



Industrie de la défense en Europe : fragmentation, coopération et gouvernance

Claudine Desrieux, Université Paris Panthéon Assas et CAE,
Antoine Lopes et Chloé Ménard, CAE

L'industrie européenne de défense se caractérise par une grande hétérogénéité de structures, de trajectoires industrielles et de gouvernance. Héritées de choix stratégiques nationaux et peu coordonnés, ces disparités se traduisent par une fragmentation de l'offre et de la demande, qui contraste avec le modèle américain, davantage intégré. Le réarmement en cours sur le continent européen à la suite de l'invasion russe en Ukraine a mis en lumière les limites de ce modèle. Si l'effort budgétaire est massif depuis 2022, il ne se traduit pas mécaniquement par un renforcement des capacités industrielles européennes, en raison d'une dépendance aux importations et à l'allié historique américain. Les Européens, conscients de la nécessité de coopérer, ont lancé de nombreuses initiatives pour favoriser les coopérations industrielles, les achats conjoints et la montée en cadence des capacités productives. Cependant, les difficultés persistent sur de nombreux projets. Ce Focus propose une analyse de ces différents enjeux et complète la *Note « Réarmer l'Europe : relever le défi de l'intégration économique et de l'innovation »*. En quoi les modèles industriels de défense des pays européens sont-ils différents ? Quelle est leur évolution récente ? Où en est la coopération européenne sur la défense et à quels obstacles fait-elle face ?

Pour répondre à ces questions, de *Focus* dresse un état des lieux des modèles industriels de défense en Europe, puis examine les conditions et les limites de la coopération européenne en matière de défense.

Les auteurs tiennent à remercier pour leur appui Claire Lanvin, Diego Renaud, Augustin Vicard, ainsi que les auteurs de la Note « Réarmer l'Europe : relever le défi de l'intégration économique et de l'innovation » que ce Focus complète.

Des modèles industriels disparates en Europe

L'industrie des matériels de défense est présente dans de nombreux pays européens, mais elle reste très hétérogène. Cette diversité concerne à la fois les domaines couverts (armée de terre, marine ou aéronautique), la taille des entreprises et la structuration des marchés. Outre sa diversité, l'industrie européenne de défense se caractérise par l'émergence récente de nouveaux acteurs et le rôle variable de l'État dans la gouvernance, tant entre les pays qu'au sein d'un même pays. Enfin, le marché européen apparaît encore fragmenté : pour un même besoin d'équipements, des modèles différents sont développés, ce qui favorise la concurrence mais limite les économies d'échelles.

Des bases industrielles de défense hétérogènes selon leur taille, leur organisation et leur spécialisation

La base industrielle et technologique de défense (BITD) ne fait pas l'objet d'une définition unique et stabilisée. Il n'existe notamment pas de code d'activité spécifique, tel qu'un code NAF¹, permettant d'identifier directement les entreprises relevant du champ de la défense. L'identification de la BITD repose donc ici sur une approche institutionnelle et fonctionnelle. Institutionnelle, car c'est l'approche retenue par la Direction générale de l'armement (DGA). Fonctionnelle, car les entreprises qui la composent ont une fonction commune : la contribution aux capacités de défense. Nous considérons comme relevant de la BITD l'ensemble des entreprises contribuant à « la conception et à la production des équipements destinés aux armées »². Cette approche inclut les grands maîtres d'œuvre industriels ainsi que l'ensemble des entreprises intervenant dans leur chaîne de sous-traitance, couvrant les activités de conception, de production, d'intégration, de soutien et de maintien en condition opérationnelle des équipements.

La BITD française représente près de 220 000 emplois directs et indirects³. Elle s'organise autour de neuf groupes de dimension européenne et mondiale : Airbus, Thales, Safran, MBDA, Naval Group, Dassault Aviation, KNDS, ArianeGroup et enfin Arqus. Ces grands maîtres d'œuvre industriels (MOI)⁴ structurent un tissu industriel dense composé d'environ 4 500 start-up, petites et moyennes entreprises et entreprises de taille intermédiaire, implantées sur l'ensemble du territoire national⁵.

La plupart des industries opérant dans le secteur de la défense en France sont « duales » : leurs activités ne sont pas uniquement militaires, elles sont aussi civiles. La part du chiffre d'affaires militaire s'établit en moyenne à 17 % pour les petites et moyennes entreprises, à 19 % pour les entreprises de taille intermédiaire et atteint 38 % pour les 62 grandes entreprises, parmi lesquelles figurent les MOI.

On constate toutefois une hétérogénéité d'un secteur à l'autre : parmi les secteurs les plus tournés vers le domaine militaire, les entreprises actives dans la construction navale consacrent en moyenne 72 % de leur chiffre d'affaires à des activités militaires, et celles spécialisées dans la construction de véhicules militaires de combat y consacrent la totalité.

Notons enfin que les 9 MOI sont présents dans divers secteurs de la défense : l'aéronautique, la propulsion, les missiles, l'armement terrestre et le spatial (voir [Annexe](#)). Là aussi, on observe de fortes variations quant au poids des activités militaires. Certains groupes, en particulier Airbus et Safran, réalisent environ 80 % de leur chiffre d'affaires sur les marchés civils, tandis que d'autres, comme MBDA ou Nexter, sont presque exclusivement tournés vers les marchés militaires ([EcoDef 2025](#)). Sept de ces grands groupes figurent dans le top 100 des entreprises mondiales de défense⁶.

¹ Nomenclature d'activité française.

² Ministère des Armées et des Anciens Combattants : [Infographie : zoom sur la base industrielle et technologique de défense](#).

³ Les emplois directs du secteur de la défense sont les postes liés à la conception, la production et l'opération des équipements et services militaires, tandis que les emplois indirects regroupent les emplois chez les fournisseurs, sous-traitants et services de soutien qui dépendent de l'activité de défense : Ministère de l'Économie des Finances et de la Souveraineté industrielle et énergétique : [\[Vidéo\] Réarmement et financement de la base industrielle et technologique de la défense \(BITD\)](#) ; [info.gouv.fr : Financement de la base industrielle et technologique de défense \(BITD\)](#).

⁴ D'après le bulletin officiel des armées du 6 mai 2022, les MOI désignent « des opérateurs économiques n'appartenant pas à la catégorie des petites et moyennes entreprises, titulaire de marchés publics du ministère des armées et faisant appel, pour l'exécution de ces marchés, à un ou plusieurs autres opérateurs économiques, notamment des petites et moyennes entreprises, par la voie de la co-traitance, de la sous-traitance ou d'autres sous-contrats ». À partir de cette définition, neuf grands groupes sont désignés. Voir « [Le Financement de la BITD](#) » (2025).

⁵ Plus précisément, en 2021, les entreprises de défense se répartissent entre 9 grands groupes, 237 grandes entreprises, 924 entreprises de taille intermédiaire et 3 325 petites et moyennes entreprises ([EcoDef, 2025](#)).

⁶ Source: [The SIPRI Top 100 Arms-producing and Military Services Companies, 2024](#). L'Institut international de recherche sur la paix de Stockholm (SIPRI) est un institut international indépendant dédié à la recherche sur les conflits armés, les dépenses militaires, le commerce d'armes, et le désarmement et le contrôle d'armes. Le SIPRI fournit notamment des données, basées sur des sources ouvertes, sur les flux internationaux des principales armes, les dépenses d'armement de chaque pays et le top 100 des entreprises des productrices d'arme.

Certaines BITD européennes présentent une structuration comparable au modèle français, articulée autour de grands maîtres d'œuvre industriels, notamment en Allemagne, en Espagne, en Italie, au Royaume-Uni et en Suède ([Assemblée nationale, 2024](#)). Toutefois, la taille de ces BITD varie sensiblement selon les pays. Parmi ceux disposant d'une BITD structurée, seuls la France et le Royaume-Uni dépassent le seuil de 200 000 emplois directs et indirects dans le secteur de l'industrie de défense. Le Royaume-Uni se distingue par le volume d'emplois le plus élevé, avec un total de 272 000 emplois, dont 151 000 emplois directs et 121 000 emplois indirects, selon les données du Ministry of Defence (MOD)⁷. En Suède, les chiffres officiels⁸ signalent qu'environ 500 entreprises employant 160 000 personnes fournissent l'« Administration du matériel des armées » (FMV) et sont membres de l'organisation professionnelle des entreprises de sécurité et de défense (SOFF) ou mènent des activités sous la tutelle de l'Inspection suédoise des produits stratégiques (ISP). Les grands groupes constitueraient moins d'un cinquième de la base industrielle en Suède ; les 25 principaux acteurs emploient un peu plus de 22 000 personnes et concentrent plus de 90 % des ventes nationales de matériel de guerre. Toutefois, faute d'une définition ou d'un périmètre harmonisé dans les pays européens et au Royaume-Uni, identifier les entreprises composant la BITD et le volume d'emplois associé est complexe. Les données disponibles résultent ainsi de choix méthodologiques nationaux hétérogènes, sans cadre international commun, ce qui limite leur comparabilité. Cette hétérogénéité est d'autant plus marquée qu'une part importante des entreprises concernées développe des produits à usage à la fois civil et militaire.

À côté des pays disposant d'une BITD organisée autour de grands maîtres d'œuvre (Allemagne, Espagne, France, Italie, Royaume-Uni et Suède), celle des autres pays européens est principalement composée de systémiers et d'équipementiers⁹ ([Assemblée nationale, 2024](#))¹⁰. Ce constat est partagé par [Béraud-Sudreau et al. \(2023\)](#) qui ont étudié les cinq principales entreprises de défense de chaque État membre de l'UE. D'après eux, les entreprises d'Europe occidentale ont tendance à couvrir plusieurs secteurs¹¹ (en France et au Royaume-Uni, les entreprises étudiées couvrent en moyenne respectivement 8,8 et 8,6 secteurs), notamment ceux nécessitant des technologies avancées comme l'espace. Par ailleurs, chaque pays dispose d'au moins une entreprise active dans la plupart des grands segments capacitaires identifiés (terrestre, maritime, missiles), à l'exception notable du secteur aéronautique. Les firmes d'Europe centrale sont plus spécialisées, notamment dans la production d'armes légères (la Pologne étant une exception). Les entreprises d'Europe du Nord sont également moins diversifiées mais sont particulièrement présentes dans le secteur naval.

Les pays d'Europe occidentale affichent également une forte densité d'interconnexions industrielles. L'Europe centrale, au contraire, est peu connectée : elle accueille des filiales étrangères, mais ses propres entreprises n'ont quasi aucune implantation hors de leur région. Pour illustrer les stratégies d'implantation des entreprises d'Europe occidentale, on peut citer Thales : elle apparaît comme l'entreprise la plus européanisée, avec dix filiales implantées en Europe et figurant parmi les cinq premières entreprises d'armement de pays européens autres que la France. À titre de comparaison, l'allemand Rheinmetall et l'entreprise britannique GNK ne comptent que trois filiales, l'italien Leonardo en possède deux¹².

Des dynamiques récentes marquées par une conjoncture favorable et une concurrence accrue

À partir des données du [SIPRI \(2024\)](#), il est possible d'établir un classement des douze premières entreprises européennes de défense en fonction de leur chiffre d'affaires lié aux activités militaires ([Tableau 1](#)). Ce classement met en évidence l'importance de l'industrie militaire française en Europe, avec quatre entreprises françaises et deux entreprises partiellement françaises (Airbus et MBDA), ce qui positionne la France comme le pays le mieux représenté dans ce classement. Le Royaume-Uni apparaît comme le second pôle européen majeur, avec deux entreprises classées et une présence supplémentaire au capital de MBDA. L'Allemagne, l'Italie et la Suède complètent ce panorama européen.

⁷ Ministry of Defense (July 2025) Official Statistics - MOD supported employment estimates 2023/24

⁸ La lettre du gouvernement suédois 2024/25:193 : Stratégie de l'industrie de défense pour une Suède plus forte – Innovation, production et coopération, 12 Juin 2025.

⁹ Un systémier est l'industriel responsable de l'architecture d'un système complexe, de l'intégration de ses sous-ensembles et de la cohérence globale des fonctions. Un équipementier est l'industriel qui conçoit et fournit des sous-ensembles ou composants techniques qui seront intégrés par le systémier ou le maître d'œuvre industriel au sein de ce système.

¹⁰ Comme nous le verrons ci-dessous, ces pays recourent davantage aux importations pour acquérir leurs équipements militaires.

¹¹ Voir [Béraud-Sudreau et al. \(2023\)](#) pour le détail des 19 secteurs identifiés (par exemple : composants, systèmes de communications, plateforme terrestre...).

¹² Ibid.

Encadré 1. La conjoncture favorable du secteur français de la défense

Dans un contexte industriel national dégradé, l'industrie de défense en France se singularise par un niveau élevé de carnets de commandes^a.

En septembre 2025, le solde d'opinion^b relatif aux carnets de commandes s'élevait à +23 points dans les industries de défense ; il restait inférieur à -20 points pour l'ensemble de l'industrie. Depuis 2022, ce solde fluctue autour de +20 points pour l'industrie de défense et autour de -20 points pour l'industrie dans son ensemble. De plus, moins de 5 % des industriels de défense estiment leur activité contrainte par une demande insuffisante, contre près de 40 % dans l'ensemble de l'industrie.

La production des industries de défense a commencé à augmenter fin 2023, environ 18 mois après la hausse des commandes, et atteignait mi-2025 un niveau supérieur de près de 20 % à celui de 2022, alors que la production de l'ensemble de l'industrie est restée quasi stable sur la même période. Au deuxième trimestre 2025, l'indice de la production industrielle des industries de défense était en hausse de 23 % par rapport à 2021. Cette progression concerne l'ensemble des segments de l'industrie de défense, avec une hausse précoce dans la fabrication de biens d'équipement, une diffusion progressive vers la métallurgie, puis une extension plus récente aux matériels de transport, notamment l'aéronautique. Dans la fabrication d'armes et de munitions, la production moyenne était, au deuxième trimestre 2025, supérieure de 42 % à son niveau de 2022 et a atteint en juin 2025 un niveau inédit depuis 1991. Le taux d'utilisation des capacités de production des industries de défense s'élève à 90-91 % depuis début 2023, contre environ 80 % dans l'ensemble de l'industrie fin 2024. À cette même date, 31 % des entreprises de défense déclaraient être limitées par des difficultés d'approvisionnement.

^a Blog Insee (2025) : L'industrie de défense française : un appareil de production sous tensions.

^b Le solde d'opinion est défini comme la différence entre la proportion d'entreprises déclarant une hausse et celle déclarant une baisse de l'indicateur considéré, à partir des réponses recueillies dans les enquêtes mensuelles de conjoncture. Il s'agit d'un indicateur synthétique de perception, compris par construction entre -100 et +100. Appliqué aux carnets de commandes, un solde d'opinion positif et élevé indique que la part des entreprises estimant leurs carnets supérieurs à la normale est nettement supérieure à celle les jugeant inférieurs à la normale.

