

Covenant, le nouvel arrivant dans le secteur de la défense-tech américaine

Le 9 septembre 2026, après plus de deux ans de fonctionnement dans une discrétion quasi totale, la start-up de défense américaine **Covenant** a mis fin à son mode furtif en orchestrant simultanément trois annonces : le dévoilement de son missile de croisière **Anthem**, l'inauguration de sa première usine américaine à Dallas, et la confirmation de plus de 250 millions de dollars de financement.

Au cours des cinq premières semaines de la guerre contre l'Iran, les États-Unis ont tiré plus d'un millier de missiles de croisière Tomahawk. Et ce, contre l'Iran : une puissance régionale de taille moyenne.

Le déficit européen en matière de frappe longue portée est encore plus pressant. En mai 2025, l'Allemagne et le Royaume-Uni se sont engagés à développer une arme de frappe de précision dans la profondeur dans le cadre du Trinity House Agreement.

La France, l'Allemagne, l'Italie, la Pologne, la Suède et le Royaume-Uni se sont associés au sein de l'ELSA, l'European Long-Range Strike Approach, pour déployer un missile longue portée lancé depuis le sol.

Et en juillet de cette année, un ensemble de pays européens s'est engagé à hauteur de plus de 50 milliards de dollars pour construire des capacités de frappe de précision dans la profondeur.

Ces initiatives sont excellentes, mais leurs résultats restent à des années de distance.

D'énormes distances séparent le sol européen des cibles décisives en Russie, et aujourd'hui, l'Europe ne dispose presque d'aucun moyen souverain de les atteindre. Si l'Europe veut dissuader, elle doit disposer de la capacité de frapper.

La masse abordable a transformé le combat tactique, mais a laissé le combat stratégique intact.

Covenant se concentre « résolument sur deux points : le faible coût et la haute productivité », en utilisant des composants facilement disponibles, a déclaré Michael Kaufman, cofondateur et directeur général de l'entreprise, lors de sa première interview accordée aux médias, cité par le Financial Times. Il a ajouté que l'objectif était de « fournir des solutions de frappe de précision en profondeur à l'Europe, aux États-Unis et à leurs alliés ».

Lorsque la sous-secrétaire à la Défense Kathleen Hicks a lancé l'initiative Replicator en 2023, elle a fait de la masse abordable une mission : des milliers de petits systèmes autonomes bon marché pour compenser le plus grand avantage de la Chine, son pur

nombre. Armer l'Occident de drones et de munitions à bas coût constitue l'un des changements les plus importants de la défense depuis une génération.

Mais la masse abordable a surtout atteint le bas de gamme, et si les petits drones tactiques sont meurtriers, ils ne sont pas décisifs sur le plan stratégique. La Russie et l'Ukraine s'en échangent le long du front depuis des années, et la ligne de front a à peine bougé.

Même la nouvelle génération de missiles américains abordables ne suffit pas.

Une charge de cent livres peut détruire un camion, mais elle ne peut pas fermer un port, cratériser une piste, ou faire tomber une usine d'armement durcie. Leurs adversaires disposent de milliers de ces cibles, souvent situées à des centaines de kilomètres derrière les lignes ennemies, et chacune d'entre elles nécessite des charges lourdes pour être détruite.

Pour que l'Occident puisse atteindre ces cibles, les armes stratégiques ont besoin de la même révolution que les armes tactiques. Ils ne peuvent plus dissuader avec des armes raffinées et coûteuses, construites par dizaines.

Aujourd'hui, Covenant annonce Anthem : un système d'arme de frappe de précision dans la profondeur à charge lourde, destiné à combler le plus grand vide de l'arsenal occidental.

Anthem offre plusieurs multiples de la portée et de la charge utile de tout ce qui existe dans sa catégorie de prix.

Anthem a été conçu pour être stocké et déployé de façon abordable, à grande échelle. La réalité de nombreux programmes d'armement est que le prix affiché ne représente souvent qu'une fraction du coût sur l'ensemble du cycle de vie : les bunkers et les lanceurs peuvent coûter plus cher que les effecteurs eux-mêmes, et sont souvent disponibles en quantités trop limitées pour un déploiement de masse.

Au-delà de la livraison de solutions matérielles de bout en bout, Covenant fournit également le logiciel de planification de mission et de commandement-contrôle nécessaire pour faire des missions de frappe de masse une réalité.

Le résultat est une capacité de frappe de précision dans la profondeur pouvant être stockée, lancée et contrôlée de façon abordable, par milliers.

Depuis le vol inaugural d'Anthem en août 2025, Covenant a fait voler Anthem lors de plus de 200 essais, incluant plusieurs essais en vol avec l'armée américaine, à la fois sur le sol américain et à l'étranger.

En un peu moins de deux ans depuis notre fondation, ils ont levé 250 millions de dollars, et ouvert des usines pour produire Anthem dans 3 pays, les États-Unis, l'Allemagne et Israël.

Anthem a été conçu pour être produit rapidement et à grande échelle. La plupart des pièces d'Anthem sont disponibles dans le commerce, et lorsqu'elles ne le sont pas, ils n'ont pas attendu qu'un fournisseur monte en cadence de son propre chef : soit ils ont intégré la pièce en interne, soit établi un partenariat avec le fournisseur pour mettre en place une toute nouvelle ligne de production répondant à leur demande.

Aujourd'hui, ils ont inauguré leur nouvelle installation de production de 105 000 pieds carrés à Dallas, au Texas, siège de leur ligne de production et de leur chaîne d'approvisionnement américaines.

Plus tard cette année, ils dévoileront deux installations de production supplémentaires : 110 000 pieds carrés en Allemagne, qui reposera sur une chaîne d'approvisionnement presque entièrement européenne, et 30 000 pieds carrés en Israël.

À partir de 2027, ils livreront des milliers d'Anthem par an.

Le changement d'époque

Le Pentagone a décidé que la prochaine guerre se gagnera par la puissance de feu. Non pas par une poignée de missiles sophistiqués à plusieurs millions de dollars, mais par des milliers de missiles bon marché, suffisamment pour submerger n'importe quel système de défense aérienne jamais conçu.

Les environnements de combat modernes mettent en évidence une nouvelle réalité. Les conflits majeurs des années 2020 ont clairement démontré l'existence d'une demande à la fois pour des armes de précision de haute technologie et pour des systèmes moins coûteux pouvant être produits, intégrés et déployés à plus grande échelle.

Il y aura toujours une demande en armes de précision ultra-sophistiquées au sein des arsenaux modernes, notamment pour cibler en une seule frappe les infrastructures renforcées, les centres de commandement, les grands navires, les sites de défense aérienne et autres cibles de grande valeur.

