
RAPPORT D'ÉTUDE

Analyse des BITD émergentes et concurrentes de la France à l'export

Corée du Sud

*Cette publication s'inscrit dans le cadre du programme pédagogique du Master 1 Risques et
Intelligence Économique – RIE 09*

Année académique 2025 — 2026

Executive Summary

Adossée au plan Defense Reform 2.0 lancé en 2018, la *K-Bangsan* s'est imposée en moins d'une décennie comme l'un des acteurs les plus dynamiques du marché mondial de l'armement. Porté par quatre groupes classés au SIPRI Top 100 (*Hanwha*, *LIG Nex1*, *KAI*, *Hyundai Rotem*) générant environ 14 milliards d'euros de revenus de défense en 2024, son modèle repose sur un pacte État-chaebols réorienté vers l'export depuis le début des années 2020.

La guerre en Ukraine a joué un rôle d'accélérateur décisif. Le conflit a révélé les limites des capacités industrielles occidentales et profité directement à Séoul, avec 18 milliards de dollars de contrats obtenus en Europe entre 2022 et 2024, des délais de livraison réduits à 15 semaines, et une part de marché dans les importations d'armement de l'OTAN-Europe passée de quasi nulle avant 2014 à 6,5 % en 2024, un niveau désormais comparable à celui de la France. Ce succès repose sur un triptyque gagnant : une compétitivité-prix structurelle, un transfert de technologie offensif (modèle K2PL en Pologne) et un financement export agressif via la *Korea Eximbank*.

La concurrence avec la BITD française reste néanmoins segmentée. La friction directe se concentre sur l'artillerie, illustrée par le duel *Caesar/K9 Thunder*, et sur les blindés. Elle demeure émergente sur l'aviation de combat (*KF-21* vs *Rafale*, horizon 2028-2030) et limitée sur le naval, où la France conserve une avance qualitative nette. La France garde des atouts structurels difficilement répliquables grâce à une souveraineté technologique complète, à l'indépendance ITAR sur ses produits phares, à un réseau diplomatique mondial, à la crédibilité opérationnelle OPEX. La Corée du Sud reste freinée par sa dépendance technologique américaine, sa jeunesse opérationnelle hors péninsule, et des risques réputationnels liés à l'usage de ses équipements dans des conflits controversés comme au Yémen.

Le véritable enjeu n'est pas que la Corée du Sud détrône la France sur ses segments d'excellence, mais qu'elle s'installe durablement sur les marchés intermédiaires qui financent les économies d'échelle et la R&D. La bascule la plus significative est qualitative. En effet, Séoul n'est plus un simple fournisseur d'équipements, elle devient un partenaire industriel co-constructeur de bases de défense nationales, de la Pologne à la Roumanie en passant par l'Australie (un terrain où la France se montre structurellement moins agile).

Trois trajectoires se dessinent à l'horizon 2030-2035. En effet, une coexistence segmentée où chaque BITD consolide ses positions de prédilection notamment par une montée en gamme coréenne conduisant à une confrontation frontale accrue si le *KF-21* et le naval coréen atteignent leur maturité export ou encore un rapprochement industriel franco-coréen, déjà amorcé par les

accords *MBDA/KAI* et *Thales/Hanwha* dans le sillage de la visite d'État d'avril 2026, mais qui demeure pour l'instant davantage diplomatique qu'industriel.

En définitive, la Corée du Sud ne constitue pas une menace systémique capable de supplanter la France, mais un concurrent structurant qui a importé une méthode (prix, rapidité, flexibilité industrielle) répliquable bien au-delà de son cœur de métier historique. La fenêtre dont dispose la France pour consolider ses positions se réduit à mesure que Séoul gagne en crédibilité opérationnelle. La question n'est plus de savoir si la Corée du Sud représente une menace, mais de savoir comment la France adapte un modèle pensé pour l'excellence à un marché qui valorise désormais autant la disponibilité immédiate que la performance technique.

Table des matières

Introduction

PARTIE I : La BITD sud-coréenne, d'une industrie sous tutelle à un acteur global

- 1.1 Genèse et trajectoire historique
- 1.2 La *K-Bangsan*, une force industrielle majeure
- 1.3 La politique de R&D et de propriété intellectuelle
- 1.4 Le modèle économique export : prix, transfert de technologie, offset

PARTIE 2 : Stratégies d'export et positionnement géographique

- 2.1 La guerre en Ukraine comme accélérateur
- 2.2 Les choix équipementiers révélateurs
- 2.3 Les marchés cibles et la logique de pénétration
- 2.4 Les limites structurelles actuelles

PARTIE 3 : Analyse comparative : forces, faiblesses et zones de friction avec la BITD française.

- 3.1 Périmètre de la concurrence directe
- 3.2 PESTEL, facteurs environnementaux structurant la compétition
- 3.3 SWOT croisé
- 3.4 Scénarios prospectifs

Conclusion

Sources

Annexes + Tableau des sigles

Introduction :

Depuis le début des années 2020, la Base Industrielle et Technologique de Défense (BITD) sud-coréenne connaît une montée en puissance inédite, au point de s'imposer comme l'un des acteurs les plus dynamiques du marché mondial de l'armement. Adossée au plan *Defense Reform 2.0* engagé dès 2018, la Corée du Sud a entrepris une transformation structurelle de son appareil de défense : acquisition de hautes technologies, modernisation capacitaire accélérée et repositionnement délibéré de son industrie nationale en fournisseur de premier rang.

Ce mouvement s'inscrit dans un contexte géopolitique régional sous haute tension. Entre la menace nord-coréenne persistante, la compétition sino-américaine exacerbée ou encore le réarmement japonais, autant de dynamiques justifient et alimentent un effort budgétaire soutenu. Partenaire historique des États-Unis, Séoul entend néanmoins préserver une autonomie stratégique suffisante pour ne pas se laisser enfermer dans la logique de blocs, tout en tirant parti de sa crédibilité opérationnelle pour séduire une clientèle d'exportation diversifiée. Il est alors nécessaire de s'interroger sur la crédibilité et la systématisation d'une menace sud-coréenne pour les exportations françaises de défense.

PARTIE 1, La BITD sud-coréenne, d'une industrie sous tutelle à un acteur global

1.1 Genèse et trajectoire historique

La stratégie militaro-industrielle sud-coréenne ne peut se comprendre sans saisir la contrainte sécuritaire permanente qui en constitue le socle. Depuis l'armistice de 1953, les deux Corées demeurent techniquement en état de guerre, n'ayant jamais signé de traité de paix. La menace nord-coréenne, incarnée par la quatrième armée active du monde (1,28 million de soldats), crée une asymétrie quantitative qui dimensionne durablement la stratégie militaire et industrielle du Sud. À cette menace immédiate s'ajoutent des dynamiques régionales structurantes : la montée en puissance militaire de la Chine, la normalisation progressive du Japon en matière de défense, et les repositionnements américains, notamment en Asie du Sud-Est, interrogent la solidité des garanties de sécurité offertes par Washington sous le mandat de D. Eisenhower. Pour faire face à cette intensification des conflits, la doctrine de défense sud-coréenne est articulée autour de trois piliers : dissuasion, alliance avec les États-Unis et défense active de l'avant.

Durant les deux premières décennies suivant l'armistice, Séoul est resté entièrement dépendant du soutien militaire américain, son principal allié idéologique durant la Guerre froide. Le tournant intervient au début des années 1970 : la réduction de la présence américaine sur la péninsule

coréenne dans le cadre de la doctrine Nixon expose les risques de cette dépendance. En réponse, le président coréen Park Chung-hee engage une politique de défense nationale autonome (*jaju gukbang*), adossée à un vaste programme d'industrialisation lourde et chimique. L'autonomisation n'est donc pas un choix idéologique mais une réponse pragmatique à la perception d'un allié américain potentiellement moins fiable.

Les premières étapes de cette restructuration ont reposé sur la substitution aux importations militaires, avec une production sous licence d'armements américains (munitions, armes légères, artillerie) qui permet de transférer des savoir-faire technologiques tout en s'appuyant sur la base industrielle civile en plein essor. Ce modèle interventionniste, typique de plusieurs économies est-asiatiques de l'après-guerre (Japon, Taïwan...), va structurer durablement l'architecture de la BITD coréenne. Une division claire des rôles s'impose dès l'origine (voir annexe n° 6) :

- L'ADD, via l'État, (*Agency for Defense Development*) assume la recherche, le développement et les essais, qui sont les phases les plus risquées et les plus onéreuses ;
- La DAPA, via l'État, (*Defense Acquisition Program Administration*) supervise l'ensemble du cycle de vie des équipements militaires, de la commande à la livraison, et coordonne les relations entre l'État, l'ADD et les industriels privés ;
- Les grands conglomérats familiaux (*chaebols*) se concentrent sur la fabrication et la maintenance. Cette répartition n'est pas le fruit d'un choix délibéré mais d'une contrainte structurelle : en confiant aux *chaebols* des prérogatives industrielles majeures, l'État mobilise des capacités de production et de financement privées au service d'une ambition souveraine qu'il ne pourrait assumer seul.

1.2 La *K-Bangsan*, une force industrielle majeure

La *K-Bangsan*, nom local désignant la BITD coréenne, est aujourd'hui très fortement influencée par les organes gouvernementaux, dans la continuité directe du modèle interventionniste hérité des années 1970. Elle repose sur une architecture à deux niveaux : les industriels de premier rang considérés comme maîtres d'œuvre, puis les équipementiers spécialisés.

Le premier rang est occupé par cinq à six grandes entreprises capables d'assurer la maîtrise d'œuvre complète d'un système d'armes, de la conception à la livraison opérationnelle. Ce sont toutes des filiales de *chaebols* ou des entités à participation étatique significative. Quatre d'entre elles figurent dans le Top 100 SIPRI 2024 des plus grands producteurs mondiaux d'armements : *Hanwha Group* (21e, avec 7 milliards d'€ de revenus de défense en 2024), *LIG Nex1* (60e, avec 3,27 milliards d'€), *KAI* (70e, avec 2,6 milliards d'€), *Hyundai Rotem* (81e, avec environ 1,3 milliard d'€). Ensemble, elles génèrent environ 14 milliards d'€ de revenus d'armement en 2024, soit une

hausse de 92 % sur dix ans (voir annexe 12). Enfin, d'autres entreprises se distinguent parmi les principaux acteurs du secteur, telles que Poongsan, entreprise spécialisée dans la fabrication de munitions (2,4 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2024), et Satrec Initiative, spécialisée dans les technologies satellitaires (100 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel en 2024).

Le deuxième rang regroupe des équipementiers spécialisés qui livrent des sous-systèmes, des composants ou des services à valeur ajoutée aux industriels de premier rang. On y trouve des sociétés comme *Hunee Technologies* (communications tactiques TICN), *Victek* (guerre électronique), *SNT Dynamics* (transmissions de précision), *Samyang Comtech* (protection balistique) ou *MNC Solution* (composants hydrauliques). Ces entreprises, bien que moins visibles à l'export, constituent le tissu de compétences technologiques sur lequel reposent les performances des systèmes intégrés. Selon la *Korean Defense Industry Association* (KDIA), qui représente plus de 750 entreprises, ce deuxième rang est en transition accélérée vers le développement R&D propriétaire (voir annexe n°6), rompant de ce fait avec un modèle historique où l'ADD assumait 90 % de la recherche en amont.

