

TRAIT D'UNION

L'interview de la CFID · Épisode 01

Grégoire Chauvière Le Drian, Représentant du Groupe Banque européenne d'investissement (BEI) en France

La CFID a eu l'honneur d'interviewer Grégoire Chauvière Le Drian, représentant de la Banque européenne d'investissement (BEI) en France, dans le cadre de la première interview d'une série dédiée à favoriser les synergies entre les acteurs financiers, industriels et institutionnels.

Dans cet entretien, il revient sur le rôle de la BEI dans le financement de la base industrielle et technologique de défense, au niveau français (BITD) comme européen (BITDE), avec un focus sur l'évolution récente de la doctrine et des volumes de financement. L'échange s'articule ensuite autour du prêt corporate record accordé à Airbus, d'un éclairage sur les différents véhicules de financement mobilisés par le Groupe BEI, prêts directs, intermédiation bancaire, fonds d'investissement via le FEI, ainsi que d'un regard rétrospectif et prospectif sur les perspectives de la BITDE, à la lumière des décisions prises au niveau européen et de la montée en puissance des enjeux de souveraineté.

Déroulé de l'entretien

- I. Contexte et accélération globale des financements BEI à la défense
- II. L'opération du 29 juin : un financement record
- III. La BEI comme souscripteur dans les fonds de défense
- IV. Regard rétrospectif et perspectives pour le financement de la BITDE

I. Contexte et accélération globale des financements BEI à la défense

1. Maturité de la BITDE et comparaison avec les BITD nationales

CFID. *Quel regard la BEI porte-t-elle aujourd'hui sur le niveau de maturité et de structuration de la BITD française ainsi que de la BITDE ?*

Grégoire Chauvière Le Drian. Dans le paysage de la Banque européenne d'investissement, la défense et la sécurité constituent un champ relativement récent. Des interventions existent depuis une dizaine d'années, mais elles ont longtemps représenté un volume modeste en comparaison des autres priorités traditionnelles de l'institution.

Une inflexion nette apparaît depuis environ deux ans, portée par le Conseil des gouverneurs et par les États membres. **Les financements annuels en faveur de la défense sont passés d'un ordre de grandeur proche du milliard d'euros à un niveau supérieur à quatre milliards**, avec une trajectoire qui laisse entrevoir une progression supplémentaire. Ce mouvement traduit l'entrée plus affirmée de la BEI dans un secteur qu'elle connaissait encore peu, et qui, en retour, connaissait encore peu ses modes d'intervention.

Face à cette évolution, les besoins de financement restent cependant largement supérieurs aux montants déjà mobilisés. L'enjeu ne se limite pas aux grands programmes d'armement ; il porte surtout sur **l'augmentation capacitaire de la chaîne de valeur** : modernisation des outils de production, montée en cadence, sécurisation des approvisionnements et adaptation de toute la filière aux nouvelles exigences de volume.

Comparée à une base nationale comme la BITD française, la BITDE apparaît contrastée. Certains pays, comme la France, l'Allemagne, la Pologne ou l'Italie, disposent d'une structuration et de capacités industrielles particulièrement avancées, tandis que des lacunes de financement subsistent dans d'autres États, malgré une forte mobilisation des banques. Lors de la conférence du 20 mars 2025 à Bercy, les banques françaises ont indiqué avoir apporté **environ 45 milliards d'euros** au financement des besoins des entreprises du secteur de la défense. Malgré cet effort, l'analyse met en évidence des besoins supplémentaires liés à la montée en capacité de la chaîne de valeur et à la nécessité de renforcer les outils d'intermédiation pour financer le besoin en fonds de roulement.

Historiquement, **la BEI est une banque de projets et non une banque de trésorerie**, ce qui rend plus complexe la réponse directe à ces besoins, alors même que de nombreuses PME et TPE doivent financer leur montée en charge.

Un deuxième constat ressort des tests de marché menés auprès des sociétés de gestion. Une partie des PME et TPE, souvent familiales et de petite taille, se trouve fragilisée par la montée en capacité après avoir recouru à des prêts garantis par l'État (PGE) ou à d'autres formes d'endettement. Ces entreprises sont plus vulnérables, alors que la demande augmente. **La BITD apparaît ainsi fortement fragmentée** entre les grands donneurs d'ordres et les PME et ETI qui composent la base industrielle.