L'opération Epic Fury et la guerre russo-ukrainienne ont toutefois démontré que ces armes de précision très demandées, dont le développement peut prendre des années, peuvent être rapidement consommées lors de missions de frappe, de défense aérienne et de lutte anti-drones.

Par exemple, on estime que les États-Unis ont probablement utilisé une part importante de leurs intercepteurs THAAD (Terminal High Altitude Area Defense) et autres munitions lors des récentes opérations contre l'Iran, ce qui souligne la rapidité avec laquelle les munitions défensives de pointe peuvent être consommées lors d'une campagne majeure de défense antimissile.

L'industrie réagit. De nombreux programmes à moindre coût sont actuellement développés pour compléter les systèmes d'armes de précision haut de gamme. L'objectif

est d'utiliser ces systèmes pour les missions les plus exigeantes, tout en les complétant par des munitions modulaires, moins coûteuses et utilisant des composants sur étagère (COTS), conçues pour une production de masse abordable.

Des programmes tels que Barracuda, LUCAS, LCCM, FAMM, AHSS, CHAOS, ERAM, APKWS, Roadrunner et Coyote participent tous à cet effort visant à développer des systèmes à la fois performants et évolutifs.

Ce passage progressif à une production de masse abordable, défini comme la stratégie d'adoption de munitions à grand volume et rentables et de drones autonomes pour compléter les systèmes d'armes haut de gamme existants, se met en place depuis des années.

Mais avec la fin de l'opération Epic Fury, la nécessité de cette stratégie est apparue plus clairement que jamais. Le réapprovisionnement des stocks des principaux systèmes d'armes utilisés pendant la guerre devrait prendre des années, ce qui témoigne de l'efficacité et des capacités de ces systèmes.

L'évolution vers une production de masse abordable ne signifie pas que les forces armées abandonneront ces armes de haute précision. Les systèmes éprouvés tels que le Tomahawk, le JASSM, le Patriot, le THAAD et autres munitions avancées restent le premier choix pour les missions exigeant une longue portée, une grande capacité de survie, un guidage complexe et une fiabilité élevée face à des cibles difficiles.

Ces systèmes offrent des capacités que les armes moins coûteuses ne sont pas conçues pour remplacer.

Mais les responsables de la défense et de l'industrie ont constaté la nécessité d'une plus grande diversité. Les opérations de combat modernes peuvent exiger un grand nombre d'effets sur des cibles dispersées, des essaims de drones, des menaces de défense aérienne, des environnements maritimes et des missions de frappe urgentes.

Pour certains types de missions, un missile Tomahawk ou Patriot n'est peut-être pas nécessaire. Une option moins coûteuse, offrant des résultats tout aussi efficaces à moindre coût, avec une architecture système simplifiée et des modèles de production plus adaptables, peut largement suffire.

Parmi ces options figurent les missiles de croisière à bas coût, les drones d'attaque unidirectionnels, les intercepteurs anti-drones modulaires et les armes conteneurisées ou palettisées conçues pour un déploiement flexible.

Par exemple, les composants et systèmes disponibles sur étagère (COTS) constituent l'un des principaux moteurs de ces programmes de munitions à bas coût. Plutôt que de s'appuyer exclusivement sur des composants sur mesure et propriétaires, nombre de ces systèmes sont conçus pour intégrer des pièces COTS, des composants électroniques

disponibles dans le commerce, des systèmes de propulsion simplifiés et, le cas échéant, des intrants de fabrication plus courants.

C'est en partie ce qui fait des plateformes comme Barracuda et LUCAS un changement radical dans la philosophie de la production de munitions. Certes, elles sont moins chères qu'un Tomahawk ou une autre arme de frappe de pointe, tout en conservant une partie de leur efficacité.

Mais surtout, elles sont conçues dès le départ autour de chaînes d'approvisionnement commerciales, avec un nombre de pièces réduit, des sous-systèmes réutilisables et un assemblage simplifié.

Bien entendu, l'utilisation de composants COTS ne signifie pas qu'il suffit d'intégrer du matériel commercial dans une munition et de considérer que c'est suffisant. Ces systèmes doivent toujours résister aux vibrations, aux chocs, aux températures extrêmes, au stockage, au transport et aux conditions de lancement généralement rencontrées en environnements difficiles.

L'intérêt réside dans l'utilisation pertinente des technologies commerciales disponibles, puis dans leur renforcement et leur intégration dans une architecture de qualité militaire.

L'autre grande tendance qui caractérise ces systèmes est la modularité. Les munitions de nouvelle génération sont de plus en plus conçues pour intégrer différents autodirecteurs, capteurs, charges utiles, kits de guidage, liaisons de données et interfaces de test en fonction de la mission.

Ceci est important car toutes les cibles ne requièrent pas le même effet. Un missile de croisière à bas coût peut nécessiter une charge utile pour des cibles vulnérables et une configuration différente pour des missions plus complexes.

Un drone d'attaque unidirectionnel peut nécessiter différentes options de navigation, de communication ou de charge utile selon la portée, l'environnement et la cible visée. Un système anti-drones tel que Coyote ou une roquette équipée d'APKWS peut nécessiter des capacités de détection, de guidage ou d'intégration au lancement différentes selon son déploiement.

L'APKWS en est un exemple flagrant. Au lieu de développer une arme entièrement nouvelle, le kit de guidage de BAE Systems transforme une roquette Hydra de 70 mm non guidée en une munition de précision. C'est là, en résumé, la philosophie du « fabriquer en masse à un prix abordable » : utiliser une munition bon marché et facilement disponible, y ajouter l'électronique nécessaire à son amélioration et la déployer sur une large gamme de plateformes.

Ce même principe général s'applique à d'autres programmes plus récents comme Barracuda, LUCAS, LCCM et autres plateformes offensives autonomes. Leur valeur réside non seulement dans la cellule, mais aussi dans la possibilité de configurer le

système en fonction de différents systèmes électroniques de mission, charges utiles, méthodes de lancement et équipements de soutien.

L'Acquisition Transformation Strategy

L'Acquisition Transformation Strategy tient sa base légale directe dans l'Executive Order 14265, intitulé « Modernizing Defense Acquisitions », qui a explicitement mandaté le Département de la Guerre à produire cette stratégie.

Le 7 novembre 2025, le secrétaire à la Guerre Pete Hegseth l'a dévoilée lors d'un discours au National War College de Fort McNair, devant les chefs militaires et l'industrie. Trois jours plus tard, le 10 novembre, le Département a publié les mémorandums formels et le document de stratégie complet, confirmant qu'il s'agissait bien d'une politique officielle contraignante, et non d'un simple positionnement rhétorique.

Le mémorandum central porte un titre révélateur de l'ambition affichée : « Transforming the Defense Acquisition System into the Warfighting Acquisition System to Accelerate Fielding of Urgently Needed Capabilities to Our Warriors ».