En soutien transversal, l'écosystème « dual-use » joue un rôle structurant autrefois sous-estimé. Le groupe *Samsung* en est l'illustration la plus lisible : semi-conducteurs pour les systèmes embarqués (*Samsung Electronics*), construction navale auxiliaire (*Samsung Heavy Industries*), systèmes d'information militaires et cybersécurité (*Samsung SDS*). La base technologique civile coréenne constitue ainsi un réservoir de compétences dont les industriels de défense tirent profit.

Cette architecture, héritée du pacte entre l'État et les *chaebols* des années 1970, a connu à partir de 2022 une rupture de trajectoire significative, passant d'une logique de production industrielle nationale à une logique d'export (entre 2010 et 2024, la valeur des exportations d'armement de la Corée du Sud a progressé d'environ 450 %). Ce basculement n'est pas conjoncturel mais s'inscrit dans une logique sécuritaire de long terme conduisant les pouvoirs publics coréens à maintenir une industrie de défense en activité continue, dotée d'une implantation industrielle locale profonde et d'une interopérabilité forte avec les technologies américaines. Cette continuité s'est avérée déterminante lorsque la demande mondiale a soudainement accéléré, au moment où les industriels occidentaux se heurtent à des délais et des capacités contraintes.

Ces dynamiques se reflètent dans les résultats boursiers de 2024, avec une cotation des 31 entreprises de défense cumulant un chiffre d'affaires d'environ 28,5 milliards d'euros, en hausse de 16 % sur un an. Le secteur se classe alors dans le top 5 des industries manufacturières du pays, à égalité avec l'automobile et devant l'acier, dont il a absorbé une partie des débouchés industriels dans plusieurs usines reconverties pour un usage militaire. En chiffre d'affaires industriel, la défense représente aujourd'hui 1,6 % du PIB coréen. En y incluant le budget militaire

(environ 44,7 milliards d'euros en 2025, soit 2,8 % du PIB), l'économie de défense au sens large pèse 4 à 5 % du PIB national.

1.3 La politique de R&D et de propriété intellectuelle

La politique sud-coréenne de recherche et développement (R&D) constitue l'un des principaux moteurs de la montée en puissance de sa BITD. Le pays consacre en effet 5,13 % de son PIB à la R&D en 2024, soit le deuxième taux le plus élevé au monde derrière Israël (6,35 %), loin devant les grandes puissances industrielles occidentales, ce qui traduit un effort national d'innovation soutenu irriguant notamment la recherche duale et militaire. Dans ce dispositif, l'ADD joue un rôle central en assurant la coordination des programmes de recherche stratégiques, le développement de technologies souveraines et le transfert des innovations vers l'industrie. Cette organisation permet d'orienter les investissements vers des domaines identifiés comme prioritaires pour les futures capacités militaires sud-coréennes, notamment les systèmes hypersoniques, les drones et systèmes autonomes, les munitions rôdeuses ainsi que les architectures C4ISR (Command, Control, Communications, Computers, Intelligence, Surveillance and Reconnaissance).

Cette orientation stratégique se traduit également par les chiffres de la propriété intellectuelle, à l'échelle de l'ensemble de l'écosystème technologique national. Avec près de 397 000 brevets nationaux publiés sur la période étudiée (01/01/2024 - 01/07/2026), soit environ douze fois plus que la France (32 954), la Corée du Sud adopte une politique particulièrement offensive de protection et de valorisation de l'innovation (voir annexes n°7, n°8, n°9 et n°10). Cette dynamique se retrouve également à l'échelle internationale avec plus de 25 000 dépôts dans le cadre du système PCT (*Patent Cooperation Treaty*) de la WIPO (*World Intellectual Property Organization*), contre moins de 8 000 pour la France (voir annexe n°11).

Ramenée au seul secteur de la défense, cette photographie change cependant de nature : l'étude des brevets des principaux industriels du secteur révèle une concentration significative dans plusieurs technologies critiques. L'entreprise *LIG Nex1* se distingue notamment dans les domaines des capteurs, radars et systèmes de communication, essentiels aux architectures C4ISR modernes, tandis que *Hanwha* présente une activité brevetaire couvrant simultanément l'artillerie, les systèmes autonomes, les communications sécurisées et certaines briques technologiques liées à l'intelligence artificielle. Cette diversification traduit une volonté de maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur des futurs systèmes de combat.

Toutefois, les données de propriété intellectuelle doivent être interprétées avec prudence. Les entreprises de défense étudiées ne représentent qu'environ 1 % des brevets nationaux sud-

coréens (soit environ 3 970 brevets), contre 12 % pour les industriels français sélectionnés (soit environ 3 954 brevets sur un total national de 32 954). En valeur absolue, les volumes de brevets des deux BITD sont ainsi remarquablement proches, avec environ 4 000 brevets de part et d'autre (voir annexes n°14 et n°15), alors même que la taille de ces deux écosystèmes nationaux diffère d'un facteur dix. Cette apparente équivalence masque néanmoins une différence structurelle importante : l'innovation de défense sud-coréenne semble reposer sur un écosystème beaucoup plus vaste, associant un grand nombre d'acteurs civils et militaires, alors que l'innovation française apparaît davantage concentrée au sein d'un nombre plus restreint d'acteurs identifiés comme relevant de la défense. Cette capacité sud-coréenne à mobiliser l'ensemble de la base technologique nationale, structurée notamment autour du *Korea Research Institute for Defense Technology Planning and Advancement* (KRIT), chargé de la planification et de l'évaluation des technologies de défense ainsi que du soutien à l'export, favorise les synergies duales et accélère l'intégration de technologies émergentes dans les programmes d'armement. Pour la BITD française, la menace ne réside donc pas seulement dans le volume de brevets déposés, mais dans la capacité croissante de la Corée du Sud à transformer rapidement ses investissements en R&D en avantages technologiques et industriels dans les segments les plus porteurs du marché mondial de l'armement.

1.4 Le modèle économique d'export : prix, transfert de technologie, offset

La compétitivité-prix sud-coréenne n'est pas le produit d'un dumping conjoncturel mais d'avantages structurels profonds. De 2000 à 2024, la Corée du Sud a consacré en moyenne 2,5 % de son PIB à la défense, là où les dépenses de défense de l'Europe-OTAN sont tombées à 1,5 % avant l'invasion russe de l'Ukraine en 2022. Pendant que les industriels européens fermaient des lignes de production et réduisaient leurs effectifs au gré des dividendes de la paix, leurs homologues coréens maintenaient une demande intérieure soutenue qui leur permettait de préserver des cadences industrielles élevées et, avec elles, des économies d'échelle inaccessibles à leurs concurrents occidentaux. Cette continuité productive est l'un des facteurs les plus sous-estimés de la compétitivité coréenne. Par exemple, le système de MLRS *K-239 Chunmoo* est proposé à un prix d'environ 40 % inférieur à son équivalent américain, le *HIMARS*. Cet écart s'explique par la combinaison de plusieurs facteurs : des coûts salariaux inférieurs à ceux des pays producteurs occidentaux, une intégration verticale poussée au sein des *chaebols* qui réduit les marges intermédiaires, et un soutien étatique indirect via les commandes publiques garanties qui lissent les coûts fixes sur des volumes importants. À cela s'ajoute une politique délibérée de conception orientée export depuis 2020, qui intègre dès la phase de développement les contraintes de prix et de livraison des marchés étrangers, contrairement à la logique

traditionnelle des grandes BITD occidentales, qui adaptent en aval des systèmes conçus prioritairement pour leurs propres forces armées.

Cette compétitivité-prix serait insuffisante sans les instruments financiers qui en facilitent l'accès. La *Korea Eximbank* et la *Korea Trade Insurance Corporation* jouent un rôle central dans le financement des contrats d'export, en offrant aux acheteurs des prêts concessionnels et des garanties de crédit qui réduisent significativement les contraintes budgétaires pesant sur les États clients. C'est le cas principalement des pays d'Europe centrale et orientale dont les enveloppes de défense, bien qu'en forte hausse, restent limitées face à l'ampleur des programmes engagés.

De plus, la politique d'offset et de transfert de technologies est sans doute la composante la plus stratégique du modèle d'export coréen. Longtemps perçue comme une concession inévitable pour accéder à des marchés exigeants, elle est devenue depuis la *K-Defence Globalization Strategy* (adoptée au début des années 2020) un outil offensif délibéré de pénétration et de fidélisation des marchés. Les industriels sud-coréens offrent des conditions de participation industrielle particulièrement généreuses, incluant l'assemblage local et le transfert de technologie. Cette approche est particulièrement flexible et contraste directement avec les modèles d'export plus rigides de certains producteurs européens.

Cette flexibilité prend des formes de plus en plus ambitieuses selon les marchés. En Australie, *Hanwha* a construit un site de production à Geelong : l'Armoured Vehicle Centre of Excellence. Ce site est sa première implantation industrielle à l'étranger. En Roumanie, l'ouverture en février 2026 du *H-ACE Europe* à Petrești prévoit que la filiale locale assure 80 % de l'assemblage, de l'intégration et du soutien, tout en intégrant plus de trente partenaires industriels roumains dans les chaînes d'approvisionnement mondiales de *Hanwha*. En Pologne, le modèle atteint son stade le plus abouti : *Hyundai Rotem* prévoit d'établir le pays comme centre européen de production du *K-2 Black Panther*. Cette gradation va donc de la simple vente de matériel à l'implantation industrielle locale en passant par la production sous licence et la joint-venture. Cela traduit une transformation profonde du positionnement coréen sur les marchés internationaux. Le pays n'est plus seulement un exportateur d'armement : il est devenu un partenaire de défense industrielle à part entière, capable de s'inscrire dans les écosystèmes industriels de ses clients sur le long terme, ce que ses concurrents occidentaux peinent à offrir avec la même flexibilité et la même rapidité d'exécution. Concrètement, en 2024, la Corée du Sud fournissait 6,5 % des importations d'armements des États européens membres de l'OTAN, soit un niveau désormais comparable à celui de la France. Un chiffre d'autant plus significatif que la présence coréenne en Europe était quasi inexistante avant 2014, et que cette part de marché a été construite en moins de dix ans, essentiellement sur les segments terrestres où la France était historiquement bien positionnée.

PARTIE 2 : Stratégies d'export et positionnement géographique

2.1 La guerre en Ukraine comme accélérateur

L'invasion de l'Ukraine par la Russie en février 2022 a révélé les limites des capacités industrielles occidentales face aux exigences d'un conflit de haute intensité, et constitué à ce titre un accélérateur majeur de l'expansion de la BITD sud-coréenne sur le marché européen. Face à une consommation massive de munitions, d'artillerie et de matériels terrestres, les États européens ont engagé un effort de réarmement sans précédent, les dépenses de défense progressant de 14 % en termes réels en 2025, la dixième année consécutive de hausse. Cette augmentation s'est accompagnée d'une diversification croissante des fournisseurs, plusieurs pays se tournant vers des acteurs non traditionnels tels que la Corée du Sud, Israël ou le Brésil pour répondre à leurs besoins les plus urgents.

