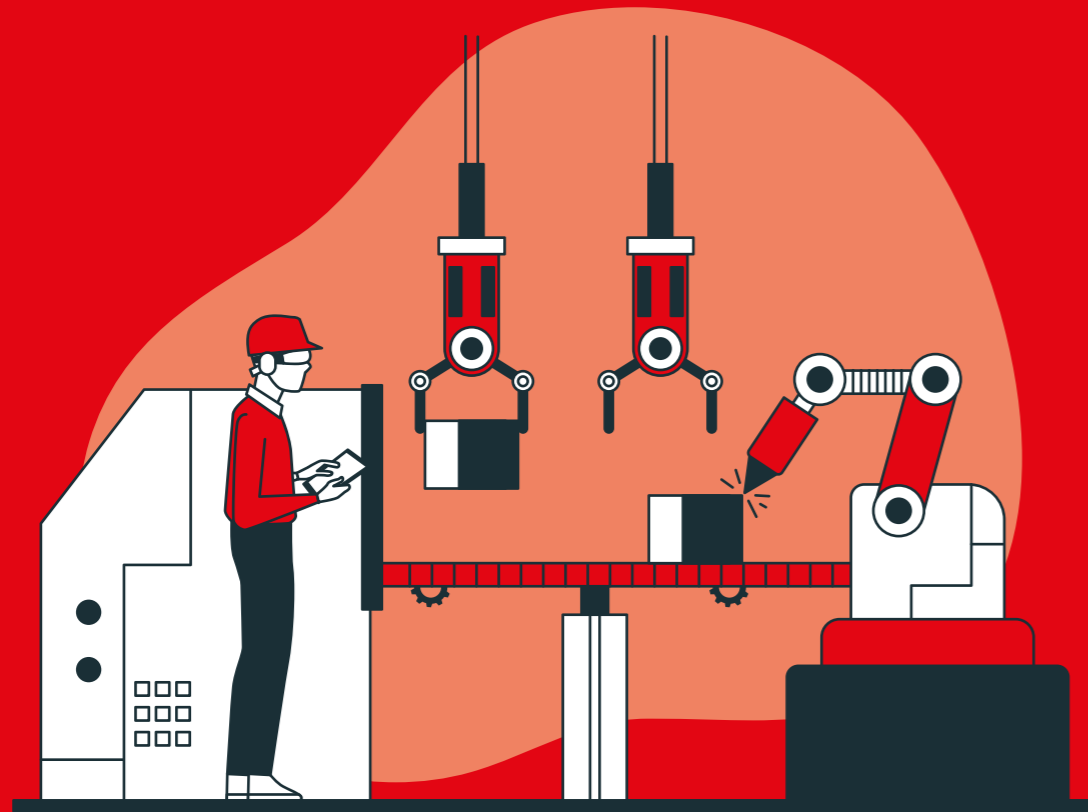




**Les dividendes
du réarmement**

*Quel impact de la hausse
des dépenses de défense sur
les économies territoriales ?*

En synthèse



12,7 Md€

investis dans l'Industrie de Défense depuis 2020¹,
révélateur de l'attractivité de ce secteur

91 %

de taux d'utilisation des industriels de défense
français, révélant un défi capacitaire aigu :
si la prochaine guerre est perdue, ce sera en raison
d'un manque de capacité industrielle, pas d'un
manque de technologie

~30 à ~45 Md€

de marché supplémentaire potentiel par an pour la base technologique
et industrielle de défense (BITD)² française à horizon 2035

¹ Source : Trendeo

² La BITD n'ayant pas de définition univoque ni de code NAF unique, le périmètre retenu dans cette étude est celui de la Direction générale de l'Armement (DGA) : l'ensemble des entreprises contribuant de façon directe ou indirecte au développement, à la production ou au maintien en condition opérationnelle des équipements militaires en France



Le réarmement de l'OTAN représente une opportunité de 30 à 45 Md€ par an pour l'industrie française d'ici 2035

La dégradation de l'environnement géopolitique mondial au cours des 15 dernières années – tensions en mer de Chine, conflits persistants au Moyen-Orient, ou entre l'Inde et le Pakistan par exemple – a entraîné une hausse significative des dépenses militaires au niveau mondial et, par effet de conséquence une **augmentation des exportations mondiales d'armes atteignant 15%** sur la période 2010-2025, comparée à la période 1994-2009³.

Depuis l'invasion de l'Ukraine en 2022, les pays de l'OTAN **sont engagés dans un mouvement de réarmement rapide, à la fois pour soutenir l'effort de guerre ukrainien et pour répondre à leurs propres besoins stratégiques**. Plusieurs pays de l'OTAN devraient ainsi atteindre leur objectif commun – actuellement - de 2% du PIB dans la Défense à partir de 2024 pour faire face à ce nouvel environnement plus instable (ex. Allemagne, France, Tchéquie, Roumanie).

