

Les petits fabricants de drones décollent

Eos Technologie et Delair concurrencent Thales, Airbus et Safran. Leurs avantages : des délais plus courts et des prix plus bas.

Ils feront sans aucun doute le show au Sofins, le Salon annuel des forces spéciales, qui se déroule du 28 au 30 mars sur le camp militaire de Souge, près de Bordeaux, et se verraient bien devancer les Thales, Airbus et Safran sur les prochains appels d'offres de drones de l'armée. Le toulousain Delair y présentera notamment son nouveau DT46, un engin de 25 kilogrammes à voilure fixe, capable de décoller à la verticale comme un hélicoptère. Le bordelais Eos Technologie y dévoilera, lui, une nouvelle génération de son petit drone d'observation Strix 425. Démonté, celui-ci tient dans le coffre d'un break, et se monte en à peine 7 minutes.

Ces acteurs ont-ils une chance de percer face aux gros bonnets du segment ? Ils montent en tout cas en puissance. Selon *La Lettre A*, Eos Technologie et Delair, associés à Nexter et MBDA, ont été sélectionnés par l'Agence d'innovation de la défense (AID) sur deux compétitions (Larinae et Colibri) destinées à développer des « munitions rôdeuses », des drones suicides du type de ceux régulièrement utilisés en Ukraine. Ils auraient battu Airbus, Thales et Safran, qui développent pourtant déjà des drones destinés aux forces françaises (respectivement Eurodrone, Patroller et Spy'Ranger).

De fait, les PME ont quelques arguments pour s'imposer face aux gros. « Notre avantage, c'est la capacité de développer des systèmes de façon ultrarapide : notre drone Strix 400 a été développé en cinq mois, et notre nouvel Endurance

1200, de 12 mètres d'envergure, en moins d'un an », indique Jean-Marc Zuliani, directeur général d'Eos Technologie. A titre de comparaison, le Spy'Ranger de Thales a nécessité cinq ans de développement, trois de plus que prévu. Le Patroller de Safran a aussi connu un accouchement compliqué : prévu en 2018, il ne sera livré que cette année. Si les petits acteurs peuvent aller plus vite, c'est aussi parce qu'ils sont capables de proposer des prix plus agressifs.

« Deux à sept fois moins cher », selon Eos, sachant qu'un Spy Ranger, développé par Thales, coûte 500 000 euros, maintenance sur dix ans comprise. « Nous disposons d'une gamme de drones avec des équipements communs (autopilote, stations sols), ce qui permet de mutualiser les investissements et de baisser les coûts de développement », explique Bastien Mancini, patron de Delair.

La recette semble efficace : Eos Tech-

nologie compte passer de 2 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2022 à 8 à 10 millions cette année. « Nous visons la fabrication de 60 à 100 drones par an en rythme de croisière », indique Jean-Marc Zuliani. Delair (7 millions d'euros de ventes) a vu son activité défense passer de 30 à 50% de son chiffre d'affaires en trois ans. Reste à transformer l'essai en remportant les gros contrats qui pointent à l'horizon. Le ministre des Armées Sébastien Lecornu a annoncé que ses services commanderaient, ces prochaines années, quelque 1 800 munitions rôdeuses.

V. L.



Delair DT46 en vol. Un engin de 25 kg à voilure fixe, capable de décoller à la verticale comme un hélicoptère.