
RAPPORT D'ETUDE

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

Italie

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

Executive Summary

La BITD italienne ne doit pas être analysée comme une réplique du modèle français. Elle ne cherche pas à couvrir l'ensemble du spectre capacitaire, mais à concentrer ses moyens sur des segments où ses industriels disposent d'un avantage exportable : naval de surface, hélicoptères, électronique de défense, guerre électronique, entraînement avancé et véhicules blindés à roues.

Ce positionnement repose sur une organisation industrielle resserrée autour de deux acteurs majeurs. Leonardo porte l'essentiel des compétences italiennes dans l'aéronautique, les hélicoptères, les radars, les capteurs, les systèmes de mission, le cyber et le spatial. Fincantieri constitue le pilier naval du pays, avec une capacité reconnue dans la construction de frégates, de patrouilleurs hauturiers et de bâtiments amphibies. Autour de ces deux groupes s'articule un réseau de coentreprises, de consortiums et de sous-traitants spécialisés, qui renforce la capacité d'intégration de l'offre italienne.

La force du modèle italien réside dans sa flexibilité. Là où la France met en avant des systèmes complets, souverains et fortement intégrés, l'Italie propose des offres plus modulaires, interopérables et adaptables aux attentes des clients. Cette approche permet à Rome de se positionner à plusieurs niveaux de la chaîne de valeur : plateformes navales, hélicoptères, systèmes électroniques, radars, guerre électronique, artillerie navale, formation et soutien industriel.

Cette stratégie présente toutefois des limites. L'Italie reste dépendante de partenaires étrangers sur plusieurs segments critiques. Dans l'aviation de combat, le F-35 américain structure le haut du spectre aérien italien, malgré l'existence d'une capacité industrielle autour du site de Cameri. Dans les drones MALE, Rome s'appuie encore sur des systèmes américains comme le MQ-9 Reaper. Dans le terrestre lourd, le vieillissement du char Ariete et le recours à des solutions étrangères comme le Leopard 2 montrent les limites de l'autonomie nationale.

Ces dépendances ne constituent pas seulement des vulnérabilités. Elles sont parfois utilisées comme leviers de montée en compétence. Le programme U212 NFS illustre cette logique : à partir d'une coopération initiale avec l'Allemagne dans le domaine sous-marin, l'Italie cherche à renforcer la part nationale dans l'intégration, l'électronique de combat et les systèmes embarqués. Le modèle italien repose ainsi moins sur l'indépendance complète que sur la captation progressive de valeur industrielle.

Sur le plan technologique, les priorités italiennes portent sur les briques capables d'augmenter la valeur opérationnelle des plateformes : radars AESA, capteurs, guerre électronique, drones, systèmes autonomes, combat collaboratif, connectivité multi-milieus et capacités sous-marines. Cette orientation permet à l'Italie de moderniser ses propres équipements, mais

aussi de s'insérer dans les architectures militaires de clients étrangers sans nécessairement vendre une plateforme complète.

Pour la France, la concurrence italienne est réelle mais ciblée. Fincantieri exerce une pression directe sur Naval Group dans le naval de surface. Leonardo et ELT Group concurrencent Thales dans les radars, les capteurs et la guerre électronique. Leonardo Helicopters affronte Airbus Helicopters sur plusieurs marchés d'hélicoptères militaires et duals. Cette concurrence est particulièrement sensible lorsque les clients recherchent des transferts de technologie, une production locale, une livraison rapide ou une compatibilité avec les standards OTAN.

Trois zones doivent être surveillées en priorité : le Moyen-Orient, l'Europe orientale et l'Asie-Pacifique. Au Moyen-Orient, l'Italie peut s'insérer dans des marchés historiquement travaillés par la France, notamment dans le naval et les hélicoptères. En Europe orientale, son interopérabilité avec les standards OTAN et sa capacité à proposer des implantations industrielles locales constituent des avantages commerciaux. En Asie-Pacifique, la modernisation rapide des marines ouvre un espace de compétition entre Fincantieri et Naval Group, mais aussi entre Leonardo, Thales et Airbus Helicopters sur les systèmes embarqués et les moyens de surveillance.

L'enjeu pour la BITD française n'est donc pas seulement de conserver une avance technologique. Il s'agit aussi de mieux intégrer les attentes industrielles et politiques des États clients : modularité, retombées locales, transferts de compétences, compatibilité avec les équipements existants et soutien dans la durée. Le modèle italien montre qu'une offre moins souveraine, mais plus flexible, peut concurrencer efficacement une offre française plus complète.

En définitive, l'Italie doit être considérée comme un concurrent sélectif, spécialisé et opportuniste. Elle ne menace pas l'ensemble du modèle français, mais elle peut fragiliser des positions clés sur des segments où la valeur se déplace de la plateforme vers les sous-systèmes, l'électronique, la connectivité et les partenariats industriels.

Table des matières

Introduction.....	4
I. Une BITD concentrée autour de grands acteurs industriels	4
i. Leonardo et Fincantieri, piliers du modèle italien	5
ii. Les coentreprises et consortiums comme outils d'intégration.....	5
iii. Un tissu de sous-traitants spécialisés au service des grands maîtres d'œuvre	6
II. Les capacités souveraines italiennes : une stratégie de spécialisation industrielle..	7
i. Le naval de surface : principal point fort de la BITD italienne	7
ii. Les hélicoptères et l'aéronautique d'entraînement : des niches à forte valeur export	8
iii. Les blindés légers et médians : une compétence terrestre ciblée	9
III. Les dépendances structurelles de la BITD italienne.....	10
i. Une dépendance forte aux Etats-Unis dans l'aviation de combat et les drones	10
ii. Le segment terrestre lourd : principale faiblesse capacitaire italienne	11
iii. L'importation comme outil de rattrapage technologique.....	11
IV. Les technologies en développement et les axes d'innovation	11
i. Guerre électronique, radars et capteurs : la maîtrise du spectre comme avantage compétitif.....	12
ii. Drones, autonomie et fonds marins : une logique d'asymétrie.....	13
iii. Combat collaboratif, cloud tactique et interopérabilité	14
iv. Spatial tactique et résilience des communications	15
V. Une concurrence ciblée avec la BITD française à l'export.....	15
i. Fincantieri face à Naval Group : le naval comme principal terrain de friction.....	16
ii. Leonardo et ELT Group face à Thales : la bataille des capteurs, radars et systèmes électroniques	18
iii. Leonardo Helicopters face à Airbus Helicopters : une concurrence forte sur les voilures tournantes	19
iv. Les zones de friction : Moyen-Orient, Europe orientale et Asie-Pacifique	20
Conclusion.....	20
VI. Bibliographie.....	22
VII. Annexes	24

Introduction

Le retour des conflits de haute intensité, la guerre en Ukraine et la multiplication des tensions régionales ont replacé les industries de défense au cœur des stratégies de puissance. Les exportations d'armement ne répondent plus seulement à une logique économique : elles participent aussi à l'influence diplomatique, à la structuration des alliances et à la création de dépendances technologiques durables.