Ce mouvement devrait s'accélérer sur la prochaine décennie. Fin juin 2025, lors du sommet de l'OTAN à La Haye, les États membres devraient franchir un cap historique en adoptant un nouvel objectif collectif : **consacrer 5% de leur PIB aux dépenses liées à la défense, dont 3,5% pour les seules dépenses militaires directes**⁴. Ce nouvel objectif, poussé par les États-Unis et plusieurs pays d'Europe de l'Est, s'inscrit dans un contexte où 35% des membres de l'Alliance (11 sur 32)⁵ n'atteignent toujours pas le seuil des 2%, fixé pourtant dès 2014. Bien que certains pays **aient exprimé des réserves quant à la rapidité de mise en œuvre**, la France, déjà engagée dans une augmentation significative de son budget de défense, pourrait **tirer parti de cette dynamique pour consolider sa base industrielle et technologique de défense (BITD) et accroître ses exportations d'armement**.

D'après nos modélisations, l'atteinte progressive d'un niveau moyen de 3,5% du PIB consacré aux dépenses militaires au sein de l'OTAN — notre scénario central — pourrait générer, à horizon 2035, **~800 milliards de dollars**⁶ de dépenses militaires

supplémentaires chaque année par rapport à 2024 pour ces pays. Dans un scénario plus volontariste, à 4% du PIB, cet effort atteindrait près de **~1 100 milliards de dollars**⁷ par an.

En appliquant les tendances récentes observées entre 2022 et 2024, où environ 40% des budgets militaires sont consacrés aux équipements et à leur maintien en condition opérationnelle⁸, c'est un marché annuel additionnel compris entre ~320 et ~440 milliards de dollars qui s'ouvre pour les industriels de la défense (soit un quasi doublement du marché OTAN⁹ des équipements et de leur entretien). En conservant la part de marché actuelle de l'industrie française (10 à 12%) au sein de l'OTAN, cela correspondrait à une **opportunité directe pour la France de 30 à 45 milliards d'euros**¹⁰ par an d'ici 2035 (35 à 50 milliards de dollars).

Cette modélisation ne tient pas compte d'un **potentiel de croissance sur d'autres géographies en dehors de l'OTAN**. Ces marchés, historiquement intéressés par les armements français ou qui ont exprimé – récemment – une volonté plus ou moins concrète de diversifier leurs sources d'approvisionnement, constituent également des opportunités en raison de leur situation géopolitique, à l'instar de :

- L'Inde, qui s'est hissée au 1^{er} rang des clients de la défense française depuis l'accord de coopération bilatéral de 1998 et à travers les commandes successives de sous-marins Scorpène puis d'avions Rafale ;
- Les pays du Moyen-Orient, et significativement le Qatar et les Emirats Arabes Unis ;
- Les pays de la zone Pacifique, sous pression chinoise, et qui constituent un marché potentiel malgré les revirements de l'Australie sur les commandes de sous-marins.

Les « plateformes » (avions, chars et autres véhicules, navires de guerre, etc.) ne constituent que la partie émergée de l'iceberg. Elles forment les commandes les plus visibles et les plus médiatiques et cachent en réalité une **typologie d'activités industrielles et de services qui va en s'élargissant** :



- **Sous-traitants industriels**, des acteurs figures de proue de la BITD, dont l'activité « défense » représente en moyenne 20% de leur chiffre d'affaires, qu'il s'agisse d'acteurs de la mécanique, de l'électronique, de l'optique, de la motorisation, des matériaux (notamment aéronautique), etc.
- **Acteurs du digital, de la cybersécurité et de l'intelligence artificielle**, jusqu'ici moins visibles et qui connaîtront une importance croissante avec le passage d'un modèle intégré entre software et hardware vers des plateformes plus évolutives ;
- **Sociétés de services**, qu'il s'agisse de communication, d'ingénierie et de maintenance, voire de solutions spatiales (notamment d'imagerie et de détection).

La dépense publique générée a un effet économique **particulièrement vertueux** : elle alimente des chaînes de valeur locales, crée de l'emploi et stimule l'investissement dans les territoires. Nos retours d'expérience, issus de plus de 70 ans d'accompagnement des projets d'implantations industrielles,

montrent que cette dépense a un effet total sur l'emploi égal à **3,42 emplois créés par million d'euros de chiffre d'affaires généré**. Ce ratio est élevé du fait de la forte valeur ajoutée des activités de défense, génératrices, en plus des emplois directs, de retombées importantes en termes d'emplois connexes et indirects. L'effet multiplicateur est par ailleurs approximativement de x2 sur le PIB en 10 ans¹¹, sous certaines conditions – niveau d'importation limité, demande publique soutenue¹².

Ce sont ainsi **~570k à ~800k emplois directs, indirects et induits qui pourraient être créés en France d'ici 2035**, dépassant de loin la capacité du marché du travail actuel, au regard de son niveau de tension. Ces données permettent d'identifier un **formidable enjeu de capital humain** dans les territoires, sauf à envisager des scénarios de cannibalisation des effectifs issus d'industries similaires, avec des effets délétères sur les tissus économiques connexes.

