une ouverture internationale, mais leur activité défense reste majoritairement nationale (66,5 %). L'Europe concentre 66,2 % de l'activité internationale, devant le Moyen-Orient (13,9 %) et les États-Unis (10,8 %). La France et l'Allemagne sont les marchés européens les plus stratégiques ; l'Inde, la Corée du Sud, l'Arabie saoudite et les Émirats arabes unis sont identifiés comme zones à fort potentiel.

Les freins à l'export incluent l'accès aux donneurs d'ordres, le protectionnisme et la préférence nationale, les exigences de présence locale, les procédures de contrôle export et un accompagnement jugé insuffisant ou inadapté à la taille des PME. La maîtrise des réglementations américaines est faible : environ 43 % se déclarent débutants sur le contrôle export américain, 41,5 % sur l'ITAR, 48 % sur l'EAR, et **74,9 % ignorent que la DGA peut accompagner les entreprises sur certains certificats américains**. Seuls 5,26 % bénéficient des dispositifs de soutien export du ministère.

Point positif : 77,6 % considèrent que la « souveraineté européenne » peut constituer un avantage compétitif. Les entreprises s'appuient aussi sur Bpifrance (32,9 %), les groupements professionnels (25 %) et Business France (22,4 %).

### 4. Financement : un paradoxe entre besoins réels et dispositifs méconnus

L'étude révèle un paradoxe fort : malgré des besoins importants — investissements (29,3 %), trésorerie (21,6 %), BFR (19,2 %) — les dispositifs dédiés sont très peu utilisés : 5,3 % de bénéficiaires pour le Fonds européen de défense, 3,2 % pour le Fonds innovation défense, 1,8 % pour Definvest, moins de 1 % pour le Prêt DEF'FI. À l'inverse, 22 à 31 % souhaiteraient y accéder, et jusqu'à 45 % ne connaissent pas certains dispositifs. Les mécanismes européens (SAFE, EDIP, EDIRPA, ASAP) sont jugés difficiles d'accès par 84 % des répondants.

Si 73,6 % estiment que l'activité défense n'est pas en soi un frein au financement, des verbatims signalent des réticences bancaires persistantes, des difficultés de garanties et des contraintes ESG/RSE. 69,84 % ne perçoivent pas d'amélioration des conditions de financement de la BITD sur l'année écoulée. Le fonds Bpifrance Défense S.L.P. est accueilli positivement (78,3 %), même si seuls 41,36 % anticipent un impact significatif.

Malgré tout, la confiance domine : **72,6 % prévoient d'investir dans les programmes de défense et 76,8 % envisagent d'augmenter leurs capacités de production**.

## 5. Recrutement : une tension critique

43,5 % des entreprises rencontrent déjà des difficultés de recrutement en production et 45,7 % en ingénierie ; plus d'un tiers anticipent une aggravation. Les causes principales : rémunérations insuffisamment attractives (28,3 %), concurrence des grands groupes (20,8 %), attractivité des territoires (17,9 %), image du secteur, contraintes spécifiques (habilitations, confidentialité, télétravail limité).

Côté formation, 62,8 % savent que certaines grandes écoles d'ingénieurs sont sous tutelle de la DGA, mais seules 22 % entretiennent des relations régulières avec elles, contre 54,8 % avec d'autres organismes (universités, IUT, CFA, lycées professionnels), avec une forte dimension régionale.

L'enquête dessine un écosystème résilient et confiant dans la croissance du secteur, mais confronté à des défis transversaux récurrents : **déficit de notoriété des dispositifs publics, complexité administrative, déséquilibres contractuels, trésorerie sous pression et guerre des talents**. Le message des auteurs : « *dialoguons, renforçons la confiance, faisons des choix clairs et... au travail !* »

[View Fullscreen](#)

[Aller au contenu PDF](#)