Dans ce contexte, la BEI a décidé de renforcer sa capacité d'action, mais sans intervenir directement en fonds propres dans ces petites structures. Le levier privilégié est le Fonds européen d'investissement, qui permet d'agir via des fonds d'investissement. Environ 175 millions d'euros ont été engagés l'an dernier dans ce cadre, montant rapidement consommé et très insuffisant au regard des besoins, avec une demande évaluée à près de dix fois l'enveloppe disponible. Sur cette base, un mandat a été confié par la Commission européenne pour structurer un fonds de fonds, la **Defence Equity Facility II**. L'objectif est de permettre à des investisseurs institutionnels, tels que des fonds de pension ou des assureurs, de se joindre à ce véhicule, afin de déployer, à partir de celui-ci, des fonds spécialisés en défense capables de renforcer les fonds propres des entreprises de la BITDE.

2. Évolution de la place de la BEI dans le financement de la BITDE

CFID. *En juin 2026, un cap est franchi dans le financement de la défense par la Banque européenne d'investissement. Comment résumer la place de ce secteur dans l'activité du Groupe BEI aujourd'hui, en quelques chiffres : volume d'engagements, part dans le bilan, poids relatif par rapport aux autres priorités ?*

Grégoire Chauvière Le Drian. Le dernier exercice fait ressortir **environ 4,5 milliards d'euros consacrés à la défense et à la sécurité**. Rapporté à l'ensemble des engagements du Groupe BEI, ce montant représente de l'ordre de 5 % de l'activité au sein de l'Union Européenne.

En valeur absolue, ce niveau est significatif, même s'il demeure sans commune mesure avec les financements liés au climat, qui s'établissent autour de 55 milliards d'euros. En revanche, la progression sur la défense est particulièrement marquée, avec **des engagements qui ont été multipliés par quatre entre 2024 et 2025**.

La défense n'est pas appelée à devenir le premier secteur du Groupe BEI en termes de volumes. En revanche, **elle est désormais clairement identifiée, assumée et attendue par les industriels comme par les États membres**. L'enjeu réside dans l'installation durable d'une activité soutenue et structurée dans ce domaine, plutôt que dans une croissance démesurée des montants.

3. Répartition géographique et typologie d'acteurs

CFID. *Sur le plan géographique et par catégorie d'acteurs, comment se répartissent aujourd'hui les engagements du Groupe BEI en matière de défense : grands maîtres d'œuvre, PME/ETI de la supply chain, fonds d'investissement, et entre les différents pays européens, notamment la France ?*

Grégoire Chauvière Le Drian. Sur le plan géographique, la France est l'un des premiers pays récipiendaires. La Pologne est la première en termes de volume. La France est intéressante car elle a bénéficié d'une diversité d'outils du Groupe BEI l'année passée :

- **dette corporate** classique avec des maturités longues, comme cela a pu être fait avec Airbus ;
- **venture debt**, qui permet d'accompagner des entreprises en croissance, comme la BEI l'a fait avec Cailabs, Fabentech ou Gatewatcher ;
- **financement intermédié**, à l'image de l'accord signé avec le groupe BPCE en juin dernier pour le secteur de la défense ;
- **fonds d'investissement**, avec des engagements dans Sienna Hephaistos ou auprès d'Omnes Capital ;
- **financement en fonds propres en direct** via l'outil mis en place pour le compte de la Commission européenne, l'European Innovation Council (EIC), porté sur le bilan de la Commission et non sur celui de la BEI.

Il existe également des outils de financement sous forme de produits structurés, similaires à ceux mis en place pour la rénovation thermique des infrastructures publiques, notamment dans le secteur du logement.

Ces outils s'accompagnent également d'une activité de conseil. La BEI accompagne des collectivités, notamment la Région Sud, qui souhaitent renforcer leur présence dans le secteur de la défense et de la sécurité. En France, sur l'ensemble des instruments dédiés à la défense et à la sécurité, des moyens significatifs ont été déployés et l'on observe une **remarquable diversité de portefeuilles**, témoignant de la mobilisation de tous ces outils. Cela démontre que l'information a été efficacement diffusée, comprise et intégrée par les différents partenaires bénéficiaires des financements.

