
RAPPORT D'ÉTUDE

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

Espagne

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

Executive Summary

Depuis cette année, l'Espagne consacre 2 % de son PIB à la défense, comme elle s'y était engagée auprès de l'OTAN, et cela avec une avance certaine sur le calendrier initial puisque l'objectif devait être atteint à l'horizon 2030. L'Espagne rompt ainsi avec le minimalisme budgétaire avec lequel elle composait depuis plus de 20 ans. Cette impulsion est avant tout marquée par les investissements du fonds public SEPI (*Sociedad Estatal de Participaciones Industriales*), qui est venu renforcer et consolider l'industrie de défense espagnole qui était alors particulièrement fragmentée. La stratégie consiste d'abord à soutenir en priorité de grands champions nationaux qui vont par la suite faire ruisseler ces investissements sur l'ensemble de la BITD. Les investissements de la SEPI ont alors permis de faire émerger de véritables maîtres d'œuvre et ainsi de les inclure dans de grands programmes internationaux, notamment Navantia pour le secteur naval et Indra pour l'électronique et les sous-systèmes intégrés. Ainsi, l'Espagne est en train de basculer d'un statut de sous-traitant vers un statut de concurrent international d'industries de défense déjà reconnues comme les BITD française ou allemande, sur des marchés pourtant déjà très concurrentiels.

La stratégie espagnole afin de pouvoir intégrer des marchés d'exportation s'appuie sur une stratégie que l'on peut qualifier d'asymétrique. Elle s'appuie d'abord sur des coûts de production maîtrisés et optimisés, mais aussi et surtout sur une flexibilité totale en matière de propriété intellectuelle et de transfert de technologie. Pour cela, l'Espagne noue des partenariats et forme des co-entreprises locales qui vont permettre aux pays clients de l'Espagne de produire localement leurs équipements de défense. Cette stratégie s'est avérée payante pour Navantia dans le cadre d'un contrat pour des corvettes avec l'Arabie saoudite, qui étaient alors notamment en concurrence avec une proposition de Naval Group. De plus, tant par manque de moyens techniques que par stratégie, la BITD espagnole propose une certaine hybridation des matériels, incluant alors des sous-systèmes américains qui rendent le produit fini parfaitement compatible avec le reste du matériel otanien. Cette stratégie est particulièrement notable via l'intégration du système de combat *Aegis* sur les frégates F110 de Navantia. Cette interopérabilité séduit et rassure les acheteurs internationaux, en particulier les alliés des États-Unis, bénéficiant de technologies de pointe de l'autre pour un prix moindre. Ces stratégies permettent ainsi à Indra de grignoter des parts de marché à Thales, notamment sur les radars, mais également au travers du consortium TESS Defence de s'insérer sur les marchés de KNDS ou d'Arquus, notamment en Europe de l'Est via la production locale de blindés ASCOD.

Cependant, cette montée en puissance espagnole se fait au détriment de la souveraineté et de l'indépendance, qui constituent les fers de lance de la BITD française. C'est particulièrement le cas en ce qui concerne les normes ITAR dont la BITD française cherche à s'affranchir de plus en plus, là où la BITD espagnole l'embrasse via l'incorporation de matériels ITAR au sein de ses ensembles. Ainsi, l'Espagne se place dans une situation de dépendance

vis-à-vis de l'allié américain pour ses programmes. Cette dépendance ne se limite pas aux États-Unis, mais elle est aussi présente avec le partenaire allemand, certes restrictif, mais dans une moindre mesure, n'ayant pas de politique aussi puissante que l'ITAR. Ainsi, de grands programmes phares, comme le *Dragón* 8x8 de TESS Defence, sont donc verrouillés par plusieurs éléments clés, notamment au niveau des sous-ensembles de motorisations et de propulsions, l'Espagne ne disposant pas de motoriste à proprement parler. Cette situation résulte en un blocage important à l'export notamment parce que Berlin ou Washington disposent alors d'un droit de veto suspensif à l'octroi de licences d'exportation ou de fabrication de certains éléments dans les pays clients, offrant ainsi un droit de regard sur les ambitions à l'export de la BITD espagnole.

C'est pourquoi la BITD française doit structurer en trois axes sa posture stratégique face à l'Espagne. D'abord au travers d'une guerre normative au niveau européen, afin d'obtenir de l'Europe des financements souverains valorisant une autonomie stratégique claire, ce qui pénaliserait *ab initio* la BITD espagnole. En parallèle, la BITD française doit pouvoir assouplir sa politique de transfert de technologie en proposant des architectures modulaires qui permettent de protéger les cœurs technologiques et le savoir-faire français, mais en concédant l'assemblage local afin de permettre une certaine réduction de la facture pour le client final. Enfin, et surtout, les industriels français doivent pouvoir proposer des gammes simplifiées, aux coûts maîtrisés et aux volumes adaptés afin de briser l'avantage tarifaire que propose l'Espagne. Cette dernière proposant du matériel « *good enough* » que la BITD française s'est longtemps refusée à produire, réduisant alors *in fine* ses possibilités d'export dans des pays aux ressources financières limitées.

Table des Matières :

Introduction	4
I. Panorama de l'écosystème industriel et territorial	5
i. La restructuration autour des champions nationaux.....	5
ii. Cartographie de l'écosystème industriel.....	6
iii. Une implantation industrielle inégalement répartie	7
II. Analyse capacitaire, matériels produits et vulnérabilités	8
i. Cartographie du matériel produit sur le territoire	8
ii. Analyse des dépendances critiques et matériel importé.....	9
III. Dynamique d'innovation et technologies en développement	11
i. L'affirmation d'Indra comme champion souverain face au modèle de Thales.....	11
ii. La stratégie d'innovation offensive de la BITD espagnole sur le secteur terrestre	12
IV. Analyse macroéconomique et derniers grands contrats export.....	12
i. Le poids de la BITD dans l'économie espagnole.....	12
ii. Les dernières victoires commerciales majeures	13
V. Duels frontaux et concurrence avec l'offre française	14
i. Navantia et Naval Group : Deux stratégies divergentes pour le marché naval	14
ii. Indra et Thales : La concurrence espagnole perturbe le carnet de commandes français	16
iii. TESS Defence et KNDS France : La rivalité commerciale sur le segment terrestre	16
Conclusion	18
Bibliographie	19
Annexes	27

Introduction

L'échiquier européen des industries de défense subit une recomposition structurelle profonde. Longtemps reléguée à un rôle d'assembleur sous licence ou de sous-traitant au sein de grands consortiums aéronautiques grâce à sa main-d'œuvre bon marché, l'Espagne opère une mutation fulgurante pour s'imposer comme un exportateur agile, capable de bousculer directement les positions de la BITD française.

L'année 2026 marque un tournant historique en atteignant l'objectif de l'OTAN de 2 % du PIB consacré à la défense, Madrid rompt avec son minimalisme budgétaire. Ce basculement s'appuie notamment sur une enveloppe de modernisation de 10,5 milliards d'euros injectée dans l'industrie. Ce flux financier vise à amorcer une restructuration de la chaîne de valeur locale autour de champions nationaux (Indra, Navantia, TESS Defence), en leur fournissant les leviers nécessaires pour piloter de grands programmes et mener des campagnes d'exportation offensives.

Ce changement de doctrine soulève une interrogation centrale : l'Espagne peut-elle être encore aujourd'hui considérée comme un sous-traitant européen dépendant ? La structure de sa BITD en ferait-elle un acteur souverain et offensif à l'export ? Ce rapport examine cette métamorphose, analysant comment un pays structurellement dépendant a pu bâtir un modèle d'exportation asymétrique. En effet, celui-ci combine une flexibilité totale sur les transferts de technologie, des coûts de production optimisés et des niches technologiques à souveraineté variable.

I. Panorama de l'écosystème industriel et territorial

i. La restructuration autour des champions nationaux

Longtemps en retrait sur la scène militaire européenne, l'Espagne est un pays dont le tissu industriel a souffert de difficultés chroniques. Il était effectivement victime d'un phénomène courant dans les pays de taille moyenne, la fragmentation des acteurs économiques. Face à ce problème, l'Espagne n'était pas en mesure de rivaliser avec les appareils de défense européens, en particulier français. Pour faire face à ce défi, le gouvernement espagnol a mis en place au cours des dernières années une solution basée sur deux piliers, une intervention publique affirmée via la SEPI et la mise en avant de champions nationaux via des groupes comme Indra, Navantia et Airbus DS.

La *Sociedad Estatal de Participaciones Industriales* (SEPI) constitue le bras armé de l'État dans le capital des entreprises stratégiques espagnoles. Son rôle dans le secteur de la défense va bien au-delà d'une simple logique patrimoniale, il s'agit d'un outil de politique industrielle à part entière. En maintenant des participations significatives dans des entreprises comme Navantia ou Indra, la SEPI permet à l'État de peser sur les orientations stratégiques, d'accompagner les grandes commandes publiques et de stabiliser des acteurs qui auraient autrement été exposés à des acquisitions étrangères. On peut d'ailleurs établir un parallèle avec le rôle qu'a pu jouer l'Agence des Participations de l'État (APE) en France, même si les contextes institutionnels diffèrent, le fonctionnement de la SEPI s'approchant plus de celui d'un grand groupe industriel public. La SEPI agit ainsi comme un actionnaire de référence et de nature patiente, ce qui est particulièrement précieux dans une industrie caractérisée par des cycles longs et des investissements massifs en R&D.

Si la SEPI assure le rôle de tuteur public, c'est Indra qui a progressivement endossé celui de champion national sur le plan opérationnel. Le groupe, historiquement spécialisé dans les systèmes d'information et l'électronique de défense, a opéré ces dernières années une transformation majeure de son positionnement. L'élément le plus emblématique de ce changement est certainement le raid capitalistique mené à hauteur de 51 % sur TESS Defence, un consortium regroupant les principaux acteurs du secteur terrestre espagnol. Ce mouvement n'est pas anodin, il s'agit ni plus ni moins d'une tentative de reconfigurer la BITD espagnole autour d'un acteur pivot capable de porter des programmes complexes et d'en être le maître d'œuvre.