Contrairement à de nombreux industriels européens, dont les outils de production étaient dimensionnés pour des volumes plus limités après plusieurs décennies de réduction des formats militaires, les groupes sud-coréens disposaient de chaînes de fabrication capables d'augmenter rapidement leurs cadences. Cette capacité s'est d'abord révélée sur les munitions elles-mêmes. Aucun munitionnaire européen ne parvenait à suivre le rythme de consommation ukrainien, alors que la Corée du Sud a transféré environ 300 000 obus de 155 mm aux États-Unis pour reconstituer leurs stocks, eux-mêmes ponctionnés au profit de l'Ukraine. Ce montage indirect a fait de la Corée du Sud un fournisseur de munitions plus important pour l'Ukraine que l'ensemble des pays européens réunis. Les obus sud-coréens étaient en outre fabriqués aux standards OTAN. Ils présentaient ainsi l'avantage décisif d'être directement compatibles avec les principaux systèmes d'artillerie en service en Ukraine (*M109, PzH 2000, CAESAR, Archer, M777*), ce qui en faisait un substitut immédiatement opérationnel à la production occidentale plutôt qu'une solution de contournement technique. Cet avantage s'est ensuite étendu aux plateformes elles-mêmes, avec des délais de livraison particulièrement compétitifs : *Hanwha Aerospace* a ainsi livré les premiers obusiers autopropulsés *K9* et Hyundai Rotem les premiers chars d'assaut *K2* à la Pologne 15 semaines seulement après la signature des contrats-cadres de 2022, tout en portant la cadence annuelle de son site de Changwon de 160 à 240 obusiers *K9* par an après la mise en service d'une troisième ligne de production en 2024. Entre février 2022 et octobre 2024, les industriels sud-coréens ont ainsi obtenu plus de 18 milliards de dollars de contrats auprès de pays européens, dont plus de 10 milliards de dollars de contrats d'artillerie signés par *Hanwha Aerospace* avec la Pologne, l'Estonie, la Norvège et la Roumanie sur la période mi-2022/mi-2024.

2.2 Les choix équipementiers révélateurs

Les choix d'équipement de la Corée du Sud traduisent avant tout les contraintes stratégiques auxquelles le pays est confronté. Cette situation explique donc la volonté des autorités sud-coréennes de développer une base industrielle nationale capable de produire la majorité des équipements nécessaires à la défense du pays, tout en conservant certaines coopérations avec les États-Unis.

L'effort de production nationale s'est d'abord concentré sur les capacités terrestres, considérées comme essentielles face à la menace nord-coréenne. La Corée du Sud produit ainsi le char de combat *K2 Black Panther*, le véhicule blindé *K21* ou encore l'obusier automoteur *K9 Thunder* (voir annexe n°1), exporté vers plus de dix pays et produit à plus de 1 800 exemplaires dans le monde. Le développement de ces matériels répond directement aux besoins des forces sud-coréennes, qui doivent être en mesure de conduire des opérations de haute intensité sur un terrain fortement militarisé. Le fait de produire localement ces équipements permet également d'assurer une disponibilité rapide des matériels, de limiter la dépendance vis-à-vis de fournisseurs étrangers et de soutenir l'industrie nationale.

Cette logique d'autonomie s'étend progressivement aux autres milieux à partir des années 2000, avec une accélération dans les années 2010. Dans le domaine aérien, la Corée du Sud a développé des avions d'entraînement et d'appui *T-50* puis *FA-50*, avant d'engager le programme du chasseur *KF-21 Boramae* (voir annexe n°3), destiné à remplacer progressivement une partie des appareils plus anciens. Sur le plan naval, les industriels coréens conçoivent et construisent des frégates, des destroyers, des sous-marins ainsi que des bâtiments amphibies pour répondre aux besoins de la Marine nationale (voir annexe n°2). Enfin, les investissements dans les missiles, la défense antimissile et les systèmes de commandement illustrent la volonté de disposer d'un outil militaire complet, capable de faire face aux capacités balistiques nord-coréennes.

Pourtant, cette recherche d'autonomie ne signifie pas une indépendance totale. La Corée du Sud continue d'importer certains équipements jugés indispensables ou difficiles à produire localement. C'est notamment le cas des avions de combat *F-35A* acquis auprès des États-Unis (voir annexe n°4) afin de renforcer les capacités de supériorité aérienne de la Republic of Korea Air Force. Plusieurs programmes nationaux reposent également sur des composants ou des technologies étrangers. Le char *K2 Black Panther* illustre cette logique. Bien qu'il soit un développement national, sa conception s'inscrit dans la continuité des chars occidentaux, notamment du *M1 Abrams* américain, et il a longtemps reposé sur des composants étrangers, en particulier une motorisation et une transmission d'origine allemande, tandis que le développement du *KF-21* reste tributaire de certains équipements américains. Ces dépendances

s'expliquent par la complexité technologique de ces systèmes, mais aussi par la solidité de l'alliance militaire entre Séoul et Washington.

Les choix équipementiers sud-coréens traduisent ainsi une stratégie pragmatique. L'objectif n'est pas de produire systématiquement l'ensemble des technologies de défense, mais de maîtriser en priorité les capacités jugées essentielles à la sécurité nationale, tout en conservant des partenariats avec les alliés lorsque ceux-ci permettent d'accéder à des technologies de pointe. Cette combinaison entre production nationale et importations ciblées a permis à la Corée du Sud de moderniser rapidement ses forces armées, tout en renforçant progressivement sa base industrielle et technologique de défense. Elle constitue aujourd'hui l'un des principaux facteurs expliquant la montée en puissance de l'industrie sud-coréenne sur la scène internationale.

2.3 Les marchés cibles et la logique de pénétration

La *K-Defense* a opéré en l'espace de quelques années une transformation de sa base de clientèle. D'une industrie quasi exclusivement tournée vers le marché domestique et de quelques partenaires de long terme comme la Malaisie et l'Indonésie pour les pays d'Asie et la Turquie pour le Moyen-Orient, elle s'est imposée comme un industriel privilégié sur quatre continents, en s'appuyant sur une logique de pénétration cohérente : proposer des systèmes compétitifs, livrables rapidement, assortis de compensations industrielles que les fournisseurs occidentaux traditionnels peinent à égaler. La valeur totale des contrats attribués à des entreprises coréennes par les membres européens de l'OTAN est passée de 95,89 millions d'euros sur la période 2018–2021 à 24,26 milliards d'euros de 2022 à fin août 2025.

La Pologne a constitué le premier client majeur de cette dynamique d'intégration avec l'Europe (soit 46 % des exportations d'armement sud-coréennes sur la période 2020–2024, selon le rapport SIPRI *Trends in International Arms Transfers 2024*). Séoul y a mis en place une stratégie d'engagement industriel reposant sur des transferts de technologies et une production localisée. Ce modèle sud-coréen est ainsi devenu suffisamment attractif pour que plusieurs pays européens se tournent progressivement vers ses équipements et son industrie de défense, sans pour autant en adopter la logique d'industrialisation.

Dans ce cadre, les obusiers *K9* sont désormais déployés en Finlande (contrat signé le 9 avril 2026 pour 112 unités supplémentaires), en Estonie (24 unités signées le 14 janvier 2023 pour 36 millions d'euros), en Norvège (accord conclu le 19 septembre 2025 pour 24 unités additionnelles, d'un montant de 550 millions d'euros) et en Roumanie (contrat signé le 10 juillet 2024 pour 800 millions d'euros, incluant 54 *K9* ainsi que 36 véhicules de soutien *K10*).

Par ailleurs, la valeur totale des projets actuellement en discussion avec les pays européens est estimée à environ 51,7 milliards d'euros selon la présidence sud-coréenne, qui a dans cette logique nommé un envoyé spécial à la coopération industrielle de défense, Kang Hoon-sik, chargé de piloter cette stratégie à la fois économique et diplomatique.

Le Moyen-Orient constitue le second marché prioritaire, porté par une tension sécuritaire régionale durable. En février 2022, *Hanwha* a signé avec l'Égypte un contrat d'1,47 milliard d'euros portant sur la fourniture de 216 obusiers *K9* de 155 mm, d'un nombre non divulgué de véhicules de ravitaillement *K10* et de 51 véhicules d'observation *K11*, accompagné d'un transfert de technologie. La même année, *LIG Nex1* conclut avec les Émirats arabes unis un accord de 3,22 milliards d'euros en janvier 2022, puis avec l'Arabie saoudite un accord de 2,94 milliards d'euros en novembre 2023, portant chacun sur l'acquisition de dix batteries du système de défense aérienne *Cheongung-II*. La logique de pénétration y diffère sensiblement du modèle européen. Ces pays ne recherchent plus seulement des équipements, mais des partenariats industriels leur permettant de développer leurs propres capacités de production, une logique déjà éprouvée avec la Turquie, qui produit sous licence coréenne l'obusier T-155 *Firtina*. Pour accompagner cette dynamique, Hanwha et LIG Nex1 ont ouvert des bureaux à Abu Dhabi afin d'y établir une base régionale de développement, tandis que LIG Nex1 et Poongsan se sont implantés à Riyad, conformément à l'exigence saoudienne d'installation des sièges régionaux dans la capitale.

Au-delà de ces deux marchés jugés prioritaires, la géographie des exportations coréennes connaît une transformation progressive. Entre 2020 et 2024, la liste des destinataires s'est étendue à 23 États répartis sur quatre continents. L'Estonie a contracté des lance-roquettes *Chunmoo* en octobre 2025 ; l'Irak a signé en septembre 2024 un contrat de 2,3 milliards d'euros pour le système sol-air *Cheongung-II* ; le Vietnam et les Philippines font l'objet de contrats navals et de support *FA-50*. Les nations Five Eyes représentent une cible stratégique de premier ordre : le Canada évalue une offre coréenne pour le remplacement de ses sous-marins de classe Victoria (décision attendue le 7 juillet prochain) et l'Australie a signé en 2023 un contrat de 2,2 milliards d'euros pour des navires de surface et des véhicules de combat d'infanterie. En Amérique latine, *Hyundai Rotem* a signé un accord industriel au Pérou prévoyant l'établissement d'une usine d'assemblage de 248 millions d'euros pour les chars *K2* et les véhicules blindés *K808*, avec une production locale sous licence à partir de 2029. Ces dynamiques confirment la volonté de la *K-Defense* de s'ancrer durablement sur l'ensemble des continents, non plus par la seule vente d'équipements, mais à travers une logique d'intégration industrielle. Lors de l'Exposition internationale de l'aérospatiale et de la défense de Séoul, qui s'est tenue du 17 au 24 octobre 2025, le président sud-coréen Lee Jae-myung a annoncé que son pays consacrerait, d'ici 2030, "un budget plus important que prévu" à la recherche dans les domaines de la défense et de

l'aérospatiale, avec l'ambition affichée de hisser la Corée du Sud au rang de quatrième plus grande industrie de défense au monde. (Voir annexes n°16 et n°17)

2.4 Les limites structurelles actuelles

Malgré une progression rapide sur le marché international de l'armement, la BITD sud-coréenne demeure confrontée à plusieurs limites susceptibles de ralentir son développement à long terme.

Premièrement, l'autonomie technologique de certains programmes. Bien que la Corée du Sud ait considérablement renforcé ses capacités de R&D, plusieurs systèmes d'armes continuent d'intégrer des composants étrangers, notamment américains ou européens. Cette situation peut compliquer certaines exportations, puisque l'utilisation de technologies soumises aux réglementations américaines (ITAR) implique l'accord de Washington avant toute revente. Cette contrainte réduit la liberté d'action de Séoul sur certains marchés, contrairement à la France qui bénéficie d'une autonomie plus importante sur une plus grande majorité de ses programmes.