4. Évolution de la stratégie et de la politique d'investissement

CFID. *Qu'est-ce qui a rendu possible cette montée en puissance des volumes et cette diversification géographique ?*

Grégoire Chauvière Le Drian. Ce qui a permis cette évolution, c'est un changement des règles de départ. L'approche était exclusivement duale : les revenus tirés de l'activité civile devaient être majoritaires par rapport aux revenus tirés de l'activité militaire. Ce critère segmentait la classe d'entreprises et d'actifs qui pouvaient être financés et limitait le champ d'action de la BEI.

La notion de caractère dual n'est plus un impératif pour qu'une société soit financée par la BEI, comme cela l'était il y a vingt-quatre mois. Attention, cela ne signifie pas que la banque a cessé de financer des activités duales. Airbus constitue par nature un projet dual, combinant une majorité d'activités civiles et une part militaire, mais ce caractère dual n'est plus une condition préalable. La nouveauté tient au fait que la BEI peut désormais financer une entreprise exclusivement active dans la défense et la sécurité.

La BEI a fait sauter un verrou qui limitait le champ d'application de ses outils de financement auprès des entreprises et qui rendait moins fluide la sélection des entreprises et l'accompagnement possible. Cela s'applique en particulier à la dette corporate apportée aux entreprises.

Cela a aussi changé la perception des entreprises : Airbus et Thales sont allés voir la BEI plus facilement. Un financement a par exemple été accordé à Thales en 2025 pour des activités de recherche et développement essentiellement tournées vers la défense, notamment sur des technologies de transmission, pour un montant proche de **450 millions d'euros**, quasiment intégralement dédié au militaire. À l'inverse, Airbus illustre bien le profil d'entreprise duale, avec une activité d'environ 80 % civile et 20 % militaire, de sorte que les projets qui y sont financés comportent très souvent une dimension à la fois civile et de défense. Cette structuration reflète la réalité du tissu industriel français de la BITD, où la plupart des entreprises sont intrinsèquement duales. Du point de vue de la BEI, en revanche, **le caractère dual n'est plus aujourd'hui un critère indispensable pour mobiliser un outil de financement**.

II. L'opération du 29 juin : un financement record

1. Un engagement de prêt corporate de 3 milliards d'euros à Airbus

CFID. *Un engagement de prêt corporate record de 3 milliards d'euros vient d'être accordé à Airbus, présenté comme le plus important de l'histoire de la Banque européenne d'investissement à une entreprise. Quels sont les ressorts de cette opération : critères, choix de l'industriel, choix du montant ? Ce financement doit soutenir à la fois des activités civiles, duales et militaires. Comment la structuration entre ces composantes a-t-elle été pensée ?*

Grégoire Chauvière Le Drian. Le montant de 3 milliards d'euros correspond à une autorisation d'engagement globale, mobilisable progressivement jusqu'en 2030. **Ce que la BEI offre à Airbus, c'est une souplesse dans sa R&D et dans son innovation.** Airbus ne se finance pas uniquement auprès de la BEI et, par rapport à ses besoins totaux de financement, seule une partie est couverte, mais avec une souplesse importante.

La BEI étant un acteur public doté d'une signature triple A, le coût de la ressource est compétitif et, n'ayant pas pour objectif de maximiser son profit, elle transfère cet avantage de coût au bénéficiaire du prêt. Quand Airbus s'endette auprès de la BEI, cela lui permet d'accéder à une ressource à taux compétitif. Il en va de même pour une collectivité locale ou pour toute entreprise, la BEI offrant **un avantage sur des maturités longues, une souplesse de financement et des conditions de taux favorables**.

Dans ce cas précis, le financement est de type corporate R&D et porte sur des programmes de recherche et développement couvrant plusieurs domaines. Une partie du prêt soutient des activités civiles, une autre des activités duales et une autre des activités explicitement militaires. La répartition des tirages entre ces différents programmes relève de la gouvernance d'Airbus.

La Banque européenne d'investissement veille à ce que l'ensemble s'inscrive dans deux objectifs :

- la structuration d'une trajectoire de **décarbonation du secteur aéronautique**, avec des gains de consommation et des innovations technologiques ;
- le renforcement de la **souveraineté industrielle européenne**, notamment sur les chaînes de valeur et les technologies critiques.

