

Le salon UAV Show qui se tient à Bordeaux du 13 au 15 octobre attend 2 500 visiteurs dont une dizaine de délégations militaires étrangères. LT

DÉFENSE

Drones : la France et l'Europe au défi de l'industrialisation express

Alors que le drone s'est imposé sur le champ de bataille, sa fabrication, à l'échelle industrielle, devient un enjeu stratégique. Pour y arriver, il faudra combiner des commandes massives à l'adoption d'un modèle industriel agile.

HÉLÈNE LERIVRAIN

Ils sont désormais partout sur les champs de bataille. « *Les drones se sont imposés à nous, militaires* », pose le général de division Stéphane Canitrot, en ouverture de la 8e édition de l'UAV Show, le salon européen du drone professionnel qui se tient actuellement à Bordeaux. Avec, pour la première fois, 70 % d'exposants liés à la défense. Les drones présentent en effet des avantages décisifs sur le terrain : low cost, sans risque d'exposition et dotés d'une grande polyvalence.

Dans un contexte de guerre en Ukraine et plus largement de tensions dans les relations internationales, la filière drone s'est ainsi mise en ordre de marche et accélère. L'association du drone de l'industrie française (Adif) regroupe désormais 55 sociétés qui représentent 1 500 emplois salariés et 150 millions d'euros de chiffre d'affaires.

« *La filière a quasiment doublé en un an et les entreprises positionnées défense doublent ou triplent leur chiffre d'affaires* », annonce Antoine Level, président de l'Adif. La France reste toutefois très loin des capacités de production de la Russie (1,5 million de drones en 2024) et de l'Ukraine qui vise les 4,5 millions cette année.

« *Une estimation du Pacte drone aérien de défense suggère que la France, en cas de conflit, pourrait avoir besoin de 50 000 à 100 000 drones par an. Nous n'y sommes pas…* », reconnaît Antoine Level. Dès lors, comment accélérer l'industrialisation des drones pour répondre aux enjeux de l'économie de guerre ?

Des entreprises motrices

En la matière, des entreprises sont particulièrement motrices. Ainsi, la société Destinus, fondée en 2021 avec pour projet de développer un avion hypersonique a opéré un virage et s'est lancée dans la production de drones en ouvrant des lignes de production dans plusieurs pays européens et une ligne d'assemblage final en Ukraine. L'entreprise emploie actuellement 650 salariés et réalise 300 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Les clés de sa réussite ? « *La réactivité, il faut pouvoir produire rapidement et de façon efficace. L'intégration verticale est également très importante. Nous faisons tout nous-mêmes, la partie avionique, le moteur, et nous n'avons aucun composant chinois* », insiste Anne-Pascale Guédon, directrice générale chez Destinus. Également créée en 2021, Helsing (900 salariés) est aussi en très forte croissance. Sa stratégie a consisté à optimiser le design, les matériaux et les composants du drone pour en abaisser le coût et permettre une production à très haute cadence. « *Le principal, c'est de vendre ces drones et de multiplier le nombre de marchés* », confie Oscar Friedel, directeur des programmes d'Helsing France qui précise que la capacité de production est passée de plusieurs jours à quelques heures.

L'entreprise a créé sa première « Resilience Factory » en Allemagne, le principe étant de construire sur le continent européen des usines en utilisant les chaînes d'approvisionnement et la main-d'œuvre locales capables de monter en cadence rapidement. De son côté, le fabricant portugais de drones Tekever a décidé de créer une usine à Cahors dans le Lot.

Mais le nerf de la guerre demeure le financement. Helsing a elle-même levé 1,3 milliard d'euros depuis sa création, ce qui lui a permis d'investir massivement. « *Le deuxième élément très important, c'est la notion de prise de risque. Nous misons sur des produits et investissons très massivement pour les faire monter en maturité très rapidement* », précise Oscar Friedel.

Multiplier les marchés

Mais toutes les entreprises ne disposent pas de tels fonds. La commande reste essentielle. « *À partir du moment où un industriel a de la visibilité sur les commandes, il est capable d'investir sur son outil, son produit, d'anticiper et de monter en capacité de production* », rappelle Antoine Level. « *Pour autant, si on reste sur de la commande française, cela ne marche pas. Il est essentiel de travailler sur tous les marchés européens pour que le système industriel soit soutenable d'un point de vue économique* », ajoute Oscar Friedel.

Pour participer à ce processus d'accélération, la Direction de la maintenance aé-

ronautique (DMAé) rattachée à au chef d'État-Major des Armées, a de son côté travaillé sur une simplification du processus de commande et de livraison. Pour les plus petits drones, la commande peut désormais être passée en quelques jours et la livraison effectuée en quelques semaines via un accord-cadre. Pour les plus gros drones inscrits au catalogue cela prend quelques semaines.

« Notre enjeu est d'exprimer nos besoins le plus clairement possible pour que les industriels puissent nous fournir des solutions adaptées », confirme le lieutenant-colonel Philippe du Commandement du combat futur, évoquant des enjeux de vols en environnement brouillé, de lutte anti-drones, de renseignement et de frappes. *« La phase de foisonnement de solutions doit nous mener à vers plus de cohérence et de standardisation dans l'usage de nos drones. »*

Et après ?