Cette stratégie représente un changement fondamental dans la manière dont le Pentagone compte développer, acquérir et déployer de nouvelles capacités, et la réforme se concentre sur un changement de philosophie d'acquisition où la « rapidité vers la capacité » est désormais le principe directeur du DOW.

Ce mémorandum redésigne formellement le Defense Acquisition System (DAS) en Warfighting Acquisition System (WAS), place l'ensemble de l'appareil d'acquisition sur un « pied de guerre », et fixe les réformes de gouvernance, de structure et de processus qui gouverneront désormais la façon dont le Département acquiert et déploie ses capacités.

Trois mémorandums distincts, adressés respectivement au leadership senior du Pentagone, aux commandants des commandements combattants, et aux directeurs d'agences de défense, poursuivent des objectifs complémentaires : moderniser le processus d'acquisition proprement dit, réformer le processus conjoint de définition des besoins (« joint requirements process »), et refondre les programmes de ventes militaires à l'étranger (Foreign Military Sales) et de ventes commerciales directes (Direct Commercial Sales) qui équipent les pays alliés.

Dans le cadre de cette stratégie offensive, le Département donnera la priorité à trois résultats globaux pour son système d'acquisition transformé :

1. Déployer des technologies et moderniser les systèmes à un rythme qui dépasse celui de nos adversaires ;
2. Accroître la capacité de production et livrer une capacité de montée en puissance en temps de guerre pour les capacités, systèmes, armes et munitions clés, au profit du combattant américain ainsi que des alliés et partenaires prioritaires ;

3. Placer l'ensemble du système d'acquisition et de la base industrielle sur un pied de guerre, avec l'urgence et le mandat nécessaires pour accepter davantage de risques, passer d'une culture de conformité à une culture de rapidité et d'exécution, et s'attaquer rapidement aux défis stratégiques auxquels la nation est confrontée.

La transformation des processus d'acquisition existants repose sur cinq piliers, accompagnés d'actions concrètes :

Pilier 1 — Reconstruire la base industrielle de défense.

Ce pilier vise explicitement à étendre la capacité de production, favoriser la concurrence, réformer le processus de contestation des offres (« bid protests »), et accélérer les cycles de décision.

Il prévoit aussi d'augmenter la contractualisation directe avec les fournisseurs de rang inférieur, y compris en contournant les maîtres d'œuvre principaux lorsque cela sert l'accomplissement de la mission, une rupture significative avec le modèle historique où le Pentagone ne traitait qu'avec un prime, charge à lui de gérer sa propre chaîne de soustraction.

- Élargissez la base de fournisseurs et stabilisez les signaux de demande avec des contrats pluriannuels
- Attirer des capitaux privés par des engagements anticipés sur le marché et un partage des risques
- Augmenter les contrats directs au fournisseur, y compris en contournant les entrepreneurs principaux lorsque cela est bénéfique pour l'accomplissement de la mission

Pilier 2 — Responsabiliser la main-d'œuvre chargée de l'acquisition.

Ce volet prévoit des mandats de direction plus longs pour les responsables de programme, et des mécanismes d'incitation financière destinés à récompenser la rapidité d'exécution plutôt que la seule conformité procédurale.

- Offrir des mandats de direction plus longs et encourager la prise de risques
- Faire passer la Defense Acquisition University (DAU) à l'Université d'Acquisition de Guerre (WAU), en mettant l'accent sur un apprentissage expérientiel immersif basé sur des scénarios, axé sur les compétences en gestion de portefeuille
- Création de gestion de portefeuille de capacités (CPM) pour attribuer un seul responsable responsable du succès ou de l'échec
- Accélérer les réformes de la planification, de la programmation, du budget et de l'exécution (PPBE) afin de favoriser l'innovation et d'améliorer l'alignement des budgets de la défense sur la stratégie

Pilier 3 — Maximiser la flexibilité d'acquisition.

Un usage élargi de l'Other Transaction Authority (OTA), des voies d'acquisition de palier intermédiaire (Middle Tier Acquisition, MTA), des technologies commerciales, et des systèmes modulaires.

- Éliminer le Système d'Intégration et de Développement des Capacités Conjointes (JCIDS) et rationaliser l'acquisition de niveau intermédiaire
- Numériser l'acquisition grâce à l'intelligence artificielle (IA), réduire la charge du supplément fédéral de réglementation des acquisitions (DFARS) FAR/Défense et passer vers une comptabilité basée sur les principes comptables généralement acceptés (GAAP)
- Remplacer l'analyse des alternatives par l'expérimentation et le prototypage

Pilier 4 — Livrer des systèmes hautement performants.

Ce pilier prescrit explicitement des architectures ouvertes, une fabrication évolutive (« scalable manufacturing »), et l'ingénierie numérique.

- Moderniser l'ingénierie des systèmes avec des approches numériques et basées sur des modèles
- Maximiser l'utilisation de l'approche modulaire des systèmes ouverts (MOSA)

Pilier 5 — Renforcer la gestion du risque sur l'ensemble du cycle de vie.

Ce dernier pilier prévoit une stratégie de double approvisionnement (« dual-sourcing ») systématique, le renforcement de la résilience des chaînes d'approvisionnement, et une planification du maintien en condition opérationnelle intégrée dès la conception.

- Assurez-vous de capacités de maintenance organique au niveau des dépôts
- Cartographiez les chaînes d'approvisionnement pour une atténuation proactive des risques
- Plans de maintien du cycle de vie Tailor pour les systèmes à courte durée de vie

Ces cinq piliers et leurs actions imbriquées sont conçus pour produire le changement culturel souhaité de la prise de décision basée sur la conformité à la prise de décision basée sur le risque, tout en privilégiant la rapidité et les résultats de mission plutôt que la conformité exhaustive des spécifications.

Les changements fondamentaux

Le mémo expose plusieurs thèmes centraux qui vont transformer le paysage des acquisitions du DOW :

- Vitesse et agilité, passant de cycles d'acquisition traditionnels plus lents à un développement, un approvisionnement et une mise en déploiement plus rapides
- Acceptation du risque, tolérer explicitement un risque plus élevé afin d'obtenir des capacités plus rapidement déployées
- Levier commercial, avec un plus grand usage des pratiques commerciales, un prototypage rapide, une modularité et une livraison incrémentale
- Alignement stratégique, car les achats doivent être plus étroitement alignés sur les réalités des menaces stratégiques, plutôt qu'avec la planification programmatique à long terme
- Responsabilité à l'échelle des départements, offrant des tâches claires et limitées aux départements, une supervision accrue et des indicateurs de progrès

Passage au contrat « commercial first »

Un changement qui devrait probablement gagner le soutien des entreprises de défense de toutes tailles est une adoption plus large de processus contractuels commerciaux ou autres procédés alternatifs, au lieu de recourir automatiquement au règlement fédéral des acquisitions, bien plus contraignant.