Dans ce contexte, la France conserve une position singulière grâce à une BITD couvrant une large partie du spectre capacitaire : aéronautique de combat, naval, missiles, électronique, spatial, systèmes terrestres et dissuasion. Ce modèle lui permet de proposer des offres complètes et relativement souveraines, mais il peut aussi apparaître coûteux ou moins flexible pour certains clients étrangers.

L'Italie constitue un cas d'étude particulièrement intéressant. Alliée de la France au sein de l'Union européenne et de l'OTAN, elle est aussi un concurrent direct sur plusieurs marchés d'armement. Sa BITD repose sur une logique différente : plutôt que de rechercher une souveraineté complète sur l'ensemble des segments, Rome privilégie la spécialisation, l'interopérabilité et les partenariats industriels. Cette stratégie s'appuie principalement sur Leonardo et Fincantieri, deux groupes capables de porter une offre export lisible, modulable et adaptée aux besoins des clients.

L'objectif de ce rapport est d'analyser la BITD italienne comme un modèle concurrent, mais distinct du modèle français. L'étude présentera d'abord son organisation industrielle, ses capacités souveraines et ses dépendances structurelles, avant d'analyser ses principaux axes d'innovation et les segments sur lesquels elle concurrence directement la BITD française à l'export.

I. Une BITD concentrée autour de grands acteurs industriels

La BITD italienne se caractérise par une organisation plus concentrée que celle de la France. Là où le modèle français repose sur plusieurs grands maîtres d'œuvre spécialisés, comme Dassault Aviation, Naval Group, Thales, Safran, MBDA ou KNDS France, le modèle italien s'articule principalement autour de deux groupes structurants : Leonardo et Fincantieri.

Cette concentration ne signifie pas que l'écosystème industriel italien est limité. Elle montre plutôt que l'Italie a choisi de structurer sa politique industrielle autour de quelques pôles capables de porter les grands contrats nationaux et internationaux. Autour de ces groupes gravitent des coentreprises, des consortiums et un réseau dense de sous-traitants spécialisés. Cette organisation permet à l'Italie de présenter à l'export des offres relativement lisibles, avec des interlocuteurs industriels clairement identifiés.

i. Leonardo et Fincantieri, piliers du modèle italien

Le modèle italien repose principalement sur deux grands maîtres d'œuvre : Leonardo et Fincantieri. Cette concentration donne à la BITD italienne une structure plus lisible que celle de la France, où les compétences sont réparties entre un plus grand nombre d'acteurs spécialisés.

Leonardo constitue le cœur technologique de la BITD italienne. Le groupe est présent dans l'aéronautique, les hélicoptères, les radars, les capteurs, les systèmes de mission, le cyber et le spatial. Son positionnement ne se limite pas à la production de plateformes : Leonardo fournit aussi des sous-systèmes critiques intégrables dans des équipements plus larges. Les radars de la famille Kronos, les systèmes de combat embarqués ou encore les canons navals issus de l'héritage Oto Melara illustrent cette capacité à vendre des briques technologiques à forte valeur ajoutée.

Fincantieri représente de son côté le pilier naval de la BITD italienne. Le groupe maîtrise la conception et la construction de bâtiments de surface, de frégates, de patrouilleurs hauturiers, de bâtiments amphibies et de sous-marins conventionnels. Cette compétence se matérialise notamment à travers les frégates FREMM de classe Bergamini, les PPA de classe Thaon di Revel, le bâtiment amphibie Trieste ou encore les sous-marins U212 NFS.

La complémentarité entre Leonardo et Fincantieri constitue l'un des principaux atouts du modèle italien. Fincantieri apporte la plateforme navale, c'est-à-dire la coque, l'architecture générale du bâtiment et la capacité de production. Leonardo apporte les systèmes embarqués : radars, capteurs, systèmes de combat, conduite de tir, artillerie navale et électronique. Cette articulation permet à l'Italie de proposer à l'export des offres complètes mais adaptables, comme l'illustrent le programme naval qatari autour des corvettes Al Zubarah, des patrouilleurs Musherib et du bâtiment amphibie Al Fulk, ou encore le contrat indonésien portant sur deux PPA de classe Thaon di Revel.

ii. Les coentreprises et consortiums comme outils d'intégration

L'une des spécificités du modèle italien réside dans l'usage fréquent de coentreprises et de consortiums. Ces structures permettent de réunir plusieurs compétences industrielles autour d'un même programme, tout en limitant les rivalités internes entre industriels nationaux.

Dans le domaine naval, Orizzonte Sistemi Navali illustre cette logique. Détenue par Fincantieri et Leonardo, cette coentreprise sert d'interface entre le constructeur de la plateforme navale et le fournisseur des systèmes de combat. Ces systèmes regroupent notamment le Combat Management System, les radars de surveillance, les capteurs, les systèmes de conduite de tir, l'artillerie navale, les équipements de guerre électronique et les liaisons de données tactiques.

Leonardo apporte par exemple des solutions comme le CMS ATHENA MK2, les radars navals de la famille Kronos ou encore les canons navals issus de l'héritage Oto Melara. Pour un client étranger, cette organisation présente l'avantage d'avoir un interlocuteur industriel capable de coordonner la plateforme, les capteurs et les armements dans une offre intégrée.

MBDA Italia constitue un autre exemple de cette logique d'intégration. Intégrée au groupe européen MBDA, la branche italienne contribue au développement et à la production de systèmes de missiles, notamment dans le domaine de la défense antiaérienne et des missiles de précision. Ce positionnement permet à l'Italie de participer à une filière européenne majeure, tout en conservant une place dans la production de briques technologiques critiques.

Le spatial repose également sur des structures de coopération, notamment à travers les liens entre Leonardo, Telespazio et Thales Alenia Space. Cette organisation crée une interdépendance entre la France et l'Italie dans un domaine stratégique. Elle montre que la concurrence entre les deux pays ne doit pas être analysée de manière trop simpliste. Les BITD française et italienne peuvent être concurrentes à l'export tout en restant partenaires dans certains programmes ou certaines chaînes de valeur.

Dans le domaine terrestre, le consortium Iveco-Oto Melara associe les compétences d'Iveco Defence Vehicles et de Leonardo. Il intervient notamment dans les véhicules blindés à roues, les tourelles et les systèmes d'armes terrestres. Ce secteur reste moins puissant que le naval ou l'aéronautique, mais il montre la volonté italienne de conserver une capacité nationale sur les blindés légers et médians.

