

Verney-Carron, Turgis et Gaillard... Ces pépites françaises de la défense qui séduisent l'Ukraine avant la France

Le groupe stéphanois Verney-Carron, boudé à plusieurs reprises par la France, a réussi à vendre ses fusils d'assaut à l'Ukraine. Idem pour le drone Aarok de Turgis et Gaillard, sélectionné par Kiev avant même d'être vendu à Paris. Le reflet d'une méfiance historique du ministère des armées envers les PME de défense.

La surprise du chef. Le 6 novembre, le fabricant de fusils stéphanois Verney-Carron a surpris son monde en annonçant la commande par l'Ukraine de 10 000 fusils d'assaut VCD 15, 2 000 fusils de précision VCD-10 et 400 lance-grenades.

Ce contrat de 36 millions d'euros, historique pour cette PME de plus de deux siècles d'existence, prévoit une livraison des premiers lots, dits de qualification, début 2024. Les premières livraisons de série sont, quant à elles, prévues six mois après la signature officielle du contrat avec la société d'Etat ukrainienne Ukrspecexport. Le financement devrait être assuré par le fonds de soutien à l'Ukraine, un outil mis en place par le ministère des Armées en octobre 2022 pour permettre à l'Ukraine d'acheter des matériels militaires aux entreprises françaises.

Une capacité de 100 000 fusils par an

Cette commande, massive, est une première dans l'histoire de Verney-Carron, le plus ancien fabricant d'armes de chasse français, qui fabrique également les lanceurs de balles de défense Flash-Ball. « Ce contrat-cadre est extrêmement structurant pour nous, souligne à *Challenges* Hugo Brugière, président de Verney-Carron et de sa maison-mère Cybergun, qui a racheté la PME stéphanoise en novembre 2022. Il valide notre stratégie d'entrer dans le secteur sécurité-défense. Il montre qu'il est possible de faire des produits compétitifs sur le petit calibre en France. Il sécurise la ligne de production pour des années. Surtout, le fait de vendre des armes à un pays engagé dans un conflit de haute intensité change notre image sur le marché : nos fusils seront désormais 'combat proven'. »

Verney-Carron compte surfer sur la commande ukrainienne pour changer de dimension dans la défense. Après avoir rassemblé ses produits militaires sous la marque Lebel (du nom du fusil des fantassins de la Première Guerre mondiale), la PME a lancé un grand plan d'investissement de 25 millions d'euros pour moderniser son outil de production, dont 7 millions ont déjà été investis. « Nous déménagerons dans un site plus grand, toujours en région stéphanoise, en 2025, ce qui nous permettra d'atteindre une capacité de production de 100 000 fusils par an », indique Hugo Brugière. Selon nos informations, la PME discute avec deux gros prospects, l'un en Europe, l'autre dans le Sud-Est asiatique. Ce que Verney-Carron ne commente pas.

La France déjà devancée par le passé

Reste la grande question : comment l'Ukraine a-t-elle pu devancer la France comme premier gros client des fusils d'assaut de Verney-Carron ? Le champion stéphanois a pourtant tenté sa chance à plusieurs reprises sur des compétitions militaires françaises lancées par la DGA. En 2016, il n'avait pas pu participer à l'appel d'offres du remplacement du célèbre Famas, faute d'atteindre le seuil minimal de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires. La DGA avait finalement choisi le HK416 du fabricant allemand Heckler & Koch pour ce contrat géant, qui prévoyait la livraison de 117 000 fusils de 2017 à 2028. Rebelote trois ans plus tard, sur une compétition pour 2 620 fusils de précision, destinée à remplacer les fusils FR-F2 des forces françaises. En décembre 2019, la DGA officialisait le choix du fusil SCAR-H PR de l'industriel belge FN Herstal, au détriment du VCD 10 de Verney-Carron.