Les entreprises qui font affaire avec le Pentagone, en particulier celles ayant une activité commerciale solide, se sont historiquement plaintes que la dépendance du Pentagone aux règles fédérales des marchés publics oblige les entreprises à double usage à maintenir des systèmes financiers séparés.

Le mémo ordonne au bureau des acquisitions du Pentagone de développer « une méthode pour évaluer et accepter des propositions alternatives » en dehors des processus contractuels actuels, ce qui pourrait entraîner des changements radicaux dans la manière dont le DoD achète de nouvelles technologies.

Lors de son allocution devant les dirigeants de l'industrie en novembre dernier, le secrétaire Hegseth a déclaré : « *Nous allons rendre à nouveau la concurrence des contrats de défense. Ceux qui sont trop à l'aise avec le statu quo pour rivaliser ne seront pas les bienvenus.* »

Le sentiment du Secrétaire se reflète dans l'accent mis dans la note sur la contratologie « commercial first ». Ces réformes orientent les responsables à privilégier des méthodes d'acquisition rapides telles que les Autres Autorités de Transaction et les Ouvertures de Solutions Commerciales, plutôt que de se conformer à la réglementation fédérale d'acquisition, plus longue et rigide.

Ce changement vise à faciliter la concurrence des entreprises commerciales et à double usage, en particulier la vague croissante de startups technologiques de défense soutenues par le capital-risque, aux côtés des primes de défense traditionnelles.

Le mémo appelle également à la création d'une Unité de Défense Économique pour aider à déployer des capitaux par le biais de subventions, de prêts et de partenariats d'investissement, brouillant encore davantage la frontière entre marchés publics et innovation du secteur privé.

La vitesse est la priorité absolue

Le projet de note et le discours de Hegseth à l'industrie de la défense soulignent désormais que la « rapidité vers la livraison des capacités » est désormais le facteur décisif pour maintenir la dissuasion et l'avantage de combat.

Cette position marque un changement majeur pour le DoW, où le contrôle des coûts était auparavant considéré comme la priorité absolue.

Le nouveau libellé du Pentagone suggère qu'il est prêt à accepter des compromis en termes de coûts et de performance pour accélérer les délais de mise en œuvre, et les examens bureaucratiques ainsi que les couches de surveillance redondantes devront prouver qu'ils apportent de la valeur aux délais de livraison sous peine d'être éliminés.

[Vous retrouverez mon article complet sur la transformation structurelle au sein du Pentagone :](https://themacroinsider.com/article/comment-le-pentagone-reconstruit-sa-base-industrielle-de-missiles-et-d-intercepteurs) [***https://themacroinsider.com/article/comment-le-pentagone-reconstruit-sa-base-industrielle-de-missiles-et-d-intercepteurs***](https://themacroinsider.com/article/comment-le-pentagone-reconstruit-sa-base-industrielle-de-missiles-et-d-intercepteurs)

Qui est Covenant

Covenant a été fondée en **2024** par **Michael Kaufman**, entrepreneur américano-israélien dont le parcours passe par **Thiel Capital**, la société d'investissement de Peter Thiel, un ancrage qui explique en partie la nature de ses premiers soutiens financiers.

L'entreprise emploie aujourd'hui plus de **200 personnes**, réparties sur trois implantations distinctes :

- **Dallas, Texas (États-Unis)** — le siège opérationnel et le site de production principal, inauguré le 9 septembre 2026, sur une surface de 105 000 pieds carrés.
- **Leipzig, Saxe (Allemagne)** — un second site de production, plus grand encore (110 000 pieds carrés), destiné à alimenter le marché européen.
- **Nord d'Israël** — un site d'ingénierie et de fabrication, qui s'appuie fortement sur le vivier de talents de la défense-tech israélienne, reconnue de longue date pour son expertise en systèmes autonomes, capacités de frappe longue portée, et technologies de production rapide.

Cette implantation traduit une stratégie explicite de **diversification géographique de la chaîne de production**, cohérente avec l'argument commercial central de l'entreprise sur la résilience de son approvisionnement en temps de guerre.

La production américaine d'Anthem lancera la production en série au premier trimestre 2027, avec une cadence progressive jusqu'à 5 000 unités par an.

Anthem, un missile de croisière pensé pour le volume

Anthem est un missile de croisière **lancé depuis le sol**, combinant une **charge utile lourde** et une **longue portée**, deux paramètres que Covenant revendique comme "à une fraction du coût" des systèmes historiques équivalents, sans toutefois publier de chiffres précis de portée, de charge utile ou de coût unitaire exact à ce stade.

La seule indication publique de prix évoque un objectif dans la **fourchette moyenne à six chiffres** par unité, une fois la cadence de production maximale atteinte.

La propulsion combine deux technologies distinctes selon la phase de vol : un **moteur-fusée à propergol solide** pour la phase de décollage, puis un **moteur à réaction fonctionnant à un carburant lourd** pour la phase de croisière proprement dite.

Covenant n'a pas divulgué publiquement la portée de l'arme, bien que [des informations](#) non confirmées l'estiment à environ 1 200 kilomètres (plus de 740 miles). L'entreprise adopte également une certaine prudence dans sa description de l'Anthem, la qualifiant de « munition de frappe de précision en profondeur » plutôt que de la classer systématiquement comme missile de croisière.

La philosophie de conception d'Anthem repose sur un principe simple : la majorité de ses composants sont des pièces **disponibles dans le commerce (COTS)**, soutenues par des accords de long terme pour les éléments les plus critiques de la chaîne d'approvisionnement.

Covenant présente cette approche comme la condition qui permet une fabrication **rapide et fiable, même en contexte de guerre prolongée**, en s'appuyant sur des réseaux de fournisseurs répartis entre plusieurs nations alliées plutôt que sur une chaîne d'approvisionnement domestique unique et donc plus vulnérable.

Le système est conçu, selon les termes de l'entreprise, comme une solution **de bout en bout** simplifiant le transport, le stockage, le lancement et le rechargement, une préoccupation opérationnelle directement héritée des retours d'expérience de conflits récents, où la logistique de déploiement s'est révélée aussi déterminante que la performance brute du missile lui-même.

Depuis son premier vol en **août 2025**, Anthem a effectué plus de **200 vols d'essai**, dont plusieurs menés conjointement avec l'**Armée de terre américaine**, à la fois sur le territoire national et à l'étranger.

Un essai particulièrement significatif s'est déroulé début août 2026 dans la région de **Tan-Tan, au sud du Maroc**, en coopération directe avec les **Forces armées royales marocaines**, cet essai a marqué le lancement opérationnel de l'**AMTEC (Africa**

Multidomain Training and Experimentation Center), une nouvelle installation née de la coopération militaire approfondie entre Washington et Rabat, conçue comme un « laboratoire militaire permanent » pour les technologies de guerre de nouvelle génération.