Plus largement, les grands groupes de la BITD européenne figurent parmi les principaux acteurs mondiaux du secteur en termes de chiffre d'affaires. Toutefois, leur poids relatif demeure limité face aux groupes américains. Dans le Top 100 mondial des entreprises de défense établi par le SIPRI sur la base des ventes d'armement, une seule entreprise européenne figure dans les dix premières : le groupe britannique BAE Systems, classé 4^e. Le Top 20 mondial ne compte que quatre industriels européens, contre neuf groupes américains. Dans le Top 100, on dénombre 25 entreprises européennes, représentant un chiffre d'affaires défense cumulé de 148,6 milliards de dollars en 2024, contre 39 entreprises américaines totalisant 334,5 milliards de dollars. Ainsi, les États-Unis concentrent à eux seuls 49 % du chiffre d'affaires mondial de défense recensé dans ce classement, les entreprises européennes seulement 22 %.

Par ailleurs, la concurrence s'intensifie à l'échelle internationale (**Tableau 1**). Depuis 2014, sept des douze plus grandes entreprises européennes de défense ont reculé dans ce classement mondial (BAE Systems, Leonardo, Airbus, Thales, MBDA, Naval Group et Babcock). La France est le pays le plus représenté dans ce panel et celui qui enregistre le plus grand nombre de reculs, avec Airbus, Thales, MBDA et Naval Group. Le Royaume-Uni arrive juste derrière, avec BAE Systems et Babcock. Au contraire, certains pays se distinguent par la progression de leur principal champion industriel dans le classement. C'est notamment le cas de l'Allemagne, dont le groupe Rheinmetall, premier industriel allemand de défense, progresse de la 31^e à la 20^e place. La Suède connaît une dynamique comparable avec Saab, premier fournisseur des forces armées suédoises, qui gagne huit places au classement.

Industrie de l'armement en Europe

Tableau 1. TOP 12 des entreprises de défense européennes (2024)

Classement européen 2024 (évolution depuis 2014)	Société Pays du siège social	Estimation CA défense (% du chiffre d'affaires total)	Classement mondial 2024 (évolution depuis 2014)	Domaine d'activité	Segment capacitaire
1 (=)	BAE Systems Royaume-Uni	33790 (95,4%)	4 (-1)	Plateformiste et systémier (avions, hélicoptères, drones, spatial, électronique de défense, cybersécurité)	Groupe de défense diversifié (aéronautique, naval, terrestre, etc.), très présent sur le marché américain (près de 50 % du CA)
2 (=)	Leonardo* Italie	13830 (72%)	12 (-3)	Plateformiste et systémier-équipementier (avions militaires et systèmes de drones, hélicoptères civils et militaires, systèmes d'armes et torpilles, systèmes de communication, électronique de défense, spatial)	Groupe à l'activité duale, 1 ^{er} acteur italien et 14 ^e acteur mondial de la défense, présent aux États-Unis via ses filiales Leonardo DRS et Leonardo US Aircraft
3 (=)	Airbus Trans-européen (allemand, français)	13370 (17,9%)	13 (-6)	Plateformiste et systémier-intégrateur (aéronautique militaire, naval, terrestre, électronique de défense, cybersécurité, spatial)	1 ^{er} groupe européen d'aéronautique et de défense, 3 ^e acteur mondial sur le segment des hélicoptères militaires
4 (=)	Thales France	11800 (53%)	15 (-4)	Systèmeur-équipementier (systèmes et équipements aéronautiques, systèmes de drones de contact, capteurs, systèmes et communications, systèmes d'armes et de munitions, entraînement et simulation, cybersécurité)	Groupe technologique à l'activité duale, spécialiste des systèmes électroniques complexes
5 (+4)	Rheinmetall Allemagne	8240 (78%)	20 (+11)	Plateformiste et systémier-équipementier (véhicules militaires, canons, tourelles, systèmes d'armes, munitions, électronique de défense, entraînement et simulation)	Conglomérat industriel allemand, 1 ^{er} industriel national de la défense, l'un des principaux acteurs européens de l'armement terrestre
6 (+4)	Saab Suède	5550 (92%)	28 (+8)	Plateformiste et systémier-intégrateur (aéronautique militaire, naval, missiles, systèmes d'armes, électronique de défense)	Groupe présent principalement dans le domaine militaire (dont avion de combat Gripen et sous-marin A26), 1 ^{er} fournisseur des forces armées suédoises.
7 (+1)	Safran France	5320 (18%)	29 (=)	Motoriste et systèmeur-équipementier (moteurs, équipements, optronique, avionique, navigation, drones,	Motoriste aéronautique et équipementier (avions et hélicoptères civils et militaires) de premier plan à l'échelle mondiale
8	MBDA Trans-européen (français, britannique, allemand, italien)	5260 (99%)	30 (-3)	Missilier (maîtrise de l'espace aérien, combat terrestre/aéroterrestre, défense antiaérienne, suprématie navale)	Leader européen des systèmes de missiles (dont MDCN/missile de croisière naval, combat terrestre Akeron MP, air-air Meteor, antinavires Exocet)

Classement européen 2024 (évolution depuis 2014)	Société Pays du siège social	Estimation CA défense (% du chiffre d'affaires total)	Classement mondial 2024 (évolution depuis 2014)	Domaine d'activité	Segment capacitaire
9 (-4)	Naval Group** France	4460 (98%)	36 (-17)		Plateformiste et systémier-intégrateur (navires de surface, sous-marins nucléaires et conventionnels, drones de surface et sous-marins, armes sous-marines, systèmes navals de combat et de plateforme et équipements navals, MCO, modernisation et services associés pour bases navales, nucléaire civil)
10 (-4)	Babcock International Group Royaume-Uni	4570 (74%)	39 (-16)		
11 (+1)	Dassault Aviation France	4290 (63%)	40 (+26)	Plateformiste et systémier-intégrateur (avions de combat, avions de mission, drones, MCO/modernisation)	Groupe présent dans l'aéronautique militaire (dont avion de combat Rafale) et l'aviation d'affaires.
12 (-1)	KNDS*** Trans-européen (allemand, français)	3600 (100%)	42 (+23)	Plateformiste et architecte systémier-intégrateur (véhicules blindés à roues et chenillés, armes et systèmes d'artillerie, munitions, robotique de défense et de sécurité, électronique embarquée, entraînement et simulation)	Acteur européen de référence dans l'armement terrestre.

Notes : Les pays sont classés par ordre décroissant de ventes d'armement (estimation du chiffre d'affaires (CA) de défense pour chaque entreprise par le SIPRI). Trans-européen désigne des entreprises dont les structures de propriété et de contrôle sont situées dans plus d'un pays européen. *Leonardo anciennement Finmeccanica, **Naval Group, anciennement DCNS, ***KNDS anciennement Nexter.

Sources : SIPRI (The SIPRI Top 100 arms-producing and military services companies in the world, 2024 & 2014). Les données sur le segment capacitaire et le domaine d'activité sont issues du Calépins des entreprises de la DGA (2025)

La renaissance de l'industrie de défense allemande

Longtemps caractérisée par un sous-investissement dans la défense, l'Allemagne a engagé depuis 2022 un changement structurel de sa politique de défense et de son organisation industrielle. La création en 2022 d'un fonds spécial de 100 milliards d'euros visait à moderniser la Bundeswehr et à atteindre durablement l'ancien objectif Otan de 2 % du PIB dès 2024.

La stratégie de sécurité nationale et de l'industrie de la défense 2024¹³ décrit explicitement une volonté de devenir « capable de se défendre au plus vite ». Elle introduit des objectifs de production sur le long terme et de capacité d'augmentation rapide de la production. L'État fédéral se définit comme garant de la visibilité de la demande, acteur de la résilience des chaînes de valeur et coordinateur industriel, y compris au niveau européen. Les financements sont prioritairement orientés vers le renouvellement des capacités aériennes, la modernisation de la défense aérienne intégrée et l'accélération des programmes terrestres. Dans ce cadre, en 2023, la Bundeswehr a commandé 18 chars Leopard 2A8 afin de remplacer les matériels livrés à l'Ukraine et de renforcer ses capacités nationales. L'engagement est inscrit dans la durée, avec des précommandes pluriannuelles pouvant s'étendre sur dix ans ou plus, destinées à stabiliser la demande et à permettre l'investissement industriel en sécurisant le financement de long terme.

¹³ Federal Ministry of Defence (2024) : [National Security And Defence Industry Strategy](#).

Encadré 2. Rheinmetall : l'essor allemand

Rheinmetall est aujourd'hui un groupe international de défense parmi les plus dynamiques en Europe. Employant environ 42 000 personnes dans le monde, présent dans plus de 30 pays et disposant de plus de 170 sites de production et bureaux, l'entreprise allemande s'est imposée comme un acteur structurant de la base industrielle et technologique de défense européenne^a. Cette montée en puissance se reflète dans les classements internationaux : Rheinmetall a gagné 11 places en dix ans, passant de la 31^e position mondiale en 2014 à la 21^e en 2024, et figure désormais parmi les cinq premières entreprises européennes de défense en termes de chiffre d'affaires lié aux activités militaires^b.

Plateformiste et systémier-équipementier, Rheinmetall couvre l'ensemble du spectre des capacités terrestres : véhicules militaires à roues et chenilles, canons, tourelles et systèmes d'armes, munitions de moyen et gros calibre, électronique de défense, ainsi que des solutions d'entraînement et de simulation^c.

Dans le contexte du réarmement européen et de la *Zeitenwende* allemande^d, Rheinmetall mène une stratégie d'expansion industrielle et capitaliste particulièrement offensive. Le groupe a multiplié les acquisitions ciblées afin de sécuriser et d'augmenter ses capacités de production. En Espagne, il a racheté, en 2023, la société Expal Systems, spécialisée dans les munitions et les explosifs, devenant un acteur majeur du secteur dans la péninsule ibérique. En Italie, Rheinmetall a acquis une partie des activités d'Oto Melara dans le cadre d'un accord avec Leonardo, tandis qu'au Royaume-Uni, depuis 2019, il contrôle à 55 % la coentreprise issue de la reprise des activités de véhicules blindés de BAE Systems (Assemblée nationale, 2024).

Cette stratégie de croissance externe s'accompagne d'investissements industriels massifs. Rheinmetall développe de nouvelles capacités de production de munitions à Unterlüß, en Allemagne, et exploite en Hongrie un site industriel capable de produire jusqu'à 200 chars par an. En décembre 2023, le groupe a signé un partenariat avec l'entreprise publique hongroise N7 pour le co-développement du char KF51. En avril 2024, la Lituanie passait un accord avec Rheinmetall pour l'implantation d'une usine de production d'obus d'artillerie de 155 mm, illustrant l'ancrage croissant du groupe en Europe centrale et orientale (Assemblée nationale, 2024).

La montée en puissance industrielle est particulièrement visible dans le domaine des munitions. Rheinmetall produisait environ 70 000 munitions par an en 2022. Cette capacité pourrait atteindre environ 1,1 million d'unités annuelles à l'horizon 2027, soit une augmentation de plus de 1 400 %, traduisant l'adaptation rapide de l'appareil industriel aux besoins des forces armées européennes (Kiel Report 2024).

Sur le plan des commandes publiques, Rheinmetall occupe une position de premier rang en Allemagne. D'après le Kiel Institute, l'entreprise constitue le principal fournisseur non détenu par le gouvernement fédéral du ministère allemand de la Défense, avec environ 13,3 milliards d'euros de commandes cumulées entre janvier 2020 et avril 2025, soit près de 8 % du volume total, dans un paysage marqué par une forte dispersion des contrats entre acteurs publics et privés. Cette dynamique se reflète dans son carnet de commandes global, qui a progressé de 44 % en un an pour atteindre plus de 38 milliards d'euros, porté notamment par la multiplication des commandes de véhicules militaires terrestres (Assemblée nationale, 2024).

^a <https://www.rheinmetall.com/en/company/locations-worldwide>

^b SIPRI Arms Transfers Database.

^c DGA (2025) : *Calepin des entreprises 2025*

^d Discours prononcé devant le Bundestag par le chancelier allemand Olaf Scholz en février 2022 à la suite de l'invasion de l'Ukraine par la Russie.

L'Allemagne déploie une stratégie industrielle offensive sur ses segments historiques. Dans le terrestre, cette dynamique est illustrée par Rheinmetall (Encadré 2), acteur central de la montée en puissance industrielle. Dans le naval, ThyssenKrupp Marine Systems modernise les sous-marins U-212A, co-développe les U-212CD avec la Norvège et participe à la production des frégates F126 avec Damen et Blohm+Voss. L'industrie allemande occupe également une place centrale dans le programme MGCS, le « char du futur », piloté par KNDS, avec une participation de Rheinmetall sur les systèmes d'armement. Dans le domaine aérien, où l'Allemagne accuse un retard technologique, Berlin privilégie des achats américains, en témoigne le programme d'acquisition de 35 F-35 auprès de Lockheed Martin en 2022. Parallèlement, l'Allemagne maintient son engagement dans les programmes européens aérien, en particulier via le système de combat aérien du futur (SCAF) et son Next Generation Fighter (NGF), malgré des tensions de gouvernance et de partage industriel avec Dassault Aviation (Encadré 4). Enfin, la politique industrielle de défense intègre explicitement l'innovation, avec l'ouverture aux usages duals sécurité-défense des instruments de l'agence allemande de financement de l'innovation de rupture SPRIND (Encadré 3).

Encadré 3. SPRIND (Federal Agency for Disruptive Innovation)

Créée en 2019, la SPRIND s'inspire explicitement du modèle de la Defense Advanced Research Projects Agency (DARPA) américaine en matière de financement de l'innovation de rupture à haut risque, en reposant sur une forte autonomie des responsables de programme et une acceptation assumée de l'échec. À la différence de la DARPA, toutefois, la SPRIND est une agence à vocation civile (même si les applications peuvent être duales), placée sous la tutelle des ministères allemands de la recherche et de l'économie.

SPRIND soutient des innovateurs individuels, des start-up, des entreprises deep tech et des équipes issues de laboratoires ou de consortiums de recherche dont les technologies sont à fort potentiel de transformation. SPRIND complète les mécanismes de financement classiques (subventions, prêts publics) en ciblant des projets trop risqués pour attirer des financements privés à leurs phases initiales. L'agence ne se limite pas à verser des fonds : elle combine accompagnement stratégique, expertise technologique et accès à des réseaux pour accélérer l'industrialisation des innovations.

Lorsque le potentiel de rupture est jugé suffisant, SPRIND met en place un soutien financier adapté au porteur de projet en fonction de ses caractéristiques et de son stade de développement.

En 2024, SPRIND disposait d'un budget total d'environ 220 millions d'euros. L'origine du financement de l'agence est entièrement fédérale, les montants qui lui sont accordés sont votés annuellement par le Bundestag.

Les leviers publics d'intervention dans l'industrie de défense

À la fin des années 1990, un vaste mouvement de privatisation a touché l'industrie de défense en Europe. La France, l'Italie et l'Espagne se sont distinguées en maintenant une présence publique significative dans leurs entreprises stratégiques, tout en s'y désengageant progressivement, tandis que des pays comme l'Allemagne et le Royaume-Uni ont davantage encadré leurs industries de défense par des politiques industrielles plutôt que par une participation directe au capital¹⁴.