Par ailleurs, Indra avait été désigné comme pilote du volet espagnol du programme SCAF, le projet de système de combat aérien du futur développé initialement avec la France et l'Allemagne. Ce rôle est particulièrement révélateur, il positionne Indra non plus comme un sous-traitant de second rang, mais comme un interlocuteur direct des maîtres d'œuvre que

sont Dassault et Airbus. C'est, en un sens, la consécration d'une stratégie de montée en gamme industrielle sur laquelle l'Espagne mise depuis une décennie.

ii. Cartographie de l'écosystème industriel

L'écosystème industriel de défense espagnol s'organise autour de trois pôles sectoriels distincts, chacun structuré autour d'un ou plusieurs grands donneurs d'ordre qui animent un réseau dense de PME et ETI sous-traitantes.

Navantia constitue le pilier du secteur naval de défense en Espagne. Cette entreprise publique sous tutelle de la SEPI concentre l'essentiel des compétences nationales en matière de construction et de maintien en condition opérationnelle de bâtiments militaires (frégates F-110, sous-marins S-80, bâtiments de projection). Autour de Navantia gravitent des écosystèmes de PME fortement territorialisés, principalement en Andalousie (autour de la baie de Cadix et du chantier de San Fernando) et en Galice (autour des installations de Ferrol et Fene). Ces PME interviennent sur des segments très variés comme les systèmes électriques, la tuyauterie industrielle, l'outillage spécialisé ou la maintenance. Leur dépendance à l'égard de Navantia est forte, ce qui pose d'ailleurs la question de la résilience de ces tissus économiques locaux en cas de creux dans les commandes.

Le segment terrestre est structuré autour de TESS Defence, un consortium qui regroupe trois acteurs complémentaires en plus d'Indra. GDELS-Santa Bárbara, filiale de General Dynamics, apporte une expertise reconnue dans les blindés et véhicules de combat. Escibano Mechanical & Engineering, qui s'est imposé comme un acteur de niche très actif sur les systèmes d'armement légers et les tourelles motorisées, avec une capacité d'exportation notable. SAPA Placencia est le troisième acteur, il est présent dans le secteur des équipements d'artillerie. La prise de contrôle d'Indra à 51 % de ce consortium vise à doter ce pôle d'une gouvernance unifiée et d'une capacité accrue à répondre aux appels d'offres nationaux et internationaux dans le secteur terrestre qui a longtemps été le parent pauvre de la BITD espagnole du fait des priorités budgétaires de l'État.

Le secteur aérospatial de défense espagnol est celui où la dimension européenne est la plus visible. Airbus España, à travers ses usines de Getafe et Puerto Real, assure la production de tronçons d'aéronefs militaires (A400M et Eurofighter) et constitue le principal employeur du secteur à l'échelle nationale. ITP Aero, spécialiste des moteurs et des systèmes de propulsion, a récemment été au cœur d'une bataille capitalistique avant d'être repris par un fonds américain, ce qui a suscité des interrogations légitimes de la part du milieu politique espagnol sur la souveraineté industrielle dans ce domaine critique. Enfin, GMV occupe une position singulière dans l'écosystème en tant qu'acteur de référence sur les systèmes spatiaux, la cybersécurité et les logiciels embarqués, il illustre la montée en puissance des composantes

immatérielles dans l'industrie de défense contemporaine.

iii. Une implantation industrielle inégalement répartie

L'industrie de défense espagnole ne se déploie pas de manière uniforme sur le territoire national. Elle est au contraire fortement concentrée dans quelques pôles régionaux, dont la vitalité dépend en grande partie de la présence d'un grand donneur d'ordre ancré localement.

Le premier d'entre eux est le site de Ferrol en Galice. Historiquement, le cœur de la construction navale militaire en Espagne regroupe les chantiers navals de Navantia qui y emploient environ 1500 salariés directement, auxquels s'ajoutent les emplois indirects dans la sous-traitance. La dépendance de la région à cet unique acteur est telle que chaque annonce de grand contrat, ou de baisse de commandes, a des répercussions sociales et politiques immédiates.

Ensuite, la base navale de Carthagène et les installations associées, foyer historique de la marine espagnole, sont un centre incontournable pour la maintenance et les essais de sous-marins, notamment dans le cadre du programme S-80. C'est un pôle plus discret que Ferrol, mais tout aussi stratégique sur le plan opérationnel.

Forte d'une double vocation industrielle, l'Andalousie concentre des activités relevant de deux pôles distincts. Du côté aérospatial, Séville abrite les installations d'Airbus dédiées à l'A400M, avion de transport militaire dont l'Espagne est à la fois productrice et cliente. Du côté naval, la baie de Cadix, et plus précisément San Fernando, accueille des chantiers Navantia spécialisés dans les frégates et autres bâtiments de surface. Cette double vocation fait de l'Andalousie la région la plus diversifiée industriellement dans le secteur de la défense.

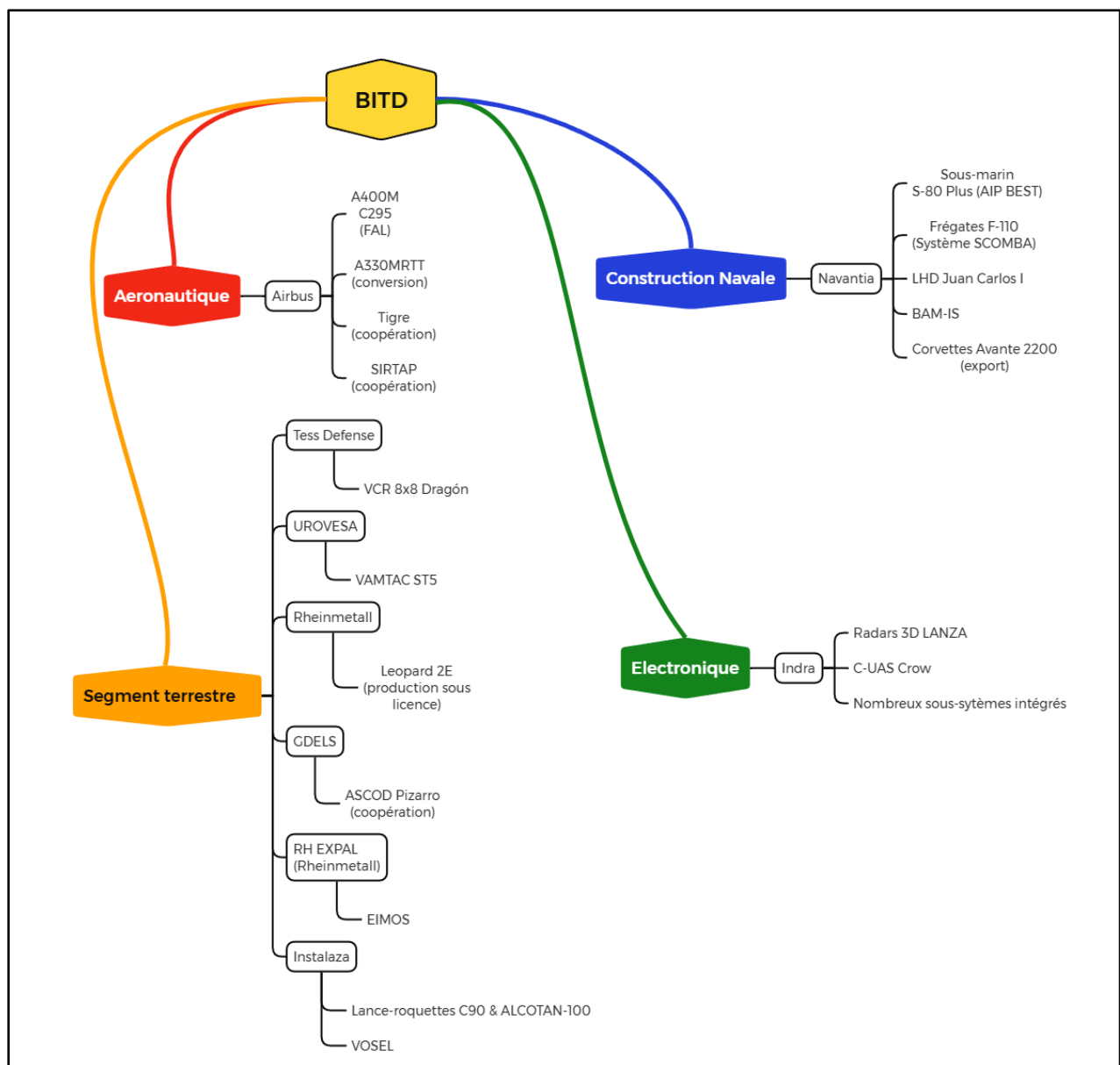
Véritable centre de gravité du pôle aérospatial espagnol, la commune de Getafe au sud de la capitale accueille Airbus, Indra, GMV et de nombreuses PME technologiques qui y ont établi leurs sièges sociaux ou leurs principaux centres de R&D. C'est également là que se concentre l'essentiel des activités de bureau d'études et de conception.

Symbole de l'intégration réussie entre le tissu industriel régional et les besoins de la défense, le technopôle de Zamudio dans la périphérie de Bilbao illustre bien la dimension duale de certaines filières. ITP Aero y maintient des capacités importantes, et l'écosystème local, historiquement actif dans la métallurgie et la mécanique de précision, fournit une base de sous-traitants qualifiés pour les programmes aéronautiques militaires et civils.

II. Analyse capacitaire, matériels produits et vulnérabilités

La BITD espagnole est dans une phase d'expansion forte. En effet, elle se développe sur l'ensemble des spectres du combat tout en mettant en avant certains de ses champions. Cependant, cette industrie conserve d'importantes lacunes qu'elle cherche à combler par différents moyens.

i. Cartographie du matériel produit sur le territoire



ii. Analyse des dépendances critiques et matériel importé

L'industrie de défense espagnole est en pleine expansion et permet la fabrication sur le territoire national de matériels importants et à forte valeur ajoutée. Cependant, elle reste très dépendante de ses nations partenaires qui lui sont indispensables, que ce soit au travers d'importations directes de matériel sur étagère, voire de systèmes d'armes clés en main, mais également de sous-systèmes clés indispensables pour la fabrication du matériel fini sur le territoire.