Mais si l'accélération est aujourd'hui de mise, quelle sera la suite, en particulier une fois terminée la guerre en Ukraine ? *« Avoir une capacité industrielle est un critère essentiel pour travailler avec les acteurs institutionnels, les grands groupes intégrateurs ou les confrères dronistes. Le défi est donc financier »*, rappelle Hugo Mayounove, co-fondateur et président d'Aerix Systems. Basée à Mérignac, cette start-up cherche actuellement des fonds pour financer l'industrialisation de son drone à propulsion omnidirectionnelle pour les marchés civil et militaire.

Mais il ne s'agit pas non plus de grandir trop vite, ni de se positionner à 100 % sur le militaire malgré le contexte porteur qui est venu redonner du souffle à nombre d'entreprises du drone en difficulté sur les applications civiles. *« Dans le monde d'après la guerre, cela pourrait aussi très vite retomber avec de la casse côté entreprises et des rachats »*, anticipe le fondateur d'Aerix Systems. Jean-Dominique Lauwereins, le fondateur de Dronisos, entreprise de spectacle de drones, a par exemple pris soin de créer une entreprise distincte pour aborder le marché de la défense. Avec Icarus Swarms, créée fin 2022, il diversifie son savoir-faire dans les essaims de drones auprès des militaires et des forces de sécurité. LT



Le VBCI est un véhicule blindé de huit roues (28/32 tonnes) KNDS FRANCE

ARMEMENT

Qatar : le VBCI de KNDS France recalé

C'est un contrat de plus de 500 véhicules blindés qui file sous le nez de KNDS France. Cet échec devrait secouer fortement la partie française de KNDS.

MICHEL CABIROL

C'est l'épilogue d'un long feuilleton entre la France et le Qatar. Pour KNDS France (ex-Nexter), l'histoire s'était emballée une première fois en décembre 2017 avec la signature d'une lettre d'intention lors de la visite d'Emmanuel Macron pour la fourniture de 490 VBCI, une commande alors estimée à 1,5 milliard d'euros par l'Élysée. Huit ans plus tard, après des hauts et beaucoup de bas dans cette campagne commerciale au long cours, le VBCI ne roulera finalement pas dans les dunes de sable chaud du Qatar, selon plusieurs sources concordantes.

Ainsi, en aurait décidé Doha, qui profite de la faiblesse actuelle de la France sur le plan national et international. Le ministère des Armées est informé de cet échec retentissant, qui n'est pas encore officialisé mais qui devrait l'être rapidement. La Tribune n'est en revanche pas en mesure d'écrire le nom du vainqueur de ce marché.

Des conséquences sismiques

Au final, KNDS France perd à quelques semaines d'une mise en bourse (IPO), un contrat structurant de plus de 500 véhicules blindés de combat d'infanterie (VBCI), pourtant « *combat proven* » (huit roues de 28/32 tonnes) et destinés à équiper plusieurs bataillons des forces armées terrestres qataries. Le prix et les délais de livraisons seraient les motifs de ce fiasco commercial.

Après le départ de Nicolas Chamussy de KNDS France, cet échec devrait avoir des répercussions sismiques en interne. Car, en dépit de quelques succès pour le Caesar et du contrat CAMO avec la Belgique et le Luxembourg (Serval, Griffon et Jaguar), KNDS France n'a jamais vraiment percé sur le plan commercial à l'international. Cet échec ne va pas non plus redorer le blason de KNDS France auprès de KNDS Allemagne (Krauss-Maffei Wegmann), qui propose avec Rheinmetall, le Boxer au Qatar. Le barycentre de KNDS penche de plus en plus lourdement et inexorablement du côté allemand… LT

LA TRIBUNE est éditée par LA TRIBUNE NOUVELLE SAS au capital de 535 950 euros. Siren : 749 814 604
Actionnaire : CMA Media Président : Jean-Christophe Tortora Directrice générale : Tatiana de Francqueville

RÉDACTION Directrice des rédactions : Lucie Robequain Directeur délégué de la rédaction : Ludovic Desautez Rédacteur en chef : Vincent Truffy
PUBLICITÉ ET PARTENARIATS Directrice générale déléguée revenus et monétisation CMA Media : Virginie Lubot Directrice du pôle annonceurs Ile-de-France : Noura Said Ahmed
Directrice du pôle annonceurs régions : Maud Gaunet - teamcommercialefrance@latribune.fr Directrice exécutive marque, communication et partenariats stratégiques : Natalia Abella
ÉVÉNEMENTS Directeur éditorial des évènements et opérations spéciales : Philippe Mabille Directeur des évènements : François Jalbert

MARKETING-ABONNEMENTS-DIFFUSION Directrice exécutive marketing, numérique et nouveaux projets : Ghita Chami
Directrice des abonnements et des ventes : Arjwan Boesch Abonnements entreprises : abonnement@latribune.fr
Relations avec les abonnés : abo@latribune.fr Tél. : 01 59 13 17 44 Directrice de la diffusion et opérations spéciales : Laura Kirali - diffusion@latribune.fr

CONTACT 2, rue du Général-Alain-de-Boissieu, Paris 15e. Tél : 01 76 21 73 00.
MENTIONS LÉGALES Directeur de la publication : Jean-Christophe Tortora Dépôt légal : 2262-5048. Périodicité quotidienne. CPPAP : 1221 Y 90117