L'enjeu est de concilier au mieux le déploiement de l'aviation et sa propre décarbonation. Sur les 3 milliards autorisés, **1 milliard d'euros a déjà été signé**, les tranches restantes devant être mobilisées en fonction de l'avancement des programmes et des besoins identifiés.

2. Instruction et critères déterminants

CFID. *Comment s'est déroulée l'instruction de ce dossier et quels sont les critères qui ont été déterminants ?*

Grégoire Chauvière Le Drian. Dans le cas d'Airbus, la démarche initiale vient de l'industriel. L'effet de signal du Groupe BEI, désormais ouvert au secteur de la défense, a modifié la perception d'Airbus à son égard. Une réunion avait été organisée entre la BEI et Airbus pour expliquer en quoi le cadre avait changé et pour comprendre la politique du groupe. Jusqu'à récemment, la banque ne pouvait pas réellement financer les programmes défense d'Airbus. Par le passé, des projets comme l'A380 et l'A320neo ont été financés, dans le prolongement de financements accordés à Airbus depuis les années 1970, et l'appui de la BEI ne s'est pas limité à ces seuls programmes récents. Mais sur la partie défense, la prudence était de mise. À l'aune des annonces sur le secteur de la défense l'année passée, les équipes ont échangé de nouveau avec Airbus et ont constaté que de nombreux programmes de R&D pouvaient être financés et intégrés dans un prêt programme, regroupant plusieurs dispositifs et plusieurs projets différents. La relation entre Airbus et le Groupe BEI est ancienne, notamment sur les programmes civils. La mise à jour du cadre d'intervention a permis de relancer les échanges et d'envisager une opération de plus grande ampleur.

L'instruction repose sur plusieurs critères :

- le premier est la **soutenabilité financière** de la contrepartie, appréciée à l'aune de sa capacité à honorer le remboursement sur la durée du prêt ;

- le second concerne la **qualité des programmes de R&D** présentés en termes de décision d'investissement : analyse de l'ensemble des externalités positives comme négatives, externalités sociales (emplois, compétences, dynamique des territoires) et environnementales (réduction des émissions, sobriété énergétique), ainsi que des effets sur la chaîne de valeur ;
- un troisième critère porte sur les enjeux de **souveraineté et de sécurisation de la supply chain** : degré de maîtrise européenne sur les technologies, localisation des capacités de production, résilience face aux crises. Pour Airbus, il s'agit par exemple de disposer de fournisseurs maîtrisés, européens et souverains.

Ce qu'il faut retenir, c'est la souplesse du prêt corporate accordé à un groupe comme Airbus.

Sur le plan procédural, l'instruction se présente comme un dialogue structuré : définition du périmètre, compréhension fine des projets sous-jacents, ajustement des modalités du financement. Pour une opération de cette taille, l'échange a été relativement rapide des deux côtés : **un délai inférieur à un an entre les premiers échanges et la signature constitue un délai relativement court**, en l'espèce dans la moyenne basse du temps d'instruction d'un dossier de cette envergure.

3. Spécificité d'un prêt corporate BEI par rapport à un financement bancaire ou obligataire

CFID. *Qu'est-ce qui distingue, du point de vue d'un industriel, un prêt corporate de 3 milliards d'euros issu de la Banque européenne d'investissement d'un financement bancaire ou obligataire classique ?*

Grégoire Chauvière Le Drian. Deux caractéristiques peuvent être mises en avant.

- La première tient au **taux d'intérêt**. Dans un pays comme la France, dont la notation souveraine a été dégradée, le taux de financement de la BEI est structurellement plus compétitif, dès lors qu'il n'intègre pas de marge commerciale. Du côté de la BEI, il y a une appréciation du risque de la contrepartie et un markup administratif, mais pas de marge commerciale : la banque ne distribue pas de dividendes et ne cherche pas le profit, elle cherche à ce que les projets se fassent.
- La seconde concerne la **maturité** des prêts. Les programmes de R&D et les investissements industriels présentent des horizons longs, parfois très longs. Le Groupe BEI s'efforce d'aligner la durée des financements sur la durée de vie économique des projets. Par rapport à des financements bancaires ou obligataires classiques, les maturités proposées peuvent ainsi être plus étendues, ce qui permet aux industriels de lisser le remboursement de la dette dans le temps.