Ces lacunes se retrouvent ainsi dans les trois dimensions classiques du combat, que sont la terre, la mer et l'air.

Sur le plan terrestre, bien qu'ayant rattrapé son retard, la BITD espagnole reste très dépendante de systèmes importés de l'étranger qui sont indispensables à la construction de matériels dans le pays.

C'est particulièrement le cas en ce qui concerne la motorisation des véhicules terrestres fabriqués en Espagne. En effet, le *Dragón* 8x8, fabriqué en Espagne, dispose d'un moteur MTU d'origine allemande. Tess Defence en fait le nouveau fer de lance de l'armée espagnole, notamment au travers d'une forte promotion lors du salon Eurosatory 2026. Pour autant, cet équipement nécessite un moteur d'origine allemande sur lequel l'Espagne n'a aucun contrôle. Ainsi, ce schéma se répète pour l'ensemble des véhicules militaires terrestres que construit l'Espagne, qui sont pour la plupart dépendants de motoristes allemands, en particulier le blindé ASCOD *Pizarro* équipé du moteur MTU SV-183 ou MTU TE22 8-V90, tous deux issus des usines allemandes de MTU. Enfin, bien que le partenaire allemand soit le principal motoriste des véhicules terrestres d'origine espagnole, ces derniers sont pour certains issus d'une collaboration hispano-italienne, comme le blindé Centauro VRC-105 motorisé par Iveco.

Enfin, et c'est là une des plus grandes lacunes de la BITD terrestre espagnole, elle n'est pas souveraine en matière de char de combat principal. Bien que le Leopard 2E soit fabriqué en Espagne, il l'est sur des plans sous licence de Rheinmetall, célèbre fabricant allemand. Ainsi, en dehors des emplois locaux, l'Espagne ne tire que très peu de bénéfices en matière de souveraineté et de capital intellectuel de cette collaboration. Elle reste principalement un simple client de la BITD allemande.

En somme, l'Espagne ne disposant pas de motoriste sur son territoire, elle se place dans une situation de dépendance forte aux nations étrangères en la matière, ce qui constitue à la fois des lacunes de souveraineté et de compétences.

En matière de puissance de feu et d'armement embarqué, l'Espagne souffre d'une absence criante de souveraineté sur ses segments les plus critiques. C'est le cas emblématique du char Leopard 2E, si le blindé est assemblé localement, son cœur offensif, le canon à âme lisse Rheinmetall Rh-120 L44/L55, demeure la propriété exclusive de l'Allemagne. Ce choix technique place les volontés de cession ou de transfert espagnoles sous le veto direct de Berlin, un mécanisme de blocage dont l'efficacité a déjà été prouvée lors des transferts de blindés vers l'Ukraine au début du conflit. Cette vulnérabilité se double d'une dépendance stricte envers la transmission automatique Renk HSWL 295, elle aussi soumise au régime de la KWKG. L'Espagne se retrouve ainsi triplement verrouillée sur sa composante blindée lourde ainsi, pour avancer, tirer et exporter, elle dépend du bon vouloir politique allemand. Cette logique de verrouillage par l'armement se décline également sur le segment des blindés médians à roues, à travers l'adoption massive des canons automatiques américains de la famille Bushmaster (Northrop Grumman). Pour le programme phare *Dragón 8x8*, la tourelle nationale Guardian 30 (Escribano) intègre ainsi un canon Bushmaster II Mk44 de 30 mm américain, introduisant le régime ITAR directement au cœur de la puissance de feu de l'infanterie espagnole et liant toute future opportunité d'exportation de ce véhicule à l'accord indispensable de Washington.

Ce manque d'autonomie s'accroît encore lorsque l'on examine la défense sol-air et le segment des missiles. L'architecture de souveraineté espagnole est ici presque intégralement prisonnière du dispositif ITAR américain. Qu'il s'agisse des batteries Patriot PAC-2/PAC-3+, des systèmes HAWK ou des batteries NASAMS opérant le missile AIM-120 AMRAAM, Washington conserve un droit de regard permanent et unilatéral après livraison. L'intégration récente des sociétés espagnoles Sener et Oésia-Tecnobit dans la chaîne de production des composants du Patriot PAC-3 MSE, bien que présentée comme un succès industriel, s'apparente en réalité à une absorption technologique. Le constat est identique pour la composante antichars, où les 200 lanceurs TOW 2A restent sous contrôle américain total, tandis que la flotte de missiles Spike LR place l'Espagne sous la dépendance diplomatique directe d'Israël pour toute réexportation mais surtout en matière de soutien au regard des prises de position espagnoles sur le conflit israélo-palestinien.

Enfin, c'est dans le domaine moins visible mais névralgique de l'optronique et des semi-conducteurs que se situe le principal angle mort de la BITD espagnole. Les systèmes de visée thermique les plus avancés, notamment ceux qui équipent les blindés *Pizarro* et Leopard 2E, reposent sur des détecteurs infrarouges de technologie HgCdTe (tellurure de mercure-cadmium). Or, la production de ces composants critiques est verrouillée par des géants américains comme Raytheon Vision Systems et L3Harris, classant de fait ces matériels sous la très stricte réglementation ITAR. De la même manière, l'électronique de pointe d'Indra, qu'il s'agisse des radars, des systèmes de guerre électronique ou des centres de commandement C2, intègre massivement des composants et des puces d'origine américaine (Texas

Instruments, Intel, AMD/Xilinx).

À la différence de la France, qui a érigé l'approche *ITAR-free* au rang de doctrine pour sanctuariser ses exportations, l'Espagne ne dispose pas d'une feuille de route industrielle équivalente ni d'une gouvernance étatique capable de piloter ce risque systémique. Par conséquent, chaque modernisation lourde, chaque maintenance critique et chaque contrat export majeur initié par Madrid restent suspendus à l'octroi d'une licence par le Département d'État américain ou le gouvernement fédéral allemand.

III. Dynamique d'innovation et technologies en développement

Au-delà des dépendances subies, la BITD espagnole orchestre une stratégie offensive de montée en puissance et de consolidation industrielle, venant concurrencer les fleurons de la BITD française sur leurs marchés historiques. Madrid tente de transformer ses champions nationaux en maîtres d'œuvre, créant des points de friction majeurs avec Paris dans certains domaines technologiques les plus critiques.

i. L'affirmation d'Indra comme champion souverain face au modèle de Thales

Le cœur de la stratégie de souveraineté espagnole repose sur la transformation d'Indra en un géant technologique européen, capable de rivaliser directement avec le français Thales. Cette ambition s'est matérialisée clairement dans la gouvernance du programme SCAF avant son effondrement en juin 2026. En imposant Indra comme coordinateur national, au détriment d'Airbus DS, qui s'est vu évincé de ce rôle politique, Madrid a clairement affiché sa volonté de faire entrer son champion dans la cour des grands. En s'alignant systématiquement sur les positions allemandes pour exiger un partage industriel plus équitable face à la maîtrise technique française défendue par Dassault et Thales, l'Espagne cherchait un raccourci technologique. Responsable des parties critiques des capteurs, de l'optronique et du cloud de combat, Indra devait capitaliser sur l'expérience de Thales pour combler son retard. Malgré l'annulation du programme suite aux blocages de gouvernance entre Airbus et Dassault, la dynamique espagnole reste intacte. Ses industriels se positionnent déjà activement sur d'autres initiatives multinationales d'avions de combat de nouvelle génération.

Cette montée en puissance d'Indra se traduit déjà par des succès commerciaux directs face à Thales sur le marché des radars de nouvelle génération. Avec ses gammes Lanza 3D et le développement du radar multifonction 4D via le programme SHIMBAD, Indra chasse

ouvertement sur les terres des radars *Ground Master* et *Sea Fire* de Thales.

Pour accélérer cette transformation d'architecte de sous-systèmes à fournisseur de systèmes complets, Indra mène une stratégie de consolidation nationale agressive, illustrée par la tentative de rachat récent et stratégique d'Escibano Mechanical & Engineering, le spécialiste espagnol des tourelles téléopérées. Cette intégration verticale aurait alors permis à Indra de proposer des systèmes complets (radars, guerre électronique, C2 et effecteurs), menaçant directement le leadership européen de Thales.

ii. La stratégie d'innovation offensive de la BITD espagnole sur le secteur terrestre

Sur le plan des véhicules de combat, l'Espagne tente d'opposer une alternative industrielle crédible au savoir-faire français d'Arquus et de KNDS France. Le fer de lance de cette ambition est le consortium TESS Defence, créé pour piloter le programme du véhicule de combat sur roues *Dragón* 8x8. Présenté comme la réponse espagnole au VBCI français, le *Dragón* incarne la volonté de Madrid de disposer d'une plateforme lourde exportable. Toutefois, ce programme met en lumière l'ambiguïté de la BITD espagnole, Santa Bárbara Sistemas n'est autre que la filiale européenne du géant américain General Dynamics (GDELS), et le *Dragón* reste un dérivé direct du Mowag Piranha V américain. Derrière le discours de souveraineté espagnol se cache une réalité de dépendance commerciale et technique qui profite aux intérêts de Washington.

Parallèlement, l'Espagne cherche à briser le duopole franco-allemand sur l'artillerie de gros calibre, un domaine où le CAESAR de KNDS France règne en maître. Lors d'Eurosatory 2026, GDELS-Santa Bárbara Sistemas a créé la surprise en dévoilant, en partenariat avec KNDS Deutschland (la branche allemande du groupe), le système NEMESIS. Cet obusier de 155 mm se positionne comme un concurrent direct des solutions de KNDS France, en innovant par l'intégration d'une pièce d'artillerie lourde sur un châssis chenillé de transport de troupes. Pour confirmer cette ambition, Santa Bárbara Sistemas a simultanément annoncé la relance de sa propre filière industrielle de fabrication de canons de gros calibres pour chars (MBT) et artillerie sur le sol espagnol. Cette réindustrialisation lourde vise à doter l'Espagne d'une nouvelle autonomie de production, venant concurrencer les capacités industrielles de Bourges en France.