³ SIPRI (2025), Arms Transfers Database

⁴ Les Echos (2025), « Dépenses militaires : les pays de l'Otan prêts à répondre aux exigences de Trump, 5 juin 2025 »

⁵ OTAN (2025), Statistiques

⁶ Dollars des Etats-Unis constants de 2024

⁷ Dollars des Etats-Unis constants de 2024

⁸ OTAN (2025), Statistiques ; Sénat (2024), Rapport d'information sur le maintien en condition opérationnelle des équipements militaires

⁹ SIPRI (2025), Arms Transfers Database : part des exportations de la France vers les pays de l'OTAN sur leur total d'importations d'armements entre 2014 et 2024

¹⁰ Au taux de change annuel moyen de 2024

¹¹ IHEDN (2020), Impact économique de la défense

¹² Tampereau, Y. (2025), Caisse des Dépôts, « Réarmement – Enjeux & défis macroéconomiques & financiers »

La France n'est pas prête à saisir cette opportunité

Face à l'accélération du réarmement de la sphère OTAN, la France doit faire face à un double défi : répondre à ses propres besoins de modernisation et de renouvellement de ses équipements, tout en conservant sa position de 2^e exportateur mondial. Or, ni ses capacités industrielles ni ses infrastructures de formation ne sont aujourd'hui calibrées pour faire face à un tel saut d'échelle.

Sur le plan productif, **la base industrielle et technologique de défense (BITD) fonctionne déjà sous tension** : son taux d'utilisation **atteignait 91 %, soit 10 points au-dessus de la moyenne de l'industrie manufacturière française**¹². À court terme, cela limite la possibilité d'augmenter les cadences de production sans investissements massifs. À moyen terme, cela menace la capacité de la France à capter la demande supplémentaire générée par la dynamique OTAN.

Les industriels français de la Défense déclarent notamment rencontrer des **difficultés d'approvisionnement** (31 %, le double du reste de l'industrie)¹³ et 50 % font face à des tensions de recrutement (vs. ~40% avant 2020)¹⁴. Le reste de l'industrie manufacturière rencontrant ces difficultés dans les mêmes proportions, **la concurrence d'attractivité des talents par les industriels s'exercera donc non seulement au niveau international mais également au niveau national.**



Cette tension est d'autant plus critique que les besoins en main-d'œuvre – qualifiée ou non – sont colossaux : comme on l'a vu, **entre 570k et 800k emplois supplémentaires** (directs, indirects et induits) d'ici 2035 ne sont, en l'état, pas absorbables, la France ne disposant ni d'une profondeur suffisante en termes de marché du travail, ni des dispositifs de formation adaptés pour y répondre. Les filières industrielles souffrent d'un manque d'attractivité, de capacités pédagogiques et de moyens.

Enfin, cette montée en charge se heurte à une contrainte financière : la situation économique de la BITD reste fragile. Avant la guerre en Ukraine, ses entreprises étaient en moyenne moins rentables, plus endettées et plus dépendantes de financements externes que leurs homologues industrielles civiles¹⁵.

Sans stratégie ambitieuse, la France risque de perdre des parts de marché face à d'autres pays plus réactifs, mettant en danger sa 2^e place mondiale à l'export, ainsi que **les plus de 200 000 emplois** (directs et indirects) de sa BITD répartis au sein des **4 000+ entreprises**¹⁶.

¹² Insee (2024), Enquête trimestrielle de conjoncture dans l'industrie ; OED, enquête sur les entreprises des industries de défense (EID)

¹³ Ibid

¹⁴ Ibid

¹⁵ Ministères de l'Économie et des Armées (2025), *Trésor-Eco*, « Quelle est la situation financière des entreprises de la BITD avant la guerre en Ukraine ? »

¹⁶ Source : Ministère des Armées (2022)

Une nouvelle donne pour les acteurs de la défense

Les financements sont de plus en plus conséquents et accessibles

Le retour d'une « économie de guerre » s'accompagne d'un afflux sans précédent de financements, publics comme privés. L'État français, via l'APE, la DGA et l'Agence de l'innovation de défense (AID), joue un rôle moteur pour soutenir la montée en puissance de la BITD.

Bpifrance s'est progressivement imposée comme un acteur-clé du financement de la filière, et la Caisse des Dépôts pourrait jouer un rôle croissant à moyen terme. Parallèlement, certains fonds d'investissement, traditionnellement réticents à intervenir sur les marchés de la défense pour des raisons RSE, commencent à lever ces restrictions dans un contexte de réévaluation stratégique du secteur.

Des modèles économiques à adapter

Disposer de financements ne suffit pas : **les acteurs de la défense doivent revoir leurs modèles économiques pour tirer parti de cette dynamique.** L'un des leviers les plus puissants réside dans le développement d'approches « duales », alliant marchés civils à plus gros volume et marchés publics plus stables et margés. Cette capacité à équilibrer les deux logiques – privée et étatique – devient un facteur critique de résilience et de croissance.

Dans le même temps, les stratégies trop centrées sur les marchés matures (France, Allemagne, Royaume-Uni) montrent leurs limites. D'autres géographies, moins saturées et parfois plus agiles, constituent des relais de croissance qu'il devient indispensable d'explorer. Cela suppose une **vraie capacité d'internationalisation, mais aussi de montée en gamme industrielle.**

Repenser la relation aux acteurs publics

Dans un secteur structuré autour de besoins souverains, **la compréhension des circuits décisionnels publics est un atout stratégique.** Les investisseurs et industriels doivent s'acculturer à un mode opératoire spécifique, où l'imbrication des intérêts – politiques, institutionnels, stratégiques – nécessite une proximité étroite avec les acteurs-clés : Ministère et état-major des armées (EMA), Direction générale de l'armement (DGA), Agence de l'innovation de défense (AID), Bpifrance, collectivités territoriales.



