

La base industrielle et technologique de défense française fait face à un déficit estimé à 7 à 8 milliards d’euros de fonds propres. Ce besoin concerne moins les grands maîtres d’œuvre que le tissu de PME et d’ETI qui les entoure, pour lesquelles l’accès au financement bancaire reste complexe. Plusieurs facteurs se conjuguent : quatre décennies de désinvestissement au nom des « dividendes de la paix », puis la généralisation des critères ESG et des principes de RSE, qui ont durablement éloigné une partie des acteurs financiers du secteur.

SouvTech Invest est née de ce constat. La plateforme résulte d’un partenariat entre Vauban Finance, fondée par d’anciens de MBDA et de Nexter, et Les Entreprêteurs, agréée par l’AMF depuis 2016. Son modèle repose sur le financement participatif : investissement accessible dès 100 euros en dette et 500 euros en capital, sélection des dossiers par un comité réunissant d’anciens opérationnels et des professionnels du financement, pactes d’actionnaires prévoyant des options de sortie à 5 ou 6 ans, et projets de dette sécurisée assortis de mécanismes de remboursement.

Propos recueillis par Stéphane Gaudin.

L’idée de *SouvTech Invest* est née du constat que le monde de la finance comprend mal l’industrie de la défense, et que les entreprises de la BITD rencontrent des difficultés d’accès au financement bancaire. Après vos premières campagnes, ce diagnostic initial se confirme-t-il ? Les banques et fonds traditionnels restent-ils aussi hermétiques à la défense, ou observez-vous une évolution depuis la loi de programmation militaire et la relance des budgets ?

Le besoin de financement de la BITD est énorme. On parle de 7 à 8 milliards de fonds propres manquants pour un tissu d’entreprises très large, très diversifié, qui ne se résume pas aux grands noms que tout le monde connaît.

Pour les PME et les ETI de l’industrie de défense, pour toutes ces entreprises dont il faut aussi tenir compte si l’on veut entretenir un modèle industriel robuste, l’accès au financement demeure complexe.

Il faut dire que, pendant des décennies, il a été question de toucher les « dividendes de la paix » plutôt que de consentir aux investissements qui permettraient de la maintenir, cette paix qui aujourd’hui apparaît comme très fragile. Les secteurs bancaires et financiers, mais aussi la formation, ont été très impactés par ce discours qui faisait de la défense une valeur non grata sur les marchés (financiers et de l’emploi). Puis il y a eu les questions écologiques, sociétales : les fameux critères ESG (Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance), les principes de RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises)... Si toute cette normativité se voulait vertueuse (et elle

l’est jusqu’à un certain point), elle a contribué à ternir l’image de tout un secteur : celui de la défense. Et même plus, celui de l’industrie en général. Il en a été fait un secteur gris, qui pollue, qui consomme les ressources de la planète. Un secteur presque honni. Mais on a oublié que ce secteur était pourvoyeur de nombreux emplois, créateur de nombreuses richesses.

Les points de vue changent, lentement. Mais ils changent. Le retour de la guerre dans l’actualité entraîne une certaine prise de conscience, une certaine évolution qu’il faut accélérer cependant. Car nos compétiteurs, eux, ont passé les 40 dernières années à se préparer, à essayer de rattraper leur retard sur nous. Et ils y sont arrivés dans certains domaines. C’est cette évolution, ce rattrapage, cette réorientation des visions que nous souhaitons accélérer avec SouvTech Invest.

Parce qu’une fois que les perceptions et les normes auront évolué, les grands acteurs financiers ne manqueront pas de revenir vers la défense, qui apparaît comme un secteur très juteux. Et il y a des signaux faibles déjà. Il suffit de suivre le cours en bourse de Rheinmetall, de voir que KNDS n’est pas loin de faire son entrée sur les marchés, que CZ Group l’a déjà fait... Donc la dynamique change.

Mais les besoins financiers demeurent immenses. Et ce n’est pas une hypothétique évolution de la LPM qui permettra de les combler.

SouvTech Invest est née d’un partenariat entre Vauban Finance, dont les cofondateurs viennent de MBDA et Nexter, et la plateforme Les Entreprêteurs, agréée par l’AMF depuis 2016. Pourquoi avoir choisi le modèle du crowdfunding plutôt que celui du fonds d’investissement classique en capital-risque dédié à la défense ? Quelles sont les limites de ce modèle pour des projets dont les cycles sont longs et la rentabilité incertaine ?

Derrière le financement participatif il y a un souhait : (re)créer du lien. (Re)faire connaître notre industrie, nos armées aux citoyens qui ont peut-être été détournés de ces sujets pourtant stratégiques.

Nous voulons établir des liens à hauteur d’hommes, en limitant autant que possible les intermédiaires entre l’investisseur et le porteur de projet, entre celui qui a une idée et celui qui est prêt à saisir le risque de l’accompagner. Car on se rend compte que même les fonds de capital-risque sont, sur notre continent, averses au risque ! Dans ce cas, c’est compliqué de financer l’innovation...