L'État est présent dans le capital de nombreuses industries de défense en France. Dans plusieurs cas, il est donc à la fois client et actionnaire. Plus globalement, il dispose de quatre leviers d'intervention, que sont la participation au capital (actions ordinaires), l'action spécifique (« golden share »), le pacte d'actionnaires et le pouvoir de marché généré par la commande publique.

En participant au capital via des actions ordinaires, l'État détient directement des actions d'une entreprise, souvent via l'Agence des participations de l'État (APE) ou Bpifrance. Cette participation lui confère des droits de gouvernance (vote en assemblée générale, nomination d'administrateurs, influence sur la stratégie de l'entreprise) qui peuvent être amplifiés par des dispositifs juridiques spécifiques. C'est dans cette logique que s'inscrit la Loi Florange ([loi n°2014-384 du 29 mars 2014](#)), qui instaure par défaut un droit de vote double pour les actions détenues depuis au moins deux ans dans les sociétés françaises cotées, sauf dérogations inscrites dans les statuts. Lorsqu'il est appliqué, ce mécanisme peut permettre à l'État, actionnaire minoritaire mais stable, de renforcer son influence stratégique sans augmenter sa participation au capital. Le tableau en [annexe](#) reporte la proportion de capital détenu par l'État dans les principaux maîtres d'œuvre industriels : il détient par exemple 10,8 % d'Airbus via la SOGEPa dans le cadre d'un pacte d'actionnaires avec l'Allemagne et l'Espagne. L'État français détient par ailleurs 26 % de Thales, 11,2 % de Safran, est actionnaire majoritaire de Naval Group à 62,2 % et détient KNDS à hauteur de 50 %. Il est également actionnaire unique d'Eurencor¹⁵ via la SNPE.

À côté des participations directes dans le capital des entreprises, un autre mécanisme existe : l'action spécifique. Ce mécanisme est inspiré des « golden shares » britanniques. Il permet à l'État français de conserver des prérogatives particulières dans des entreprises jugées stratégiques, même lorsqu'il ne détient plus de participation significative à leur capital. Instauré par la loi du 6 août 1986 sur les privatisations, ce mécanisme figure aujourd'hui à l'article 311 de l'ordonnance du 20 août 2014, modifié par la loi Macron (2015) et la loi PACTE (2019). Il vise à protéger les intérêts essentiels du pays (ordre public, sécurité publique, défense nationale) dans des entreprises exerçant des activités sensibles. Ce mécanisme est instauré par décret en Conseil d'État, après information de l'entreprise, et réévalué au

¹⁴ Masson H. (2007) : « L'industrie de défense française à la croisée des chemins. Partie 1 : Industries de défense et actionnariat public : une singularité française », *Annuaire stratégique et militaire*, janvier.

¹⁵ Leader européen dans les domaines des explosifs militaires, des poudres et des objets combustibles, partenaire de premier plan des munitionnaires et systémiers européens : DGA (2025) : [Calepin des entreprises 2024](#).

moins tous les cinq ans. Il inclue un agrément préalable du ministre de l'Économie pour certaines prises de participation extérieures, avec des règles spécifiques pour les investisseurs étrangers, mais aussi la nomination d'un représentant de l'État au conseil d'administration ou de surveillance (sans voix délibérative). L'État peut également s'opposer à certaines décisions (cession d'actifs stratégiques, changement d'exploitation, etc.) ou à l'accès à des informations stratégiques. En cas de non-respect, les droits de vote peuvent être suspendus et, dans certains secteurs, l'État peut exiger la cession forcée des titres. Ce dispositif est admis par la Cour de justice de l'UE, à condition qu'il reste proportionné et strictement lié à la protection d'intérêts essentiels. Cette pratique est aussi utilisée par le Royaume-Uni sous le nom de « golden shares » et par l'Italie sous le nom de « golden power ».

Troisième dispositif, l'État peut conclure un pacte d'actionnaires. Il s'agit d'un contrat privé entre l'État et d'autres actionnaires fixant des règles de gouvernance : droits de préemption, clauses d'agrément, nomination d'administrateurs. Ces contrats sont souvent confidentiels et ne sont pas soumis aux mêmes contraintes juridiques européennes que les actions spécifiques, ce qui peut les rendre attractifs. En 2013, la France a ainsi conclu avec Airbus Group (ex-EADS)¹⁶ un pacte de 90 ans concernant Dassault Aviation, prévoyant notamment une consultation préalable de l'État sur certains votes en assemblée générale, un droit de premier refus et de première offre en cas de cession d'actions, ainsi qu'une interdiction de transfert non conforme pendant toute la durée du pacte.

Enfin, notons que la structure spécifique du marché de la défense, caractérisée par une quasi-monopsonie dans laquelle l'État est l'acheteur dominant des biens et services militaires, confère à celui-ci un pouvoir de marché important sur les entreprises du secteur, même sans participation au capital. La commande publique constitue ainsi un levier central d'orientation des stratégies industrielles. Ce pouvoir est renforcé par un cadre juridique spécifique aux marchés de défense et de sécurité, établi notamment par la directive européenne 2009/81/CE¹⁷ qui déroge au droit commun de la commande publique (voir « [Contrats et marchés publics dans le secteur de la défense](#) », Focus 127)

À l'échelle européenne, l'Allemagne a longtemps privilégié une non-intervention capitaliste dans les entreprises de défense, mais l'État fédéral détient désormais 25,10% de Hensoldt et 10,83% d'Airbus via la GZBV dans le cadre d'un pacte d'actionnaires avec la France et l'Espagne, sans être présent au capital de ses autres grandes entreprises de défense¹⁸.

Enfin, dans les pays nordiques, des coalitions industrielles reposent sur des participations publiques croisées, l'État finlandais détenant 50,1% de Patria, l'État norvégien 50% de Kongsberg, et ces deux États codétiennent Nammo, spécialisée dans les munitions¹⁹.

Un marché européen fragmenté face à un marché américain complet et consolidé

La fragmentation du marché européen de la défense est un constat ancien mais toujours d'actualité. L'Europe ne dispose pas d'une véritable base industrielle et technologique de défense unifiée ([Assemblée nationale, 2024](#), rapport [Draghi, 2024](#)). Ce morcellement résulte d'une organisation encore très nationale des politiques de défense, chaque État souhaitant maintenir une autonomie stratégique et préserver ses capacités industrielles propres. Les conséquences sont multiples : duplication des équipements, dispersion des investissements, interdépendances faibles, standardisation limitée et faibles économies d'échelle.

Comme rappelé dans la note à laquelle ce *Focus* est associé, dès le début de la construction européenne, le Traité de Rome (1957) ne contenait aucune disposition relative à la défense et prévoyait même une exception au marché commun pour les équipements militaires : l'article 223 (devenu l'art. 346 du TFUE) stipule que « tout État membre peut prendre les mesures qu'il estime nécessaires à la protection des intérêts essentiels de sa sécurité et qui se rapportent à la production ou au commerce d'armes, de munitions et de matériels de guerre » ([Assemblée nationale, 2021](#)). Contrairement à d'autres marchés (comme le transport ferroviaire ou l'électricité), le marché des équipements militaires n'a donc fait l'objet que d'une faible coordination européenne, ce qui conduit aujourd'hui à un paysage fragmenté.

¹⁶ Dassault Aviation (2014) : Rapport financier 2013.

¹⁷ La directive 2009/81/CE vise à renforcer la transparence et la concurrence sur un marché historiquement fragmenté, tout en encadrant strictement le recours aux exemptions fondées sur les intérêts essentiels de sécurité des États membres. Service de recherche du Parlement européen (2020) : EU Defence Package: Defence Procurement and Intra-Community Transfers Directives.

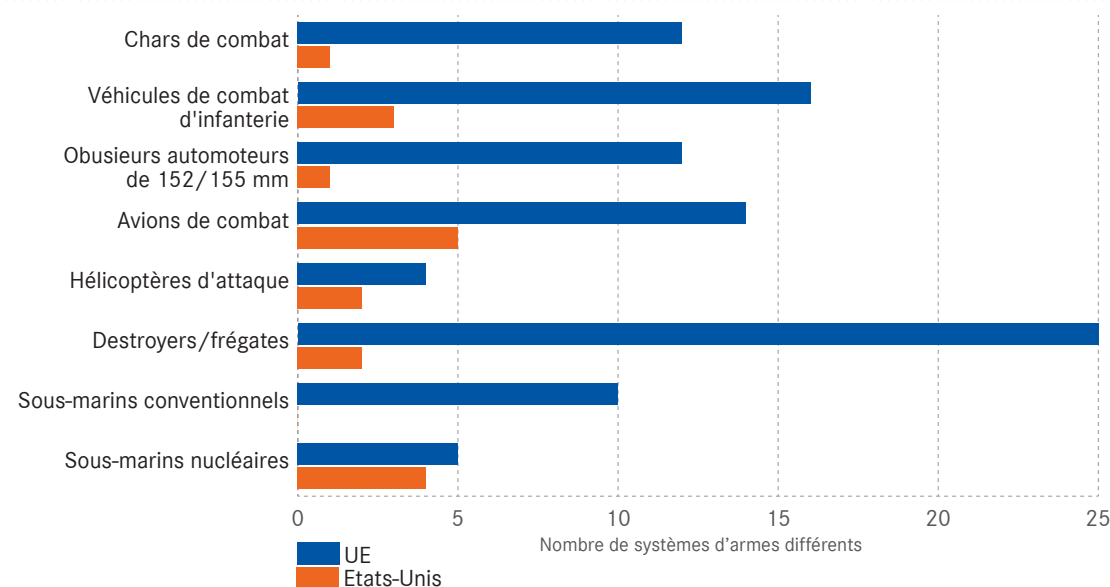
¹⁸ [Calepin des entreprises de la DGA, 2025](#) : Hensoldt

¹⁹ [Calepin des entreprises de la DGA, 2025](#) : Patria

À titre d'illustration, les 27 membres de l'Union européenne, aussi membres de l'[Agence européenne de défense](#)²⁰ (EDA) utilisent 98 systèmes d'armement majeurs, contre 18 seulement pour les États-Unis ([Olsson, 2021](#)). Cela inclut des dizaines de modèles de chars, d'avions de combat, ou de frégates. De nombreux systèmes d'armement concernent les mêmes segments et se retrouvent en situation de concurrence. Un rapport de la [Commission européenne \(2024\)](#) mentionne par ailleurs que les principaux fabricants des 46 articles les plus utilisés dans le domaine de la défense étaient situés dans 23 États membres. Une telle diversité, souvent héritée de l'histoire industrielle des États membres et de l'intégration des pays de l'ex-bloc soviétique, rend difficile la mutualisation des approvisionnements, de la logistique et de la maintenance.

Cette fragmentation du marché européen de la défense est toutefois inégale selon les segments ([Figure 1](#)). [Olsson \(2021\)](#) montre que certains secteurs comme les sous-marins conventionnels ou les chars de combat présentent une certaine standardisation autour de quelques plateformes dominantes, ce qui rend possible une consolidation. Le nombre de modèles de sous-marins en Europe est relativement proche de celui des États-Unis, tandis que le marché des chars de combat est relativement concentré autour du Léopard 2 allemand, qui représentait, en 2021, 38 % du parc européen et près de 70 % des chars de troisième génération. En revanche, d'autres segments comme les véhicules de combat d'infanterie ou les frégates sont hautement fragmentés, chaque pays développant et exploitant ses propres systèmes, souvent en petites séries. [Olsson \(2021\)](#) précise néanmoins que le nombre de systèmes en service surestime parfois la fragmentation réelle car beaucoup sont des systèmes anciens ou en fin de vie.

Figure 1. Nombre de systèmes d'armes différents en service par catégorie en Europe et aux États-Unis (2021)



Source : Olsson, 2021.

Lecture : Les pays européens utilisent 12 systèmes de chars de combat différents, contre un seul pour les États-Unis.

Comme signalé précédemment, la fragmentation pose des difficultés pour assurer des économies d'échelle, exploiter les synergies, et assurer une capacité à produire et à vendre en masse. Toutefois, la fragmentation du marché permet aussi de faire coexister plusieurs entreprises et donc d'organiser une forme de concurrence, évitant que l'acheteur public ne se retrouve face à un monopole. Selon le type de production et l'importance des coûts fixes, un arbitrage doit être fait entre mouvement de concentration (réduisant la fragmentation) et organisation d'une concurrence incitant à réduire des coûts et à augmenter la qualité.

La littérature économique rappelle les dangers d'une trop forte concentration, notamment en s'appuyant sur l'exemple de l'industrie de la défense américaine dans les années 1990. [Wang et Miguel \(2012\)](#) montrent que les profits des industries de défense ont augmenté après cette période de concentration. Le constat est toutefois plus tempéré chez [Carril et Duggan \(2020\)](#) qui montrent que la concentration de l'industrie de défense aux États-Unis est associée à un

²⁰ L'Agence, créée en 2004, soutient des projets coopératifs en matière de défense européenne et constitue un espace de discussion pour les ministères de la défense européens.

²¹ Il s'agit de contrats dans lesquels l'industriel est remboursé des coûts effectivement engagés, auxquels s'ajoute une rémunération prédéfinie. Ils sont généralement utilisés lorsque les coûts sont incertains, mais incitent moins à maîtriser les dépenses que les contrats à prix fixe, le risque financier étant principalement supporté par l'État.

usage plus important de contrats « *cost plus* »²¹, considérés comme moins incitatifs sur la maîtrise des coûts, sans entraîner pour autant de hausse significative des coûts d'acquisition des grands systèmes d'armes. Les auteurs y voient la preuve que le pouvoir d'achat du gouvernement (monopsonne) empêche les contractants d'exploiter pleinement un pouvoir de marché accru.

Une coopération européenne de défense contrainte par la fragmentation des achats et des dépendances extérieures

Alors que la France est devenue le deuxième exportateur d'armements au niveau mondial, les échanges intra-européens d'armement demeurent limités, du fait d'une dépendance historique au protecteur américain et de politiques d'armement largement structurées à l'échelle nationale. La guerre en Ukraine a accentué ces déséquilibres : la hausse rapide des dépenses de défense s'est traduite mécaniquement par une augmentation des importations, bénéficiant principalement aux États-Unis.