IV. Analyse macroéconomique et derniers grands contrats exports

i. Le poids de la BITD dans l'économie espagnole

La BITD espagnole connaît depuis 2025 une phase d'expansion sans précédent, portée par l'augmentation des dépenses militaires nationales et par l'intégration croissante des industriels espagnols dans les grands programmes européens. Le secteur représente désormais environ 11 % de la production manufacturière espagnole, soit 6,6 milliards d'euros, ce qui en fait l'un des piliers industriels du pays. Cette dynamique se traduit également par la création de milliers d'emplois hautement qualifiés dans les domaines de l'électronique, de l'aéronautique, du naval, du spatial et de la cybersécurité. Les grands groupes comme Airbus Defence and Space España, Navantia, Indra et leurs sous-traitants directs captent à eux seuls près de 80 % de l'activité.

En 2025, le secteur a connu une rupture budgétaire sans précédent. L'Espagne a atteint pour la première fois l'objectif OTAN de 2 % du PIB consacré à la défense, soit une enveloppe de 10,5 milliards d'euros. Les contrats adjugés par le Ministerio de Defensa ont atteint 31,8 milliards d'euros, soit une multiplication par 8,5 par rapport aux 3,7 milliards de 2024 et un montant supérieur au cumul des sept années précédentes. Même si ce chiffre englobe des contrats sur dix à vingt ans, il traduit une accélération réelle des commandes industrielles. À cela s'ajoutent 7,3 milliards d'euros de prêts de préfinancement industriel à taux zéro accordés par le Ministerio de Industria à treize projets de modernisation, dont 3,7 milliards en faveur d'Airbus, 2,3 milliards pour Navantia et 350 millions pour Indra.

L'indicateur le plus révélateur de cette montée en puissance reste le carnet de commandes d'Indra Group, qui dépasse désormais 16 milliards d'euros, record absolu pour l'entreprise. Sa valorisation boursière a, quant à elle, progressé de 16,97 euros fin 2024 à 54,20 euros en février 2026, soit une hausse de 219 % en quatorze mois, portant la valeur de la participation de l'État espagnol (SEPI, 28 %) à près de 2,7 milliards d'euros. En juillet 2025, la Banque européenne d'investissement a accordé à Indra un prêt de 385 millions d'euros sur dix ans pour financer son programme de R&D en radars, guerre électronique et système C2, ainsi que la construction de l'Indra Technology Hub à Torrejón de Ardoz, ce qui représente le plus grand financement que la BEI ait accordé à l'Espagne dans le domaine de la défense.

ii. Les dernières victoires commerciales majeures

Sur la période récente, trois contrats export illustrent la capacité croissante de la BITD espagnole à s'imposer sur des marchés internationaux compétitifs, y compris face à des concurrents français.

En octobre 2024, l'Arabie saoudite et l'Espagne ont formalisé un accord pour la construction de trois nouvelles corvettes Avante 2200 par Navantia, portant le programme Al-Sarawat à

huit unités au total. La Phase I, qui avait vu la livraison des cinq premières corvettes entre 2019 et mars 2024 dans les délais et dans le budget, a constitué une référence commerciale décisive. La Phase II se déroule selon le même modèle avec la construction initiale dans la Baie de Cadix (jusqu'à 2 000 emplois directs et indirects), puis l'intégration du système de combat et les essais en Arabie Saoudite via la joint-venture SAMI-Navantia, conformément aux exigences de localisation de la Vision 2030 saoudienne. Le système de combat HAZEM, développé conjointement par SAMI et Navantia à Riyad, est désormais commercialisé sous un label partiellement saoudien sur les marchés arabes – une stratégie qui permet à Navantia de contourner certaines contraintes d'export européennes et de se positionner dans une région où Naval Group est également présent.

En janvier 2025, la Lettonie a signé avec GDELS–Santa Bárbara Sistemas (filiale espagnole de General Dynamics) un contrat de 373 millions d'euros pour 42 véhicules de combat d'infanterie ASCOD Hunter. Dès juin 2025, le gouvernement letton approuvait l'acquisition de 42 unités supplémentaires pour 387 millions d'euros, portant le programme à 84 véhicules, soit 760 millions d'euros au total. L'ASCOD Hunter a remporté la compétition internationale face notamment au CV90 de BAE Systems. Le contrat prévoit qu'au moins 30 % de sa valeur implique l'industrie lettone, avec un assemblage partiel à l'usine Patria DPL de Valmiera. En novembre 2025, la Lettonie a rejoint l'ASCOD User Group aux côtés de l'Espagne, de l'Autriche et du Royaume-Uni. Cette victoire commerciale s'effectue au détriment direct du VBCI de KNDS France, qui n'a pas été sélectionné.

Enfin, Indra s'est imposée comme fournisseur de systèmes de guerre électronique numérique et de radars de navigation à faible probabilité d'interception pour l'ensemble de la flotte Type 212CD, le programme de sous-marins conventionnels le plus avancé d'Europe. Un premier contrat couvrait six unités ; un second, signé en avril 2026 avec Kongsberg Defence & Aerospace, étend la fourniture à six plateformes supplémentaires, portant le total à douze sous-marins équipés de systèmes Indra. L'entreprise consolide ainsi son rôle d'équipementier de référence pour la guerre électronique sous-marine au sein de l'OTAN, avec une visibilité commerciale sur le marché canadien où l'Allemagne et la Norvège proposent le Type 212CD pour remplacer la classe Victoria (jusqu'à douze sous-marins).

iii. Duels frontaux et concurrence avec l'offre française

L'émergence de la BITD espagnole ne se limite plus à une simple quête d'autonomie nationale mais s'articule désormais autour d'une stratégie d'exportation particulièrement offensive qui cible directement les domaines commerciaux historiques de la France. En effet, en profitant d'une main-d'œuvre moins coûteuse que la moyenne d'Europe de l'Ouest, d'un alignement stratégique sur les standards technologiques américains et d'une grande flexibilité sur le transfert de technologie, l'Espagne bouscule l'équilibre des forces. Ce pivot industriel, soutenu

par l'objectif d'investir 2 % du PIB dans la défense, fait de Madrid un concurrent asymétrique redoutable pour les grands industriels français de la défense.

iv. Navantia et Naval Group : Deux stratégies divergentes pour le marché naval

Le domaine de la construction navale constitue la zone de friction la plus critique entre Paris et Madrid. Navantia a effectivement développé une doctrine commerciale offensive basée sur l'acceptation de coentreprises locales et sur le partage de la propriété intellectuelle au profit des pays clients. Cette méthode s'oppose à la posture plus traditionnelle de Naval Group qui cherche généralement à préserver l'intégrité de son savoir-faire et de sa chaîne de valeur.

Sur le segment stratégique des corvettes, cette approche asymétrique a permis à Navantia d'infliger un revers commercial important à l'offre française en Arabie saoudite. La mise à l'eau en juin 2026 de la première corvette de la phase 2 du contrat Al-Sarawat pour la marine royale saoudienne illustre parfaitement ce phénomène. Pour remporter ce marché face à la Gowind 2500 de Naval Group, le chantier espagnol a accepté la création de sa joint-venture locale, SAMI-Navantia, et a consenti à un transfert de technologie conséquent, aussi bien sur le navire que sur le système de gestion du combat HAZEM. Ces concessions majeures permettent à Riyad de nationaliser et de localiser sa production de défense, un argument politique décisif auquel les restrictions françaises de transfert du système SETIS de Naval Group n'ont pas pu s'aligner. De plus, Navantia a renforcé cette relation bilatérale à long terme en signant un contrat de maintien en condition opérationnelle sur cinq ans directement sur les bases navales saoudiennes, tout en capitalisant sur son précédent succès, la livraison de quatre unités similaires au Venezuela.

Cette rivalité s'étend désormais au domaine des sous-marins conventionnels avec le programme S-80 Plus qui permet à l'Espagne de chasser sur les terres de la gamme Scorpène de Naval Group. Le principal argument de Navantia repose sur son système de propulsion anaérobie baptisé AIP BEST, offrant jusqu'à trois semaines d'immersion sans la dangerosité liée au stockage d'hydrogène pur. Ce positionnement technique et économique favorable constitue le cœur des campagnes menées par Madrid en Amérique latine, en Pologne ou encore en Inde, menaçant ainsi les positions du chantier français.

Enfin, l'asymétrie se manifeste également sur le marché des bâtiments de projection et des frégates. Par exemple, le navire d'assaut amphibie et porte-aéronefs de la classe Juan Carlos I offre une capacité de projection lourde couplée à un tremplin intégré, ce qui lui permet d'accueillir des avions de chasse à décollage vertical comme le F-35B. Cet atout technique,

absent des porte-hélicoptères amphibies français de la classe Mistral, a permis à Navantia de fournir deux coques à l'Australie. Le chantier espagnol a par ailleurs consenti un transfert de design et de technologies à la Turquie pour la construction du TCG Anadolu. En parallèle, sur le marché des frégates, Navantia oppose sa F-110 à la FDI française, en s'appuyant sur l'intégration native du système américain AEGIS et du radar AN/SPY-7. Cette interopérabilité immédiate avec l'US Navy intéresse particulièrement les pays membres de l'OTAN et plusieurs pays du Moyen-Orient, là où l'architecture européenne de la FDI exige des efforts d'intégration supplémentaires.

V. Indra et Thales : La concurrence espagnole perturbe le carnet de commandes français

Dans le secteur des radars, de l'électronique de mission et des systèmes de combat, le duel oppose deux géants de l'industrie de défense en Europe. Indra Group affiche désormais un carnet de commandes consolidé record d'environ 16 milliards d'euros, dont un peu plus de 11 milliards sont attribués à sa seule division défense. Cette montée en puissance financière permet à Indra de développer une gamme de produits très compétitive qui bouscule directement le catalogue de Thales en Europe et à l'international.