Zoom sur les principaux financeurs de la défense



1. L'État via l'Agence des participations de l'Etat (APE), la Direction générale de l'armement (DGA) et l'Agence de l'innovation de défense (AID) représente le 1^{er} investisseur : **413 Md€** devraient être investis d'ici 2030 selon la dernière Loi de programmation militaire (LPM)
2. La Caisse des Dépôts (CDC) est exposée à **40+ Md€** dans la défense, avec notamment :
 - ~35 Md€ de garantie-export soutenus par Bpifrance et la SFIL
 - ~1,2 Md€ de fonds propres de Bpifrance (détenue à 50 % par l'État et à 50 % par la CDC)
3. Les assureurs ont investi **~20 Md€** dans l'écosystème de défense (incl. construction aéronautique et spatiale)
4. Les 6 plus grandes banques françaises ont investi à hauteur de **~37 Md€** dans les entreprises de la défense
5. Les fonds d'investissement en non coté apportent **~4 Md€** aux PME et ETI de la défense

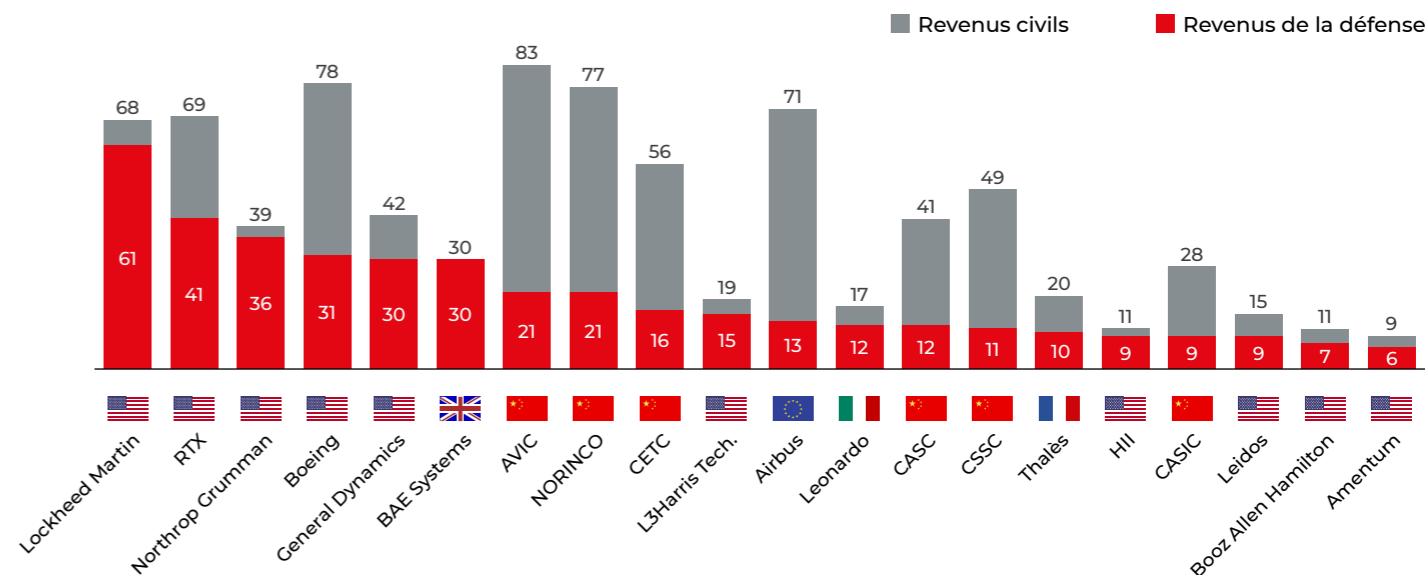
Vers une recomposition des typologies de matériels et donc du tissu industriel

La recomposition du paysage industriel est déjà à l'œuvre. Les entreprises positionnées sur des **technologies duales**, souvent issues d'univers hors défense (intelligence artificielle, cybersécurité, drones...), prennent une place croissante au sein de la BITD. À l'inverse, les besoins exprimés par les États en termes de **rusticité et de production de masse (obus, munitions, drones)**, redonnent une place stratégique à des industriels plus traditionnels.

Cette nouvelle configuration est également marquée par une volatilité accrue des marchés, liée à l'instabilité géopolitique, à l'évolution rapide des technologies et à la complexité croissante des montages contractuels. Les acteurs devront faire preuve d'agilité et de résilience pour naviguer dans cet environnement mouvant.

Construire des champions européens

Chiffre d'affaires 2023 de 20 premiers industriels de la défense dans le monde



Aujourd'hui, **seuls 4 des 20 premiers industriels mondiaux de la défense sont européens.** Les leaders sont largement dominés par les groupes américains (10 dans le top 20, dont les 5 premiers) et chinois (6), laissant l'Europe en retrait¹⁷. Le premier acteur européen, BAE Systems, affiche un chiffre d'affaires de l'ordre de ~30 milliards de dollars en défense — soit deux fois moins que Lockheed Martin, numéro un mondial.

Face à cette asymétrie, **la consolidation du secteur européen de la défense devient un impératif stratégique** (à l'instar du rapprochement réalisé à partir de 2015 entre le français Nexter et l'allemand KMW qui aboutira à l'actuel KNDS – notamment fabricant du canon CAESAR). Il s'agit non seulement de faire face aux mastodontes américains et chinois, mais aussi de

répondre à l'émergence rapide de nouveaux entrants particulièrement dynamiques, à l'image de la Corée du Sud (+422 % d'exportations de matériel militaire en 2010-2025 comparée à la période 1994-2009¹⁸) ou de la Turquie (+654 % entre les mêmes périodes¹⁹).