Une autre limite réside dans la jeunesse de la BITD sud-coréenne sur les marchés internationaux. Si les matériels coréens ont démontré leur efficacité, notamment dans les domaines de l'artillerie et des blindés, ils ne disposent pas encore du même retour d'expérience opérationnelle que certains équipements occidentaux. Le *Rafale* français, par exemple, a été engagé sur plusieurs théâtres d'opérations, notamment en Afghanistan, au Mali, en Irak et en Syrie, ce qui lui confère une crédibilité opérationnelle reconnue auprès de nombreux acheteurs. À l'inverse, plusieurs équipements sud-coréens restent relativement récents et n'ont pas encore bénéficié d'une expérience comparable en conditions de combat. Cette différence peut influencer certains appels d'offres, où le caractère « combat proven » constitue un argument déterminant pour les États recherchant des matériels dont les performances ont déjà été validées en opérations.

Le modèle sud-coréen repose également sur une forte implication de l'État. Les grands contrats d'exportation sont régulièrement accompagnés de mécanismes de financement public, de garanties souveraines ou d'un soutien diplomatique important. Si cette stratégie constitue aujourd'hui un atout, elle rend également les exportations sensibles aux évolutions de la conjoncture économique interne ou aux changements de priorités politiques. Par exemple, une réduction des aides publiques vers l'industrie pourrait affecter la compétitivité de l'offre coréenne sur certains marchés.

Enfin, l'expansion internationale de la Corée du Sud l'expose progressivement à des enjeux diplomatiques nouveaux. En multipliant les partenariats en Europe, au Moyen-Orient ou en Asie,

Séoul doit désormais concilier ses intérêts économiques avec ses engagements politiques et ses alliances stratégiques. Cette position peut devenir délicate lorsque les intérêts de ses principaux partenaires divergent. Les coopérations militaires développées avec les Émirats arabes unis et l'Arabie saoudite en témoignent : si elles renforcent les exportations de l'industrie sud-coréenne, elles associent également Séoul à des partenaires engagés dans des conflits controversés, notamment au Yémen, ce qui peut fragiliser son image de fournisseur politiquement neutre.

PARTIE 3 : Analyse comparative : forces, faiblesses et zones de friction avec la BITD française.

3.1 Périmètre de la concurrence directe

Si les parties précédentes ont établi la montée en puissance de la *K-Bangsan* et la logique de ses succès export, il convient d'en délimiter précisément le champ de collision avec la BITD française. La concurrence n'est ni uniforme ni généralisée : elle s'articule autour de quelques segments précis où les deux industries se font face sur les mêmes marchés et, parfois, face aux mêmes clients.

C'est sur le segment de l'artillerie que la friction est la plus visible (voir annexe 13). La France fait désormais face à de nouveaux exportateurs sérieux, dont la Corée du Sud pour l'artillerie et les chars. Le duel *Caesar/K9 Thunder* résume à lui seul la dynamique compétitive. Le *Caesar* est depuis 2024 le système d'artillerie moderne européen le plus exporté dans le monde, troisième toutes origines confondues derrière le *K9 Thunder* sud-coréen et le *M109* américain, avec 548 exemplaires vendus à douze pays, dont la moitié sont membres de l'OTAN. Mais c'est précisément dans l'espace OTAN que la concurrence est la plus âpre. En effet, la Roumanie a commandé en juillet 2024 cinquante-quatre obusiers *K9 Thunder* et trente-six véhicules *K10* pour 870 millions d'euros. Par ailleurs, le *K9*, chenillé et protégé, répond davantage à la doctrine de haute intensité sur un front terrestre dense, particulièrement attractive pour les pays du flanc oriental. Ce clivage doctrinal structure une segmentation naturelle mais non étanche, les deux systèmes concourant frontalement sur de nombreux marchés.

La montée en gamme coréenne rend cette coexistence de plus en plus instable. *Hanwha Defense* a annoncé que le *K9A2*, la toute dernière génération de l'obusier automoteur, sera opérationnel dès 2027, avec un système de chargement entièrement automatisé permettant une cadence de tir accrue et une mobilité améliorée sur des terrains difficiles. Cette évolution réduit l'un des avantages comparatifs historiques du *Caesar* sans que la France ait encore pu consolider une base de clients OTAN aussi large que celle du *K9*.

Sur les chars lourds, la concurrence est asymétrique. En effet, le *K2 Black Panther* occupe un créneau que la France n'adresse plus, la production du Leclerc ayant cessé en juillet 2008 et ses ventes export n'ayant jamais dépassé les Émirats arabes unis. De plus, le *CAPINT* franco-allemand de KNDS reste à un horizon de commercialisation lointain.

L'année 2026 marque un tournant pour la Force aérienne sud-coréenne, qui amorce sa transition vers le *KAI KF-21 Boramae*, premier avion de chasse principalement développé par l'industrie nationale. Équipé d'un radar AESA, le *KF-21* est capable d'atteindre 1,8 fois la vitesse du son, le plaçant sur le même registre de performance que le *Rafale*. La concurrence directe reste limitée sur les appels d'offres actifs, mais se dessine à l'horizon 2028-2030, notamment en Asie du Sud-Est. Le cas indonésien est emblématique : après avoir commandé des *Rafale*, l'Indonésie a signé un accord pour acquérir quarante-huit *Kaan* turcs et envisage l'achat de seize *KF-21* grâce à un crédit-export coréen, illustrant la fragmentation des marchés aéronautiques intermédiaires.

Concernant la partie navale, ce segment reste largement préservé pour la France, dont le savoir-faire en frégates de premier rang (FDI, FREMM) est reconnu mondialement. Mais sur l'acquisition d'un nouveau bâtiment par la Marine royale thaïlandaise, *Hanwha Ocean*, allié à *MBDA* et *Naval Group*, se trouve en position de tête dans une logique hybride où le naval coréen n'est pas encore un rival frontal de *Naval Group*, mais crée des pressions sur les marchés intermédiaires tout en cherchant des coopérations avec les Français pour crédibiliser son offre.

3.2 PESTEL, facteurs environnementaux structurant la compétition

La recomposition des équilibres post-2022 crée un environnement à double effet. Le réarmement européen a profité à la Corée du Sud sur les segments terrestres de masse, mais a simultanément relancé le projet d'autonomie stratégique européenne, structurellement favorable à la France. La contradiction est nette : les dépenses de défense de l'UE ont augmenté de 20 % entre 2023 et 2024, mais près de 80 % des commandes ont été réalisées hors UE, principalement aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Corée du Sud et en Israël. C'est précisément sur ce terrain que se jouera la compétition à moyen terme. Par ailleurs, l'influence américaine sur les choix coréens réduit la marge de manœuvre diplomatique de Séoul par rapport à la France, qui peut commercer avec des États que Washington regarde avec réticence.

La contrainte budgétaire des acheteurs favorise la Corée du Sud sur le critère du prix. Le soutien de la *Korea Eximbank* et de la *Korea Trade Insurance Corporation* facilite l'accès aux financements et réduit les contraintes budgétaires des acheteurs, une combinaison difficile à concurrencer pour les industriels européens. La France a développé des mécanismes via *Bpifrance* et la

Direction générale du Trésor, mais l'agressivité des outils financiers coréens sur les marchés émergents reste supérieure. La demande d'offsets constitue également un facteur de pression croissante sur la BITD française, qui doit arbitrer entre préservation de la propriété intellectuelle et exigences de transfert de technologies imposées par les acheteurs.

Les critères ESG et éthiques des exportations constituent un facteur émergent. L'utilisation d'équipements coréens dans des conflits sensibles (notamment au Yémen) crée une vulnérabilité réputationnelle pour Séoul sur certains marchés occidentaux où l'opinion publique exerce un contrôle croissant sur les politiques d'exportation d'armement.

La course à l'IA militaire, aux drones et aux munitions rôdeuses constitue un terrain sur lequel les deux BITD s'engagent avec des points de départ différents. L'écosystème dual-use coréen (*Samsung Electronics* pour les semi-conducteurs ou encore *Hanwha* pour l'IA embarquée) offre un accès rapide à des technologies civiles de pointe mobilisables pour la défense. La France dispose d'acteurs de premier rang dans les missiles et les systèmes guidés (*MBDA*), qui a développé en moins de deux ans sur fonds propres l'*AKERON RCX50* en partenariat avec Novadem, mais accuse un retard sur le segment des drones et munitions rôdeuses que son industrie tente de combler.

La mobilité des roues du Caesar, sa consommation de carburant inférieure et son empreinte logistique réduite par rapport au *K9* chenillé peuvent constituer un argument marginal mais réel dans des procédures d'achat sensibles aux critères environnementaux, notamment dans les pays nordiques.

La double exposition aux régimes de contrôle export structure le champ de bataille légal. En 2018, l'administration américaine avait bloqué la vente de Rafale à l'Égypte du fait que ses missiles de croisière Scalp contenaient une puce électronique américaine, accélérant les programmes ITAR-free français. Cet épisode est désormais présenté comme différenciateur face à la Corée du Sud, dont plusieurs systèmes clés restent sous dépendance américaine. La réglementation européenne sur les exportations d'armement (Position commune 2008/944/PESC) introduit par ailleurs une contrainte supplémentaire sur la France que ses concurrents asiatiques ne subissent pas.

3.3 SWOT croisé

	<u>BITD française</u>	<u>K-Bangsan (Corée du Sud)</u>
	- BITD complète, 9 maîtres d'oeuvres mondiaux	- Prix compétitifs, coût du travail bas, économies

<i>Forces</i>	- Indépendance ITAR sur produits phares (Rafale, Caesar, FREMM, MBDA) - Réseau diplomatique mondial coordonné - Crédibilité opérationnelle (OPEX multithéâtres) - Ancrage dans l'autonomie stratégique européenne	d'échelle - Cadences industrielles élevées, livraisons rapides - ToT offensif (coproduction locale, modèle K2PL) - Financement export agressif (Korea Eximbank) - Écosystème dual-use puissant (<i>Samsung, Hanwha</i>)
<i>Faiblesses</i>	- Coût du travail élevé, prix peu compétitifs - Dépendance aux grands contrats unitaires (résultats volatils) - Montée en cadence industrielle lente - ToT défensif face aux attentes des acheteurs - Exposition résiduelle à l'ITAR (épisode Scalp/Égypte)	- Dépendance ITAR (KF-21 : moteurs GE F414) - Crédibilité opérationnelle limitée hors péninsule - Réseau diplomatique restreint - Image "low cost" sur segments premium - Risques éthiques (Yémen) et géopolitiques
<i>Opportunités</i>	- Réarmement européen et préférence UE (FED, EDIRPA) - Argument ITAR-free sur marchés sensibles - Coopérations industrielles franco-coréennes (MBDA/KAI) - Montée en gamme Caesar Mk2, FDI, MGCS - Positionnement comme garant de l'autonomie stratégique européenne	- Demande de réarmement de masse en Europe orientale - Montée en gamme KF-21 vers marchés aéronautiques intermédiaires - Coopérations avec industriels occidentaux (MBDA, Naval Group) - Pénétration de marchés Asie du Sud-Est, Moyen-Orient, Afrique - Développement d'une offre navale export (Hanwha Ocean)
	- Perte de marchés terrestres face au couple prix/délais coréen	- Veto américain ITAR sur réexportations stratégiques

<i>Menaces</i>	- Fragmentation de la BITD européenne au profit d'acteurs extra-UE - Montée en gamme coréenne vers les segments premium (KF-21, naval) - Concurrence accrue sur les marchés traditionnellement français - Pression budgétaire des acheteurs favorisant les offres low-cost	- Retour de bâton éthique (usage au Yémen, image dégradée) - Instabilité politique interne (alternances, priorités budgétaires) - Réaction protectionniste européenne (préférence UE renforcée) - Dépendance à quelques grands contrats étatiques
-----------------------	---	--

La lecture croisée de ces deux BITD révèle une asymétrie fondamentale dans leur logique de compétitivité : la France concourt sur la qualité, la souveraineté technologique et la crédibilité opérationnelle, quand la Corée du Sud concourt sur la rapidité, le prix et la flexibilité industrielle. Ces deux modèles ne sont pas frontalement opposés puisqu'ils répondent à des demandes différentes. Pour autant, la recomposition des critères d'achat post-2022 valorise désormais autant la disponibilité immédiate que l'excellence technique et érode mécaniquement l'avantage comparatif français sur les marchés où les deux BITD se retrouvent en compétition directe. Le risque n'est pas que la Corée du Sud détrône la France sur ses segments historiques de force (le naval de premier rang, les missiles de précision, l'aviation de combat premium) mais qu'elle colonise durablement les segments intermédiaires. Ce sont ces segments-là précisément qui constituent le socle de volume sans lequel une BITD ne peut maintenir ses investissements en R&D et ses économies d'échelle.