La gamme de radars 3D de surveillance aérienne LANZA, ainsi que la variante mobile ITR-25, illustre cette stratégie de grignotage des parts de marché de la famille Ground Master de Thales, notamment les GM200 et GM400. En plus de ces modèles, Indra maîtrise l'industrialisation des semi-conducteurs au nitrure de gallium (GaN) à bas coût par rapport aux groupes français ou américains, lui permettant ainsi de proposer des radars homologués aux standards de l'OTAN. Cet avantage, couplé à un coût d'acquisition compétitif, a permis au radar LANZA de s'imposer au Portugal, au Royaume-Uni, en Australie et en Amérique latine en plus de l'Espagne. Par ailleurs, la version navale du radar équipe le Juan Carlos I. La percée d'Indra s'est clairement concrétisée en avril 2026 par la signature du contrat majeur pour le programme 212CD avec Kongsberg Defence & Aerospace, privant ainsi Thales d'une importante opportunité.

Par ailleurs, c'est dans le domaine des drones que l'asymétrie est la plus frappante entre l'Espagne et la France. En effet, le drone SIRTAP, en cours de développement par Airbus España avec le soutien de l'écosystème national GMV, a été conçu dès le début selon une doctrine stricte visant à s'affranchir totalement de la réglementation ITAR. En proposant un produit entièrement libre de restrictions américaines, l'Espagne peut exporter son drone vers des pays qui font l'objet de veto politiques de la part de Washington. Cette liberté d'exportation permet à Madrid de se positionner sur les marchés de transition où la France tente de placer le Patroller de Safran, mais en offrant une réactivité commerciale et des conditions d'exportation moins contraignantes pour ses clients.

vi. TESS Defence et KNDS France : La rivalité commerciale sur le segment terrestre

Le secteur de l'armement terrestre en Espagne a longtemps souffert d'une grande segmentation. Cette faiblesse a pris fin avec la création du consortium TESS Defence qui regroupe GDELS Santa Bárbara, Escribano Mechanical & Engineering, SAPA Placencia et Indra. Fort de son assise nationale et des exigences croissantes de l'Espagne en matière de localisation et d'offsets, TESS Defence mène désormais une offensive majeure contre KNDS et Arquus sur les marchés occidentaux.

Sur le segment des blindés moyens et lourds, le consortium espagnol dispose d'un levier politique et industriel fort grâce à son association avec sa maison-mère américaine General Dynamics European Land Systems. Le récent contrat d'exportation de blindés de la famille ASCOD en Lettonie, d'un montant de 373 millions d'euros, en est une bonne illustration. Pour devancer l'offre française articulée autour du VBCI ou du Griffon, l'Espagne n'a pas seulement mis en avant les qualités de son produit, déjà éprouvé aux Philippines et au Royaume-Uni. Elle a en effet proposé le transfert complet de l'assemblage final des véhicules dans l'usine locale de Valmiera en Lettonie. Cette capacité à intégrer industriellement les pays clients, couplée à l'attribution par Madrid d'un bloc national de quatre programmes majeurs pour plus de 6 milliards d'euros au printemps 2026 pour renouveler l'artillerie et les blindés espagnols, offre à TESS Defence d'importantes économies d'échelle que les industriels français peinent à concurrencer sur le flanc est de l'Europe.

Cette agressivité commerciale se vérifie également sur le marché des véhicules légers où la PME UROVESA s'impose comme un concurrent direct de la gamme Sherpa Light d'Arquus ou du Serval de KNDS. Cette campagne, basée sur un coût d'acquisition inférieur de 25 % à celui de ses équivalents français, a permis au URO VAMTAC ST5 de s'exporter notamment au Maroc, au Moyen-Orient et à Singapour, saturant des zones d'influences favorables aux constructeurs français.

Enfin, la capacité munitionnaire met l'Espagne en position de force dans le contexte actuel d'économie de guerre à travers l'activité de Rheinmetall Expal Munitions. Reprise par le groupe allemand, l'entité espagnole est devenue un centre de production majeur d'artillerie lourde en Europe du Sud. Grâce à une capacité industrielle de masse et à une politique de prix particulièrement agressive, l'Espagne s'empare des contrats de reconstitution rapide des stocks de l'OTAN, comme l'illustrent les récentes commandes passées par le Danemark. Cette domination sur les volumes et sur les tarifs prive ainsi KNDS Ammo de plusieurs opportunités auprès des nations européennes en quête de réapprovisionnement urgent.

Conclusion

L'analyse de la BITD espagnole en 2026 démontre que sa montée en puissance ne repose pas sur une souveraineté technologique réelle, mais sur une stratégie hybride et pragmatique. En consolidant ses champions sous tutelle publique et cédant sa propriété intellectuelle, l'Espagne s'est imposée comme un perturbateur pour la France. En proposant des matériels standardisés OTAN à bas coût, Madrid s'est engouffrée dans les failles du marché mondial de la défense. Toutefois, ce modèle relève en partie du faux-semblant ; en effet, sa dépendance totale aux motorisations allemandes ou aux puces américaines constitue un angle mort systémique majeur, faisant de cette industrie un concurrent que Paris peut tout de même contourner.

Pour neutraliser cette dynamique, la France doit ajuster sa doctrine selon trois axes. Premièrement, elle doit mener une guerre des normes au sein de l'Union européenne pour imposer une règle stricte dans l'attribution des financements en valorisant l'autonomie stratégique réelle, pénalisant ainsi les projets espagnols soumis aux veto politiques d'États tiers. Deuxièmement, les industriels français comme Naval Group, Thales ou KNDS doivent assouplir leur politique de transfert de technologie grâce à des architectures modulaires, protégeant le cœur de l'équipement en France tout en concédant l'assemblage secondaire pour séduire les acheteurs. Enfin, la BITD française doit développer des gammes simplifiées et à coût maîtrisé pour l'économie de guerre (logique du "good enough"). Cette réponse en trois axes permettra à la France de briser l'illusion espagnole et de sanctuariser ses parts de marché à l'export.

Bibliographie

Agencias. (2026, 27 mai). Tess Defence delivers another 14 VCR 8x8 Dragon to Defense and reaches 70 units supplied. Demócrata. <https://www.democrata.es/en/economy/tess-defence-delivers-another-14-vcr-8x8-dragon-to-defense-and-reaches-70-units-supplied/>

Armada Española. (s.d.). Inicio - Portal de la Armada Española. Ministerio de Defensa. <https://armada.defensa.gob.es/ArmadaPortal/page/Portal/ArmadaEspañola/iniciohome/prefLang-es/>

Army Recognition. (2024). Saudi Arabia and Spain Sign Agreement to Construct Three New Corvettes. <https://armyrecognition.com/news/navy-news/2024/saudi-arabia-and-spain-sign-agreement-to-construct-three-new-corvettes>

ARQUIMEA. (2026, 2 février). ARQUIMEA loitering drones leader in 2025. <https://www.arquimea.com/news/arquimea-loitering-drones-market-2025/>

ARQUIMEA. (s. d.). Q-SLAM-40 loitering system. <https://www.arquimea.com/products/q-slam-40-loitering-system/>

Atalayar. (2026, 15 avril). Indra signe un contrat majeur avec Kongsberg pour équiper 6 sous-marins type 212cd. <https://www.atalayar.com/fr/articulo/economie-et-entreprises/indra-signe-contrat-majeur-avec-kongsberg-pour-equiper-6-sous-marins-type-212cd/20260415110000224806.html>

Banque européenne d'investissement. (2025, 17 juillet). Espagne : la BEI accorde un financement de 385 millions d'euros à Indra Group pour stimuler sa R-D dans les technologies de la défense et de l'espace. <https://www.eib.org/fr/press/all/2025-288-spanish-company-indra-group-to-step-up-research-and-development-of-defence-and-space-technologies-with-eur385-million-in-eib-financing>

BBVA Research. (2026, 13 mai). Spain | Defense spending boosts the economy with unequal effects. Global Economic Publications. <https://www.bbvarresearch.com/en/publicaciones/spain-defense-spending-boosts-the-economy-with-unequal-effects/>

Breaking Defense. (2025, 17 septembre). Saudi Arabia inks deal for 3 Avante 2200 Corvettes from Spain's Navantia. <https://breakingdefense.com/2024/12/saudi-arabia-inks-deal-for-3-avante-2200-corvettes-from-spains-navantia/>

Centre Delàs d'Estudis per la Pau. (2026, 26 mars). En relación con el embargo de armas a Israel. <https://centredelas.org/actualitat/en-relacion-con-el-embargo-de-armas-a-israel/>

Chomsky, M. (2026, 20 juin). Navantia launched sixth Saudi corvette HMS ALMADINAH in San Fernando under second Royal Saudi Navy contract. Defence Industry Europe. <https://defence-industry.eu/navantia-launched-sixth-saudi-corvette-hms-almadinah-in-san-fernando-under-second-royal-saudi-navy-contract/>

Defence Industry Europe. (2025, 30 juin). The Baltic HUNTER: Latvia signs deal with GDELS for additional ASCOD combat vehicles. <https://defence-industry.eu/the-baltic-hunter-latvia-signs-deal-with-gdels-for-additional-ascod-combat-vehicles/>

Defensa.com. (2025, 18 mai). Avances en el FCAS y capacidades de defensa de ITP Aero en FEINDEF. Defensa.com. <https://www.defensa.com/espana/avances-fcas-capacidades-defensa-itp-aero-feindef>

Defensehere. (2025, 30 juin). La Lettonie commande 42 véhicules blindés "HUNTER" de GDELS.
<https://defensehere.com/fr/la-lettonie-commande-42-vehicule-blindes-ascod/>

Diario Red. (2025, 24 juillet). El 78% de las armas y municiones exportadas por Israel a la UE en mayo llegaron a España, revela eldiario.es. <https://www.diario-red.com/articulo/espana/78-armas-municiones-exportadas-israel-ue-mayo-llegaron-espana-revela-eldiario-es/20250724184553051570.html>