Ces coentreprises donnent au modèle italien une forte capacité d'intégration. Elles permettent de construire des offres modulaires et de les adapter aux exigences des clients. Cette souplesse est l'un des éléments qui explique la compétitivité de l'Italie sur certains marchés d'exportation.

iii. Un tissu de sous-traitants spécialisés au service des grands maîtres d'œuvre

La concentration autour de Leonardo et Fincantieri ne doit pas masquer l'importance du tissu industriel italien. La BITD italienne repose également sur un ensemble de PME, d'ETI et de sous-traitants spécialisés, souvent implantés dans des régions industrielles fortes comme la Lombardie, le Piémont, le Latium ou les Pouilles. Ces entreprises interviennent dans des domaines variés : mécanique de précision, électronique embarquée, matériaux composites, logiciels, propulsion, guerre électronique ou équipements sous-marins spécialisés.

Parmi ces acteurs, ELT Group occupe une place particulière. Spécialisé dans la guerre électronique, le groupe fournit des systèmes de détection, de brouillage et de protection électromagnétique destinés à des plateformes aériennes, navales et terrestres. Ce positionnement est stratégique, car les conflits contemporains reposent de plus en plus sur la

capacité à communiquer, détecter, guider des missiles, piloter des drones et partager des données tactiques. Maîtriser le spectre électromagnétique permet donc de protéger ses propres plateformes, mais aussi de perturber les communications, les radars ou les drones adverses.

Avio constitue un autre acteur important, notamment dans la propulsion spatiale et les lanceurs. Sa contribution s'inscrit dans une logique de souveraineté européenne d'accès à l'espace et de résilience des capacités spatiales. D'autres entreprises, plus spécialisées, comme CABI Cattaneo, interviennent sur des segments de niche. L'entreprise est notamment positionnée sur les véhicules sous-marins pour les forces spéciales, comme les Swimmer Delivery Vehicles. Son Deep Shadow SDV illustre ce savoir-faire : il permet le transport discret de nageurs de combat depuis un sous-marin ou un bâtiment de surface vers une zone d'opération côtière ou portuaire.

Cette structure en réseau donne à la BITD italienne une capacité d'adaptation importante. Les grands maîtres d'œuvre disposent de fournisseurs capables d'apporter des compétences ciblées, ce qui facilite la personnalisation des offres à l'export. Pour la France, cette organisation constitue un point d'attention : l'Italie ne concurrence pas toujours par la taille de ses plateformes, mais par la qualité de ses sous-systèmes et leur capacité d'intégration. Cette logique se retrouve dans les suites de guerre électronique d'ELT Group, dans la propulsion spatiale d'Avio ou encore dans les équipements sous-marins spécialisés de CABI Cattaneo.

II. Les capacités souveraines italiennes : une stratégie de spécialisation industrielle

La BITD italienne ne repose pas sur une logique de souveraineté complète comparable à celle de la France. L'Italie ne cherche pas à maîtriser seule l'ensemble du spectre capacitaire, depuis les plateformes lourdes jusqu'aux systèmes les plus sensibles. Son modèle est plus sélectif. Il consiste à concentrer les ressources industrielles et technologiques sur des segments où les entreprises nationales disposent d'un avantage compétitif réel.

Cette stratégie de spécialisation permet à l'Italie de maintenir des capacités souveraines dans plusieurs domaines clés, sans supporter le coût d'un modèle totalement autonome. Trois secteurs apparaissent particulièrement structurants : le naval de surface, les hélicoptères et l'aéronautique d'entraînement, ainsi que les véhicules blindés légers et médians. Ces domaines constituent le cœur de l'offre italienne à l'export et expliquent une partie de sa concurrence avec la BITD française.

i. Le naval de surface : principal point fort de la BITD italienne

Le secteur naval est probablement le domaine dans lequel l'Italie dispose de la maîtrise industrielle la plus visible. Portée par Fincantieri et par l'intégration des systèmes Leonardo, la filière couvre une grande partie de la chaîne de valeur : conception des bâtiments,

construction des coques, intégration des systèmes de combat, radars, artillerie navale et maintien en condition opérationnelle.

Cette capacité s'appuie sur plusieurs sites industriels spécialisés. Le chantier de Riva Trigoso, près de Gênes, constitue l'un des principaux pôles de construction des bâtiments de surface militaires, notamment pour les frégates FREMM de classe Bergamini, les futures FREMM EVO et les patrouilleurs polyvalents de haute mer de classe Thaon di Revel. Le site de Muggiano, à La Spezia, joue quant à lui un rôle central dans l'intégration finale, les essais, la livraison de certaines unités et les programmes sous-marins, notamment autour des U212A et U212 NFS. Castellammare di Stabia, près de Naples, constitue également un site important pour la construction navale militaire italienne.

La profondeur industrielle de Fincantieri tient aussi à sa double activité civile et militaire. Le groupe dispose d'un réseau mondial de 18 chantiers navals, emploie plus de 23 000 salariés directs et revendique plus de 7 000 navires construits. Cette base productive lui permet de mobiliser des compétences issues de la construction de paquebots, de navires spécialisés et de bâtiments militaires, tout en conservant en Italie des sites clés pour les programmes de défense.

Cette organisation permet à Fincantieri de produire des bâtiments complexes comme les frégates FREMM, les PPA Thaon di Revel, le bâtiment amphibie Trieste ou les sous-marins conventionnels U212 NFS. Leonardo renforce cette offre par l'intégration de systèmes embarqués : radars, systèmes de combat, capteurs, conduite de tir et artillerie navale. Les canons de 76 mm et 127 mm issus de l'héritage Oto Melara illustrent cette capacité à fournir des sous-systèmes exportables, intégrables sur des bâtiments italiens ou étrangers.

Cette maîtrise industrielle donne à l'Italie une offre navale crédible à l'export. Les plateformes construites par Fincantieri peuvent être adaptées aux besoins des clients étrangers, comme l'illustrent les corvettes Al Zubarah et les patrouilleurs Musherib livrés au Qatar, ou encore le contrat indonésien portant sur deux PPA de classe Thaon di Revel. Dans le sous-marin, l'Italie reste davantage dans une logique de montée en compétence à partir de coopérations, notamment avec l'Allemagne autour du programme U212. Le naval italien constitue donc un pilier de souveraineté relative : il ne donne pas à Rome une autonomie totale, mais lui permet de disposer d'une offre crédible, exportable et directement concurrente de l'offre française sur les marchés de surface.

ii. Les hélicoptères et l'aéronautique d'entraînement : des niches à forte valeur export

Le deuxième domaine de spécialisation de la BITD italienne concerne l'aéronautique, mais de manière sélective. L'Italie ne dispose pas d'un avion de combat souverain comparable au

Rafale. En revanche, elle a consolidé des positions fortes dans les hélicoptères, les avions d'entraînements avancés et le transport tactique.

La division hélicoptères de Leonardo, héritière d'AgustaWestland, constitue l'un des principaux atouts industriels italiens. Ses appareils, comme les AW139, AW149, AW101 ou AW249, couvrent des missions variées : transport tactique, missions navales, recherche et sauvetage ou appui. Face à Airbus Helicopters, Leonardo bénéficie d'une image de flexibilité et d'une capacité à proposer des accords industriels locaux.