4. Effet de signal pour le marché et les États membres

CFID. *En quoi ce type d'opération modifie-t-il le regard du marché et des États membres sur le rôle de la Banque européenne d'investissement dans la défense européenne ?*

Grégoire Chauvière Le Drian. Le financement accordé à Airbus constitue un signal fort. La BEI est en mesure de soutenir à la fois des projets de taille modeste et des programmes de très grande envergure. Il est essentiel, par exemple, que des entreprises comme Cailabs ou HarfangLab puissent être sécurisées à hauteur de 25 à 30 millions d'euros en venture debt, afin de financer leur croissance et leur montée en capacité. Parallèlement, la BEI peut prendre des engagements de plusieurs milliards d'euros en

faveur d'un acteur comme Airbus, profondément européen au sens de l'Union européenne. L'engagement à hauteur de 3 milliards d'euros auprès d'un acteur central de la base industrielle et technologique de défense européenne change l'échelle et la perception. **La Banque européenne d'investissement apparaît désormais comme un acteur systémique du financement de la défense à l'échelle de l'Union**, et principalement sur un secteur nouveau comme celui de la défense.

La rapidité de l'évolution au regard des choix stratégiques est notable. En deux ans, la BEI est passée du statut d'acteur pouvant ponctuellement financer la défense et la sécurité à celui d'acteur désormais remarquable dans ce domaine. Elle n'atteint pas les volumes des banques commerciales, qui se situent autour de 45 milliards d'euros, mais la progression de ses propres volumes sur deux ans, avec une multiplication par quatre, ainsi que l'évolution de son cadre d'intervention, témoignent d'une réelle capacité à ajuster ses outils aux besoins exprimés par les États membres et par le marché, afin de renforcer les souverainetés énergétique, sanitaire et industrielle.

Ce mouvement combine deux dimensions : d'une part la souveraineté industrielle et technologique, d'autre part la transition climatique. **Le message adressé au marché et aux États est que ces deux enjeux peuvent être traités conjointement, et non de façon antagoniste.**

III. La BEI comme souscripteur dans les fonds de défense

1. Rôle du Groupe BEI dans l'écosystème de fonds et impact concret

CFID. *Comment la BEI intervient-elle dans les fonds dédiés à la défense, la sécurité et les technologies duales, et quel impact sa présence comme souscripteur a-t-elle sur les tickets d'investissement ?*

Grégoire Chauvière Le Drian. Dans l'organisation même de la BEI, une **cellule dédiée à la défense** a été créée il y a deux ans. Elle fonctionne comme une cellule véritablement transversale, conçue pour éviter qu'une direction opérationnelle se heurte à un blocage de la direction des risques ou des équipes d'ingénieurs. Toutes les parties prenantes sont réunies autour de la table. Cette cellule intègre notamment un représentant de la filiale qu'est le Fonds européen d'investissement, le FEI.

Le FEI joue aujourd'hui un rôle clé à deux niveaux :

- d'une part, il met en place des **garanties de portefeuille** avec les banques, ce qui permet de faciliter l'accès au crédit pour les PME en partageant une partie du risque ;
- d'autre part, il intervient comme **investisseur dans les fonds d'investissement**, en qualité de limited partner ou de sponsor, et c'est essentiellement par ce canal que la BEI participe à des fonds en Europe, notamment dans des verticales dédiées à la défense.

Sur le dernier exercice, environ 175 millions d'euros ont été engagés par le FEI dans ces véhicules, une enveloppe consommée très rapidement. Les discussions avec les sociétés de gestion ont mis en évidence **une demande potentielle d'environ dix fois supérieure, avec un pipeline global de l'ordre de 1,7 milliard d'euros.**

À ce stade, il est difficile de dire si ces 1,7 milliard répondent à des besoins totalement distincts ou s'il existe des recoupements entre stratégies. En revanche, la dynamique est suffisamment forte pour justifier la montée en puissance de la **Defence Equity Facility 2.0, un fonds de fonds appelé à dépasser le milliard d'euros**. L'objectif est de mobiliser des acteurs publics, des fonds de pension et d'autres investisseurs institutionnels pour alimenter cet outil et renforcer les capacités en fonds propres des entreprises de la BITDE.

