



BAROMÈTRE SUR L'ATTRACTIVITÉ DES SECTEURS DE LA DÉFENSE, DU NUCLÉAIRE CIVIL ET DE L'AÉRONAUTIQUE CIVILE POUR LES ACTEURS DU PRIVATE EQUITY – JUIN 2025

Le Baromètre Private Equity 2025 d'Archery Strategy Consulting, réalisé auprès de 47 professionnels du Private Equity en France, offre une perspective sur l'évolution des dynamiques de marché au sein de 3 secteurs stratégiques : la Défense, le Nucléaire civil et l'Aéronautique civile. Ce baromètre intervient dans un contexte international marqué par des tensions géopolitiques/politiques/économiques croissantes, une crise énergétique durable, et une volonté affirmée de souveraineté industrielle et énergétique en Europe.



DÉFENSE : UN SECTEUR EN PLEINE RÉÉVALUATION STRATÉGIQUE

La Défense apparaît comme le secteur le plus plébiscité. 82% des répondants déclarent avoir étudié des opportunités dans ce domaine, et 86% estiment qu'il est devenu plus attractif en 2 ans. Cette dynamique s'appuie sur l'augmentation historique des budgets militaires européens, face à une guerre en Ukraine qui s'installe dans la durée et aux risques de conflits de haute intensité en Europe. Les répondants anticipent une croissance

annuelle du marché européen de Défense de 12+% par an à horizon 5 ans (la plus élevée des trois secteurs), offrant des perspectives solides aux investisseurs.

Toutefois, des freins subsistent : les contraintes ESG jugées peu compatibles avec le secteur (1er frein pour plus de la moitié des répondants), et interventionnisme étatique.

- 82% des répondants ont exploré des opportunités dans la Défense récemment, preuve d'un intérêt accru.
- 86% estiment que l'attractivité du secteur a progressé sur les 2 dernières années.
- La croissance attendue par les répondants est de 12,4% par an sur les 5 prochaines années.

Cette dynamique fait écho à la hausse historique des budgets militaires en Europe et à l'essor de la "guerre technologique" (cybersécurité, IA, drones).



Sous-secteurs jugés les plus attractifs :

1. Cybersécurité / Connectivité
2. IA
3. Dronisation



Freins majeurs :

- Contraintes ESG
- Interventionnisme étatique, Marchés nationaux et/ou préférence nationale, Golden Shares ... etc.

Enjeux actuels : La DGA souhaite favoriser l'émergence d'une BITD souveraine, compétitive et résiliente.



NUCLÉAIRE CIVIL : UN RETOUR EN GRÂCE DANS UN CONTEXTE DE TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Le Nucléaire civil connaît un regain d'intérêt dans un contexte de transition énergétique et de recherche d'autonomie stratégique. 66% des répondants le jugent plus attractif et 50+% ont analysé des opportunités d'investissement. La croissance du marché européen est évaluée par les répondants à environ 9 % par an sur les 5

prochaines années.

Le secteur reste cependant freiné par un fort interventionnisme étatique, un besoin en CAPEX élevé, et une préférence nationale forte. Les valorisations modérées en font un secteur accessible.

- 66% jugent le nucléaire plus attractif qu'il y a 2 ans.
- 52% ont exploré des opportunités
- La croissance attendue est de 9% par an, tirée par les plans de relance nucléaire en France et en Europe.

Ce regain est directement lié à la crise énergétique européenne de 2022 et à l'ambition de neutralité carbone à horizon 2050.



Sous-secteurs les plus attractifs :

1. Maintenance du parc installé
2. Services d'ingénierie
3. Contrôle-commande et instrumentation



Freins majeurs :

- Interventionnisme étatique
- Marchés nationaux et/ou préférence nationale

Enjeux actuels : Le discours politique (cf. annonces sur les 6+8 EPR2 et sur les petits réacteurs modulaires (SMR)) suscite de l'intérêt, mais les donneurs d'ordre doivent clarifier les financements et les schémas industriels.



AÉRONAUTIQUE CIVILE : REPRISE DU TRAFIC ET CONSOLIDATION DE LA FILIÈRE

Dans un contexte post-COVID, l'Aéronautique civile retrouve un certain dynamisme, grâce à la reprise du trafic et aux carnets de commandes des constructeurs. 78 % des répondants ont étudié

des opportunités, et 41 % jugent le secteur plus attractif qu'il y a 2 ans. La croissance attendue par les répondants atteint 10 % par an.

Néanmoins, des freins sont notables : concentration client, contraintes ESG et CAPEX importants. La valorisation du secteur, perçue comme

modérée, offre des opportunités pour les fonds d'investissement.

- 78% des sondés ont considéré des investissements récents dans ce secteur.
- 41% le trouvent plus attractif, tandis que 41% le jugent "aussi attractif" qu'il y a 2 ans.
- Croissance attendue par les répondants : 10 % par an sur 5 ans, portée par la reprise du trafic aérien mondial et le dynamisme des commandes.