DroneActu. (2024, 12 novembre). Exportations militaires et souveraineté : Le poids de la réglementation ITAR. DroneActu. <https://www.drone-actu.fr/actualite/exportations-itar-souverainete>

EDR Magazine. (2024, 11 décembre). Saudi Arabian Ministry of Defence and Navantia sign a new contract for three additional Avante 2200 corvettes. <https://www.edrmagazine.eu/saudi-arabian-ministry-of-defence-and-navantia-sign-a-new-contract-for-three-additional-avante-2200-corvettes>

Ejército de Tierra. (s.d.). Materiales - Portal del Ejército de Tierra. Ministerio de Defensa.
<https://ejercito.defensa.gob.es/materiales/>

Ejército del Aire y del Espacio. (s.d.). Aeronaves del Ejército del Aire y del Espacio. Ministerio de Defensa.
<https://ejercitodelaireydelespacio.defensa.gob.es/EA/ejercitodelaire/es/Aeronaves/#gsc.tab=0>

El Conciso. (2026, 21 janvier). Defensa adjudicó 31.793 millones en programas militares en 2025, con Airbus, Navantia e Indra como principales beneficiarias. https://www.elconciso.es/coyuntura/defensa-adjudico-programas-militares-2025-airbus-navantia-indra-principales-beneficiarias_0_2005696274.html

El Confidencial Digital. (2026, 8 mars). Indra acelera en Defensa y deja atrás 2026: el movimiento que redefine su papel en Europa. <https://www.elconfidencialdigital.com/articulo/defensa/indra-acelera-defensa-deja-atras-2026-movimiento-que-redefine-papel-europa/202603080605001007481.html>

El Economista. (2025, 15 juillet). Indra firma con el BEI la mayor dotación económica en España hasta la fecha para armar un 'hub' tecnológico en Madrid.
<https://www.eleconomista.es/industria/noticias/13463774/07/25/indra-firma-con-el-bei-la-mayor-dotacion-economica-en-espana-hasta-la-fecha-para-armar-un-hub-tecnologico-en-madrid.html>

El Independiente. (2026, 12 mars). Santa Bárbara anticipa la entrega de los blindados Hunter asturianos que defenderán Letonia. <https://www.elindependiente.com/economia/2026/03/12/santa-barbara-anticipa-entrega-blindados-hunter-asturianos-defenderan-letonia/>

El Independiente. (2026, 3 février). La participación del Estado en Indra se dispara en más de 2.000 millones desde la inversión de Ucrania. <https://www.elindependiente.com/economia/2026/02/03/acciones-indra-revalorizan-2000-millones-ucrania/>

ElDiario.es. (2026, 12 mai). Sánchez anuncia una ley para imponer el embargo total de armas a Israel.
https://www.eldiario.es/politica/sanchez-anuncia-ley-imponer-embargo-armas-israel_1_12585199.html

Estrategias de Inversión. (2026, 25 février). Indra gana un 57% más en 2025 hasta los 436 millones de euros y marca sus objetivos para 2026. <https://www.estrategiasdeinversion.com/amp/resultados-financieros-de-indra-al-cierre-de-2025-n-893477>

Euractiv Espagne. (2025, 22 avril). L'Espagne portera ses dépenses militaires à 2 % du PIB dès cette année, annonce Pedro Sánchez. Euractiv Espagne. <https://euractiv.com/fr/news/lespagne-portera-ses-depenses-militaires-a-2-du-pib-des-cette-annee-annonce-pedro-sanchez/>

Euractiv. (2025, 15 mai). L'Espagne portera ses dépenses militaires à 2 % du PIB dès cette année, annonce Pedro Sánchez. <https://www.euractiv.fr/section/defence/news/lespagne-portera-ses-depenses-militaires-a-2-du-pib-des-cette-annee-annonce-pedro-sanchez/>

Euractiv. (2025, 15 octobre). Dépenses de défense : Pedro Sánchez pris entre deux feux. <https://euractiv.fr/news/depenses-de-defense-pedro-sanchez-pris-entre-deux-feux/>

Eurosatory. (2024, 18 juin). BITD européenne et blindés : Une dépendance extérieure excessive. COGES Events. <https://www.eurosatory.com/bitd-europeenne-et-blindes-une-dependance-exterieure-excessive/>

Forbes España. (2026, 21 janvier). Defensa adjudicó 31.793 millones en contratos militares en 2025 y casi el 71% fueron para Indra y Airbus. <https://forbes.es/economia/860423/defensa-adjudico-31-793-millones-en-contratos-militares-en-2025-y-casi-el-71-fueron-para-indra-y-airbus/>

Galan, P. (2026, 4 juin). L'illusion « ITAR-free » : Pourquoi l'Europe reste sous tutelle industrielle américaine ? Portail de l'Intelligence Économique (Portail-IE). <https://www.portail-ie.fr/univers/defense-industrie-de-larmement-et-renseignement/2026/illusion-itar-free-europe-tutelle-americaine/>

General Dynamics European Land Systems [GDELS]. (s.d.). ASCOD Tracked Combat Vehicle. General Dynamics. <https://www.gdels.com/en/products/tracked-vehicles/ascod>

Godard, L. (2022). Navantia remporte un contrat pour cinco navires de combat en Arabie Saoudite : les leçons du succès espagnol auprès de Riyad. Portail de l'IE. <https://www.portail-ie.fr/univers/defense-industrie-de-larmement-et-renseignement/2022/navantia-remporte-un-contrat-for-cinq-navires-de-combat-en-arabie-saoudite-les-lecons-du-succes-espagnol-aupres-de-riyad/>

Gómez Alén, J. (2024). La construcción naval en la Galicia autonómica (1980-2023). Cahiers de civilisation espagnole contemporaine, (SPÉCIAL 4). <https://journals.openedition.org/ccec/17919>

Indra Company. (2025, 15 juillet). El BEI concede una financiación de 385 millones a Indra Group para impulsar su I+D en tecnologías de defensa y del espacio. <https://www.indracompany.com/es/noticia/bei-concede-financiacion-385-millones-indra-group-impulsar-id-tecnologias-defensa-espacio>

Indra Group. (2026, 15 avril). Indra cierra un nuevo contrato con Kongsberg Defence & Aerospace para equipar 6 submarinos Type 212CD con sus sistemas de guerra electrónica y radar. <https://www.indragroup.com/es/noticias/indra-cierra-un-nuevo-contrato-con-kongsberg-defence-aerospace-para-equipar-6-submarinos-type-212cd-con-sus-sistemas-de-guerra-electronica-y-radar>

Indra Group. (2026, 25 février). FY 2025 results. <https://www.indragroup.com/en/fy-2025-results>

Indra Group. (2026, 28 février). Indra Group exceeds all its guidances in 2025 and sets even more ambitious guidances for 2026. Financial Releases. <https://www.indragroup.com/en/news/indra-group-exceeds-all-its-guidances-in-2025-and-sets-even-more-ambitious-guidances-for-2026-than-those-set-out-in-its-leading-the-future-strategic-plan>

Infobae. (2026, 12 avril). España registra un nivel inédito de licitaciones en defensa con casi 21.000 millones de euros adjudicados en diciembre de 2025. <https://www.infobae.com/espana/2026/04/12/espana-registra-un-nivel-inedito-de-licitaciones-en-defensa-con-casi-21000-millones-de-euros-adjudicados-en-diciembre-de-2025/>

Infodefensa.com. (2025, 30 janvier). GDELS-Santa Bárbara Sistemas suministrará 42 vehículos Ascod a Letonia por 373 millones de euros. <https://www.infodefensa.com/texto-diario/mostrar/5161700/gdels-santa-barbara-sistemas-suministrara-42-vehiculos-ascod-letonia-373-millones-euros>

Infodefensa.com. (2026, 29 avril). El Ejército de Letonia ya conduce en Sevilla su nuevo blindado Hunter de GDELS-Santa Bárbara Sistemas. <https://www.infodefensa.com/texto-diario/mostrar/5862167/ejercito-leton-pone-mandos-nuevo-blindado-hunter>

ITP Aero. (2024, 20 décembre). ITP Aero jugará un papel clave en el contrato de EUROJET para suministrar 59 motores EJ200 al Ejército del Aire y del Espacio de España. ITP Aero Corporate. <https://www.itpaero.com/itp-aero-jugara-un-papel-clave-en-el-contrato-de-eurojet-para-suministrar-59-motores-ej200-al-ejercito-del-aire-y-del-espacio-de-espana/>

Klein, N. (2026, avril). Espagne : la mue stratégique d'une puissance discrète. Conflits : Revue de Géopolitique. <https://www.revueconflits.com/espagne-la-mue-strategique-dune-puissance-discrete/>

La Vanguardia. (2026, 26 mars). El Gobierno asegura haber puesto fin a las relaciones armamentísticas con Israel bajo presión del Centre Delàs. La Vanguardia Política. <https://www.lavanguardia.com/politica/20260326/11499568/gobierno-puesto-relaciones-armamentisticas-israel-centre-delas.html>

Libertad Digital. (2026, 15 avril). Indra pondrá su radar y equipos de guerra electrónica a seis submarinos Type 212CD de la noruega Kongsberg. <https://www.libertaddigital.com/defensa/2026-04-15/indra-pondra-su-radar-y-equipos-de-guerra-electronica-a-seis-submarinos-type-212cd-de-la-noruega-kongsberg-7389010/>

Maritime Executive. (2026). Navantia's Corvettes for Saudi Arabia are Arriving On Time, On Budget. <https://maritime-executive.com/article/navantia-s-corvettes-for-saudi-arabia-are-arriving-on-time-on-budget>

Mer et Marine. (s. d.). Navantia : l'Arabie Saoudite signe la commande de 5 corvettes. <https://www.meretmarine.com/fr/defense/navantia-l-arabie-saoudite-signe-la-commande-de-5-corvettes>