Ce qui rend la situation particulièrement délicate pour Paris est que les faiblesses françaises identifiées ne sont pas des défaillances conjoncturelles mais des caractéristiques structurelles d'un modèle industriel pensé pour l'excellence et non pour le volume. Y remédier supposerait des arbitrages politiques profonds sur la protection de la propriété intellectuelle, le financement de l'export et la montée en cadence industrielle, que ni la LPM 2024-2030 ni les mécanismes européens actuels ne résolvent pleinement. À l'inverse, les faiblesses coréennes sont des variables appelées à se réduire avec le temps, à mesure que le *KF-21* accumule des heures de vol, que les systèmes coréens font leurs preuves en opération, et que Séoul investit dans son réseau diplomatique. L'équilibre actuel est donc moins stable qu'il n'y paraît, et la fenêtre dans laquelle la France peut consolider ses positions face à une *K-Bangsan* encore incomplète est probablement plus étroite qu'on ne le croit.

3.4 Scénarios prospectifs

Scénario 1 : La coexistence segmentée

La concurrence franco-coréenne s'organise autour d'une spécialisation de facto : la Corée du Sud consolide ses positions sur l'artillerie terrestre, les blindés lourds et l'aviation de combat intermédiaire pour les pays de l'Est européen, d'Asie du Sud-Est et du Proche-Orient à budget contraint ; la France préserve ses positions sur le naval de premier rang, les missiles, l'aviation premium et les marchés liés à son réseau diplomatique. Cette séparation naturelle est déjà perceptible : la croissance des exportations françaises reste largement portée par le *Rafale*, qui représente près d'un tiers des exportations d'armement françaises sur la période 2019-2023. Elle pourrait se stabiliser si la France convertit la dynamique européenne de réarmement en commandes dans les segments où elle est compétitive.

Scénario 2 : La montée en gamme coréenne et la confrontation frontale accrue

Si le *KF-21* atteint la maturité export à l'horizon 2028-2030 avec une architecture suffisamment libérée des contraintes ITAR, et si la Corée du Sud développe un programme de sous-marins à propulsion conventionnelle crédible à l'export, la compétition se déplace vers les segments stratégiques que la France considère protégés. Au cours des dix dernières années, les exportations sud-coréennes ont été multipliées par dix, et la BITD ne cesse de monter en gamme dans tous les domaines. Ce scénario est aggravé si l'autonomie stratégique européenne reste un discours politique sans se traduire en préférences d'achat contraignantes.

Scénario 3 : Le rapprochement industriel franco-coréen

La visite d'État d'Emmanuel Macron à Séoul en avril 2026 a ouvert une perspective inédite. Les deux pays ont annoncé vouloir renforcer les coopérations en matière d'industrie de défense d'intérêt commun, en vue de consolider leurs bases nationales industrielles et technologiques de défense respectives. Plusieurs jalons industriels précèdent et prolongent ce rapprochement politique. Lors du salon Eurosatory 2026, *Thales* a signé un protocole d'accord avec *Hanwha Aerospace* (voir annexe n°5) en vue d'établir une coopération dans le domaine des capacités de frappe de précision terrestre à longue portée, portant sur l'intégration des missiles guidés de la famille *Chunmoo* coréenne au lanceur *X-Fire* développé par *Thales* avec *Soframe* (un système combiné couvrant des portées de 80 à 290 kilomètres).

Ce scénario transformerait certaines zones de friction en opportunités commerciales communes sur des marchés tiers. Sa réalisation suppose néanmoins de surmonter des obstacles réels : méfiance héritée des compétitions perdues, contraintes ITAR, tentation française de privilégier l'ancrage européen sur l'ouverture asiatique. Au lendemain du salon ADEX 2025, deux sources dans l'industrie sud-coréenne confiaient à Intelligence Online leur déception face au manque d'intérêt français pour établir des coopérations : signale que le rapprochement politique de 2026 devra se traduire rapidement en engagements industriels concrets pour ne pas rester lettre morte

Conclusion

Au terme de cette analyse, la question posée en introduction appelle une réponse nuancée mais sans ambiguïté sur sa direction : la Corée du Sud ne constitue pas aujourd'hui une menace systémique capable de supplanter la BITD française sur l'ensemble de son périmètre, mais elle s'impose durablement comme un concurrent structurant dont l'influence sur les équilibres du marché mondial de l'armement va bien au-delà de sa part de marché actuelle.

Ce qui distingue la trajectoire coréenne de celle des autres BITD émergentes étudiées dans le cadre de cet exercice n'est pas tant la vitesse de sa croissance que sa nature. La Corée du Sud n'a pas simplement gagné des parts de marché : elle a importé une méthode. Le triptyque prix-rapidité-flexibilité industrielle qu'elle a éprouvé sur ses segments terrestres historiques est désormais répliqué méthodiquement sur des marchés et des segments qui n'avaient initialement rien à voir avec son cœur de métier, de la défense aérienne au naval, de l'Europe orientale au Moyen-Orient puis à l'Amérique latine. Séoul ne cible pas un segment, elle construit un modèle d'expansion généralisable.

Pour autant, réduire cette dynamique à une simple course aux parts de marché serait passer à côté de l'essentiel. Le basculement le plus significatif documenté dans ce rapport n'est pas quantitatif mais qualitatif : la Corée du Sud n'est plus seulement un fournisseur d'équipements, elle devient un partenaire industriel co-constructeur de bases de défense nationales, de la Pologne à la Roumanie en passant par l'Australie. Or c'est précisément ce terrain-là, celui de la coproduction et de l'implantation industrielle à long terme, que la France maîtrise le moins bien comparé à son avantage historique sur la qualité et la souveraineté technologique. Le risque structurel pour la BITD française est industriel : celui de voir des écosystèmes de défense se construire en Europe et au-delà sans elle, fermant progressivement des marchés qu'elle pourrait difficilement reconquérir une fois les chaînes de sous-traitance et les compétences locales constituées autour d'un autre acteur.

Cette analyse invite ainsi à dépasser la question initiale de la menace pour poser celle, plus opérationnelle, de l'adaptation. La France dispose d'atouts réels et durables, mais ceux-ci ne suffiront pas mécaniquement à préserver ses positions dans un marché dont les critères de sélection ont changé plus vite que ses propres mécanismes industriels et financiers. La fenêtre de réaction identifiée n'est ni infinie ni figée : elle se réduira à mesure que la Corée du Sud consolidera sa crédibilité opérationnelle et continuera de monter en gamme. Entre la tentation du repli sur l'excellence technologique et celle, plus risquée, d'une concurrence frontale sur le terrain coréen du prix et du volume, la troisième voie esquissée par les premiers jalons de coopération franco-coréens mérite d'être prise au sérieux : transformer un concurrent en partenaire sur certains segments pourrait s'avérer plus efficace, et plus rapide à mettre en œuvre, que toute tentative de rattrapage isolé. Reste à savoir si cette option restera un horizon diplomatique ou se traduira par des engagements industriels concrets, seul horizon qui permettra de confirmer si la France a su tirer les leçons de cette montée en puissance plutôt que de la subir.