Le M-346 Master complète ce positionnement. Au-delà de l'appareil, Leonardo propose un système de formation complet, associant avion, simulation et entraînement des pilotes. Cette approche crée une relation durable avec les forces aériennes clientes. Le C-27J Spartan complète enfin cette offre sur le transport tactique, en répondant aux besoins de projection légère et d'opérations sur pistes sommaires.

L'aéronautique italienne ne doit donc pas être évaluée uniquement à travers l'absence d'un chasseur national souverain. Sa force réside dans des segments ciblés, exportables et structurants pour les relations de défense : hélicoptères, entraînement avancé et transport tactique. L'attractivité de cette offre ne tient pas nécessairement à des prix unitaires plus faibles, difficiles à comparer d'un contrat à l'autre, mais plutôt à un coût global compétitif. Leonardo propose souvent des packages intégrant l'appareil, la formation, les simulateurs, le soutien logistique, la maintenance et parfois des retombées industrielles locales. Les contrats polonais autour de l'AW149 et du M-346 illustrent cette logique : l'industriel italien ne vend pas seulement une plateforme, mais une solution complète permettant au client de former, exploiter et soutenir ses capacités dans la durée.

iii. Les blindés légers et médians : une compétence terrestre ciblée

Le secteur terrestre italien est plus contrasté. L'Italie ne dispose pas aujourd'hui d'une filière de chars lourds aussi robuste que celle d'autres puissances européennes, notamment l'Allemagne, structurée autour de Krauss-Maffei Wegmann et Rheinmetall avec le Leopard 2, ou la France, qui conserve une expertise dans le char Leclerc et les systèmes terrestres lourds à travers KNDS France. Le char Ariete, conçu pendant la guerre froide, a vieilli et les programmes de modernisation montrent les limites de la filière nationale dans le domaine du combat lourd.

En revanche, la BITD italienne conserve des compétences importantes dans les véhicules blindés à roues, les véhicules tactiques légers et certains systèmes d'artillerie. Ce positionnement repose principalement sur le consortium Iveco-Oto Melara, qui associe les compétences d'Iveco Defence Vehicles pour les plateformes et celles de Leonardo pour les tourelles et systèmes d'armes.

Le Centauro II illustre bien cette spécialisation. Il s'agit d'un blindé à roues lourdement armé, conçu pour offrir une puissance de feu importante tout en conservant une grande mobilité. Ce type de véhicule répond à des besoins précis : reconnaissance armée, projection rapide, appui-feu et opérations sur des théâtres où la mobilité prime sur la protection d'un char lourd. Le Centauro II ne remplace donc pas un char de combat principal comme le Leopard 2 allemand, le Leclerc français ou l'Abrams américain ; il répond à un autre besoin opérationnel, celui d'une plateforme à roues, fortement armée, plus facilement déployable et adaptée aux missions de réaction rapide. Cette logique explique son intérêt pour certains marchés export, comme l'Espagne et Oman avec le Centauro I, ou le Brésil avec le Centauro II.

Le Freccia, véhicule de combat d'infanterie à roues, s'inscrit dans la même logique. Il permet à l'Italie de maintenir une filière nationale dans le domaine des blindés médians. Les véhicules tactiques légers constituent un autre point fort, notamment avec le LMV Lince d'Iveco, conçu pour répondre aux besoins de mobilité protégée et d'opérations extérieures.

Le secteur terrestre italien ne constitue donc pas un modèle de souveraineté complète. Il présente des fragilités importantes sur les chars lourds et les plateformes chenillées de nouvelle génération. Toutefois, l'Italie conserve des compétences solides sur les véhicules à roues, les blindés médians et les véhicules tactiques légers. Ces segments ne suffisent pas à rivaliser avec l'ensemble de l'offre terrestre française ou allemande, mais ils permettent à Rome de conserver une présence crédible sur certains marchés.

III. Les dépendances structurelles de la BITD italienne

La spécialisation industrielle italienne donne à Rome une réelle efficacité sur certains segments, mais elle a aussi une contrepartie : l'Italie ne dispose pas d'une autonomie complète sur l'ensemble du spectre capacitaire. Contrairement à la France, qui maintient une ambition de souveraineté globale, l'Italie accepte certaines dépendances lorsqu'elles sont jugées moins coûteuses que le développement d'une filière nationale complète.

i. Une dépendance forte aux États-Unis dans l'aviation de combat et les drones

Le domaine aérien illustre clairement les limites de l'autonomie italienne. Si Leonardo dispose de positions solides dans les hélicoptères, l'entraînement avancé, le transport tactique et l'électronique embarquée, l'Italie ne maîtrise pas seule l'aviation de combat de première ligne.

Le cas du F-35 est central. L'Italie s'est intégrée au programme américain développé par Lockheed Martin et dispose d'une capacité industrielle grâce au site d'assemblage de Cameri. Toutefois, la propriété intellectuelle, les logiciels critiques, les évolutions de standards et les chaînes de décision technologique restent contrôlés par les États-Unis. Cette situation limite l'autonomie italienne par rapport au modèle français du Rafale, davantage maîtrisé nationalement.

La dépendance concerne aussi les drones MALE, avec l'emploi de MQ-9 Reaper américains pour le renseignement et la surveillance, en attendant une solution européenne comme l'Eurodrone. Le recours à des appareils américains comme le C-130J ou le KC-767 confirme également cette dépendance dans la projection aérienne.

ii. Le segment terrestre lourd : principale faiblesse capacitaire italienne

La deuxième dépendance majeure concerne le domaine terrestre lourd. L'Italie dispose de compétences dans les blindés à roues, les véhicules tactiques et certaines tourelles, mais elle rencontre davantage de difficultés sur les chars de combat et les véhicules chenillés lourds.

Le char Ariete illustre cette limite : conçu pendant la guerre froide, il ne répond plus pleinement aux exigences du combat de haute intensité, malgré les efforts de modernisation. Le recours au Leopard 2 allemand montre que Rome ne dispose pas, à court terme, d'une solution nationale crédible pour renouveler ses chars lourds.

La même logique se retrouve pour les véhicules de combat d'infanterie chenillés. L'Italie doit remplacer des plateformes vieillissantes et se tourne vers des partenariats ou des solutions étrangères. Les industriels italiens peuvent participer à l'intégration, à la production locale ou à certains sous-systèmes, mais ils ne maîtrisent pas seuls l'ensemble de la plateforme.

iii. L'importation comme outil de rattrapage technologique

Certaines dépendances sont aussi utilisées comme leviers de rattrapage industriel, par la localisation de la production et l'internalisation progressive de compétences. L'objectif n'est pas seulement d'acheter une capacité étrangère, mais de renforcer progressivement la base industrielle nationale.

Le domaine sous-marin en fournit l'exemple le plus clair : à partir de la coopération allemande autour du Type 212, l'Italie a cherché à localiser la construction et à renforcer la part nationale dans les systèmes embarqués. Le programme U212 NFS illustre cette stratégie, avec une volonté d'accroître l'autonomie italienne dans l'intégration, l'électronique de combat et certaines technologies critiques.

