

## BLOG — POST

# Pour sa défense, l'Europe a besoin d'un marché unique de l'armement



Désormais priorité incontestée, l'effort de réarmement de l'Europe passe par la conjugaison de plusieurs facteurs. Le premier est bien sûr l'augmentation des budgets militaires. Elle est en marche mais, limitée par les réalités économiques, on sait combien il est nécessaire d'articuler ce « dépenser plus » avec un « dépenser mieux ». Parmi les instruments destinés à ce second objectif, figurent la coopération sur les programmes d'armement, les achats groupés, l'innovation et la préférence européenne. L'ouverture des marchés de défense nationaux pour établir un marché commun de l'armement est aussi une dimension critique pour améliorer le rendement des efforts d'investissement:

- D'un point de vue économique, cette ouverture aurait, comme dans d'autres secteurs, le double bénéfice de stimuler la concurrence et donc la compétitivité des acteurs industriels, et d'élargir significativement le marché accessible à ces derniers.
- D'un point de vue politique, on sait qu'il s'agit d'une question sensible dans la mesure où une ouverture forcée des marchés publics de défense viendrait amputer la liberté de choix que les Etats membres de l'UE entendent préserver pour ce qui relève de leurs intérêts de sécurité.
- D'un point de vue technique enfin, la mise en oeuvre d'un vrai marché unique dans la défense suppose le respect de règles contraignantes et spécifiques dont l'élaboration reste complexe.

La Commission Européenne prépare une communication et des propositions visant à fluidifier les échanges d'équipements de défense à l'intérieur de l'UE<sub>1</sub>. Le Parlement Européen se prépare aussi à débattre de cette question<sub>2</sub>. Dans ce contexte, pour prendre la mesure de cet enjeu, quatre arguments doivent être pris en considération:

## I • Faire bénéficier l'industrie européenne de défense de l'effet de taille

Si on manque de statistiques chiffrées précises concernant le commerce intra-européen d'armement, on peut faire les estimations suivantes: en 2025, les dépenses des Etats membres de l'UE consacrées au développement, à l'acquisition et à l'entretien de matériels d'armement auront atteint un montant total d'environ 130 milliards d'Euros. Les exportations hors-UE devraient être de l'ordre de 60 milliards d'Euros, conduisant à un chiffre d'affaires total – théoriquement accessible à l'industrie européenne – avoisinant 200 milliards d'Euros.

Moins de 20% de ces dépenses sont réalisées en coopération. 20% seulement font l'objet d'une mise en concurrence ouverte à tous les fournisseurs de l'UE, remportée dans les trois quarts des cas par un fournisseur domestique<sub>3</sub>. Et on sait que les achats hors-UE occupent une part importante du total, supérieure à 50%.

Mêmes approximatives, ces estimations mettent en évidence le caractère principalement national des politiques d'acquisition des Etats, la part des achats non-domestiques profitant très majoritairement à des entreprises non-UE. Cela signifie que le marché européen de la défense est aujourd'hui largement ouvert aux fournisseurs extérieurs, quand son accès reste cloisonné pour les entreprises européennes.

Deux directives européennes adoptées en 2009 cherchent à remédier à cette situation: l'une<sub>4</sub> vise à fluidifier les transferts entre Etats membres par une simplification et une harmonisation des procédures de contrôle export à l'intérieur de l'UE; l'autre<sub>5</sub> propose un cadre uniifié pour les appels d'offres et la passation des marchés concernant la défense. Ces directives n'ont atteint leurs objectifs que de manière très partielle, en raison de leur complexité, de leur transposition disparate dans les droits nationaux et de la capacité pour les Etats de s'en exempter en faisant usage de l'article 346 TFUE (qui protège leurs intérêts essentiels en matière de sécurité).

Au total, cet état des lieux montre à quel point les entreprises européennes se trouvent handicapées par rapport à leurs concurrentes américaines qui ont un accès protégé à un marché domestique dont la taille est plus du double de celui de l'UE. Cette réalité vient par ailleurs diluer l'effet de hausses budgétaires qui se dispersent sur un territoire morcelé au lieu de se conjuguer sur un marché intégré.

## II • Libérer les outils destinés à renforcer les capacités de défense et l'autonomie de l'UE

Les différents leviers dont disposent les Etats ou mis en place par l'UE pour améliorer le rendement des investissements de défense voient aujourd'hui leur efficacité bridée par le coût des transferts intra-européens:

- Alors que leur conduite requiert de multiples opérations transfrontalières, les grands programmes en coopération, qui constituent l'ossature d'une défense européenne autonome, doivent acquitter le prix significatif des procédures de contrôle intra-communautaires.
- Les consortiums qui souhaitent bénéficier du Fond Européen de Défense sont confrontés aux mêmes barrières administratives, faisant perdre du temps et des ressources à leurs projets et freinant la diffusion des innovations qu'ils produisent.
- Il en va de même pour les achats groupés entre plusieurs pays que les récents programmes EDIP et SAFE de l'UE se donnent pourtant pour objectif d'encourager.
- Ces obstacles se révèlent particulièrement pénalisants lorsqu'on aborde les nouvelles technologies et les systèmes numériques dont la conception et l'emploi ne peuvent le plus souvent s'embarrasser des frontières<sup>6</sup> (et pour lesquels la domination américaine est flagrante...).
- À l'heure où la priorité est mise sur la production et où la sécurité d'approvisionnement devient une préoccupation centrale des industriels, celle-ci se trouve fragilisée par les contrôles aux frontières qui empêchent la diversification des chaînes d'approvisionnement.
- À cela s'ajoute un grave handicap opérationnel pour le déploiement sur le théâtre européen de matériels de guerre soumis à des règles nationales de transfert disparates, y compris dans le cadre du « Schengen militaire » récemment proposé par la Commission<sup>7</sup>...