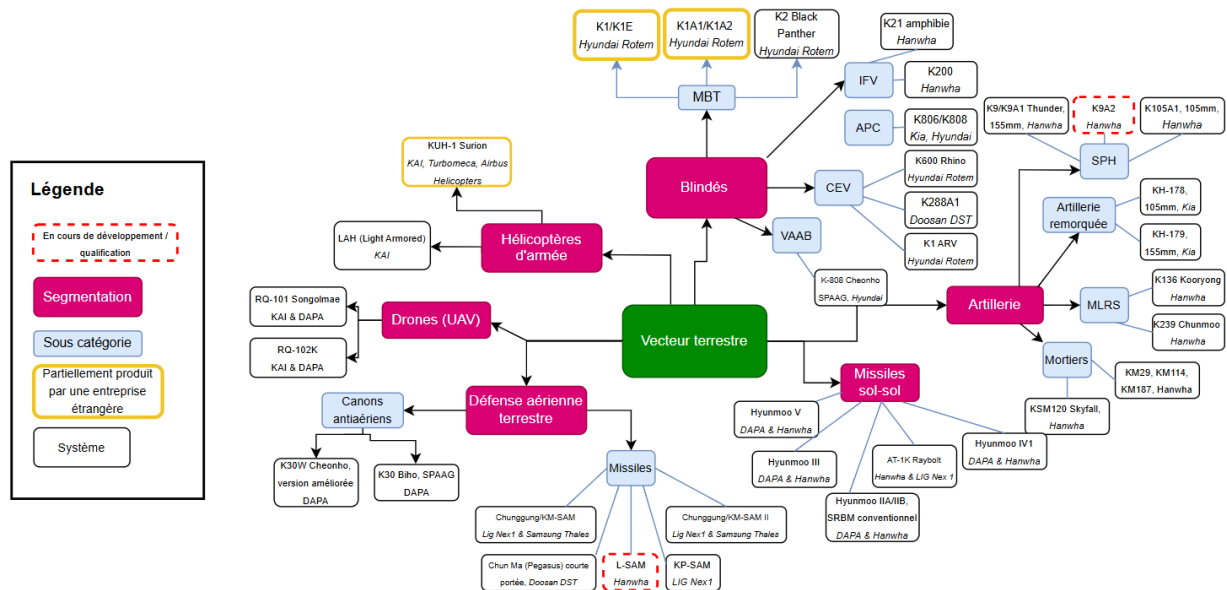
Sources

- Areion24. (2024, mars). *Artillerie : défaite en rase campagne pour l'industrie européenne ?* <https://www.areion24.news>
- CSIS. (2024, mars). *Can South Korean 105-millimeter ammunition rescue Ukraine?* Center for Strategic and International Studies.
- Direction générale du Trésor. (s.d.). *Indicateurs et conjoncture - Corée du Sud*. Consulté en 2026.
- EY. (2026, avril). *De la fragmentation à la puissance : quelle BITD pour réarmer l'Europe ?*
- Hémez, R. (s.d.). *La paix par la force. La modernisation de la défense sud-coréenne sous la présidence Moon Jae-in*. Fondation pour la Recherche Stratégique.
- IISS. (2024). *The military balance 2024*. International Institute for Strategic Studies.
- IISS. (2025, décembre). *South Korea as a rising defence exporter* (Research Paper). International Institute for Strategic Studies.
- INAS France. (2025, décembre). *L'exportation dans l'industrie de défense : outil de puissance ou facteur de dépendance ?*
- Institut français des relations internationales. (s.d.). *South Korea's emergence as a defense industrial powerhouse*. Ifri.
- Institut national de la propriété industrielle. (s.d.). *Data INPI*. Consulté le 24 juin 2026, sur <https://data.inpi.fr/>
- Intelligence Online. (2025, novembre). *L'industrie de défense coréenne cherche des alliés en France*.
- Korea Institute for Defense Analyses. (2023-2024). *Defense industry statistics and policy reports*.
- Korean Intellectual Property Office. (s.d.). *Korean Intellectual Property Office*. Consulté le 24 juin 2026, sur <https://kipo.go.kr/>
- Kim, M., et Liang, X. (2025). *Can the growth trend in South Korea's arms industry last?* (Topical Backgrounder). Stockholm International Peace Research Institute.
- La Fabrique de l'Industrie. (2025, octobre). *L'industrie de défense au service des ambitions françaises*.
- Le Devoir. (s.d.). *Ottawa sur le point d'annoncer le plus important contrat militaire de son histoire*.
- Martin, K. (2022, juin). *La Corée du Sud sur le marché international de l'armement terrestre : l'exemple européen*. Défense & Industries, (16). Fondation pour la Recherche Stratégique.
- Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères. (s.d.). *Données sur le réseau diplomatique français à l'export*.
- Ministère des Armées. (2024). *Rapport au Parlement sur les exportations d'armement de la France 2023*.
- MSIT. (2025, décembre). *2024 R&D activity survey*. Ministère sud-coréen des Sciences et des TIC.
- OPEX360. (2026, avril). *La France et la Corée du Sud veulent renforcer leur coopération industrielle en matière de défense*.
- OPEX360. (s.d.). *Montée en cadence Caesar Mk2 / comparatif livraisons K9*.
- OPEX360. (s.d.). *Dépendance ITAR dans les négociations égyptiennes sur le Rafale*.
- Portail de l'Intelligence Économique. (s.d.). *La réglementation américaine ITAR : une menace pour la souveraineté française*.
- RAND Corporation. (2023). *South Korea's defense industry and global arms market*.
- Secret-Défense. (2024, novembre). *Le canon français CAESAR craint ce nouveau concurrent sérieux*.
- SIPRI. (2024, mars). *Trends in international arms transfers 2023*. Stockholm International Peace Research Institute.
- SIPRI. (2024). *The SIPRI top 100 arms-producing and military services companies, 2024*. Stockholm International Peace Research Institute.
- South China Morning Post. (s.d.). *La Corée du Sud cherche à percer parmi les 4 premiers exportateurs de défense au monde*.
- Vileo, M., et Moufle, P. (s.d.). *Quelle place pour la France face à l'arrivée de la Corée du Sud sur le marché mondial de l'armement?* [Décryptage LJI].

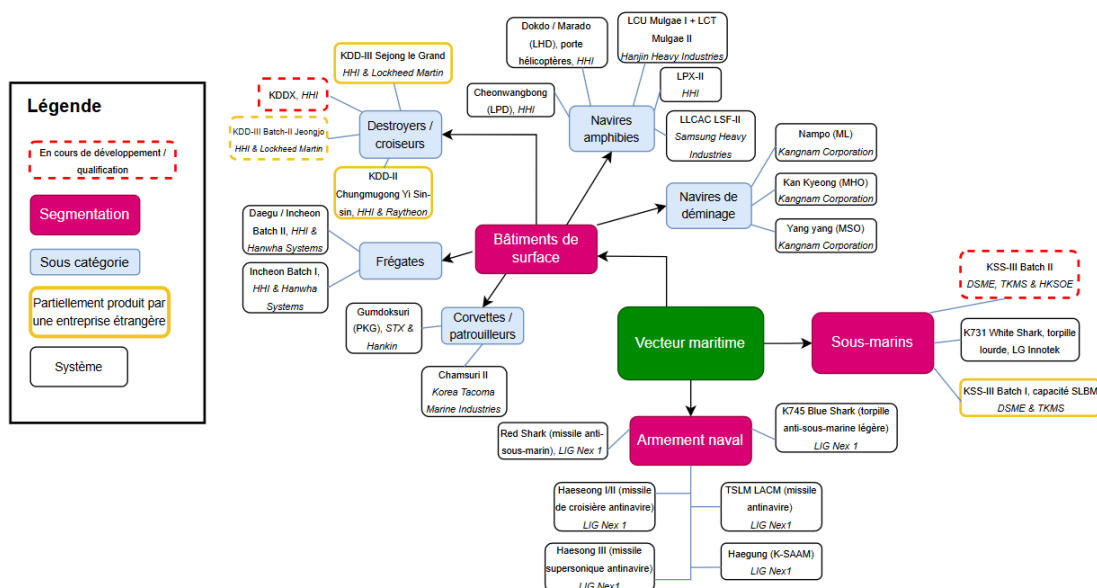
- World Intellectual Property Organization. (s.d.). *Patents*. <https://www.wipo.int/en/ipfactsandfigures/patents>
- World Intellectual Property Organization. (s.d.). *WIPO IP Portal – IPC publication*. <https://ipcpub.wipo.int/>
- Yonhap. (s.d.). *Lee nommé son secrétaire général en tant qu'envoyé spécial pour la coopération dans l'industrie de la défense*. Agence de presse Yonhap.
- Yonhap. (s.d.). *Vers un contrat de vente de systèmes antimissiles Cheongung-II avec l'Irak*. Agence de presse Yonhap.
- Zone Militaire. (s.d.). *La Finlande a commandé 112 obusiers automoteurs K9 Thunder de plus auprès de la Corée du Sud*.

Annexes

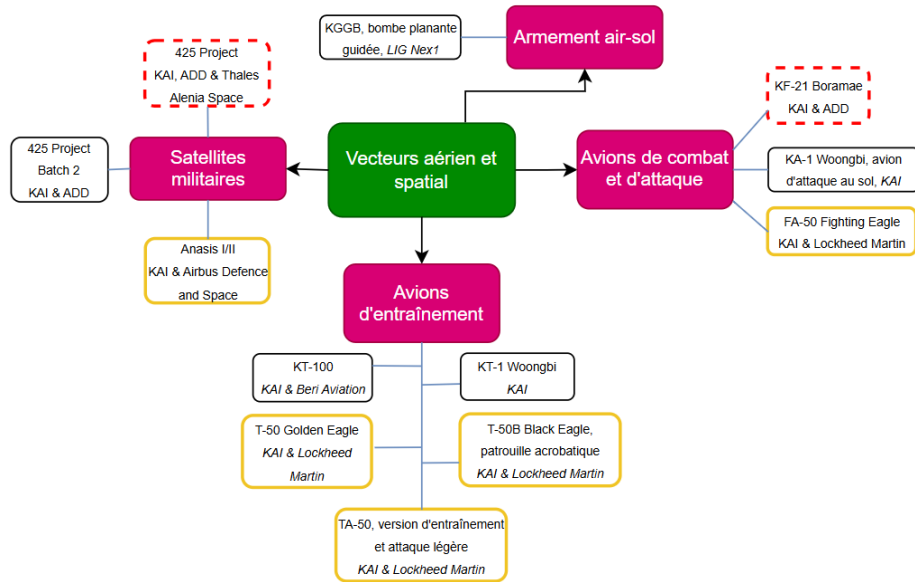
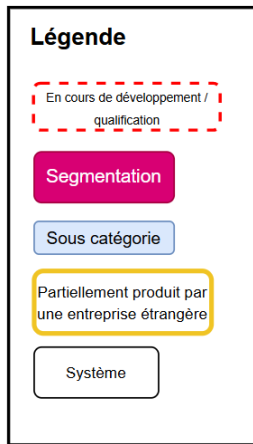
Annexe 1 : Systèmes produits sur le territoire national (terrestre)



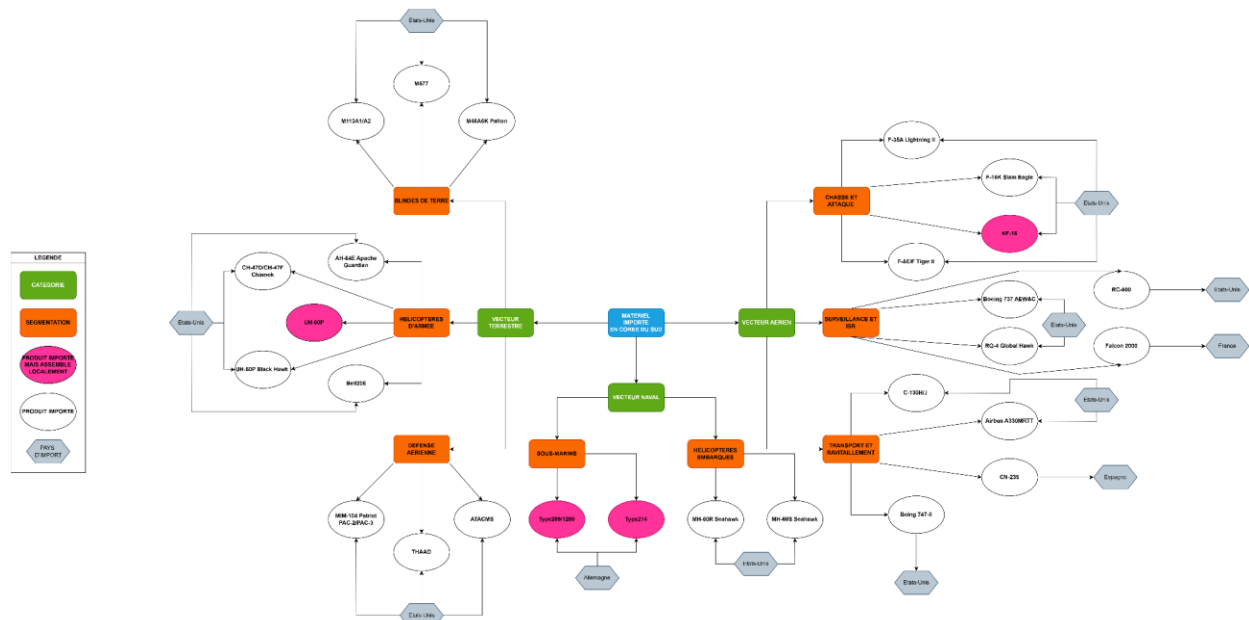
Annexe 2 : Systèmes produits sur le territoire national (maritime)



Annexe 3 : Systèmes produits sur le territoire national (aérien et spatial)



Annexe 4 : Systèmes militaires importés sur le territoire sud-coréen



Annexe 5 : Cartographies des nouvelles technologies coréennes en développement



Cartographie de l'industrie de défense sud-coréenne (K-Defense)

Agences gouvernementales

- Agency for Defence Development
R&D - tests - développement
- Defence Acquisition Program Administration
Acquisition - export d'armements
- Korea Eximbank / KTIO
Financement - assurance export

Maître d'œuvre

- Hamwha Aerospace
Terrestre - naval - aéronautique
- Hamwha Systems
ISR - électronique - espace
- Hamwha Ocean
Construction navale militaire
- Hamwha Veion
Surveillance - optique
- Hamwha Robotics
Robots collaboratifs - cobots
- Korean Aerospace Industries
Aviation militaire - spatial
+ 60% - 70%
- HD Hyundai Heavy Industries
Naval - sous-marins - surface
- Hyundai Rotem
Terrestre - blindés - chars K2
- Hyundai Wia Corporation
Missiles - radar - guerre élec.
- LIG Nex1
Cannons - transmissions
artillerie
- Safrane Initiative
Satellites d'observation
- Poongsan
Munitions - explosifs - allages