En offrant la possibilité au citoyen d’investir nominalement dans un projet que nous lui avons présenté de manière exhaustive, en lui permettant de rencontrer les dirigeants, les équipes des entreprises qui montent sur notre plateforme, les opérationnels qui sont séduits par leurs technologies, nous faisons de la finance réelle. Nous créons du lien. Nous faisons de l’investissement un engagement en faveur de la souveraineté de notre pays. Un engagement qui a un impact réel.

Car les entreprises que nous accompagnons ne sont pas soumises aux délais que vous mentionnez. Ce sont des start-ups capables de monter en quelques semaines des projets, des prototypes, des démonstrations, là où l'inertie des grands groupes nous renverrait aux calendes grecques ! SEAir est un bel exemple de cette dynamique et de cette réactivité. Il leur a fallu moins d'un mois pour monter un consortium et participer à l'exercice DANAE de la DGA, en début d'année, exercice au cours duquel ils ont tenu la dragée haute aux grands noms du naval.

Donc en choisissant d'allier PME et financement participatif, nous nous écartons des risques liés à la mise en œuvre de projets long-termistes.

Des voix s'élèvent pour exprimer un certain scepticisme sur le crowdfunding défense, rappelant que ces projets sont de très long terme, dépendants du politique, et que la rentabilité pour l'investisseur privé reste aléatoire. Comment répondez-vous concrètement à ces critiques ? Quels mécanismes de protection proposez-vous aux investisseurs particuliers ?

Tout investissement comporte un risque inhérent. Sinon ce n'est pas de l'investissement.

Maintenant, nous ne finançons pas la construction de porte-avion ni le développement d'avions de combat. La DGA et les industriels majeurs du secteur excellent dans ce domaine et ont les reins assez solides pour assumer les risques industriels et financiers de tels programmes.

Avec SouvTech Invest, nous visons à accompagner des PME et ETI qui possèdent des savoir-faire et des technologies qui peuvent vite répondre à un besoin urgent de nos armées : un drone naval, une imprimante 3D capable de faire de la MCO, un aéronef qui peut évoluer dans la très haute altitude.

Ces entreprises ont donc des liens déjà bien établis avec l'écosystème militaire du pays avec qui elles entretiennent une proximité certaine. Cela rassure beaucoup et représente un des critères majeurs pour la sélection des projets que nous accompagnons. Et sur l'investissement en actions l'important est d'anticiper la sortie. Nos pactes d'actionnaire assurent à nos investisseurs des options de sortie sur des horizons de 5 à 6 ans.

SouvTech Invest propose aussi des projets de dette sécurisée avec des mécanismes de remboursement qui offrent des garanties financières accrues.

Maintenant il faut toujours garder en tête que la vie des sociétés est mouvante, que le risque inhérent à l'investissement est important et que le rendement l'est tout autant et ceux qui font le choix de nous rejoindre sont conscients de ce risque. Les citoyens qui se joignent à nous le font non pas seulement pour réaliser un investissement financier, mais aussi pour prendre part à un élan collectif de soutien à l'innovation de défense. Ce soutien est le sous-jacent principal de nos investisseurs.

Vous sélectionnez les projets selon leur potentiel technologique, leur impact stratégique

et leur faisabilité financière. Qui évalue réellement le potentiel stratégique ? Disposez-vous d'experts de la défense (militaires, ingénieurs de la DGA, spécialistes opérationnels) au sein de votre comité de sélection ?

Nous avons parmi nous d'anciens opérationnels dédiés à l'analyse de la pertinence technologique des projets qui nous sont soumis. De cette pertinence découle le feu vert, ou non, de notre soutien.

Nos membres cumulent des années, des décennies d'expérience dans le secteur de la défense : à l'export, dans le financement, dans les forces, au Commissariat des Armées... Chacun, avec son domaine d'expertise et son expérience du terrain, apporte son regard, sa critique, sur un dossier. Nous arrivons ainsi à avoir un jugement global sur le projet qui nous est soumis.

1. L'investissement est possible dès 100 € en dette et 500 € en equity. Ces seuils bas visent-ils à démocratiser l'investissement dans la défense ou à constituer une base large d'investisseurs-citoyens engagés ? Y a-t-il un risque de transformer un sujet régalien sérieux en produit d'appel grand public ?

Le problème est que l'État fait beaucoup. Mais oublie de faire du régalien.

Donc à un moment donné, il faut bien combler ces lacunes. On demande trop à l'État. Et il n'a plus les ressources ni humaines ni financières pour répondre aux besoins énormes, nous les avons exposés, de notre industrie de défense mais je dirais même de notre industrie en général. Qui peut prendre le relai ?