Ministère des Armées. (2023). Prospectez le marché de défense américain en appliquant les réglementations en matière de contrôle des exportations (ITAR et EAR) (Guide technique de la DGA). Direction Générale de l'Armement. [https://www.defense.gouv.fr/sites/default/files/ministere-armees/Prospectez%20le%20march%C3%A9%20de%20d%C3%A9fense%20am%C3%A9ricain%20en%20appliquant%20les%20r%C3%A9glementations%20en%20mati%C3%A8re%20de%20contr%C3%B4le%20des%20exportations%20\(ITAR%20et%20EAR\).pdf](https://www.defense.gouv.fr/sites/default/files/ministere-armees/Prospectez%20le%20march%C3%A9%20de%20d%C3%A9fense%20am%C3%A9ricain%20en%20appliquant%20les%20r%C3%A9glementations%20en%20mati%C3%A8re%20de%20contr%C3%B4le%20des%20exportations%20(ITAR%20et%20EAR).pdf)

Ministerio de Defensa. (2025, mai). El camino hacia el 2% del PIB: Plan industrial y tecnológico para la seguridad y la defensa. Revista Española de Defensa, (427), 14-15. <https://www.defensa.gob.es/Galerias/gabinete/red/2025/05/p-14-15-red-427-2percent.pdf>

Naval Today. (2024, 12 décembre). Saudi Arabia orders three more Avante 2200 corvettes from Navantia. <https://www.navaltoday.com/2024/12/12/saudi-arabia-orders-three-more-avante-2200-corvettes-from-navantia/>

Navantia. (2026, 18 juin). Navantia launches the sixth corvette for Saudi Arabia in San Fernando [Communiqué de presse]. <https://www.navantia.es/en/news/press-releases/navantia-launches-the-sixth-corvette-for-saudi-arabia-in-san-fernando/>

Navantia. (2026b, 12 avril). NAVANTIA to provide life-cycle support for the Turkish Navy amphibious ship Anadolu [Communiqué de presse]. Navantia Press Room. <https://www.navantia.es/en/news/press-releases/category/defence/>

Navantia. (s. d.). Informe de impacto económico y social. https://www.navantia.es/media2/pdf/FINAL_%20IMPACTO%20ECONOMICO%20SOCIAL.pdf

Opina 360. (2026, janvier). Rapport Réarme 2025.

Panzer Dokumentationszentrum. (2024, 14 octobre). Fiche technique et historique des blindés de combat d'infanterie : Focus Pizarro et sous-systèmes (Réf: N001-P03-T02-A0004). <https://panzer-dokumentationszentrum.ovh/articles/N001-P03-T02-A0004.php>

Patria Group. (2025, 30 mai). Patria to begin assembly of ASCOD Infantry Fighting Vehicles in Latvia. <https://www.patriagroup.com/newsroom/news/2025/patria-to-begin-assembly-of-ascod-infantry-fighting-vehicles-in-latvia>

Rheinmetall. (2026, 2 février). Denmark awards Rheinmetall framework agreement for ammunition supply [Communiqué de presse]. <https://www.rheinmetall.com/en/media/news-watch/news/2026/02/2026-02-02-denmark-awards-rheinmetall-framework-agreement-for-ammunition-supply>

Rheinmetall. (2026, 30 juin). Major order from Ukraine: Rheinmetall to supply 155mm artillery ammunition to Ukraine. <https://www.rheinmetall.com/en/media/news-watch/news/2026/06/2026-06-30-major-order-rheinmetall-to-supply-155mm-artillery-ammunition-to-ukraine>

Sehimi, M. (2026, 3 avril). L'Espagne: la mue militaire et stratégique. Le360. https://fr.le360.ma/monde/lespagne-la-mue-militaire-et-strategique_5WCBUKAW2RFVPOUIUSQY4OIDK4/

Stark, H. (2023, 25 janvier). Allemagne-Ukraine : les chars Leopard de la discorde. Institut français des relations internationales (Ifri). <https://www.ifri.org/fr/presse-contenus-repris-sur-le-site/allemande-ukraine-les-chars-leopard-de-la-discorde>

Statbase / SIPRI. (2026, 9 mars). Arms export volume | Spain (1950–2025) – Data, Charts & Analysis. Stockholm International Peace Research Institute Reports. <https://statbase.org/data/esp-arms-export/>

TEDAE (Asociación Española de Empresas Tecnológicas de Defensa, Seguridad, Aeronáutica y Espacio). (s.d.). Asociado: GDELS - Santa Bárbara Sistemas. <https://tedae.org/asociado/gdels-santa-barbara-sistemas/>

Torres, F. / EDR Magazine. (2026, 16 juin). Eurosatory 2026 – Indra Land Vehicles ready for production. European Defence Review. <https://www.edrmagazine.eu/eurosatory-2026-indra-land-vehicles-ready-for-production>

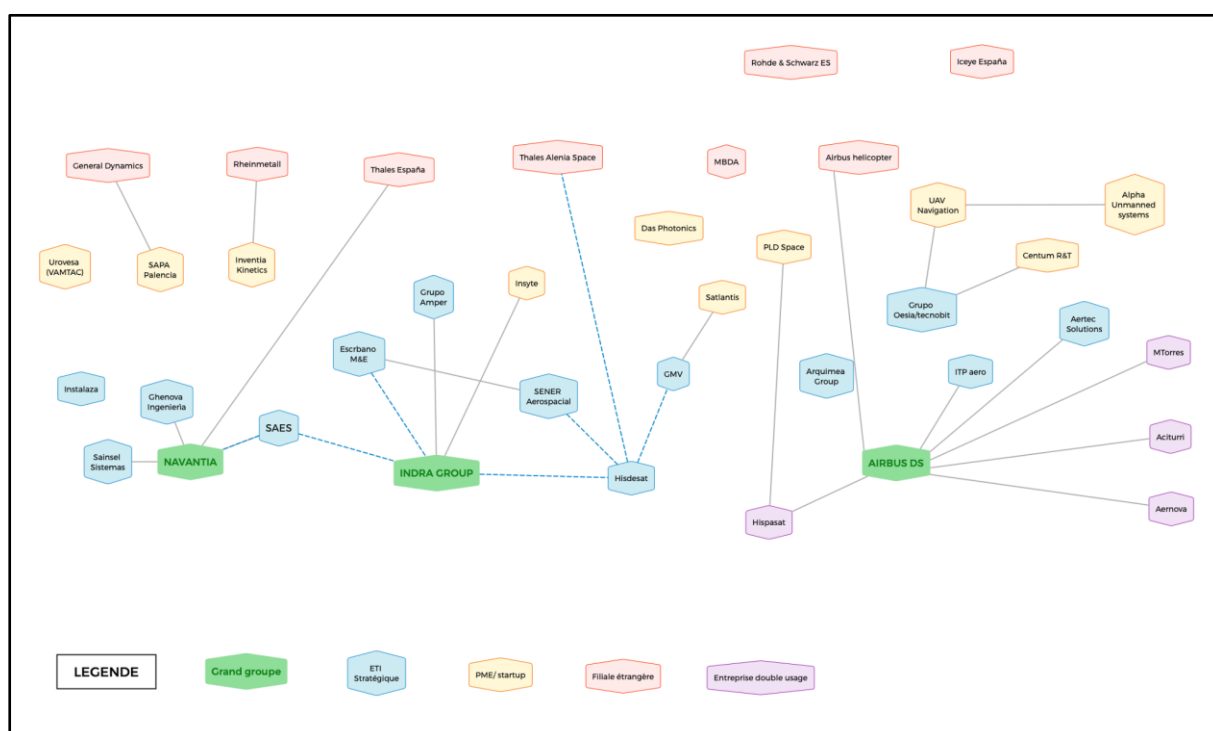
Touteurope.eu. (2025, 23 mai). Défense : l'Espagne investit plus de dix milliards d'euros pour respecter le cadre fixé par l'OTAN. <https://www.touteurope.eu/l-ue-dans-le-monde/defense-l-espagne-investit-plus-de-dix-milliards-d-euros-pour-respecter-le-cadre-fixe-par-l-otan/>

Vol Avion Chasse. (2025, 4 janvier). ITAR : L'arme invisible des États-Unis qui verrouille les exportations militaires. Vol Avion de Chasse Magazine. <https://www.vol-avion-chasse.com/itar-larme-invisible-des-etats-unis-qui-verrouille-les-exportations/>

YouTube. (2024, 30 novembre). Analyse géopolitique des marchés d'exportation de défense et blocages souverains [Vidéo]. https://www.youtube.com/watch?v=_tnreq4HWyU