Durant cet essai, les équipes américaines, marocaines et de Covenant ont testé conjointement les systèmes de communication, la maniabilité des ailes, du train d'atterrissage et du chariot de lancement, ainsi que la collecte de données météorologiques et de ciblage en conditions réelles du désert saharien.

Covenant a levé plus de **250 millions de dollars** sur **trois tours de financement successifs**, auprès d'un ensemble d'investisseurs de tout premier plan dans l'écosystème de la défense-tech américaine : **Andreessen Horowitz**, le **Founders Fund** de Peter Thiel, **Lux Capital**, **8VC**, **Aleph**, **Lightspeed Venture Partners** et **Altimeter Capital**.

La présence conjointe d'Andreessen Horowitz et du Founders Fund place Covenant dans le même cercle d'investisseurs que d'autres poids lourds de la nouvelle génération de défense-tech déjà cartographiés, Anduril notamment, dont Andreessen Horowitz est également actionnaire.

« Le dynamisme américain consiste à soutenir les fondateurs qui s'attaquent aux missions les plus cruciales pour la sécurité nationale des États-Unis, et la reconstruction de l'arsenal de frappes à longue portée de l'Occident figure en tête de liste », a déclaré David Ulevitch, associé général chez Andreessen Horowitz. « Covenant possède l'expertise technique et la détermination nécessaires à cette mission, et l'entreprise l'a déjà prouvé en vol, et non sur le papier. »

Au-delà du capital-risque, Covenant revendique environ **150 millions de dollars de contrats** déjà signés, couvrant qualification, recherche-développement et production.

L'entreprise a obtenu des accords avec le **Département de la Défense américain** pour la qualification et les essais d'Anthem, incluant des travaux d'adaptation pour un usage naval.

Selon des informations rapportées par Reuters, **l'Armée de terre et la Marine américaines** manifesteraient toutes deux un intérêt pour le système, un double intérêt interarmées qui, s'il se confirme, positionnerait Anthem comme un candidat sérieux sur deux segments de mission distincts plutôt que sur un seul.

L'entreprise est également sous contrat avec le Bureau des capacités rapides de la marine américaine (DONRCO) pour adapter le missile Anthem, lancé depuis le sol, en une variante « Maritime Anthem ». Ce projet, d'une valeur d'environ 70 millions de dollars, comprend une part de partage des coûts et finance des modifications de conception visant à faciliter l'exportation vers nos alliés et partenaires.

Covenant a recruté comme conseillère **Kathleen Hicks**, ancienne sous-secrétaire à la Défense des États-Unis, qui a explicitement rattaché l'ambition de l'entreprise à l'héritage de l'**initiative Replicator** qu'elle avait elle-même portée au Pentagone, un programme antérieur destiné à accélérer la production de systèmes autonomes bon marché.

Selon elle, ce même impératif de vitesse et d'échelle industrielle doit désormais s'étendre aux capacités de frappe à plus longue portée et à charge utile plus importante, un segment que Replicator n'avait pas initialement couvert.

L'Army ouvre ses champs de tir à l'industrie privée

Depuis début août 2026, l'armée américaine a engagé une double initiative destinée à raccourcir radicalement le délai entre la conception d'une arme et sa mise en service : l'ouverture de cinq champs de tir militaires à l'industrie privée, y compris aux entreprises sans contrat gouvernemental préalable, et un ultimatum de 21 jours donné aux plus grands industriels de défense pour proposer des calendriers de production « significativement plus rapides »

L'armée américaine donne aux entreprises privées accès à cinq champs de tir afin qu'elles puissent expérimenter des technologies d'armes critiques, la dernière initiative du Pentagone visant à rationaliser les achats et à reconstituer les stocks.

L'Armée ouvre quatre bases américaines et une en partenariat avec le Maroc pour des essais de drones, de la technologie anti-drones, des missiles longue portée, des intercepteurs de défense aérienne à faible coût et d'autres armes.

Il vise à faire entrer les entreprises sur le stand dans les 30 jours suivant une demande pour obtenir une réservation, tandis qu'une attente typique peut s'étendre entre 12 et 18 mois.

Cette initiative s'inscrit dans une transformation institutionnelle que le département de la Défense revendique lui-même sans détour. Dans son mémo du 5 août, le secrétaire adjoint à la Défense Steve Feinberg affirme que le département est en train de « fondamentalement transformer la façon dont il développe, produit et déploie les capacités militaires pour répondre aux défis actuels et futurs ».

Avant d'acquérir des armes, l'armée exige plusieurs tours de tests rigoureux pour s'assurer que les armes sont prêtes au combat. Cela peut entraîner de longs délais d'attente pour les producteurs potentiels afin de démontrer la preuve de concept.

Pour raccourcir ce délai, l'Armée a lancé un portail en ligne permettant aux fabricants de munitions de demander l'accès à un champ de tir. Un « concierge » de l'armée les aide alors à confirmer la disponibilité et à prendre rendez-vous.

Le secrétaire de l'Armée, Dan Driscoll a indiqué que ce processus garantit que ces entreprises, qui n'ont pas besoin de contrats existants, mais pourraient un jour devenir

fournisseurs du gouvernement, auront accès à un champ de tir dans les 30 jours suivant la demande.

Les quatre champs de tir domestiques qui deviendront immédiatement accessibles sont le Camp Grayling dans le Michigan, le Camp Shelby dans le Mississippi, et le terrain d'essai Dugway dans l'Utah, en plus d'un champ de tir qui était auparavant inutilisé au Yuma Proving Ground en Arizona.

Il existe également un site à l'étranger : Covenant Industries a été la première à utiliser ce nouveau système de planification et a testé son missile Anthem dans la zone d'entraînement multidomaine au Maroc jeudi 6 août.

Dan Driscoll a déclaré que d'autres sites pourraient être ajoutés à l'avenir.

« En faisant entrer plus d'installations, vous n'avez pas à planifier quelque chose et attendre six mois avant d'avoir un poste vacant », explique Mark Cancian, conseiller principal au Center for Strategic and International Studies (CSIS), à TIME.

Il affirme que cet effort est une « étape naturelle » pour s'attaquer au goulot d'étranglement du pipeline de production.

Stacie Pettyjohn, chercheuse principale et directrice du programme de défense au Center for a New American Security (CNAS), déclare à TIME que le DoD se préoccupe davantage de tester de nouvelles technologies que de reconstituer les équipements existants.