L'objectif : **sortir d'une logique artisanale, fragmentée et souvent strictement nationale, pour structurer des chaînes de valeur intégrées à l'échelle européenne** capables d'allier compétitivité, autonomie stratégique et innovation. Cette dynamique passera par davantage d'intégration verticale, mais aussi par le renforcement des synergies entre industriels, autour de leaders capables de porter des standards technologiques et industriels à l'échelle du continent.

¹⁷ SIPRI (2025), Arms Industry Database, retrieved Decembre 2024

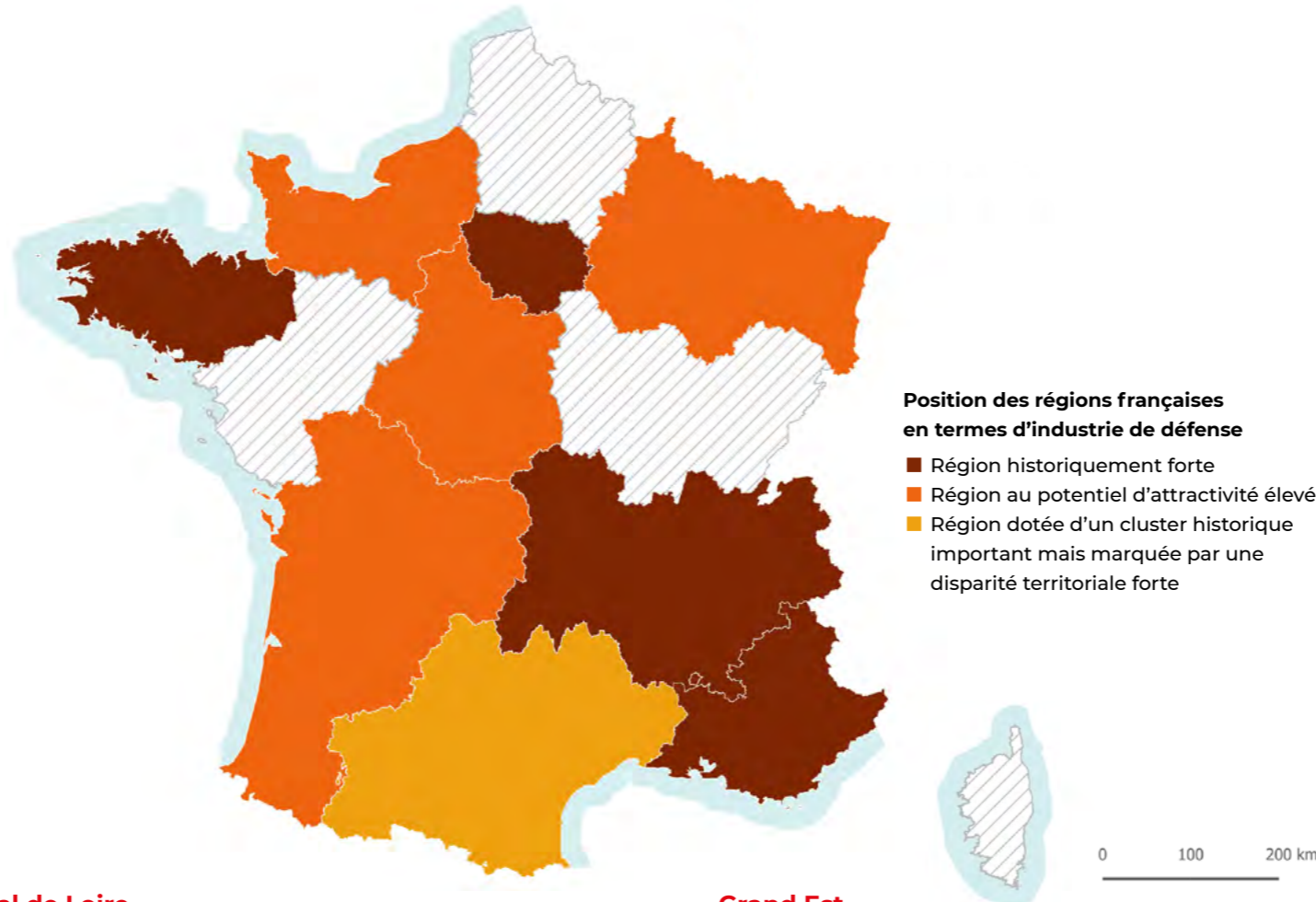
¹⁸ SIPRI (2025), Arms Transfers Database

¹⁹ Ibid

Repenser la géographie de l'industrie de défense en France

La relance des investissements dans la défense ne se jouera pas uniquement à Paris ou au siège de l'OTAN, à Bruxelles : elle se joue aussi sur le terrain, dans les territoires capables d'accueillir, de faire croître et de faire durer l'industrie de défense française. Celle-ci, historiquement concentrée dans l'Ouest et le Sud, loin de la frontière vulnérable du Nord-Est, entre dans une nouvelle phase de redéploiement. Trois dynamiques transforment aujourd'hui cette géographie : **l'impératif capacitaire lié au réarmement, la montée en puissance des technologies duales (civiles/militaires) nécessitant des écosystèmes innovants, et la volonté de l'État de répartir plus largement les chaînes de production** pour renforcer la résilience nationale.