Equipementiers & Spécialistes

- Doosan Enerbility
Systèmes d'information mil.
+ KDB actuaires
- Raibow Robotics
Robots militaires
- HJ Shipbuilding & Construction
Soutien naval - construction
- Dongmyung Heavy Industries
Industrie lourde - composants
- KIA Corporation
Véhicules tactiques - transport
- SNT Dynamics
Mécanique précision - transmissions
- Samyang Comtech
Protection balistique - pièces aéronaut.
- MNC-Solution
Composants hydrauliques
défense - spatial
- Huneed Technologies
Communications tactiques
TTCN
- Vicks
Guerre électronique - traitement signal
- Firstec
Composants précision - guidage
- Dual-Use
 - Samsung Heavy Industries
Construction navale - navires militaires
 - Samsung Electronics
Semi-conducteurs - affichage - smartphones tact.
 - Samsung SDS
SI militaires - cyberdéfense

Légende

- Participation étatique (boîte verte)
- Entreprise privée (boîte grise)

Analyse des BITD émergentes et concurrentes de la France à l'export Corée du Sud

Entreprise	Nombre de brevets	F41	G01S	H04B	B64	G05D	G06N	Codes / Nombre de brevets (en % *)
Hyundai Rotem	110	4	2	0	0	0	5	10%
Hanwha	2777	102	117	47	76	36	142	19%
LIG Nex1	501	76	159	30	36	30	42	74%
HD Hyundai Heavy Industries	1121	0	3	1	12	9	36	5%
Poongsan Corporation	31	4	0	1	5	1	0	35%
Korea Aerospace Industries	81	3	1	1	43	0	4	64%
Toutes entreprises confondues (Total)	396731	882	5809	3519	3391	3520	24950	11%
Entreprises de défenses / Total (en % *)	1%	21%	5%	2%	5%	2%	1%	X

*arrondi au %

Annexe 8 : Tableau des brevets enregistrés par des entreprises de défense françaises de 2024-01-01 à 2026-07-01 (KIPO, INPI)

Entreprise	Nombre de brevets	F41	G01S	H04B	B64	G05D	G06N	Codes / Nombre de brevets (en % *)
Thales	556	26	133	47	31	11	49	53%
Airbus	561	0	29	10	301	19	9	66%
KNDS (Nexter)	22	9	0	0	1	0	0	45%
Safran	2861	14	96	9	669	16	17	29%
MBDA	12	5	4	0	2	0	0	92%
Naval Group	58	6	5	1	2	0	0	24%
Toutes entreprises confondues (Total)	32954	128	1230	295	1249	159	421	11%
Entreprises de défense s / Total (en % *)	12%	47%	22%	23%	80%	29%	18%	X

*arrondi au %

Annexe 9 : Correspondances des codes IPC (International Patent Classification) de brevets (WIPO)

F41 : Weapons

G01S : Radio Direction-Finding ; Radio Navigation

H04B : Transmission

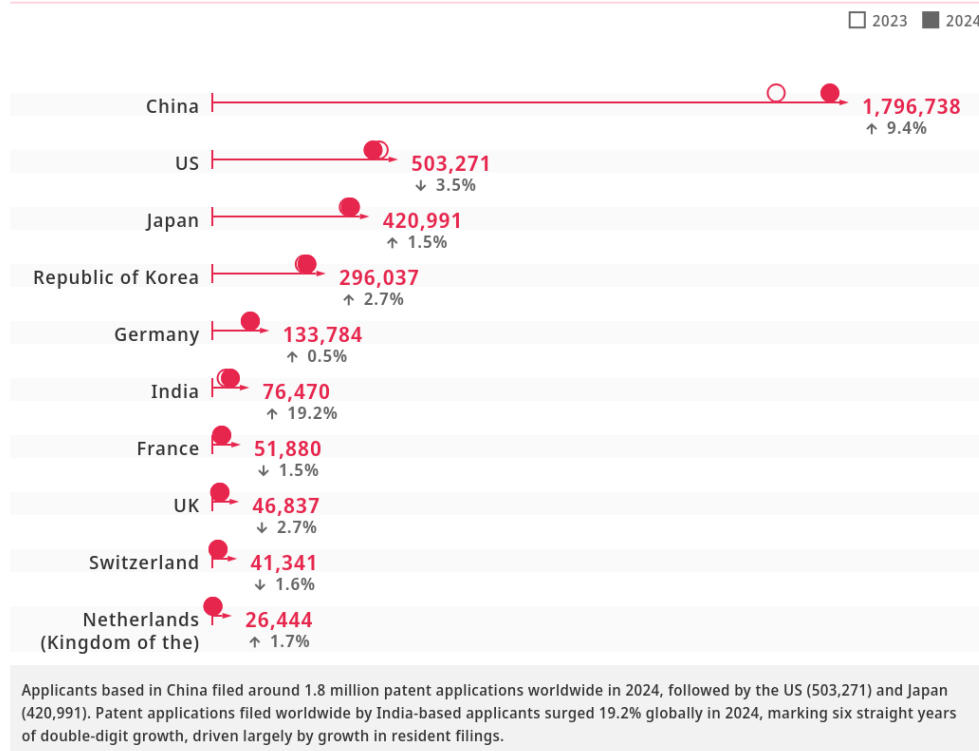
B64 : Aircraft ; Aviation ; Cosmonautics

G05D : Systems for controlling or regulating non-electric variables

G06N : Computing arrangements based on specific computational models (IA)

Annexe 10 : De quels pays proviennent les demandeurs ayant déposé le plus grand nombre de demandes de brevet ? (WIPO)

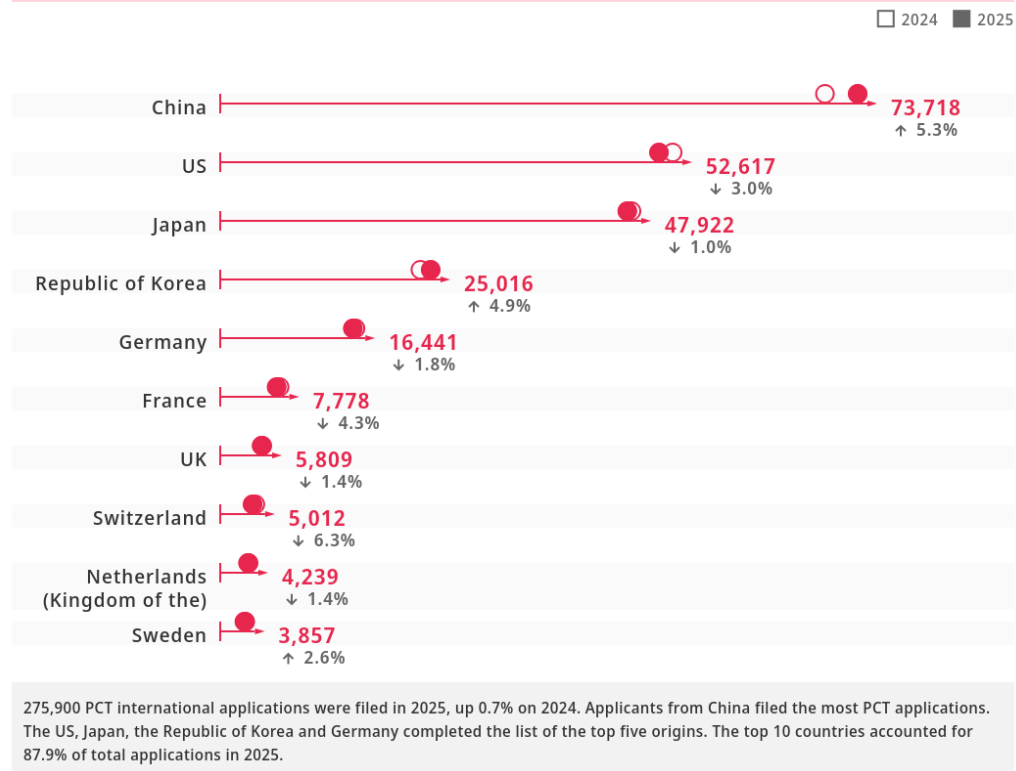
Applicants from which countries filed the most patent applications?



Source: WIPO Statistics Database, March 2026

Annexe 11 : Quels sont les pays qui recourent le plus au système PCT (Demande de brevet international) ? (WIPO)

Which countries are the biggest users of the PCT System?



Source: WIPO Statistics Database, March 2026

Annexe 12 (SIPRI)

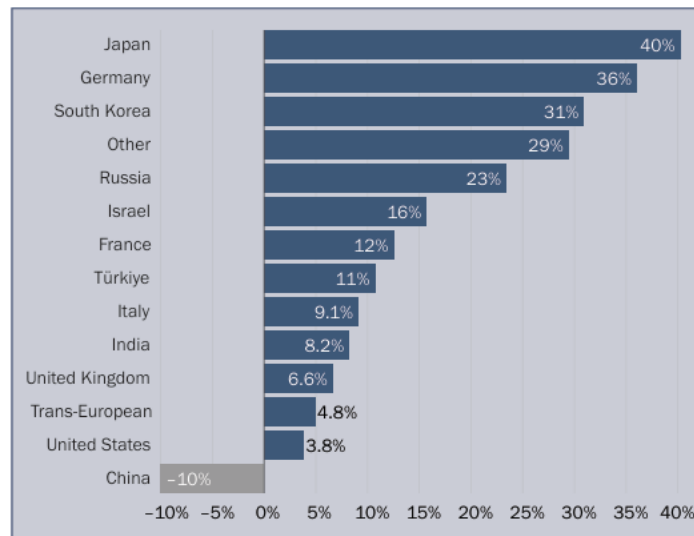
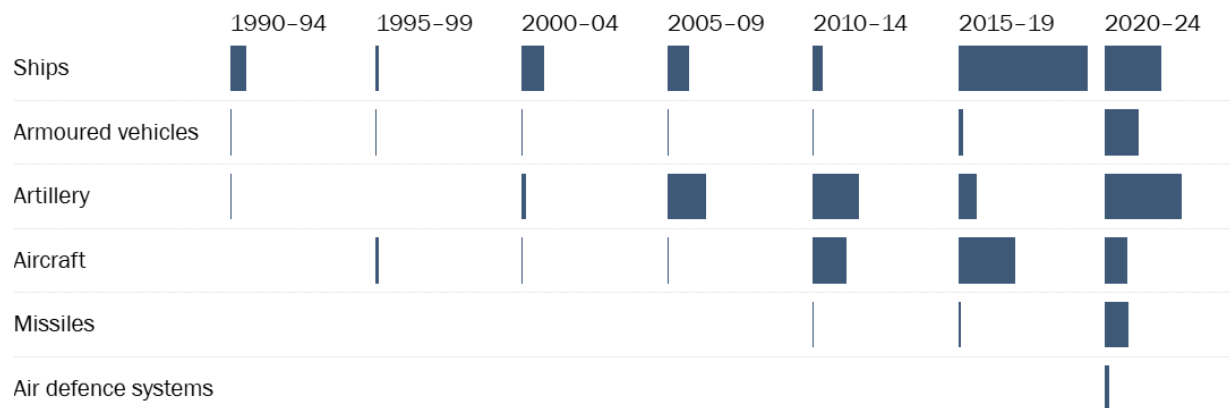


Figure 2. Percentage change in the arms revenues of companies in the SIPRI Top 100, by country, 2023-24