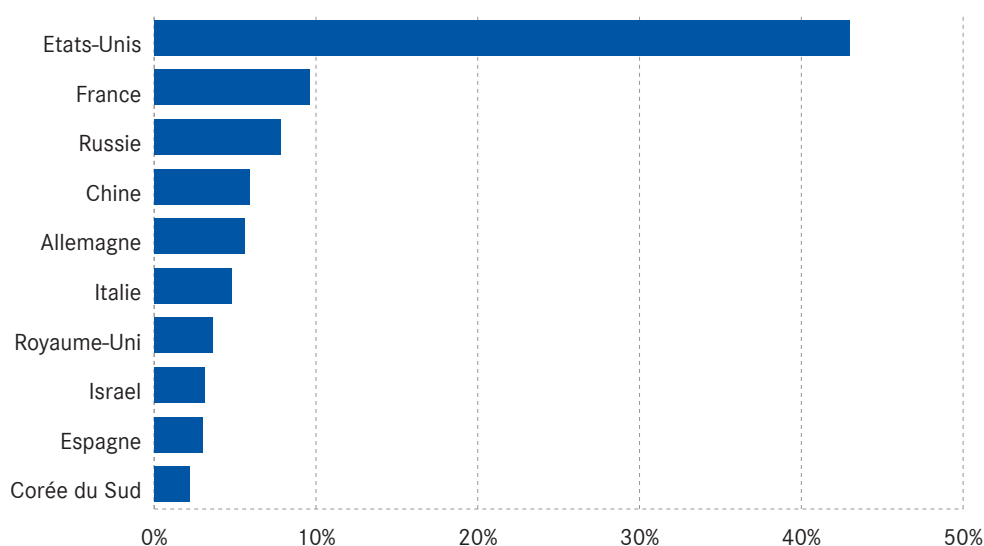
La partie suivante revient d'abord sur ce constat de faiblesse des échanges intra-européens et de dépendance aux États-Unis, puis sur les difficultés de la coopération européenne, avant de présenter les instruments européens récemment mis en place pour encourager malgré tout cette coopération dans l'optique d'une Europe de la défense²².

Des échanges intra-européens faibles

Échanges commerciaux

Le marché mondial des exportations d'armement s'est concentré au cours de la dernière décennie (Figure 2). Entre 2020 et 2024, les États-Unis et l'Europe occidentale représentaient 73 % des exportations mondiales, contre 61 % sur la période 2015-2019, selon les données du SIPRI.

Figure 2. Part des 10 principaux pays dans les exportations mondiales d'armement (2020-2024)



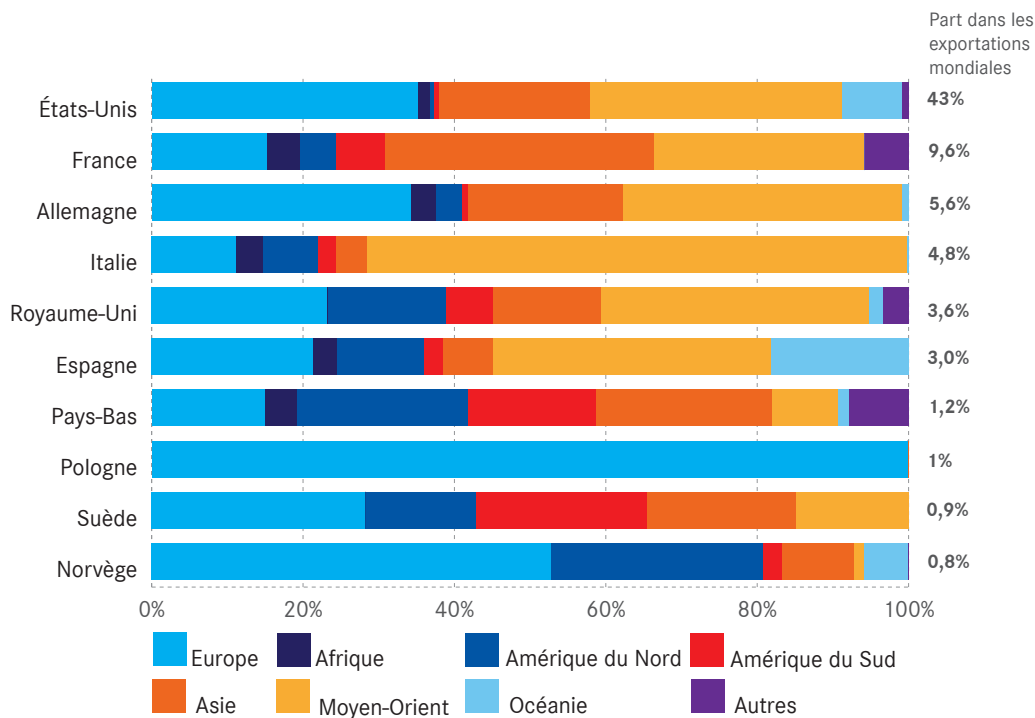
Source : SIPRI

²² Lorsque nous évoquerons la coopération européenne en matière de défense, nous serons parfois amenés à inclure le Royaume-Uni. Historiquement étroitement lié à l'Europe sur les questions de défense (entreprises communes, intensité des échanges, proximité géographique), le Royaume-Uni affiche par ailleurs une volonté de rapprochement récent avec l'UE sur ces enjeux (coalition des volontaires).

Cette concentration n'empêche toutefois pas une diversification progressive du paysage des exportateurs. Le ministère des Armées, dans un [rapport de 2024](#), précise que la Corée du Sud ambitionne de devenir le quatrième exportateur mondial d'ici 2027, tandis que la Turquie multiplie les contrats, notamment dans le domaine des drones, et investit massivement dans son autonomie technologique. Israël renforce sa position sur les segments de haute technologie (électronique, drones, spatial, missiles). À l'inverse, la Russie, autrefois acteur central du marché, a vu ses exportations s'effondrer sous l'effet des sanctions internationales et de la mobilisation de ses capacités productives pour ses besoins militaires internes.

Les données du SIPRI montrent que les grands pays exportateurs européens privilégient des débouchés situés en Asie, au Moyen-Orient ou en Afrique, tandis que le marché européen ne constitue qu'une part secondaire de leurs ventes (**Figure 3**). La France illustre particulièrement cette stratégie. Deuxième exportateur mondial sur la période récente, elle oriente l'essentiel de ses exportations vers l'Asie (35%) et le Moyen-Orient (28%), l'Europe ne représentant que 15% de ses ventes. L'Allemagne, bien que plus présente sur le marché européen, notamment depuis 2022 avec les livraisons à l'Ukraine, conserve elle aussi une base de clientèle largement diversifiée hors d'Europe. L'Italie et l'Espagne présentent des profils similaires, marqués par une forte orientation extra-européenne. À l'inverse, certains petits pays européens concentrent davantage leurs exportations sur le marché continental, mais pour des volumes globalement limités.

Figure 3. Répartition des exportations d'armement des États-Unis et des principaux pays européens (2020-2024)



Note : Ne sont représentés que les pays européens dont la part dans les exportations mondiales est supérieure à 0,5%.

Lecture : Entre 2020 et 2024, 15% des exportations françaises étaient dirigées vers l'Europe, contre 35% vers l'Asie.

Source : SIPRI

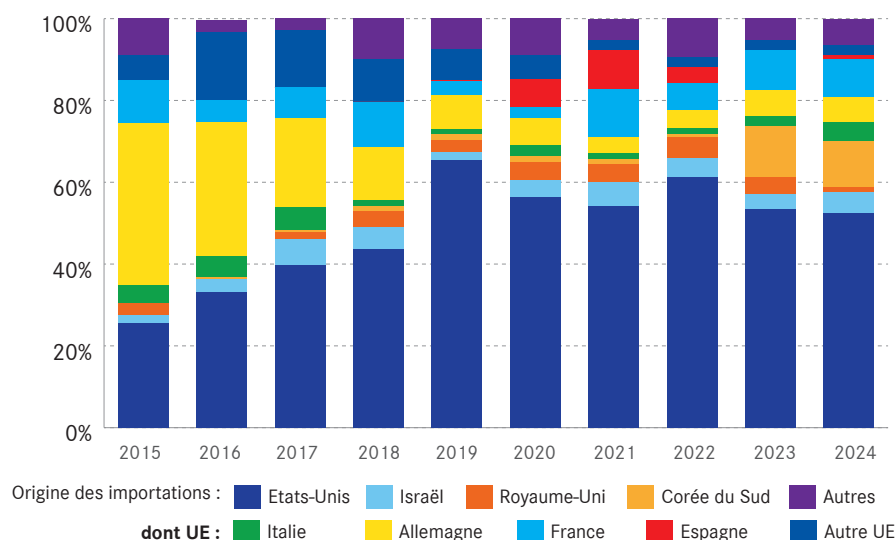
Les échanges d'armement entre pays européens restent donc limités : les grands producteurs européens exportent principalement hors d'Europe. Ce constat peut apparaître surprenant dans la mesure où les pays européens importent aujourd'hui une part significative de leurs équipements.

L'analyse des importations d'armement met en effet en évidence une forte concentration des approvisionnements européens sur un fournisseur externe dominant : les États-Unis (**Figure 4**). Sur la période 2020-2024, les États-Unis représentent près de 53% des importations européennes d'armement d'après les données du SIPRI. Cette domination masque toutefois une forte hétérogénéité entre pays européens. Certains se fournissent quasi exclusivement auprès des États-Unis. C'est le cas notamment des Pays-Bas, les États-Unis représentant 97% de leurs importations,

l'Italie (94 %), la Norvège (91 %), le Royaume-Uni (86 %) ou l'Allemagne (70 %). La France fait figure d'exception : d'une part, elle importe peu en comparaison des autres pays européens²³ et, d'autre part, les importations américaines ne représentent que 17 % de ses importations totales. Ses achats proviennent principalement du Royaume-Uni (40 %). Cette singularité reflète une trajectoire industrielle spécifique, marquée par une forte autonomie stratégique et une base industrielle couvrant un large spectre d'équipements.

Les échanges intra-européens d'armement restent structurellement limités. Bien qu'elle occupe le deuxième rang mondial des exportateurs, la France ne capte qu'une part modeste des importations européennes d'armement, derrière les États-Unis et l'Allemagne. En effet, les importations des pays européens en provenance d'Allemagne représentent 7 %, contre 5 % en provenance de France sur la période 2020-2024²⁴.

Figure 4. Origine des importations d'équipements de défense de l'UE



Note : Pour l'Allemagne, l'année 2015 a été marquée par d'importants contrats, expliquant le montant élevé des exportations.

Source : SIPRI, et pour l'Allemagne : 2015 Military Equipment Export Report | BMWE.

Une dépendance européenne envers les pays étrangers ?

Il est difficile d'établir une mesure chiffrée précise de la dépendance des pays européens envers les fournisseurs étrangers. Les données du SIPRI retracent des flux d'importations exprimés en Trend Indicator Values (TIV), un indicateur de volume, et non de valeur économique²⁵. Elles ne permettent donc ni de rapporter les importations à l'ensemble des dépenses d'équipement, ni de mesurer la place de la production nationale dans l'effort d'armement. Autrement dit, le SIPRI renseigne sur l'origine des importations, mais pas sur le degré réel de dépendance industrielle des pays européens.

Cette limite méthodologique est au cœur des débats récents sur l'ampleur de la dépendance européenne aux fournisseurs étrangers. Le [rapport Draghi](#) a par exemple avancé des chiffres élevés de 78 % d'achats d'équipements militaires provenant de l'étranger. Ces estimations ont nourri l'idée d'une dépendance massive de l'Europe vis-à-vis de fournisseurs non européens. Des travaux plus récents ([Burilkov et al., 2025](#), [Lehmus et al., 2025](#), [Schreer, 2024](#)) montrent néanmoins que la part des importations dans les dépenses totales d'équipement est nettement inférieure.

En particulier, le [Kiel Military Procurement Tracker](#) (KMPT), développé par l'Institut de Kiel ([Wolff et al., 2025](#)) permet de mesurer l'origine des commandes d'équipements militaires à l'aide de la collecte des commandes publiques

²³ Le volume des importations d'armes françaises reste relativement faible : la France ne figure pas parmi les dix premiers importateurs européens.

²⁴ La situation est plus nuancée si l'on considère seulement les importations des pays de l'UE : la France est alors en deuxième position des exportateurs. La raison du changement de classement provient du volume élevé d'exportations allemandes vers l'Ukraine.

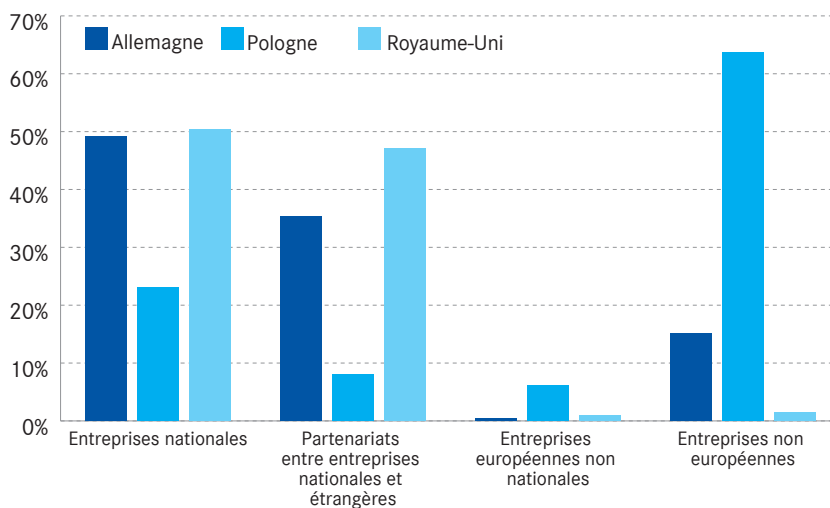
²⁵ Cet indicateur, fondé sur les coûts de production unitaires et sur les caractéristiques techniques des équipements, est destiné à représenter les volumes de ressources militaires transférées, plutôt que leur valeur économique. Les TIV attribuent à chaque arme un score basé sur son coût unitaire de production ou, lorsque ce coût n'est pas disponible, sur des critères techniques tels que sa taille, sa vitesse, sa portée, sa charge utile et d'autres caractéristiques comparables à des systèmes de référence. Les TIV ne correspondent donc pas à un prix de vente réel et ne doivent pas être interprétés comme des données économiques telles que les dépenses militaires ou le PIB.

d'équipements militaires annoncées pays par pays. Chaque commande est ensuite classée selon l'origine de l'entreprise attributaire, en distinguant quatre catégories : entreprises strictement nationales, entreprises d'un autre pays européen, partenariats entre entreprises nationales et étrangères, entreprises étrangères sans implication industrielle nationale. Les résultats montrent que, pour les grands pays européens disposant d'une base industrielle significative, les achats domestiques et les partenariats associant des entreprises nationales et étrangères dominent très largement (**Figure 5**).

En Allemagne, près de la moitié des commandes sur la période 2020-2025 sont attribuées à des entreprises exclusivement allemandes, et environ 35 % à des partenariats associant des entreprises allemandes et étrangères. Les commandes passées à des fournisseurs étrangers ne représentent qu'environ 16 % du total. Le Royaume-Uni présente un profil encore plus orienté vers la production nationale, avec environ 50 % des commandes attribuées à des entreprises britanniques, et près de 47 % à des partenariats impliquant des entreprises étrangères implantées au Royaume-Uni (comme Thales UK, Leonardo UK ou Boeing).