Dans ce contexte, tous les territoires ne partent pas avec les mêmes atouts. Les futurs pôles de référence seront ceux capables de **combiner investissement industriel, formation, innovation duale, proximité avec les Armées et mobilisation du foncier productif**. À l'inverse, ceux qui peinent à s'inscrire dans cette dynamique risquent de rester à l'écart du mouvement. Identifier les zones prêtes à porter l'effort de réarmement, comme celles en retrait, devient ainsi un enjeu stratégique majeur.



Auvergne-Rhône-Alpes

Atouts : forte base installée, en particulier en Isère et dans le Rhône, infrastructures industrielles et académiques solides
Freins : disparités territoriales Est/Ouest, faiblesse relative des investissements publics ciblés sur la défense
Dernières annonces : pas d'annonce récente spécifique à la défense

Bourgogne-Franche-Comté

Atouts : foncier disponible, volume d'investissements important dans l'industrie de défense dans certains départements (ex. Doubs)
Freins : base installée très modeste, peu d'acteurs stratégiques ancrés localement, peu de projets de développement industriel (ex. Territoires d'Industrie)
Dernières annonces : convention signée avec le MinArm pour bâtir des « filières d'excellence pour la défense »

Bretagne

Atouts : forte structuration régionale, présence historique dans la cybersécurité et la marine
Freins : tissu industriel encore concentré, dépendance à quelques donneurs d'ordre
Dernières annonces : volonté affirmée de structurer l'écosystème défense, via Breizh Fab, Breizh Up, Breizh Rebond notamment

Centre-Val de Loire

Atouts : bonne dynamique industrielle (notamment dans le Loiret et le Cher), foncier disponible, investissements récents dans la défense importants, présence d'un pôle d'innovation de défense dans le Cher
Freins : attractivité industrielle très inégale selon les départements
Dernières annonces : pas d'annonce spécifique récente identifiée

Corse

Atouts : présence militaire historique, position stratégique
Freins : base industrielle de défense peu présente, faible attractivité pour les industries de défense (ex. très peu de foncier disponible)
Dernières annonces : pas d'annonce spécifique récente identifiée

DROM

Atouts : positionnement géostratégique (Guyane, Réunion), nombre de fournisseurs directs du MinArm important à la Réunion et en Guyane
Freins : tissu industriel peu présent, faible nombre de sous-traitants de l'armement, très peu de foncier disponible, très faible volume d'investissements récents
Dernières annonces : pas d'annonce spécifique récente identifiée

Grand Est

Atouts : base installée dense dans les départements frontaliers (Bas-Rhin, Haut-Rhin, Moselle notamment), attractive pour l'industrie (ex. foncier disponible, dynamique industrielle positive)
Freins : faible volume d'investissements par habitant (à l'exception de la Marne)
Dernières annonces : convention pluriannuelle signée avec le MinArm pour soutenir la BITD régionale

Hauts-de-France

Atouts : densité industrielle historique, nombre important de formations aux métiers de l'industrie de défense
Freins : base installée peu orientée vers la défense, foncier disponible limité (hors Nord)
Dernières annonces : projet de fonds de garantie pour faciliter l'accès au crédit des PME défense

Île-de-France

Atouts : base industrielle dense, écosystème R&D et grands donneurs d'ordre présents, forte capacité de financement
Freins : tensions foncières, coût du foncier et du travail, moindre disponibilité d'espace pour l'industrialisation
Dernières annonces : pas d'annonce spécifique récente identifiée

Normandie

Atouts : socle industriel historique, dynamique de relocalisation, potentiel foncier important
Freins : écosystème de formation aux métiers de l'industrie de défense encore disparate, base installée peu dense en dehors de quelques pôles
Dernières annonces : fonds régional de 10 M€ pour renforcer les fonds propres des sous-traitants de rangs 2 et 3

Nouvelle-Aquitaine

Atouts : forte densité industrielle dans le Sud-Ouest, potentiel foncier important, tissu de PME bien structuré
Freins : investissements publics récents encore limités, attractivité inégale selon les départements
Dernières annonces : renouvellement du contrat de partenariat avec la DGA (région pionnière dès 2010)

Occitanie

Atouts : tissu industriel et de défense très solide autour de Toulouse, présence d'un pôle d'innovation de défense
Freins : disparités territoriales très marquées (ex. Haute-Garonne vs. Lozère), zones peu dotées en formations défense et en foncier disponible
Dernières annonces : plan régional de 200 M€ de soutien aux industries de défense annoncé en mars 2025