La première phase a été consommée très rapidement par les fonds ; la mise en œuvre se situe désormais clairement dans cette deuxième phase d'accélération sur l'equity.

Sur le marché français en particulier, une véritable dynamique est en cours, avec des fonds comme Hephaistos ou Omnes Capital et plusieurs sociétés de gestion qui ont créé des verticales dédiées à la défense et à la sécurité afin de financer, en equity comme en dette, des projets au sein de la BITD.

2. Critères d'analyse des fonds défense et sécurité

CFID. *Lorsqu'un fonds défense ou sécurité est analysé, sur quels critères la BEI et le FEI sont-ils les plus exigeants, qu'il s'agisse de la gouvernance, de la thèse d'investissement, du pipeline de deals ou de la stratégie de sortie ?*

Grégoire Chauvière Le Drian. L'évaluation repose d'abord sur les critères généraux de due diligence appliqués par le FEI. Les principaux points examinés sont les suivants :

- qualité de l'équipe de gestion ;
- track record ;
- pipeline et thèse d'investissement ;
- base d'investisseurs et stratégie de sortie.

Pour les fonds explicitement tournés vers la défense, des éléments supplémentaires sont pris en compte :

- la richesse du **pipeline dans la BITDE** ;
- la qualité des **liens avec l'écosystème**, y compris les recrutements de personnes clés au sein du fonds, en lien avec les grands acteurs de la défense ;
- l'intégration d'axes structurants comme **l'innovation, la décarbonation des activités de défense, la souveraineté et la résilience des approvisionnements**.

Au global, il s'agit d'une due diligence classique de fonds, avec une attention particulière portée à la force et à la compétence de l'équipe, aux investisseurs qui soutiennent déjà le véhicule, et au pipeline identifié par rapport à une faille de marché, en l'occurrence l'insuffisance des capitaux orientés vers l'innovation et la défense.

Des thématiques comme innovation et défense, décarbonation et défense, résilience et souveraineté des approvisionnements sont systématiquement regardées avec les différentes sociétés de gestion.

3. Consolidation de la BITDE : le rôle des fonds spécialisés

CFID. *Dans quelle mesure des fonds comme Sienna Hephaistos, Omnes Capital et d'autres peuvent-ils devenir des outils de consolidation de la base industrielle et technologique de défense européenne ?*

Grégoire Chauvière Le Drian. En France, des acteurs comme Sienna Hephaistos, qui se distingue par son positionnement en dette, Omnes Capital et plusieurs autres ont mis en place des structures dédiées pour financer la BITD, principalement en fonds propres, afin de renforcer la soutenabilité et la dynamique d'investissement des entreprises sur l'ensemble de la chaîne de valeur.

Les PME, en revanche, ne peuvent pas être financées directement par la BEI, car elles sont souvent trop petites au regard des seuils de financement de l'institution, qui intervient plutôt auprès des grandes ETI et des grands donneurs d'ordre. Les PME ont soit besoin de dette, raison pour laquelle la BEI finance des banques pour qu'elles puissent les financer, soit besoin d'equity, ce qui justifie le passage par des fonds spécialisés.

Compte tenu de la fragmentation actuelle de la BITD, **un mouvement de consolidation est jugé probable, et ces fonds d'investissement pourront jouer un rôle actif dans cette consolidation.**

IV. Regard rétrospectif et perspectives pour le financement de la BITDE

1. Angles morts dans le dialogue entre industriels, financiers et administration

CFID. *Où se situent aujourd'hui les principaux angles morts dans ce dialogue ?*

Grégoire Chauvière Le Drian. Le constat est celui d'une forte cristallisation médiatique autour de la bascule récente de la Banque européenne d'investissement vers le financement de la défense. Cette exposition a un effet de signal important, elle inscrit clairement la puissance publique européenne dans le champ de la souveraineté et de la défense, là où des instruments nationaux comme Bpifrance intervenaient déjà depuis longtemps. **Le message est désormais explicite : l'Europe finance la défense, même s'il n'existe pas, à proprement parler, de défense européenne unique.**

Dans ce contexte, une phase de prise de connaissance réciproque a lieu en continu. C'est la raison pour laquelle des échanges réguliers ont lieu avec des organisations comme le GICAT, le GICAN ou le GIFAS. L'objectif est de faire connaître le périmètre d'intervention du Groupe BEI, de rappeler qu'il existe des ressources disponibles et qu'un accompagnement est possible. Le prêt corporate à Airbus, par sa taille et sa visibilité, joue un rôle d'accélérateur d'information, car beaucoup d'entreprises n'avaient pas encore perçu qu'elles pouvaient bénéficier de financements européens.