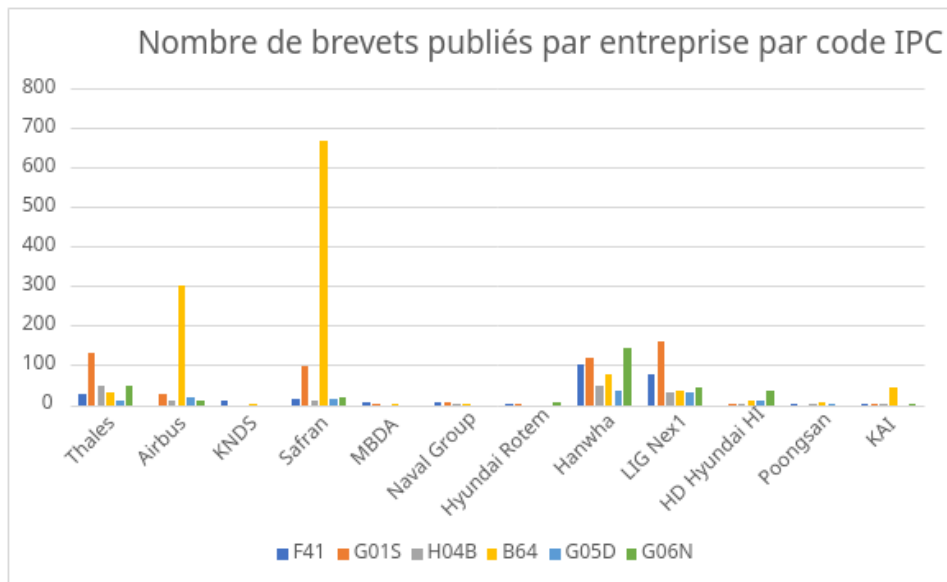
Annexe 13 (SIPRI)

Figure 2. South Korean arms exports grow and diversify

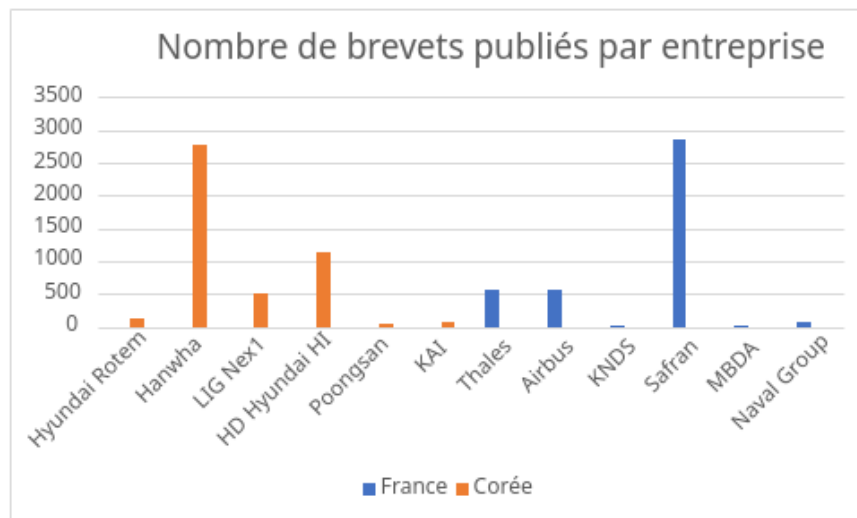
The value of South Korea's arms exports has surged in recent years, with notable growth in exports of armoured vehicles, artillery, missiles and air defence systems since 2022.



Annexe 14 : Nombre de brevets publiés par entreprise par code IPC (KIPO, INPI)

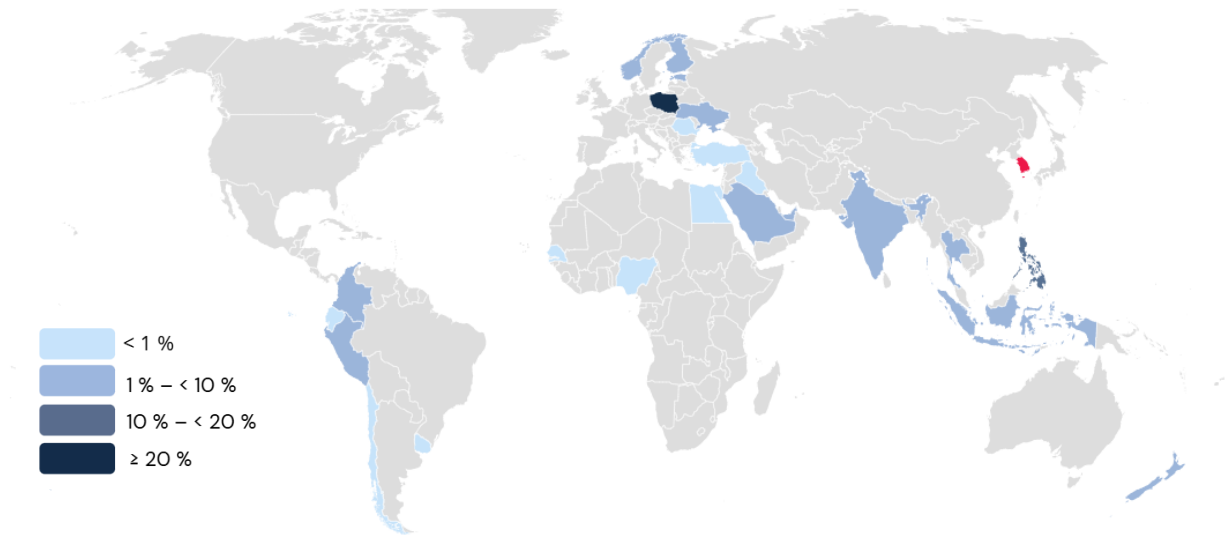


Annexe 15 : Nombre de brevets publiés par entreprise (KIPO, INPI)



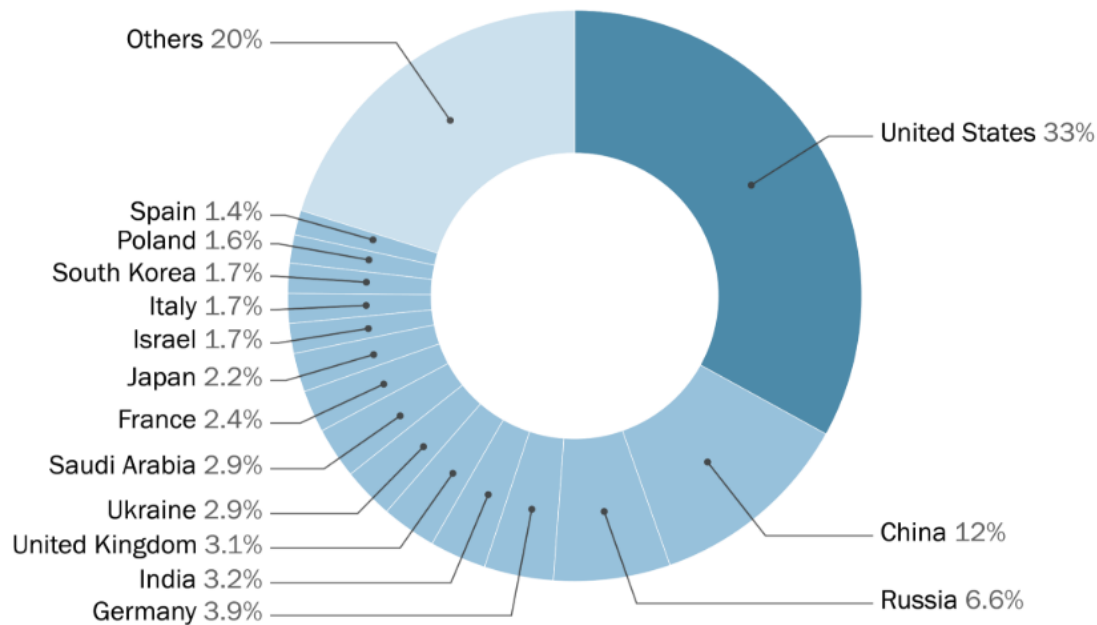
Annexe 16 (SIPRI)

South Korea exported major arms to 23 states in 2020–24. The largest share of these exports went to Poland.



Annexe 17 : Part des exportations militaires mondiales en 2026 (SIPRI)

THE SHARE OF WORLD MILITARY EXPENDITURE OF THE 15 LARGEST SPENDERS



Annexe 18

Chiffre d'affaires réalisé à l'export en 2025	Les exportations de défense de la Corée du Sud ont atteint 15,4 milliards de dollars en 2024 (DAPA) Top 3 des entreprises : - <i>Hanwha Group</i> avec 7 milliards d'€ de revenus défense en 2024 - <i>LIG Nex1</i> avec 3,27 milliards € en 2024 - <i>KAI</i> avec 2,6 milliards € en 2024
Le nombre de contrat remporté depuis 2020	/
Le nombre de contrat remporté depuis 2020 face à la France	/
Dernier contrat remporté	<u>30/12/2025</u> Signature d'un contrat de 3,8 milliards d'€ entre Hanwha Aerospace et la Pologne Missiles guidés CGR-080 pour système K239 Chunmoo (Homar-K)
Dernier contrat remporté face à la France	<u>04/07/2025</u> : Signature d'un contrat de 6,2 milliards d'€ (80 chars K2 Black Panther) entre Hanwha Aerospace et la Pologne ⇒ face à KNDS France

Tableau des abréviations

ADD : Agency for Defense Development
APC : Armoured Personnel Carrier
BITD : Base Industrielle et Technologique de Défense
C4ISR : Command, Control, Communications, Computers, Intelligence, Surveillance and Reconnaissance
CEV : Combat Engineering Vehicle
DAPA : Defense Acquisition Program Administration
EAU : Émirats Arabes Unis
EDIRPA : European Defence Industry Reinforcement through common Procurement Act
ESG : Environnemental, Social, Gouvernance
FED : Fonds Européen de Défense
FDI : Frégate de Défense et d'Intervention
FREMM : Frégate Européenne Multi-Missions
IA : Intelligence Artificielle
IFV : Infantry Fighting Vehicle
IISS : International Institute for Strategic Studies
ITAR : International Traffic in Arms Regulations
KAI : Korea Aerospace Industries
KDIA : Korean Defense Industry Association
KF-21 : Korean Fighter-21 (Boramae)
KIDA : Korea Institute for Defense Analyses
KIPO : Korean Intellectual Property Office
KRIT : Korea Research Institute for Defense Technology Planning and Advancement
KSS-III : Korea Attack Submarine, Batch III
LHD : Landing Helicopter Dock
LPD : Landing Platform Dock
LPM : Loi de Programmation Militaire
MBT : Main Battle Tank
MGCS : Main Ground Combat System
MLRS : Multiple Launch Rocket System
OPEX : Opérations Extérieures
OTAN : Organisation du Traité de l'Atlantique Nord
PCT : Patent Cooperation Treaty
PESC : Politique Étrangère et de Sécurité Commune
PESTEL : Politique, Économique, Sociétal, Technologique, Environnemental, Légal
ROK : Republic of Korea
SIPRI : Stockholm International Peace Research Institute
SLBM : Submarine-Launched Ballistic Missile
SPH : Self-Propelled Howitzer
SWOT : Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats
ToT : Transfer of Technology
UAV : Unmanned Aerial Vehicle

UE : Union Européenne

VAAB : Véhicule Anti-Aérien Blindé

WIPO : World Intellectual Property Organization