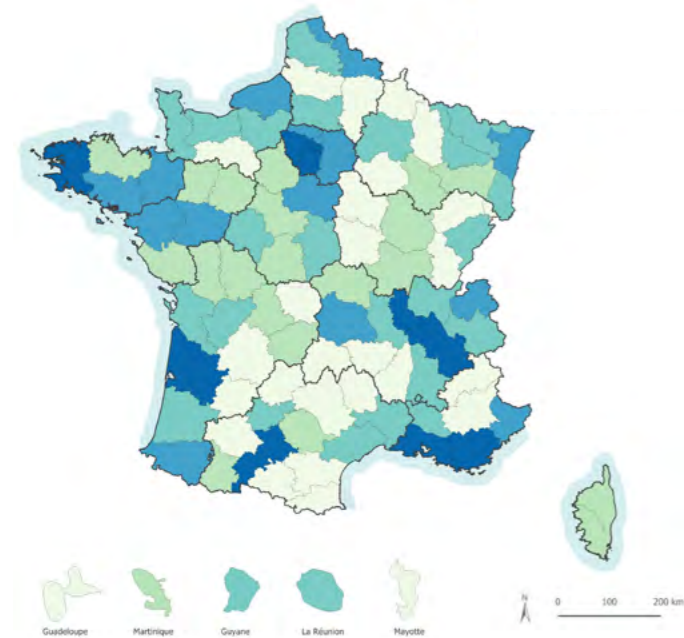
Pays de la Loire

Atouts : double pôle dynamique (Loire-Atlantique, Maine-et-Loire), volume d'investissements récents important (hors Vendée), forte capacité de mobilisation régionale
Freins : attractivité industrielle disparate (Vendée et Mayenne en retrait)
Dernières annonces : création du dispositif partenarial ECODEF (économie de défense) visant à soutenir les entreprises des filières navales et aéronautiques de défense

Provence-Alpes-Côte d'Azur

Atouts : excellence industrielle (Var, Bouches-du-Rhône), ancrage de défense historique
Freins : certains départements à l'écart (Alpes-de-Haute-Provence, Hautes-Alpes), pression urbaine sur les fonciers industriels
Dernières annonces : plan régional « économie de défense » à venir pour structurer, former et financer l'écosystème

Base industrielle installée

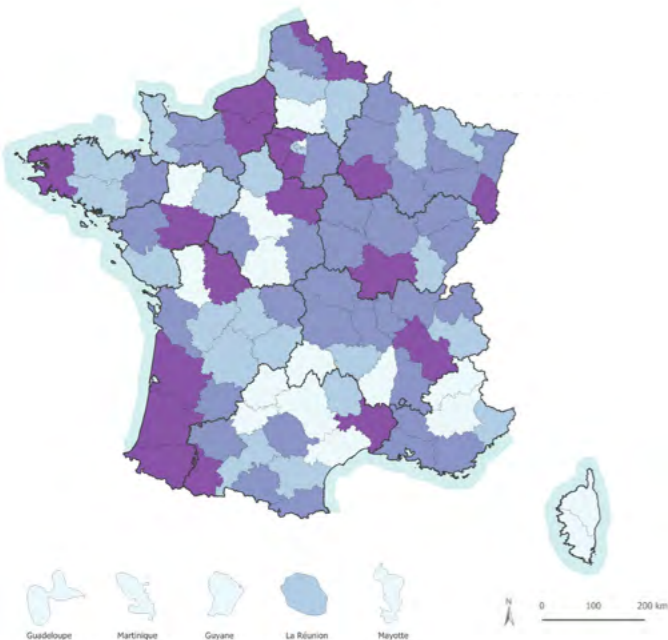


Note : indice construit à l'échelle départementale à partir du nombre d'entreprises fournisseurs directs du ministère des Armées (35 % du poids de l'indicateur), du nombre de sous-traitants de l'armement (35 %), du nombre d'emplois dans l'industrie de défense (10 %) et du montant des paiements du ministère des Armées aux PME et ETI (20 %)²⁰

Niveau de maturité de la base industrielle de défense

- Très développée
- Développée
- Moyennement développée
- Peu développée
- Très peu développée

Attractivité dans le secteur de la défense

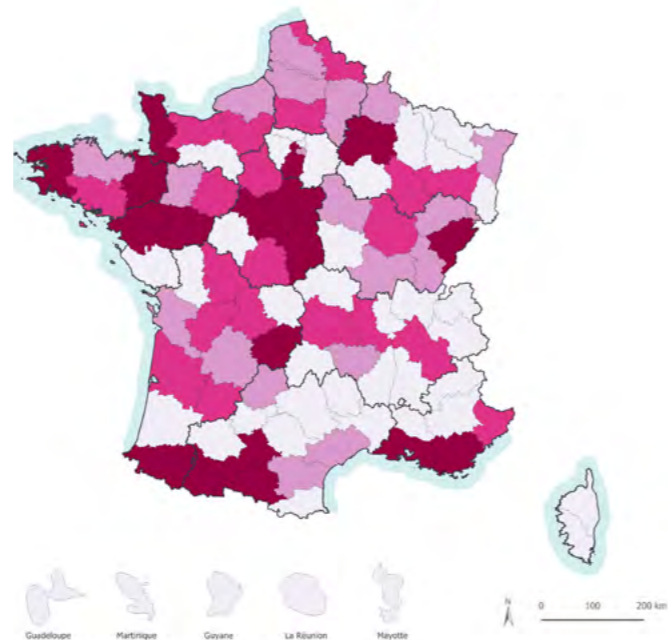


Potentiel de développement de l'industrie de défense

- Très attractif
- Attractif
- Peu attractif
- Très peu attractif

Note : indice construit à l'échelle départementale à partir du foncier disponible pour l'industrie (40 %), de l'évolution de l'emploi industriel entre 2003 et 2023 (30 %) et du nombre de formations aux métiers des industries de défense (30 %)²¹