Cette logique existe aussi dans l'aéronautique, où la participation industrielle italienne au F-35 permet de préserver certaines compétences malgré la dépendance technologique. La BITD italienne ne supprime donc pas ses dépendances, mais tente de les transformer en opportunités de montée en gamme.

IV. Les technologies en développement et les axes d'innovation

L'analyse des capacités industrielles italiennes montre que l'Italie ne cherche pas à rivaliser avec la France sur l'ensemble du spectre capacitaire. Sa stratégie d'innovation semble plutôt

guidée par une logique de concentration : investir dans les briques technologiques capables d'augmenter la valeur opérationnelle des plateformes existantes. Cette approche est cohérente avec le modèle italien décrit précédemment. Rome accepte certaines dépendances sur les grandes plateformes, mais cherche à maîtriser les systèmes qui permettent de les connecter, de les protéger et d'en accroître l'efficacité.

Les efforts de recherche et développement de la BITD italienne se concentrent ainsi sur plusieurs domaines à forte valeur ajoutée : la guerre électronique, les radars, les capteurs, les drones, les systèmes autonomes, le combat collaboratif, le spatial et les technologies sous-marines. Ces secteurs ne relèvent pas seulement de l'innovation technique. Ils répondent aussi à une logique commerciale : proposer à l'export des solutions intégrables à des équipements déjà existants, compatibles avec les standards OTAN et adaptables aux besoins des clients.

i. Guerre électronique, radars et capteurs : la maîtrise du spectre comme avantage compétitif

La guerre électronique constitue l'un des domaines les plus stratégiques pour la BITD italienne. Dans les conflits récents, la capacité à détecter, brouiller, protéger ou exploiter les émissions électromagnétiques est devenue un facteur central de supériorité opérationnelle. Les forces armées ne dépendent plus seulement de la qualité de leurs plateformes, mais aussi de leur capacité à survivre dans un environnement saturé de radars, de drones, de missiles et de systèmes de communication adverses. Ces derniers regroupent notamment les radios tactiques, les liaisons de données entre unités, les communications satellitaires, les réseaux de commandement et de contrôle, ainsi que les échanges entre drones, capteurs et centres de décision. La guerre électronique vise précisément à perturber ces flux d'information : brouiller une liaison radio, empêcher un drone de transmettre ses données, dégrader une coordination entre unités ou ralentir la chaîne de décision adverse.

L'Italie dispose dans ce domaine d'acteurs spécialisés, notamment Leonardo et ELT Group. Leonardo intervient sur les radars, les capteurs, les systèmes de mission et les architectures de commandement. ELT Group est davantage positionné sur les technologies de guerre électronique, notamment les systèmes ESM/ELINT, les récepteurs d'alerte radar de type RWR, les contre-mesures électroniques ECM, les capacités COMINT et les systèmes de brouillage. Ces technologies permettent de détecter, analyser et localiser les émissions adverses, puis de protéger les plateformes ou de perturber les radars, communications et capteurs ennemis. Des solutions comme Virgilius, ELT/162 ou ELT/335 illustrent ce positionnement sur des briques critiques de supériorité électromagnétique.

L'un des autres axes importants concerne les radars à antenne active, souvent désignés comme radars AESA. Ces systèmes permettent une meilleure détection, un suivi plus précis des cibles et une plus grande résistance aux contre-mesures. Ils sont essentiels pour les avions de combat ou de surveillance, les navires de surface comme les frégates et patrouilleurs, ainsi

que les systèmes de défense antiaérienne chargés de détecter des avions, des drones ou des missiles entrants. La famille de radars Kronos de Leonardo illustre ce positionnement, notamment dans le domaine naval, où ces capteurs contribuent à la veille aérienne, à la surveillance de surface et à l'intégration avec les systèmes de combat embarqués.

La guerre électronique cognitive représente un champ d'innovation plus émergent. L'objectif est d'utiliser des algorithmes avancés pour analyser plus rapidement les signaux adverses et adapter les contre-mesures en temps réel. Cette évolution répond à une limite des systèmes plus anciens, qui reposent sur des bibliothèques de menaces préenregistrées. Dans un environnement où les radars, les drones et les systèmes de communication évoluent rapidement, la capacité d'adaptation devient un avantage opérationnel majeur.

Pour la France, ce positionnement italien est particulièrement sensible. Thales occupe une place importante dans les radars, les capteurs et les systèmes électroniques. Leonardo et ELT Group peuvent donc concurrencer directement l'offre française sur ces segments, notamment lorsque les clients recherchent des solutions moins intégrées à une plateforme complète. L'Italie peut ainsi vendre une brique technologique critique sans nécessairement vendre tout le système d'armes. Cette logique est importante à l'export, car de nombreux États cherchent à moderniser des plateformes déjà en service plutôt qu'à les remplacer intégralement.

ii. Drones, autonomie et fonds marins : une logique d'asymétrie

Le deuxième axe d'innovation concerne les drones, les systèmes autonomes et les capacités sous-marines. Il ne s'agit pas seulement d'une tendance générale du marché de défense : l'Italie a engagé plusieurs initiatives industrielles concrètes dans ce domaine, principalement portées par Leonardo et Fincantieri.

Dans le domaine aérien, Leonardo participe au programme européen Eurodrone, développé avec l'Allemagne, la France et l'Espagne sous pilotage OCCAR. Ce programme vise à doter les Européens d'un drone MALE capable de missions de renseignement, de surveillance, d'acquisition d'objectifs et de reconnaissance. Pour l'Italie, il répond à un double objectif : réduire la dépendance aux systèmes américains de type MQ-9 Reaper et préserver une capacité industrielle européenne sur les drones de moyenne altitude et longue endurance.

L'Italie cherche également à accélérer son positionnement par des partenariats industriels. La création de LBA Systems, coentreprise détenue à parts égales par Leonardo et Baykar, illustre cette stratégie. Cette structure vise à concevoir, développer, produire et soutenir des systèmes aériens sans pilote. Leonardo y apporte ses compétences en capteurs, systèmes de mission, électronique et certification, tandis que Baykar apporte son expérience opérationnelle dans les drones tactiques et MALE.

Dans le domaine maritime, Fincantieri cherche à se positionner sur les systèmes autonomes sous-marins. Le groupe a notamment lancé DEEP, présenté comme un système intégré de

drone sous-marin destiné à la protection, à la surveillance et à la maintenance d'infrastructures critiques sous-marines et portuaires. Cette initiative est importante pour l'Italie, dont les intérêts stratégiques sont directement liés à la Méditerranée : câbles sous-marins, pipelines, infrastructures énergétiques, ports et routes de communication numériques.