« Les États-Unis disposent d'armes déjà très performantes, comme celles utilisées contre l'Iran, mais il faut des années pour produire ces missiles sophistiqués », dit-elle. *« Il est évident qu'il lui faut des missiles plus simples, 'assez bons', qu'il puisse se permettre d'acheter en plus grande quantité et, tout aussi important, qui puissent être produits plus rapidement. »*

Les ambitions précises de l'ouverture des champs de tir, telles que formulées par les responsables du programme, se déclinent en objectifs concrets et mesurables :

- Réduire le délai d'accès à un champ de tir militaire de 18 mois à 30 jours. C'est un objectif chiffré et vérifiable, formulé explicitement par DefenseScoop et repris par l'ensemble des sources officielles.

Ce délai de 18 mois constituait, avant cette réforme, l'un des principaux goulots d'étranglement empêchant une jeune entreprise de faire la preuve opérationnelle de son produit, indépendamment même de la qualité de sa technologie.

Cette initiative est importante car elle s'attaque à un véritable goulot d'étranglement dans la manière dont l'armée américaine achète de nouvelles armes. L'approvisionnement traditionnel en défense peut prendre des années pour déplacer un prototype prometteur de l'atelier d'une entreprise à un essai de tir réel sur un stand de tir gouvernemental, un

retard qui a poussé certaines des startups américaines les plus dynamiques vers des investisseurs commerciaux plutôt que des contrats militaires.

En ouvrant directement des chaînes à des partenaires industriels, l'Armée parie sur pouvoir compresser considérablement ce calendrier, permettant à une entreprise de valider si sa technologie fonctionne réellement dans des conditions réalistes des mois ou des années avant que ce que le pipeline d'acquisition standard permettrait.

- Supprimer l'exigence de relation contractuelle préalable avec le gouvernement fédéral.

C'est le changement de doctrine le plus significatif : l'accès à une infrastructure d'essai militaire, historiquement réservée de facto aux entreprises ayant déjà un programme enregistré ou un contrat en cours, devient un service ouvert par défaut, sur simple demande.

- Aligner les processus d'essai militaires sur le tempo de l'innovation commerciale. Le major-général Pat Gaydon, commandant de l'ATEC, formule cette ambition en la reliant explicitement à un mode opératoire emprunté au secteur technologique civil : « voler, échouer, corriger, voler » (fly, fail, fix, fly), soit un cycle d'itération rapide, avec acceptation de l'échec comme étape normale du processus, à rebours de la culture de validation exhaustive avant tout essai qui caractérise traditionnellement l'acquisition militaire.

- Recueillir, dans un délai de 21 jours, des engagements précis d'investissement en capital de la part des industriels historiques, afin d'alimenter la préparation du budget de l'année fiscale 2028 avec des données d'exécution réelles plutôt que des projections théoriques.

- Étendre à terme le dispositif à des champs de tir supplémentaires et à des entreprises alliées et étrangères, une ambition d'internationalisation qui dépasse le seul cadre de la base industrielle américaine et s'inscrit dans la même logique d'interopérabilité alliée déjà portée par Dan Driscoll sur le dossier des intercepteurs low-cost.

Marc Cancian affirme que le nouveau système de planification du champ d'essai est probablement une tentative de résoudre deux problèmes. *« L'une est le désir d'étendre la production de munitions, en particulier pour introduire de nouveaux types de munitions, et la seconde est la volonté du Secrétaire du département de la Guerre Pete Hegseth d'accélérer le processus d'acquisition, » explique Marc Cancian. « C'est une façon de faire : en rendant plus d'installations d'essai disponibles, et ainsi en accélérant les essais. »*

Le Pentagone poursuit de façon concomitante l'accélération contrainte des primes historiques sur les systèmes déjà qualifiés (via le mémo Feinberg et les accords-cadres pluriannuels déjà signés avec Northrop, L3Harris, RTX et BAE Systems), l'ouverture de l'accès aux infrastructures d'essai pour stimuler l'émergence de nouveaux fournisseurs sur des segments plus légers et plus rapides à qualifier, et la pression sur l'industrie pour qu'elle co-investisse plutôt que d'attendre un financement intégralement public.

L'ouverture des champs de tir n'est pas une mesure administrative isolée facilitant accessoirement la doctrine affordable mass déployée ailleurs dans l'arsenal américain, elle en constitue l'un des maillons les plus fondamentaux, parce qu'elle s'attaque à un goulot d'étranglement qui, sans elle, aurait rendu inopérants tous les autres efforts de production de masse à bas coût déjà engagés.

Le raisonnement tient en une chaîne causale simple mais déterminante. La doctrine affordable mass, telle qu'on l'observe sur les drones (Drone Dominance), l'hypersonique (Castelion, Ursa Major, le partenariat Lockheed-Albany), les composants modulaires (Strigo, l'Ultra Low-Cost Seeker de Boeing) les intercepteurs légers (Low-Cost Interceptor, NGCM), les programmes de missiles (FAMM, MACE, CHAOS, LCCM) repose sur un principe commun : compléter un petit nombre de systèmes premium, coûteux et longuement certifiés, par un grand nombre de systèmes suffisamment performants, produits vite et à moindre coût.

Le principe du « fly, fail, fix, fly » constitue, l'aveu explicite de ce changement de doctrine. Accepter l'échec comme une étape normale et rapide du cycle d'essai, plutôt que comme un événement rare, et pénalisant pour un contractant, est la condition méthodologique sine qua non de toute production de masse à cycle court.

C'est la même logique qui sous-tend la méthode revendiquée par les sociétés de défense-tech : itérer vite, accepter des échecs peu coûteux en amont plutôt que de viser la perfection avant le premier essai. En intégrant cette philosophie au sein même de son propre appareil d'essai, pas seulement en l'exigeant de ses fournisseurs, l'Army aligne sa propre culture organisationnelle sur celle qu'elle demande désormais à l'industrie qu'elle sollicite.

La suppression de la barrière contractuelle préalable élargit mécaniquement le pool de candidats à l'affordable mass. La doctrine affordable mass ne fonctionne que si un nombre suffisant de fournisseurs concurrents peuvent proposer des solutions à bas coût, c'est la mise en concurrence elle-même qui exerce la pression à la baisse sur les prix et à la hausse sur la vitesse d'innovation.

En ouvrant l'accès sans condition contractuelle préalable, l'Army traite directement l'une des causes structurelles de cette consolidation : la difficulté d'entrée sur le marché pour tout nouvel acteur ne disposant pas déjà d'une relation fédérale établie. Qui plus est, cette initiative illustre un renversement de posture cohérent avec l'ensemble du mouvement affordable mass : de la validation exhaustive préalable vers l'itération rapide sous supervision.

Le modèle d'acquisition traditionnel, hérité de plusieurs décennies de programmes d'armement complexes et coûteux, reposait sur le principe qu'un système ne devait accéder à un essai qu'après avoir démontré, par la documentation et la simulation, un niveau de maturité déjà élevé, une approche cohérente avec des systèmes engageant des

budgets colossaux et des délais de développement de plusieurs années, mais totalement disproportionnée pour des systèmes abordables massifs conçus précisément pour être produits vite et à bas coût.