Densité des investissements



Investissements publics et privés dans la défense par habitant depuis 2020

- Très importants
- Importants
- Peu importants
- Très peu importants

Note : rapport entre les montants publics et privés investis dans la défense entre 2020 et 2024 et la population de chaque département²²



²⁰ Source : Ministère des Armées

²¹ Sources : Banque des Territoires, Insee, ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

²² Sources : Trendeo, Insee

Cinq leviers à la main de la sphère publique pour une réindustrialisation de défense ancrée dans les territoires

Alors que les financements nécessaires commencent à être mobilisés et que les acteurs publics comme privés ont davantage pris conscience de l'importance des enjeux de souveraineté, l'heure est à l'organisation territoriale du réarmement productif. Cela suppose d'agir sur cinq leviers structurants :

1 Structurer et déployer un programme public coordonné de soutien aux territoires industriels de défense, sur le modèle « Territoires d'industrie »

Lancé en 2018 par l'ANCT (en coordination avec la Banque des Territoires et Bpifrance notamment), le programme « Territoires d'industrie » vise à renforcer la compétitivité industrielle de territoires jugés prioritaires, via un soutien à l'implantation d'entreprises à la formation des compétences locales et à l'innovation.

Un dispositif similaire, dédié à la défense, permettrait d'accélérer l'émergence de projets industriels sur le terrain, avec une visibilité pluriannuelle sur les financements, les marchés et les besoins capacitaires.

2 Accompagner des « clusters de défense » ciblés dans les territoires les plus prêts

Identifier et soutenir des écosystèmes locaux autour de la défense, associant :

- Des écoles de formation industrielles adaptées (aéronautique, électronique, cybersécurité, chaudronnerie...);
- Du foncier immédiatement mobilisable pour l'industrie;
- Des mécanismes de mise en réseau entre PME, monde académique, laboratoires de recherche et ministère des Armées.

Ce travail doit être co-construit avec les collectivités territoriales, en particulier les Régions, et les opérateurs de l'État. Or, beaucoup des collectivités connaissent encore mal la BITD implantée sur leur territoire – souvent du fait de la confidentialité des activités – ou peinent à identifier les leviers d'action adaptés à un secteur aussi spécifique. Cela suppose un effort de pédagogie, via la mise en place de dispositifs d'ingénierie territoriale dédiés pour leur permettre de jouer pleinement leur rôle dans l'émergence de projets structurants.

3 Orienter les dispositifs de financement, d'investissement et de soutien public vers la consolidation et l'attractivité du secteur Défense

Bpifrance, en lien avec la DGA, peut renforcer ses actions de financement et d'accompagnement à destination des entreprises industrielles, notamment pour leur permettre de franchir les barrières à l'entrée de la BITD et assurer leur développement soutenable.

Au-delà, la sphère publique peut intervenir de manière ponctuelle, mais avec un très fort effet d'entraînement et de levier pour favoriser la consolidation du secteur, en accompagnant le renforcement capitalistique d'acteurs dotés d'une dynamique propre. L'objectif est moins de favoriser la concurrence que de stimuler l'atteinte de tailles critiques, dans un secteur qui fonctionne différemment des autres.

4 Favoriser la montée en puissance des productions duales dans les PME

Dans de nombreuses entreprises, les activités de défense ne représentent aujourd'hui qu'environ 20 % du chiffre d'affaires. Il est nécessaire de faciliter leur croissance dans ce domaine, en mobilisant les outils de financement existants et en encourageant leur diversification progressive via un accompagnement public ciblé.

5 Explorer les potentiels de relocalisation des productions stratégiques à fort volume et moindre valeur unitaire

Les capacités industrielles des éléments à faible valeur unitaire qu'il est nécessaire de produire en quantités (ex. les munitions) pourraient être redéployées en France. Cela nécessite un volontarisme politique, couplé à des contrats pluriannuels d'achat garantis, pour sécuriser les investissements industriels.



De l'idée neuve à l'action, s'engager ensemble pour ceux qui transforment les territoires



Le Groupe SCET, acteur d'intérêt général et filiale à 100 % de la Caisse des Dépôts, accompagne les initiatives publiques et privées sur les nouveaux enjeux des territoires et de leurs transitions. Le Groupe SCET constitue le seul acteur intégré de conseil et d'appui au développement des territoires.



Bureau T, cellule de conseil en stratégie et prospective du Groupe, est dédié à l'accompagnement des décideurs publics et privés dans leurs grandes transformations.

Graphisme : nathalieothier.com / Photographies et illustrations : freepik.com, shutterstock.com.

VOS CONTACTS

Romain LUCAZEAU

Groupe SCET

Directeur général du Groupe SCET

✉ romain.lucazeau@scet.fr

Paloma PARDINEILLE

Groupe SCET

Directrice de Bureau T

✉ paloma.pardineille@scet.fr

Contributeurs : Marwan DUPUIS GUILLEMET, chargé de mission Bureau T – Emeric BEAUGEARD, Senior Manager développement territorial – Clara LEMETAYER – Stéphanie MATEO-PONCE – Clémence BINET

Contact presse : Audrey Van Hezel, audrey.vanhezel@scet.fr



En savoir plus

www.scet.fr/nos-expertises/strategie-prospective-bureau-t