Ces initiatives montrent que l'Italie cherche à construire un positionnement cohérent autour de systèmes autonomes modulaires. L'objectif n'est pas de rivaliser directement avec les puissances disposant de plateformes lourdes ou de sous-marins nucléaires, mais de développer des capacités intégrables : drones aériens, drones sous-marins, capteurs, systèmes de commandement et solutions de surveillance maritime. Cette orientation peut devenir un argument export auprès de marines intermédiaires souhaitant protéger leurs zones économiques exclusives, leurs ports ou leurs infrastructures offshore sans acquérir des capacités lourdes.

iii. Combat collaboratif, cloud tactique et interopérabilité

Le troisième axe d'innovation porte sur la connectivité des forces. Les armées modernes cherchent à faire coopérer des avions, des navires, des drones, des satellites, des capteurs terrestres et des centres de commandement dans une même architecture opérationnelle. Cette logique, souvent désignée par les notions de combat collaboratif, de cloud tactique ou de système de systèmes, vise à accélérer la circulation de l'information et la prise de décision.

L'Italie cherche à se positionner sur ces architectures numériques, même si ces capacités restent encore en structuration. Leonardo dispose déjà de compétences utiles dans ce domaine : systèmes C4I/C4ISR, communications tactiques, systèmes de mission, systèmes de combat navals et fusion de données. Ces briques permettent de relier des capteurs, des plateformes et des centres de commandement afin d'améliorer la coordination entre les milieux aérien, naval, terrestre, spatial et cyber.

Le programme GCAP, conduit avec le Royaume-Uni et le Japon, illustre cette orientation. Il ne se limite pas au développement d'un futur avion de combat, mais vise plus largement la construction d'un système de combat aérien connecté, intégrant capteurs distribués, communications sécurisées, drones accompagnateurs et fusion de données. Pour l'Italie, l'enjeu est de rester présente dans les couches électroniques, numériques et informationnelles qui structureront les futurs systèmes de combat, sans assumer seule le coût d'une architecture complète.

Ce positionnement peut devenir un levier à l'export. Leonardo peut valoriser ses compétences sous forme de solutions modulaires : systèmes de mission, capteurs, liaisons de données, centres de commandement ou suites de guerre électronique intégrables à des plateformes déjà en service. Cette approche peut concurrencer indirectement l'offre française, souvent

structurée autour de plateformes souveraines et fortement intégrées, comme le Rafale, les frégates de Naval Group ou les systèmes Thales. L'offre italienne peut apparaître plus flexible lorsqu'un client cherche à moderniser progressivement ses équipements plutôt qu'à remplacer l'ensemble de son système d'armes.

iv. Spatial tactique et résilience des communications

Enfin, le spatial constitue un axe complémentaire de l'innovation italienne, sans être le principal terrain de concurrence avec la France. Leonardo, Telespazio, Thales Alenia Space et Avio donnent à l'Italie des compétences dans les services satellitaires, les équipements embarqués et l'accès à l'espace. Toutefois, ce domaine repose largement sur des coopérations européennes, notamment avec la France.

Le spatial doit donc être analysé moins comme un champ d'affrontement direct que comme un espace d'interdépendance industrielle, où la concurrence existe mais reste encadrée par des programmes communs ou européens. Cette logique se retrouve notamment dans les télécommunications militaires avec Sicral 2 et Athena-Fidus, dans l'observation de la Terre avec COSMO-SkyMed et Copernicus, ou encore dans la navigation satellitaire avec Galileo. Ces programmes montrent que les acteurs français et italiens peuvent être concurrents sur certains marchés export tout en restant fortement imbriqués dans des chaînes de valeur spatiales communes.

V. Une concurrence ciblée avec la BITD française à l'export

L'Italie et la France entretiennent une relation industrielle ambivalente. Les deux pays sont alliés au sein de l'Union européenne et de l'OTAN, coopèrent sur plusieurs programmes et partagent certaines chaînes de valeur, notamment dans les missiles et le spatial. Cependant, cette coopération n'empêche pas une concurrence directe sur les marchés internationaux de défense.

Cette concurrence ne concerne pas l'ensemble du spectre capacitaire. La France conserve des avantages importants dans plusieurs domaines structurants, notamment l'aviation de combat avec le Rafale, les sous-marins, les missiles, la dissuasion, certains systèmes terrestres et les architectures souveraines intégrées. L'Italie, de son côté, ne cherche pas nécessairement à rivaliser sur tous ces segments. Elle concentre sa pression commerciale sur des marchés précis : naval de surface, hélicoptères, électronique de défense, radars, guerre électronique, entraînement avancé et systèmes interopérables.

La concurrence italienne est donc ciblée. Elle repose sur trois leviers principaux : une offre industrielle concentrée autour de Leonardo et Fincantieri, une forte capacité d'adaptation aux besoins des clients, et une politique de partenariats locaux souvent attractive pour les États acheteurs. Cette approche peut fragiliser les positions françaises, surtout lorsque les clients

recherchent des transferts de technologie, une compatibilité avec les standards américains ou une solution moins exclusive que les offres françaises.

i. Fincantieri face à Naval Group : le naval comme principal terrain de friction

Le domaine naval constitue le premier espace de concurrence directe entre la France et l'Italie. Naval Group et Fincantieri disposent tous deux d'une forte crédibilité internationale, mais leurs positionnements commerciaux diffèrent. Naval Group met en avant des plateformes technologiquement avancées, une forte intégration système et une culture de souveraineté. Fincantieri insiste davantage sur la flexibilité industrielle, la rapidité de production, l'interopérabilité et la capacité à adapter ses bâtiments aux exigences du client.

Les frégates constituent le cœur de cette rivalité. La France propose notamment les FREMM françaises et la Frégate de Défense et d'Intervention, tandis que l'Italie exporte sa propre version des FREMM et développe une gamme de bâtiments de surface autour des patrouilleurs polyvalents de haute mer de classe Thaon di Revel. Même lorsque les deux pays partagent une origine commune sur certains programmes, leurs industriels se retrouvent concurrents lors des appels d'offres internationaux.

La comparaison entre la FREMM italienne de classe Bergamini et la FDI française illustre cette différence de positionnement. La FREMM italienne est une plateforme plus lourde, d'environ 144 mètres et 6 700 tonnes, dotée d'une propulsion CODLAG, d'une vitesse supérieure à 27 nœuds et d'un armement important, incluant notamment un canon de 127 mm, des missiles Aster 15/30, des Exocet MM40 Block 3 et des torpilles MU90. La FDI française, plus compacte avec ses 122 mètres et environ 4 500 tonnes, mise davantage sur un format intermédiaire, plus économique à l'achat et à l'exploitation, tout en intégrant des capacités avancées comme le radar Thales Sea Fire 500 AESA, les missiles Aster 15/30, les Exocet MM40 Block 3 et les torpilles MU90. Cette différence traduit deux logiques commerciales : une plateforme italienne plus lourde et polyvalente face à une offre française plus resserrée, pensée pour des marines recherchant un compromis entre performance et soutenabilité.