En abaissant le seuil d'accès à l'essai réel, l'Army adapte son propre processus de validation à la nature des systèmes qu'elle cherche désormais à acquérir, ce qui constitue, plus qu'un simple geste d'ouverture commerciale, une véritable cohérence méthodologique de bout en bout entre la doctrine d'acquisition et la doctrine d'essai.

Enfin, le dernier acte majeur de cette initiative est le fait que les essais ne seront pas subventionnés par le gouvernement américain. Chaque entreprise financera ses propres armes, ses processus, ses infrastructures. Cela change des contrats « cost-plus » classiques avec les primes traditionnels dans lesquels l'Etat finançait l'ensemble du cycle de recherche et de production.

Ce que cela change concrètement pour les sociétés de defense-tech

Pour une start-up de défense sans relation fédérale préalable, l'étape la plus décourageante n'était historiquement pas de concevoir un produit prometteur, mais d'obtenir l'accès à une infrastructure permettant de le tester en conditions réelles, un processus pouvant prendre jusqu'à 18 mois, souvent hors de portée d'une jeune entreprise sans service juridique dédié ni relation de longue date avec le Pentagone.

Cette barrière ne filtrait pas la qualité technique des candidats, mais leur capacité administrative et financière à patienter, un critère de sélection indirect qui favorisait structurellement les entreprises déjà établies, indépendamment du mérite de leur technologie.

En supprimant l'exigence de contrat gouvernemental préalable et en réduisant le délai visé à 30 jours, l'Army retire l'un des obstacles les plus structurants qui empêchaient les nouveaux entrants de faire la preuve de leur concept avant même d'espérer décrocher un premier contrat.

Cette suppression de barrière a également une conséquence directe sur la structure de financement des jeunes entreprises du secteur. Un cycle de validation plus court réduit le montant de capital-risque nécessaire pour atteindre la première preuve de concept opérationnelle, ce qui abaisse mécaniquement le seuil de financement à partir duquel une entreprise peut espérer attirer l'attention d'investisseurs spécialisés dans la defense-tech, eux-mêmes de plus en plus nombreux et dotés de capitaux croissants, comme documenté par ailleurs sur les levées de fonds d'Anduril, Shield AI ou Saronic.

Un accès aux essais facilité et accéléré agit donc comme un multiplicateur indirect de l'attractivité du secteur pour le capital-risque, en réduisant le risque d'exécution perçu par les investisseurs sur la phase la plus critique et la plus consommatrice de trésorerie du développement d'un nouveau système d'arme.

Le cas de Covenant Industries, qui est passée de l'attribution d'un créneau à un tir d'essai réel en 13 jours, illustre concrètement ce que ce raccourcissement du délai permet en pratique : une itération rapide, dans l'esprit du « voler, échouer, corriger, voler » revendiqué par le général Gaydon.

Pour une entreprise, ce raccourcissement transforme la nature même du risque associé au développement d'un nouveau système : un cycle de test de deux semaines permet de corriger un défaut de conception, avant d'avoir épuisé son capital de développement, alors qu'un délai de 18 mois imposait historiquement de figer une conception sur la base de simulations ou d'essais limités, avec un risque d'échec coûteux découvert bien plus tard dans le cycle de développement.

Dans le modèle traditionnel à 18 mois, une entreprise devait figer sa conception très en amont, sur la seule base de simulations numériques et d'essais partiels en environnement contrôlé, avant de découvrir, parfois seulement au moment de l'essai réel, après avoir déjà investi l'essentiel de son capital de développement, qu'un paramètre de conception ne fonctionnait pas comme prévu en conditions opérationnelles

Le coût d'un tel échec tardif est double : financier, puisque l'essentiel du capital a déjà été dépensé sur une conception qu'il faut reprendre depuis un stade avancé ; et temporel, puisqu'un nouvel essai suppose de retourner en fin de file d'attente pour un nouveau créneau, avec un délai potentiellement aussi long que le premier.

Avec un cycle de test ramené à deux semaines, la nature du risque change fondamentalement : un défaut de conception peut être détecté et corrigé après un investissement de développement limité, permettant une nouvelle itération rapide plutôt qu'une reprise coûteuse.

C'est un changement de paradigme d'ingénierie autant que de calendrier, il permet à une jeune entreprise d'adopter une approche d'ingénierie incrémentale (petits cycles de test, corrections progressives) plutôt qu'une approche de validation exhaustive préalable, qui n'est économiquement viable que pour des acteurs disposant d'un capital de développement très important, typiquement les primes historiques appuyées sur des décennies de contrats gouvernementaux.

Pour une entreprise cherchant à lever un tour de financement, à répondre à un appel d'offres, ou à démontrer sa maturité technologique face à un client potentiel autre que l'Army elle-même (autres branches des forces armées, alliés, marché à l'export), disposer de données d'essai réelles précoces constitue un avantage compétitif direct face à des concurrents encore bloqués dans la phase de simulation.

En désignant explicitement les drones, les systèmes anti-drones, les tirs longue portée et les intercepteurs bon marché comme les quatre catégories prioritaires de cette initiative, l'Army confirme que ces segments, précisément ceux où les nouveaux entrants

defensetech (Anduril, Castelion, Kratos, Covenant et bien d'autres moins connus) ont le plus progressé jusqu'ici.

Ils sont désormais traités comme une priorité institutionnelle de premier plan, avec une infrastructure d'essai dédiée, plutôt que comme une catégorie annexe gérée au cas par cas au sein de l'appareil d'essai militaire traditionnellement orienté vers les grands programmes d'armement classiques.

Historiquement, l'infrastructure d'essai militaire américaine, champs de tir, polygones, installations de mesure, a été conçue et dimensionnée en priorité pour les grands programmes d'armement classiques : chars, avions de combat, systèmes d'artillerie lourde, où le nombre de systèmes candidats à tester à un instant donné restait limité, et où chaque essai engageait des ressources considérables sur des cycles longs.

Le choix de désigner quatre catégories précises, drones, contre-drones, tirs longue portée, intercepteurs bon marché, comme prioritaires pour ce nouveau dispositif signale un changement d'échelle : ce ne sont plus quelques programmes engageant des ressources colossales qui doivent être testés, mais potentiellement des dizaines, voire des centaines de systèmes candidats de plus petite taille, produits par un écosystème de fournisseurs beaucoup plus large et diversifié que celui des cinq grands maîtres d'œuvre historiques.

Les ambitions industrielles

L'usine de Dallas doit produire **1 000 missiles Anthem** dès sa première année d'exploitation, avec un début de **production de série au premier trimestre 2027**, montant progressivement vers un objectif de **5 000 unités annuelles**.