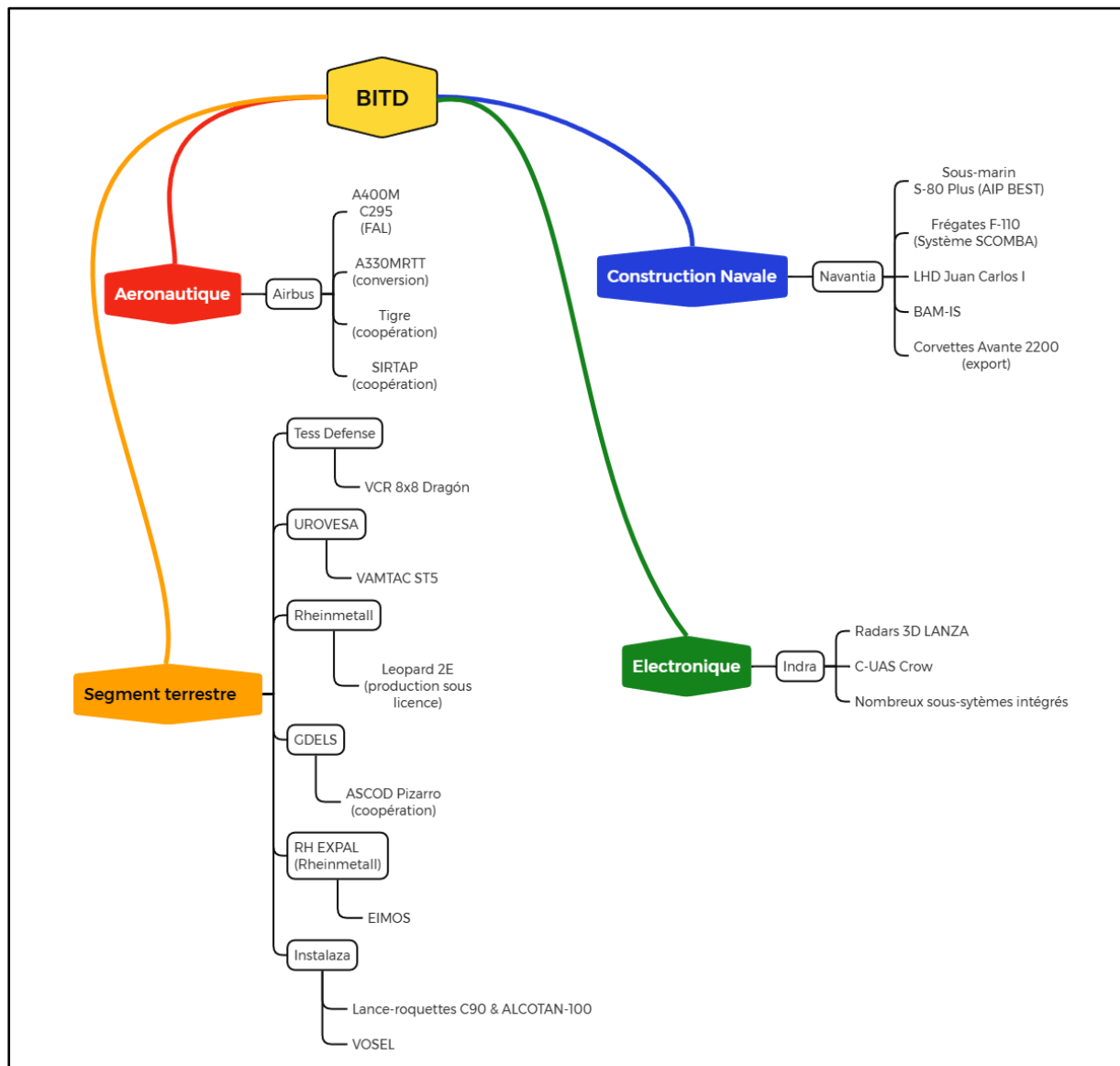
Annexes

Annexe 1 : Les grands donneurs d'ordre et leurs sous-traitants

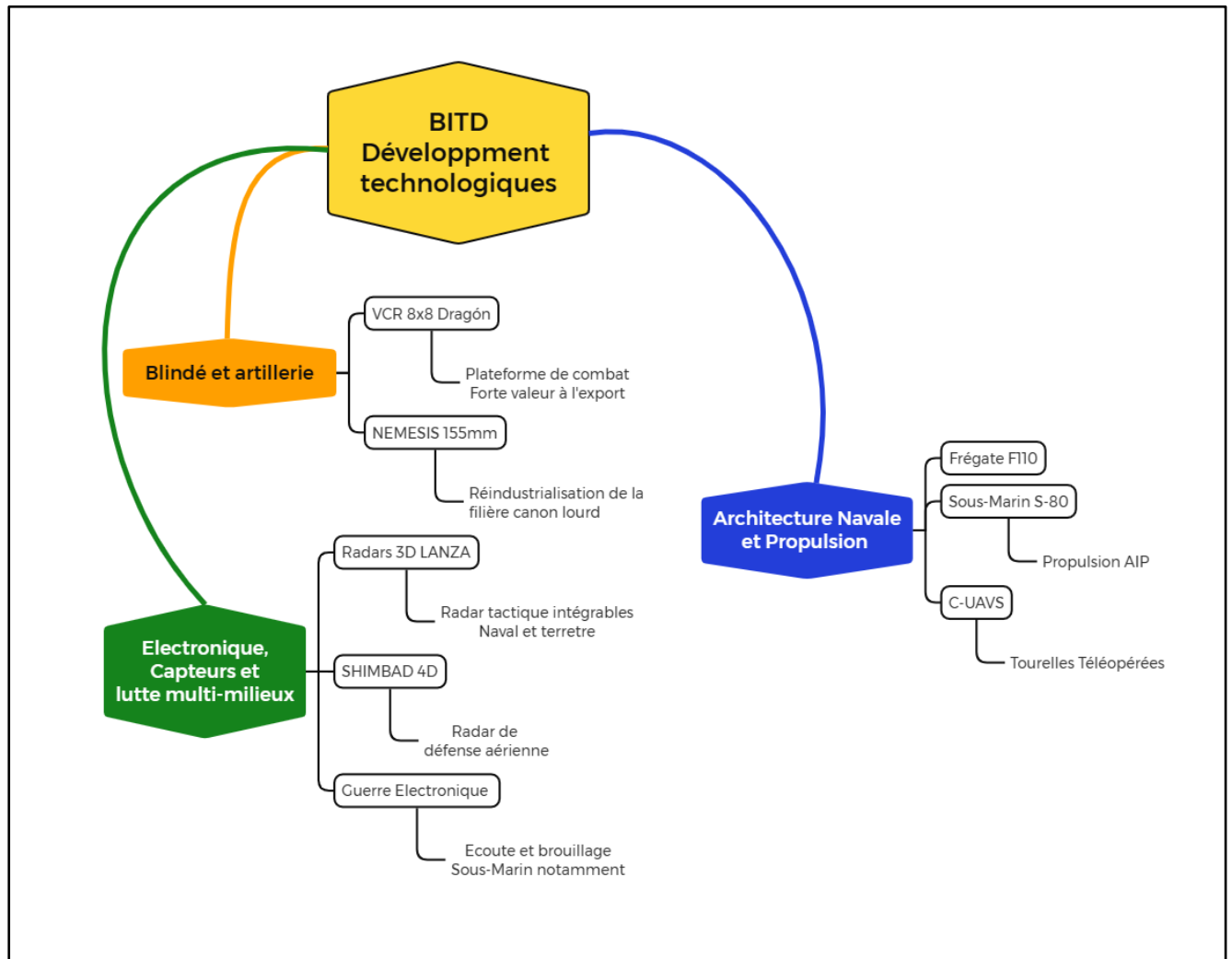


Annexe 2 : Matériel produit sur le territoire national

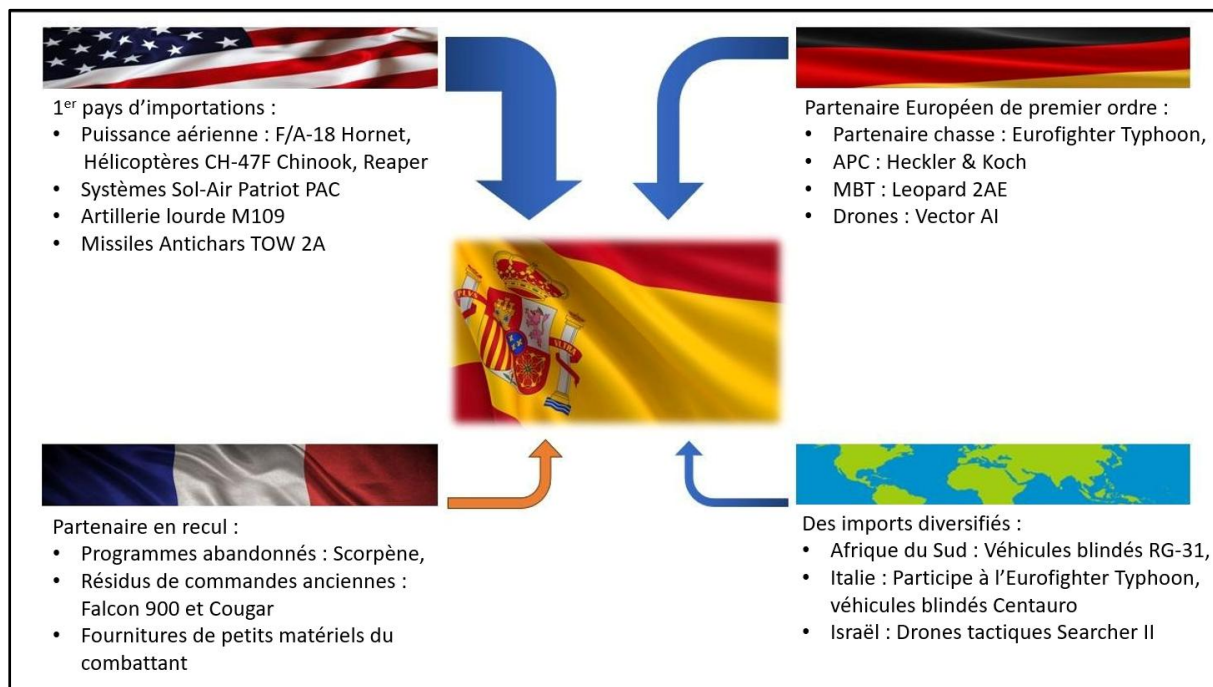
Analyse des BITD émergentes et concurrentes de la France à l'export
Espagne



Annexe 3 : Technologies en développement



Annexe 4 : Matériel militaire importé



Annexe 5 : Tableau de données

Chiffre d'affaires (de la BITD) réalisé à l'export en 2025	<i>Absence d'information en sources ouvertes</i> Indra : ~600 M€ Navantia : très cyclique en fonction des livraisons GDLS : ~100M€
Le nombre de contrat remporté depuis 2020	15
Le nombre de contrat remporté depuis 2020 face à la France	1
Dernier contrat remporté	Date : 30/06/2026 Entreprise : Rheinmetall Expal (filiale espagnole de Rheinmetall) Matériel : Obus de 155mm et charge associée M203 Montant : entre 50 et 100 Millions d'€ Client : Ukraine
Dernier contrat remporté face à la France	Date : Fin 2025 - début 2026 Entreprise : Arquimea Matériel : Q-SLAM 40 (Drone rôdeur portatif) Montant : <i>Absence d'information en sources ouvertes</i> Client : Asie-Pacifique et Europe de l'Est (<i>Absence d'information en sources ouvertes</i>) Matériel français concurrent : AKERON RCX50 (MBDA), MV-25 OSKAR (KNDS France et Delair)