L'Égypte illustre clairement cette compétition. Après avoir acquis des équipements français, dont une FREMM Aquitaine livrée en 2016 dans le cadre d'un contrat global incluant également des Rafale et des missiles, Le Caire s'est ensuite tourné vers l'Italie pour deux FREMM de classe Bergamini. Ces bâtiments, initialement destinés à la Marine italienne, ont été réorientés vers l'export et livrés rapidement à la marine égyptienne en 2020 et 2021. L'avantage italien ne résidait donc pas seulement dans la performance technique de la plateforme, mais aussi dans la disponibilité immédiate des navires et la capacité de Fincantieri à proposer une solution dans un calendrier réduit. Le contrat de maintenance signé ensuite pour une durée de dix ans renforce cette logique : l'Italie ne vend pas uniquement un bâtiment, elle cherche à inscrire la relation industrielle dans la durée.

Le Qatar constitue un autre exemple significatif. Alors que Doha est un client majeur de la France dans l'aéronautique de combat avec l'acquisition de Rafale, sa modernisation navale s'est largement appuyée sur Fincantieri. Le contrat signé en 2016 porte sur un ensemble naval complet comprenant quatre corvettes Al Zubarah, deux patrouilleurs hauturiers Musherib et un bâtiment amphibie Al Fulk. Ce programme illustre la capacité italienne à proposer une offre navale complète, couvrant plusieurs formats de bâtiments, avec une construction dans les chantiers italiens et une intégration de systèmes Leonardo, notamment les radars Kronos, les systèmes de combat et les équipements électroniques embarqués. Ce cas montre que les relations de défense ne sont pas exclusives : un État peut acheter français dans l'aviation de combat, tout en choisissant l'Italie pour la modernisation de sa flotte de surface.

La concurrence s'observe également en Asie-Pacifique. Plusieurs États cherchent à moderniser rapidement leurs marines dans un contexte de tensions régionales et de sécurisation des espaces maritimes. L'Indonésie illustre cette logique de diversification. En 2024, Jakarta a signé avec Fincantieri un contrat d'environ 1,18 milliard d'euros pour deux PPA de classe Thaon di Revel, issus de la flotte italienne et redirigés vers l'export. Ces bâtiments, plus rapidement disponibles qu'une construction neuve, offrent à l'Indonésie une capacité navale moderne, dotée de systèmes Leonardo, de missiles antinavires et de marges d'évolution pour la lutte anti-sous-marine. La rapidité du processus, amorcé après l'escale de la frégate italienne Francesco Morosini à Jakarta en 2023, montre la capacité italienne à transformer une présence diplomatique et opérationnelle en opportunité commerciale.

Ces exemples mettent en évidence la nature de la concurrence italienne dans le naval. Fincantieri ne cherche pas seulement à rivaliser avec Naval Group sur la performance technique des bâtiments. Le groupe met en avant une offre complète mais adaptable, combinant plateformes disponibles, intégration de systèmes Leonardo, maintenance, formation, production locale ou redirection rapide de bâtiments issus de la flotte nationale. Cette souplesse peut mettre en difficulté l'offre française lorsque le client accorde autant d'importance aux délais, aux conditions industrielles et à la soutenabilité qu'à la performance technologique.

La menace italienne est donc particulièrement forte sur les marchés où les clients recherchent des bâtiments rapidement livrables, compatibles avec les standards OTAN et accompagnés d'un soutien industriel dans la durée. L'Égypte, le Qatar et l'Indonésie montrent que l'Italie peut s'insérer dans des marchés où la France est déjà présente, non pas en remplaçant systématiquement l'offre française, mais en captant des segments complémentaires ou concurrents. Pour Naval Group, l'enjeu n'est donc pas seulement de défendre la supériorité technologique de ses plateformes, mais aussi de répondre à la flexibilité commerciale et industrielle proposée par Fincantieri.

ii. Leonardo et ELT Group face à Thales : la bataille des capteurs, radars et systèmes électroniques

La concurrence franco-italienne ne se limite pas aux plateformes visibles. Elle se joue aussi dans les systèmes électroniques, les capteurs, les radars, la guerre électronique et les architectures de commandement. Ce champ est stratégique, car il concentre une part croissante de la valeur ajoutée dans les équipements militaires modernes.

Thales occupe une place centrale dans la BITD française. Le groupe est présent dans les radars, les communications, les systèmes de mission, les capteurs navals, les systèmes C4ISR, le cyber et la guerre électronique. Face à lui, Leonardo et ELT Group constituent les principaux compétiteurs italiens. Leonardo dispose d'une offre large de radars, systèmes électroniques, capteurs et commandement. ELT Group apporte une expertise plus spécialisée dans la guerre électronique.

Cette concurrence peut prendre plusieurs formes. Elle est directe lorsqu'un client doit choisir entre un radar Thales et un radar Leonardo pour équiper un navire, un système de défense aérienne ou une plateforme aérienne. Elle est indirecte lorsque l'Italie parvient à intégrer ses capteurs ou ses systèmes électroniques dans une plateforme vendue par un autre industriel. Les corvettes qataries Al Zubarah illustrent cette logique : construites par Fincantieri, elles intègrent des systèmes Leonardo, dont des radars de la famille Kronos et des systèmes de combat embarqués.

Le naval est un bon exemple de cette capacité à capter une partie de la valeur d'un programme. Un bâtiment exporté par Fincantieri peut être équipé de systèmes Leonardo, ce qui permet à l'Italie d'associer plateforme et électronique. Mais Leonardo peut aussi proposer certains équipements indépendamment de Fincantieri. Cette capacité à vendre des sous-systèmes critiques donne à l'Italie une présence commerciale plus large que celle visible à travers les seuls grands contrats de plateformes.

La guerre électronique est particulièrement sensible. Dans un environnement opérationnel marqué par les drones, les missiles, les radars longue portée et le brouillage, les systèmes capables de détecter et de perturber les émissions adverses sont devenus essentiels. ELT Group dispose d'un positionnement fort sur ce segment et peut concurrencer les offres françaises dans les domaines de la protection électronique, du renseignement d'origine électromagnétique ou du brouillage.

Pour la France, l'enjeu est important. Une offre française peut perdre en compétitivité si un client choisit une plateforme étrangère équipée de capteurs italiens, ou s'il préfère moderniser ses équipements existants avec des systèmes Leonardo plutôt que d'acheter une solution française complète. La compétition se déplace alors du niveau de la plateforme vers celui de

l'architecture électronique. Ce type de besoin correspond bien au positionnement italien, fondé sur des briques technologiques intégrables et interopérables.

iii. Leonardo Helicopters face à Airbus Helicopters : une concurrence forte sur les voilures tournantes

Le marché des hélicoptères constitue un autre terrain de concurrence directe entre la France et l'Italie. Airbus Helicopters, dont une part importante de l'activité est située en France, fait face à la montée en puissance de Leonardo Helicopters sur plusieurs segments : transport tactique, missions navales, recherche et sauvetage, hélicoptères duals et futurs appareils de combat.