Sous-secteurs les plus attractifs :

1. Composants mécaniques
2. Moteurs
3. Maintenance

Freins majeurs :

- Contraintes liées aux principes d'investissement du fonds (ESG) : 1er frein pour la moitié des répondants
- Concentration des clients qui limite le pouvoir de négociation

Enjeux actuels : Les plans de réindustrialisation (France 2030) et les ambitions de décarbonation (avions hydrogène, SAF) attirent l'attention, mais la dépendance à quelques donneurs d'ordre limite la marge de manœuvre.

PERCEPTION DE LA CROISSANCE, MARGES ET VALORISATION DES 3 SECTEURS SELON LE RÉPONDANTS

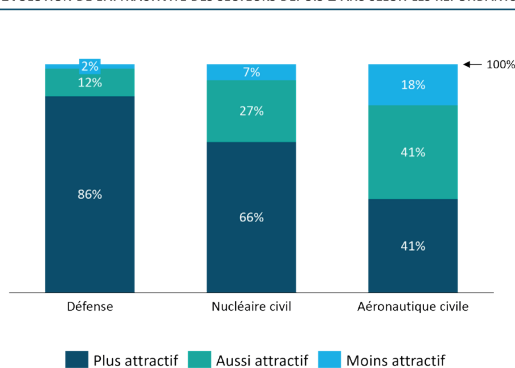
Secteur	Croissance annuelle attendue sur 5 ans	EBITDA perçu	Multiple EV/EBITDA perçu
Défense	12,4 %	~ 21 %	8x à 10x
Nucléaire civil	9,2 %	~ 19 %	8x à 10x
Aéronautique civil	10 %	~ 19 %	6 x à 10x

Les multiples jugés "raisonnables" témoignent d'une fenêtre d'investissement attractive, mais aussi d'un risque de survalorisation dans un contexte de resserrement monétaire et d'inflation des coûts industriels.

DES LOGIQUES D'INVESTISSEMENT DIFFÉRENCIÉES SELON LES SECTEURS

- Stratégies de "Value" (rentabilité stable) prédominent dans les trois secteurs (notamment le Nucléaire et la Défense), preuve d'un recentrage sur la résilience plutôt que l'hypercroissance.
- Le "Build-up" (consolidation) est vu comme prometteur en aéronautique (60%) soutenu par une logique de consolidation des sous-traitants, et en défense (51%), en ligne avec les efforts de consolidation de la BITD (Base Industrielle et Technologique de Défense)

EVOLUTION DE L'ATTRACTIVITÉ DES SECTEURS DEPUIS 2 ANS SELON LES RÉPONDANTS



LE RÔLE DES ACTEURS PUBLICS ET L'IMPULSION INSTITUTIONNELLE

Les résultats montrent en majorité une **volonté perçue** comme « limitée » de la part des filières à encourager le Private Equity :

- Défense : volonté "limitée" pour 60% des répondants, "forte" pour 35%
- Nucléaire : volonté "limitée" pour 55%, "forte" pour 28%

CONCLUSION

Notre baromètre met en lumière une double dynamique du Private Equity dans les secteurs stratégiques :

- Une attraction croissante pour les domaines de **souveraineté** : le PE se tourne vers des secteurs clés (défense, sécurité, transition énergétique), perçus comme résilients, à impact et alignés avec les priorités de long terme. Cette réorientation reflète une volonté d'ancrage industriel et stratégique.
- Des conditions de marché à consolider pour accélérer cette tendance ; trois leviers apparaissent prioritaires :
 - o Une meilleure visibilité sur les perspectives de sortie (liquidité des actifs)
 - o Un cadre ESG adapté aux spécificités stratégiques, notamment en défense

- Aéronautique : volonté "limitée" pour 50%, "forte" pour 43%

Cela indique que, malgré l'intérêt croissant des investisseurs, les filières peinent encore à articuler une stratégie claire d'intégration du Capital-Investissement dans les chaînes industrielles.

- o Une coordination accrue entre fonds, industriels et autorités publiques pour fluidifier les projets et clarifier les attentes réciproques

À moyen terme, ces secteurs offrent des opportunités différenciées mais complémentaires, avec un triptyque :

- Défense = marge et croissance
- Nucléaire = résilience et transition
- Aéronautique = rebond et consolidation

Ces tendances seront à intégrer dans la structuration des fonds de "souveraineté industrielle", désormais au cœur des politiques européennes et françaises. Parmi les cabinets de Conseil en Stratégie considérés comme qualifiés pour accompagner un fond de PE dans la réalisation d'un investissement dans ces secteurs, **Archery Strategy Consulting** est le plus cité (avec plus de 90% des répondants l'intégrant dans leur top 3 des cabinets).



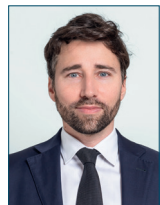
Antoine KIMMEL
Partner



Guillaume HUE
Partner



Emmanuel MIREMONT
Senior
Project Manager



Laurent FOUCO
Senior
Project Manager

ARCHERY STRATEGY CONSULTING

14, rue La Boétie - 75008 Paris
Tél. +33 (0)1 84 17 02 75
www.archeryconsulting.com