Des exemples comme le financement d'EXOSENS, une grosse ETI, illustrent des opérations typiques que la BEI peut réaliser. La répétition de ce type de financement devrait encourager progressivement d'autres acteurs de la BITD à se tourner vers la BEI, de sorte que l'offre de financement rencontre mieux la demande de la base industrielle.

La nécessité de poursuivre et d'approfondir le dialogue est soulignée. La mission Gillou-Brassac, côté français, s'inscrit dans ce mouvement. Pour le Groupe BEI, l'enjeu est de continuer à expliquer ses outils

et ses capacités, mais aussi ses limites. Par exemple, **l'absence de financement direct des start-ups**, qui ne relève pas de son mandat, ou les contraintes sur le financement direct des PME, **possible uniquement lorsque les besoins d'investissement dépassent 30 à 40 millions d'euros**.

L'information doit donc circuler dans les deux sens : du côté de la BITD, une meilleure expression des besoins ; du côté de la BEI, une clarification continue de l'offre d'outils de financement et de ce qui peut ou non être pris en charge au niveau européen.

2. Chemin parcouru : des réticences initiales au prêt corporate record à Airbus

CFID. *Après plusieurs années à représenter la Banque européenne d'investissement en France, quel regard est porté sur le chemin parcouru en matière de financement de la défense, depuis les premières réticences jusqu'au prêt corporate record accordé à Airbus ?*

Grégoire Chauvière Le Drian. Le chemin parcouru en peu de temps est notable.

À l'échelle du Groupe BEI, la défense constituait un secteur marginal. En l'espace de deux ans, les capacités de financement ont été multipliées par quatre, et des opérations de grande taille, comme le prêt corporate de 3 milliards d'euros à Airbus, sont désormais assumées.

Ce mouvement traduit une évolution de la doctrine et une prise de conscience des enjeux de souveraineté et de sécurité au sein de l'Union européenne. Il témoigne également de **la capacité de l'institution à adapter ses règles et ses pratiques lorsqu'un mandat clair lui est donné par les États membres**.

La Banque européenne d'investissement n'a pas vocation à remplacer les banques commerciales ni à devenir le financeur exclusif de la BITDE. En revanche, elle dispose désormais d'une place reconnue dans l'écosystème, avec des instruments adaptés et une volonté d'inscrire son action dans la durée.

3. Message aux dirigeants industriels, aux investisseurs et aux décideurs publics

CFID. *Quel message souhaiteriez-vous adresser aux dirigeants industriels, aux investisseurs et aux décideurs publics qui liront cette interview ?*

Grégoire Chauvière Le Drian. Le message principal est le suivant : **des outils existent au niveau européen, ils doivent être utilisés et sollicités**. Même lorsque la taille d'un projet ne correspond pas exactement aux seuils habituels de la Banque européenne d'investissement, un dialogue peut permettre d'identifier des solutions.

L'encouragement porte particulièrement sur la dimension transfrontalière, notamment via le montage de joint-ventures entre des entreprises de différents pays. C'est ce que la BEI encourage et ce qu'elle dit aux fonds : il y a besoin de fonds paneuropéens ou, en tout cas, transfrontaliers, car l'objectif est d'encourager une vision européenne de l'industrie de défense.

Il n'y a peut-être pas aujourd'hui une « Europe de la défense » mais nous avons aujourd'hui un financement européen de la défense. L'objectif est d'ancrer, à travers ce cadre, un réflexe européen

dans la production, dans les achats, dans la structuration des projets. Et c'est ce qui permettra peut-être une souveraineté européenne de la défense.

Propos recueillis par Coline Fortuna, Analyste de la Commission du Financement de l'Industrie de Défense (CFID), Institut National des Affaires Stratégiques (INAS).