Le site allemand de Leipzig viserait, dès l'année suivante, une production additionnelle d'environ **1 000 missiles par an**. Cumulées, ces deux capacités de production placeraient Covenant sur un volume supérieur au rythme historique de production du Tomahawk de RTX, le principal système auquel Anthem est implicitement comparé dans l'ensemble de la couverture médiatique de son lancement.

L'Anthem pourra emporter une ogive d'un poids maximal de 250 kg, a indiqué la société, soit à peine plus de la moitié de la charge utile de 450 kg d'un Tomahawk. Cependant, Covenant a affirmé que le coût inférieur et la possibilité d'une production à grande échelle permettraient aux forces armées de lancer d'importants barrages de missiles afin de « saturer » des cibles telles que des usines d'armement ou des bases militaires.

Covenant entre sur le marché des frappes à longue portée, où les États-Unis et leurs alliés européens cherchent à accroître leurs stocks, à introduire de nouvelles armes et à augmenter leurs capacités de production.

L'Allemagne a accepté en juillet 2026 d' [acquérir des missiles de croisière Tomahawk de fabrication américaine](#), à titre transitoire, en attendant la maturation des systèmes européens. Destinus et Rheinmetall [accélèrent le développement du système RUTA Block 3, d'une portée de 2 000 kilomètres \(1 240 miles\)](#), pour une production conjointe en Allemagne et aux Pays-Bas.

Ces programmes nationaux s'inscrivent dans le cadre de l'approche européenne de frappe à longue portée (ELSA), dans le cadre de laquelle la France, l'Allemagne, l'Italie, la Pologne, la Suède et le Royaume-Uni coordonnent leurs travaux sur des capacités de frappe à plus longue portée, y compris des systèmes à moindre coût avec des portées supérieures à 500 kilomètres (310 miles).

Selon le rapport de Covenant, chaque arme coûterait entre 100 000 et 150 000 dollars, soit une fraction du prix des Tomahawks, vendus aux gouvernements étrangers pour environ 4 à 6 millions de dollars pièce.

Les enjeux : pourquoi Anthem arrive à ce moment précis

La justification donnée par la présidente de Covenant, **Abby Denburg**, reprend un diagnostic déjà documenté à plusieurs reprises dans l'actualité de défense américaine de 2026 : les conflits actuels consomment les missiles de précision longue portée plus rapidement que la base industrielle de défense ne parvient à les remplacer.

Cette pénurie est directement liée à la guerre entre les États-Unis et l'Iran, entrée dans son **septième mois** au moment du lancement de Covenant, et qui a considérablement mis à l'épreuve les stocks américains de munitions de frappe longue portée, aux côtés des stocks d'intercepteurs déjà largement documentés par ailleurs.

Anthem s'inscrit dans une catégorie de systèmes historiquement dominée par un petit nombre d'industriels établis, au premier rang desquels le Tomahawk de RTX.

La guerre en Iran a considérablement réduit les stocks américains de missiles Tomahawk, fabriqués par Raytheon au rythme actuel de seulement 60 unités par an, bien que le groupe de défense américain ait conclu le mois dernier un accord de 23 milliards de dollars avec le gouvernement pour porter la production annuelle à 1 000 unités.

Après des décennies de dépendance envers les États-Unis pour de telles capacités, les gouvernements européens cherchent également à se procurer ou à développer des armes terrestres à longue portée capables de frapper la Russie depuis le sol européen.

Covenant se positionne explicitement comme un **nouvel entrant capable de proposer une alternative** sur ce segment précis, pas seulement sur les petits systèmes autonomes ou les munitions de courte portée, où l'écosystème des entrants non-traditionnels (Anduril, Castelion, CoAspire, Zone 5) était déjà bien établi, mais sur la catégorie des armes à charge lourde et longue portée, longtemps considérée comme

réservée aux plus grands maîtres d'œuvre historiques du fait de sa complexité technique et de son degré d'intégration.

L'implantation délibérément répartie de Covenant entre les États-Unis, l'Allemagne et Israël répond directement à une préoccupation stratégique : la nécessité de diversifier géographiquement les capacités de production, pour qu'aucune chaîne d'approvisionnement unique ne devienne un point de défaillance critique en cas de conflit prolongé ou de perturbation régionale.

Cette architecture multi-sites permet également à Covenant de répondre potentiellement à des besoins de clients tant américains qu'européens, sans dépendre d'un seul site de fabrication.

« Nous avons conçu Anthem pour contrer la menace russe, la menace chinoise et la menace iranienne », a déclaré Abby Denburg, présidente et directrice de la croissance de Covenant au Financial Times. « Cela exige une certaine portée et la capacité de frapper des villes stratégiques. »

Selon Defense News, la pénurie de missiles de croisière à longue portée consécutive à la guerre en Iran a conduit le département de la Défense américain à lancer le programme GBAM.

Ce programme vise à mettre en place des systèmes de production et d'exploitation de missiles sol-sol guidés et autonomes, à un coût inférieur à 250 000 dollars l'unité. Ces missiles seraient prêts pour une démonstration sous trois mois et pourraient entrer en production de masse sous un an et demi.

Par ailleurs, le Pentagone a lancé le programme FAMM, destiné au lancement de missiles de croisière depuis des aéronefs.

L'organisation Covenant n'a pas répondu à la question de savoir si elle participerait à ces programmes.

Conclusion

L'émergence d'Anthem illustre également comment l'accent mis actuellement par l'industrie de la défense sur [la production de masse s'étend au domaine des frappes à longue portée](#) .

Les États-Unis utilisent déjà des armes comme le Tomahawk et [le JASSM-ER](#) , mais ces systèmes sont coûteux et leur capacité de production est limitée. Covenant mise sur le fait qu'une arme disponible en bien plus grande quantité puisse offrir aux commandants une capacité de frappe à longue portée supplémentaire, même si la puissance destructrice d'un seul projectile est nettement inférieure à celle d'un Tomahawk.

La réussite ou l'échec de ce pari, mesurable dès le premier trimestre 2027 à l'aune du respect effectif du calendrier de production annoncé, constituera un indicateur précieux

pour savoir si le modèle de financement par capital-risque et de fabrication distribuée internationalement peut se transposer avec le même succès à la catégorie la plus exigeante et la plus disputée de l'arsenal de frappe conventionnelle occidental.

La question cruciale sera de savoir si le programme Covenant peut transformer les volumes de production promis en livraisons régulières. Fabriquer des milliers d'armes à longue portée par an exige non seulement une usine d'assemblage, mais aussi une chaîne d'approvisionnement fiable, une production de systèmes de propulsion performante, des capacités d'essais, un contrôle qualité rigoureux et la capacité d'intégrer ces éléments à grande échelle. Cela dépendra également de l'obtention de nouveaux contrats auprès de clients nationaux et alliés.