La Pologne constitue une exception : près de 70 % des commandes recensées sont attribuées à des fournisseurs étrangers, principalement américains et sud-coréens. Les entreprises nationales ne fournissent qu'une part minime des volumes. Enfin, la France se distingue par une dépendance quasi inexistante aux fournisseurs extra-européens. La très grande majorité des commandes est attribuée à des entreprises françaises ou à des coopérations européennes, qu'il s'agisse de programmes conduits dans le cadre de OCCAR (tels que FREMM, TIGER ou A400M) ou de systèmes développés par des groupes industriels transnationaux comme MBDA, Airbus Defence and Space et KNDS. Ces résultats sont corroborés par les données de flux commerciaux bilatéraux (Comtrade) qui, rapportées aux dépenses d'équipement publiées par l'Otan, confirment pour la majorité des pays européens une forte concentration de la commande publique sur les industries nationales²⁶. [Lehmus et al. \(2025\)](#), à partir d'un croisement des statistiques d'importations d'Eurostat et des données d'exportations américaines, montrent en outre que la part des importations d'équipements de défense (hors biens intermédiaires) dans les dépenses d'équipement de l'Union européenne se situe autour de 30 %.

Figure 5. Répartition des commandes militaires de l'Allemagne, de la Pologne et du Royaume-Uni selon l'origine des entreprises attributaires (janvier 2020 - avril 2025)



Source : Kiel Military Procurement Tracker

Note : Les données du Kiel Military Procurement Tracker classent les commandes militaires selon le pays où siège l'entreprise attributaire. La localisation effective de la production peut différer du pays d'origine de l'entreprise. Les partenariats incluent les attributions conjointes et les productions nationales sous maîtrise d'œuvre étrangère. Pour la Pologne, les données correspondent à la période janvier 2019 - mai 2025.

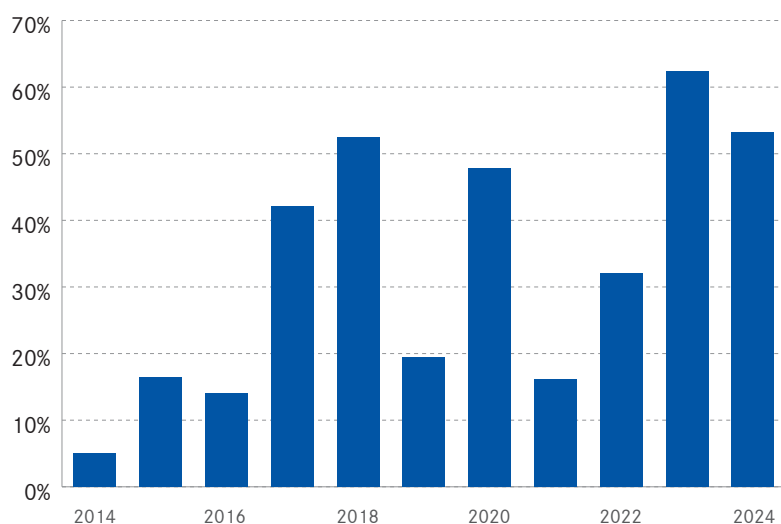
Lecture : Les commandes allemandes recensées par le Kiel Military Procurement Tracker se répartissent entre 49 % attribuées à des entreprises allemandes, 35 % à des partenariats entre entreprises allemandes et étrangères, 0,5 % à des entreprises européennes autres que nationales et 15 % à des entreprises non européennes.

La dépendance aux fournisseurs étrangers demeure ainsi plus limitée que ne le suggère le [rapport Draghi](#), au moins pour les principales bases industrielles européennes que sont l'Allemagne, le Royaume-Uni et la France.

²⁶ Ces résultats doivent toutefois être interprétés avec prudence, en raison notamment de la confidentialité entourant certains achats militaires pouvant conduire à une sous-déclaration de certains flux.

Toutefois, comme le souligne [Bruegel \(2025a\)](#), ces statistiques portant sur les commandes ne capturent qu'imparfaitement certaines formes de dépendance. Elles ne prennent notamment pas en compte la production européenne des filiales américaines, ni la dépendance aux composants, logiciels et systèmes de commandement intégrés aux équipements européens. Or, cette dépendance s'est fortement accentuée : les notifications du programme américain Foreign Military Sales (FMS²⁷) vers l'Europe sont passées de 11 Md\$ par an entre 2017 et 2021 à 68 Md\$ en 2024, représentant désormais plus de 50% des dépenses d'équipement des pays européens de l'Otan, soit une augmentation de 14 points de pourcentage ([Figure 6](#)). Ce phénomène tient autant à l'absence d'alternatives technologiques européennes qu'à des choix géopolitiques visant à consolider la garantie de sécurité américaine.

Figure 6. Notifications FMS vers les pays d'Europe membres de l'Otan, en part des dépenses d'équipement



Source : [Bruegel, 2025a](#).

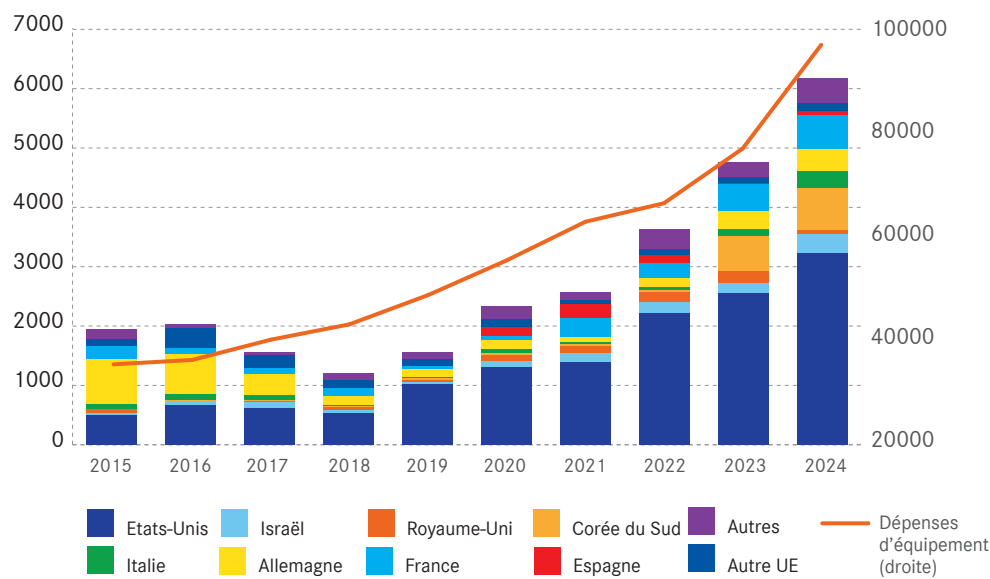
Dynamiques récentes

Afin d'apprécier les évolutions récentes du réarmement européen, notamment depuis le début de la guerre en Ukraine, il est possible de comparer l'augmentation des importations d'armement (à partir des données du SIPRI) et celle des dépenses d'équipement (à partir des données de l'Otan). Si ces indicateurs ne sont pas strictement comparables, les premiers étant exprimés en volumes (TIV) et les seconds en montants budgétaires, ils permettent d'analyser les évolutions relatives dans le temps. Or ces évolutions suivent des dynamiques différentes selon les pays européens.

L'examen des seules données SIPRI met d'abord en évidence un changement marqué dans la composition des importations : depuis le point bas de 2018 (en termes d'importations mesurées en TIV), et plus encore depuis 2022, les importations en provenance des États-Unis croissent nettement plus rapidement que les importations totales d'armement, suggérant que la hausse récente des volumes importés se concentre prioritairement sur les fournisseurs américains. S'agissant de l'évolution des dépenses totales d'équipement (mesurées en termes monétaires par l'Otan), elles progressent fortement sur l'ensemble de la période, avec une accélération marquée depuis le début de la guerre en Ukraine.

Le rythme d'accroissement des importations d'armement apparaît toutefois plus élevé que le rythme d'accroissement des dépenses d'équipement, en particulier à partir de 2022 ([Figures 7 et 8](#)). Cette évolution suggère que la phase récente de réarmement s'est accompagnée d'un recours proportionnellement plus important aux importations. Combinée à la part de plus en plus importante prise par les États-Unis dans les importations européennes totales, cette évolution suggère que le réarmement européen bénéficie davantage aux États-Unis qu'aux producteurs européens.

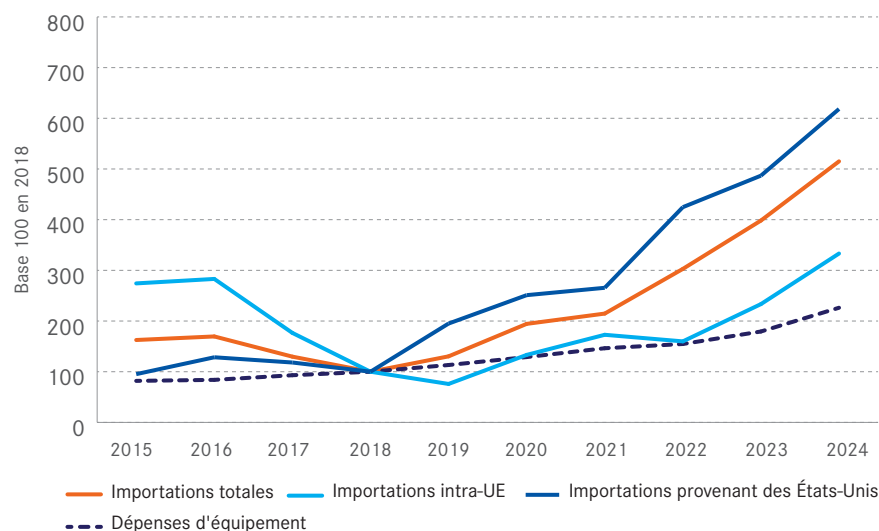
²⁷ Le programme Foreign Military Sales (FMS) est un mécanisme d'État à État par lequel le gouvernement américain, via le Department of Defense et la Defense Security Cooperation Agency, achète et transfère des équipements militaires, services et formations à des gouvernements étrangers. Il constitue un instrument central de la politique étrangère et de sécurité des États-Unis, en particulier pour les équipements militaires les plus avancés.

Figure 7 : Évolution des volumes d'importations et des dépenses d'équipement de l'UE

Sources : Données SIPRI, Otan.

Note : Le graphique présente l'évolution des importations d'armement de l'Union européenne par pays fournisseur (barres empilées, axe de gauche), mesurées en Trend Indicator Values (TIV), ainsi que l'évolution des dépenses d'équipement de défense de l'UE (courbe orange, axe de droite), mesurées en millions de dollars 2023 à partir des données de l'Otan et du SIPRI.

Clé de lecture : Entre 2018 et 2024, les dépenses d'équipement de défense de l'UE sont passées d'environ 43 Md\$ à 97 Md\$. Sur la même période, les importations d'armement mesurées en volumes sont passées de 1 197 à 6 165 TIV, les importations en provenance des États-Unis passant de 523 à 3 234 TIV.

Figure 8 : Évolution du volume d'importations et des dépenses d'équipement de défense de l'UE, base 100 en 2018

Sources : Calculs des auteurs. Données SIPRI, Otan

Note : Toutes les séries sont exprimées en base 100 en 2018, année correspondant à un point bas des importations européennes d'armement. Les traits pleins représentent les importations d'armement mesurées par le SIPRI en Trend Indicator Values (TIV) : importations totales, importations en provenance des États-Unis et importations intra-UE. Ces données reflètent des volumes, et non des montants financiers. Le trait pointillé correspond aux dépenses d'équipement de défense de l'UE, calculées à partir des données de l'Otan et du SIPRI, exprimées en dollars constants.

Clé de lecture : Entre 2018 et 2024, les importations totales ont été multipliées par 4,2 en termes de TIV. Les importations en provenance des États-Unis ont été multipliées par 6,2, tandis que les importations intra-européennes ont été multipliées par 3,3. Sur la même période, les dépenses d'équipement ont été multipliées par 2,3.

La sécurisation des approvisionnements en matériaux stratégiques constitue également un enjeu central pour la BITD. Six matériaux sur dix utilisés par cette filière sont considérés comme critiques²⁸ et l'Union européenne dépend à 97 % des approvisionnements extérieurs pour un ensemble de 27 matières premières identifiées comme critiques²⁹. La Chine occupe une position dominante, assurant 50 % de la production mondiale d'aluminium, 70 % de celle de graphite naturel, un composant présent dans la quasi-totalité des systèmes d'armement occidentaux tels que les sous-marins, corvettes, missiles, munitions, torpilles, armes d'assaut et avions de chasse. La Chine concentre également 82 % de la production mondiale et 58 % des réserves connues de tungstène, indispensable à l'aéronautique et à l'industrie terrestre, notamment pour les volets chauds du moteur M-88 équipant le Rafale³⁰. Elle détient par ailleurs près de 90 % des capacités mondiales de raffinage de terres rares, essentielles aux composants électroniques, capteurs et technologies de propulsion³¹. La France, entièrement dépendante des importations, s'approvisionne majoritairement auprès de la Chine (37,2 %) ³². En outre, l'Europe produit sur son territoire moins de 10 % de la production mondiale de semi-conducteurs, alors qu'ils sont omniprésents dans la BITD. À titre d'exemple, un seul missile de type Javelin contient plus de 200 puces électroniques. Toutefois, la France se distingue par ses efforts d'innovation dans le domaine du recyclage des métaux critiques. Par ailleurs, elle occupe le deuxième rang européen pour le dépôt de brevets relatifs au recyclage de métaux stratégiques³³.

Pour conclure, l'analyse conjointe des exportations et des importations met en évidence un double déséquilibre. D'un côté, les pays européens demeurent un acteur majeur (la France, l'Allemagne, l'Italie, le Royaume-Uni et l'Espagne représentent un quart des exportations mondiales), mais cette offre est peu absorbée par le marché européen lui-même en raison de stratégies nationales hétérogènes et d'une faible intégration intra-européenne (voir section suivante). De l'autre, si les achats d'équipements restent majoritairement nationaux dans les principaux pays industriels européens, la phase récente de réarmement s'accompagne d'un recours aux importations, dont la dynamique bénéficie de manière disproportionnée aux États-Unis, en particulier pour les équipements les plus sophistiqués. Les BITD française et européennes restent en outre fortement dépendantes du reste du monde pour leurs approvisionnements en matière critique, en particulier vis-à-vis de la Chine.

Ce diagnostic est toutefois biaisé par des limites d'accès aux données. L'absence de statistiques consolidées reliant précisément les commandes publiques d'équipement aux flux d'importations et à la production nationale complique l'évaluation fine des dépendances. Une meilleure disponibilité de données, notamment sur les échanges intra-européens d'équipements militaires selon une nomenclature harmonisée, permettrait de préciser les constats établis ici.

Des freins structurels : modèles industriels, règles d'exportation et partenariats extra-européens

Au-delà de la faiblesse des échanges commerciaux intra-européens, d'autres difficultés rendent complexe la coopération en Europe. Le récent projet du SCAF ([encadré 4](#)) en est une illustration. Nous regroupons ces difficultés en deux catégories : d'une part, l'existence de modèles industriels et de politiques de défense différents, et, d'autre part, des difficultés plus opérationnelles.