Le privé. Et le privé c'est qui ? Ce sont des porteurs de projet, des experts et des citoyens qui ont envie de s'engager et qui, ensemble, peuvent faire de belles choses. Encore une fois, on ne va pas construire la France Libre. Mais répondre, à notre niveau, à des besoins mineurs mais urgents de nos forces. Des besoins qui, s'ils sont comblés, vont améliorer les conditions opérationnelles de ceux qui risquent leur vie pour nous protéger.

Et pourquoi faire une opposition entre sujet sérieux et grand public ? S'il y a bien des sujets que le grand public doit se réapproprier, ce sont ceux liés à la défense, à la souveraineté industrielle, numérique, énergétique, agricole du pays. Car ce sont ces sujets qui vont déterminer leur cadre de vie futur.

La défense est un secteur soumis à des règles strictes de confidentialité et de sécurité nationale. Comment conciliez-vous les exigences de transparence inhérentes au financement participatif (rapports réguliers, information des investisseurs) avec la sensibilité des projets que vous financez ?

Un des enjeux de l'économie de guerre est que ces sociétés parviennent à s'ouvrir, à communiquer pour se faire connaître et attirer des capitaux.

Nous signons systématiquement des accords de confidentialité avec nos partenaires, nos experts et choisissons avec le plus grand soin les informations transmises au public.

C’est une ligne de crête sur laquelle nous évoluons, main dans la main avec le porteur de projet. Ou plutôt nous sommes membres d’une même cordée ! Car il faut en effet savoir en dire suffisamment pour expliquer, rassurer, séduire l’investisseur mais aussi protéger ce qui fait tout l’avantage concurrentiel dudit projet.

C’est par un dialogue soutenu avec le porteur de projet que nous maintenons cet équilibre entre information et confidentialité. Nos experts connaissent les enjeux du secteur et les risques informationnels qui le caractérisent. Cela fait partie de leur mission que de les maîtriser.

SouvTech Invest est soutenu par les réseaux de business angels. Quelle est la complémentarité entre ces réseaux d’investisseurs avertis et la masse de petits porteurs ? Y a-t-il un risque que les business angels orientent la sélection des projets selon leurs propres intérêts industriels ?

Il y a une complémentarité naturelle intrinsèque entre les Business Angels et SouvTech Invest. Par exemple, les Business Angels, experts dans leur secteur, sont à même d’identifier des entreprises à fort potentiel dual quand leur cœur d’activité n’est pas la défense. SouvTech Invest fait entièrement confiance aux Business Angels quant à leur capacité à identifier des entreprises fiables et prometteuses.

De notre côté, avec SouvTech Invest, nous permettons de solliciter le grand public et donc de lever de plus grandes sommes d’investissement. SouvTech Invest peut donc être un facteur d’accélération, un levier d’investissement complémentaire et intéressant.

Au-delà du financement, vous affirmez vouloir réconcilier la société civile avec le monde de la défense. Mais peut-on sérieusement mesurer cet impact civique ? Un investisseur qui place 500 € dans une PME de drones navals devient-il un citoyen plus informé sur les enjeux de souveraineté ?

Nous offrons une connexion, un lien avec un monde qui semble éloigné : celui de la défense. Un lien qui passe par l’investissement. Une relation de solidarité à laquelle l’investisseur est libre de donner le relief qu’il veut.

C’est comme aller chez le commerçant du coin : on peut entrer dans une boucherie, demander un morceau de viande, payer et repartir. Mais il est aussi possible de demander conseil à l’artisan, de le questionner sur la provenance de la bête, sur sa race, sur son choix de coupe... Et là, la mise en relation prend tout son sens, toute sa profondeur. Parce qu’on prend le meilleur de l’humain qu’on a en face de soi. Et il nous importe de donner la possibilité de créer ce genre de relations, des relations à hauteur d’homme.

En tout cas, nous lui offrons la possibilité de s'acculturer à tout un secteur industriel et régalien par le biais donc d'un investissement, mais pas que. Par des webinaires, des événements comme celui que nous avons organisé à Lorient le 29 avril dernier, un événement où se mêlaient citoyens, militaires, artistes, sportifs de haut niveau et industriels. Un événement pour se connaître, s'inspirer, se rassembler, pour mieux agir ensemble ensuite.

La question du lien armées-Nation et de la cohésion nationale est un sujet d'État. C'est un enjeu global et complexe. Qu'on ne résoudra pas seul, à notre niveau. Mais nous pensons aller dans le bon sens.

Par le biais de l'investissement que nous convenons comme un engagement, nous faisons le pari de la transmission. Un pari que vous faites aussi chez Theatrum Belli depuis 20 ans, en offrant la possibilité à quiconque de s'informer sur des sujets industriels, historiques et culturels en lien avec la défense.

Et le pari, c'est comme l'investissement, il comporte un risque de perte !

Mais mieux vaut risquer d'agir que d'être certain de ne rien faire. Et donc de subir.