Pour produire leur effet, les efforts des Etats afin de mieux fédérer la demande en matière d'armement doivent être accompagnés d'un décloisonnement de l'offre qui passe par l'ouverture du marché interne.

### **III • La compétitivité industrielle au service de la préférence européenne**

Cette démarche d'ouverture des marchés de défense se heurte aujourd'hui à une double résistance: celle des Etats qui rechignent à abandonner une partie de leur liberté dans les choix d'équipement de leurs armées et celle des industriels qui appréhendent les effets de la concurrence. Ces craintes sont-elles encore fondées alors que plus personne ne conteste l'urgence d'un réarmement européen autonome?

Il faut d'abord constater que le réflexe protectionniste est l'apanage des grands pays, soucieux plus que les autres de protéger leur industrie nationale et de garder la main sur leurs approvisionnements auprès de celle-ci<sup>8</sup>. On peut pourtant prévoir que ce sont ces grands acteurs qui profiteraient le plus d'un décloisonnement : les Etats qui pourraient davantage mutualiser leurs achats domestiques avec ceux de pays partenaires et clients, et les entreprises qui, sous réserve de compétitivité, auraient accès à de nouvelles parts de marchés. Leur appréhension à jouer le jeu de la concurrence intra-européenne est donc à bien des égards paradoxale.

Le plaidoyer pour la préférence européenne trouverait là un champ d'application en permettant à l'offre européenne de se déployer sans obstacle auprès de l'ensemble des agences nationales d'acquisition d'armement. Ceci serait particulièrement vrai pour les chaînes de valeur aujourd'hui mises sous pression par la demande mais qui restent entravées par la fragmentation du marché.

Cette consolidation du marché aurait en outre un effet structurant sur la base industrielle en incitant les entreprises à coopérer et à se regrouper pour répondre à une demande élargie. Une meilleure intégration de l'industrie de défense européenne, aujourd'hui excessivement dispersées, fait partie des conditions du réarmement européen.

#### **IV • Doper les performances des entreprises à l'exportation hors UE**

On l'aura compris, la démarche d'ouverture qui est ici promue introduit une distinction entre les transferts intra-européens, qui ne doivent plus être considérés comme de l'exportation, et les exportations hors de l'Union Européenne.

Concernant ces dernières, il n'existe aujourd'hui qu'un référentiel européen, la Position Commune datant de 2008<sup>2</sup> qui établit un certain nombre de critères (8 en tout) auxquels les Etats doivent se conformer lorsqu'ils prennent des décisions d'exportation d'armement. Mais ce texte n'est pas contraignant et laisse en pratique aux Etats l'entièvre liberté de décision.

Un autre accord – qui ne relève pas de l'UE -, le Traité franco-allemand d'Aix-la-Chapelle (2019), pose des règles plus précises pour l'exportation des biens d'armement produits en coopération: il interdit le blocage d'une exportation par un partenaire minoritaire. Cet accord a été rejoint par l'Espagne et pourrait ouvrir la voie à une règle de ce type élargie au niveau de l'UE (qui aurait les moyens de la rendre contraignante...), mais ceci n'est pas à l'ordre du jour.

Ces dispositions ne seraient en rien affectées par une ouverture plus grande des règles concernant le marché intérieur: il s'agit de 2 questions séparées, comme le sont d'ailleurs les règles UE s'appliquant d'une part au Marché unique, d'autre part au Commerce extérieur.

Mais qui peut douter qu'une industrie adossée à un grand marché intérieur intégré, comme le sont les entreprises américaines, aurait une meilleure capacité à conquérir des marchés extérieurs si l'autorisation lui en est donnée? On aurait alors sans doute besoin de règles à l'exportation plus harmonisées et prévisibles au niveau européen, mais cette question n'est pas d'actualité.

Sous couvert de souveraineté, le protectionnisme en vigueur réduit en réalité les marges de manœuvre des Etats européens pour se réarmer sans empêcher les dépendances vis-à-vis de l'industrie américaine. A l'inverse, la mise en place d'un marché commun de la défense y contribuerait de façon puissante en renforçant l'impact bénéfique des programmes financés par l'UE, en facilitant la coopération transfrontalière et en stimulant la compétitivité de son industrie.

Pour atteindre cet objectif, trois actions sont nécessaires: l'établissement d'une base de données transparente et fiable concernant les échanges intra-UE d'armements, la refonte des directives de 2009 pour fluidifier ces derniers et contraindre Etats et maîtres d'œuvre à ouvrir leurs appels d'offres, la mise en place de garde-fous pour que cette ouverture profite exclusivement aux entreprises de l'UE. C'est ambitieux, mais c'est urgent.

## FOOTNOTES :

<sup>1</sup> See **Consultation in progress**

<sup>2</sup> See **Study for the SEDE Committee**

<sup>3</sup> See **ECIPE Policy Brief No. 20/2025**, « Openness and fragmentation in EU defense procurement »

<sup>4</sup> **Directive 2009/43/EC simplifying the conditions for the transfer of defense-related products**

<sup>5</sup> **Directive 2009/81/EC on the coordination of procedures for the award of contracts in the fields of defense and security**

<sup>6</sup> See **Blogpost** “Digital divide in armaments: an opportunity for Europe” (IJD, October 2025)

<sup>7</sup> See **Military Mobility package** (November 2025)

<sup>8</sup> See **ECIPE Policy Brief No. 20/2025**, “Openness and Fragmentation in EU Defense Procurement”

<sup>9</sup> See **Common Position 2008/944/PESC defining common rules governing the control of exports of military technology and equipment**