Des modèles industriels et des choix de politique de défense différents

Un premier obstacle à la coopération concerne les politiques de contrôle des exportations d'armement ([Assemblée nationale, 2024](#)) : elles diffèrent fortement entre pays. Par exemple, elles sont davantage restrictives dans des pays comme l'Allemagne, la Suède ou les Pays-Bas qu'en France. Une illustration en est le veto allemand, levé par la suite, à l'exportation des Eurofighters vers l'Arabie Saoudite puis, plus tard, vers la Turquie. Ces différences peuvent devenir des obstacles aux coopérations industrielles européennes, certaines entreprises pouvant craindre de ne pas pouvoir être libres d'exporter si des composants allemands sont intégrés à leurs produits.

Par ailleurs, comme rappelé dans la partie 1, les pays européens ont construit leurs modèles industriels selon des logiques différentes, certains faisant le choix de bâtir une industrie de défense autonome alors que d'autres ont

²⁸ Calzada C. (2020) : Dépendance stratégique aux matériaux critiques de la BITD française, *EcoDef* n° 143.

²⁹ Danino-Perraud R. (2019) : « La criticité des matières premières stratégiques pour l'industrie de défense », IRSEM, étude n° 72, novembre.

³⁰ Calzada C. (2020) : *ibid.*

³¹ [Assemblée nationale \(2024\)](#).

³² Calzada C. (2020) : *ibid.*

³³ Calzada C. (2020) : *ibid.* + Alliance nationale de recherche pour l'environnement (2016) : Recyclage des métaux critiques – Analyse stratégique collective.

privilegié le recours aux importations, notamment en provenance des États-Unis, dans l'objectif de profiter de la protection américaine. En conséquence, selon le récent rapport de l'[Assemblée nationale, 2024](#), les « différences d'approche du rôle de la BITD constituent un facteur non négligeable dans les difficultés que peuvent rencontrer les coopérations franco-allemandes. Ainsi que l'a résumé le général Franz Chapuis, attaché de défense auprès de l'ambassade de France en Allemagne, les Allemands s'abritent derrière les industriels et la loi du marché, alors que les coopérations en France obéissent à une logique davantage politique ».

À titre illustratif, sur les dix pays européens ayant commandé des avions de chasse entre 2019 et 2023, huit ont choisi des avions produits par les États-Unis (F-16 ou F-35) et seulement deux ont choisi des Rafale, produits par la France³⁴. Les achats de F-35 sont fréquemment analysés comme défavorables à l'autonomie stratégique européenne, d'une part, en raison des montants significatifs pour les budgets de défense européens (10 Md€ pour l'Allemagne, 8,6 Md€ pour la Grèce) et, d'autre part, car ils créent des dépendances vis-à-vis des États-Unis pour plusieurs décennies.

Au-delà du choix des importations depuis les États-Unis, on note aussi que certaines entreprises européennes de défense ont noué, et continuent d'entretenir des partenariats avec les États-Unis qui sont susceptibles d'entrer en concurrence avec certains projets de coopération européenne³⁵. Plus généralement, les alliances américano-européennes sont nombreuses. En 2025, l'entreprise allemande Rheinmetall a conclu une alliance avec l'américain Anduril Industries en vue de développer des drones et des missiles communs. Airbus a signé un partenariat avec l'américain Kratos, et General Atomics a établi une collaboration avec sa filiale allemande, General Atomics Aerotec Systems, pour « la livraison rapide d'un drone européen de combat collaboratif », qui sera un dérivé de son prototype YFQ-42A – auquel s'ajouteraient des systèmes de missions de conception européenne.

Les coopérations transatlantiques ne se résument pas qu'aux alliances, mais comprennent aussi la stratégie de sous-traitance des entreprises américaines vers des entreprises européennes. Celle-ci s'est renforcée depuis la montée en cadence de la production liée à la guerre en Ukraine. En janvier 2024, MBDA Allemagne a obtenu un contrat de sous-traitance pour la production de missiles Patriot, justifiant la création d'un nouveau site de production en Allemagne. Ce contrat est d'autant plus problématique que les filiales française et italienne de MBDA fabriquent le système de défense sol-air SAMP-T Mamba, concurrent du Patriot. Le rapport de l'[Assemblée nationale \(2024\)](#) mentionne que la sous-traitance à des industriels allemands de produits américains pourrait être liée à la vision allemande que le développement d'intérêts économiques américains est un moyen efficace d'assurer la présence des États-Unis en cas de crise majeure.

La Pologne a adopté une stratégie similaire. Après avoir annoncé en 2023 un partenariat entre les entreprises américaines Raytheon et Lockheed Martin, et Polska Grupa Zbrojeniowa (PGZ) pour produire le système d'arme antichar Javelin en Pologne, un nouvel accord entre Raytheon et le groupe polonais Huta Stalowa Wola a été scellé en 2024 pour la fabrication en Pologne de 48 batteries de missiles anti-aériens Patriot.

Enfin, une dernière manifestation de l'influence américaine sur la BITD européenne passe par les prises de contrôle : General Dynamics contrôle l'espagnol Santa Barbara Sistemas, la société autrichienne Steyer ou le suisse Mowag ([Assemblée nationale, 2024](#)). Les fonds américains deviennent aussi de plus en plus influents dans le capital des entreprises de défense européennes. En Espagne, le fonds américain Bain Capital contrôle, depuis septembre 2022, le motoriste ITP Aéro ; et au Royaume-Uni, Capital Group et BlackRock sont les deux premiers actionnaires de BAE Systems, dont ils détiennent respectivement près de 13% et 10% du capital.

Ces liens étroits entre les BITD américaine et européenne comportent des avantages (complémentarité, co-développement...). Mais rendent-ils plus difficile la mise en place de projets européens ? Une question reste ouverte.

Des difficultés opérationnelles

À côté des obstacles liés à la structure de l'industrie et aux politiques de défense, les projets de coopérations européennes font face à plusieurs difficultés techniques, pointées notamment par la [Commission européenne dans sa stratégie EDIS \(2024\)](#).

³⁴ Voir [L'industrie de défense européenne en six questions \(2025\)](#).

³⁵ Le rapport de l'[Assemblée nationale \(2024\)](#) détaille à ce sujet les exemples de projets entre les États-Unis et certaines entreprises européennes, comme Leonardo (Italie) et également BAE systems (Royaume-Uni), voir p. 51-52 de ce rapport.

En effet, chaque État membre a tendance à vouloir développer un équipement « sur-mesure » correspondant à ses exigences nationales. Cette tendance a pu conduire, dans le passé, à de multiples versions de la même capacité, entraînant une augmentation des coûts de R&D, d'acquisition et de maintenance. Elle limite aussi les mutualisations de formation ou de logistique, et peut générer des retards.

L'avion de transport militaire Airbus A400M constitue une bonne illustration : réunissant sept pays européens et la Turquie, ce projet avait pour objectif la production d'un seul type d'avion pour l'ensemble de ces pays. Cependant, chaque force aérienne a exprimé des besoins opérationnels différents (capacités de ravitaillement, exigences tactiques, charge utile, systèmes avioniques, compatibilité avec des procédures nationales ou équipement logistique spécifique) qui ont été intégrés dans le cahier des charges collectif ou dans des options contractuelles spécifiques. Ce processus a conduit à des versions légèrement différentes selon les nations, limitant les possibilités de mutualisation et entraînant des surcoûts et des retards ([Sénat, 2009](#)).

Une autre conséquence directe des multiples versions d'équipements élaborés en commun est la difficulté à mettre ensuite en commun la maintenance et la formation. De plus, les armées sont souvent réticentes à regrouper la gestion de leurs stocks de pièces détachées ([Cour des comptes, 2018](#)).

Les normes adoptées sont par ailleurs insuffisantes pour assurer les niveaux d'interopérabilité et d'interchangeabilité réellement requis d'un point de vue opérationnel. Elles ne s'appliquent généralement pas à tous les systèmes de défense et ne sont pas toujours assez détaillées. Les certifications sont actuellement délivrées par des autorités compétentes nationales et ne sont pas mutuellement reconnues, souvent en raison de protocoles de sécurité, ce qui fragmente de facto le marché et entrave la logistique.

À côté de ces difficultés techniques, la [Cour des comptes \(2018\)](#) rappelle que la nécessité d'un consensus entre États partenaires allonge les processus de décision à chaque étape de développement. Plusieurs exemples illustrent cette difficulté : pour revenir à l'A400M, c'est en 1997 que les États ont approuvé une déclaration de principes fixant les règles selon lesquelles serait conduit le programme. La commande française a été lancée en mai 2003 pour une livraison prévue en 2009, mais réalisée en 2013. Plus récemment, les premières discussions sur le programme de drone MALE européen (Eurodrone) ont débuté en 2013, et le contrat de développement a été notifié en février 2022, pour une entrée en service au début des années 2030 ([Assemblée nationale, 2024](#)). De tels délais sont peu compatibles avec les besoins urgents en temps de conflits, et peuvent aussi aboutir à des livraisons de produits qui ne correspondent plus aux besoins des armées compte tenu de l'évolution du contexte stratégique et technologique.

Enfin, l'investissement dans l'industrie de défense constitue un coût financier important et pose le problème de ses retombées industrielles et économiques. Tous les pays européens « ne sont pas spontanément favorables au renforcement du budget communautaire en faveur de l'industrie de défense, dès lors que leur industrie nationale n'est susceptible d'en retirer qu'un bénéfice marginal » ([Assemblée nationale, 2024](#)).

Encadré 4. Le SCAF (système de combat aérien du futur)

Lancé par la France et l'Allemagne en 2017, rejointes par l'Espagne en 2019, le SCAF (système de combat aérien du futur) est un projet d'avion de combat de sixième génération.

Ce futur appareil doit remplacer le Rafale et l'Eurofighter Typhoon à l'horizon 2040. Le SCAF se veut un écosystème complet de combat collaboratif, reliant avions, drones et moyens de commandement via un cloud tactique et une intelligence artificielle intégrée (Couratin, 2026). Avec un coût estimé à 100 milliards d'euros, il représente un enjeu d'autonomie stratégique important pour l'Europe : en effet, il permettra une liberté d'action en évitant de dépendre d'avions étrangers (notamment le F-35) et en maîtrisant totalement les technologies européennes embarquées. Le SCAF s'inscrit aussi dans une logique de « désITARisation », c'est-à-dire de moindre exposition à la réglementation ITAR (International Traffic in Arms Regulations) qui permet aux États-Unis de s'opposer à l'exportation de matériels comportant des composants américains (Sénat, 2020). Le projet du SCAF vise à approfondir la coopération franco-allemande et à mutualiser des coûts qu'un seul pays n'aurait pas pu engager de manière isolée (Sénat, 2020). Il permet aussi de rassembler de nombreux industriels des trois pays, les principaux étant Dassault Aviation, Airbus Defense and Space GmbH et Airbus Defense and Space SAU, Indra, EUMET (joint-venture Safran Aircraft Engines-MTU), ITP, MBDA, SATNUS, Thales et FCMS.

Le projet du SCAF se heurte actuellement aux écueils de la coopération européenne en matière de défense. En premier lieu, les négociations autour des spécifications sont complexes, la France souhaitant un avion plus petit, capable de se poser sur un porte-avion, mais pas l'Allemagne. La France souhaite aussi que le futur appareil assure la mission de dissuasion nucléaire. En outre, les aléas de la politique allemande en matière de contrôle des exportations sont régulièrement dénoncés par les industriels impliqués dans le SCAF (Assemblée nationale, 2024). Viennent ensuite des difficultés entre industriels. Dassault, fort de ses compétences de fabrication, assure la maîtrise d'œuvre sans avoir un pouvoir de décision correspondant puisque chaque décision concernant un sous-traitant ou la conception d'un élément doit être partagée avec Airbus Allemagne et Airbus Espagne. La logique du *Best Athlete* (où les tâches sont confiées au mieux placé) est appliquée, mais l'Allemagne craint que cela ne restreigne le rôle de son industrie et cherche un partage plus égalitaire. À cela s'ajoutent des questions de répartition de la propriété intellectuelle, de partage de la direction du projet entre Dassault Aviation et Airbus Defence, et d'équilibre des financements par rapport aux retombées espérées. En février 2026, la poursuite du projet est remise en question, notamment après la déclaration de F. Merz estimant, le 18 février, que son pays n'avait « pas besoin » du même avion de combat que la France^a.

^a Lippert C. (2026) : « SCAF : un futur avion de combat européen entre ambitions et tensions », touteleurope.eu, 19 février.

La R&D, principal levier d'intervention européenne, mais d'ampleur limitée

Malgré les difficultés concrètes auxquelles elle fait face, la coopération européenne en matière de défense n'est pas au point mort. Deux domaines semblent aujourd'hui être davantage encouragés à l'échelle européenne : le financement de la R&D et les achats conjoints.

La recherche et le développement constituent un champ particulièrement propice à une intervention européenne, dans la mesure où ils se situent en amont des choix capacitaires nationaux et se prêtent davantage à la mutualisation des efforts. C'est pourquoi l'Union européenne a développé des instruments de coopération en matière de défense sur ce segment. Le Fonds européen de défense (FED, voir [encadré 5](#)) constitue ainsi le pilier central de l'action de l'Union européenne en faveur de la coopération industrielle de défense. Entré en vigueur en 2021, le FED intervient principalement sur les phases de recherche, de développement technologique et de préparation à l'industrialisation, sans financer directement les acquisitions d'équipements.

Par sa conception, le FED cherche à répondre à deux écueils du marché européen de l'armement : la dispersion des efforts nationaux de R&D et l'insuffisante coordination industrielle entre États membres. Il incite administrations et industriels à dialoguer en amont sur des besoins capacitaires communs et à structurer des consortiums européens sur des briques technologiques critiques.

Bien que le FED constitue une première étape dans l'élaboration de projets de recherche communs entre États membres, il diffère d'autres initiatives étrangères visant à stimuler la R&D, notamment du modèle américain de la [Defense Advanced Research Projects Agency \(DARPA\)](#). Celui-ci est régulièrement présenté comme une référence pour l'Europe : le [rapport Draghi](#) souligne ainsi l'écart entre les instruments européens et la DARPA, dont le budget annuel atteint 4,1 Md\$, contre 256 M€ pour l'instrument européen comparable. Il appelle à la création d'une agence européenne de type Advanced

Encadré 5. Le FED, un instrument européen de coopération entre les pays

Le Fonds européen de la défense (FED)^a vise à soutenir des projets transnationaux et collaboratifs. En règle générale, ils doivent être portés par un consortium d'au moins trois entités juridiques établies dans au moins trois États membres ou pays associés différents. Ces entités doivent être indépendantes les unes des autres afin de garantir une coopération réelle et transfrontière. Une attention particulière est portée aux petites et moyennes entreprises (PME) ainsi qu'aux entreprises de taille intermédiaire. Leur participation est encouragée par des majorations des taux de financement, afin de favoriser l'ouverture des chaînes d'approvisionnement.

Sont éligibles au financement les entités établies dans l'Union européenne ainsi que dans les pays associés membres de l'Espace économique européen, à savoir la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein. En revanche, les entités établies dans des pays tiers non associés, ou contrôlées par ceux-ci, ne sont en principe pas éligibles. Des dérogations strictement encadrées peuvent toutefois être accordées lorsque des garanties suffisantes sont apportées en matière de sécurité, de contrôle et de protection des intérêts de l'Union.