L'industriel stéphanois, qui oscille entre 7 et 12 millions d'euros de chiffre d'affaires selon les années, n'est pas le seul à avoir séduit l'Ukraine avant la France. L'ETI Turgis et Gaillard, dont le drone de combat Aarok (5,5 tonnes) a été l'une des grandes attractions du dernier salon du Bourget, a signé un accord en septembre avec l'industriel ukrainien Antonov pour assembler en Ukraine des drones Aarok destinés aux forces de Kiev. La France ? Si des discussions sont en cours avec la DGA, elle n'a pas (encore ?) formellement annoncé de commande de l'engin français.

Autre exemple : le champion rochelais des robots terrestres Shark Robotics, qui développe des robots pompiers et le robot militaire Barakuda, s'était vu préférer, fin 2019, l'israélien Roboteam sur un contrat de l'Agence d'innovation de la défense, rattachée à la DGA, pour un contrat de 5 robots « mules » (transport de charge) à tester en opérations extérieures.

On pourrait continuer longtemps. En 2017, la PME toulousaine Delair avait été devancée par Thales sur un contrat de mini-drones de reconnaissance (SMDR) destinés à l'armée de terre. Si l'industriel a vendu, depuis, ses petits drones UX-11 à l'armée française, c'est l'Ukraine, encore, qui lui a passé la commande la plus structurante, 150 drones, en septembre. Quant au champion Exail, issu de la fusion d'iXblue et ECA Group, il a déjà vendu son drone de surface autonome Drix aux Etats-Unis, quand la France se contente pour l'instant d'expérimenter l'engin.

La DGA rechigne à signer avec des PME

La DGA ferait-elle preuve d'un certain ostracisme vis-à-vis des PME et ETI ? La réponse mérite quelques nuances. D'un côté, elle a montré un vrai soutien aux PME sur leurs ventes récentes à l'Ukraine (Verney-Carron, Delair...). De l'autre, elle rechigne historiquement à signer des contrats avec les PME, start-up et ETI préférant de loin des accords avec les « Big 8 » de la défense, jugés plus solides et plus fiables (Thales, Airbus, Dassault, Naval Group, Safran, KNDS Nexter, Arqus, MBDA).

« Le DGA Emmanuel Chiva a une vraie volonté de changer les choses, mais ça ne suit pas forcément derrière, au niveau des IGA (ingénieurs généraux de l'armement) et des rédacteurs d'appels d'offres, relève un patron de PME. Il est plus facile de convaincre l'Ukraine que l'Etat profond français. » Seule la start-up d'IA militaire Preligens a réussi à briser le plafond de verre, en signant fin 2022 un contrat de 240 millions d'euros sur sept ans avec la DGA.

Le lobbying des grands industriels

Les freins à l'obtention de gros contrats par les PME de défense sont nombreux : critère de chiffre d'affaires minimum dans les appels d'offres ; lobbying intense des gros industriels pour conserver leur pré carré ; obligations pour les PME de candidater en partenariat avec des grands industriels, ce qui aboutit à des siphonnements de technologies ou de charge industrielle ; frilosité du monde bancaire envers les petits acteurs de la défense.

Pour lutter contre cet ostracisme, les députés Thomas Gassilloud, Christophe Plassard et Jean-Louis Thiériot poussent à ce qu'une partie des encours du Livret A finance l'industrie de défense, notamment les PME. Le projet est en bonne voie : la mesure figure dans le projet de loi de finances 2024, sur lequel le gouvernement engage sa responsabilité (article 49.3 de la Constitution).

Après le gros coup ukrainien, Verney-Carron espère, lui aussi, pouvoir signer, à plus ou moins long terme, un contrat structurant avec l'armée française. « La loi de programmation militaire vise 100 000 réservistes, qu'il va falloir équiper, relève Hugo Brugière. Cela pourrait être l'occasion d'un contrat pour un fusil français qui permettrait de relancer la filière du petit calibre en France, en miettes depuis la fin de la production du Famas. »

La concurrence européenne, elle, investit lourdement dans son industrie. Selon le journal belge *l'Echo*, la Belgique prépare un contrat de partenariat d'1,7 milliard d'euros sur 20 ans pour son champion FN Herstal (maintenance, R&D, développements, munitions...), sans aucune mise en concurrence.