Le Fonds est mis en œuvre en gestion directe par la Commission européenne, qui est responsable des appels à propositions, de la sélection et de l'attribution des financements. Le budget total du FED pour la période 2021-2027 s'élève à 7,3 milliards d'euros, dont 2,7 milliards pour la recherche en matière de défense et 5,3 milliards pour le développement de capacités coopératives. Il a été abondé en 2024 de 1,5 Md€ au titre du Strategic Technologies for Europe Platform (STEP). Le programme de travail 2026 du FED prévoit d'affecter un budget maximal de 1 milliard d'euros, dont environ 676 M€ dédiés au développement de capacités et 330 M€ à la recherche.

Les subventions du FED financent jusqu'à 100 % des coûts éligibles pour les actions de recherche. Pour les actions de développement, le taux de cofinancement varie selon la phase du projet : il est plafonné à 20 % pour la phase de prototypage et peut atteindre jusqu'à 80 % pour les phases ultérieures^b. Ces taux peuvent notamment être majorés pour les projets impliquant de manière significative des PME ou des ETI. Le financement total ne peut toutefois jamais dépasser 100 % des coûts éligibles. Par ailleurs, entre 4 % et 8 % du budget total du Fonds est réservé au soutien des technologies de rupture en matière de défense.

De 2021 à 2024, 224 projets ont été sélectionnés (Masson, 2025). Plusieurs présentent un intérêt stratégique majeur, parmi lesquels le projet Eurodrone MALE, développé par Airbus, Dassault et Leonardo, visant à fournir un drone de reconnaissance à moyenne altitude et longue endurance destiné aux armées de l'air française, allemande, espagnole et italienne.

Pour l'appel à projets 2021, 143 propositions ont été déposées, parmi lesquelles 61 projets de défense innovants ont été sélectionnés. La France arrive en tête des pays bénéficiaires avec 178 entreprises retenues, suivie par l'Italie (156), l'Espagne (147) et l'Allemagne (113). Les projets sélectionnés associent en moyenne 18 entreprises partenaires provenant de 8 pays. Les PME constituent 43 % des entreprises sélectionnées et reçoivent 18 % des financements alloués^c. À titre de comparaison, dans le cadre du programme de recherche et d'innovation de l'Union européenne Horizon Europe, 20 % de l'enveloppe totale des trois premières années est consacré au financement des PME^d.

^a Règlement (UE) 2021/697 du Parlement européen et du Conseil du 29 avril 2021 établissant le Fonds européen de la défense.

^b Les « phases ultérieures » visées par le FED correspondent plus spécifiquement aux activités de tests, d'essais, de qualification et de certification menées après la phase de prototypage.

^c Sénat, Rapport d'information n° 629 (2022-2023) : « L'apport des lois de programmation militaire à l'innovation », Office parlementaire d'évaluation des choix scientifiques et technologiques (OPECST), section consacrée au Fonds européen de défense.

^d Commission européenne (2025) : *SME participation in Horizon Europe*.

Research Projects Agency (ARPA). Lancée en 1958 par le département de Défense (DOD)³⁶ aux États-Unis pour financer la recherche de rupture, elle s'adresse aux universitaires, aux laboratoires publics ou privés, aux entreprises (y compris les start-up et les PME) et aux équipes mixtes. La DARPA ne mène pas de recherche en interne : elle finance des projets réalisés par des partenaires extérieurs (universités, entreprises, laboratoires privés). Elle est par ailleurs indépendante des autres branches du DoD. En 2025, son budget représentait environ 0,015 % du PIB des États-Unis³⁷. À titre de comparaison, pour cette même année, le budget global de la défense américaine représente environ 3 % du PIB.

L'organisation de la DARPA s'appuie sur un nombre limité de niveaux hiérarchiques (direction, responsable de bureau et *Program Managers*). Les *Program Managers* ont une grande autonomie pour concevoir, lancer et gérer des projets de recherche. Ils ciblent des « espaces blancs », c'est-à-dire des domaines peu explorés mais prometteurs, où une intervention ciblée peut débloquer l'innovation, en dialogue à la fois avec les militaires et les scientifiques. Les

³⁶ Département de la Défense des États-Unis. L'équivalent français de cette institution est le ministère des Armées.

³⁷ Calcul réalisé à partir d'une estimation du PIB américain de 29 000 milliards de dollars en 2025.

programmes visent explicitement des avancées de rupture plutôt que des développements incrémentaux. Ils sont également limités dans le temps (généralement 3 à 5 ans) et visent à produire des prototypes ou de méthodes pouvant être étendues ou reprises par d'autres entités publiques ou privées.

Au-delà de leur autonomie dans la sélection des projets, les *Program Managers* disposent d'une liberté en matière de constitution des équipes. La DARPA se distingue en effet par des modalités de recrutement souples, en dehors des cadres classiques de la fonction publique : les *Program Managers* sont issus à la fois du privé, du secteur académique, ou d'autres organes gouvernementaux, et sont recrutés pour des mandats de 3 à 5 ans. Ce renouvellement (turnover de 25 % chaque année³⁸) facilite l'émergence des nouvelles idées. L'organisation de la DARPA repose également sur une souplesse contractuelle dans le financement : en complément des moyens traditionnels (subvention, contrats, accords coopératifs), la DARPA peut recourir à des mécanismes contractuels spécifiques lui permettant d'adapter rapidement son apport lorsque les cadres financiers traditionnels se révèlent inadaptés.

Son fonctionnement repose sur une logique « bottom-up » : ce sont les *Program Managers* qui initient les idées (plutôt que la direction). Contrairement aux approches fondées sur l'évaluation par les pairs, la DARPA laisse une grande autonomie à ses *Program Managers* pour choisir les projets à financer. L'agence justifie cette approche en avançant que les méthodes traditionnelles (comme le classement par évaluation des pairs) peuvent désavantager les projets novateurs, souvent mal compris ou jugés trop risqués.

La DARPA se caractérise par sa gestion active des projets : les *Program Managers* pilotent activement leur déroulement en fixant des objectifs techniques, suivant les progrès régulièrement, ajustant les budgets et les délais et arrêtant les projets qui ne donnent pas de résultats. Les projets jugés peu concluants peuvent être stoppés rapidement, ce qui permet de limiter les coûts et d'assumer une prise de risque élevée.

L'idée de transposer le modèle DARPA fait son chemin en Europe. Mario Draghi, dans son [rapport de 2024](#), y voit notamment un levier potentiel pour surmonter le retard européen en matière d'innovation. [Azoulay et al. \(2018\)](#) proposent un cadre permettant d'identifier les conditions sous lesquelles le modèle DARPA est transposable.

Sa transposition en Europe supposerait en effet une adaptation aux spécificités institutionnelles et industrielles européennes, plutôt qu'une reproduction à l'identique. La Commission européenne a d'ailleurs évoqué la possibilité de faire évoluer l'European Innovation Council (EIC)³⁹, afin d'en rapprocher le fonctionnement de celui d'une agence de type DARPA⁴⁰.

Une intervention européenne élargie récemment, mais encore en construction

Depuis 2021, l'Organisation conjointe de coopération en matière d'armement (OCCAR) gère des programmes issus de coopérations diverses ([encadré 6](#)), par exemple le programme franco-allemand d'hélicoptère de combat Tigre, le programme de missiles sol-air FSAF, le programme d'avion de transport militaire Airbus A400M.

L'OCCAR ne regroupe toutefois pas l'ensemble des pays européens ou de l'UE : les participations reposent sur une démarche volontaire. Cet organe de gestion n'a pas de prérogative politique, d'autorité capacitaire ou de pouvoir de définition des besoins militaires.

Ni l'OCCAR ni le FED n'ont permis d'augmenter la cadence industrielle à la suite de l'invasion de l'Ukraine par la Russie. D'autres initiatives ont été mis en place dans l'urgence dès 2023 pour tenter de coordonner davantage les pays européens :

- Le règlement [ASAP \(Act in Support of Ammunition Production\)](#) visait à augmenter les capacités de production de munitions et de missiles en Europe. Doté d'une enveloppe d'un peu plus de 500 M€, ASAP a financé des projets couvrant la production d'explosifs, de poudre, d'obus ou de missiles. L'objectif affiché par la Commission est d'atteindre une capacité annuelle de 2 millions d'obus d'ici fin 2025.

³⁸ Congressional Research Service (2018) : [Defense Advanced Research Projects Agency: Overview and Issues for Congress](#).

³⁹ D'après BPI France, l'EIC est un organe européen qui vise à accompagner l'émergence et la mise sur le marché d'innovations de rupture à fort impact sociétal et environnemental. Il a pour but d'améliorer la capacité d'innovation technologique européenne et sa compétitivité face à une forte concurrence mondiale.

⁴⁰ Commission européenne (2025) : [The EU Startup and Scaleup Strategy. Choose Europe to start and scale](#).

- EDIRPA⁴¹ (European Defence Industry Reinforcement through common Procurement Act) était quant à lui destiné à favoriser les achats conjoints d'équipements militaires afin de réduire la fragmentation de la demande européenne. Doté d'un budget de 300 M€, EDIRPA prévoyait un mécanisme de remboursement partiel sur le budget de l'UE lorsque les acquisitions conjointes impliquaient un consortium d'au moins trois États membres.

Ces deux instruments ont disparu avec l'adoption, en 2024, de la Stratégie industrielle européenne de défense (EDIS⁴²) présentée par la Commission européenne, visant à structurer une approche de long terme de la base industrielle et technologique de défense européenne (BITDE). De nombreux programmes adoptés dans ce cadre incitent aux achats conjoints, d'autant que les États membres n'ont pas été en mesure de respecter le critère qu'ils avaient fixé pour la première fois en 2007, à savoir consacrer 35 % de leur budget afférent aux équipements à l'acquisition conjointe d'équipements. Afin de pouvoir envoyer à la BITDE le signal annonçant une demande soutenue à long terme, l'objectif de l'EDIS consiste (entre autres) à acquérir au moins 40 % d'équipements de défense de manière collaborative d'ici à 2030.

Le Programme pour l'industrie européenne de défense (EDIP⁴³) constitue le pendant opérationnel d'EDIS pour la période 2025–2027. Doté d'un budget de 1,5 Md€, EDIP vise à pérenniser et prolonger les dispositifs d'urgence (ASAP et EDIRPA qui ont pris fin en 2025), en soutenant à la fois des acquisitions conjointes (au minimum trois pays, dont au moins deux sont des États membres), le renforcement des capacités industrielles critiques et le lancement de projets européens d'intérêt commun. Il comprend également des actions de soutien destinées à améliorer l'interopérabilité des équipements et à faciliter l'accès des PME et des start-up au marché de la défense.

Un changement notable introduit par EDIP concerne l'affirmation d'une préférence européenne : le coût des composants originaires de pays tiers ne peut excéder 35 % du coût total des composants nécessaires à la fabrication d'un produit.

En parallèle de ces instruments, l'Union européenne a engagé, à partir de 2024, une approche visant à lever les contraintes pesant sur les budgets nationaux de défense. Cette approche s'inscrit dans le cadre plus large du plan

Encadré 6. L'Organisation conjointe de coopération en matière d'armement

L'OCCAR est une organisation intergouvernementale européenne entrée en vigueur en 2001. Son siège se trouve à Bonn, en Allemagne. Sa mission principale est de gérer efficacement des programmes d'armement en coopération tout au long de leur cycle de vie, au nom des États participants. L'OCCAR a été pensée pour rendre la coopération plus efficace et rentable, en mutualisant les besoins des pays partenaires et en renforçant la base industrielle et technologique de défense européenne. Elle ne relève ni de l'Union européenne ni de l'Otan et agit exclusivement sur la base de mandats confiés par les États.

L'OCCAR agit comme interface contractuelle unique entre les États et l'industrie. Elle peut contracter avec un industriel principal ou avec des consortiums multinationaux, mais elle ne finance pas les programmes : les budgets sont fournis par les États participants programme par programme. En revanche, l'organisation dispose d'un budget propre de fonctionnement, financé par les États membres.

Les États membres actuels sont la France, l'Allemagne, l'Italie, le Royaume-Uni, l'Espagne et la Belgique. D'autres pays non membres peuvent également participer à certains programmes gérés par l'organisation. Parmi les programmes emblématiques confiés à l'OCCAR, on retrouve l'A400M (avion de transport), le FREMM (frégates multi-missions), le Boxer (véhicule blindé) ou le missile Aster.

En 2025, la France apparaît comme le principal pays engagé dans les coopérations conduites par l'OCCAR. Elle participe à 19 projets sur les 25 recensés, devant l'Allemagne (14 projets) et l'Italie (13 projets). Le Royaume-Uni et l'Espagne, sont impliqués dans un nombre plus limité de programmes, compris entre cinq et huit. Parmi les États non membres de l'OCCAR, les Pays-Bas sont le pays le plus fréquemment associé aux coopérations, avec une présence notable dans 4 programmes^a.

^a OCCAR Business Plan, (2025), [OCCAR](#)

⁴¹ Voir Règlement (UE) 2023/2418 du Parlement européen et du Conseil du 18 octobre 2023.

⁴² Commission européenne (2025) : EDIS Joint Communication - Defence Industry and Space.

⁴³ Voir Règlement (UE) 2023/2643 du Parlement européen et du Conseil du 16 décembre 2025.

[ReArm Europe \(renommé Readiness 2030\)](#), censé libérer jusqu'à 800 Md€ pour la défense européenne. Parmi les leviers du plan, on peut citer :

- la flexibilisation du cadre budgétaire européen, avec des dérogations ciblées au Pacte de stabilité et de croissance permettant aux États membres d'accroître leurs dépenses de défense sans que celles-ci ne soient comptabilisées dans leur déficit⁴⁴.
- le mécanisme SAFE⁴⁵ (Security Action for Europe), doté d'une enveloppe de 150 Md€, mobilisée sous forme de prêts à long terme accordés par la Commission européenne à des conditions financières avantageuses. À la différence d'EDIRPA, SAFE n'octroie pas de subventions, mais vise à réduire le coût du financement des acquisitions conjointes. Le mécanisme impose plusieurs conditions : les acquisitions doivent associer au moins deux États, dont un État membre de l'UE, et au moins 65 % de la valeur du produit final doit provenir de l'UE, de l'Ukraine ou de pays de l'EEE ou de l'AELE⁴⁶. En termes de montants sollicités, la Pologne (44 Md€) en est le principal bénéficiaire, suivie par la Roumanie, la Hongrie, la France (16 Md€) et l'Italie⁴⁷.
- l'élargissement du mandat de la Banque européenne d'investissement (BEI), afin de faciliter le financement des entreprises du secteur de la défense. En juin 2025, elle a par exemple triplé son programme de financement de l'industrie pour atteindre 3 Md€⁴⁸.

Depuis 2023, l'Union européenne a ainsi profondément modifié son mode d'intervention en matière de défense. Pour la première fois, l'accès aux financements européens est explicitement conditionné à la coopération entre États et à une préférence européenne. Encore trop récents pour être pleinement évalués, à l'exception du FED, ces instruments pourraient aider à réduire la fragmentation européenne, tant du côté de la demande que de l'offre. La question de leur pérennisation et de leur montée en charge au-delà de 2027 demeure toutefois ouverte dans les débats sur le prochain cadre financier pluriannuel. La présidente de la Commission européenne a évoqué la possibilité de consacrer plus de 130 Md€ à la défense et à l'espace au sein du futur fonds européen de compétitivité⁴⁹. Un tel changement d'échelle poserait inévitablement la question de la gouvernance : comment articuler des financements européens de grande ampleur avec des décisions capacitaires qui restent nationales, et quel équilibre établir entre le rôle de la Commission et celui des États membres ?

Conclusion

L'industrie européenne de la défense se caractérise par des développements essentiellement nationaux, selon des logiques et des échelles variables selon les pays.

Les tendances récentes mettent en évidence un renforcement du poids industriel de l'Allemagne, tandis que la France demeure l'un des rares pays européens couvrant l'intégralité des secteurs industriels de la défense (équipements pour l'armée de terre, la marine et l'armée de l'air, auxquels s'ajoute la filière de dissuasion nucléaire). Ce paysage fragmenté entretient peu de relations commerciales : les grands pays exportateurs européens, à l'instar de la France, exportent principalement en dehors de l'UE.

Les analyses présentées complètent ainsi la *Note* du CAE « Réarmer l'Europe : relever le défi de l'intégration économique et de l'innovation », en apportant des éléments factuels plus précis sur les structures industrielles, les dynamiques récentes des principaux acteurs et les leviers d'intervention publique mobilisés par les États. Là où la *Note* identifie de grands constats et formule des recommandations pour accélérer et rendre effectif le réarmement en

⁴⁴ À ce jour, la France, l'Italie, l'Espagne et les Pays-Bas n'ont pas fait appel à cette dérogation, à la différence de l'Allemagne.

⁴⁵ Voir règlement (UE) 2025/1106 du Conseil du 27 mai 2025.

⁴⁶ Depuis décembre 2025, un accord a été trouvé entre les États membres pour inclure le Canada au dispositif. Il s'agit du premier pays tiers à participer à l'initiative d'achats groupés d'armement. Les entreprises canadiennes pourront postuler aux appels d'offres d'achats conjoints soutenus par l'UE. Au titre de l'instrument SAFE, les marchés d'acquisition devront garantir que le coût des composants originaires de l'extérieur de l'UE, des États de l'EEE-AELE et de l'Ukraine ne dépasse pas 35 % du coût estimé des composants du produit final. Les pays tiers participant au programme sont autorisés à dépasser ce seuil mais ils devront alors s'acquitter d'une redevance proportionnelle aux avantages escomptés pour le pays partenaire et ses acteurs. Le Royaume-Uni n'a pas souhaité participer à ce programme.

⁴⁷ [Touteurope.eu](#) (2026) : « Défense : qui sont les pays bénéficiaires des 150 milliards de prêts de SAFE ? »

⁴⁸ [European Investment Bank](#) (2025) : [EIB triples financing for banks to provide liquidity to SMEs in the supply chain of Europe's defence industry, signs first deal with Deutsche Bank.](#)

⁴⁹ [Commission européenne](#) (2025) : « [Statement by President von der Leyen on the next long-term EU budget](#) ».

Europe, ce *Focus* met en lumière les contraintes industrielles concrètes dans lesquelles ces orientations doivent s'inscrire.

Construire une coopération européenne constitue donc un défi. Malgré de nombreuses difficultés (partenariats de certaines BITD avec les États-Unis concurrençant des projets européens, problèmes de normes et de certifications divergentes, besoins spécifiques de chaque pays...), les initiatives européennes pour organiser une industrie de défense à l'échelle européenne ont pris une nouvelle ampleur avec la guerre en Ukraine, notamment pour l'organisation d'achats communs. Il reste maintenant à évaluer dans quelle mesure elles permettront un rapprochement effectif des BITD européennes.

Références

Assemblée nationale (2021) : [Mission flash sur les marchés publics européens de défense](#) par Roques-Étienne M. et Benassaya P., Commissions de la Défense nationale et des Forces armées et des Affaires européennes, 29 septembre.

Assemblée nationale (2022) : [Rapport d'information de Bru V. et Rancoule J. en conclusion des travaux d'une mission flash constituée le 18 octobre 2022 sur les stocks de munitions](#), n° 865.

Assemblée nationale (2024) : [Rapport d'information de Larsonneur J.-C. et Thiériot J.-L. en conclusion des travaux d'une mission d'information sur l'industrie de défense, pourvoyeuse d'autonomie stratégique en Europe ?](#)

Azoulay P., Fuchs E., Goldstein A. et Kearney M. (2018) : [«Funding breakthrough research: Promises and challenges of the « ARPA model »»](#), National Bureau of Economic Research, *Working Paper* n° 24674.

Bachmann (2017) : « More European, More Connected and More Capable », Munich Security Conference.

Béraud-Sudreau L. et Scarazzato L. (2023) : [Beyond fragmentation ? Mapping the european defence industry in an era of strategy flux](#), Centre for security, diplomacy and strategy.

Bruegel (2025a) : « [Europe's dependence on US foreign military sales and what to do about it](#) », *Policy brief*, Issue n° 27/25, octobre.

Bruegel (2025b) : « [US Foreign Military Sales \(FMS\)](#) », *Bruegel Dataset*, octobre.

Burilkov A., Bushnell K., Mejino-López J., Morgan T. et Wolff G. B. (2025) : « [Fit for war by 2030? European rearmament efforts vis-à-vis Russia](#) », *Kiel Report* n° 3.

Carril R. et Duggan M. (2020) : « [The Impact of Industry Consolidation on Government Procurement: Evidence from Department of Defense Contracting](#) », *Journal of Public Economics*, vol. 184

Commission européenne (2024) : [Une nouvelle stratégie pour l'industrie européenne de la défense pour préparer l'Union à toute éventualité en la dotant d'une industrie européenne de la défense réactive et résiliente](#).

Cour des comptes (2018) : « [La coopération européenne en matière d'armement: un renforcement nécessaire soumis à des conditions exigeantes](#) », Rapport public thématique.

Couratin F. (2026) : « [Le SCAF face à ITAR : une autonomie technologique européenne à l'épreuve des dépendances transatlantiques](#) »

DGA (2025) : « [Calepin des entreprises internationales de défense](#) », ministère des Armées.

Draghi M. (2024) : [EU competitiveness: Looking ahead](#), Commission européenne.

Calzada C. (2020) : « [Dépendance stratégique aux matériaux critiques de la BITD française](#) », *Ecodef* n° 143.

Ministère des Armées (2025) : « [40 milliards d'euros de chiffre d'affaires militaire pour les entreprises de défense dans l'industrie et les services en 2021](#) », *Ecodef* n° 265, juillet.

[Kiel military procurement tracker – release 2.0.](#), Kiel Institute

Lehmus M., Nelimarkka J. et Vilmi L. (2025) : « [Will higher defence spending boost euro area growth?](#) », *Bank of Finland Bulletin*, octobre.

Masson H (2007) : « L'industrie de défense française à la croisée des chemins. Partie 1 : Industries de défense et actionnariat public : une singularité française », *Annuaire stratégique et militaire*.

Masson H. (2025) : [Réarmement européen : une industrie de défense sur une ligne de crête](#), Fondation pour la recherche stratégique.

Ministère des Armées (2024) : [Rapport au Parlement 2024 sur les exportations d'armement de la France](#).

Olsson P. (2021) : « [The European Defence Market – Unevenly fragmented](#) », Swedish Defence Research Agency.

Sénat (2009) : « [L'Airbus militaire A400m sur le chemin « critique » de l'Europe de la défense](#) », Rapport d'information n° 205 (2008-2009) de MM. Jean-Pierre Masseret et Jacques Gautier, 10 février.

Sénat (2020) : « [2040 L'odyssée du SCAF: le système de combat aérien du futur](#) » Rapport d'information n° 642 (2019-2020) de M. Ronan Le Gleut et Mme Hélène Conway-Mouret, 15 juillet.

Schreer B. (2024) : [Europe's defence procurement since 2022: a reassessment](#), Military Balance Blog.

SIPRI, [Arms transfers database](#).

Wang C. et Miguel J. S. (2012) : « [The Excessive Profits of Defense Contractors: Evidence and Determinants](#) », *Journal of Public Procurement*.

Annexe. Les neuf grands maîtres d'œuvre industriels français et leurs caractéristiques

MOI français	Classement français 2024 (classement mondial)	CA défense 2024 (% du CA total)	Effectifs	Structure du capital	Domaine d'activité	Segment capacitaire
Airbus	1 (13)	13370 (17,9%)	147893	SOGEP (État, France) : 10,83 %, GZBV (État, Allemagne) : 10,82 %, SEPI (État, Espagne) : 4,08 %, TCI Fund Management Ltd. : 3,01 % Pacte d'actionnaire	Plateformiste et systémier-intégrateur (aéronautique militaire, naval, terrestre, électronique de défense, cybersécurité, spatial)	1 ^{er} groupe européen d'aéronautique et de défense, 3 ^e acteur mondial sur le segment des hélicoptères militaires.
Thales	2 (15)	11800 (53%)	81060 (	État (France) : 26,60 %, Dassault Aviation : 26,59 %, Salariés : 2,93 %	Systémier-équipementier (systèmes et équipements aéronautiques, systèmes de drones de contact, capteurs, systèmes et communications, systèmes d'armes et de munitions, entraînement et simulation, cybersécurité, spatial)	Groupe technologique à l'activité duale, spécialiste des systèmes électroniques complexes.
Safran	3 (29)	5320 (18%)	91984	État (France) : 11,58 %, TCI Fund Management Ltd. : 7,09 %, BlackRock Fund Advisors : 5,12 %, Salariés : 4,99 %	Motoriste et systémier-équipementier (moteurs d'avions et d'hélicoptères, propulsion pour satellites et missiles, systèmes et équipements aéronautiques, optronique, avionique, navigation, électronique et logiciels critiques, systèmes de sécurité, systèmes de drones)	Motoriste aéronautique et équipementier (avions et hélicoptères civils et militaires) de premier plan à l'échelle mondiale.
MBDA	4 (30)	5320 (18%)	15000	Airbus : 37,5 %, BAE Systems : 37,5 %, Leonardo : 25 %	Missilier (maîtrise de l'espace aérien, combat terrestre / aéroterrestre, défense antiaérienne, suprématie navale)	Leader européen des systèmes de missiles (dont MDCN / missile de croisière naval, combat terrestre AKERON MP, air-air METEOR, antinavires Exocet).
Naval Group	5 (36)	4460 (98%)	16325	État (France) : 62,25 % Thales : 35,00 % FCPE Actionnariat Naval Group : 1,64 % Autocontrôle : 1,09 %	Plateformiste et systémier-intégrateur (navires de surface, sous-marins nucléaires et conventionnels, drones de surface et drones sous-marins, armes sous-marines, systèmes navals de combat et de plateforme et équipements navals, MCO, modernisation et services associés pour bases navales, nucléaire civil)	N° 1 français et n° 1 européen du naval de défense, exportateur en particulier de frégates de premier rang et de sous-marins.

MOI français	Classement français 2024 (classement mondial)	CA défense 2024 (% du CA total)	Effectifs	Structure du capital	Domaine d'activité	Segment capacitaire
Dassault Aviation	6 (40)	4290 (63%)	13533	Groupe Industriel Marcel Dassault : 66,67 %, Airbus : 10,56 %, Autocontrôle : 0,22 %	Plateformiste et systémier-intégrateur (avions de combat, avions de mission, drones, MCO/modernisation,	Groupe présent dans l'aéronautique militaire (dont avion de combat Rafale) et l'aviation d'affaires.
KNDS	7 (42)	3600 (100%)	9491	Giat Industries S.A. (État, France) : 50 %, Wegmann & Co. GmbH : 50 %	Plateformiste et architecte systémier-intégrateur (véhicules blindés à roues et chenillés, armes et systèmes d'artillerie, munitions, robotique de défense et de sécurité, électronique embarquée, entraînement et simulation)	Acteur européen de référence dans l'armement terrestre.
Ariane Group	8 (NC)	1 378,8 (60% - estimation DGA 2023)	8000	50% Airbus + 50% Safran	Plateformiste et systémier-intégrateur (lancement spatial, lanceurs et services, systèmes de défense, systèmes de propulsion, pyrotechnie pour lanceurs et satellites, équipements et services)	N° 1 européen de l'industrie spatiale et figurant parmi les leaders mondiaux, spécialisé dans les lanceurs spatiaux et balistiques et dans le lancement spatial (via Arianespace).
Arquus	9 (NC)		>1500	100% John Cockerill	Plateformiste et systémier-intégrateur (véhicules blindés à roues, véhicules tactiques et logistiques, chaînes de propulsion pour blindés, systèmes d'armes – tourelles télé-opérées, MCO et modernisation)	Figure parmi les principaux acteurs européens de l'armement terrestre.

Notes : Les pays sont classés par ordre décroissants de ventes d'armement (chiffre d'affaires défense ou estimation pour chaque entreprise).

Sources : SIPRI (The SIPRI Top 100 arms-producing and military services companies in the world, 2024 & 2014), Segment capacitaire et Domaine d'activité issu du Calepin des entreprises de la DGA (2025).



**conseil d'analyse
économique**

Le Conseil d'analyse économique, créé auprès du Premier ministre, a pour mission d'éclairer, par la confrontation des points de vue et des analyses de ses membres, les choix du gouvernement en matière économique.

Président délégué Xavier Jaravel

Secrétaire général Augustin Vicard

Conseillers scientifiques

Jean Beuve, Samuel Delpeuch,
Claudine Desrieux, Arthur Poirier

Économistes/Chargés d'études

Nicolas Grimpel, Lucie Huang, Alice Lapeyre,
Antoine Lopes, Rose Salaün

Assistante du président délégué

Orkia Saïb

Membres Adrien Auclert, Emmanuelle Auriol,
Antonin Bergeaud, Antoine Bozio, François Fontaine,
Julien Grenet, Fanny Henriot, Xavier Jaravel,
Florence Jusot, Sébastien Jean, Isabelle Méjean,
Thomas Philippon, Vincent Pons, Xavier Ragot,
Alexandra Roulet, Katheline Schubert,
Emmanuelle Taugourdeau, Jean Tirole

Correspondants

Dominique Bureau, Benoît Mojon, Anne Perrot,
Aurélien Saussay, Ludovic Subran

Toutes les publications du Conseil d'analyse
économique sont téléchargeables sur son site :
www.cae-eco.fr

ISSN 2971-3560 (imprimé)
ISSN 2999-2524 (en ligne)

Directeur de la publication Xavier Jaravel

Directeur de la rédaction Augustin Vicard

Édition et contact presse Hélène Spoladore
helene.spoladore@cae-eco.fr – Tél. : 01 42 75 77 47