La force de Leonardo repose sur une gamme d'appareils diversifiée et exportable. Les AW139, AW149, AW101 ou AW169 permettent de répondre à des besoins variés, depuis les missions civiles et parapubliques jusqu'aux opérations militaires. Cette polyvalence donne à l'industriel italien un avantage sur les marchés où les clients recherchent des plateformes duals, capables d'être utilisées par plusieurs administrations ou forces armées.

L'AW149 est l'un des appareils les plus significatifs dans la concurrence avec Airbus Helicopters. Il se positionne sur le segment du transport tactique et peut rivaliser avec certaines offres européennes concurrentes. Sa sélection par la Pologne a renforcé sa visibilité internationale et a montré la capacité de Leonardo à s'appuyer sur une implantation industrielle locale. Dans ce type de marché, la décision ne repose pas uniquement sur l'appareil lui-même, mais aussi sur les retombées industrielles, la maintenance, la formation et la production locale.

Le marché des hélicoptères navals est également important. L'AW101 et d'autres plateformes Leonardo disposent d'une crédibilité dans les missions de lutte anti-sous-marine, de transport et de recherche et de sauvetage. Ces segments sont stratégiques pour les marines qui cherchent à renforcer leur surveillance maritime sans acquérir des moyens plus lourds.

À moyen terme, l'AW249 Fenice pourrait devenir un point d'attention pour la France. Ce nouvel hélicoptère d'attaque italien vise à remplacer l'A129 Mangusta et à répondre aux exigences du combat moderne, notamment l'intégration avec des drones et les opérations en réseau. Dans un contexte où les programmes européens d'hélicoptères d'attaque rencontrent des difficultés, l'AW249 pourrait offrir à Leonardo un argument commercial face à Airbus Helicopters.

La concurrence entre Airbus Helicopters et Leonardo ne se réduit donc pas à une comparaison technique entre appareils. Elle porte aussi sur les conditions d'accompagnement : production locale, maintenance, formation, disponibilité, adaptation aux besoins du client et montage industriel. Sur ces éléments, Leonardo a souvent une approche flexible, ce qui peut renforcer son attractivité sur les marchés export.

iv. Les zones de friction : Moyen-Orient, Europe orientale et Asie-Pacifique

La concurrence entre la BITD italienne et la BITD française se manifeste particulièrement dans trois zones : le Moyen-Orient, l'Europe orientale et l'Asie-Pacifique. Ces espaces concentrent des besoins importants de modernisation militaire et des stratégies d'achat diversifiées.

Au Moyen-Orient, l'Italie a renforcé sa présence dans des marchés où la France dispose déjà de relations de défense anciennes. L'exemple du Qatar illustre cette logique : Doha peut acheter français dans l'aéronautique de combat avec le Rafale, tout en choisissant Fincantieri pour la modernisation de sa flotte de surface. En Égypte, la livraison rapide de deux FREMM italiennes montre également la capacité de Rome à s'insérer dans un marché déjà travaillé par Paris.

En Europe orientale, l'Italie bénéficie de son image de partenaire fortement intégré à l'OTAN. Depuis la guerre en Ukraine, les pays du flanc est accélèrent leur réarmement et recherchent des équipements interopérables avec les standards américains, accompagnés de garanties industrielles locales. La Pologne illustre cette dynamique avec les contrats autour de l'AW149 et du M-346, qui combinent fourniture d'équipements, formation et implantation industrielle.

En Asie-Pacifique, les tensions maritimes et les besoins de surveillance des espaces navals ouvrent un espace de concurrence entre Fincantieri et Naval Group. L'Indonésie en fournit un exemple significatif avec l'acquisition de deux PPA de classe Thaon di Revel auprès de Fincantieri, alors même que Jakarta entretient aussi des relations de défense avec d'autres fournisseurs européens. Cette fragmentation des achats favorise l'Italie, qui peut capter des contrats ciblés sans devoir proposer une offre complète sur tout le spectre.

Dans ces trois zones, l'Italie ne remplace pas nécessairement la France comme partenaire stratégique global. Elle s'insère plutôt dans les espaces laissés ouverts par la diversification des achats. Un État peut ainsi choisir le Rafale français pour son aviation de combat, mais préférer Fincantieri pour une partie de sa flotte de surface ou Leonardo pour ses hélicoptères. Cette logique favorise une concurrence moins frontale mais plus diffuse, où l'Italie capte des segments précis grâce à la flexibilité de son offre.

Conclusion

L'analyse de la BITD italienne met en évidence un modèle industriel différent de celui de la France. L'Italie ne cherche pas à construire une souveraineté capacitaire complète sur l'ensemble du spectre militaire. Elle privilégie une approche plus sélective, fondée sur la spécialisation, l'interopérabilité et l'intégration dans des partenariats internationaux.

Cette stratégie repose principalement sur deux grands acteurs, Leonardo et Fincantieri, autour desquels s'organise un réseau de coentreprises, de consortiums et de sous-traitants

spécialisés. Elle permet à l'Italie de présenter à l'export des offres cohérentes, modulaires et adaptées aux besoins industriels ou opérationnels des clients étrangers.

Les capacités italiennes sont particulièrement solides dans le naval de surface, l'artillerie navale, les hélicoptères, l'aéronautique d'entraînement, le transport tactique et les blindés à roues. En revanche, l'aviation de combat de haut niveau, les drones stratégiques, le transport stratégique et le segment terrestre lourd reposent encore largement sur des coopérations ou des acquisitions étrangères, notamment auprès des États-Unis et de l'Allemagne.

L'effort d'innovation italien confirme cette logique d'autonomie sélective. Les priorités technologiques portent moins sur la constitution de plateformes lourdes entièrement souveraines que sur des briques à forte valeur ajoutée : radars, capteurs, guerre électronique, drones, systèmes autonomes, combat collaboratif, spatial tactique et fonds marins. Ces technologies permettent à l'Italie de renforcer ses propres plateformes, mais aussi de s'insérer dans les architectures militaires de clients étrangers.

Pour la France, l'Italie ne constitue donc pas un concurrent global équivalent sur l'ensemble du spectre capacitaire. La BITD française conserve des avantages majeurs dans l'aviation de combat, les missiles, les sous-marins, la dissuasion, certaines capacités terrestres et les systèmes souverains intégrés. Toutefois, l'Italie représente un concurrent sérieux sur plusieurs marchés ciblés, en particulier dans le naval de surface, les hélicoptères, l'électronique de défense et la guerre électronique.

La force du modèle italien réside dans sa flexibilité. Là où la France propose souvent des offres complètes et fortement souveraines, l'Italie peut proposer des solutions plus modulaires, plus interopérables et parfois plus attractives pour des clients recherchant des transferts de technologie ou une production locale. Cette capacité d'adaptation constitue un avantage commercial important dans un marché de défense de plus en plus concurrentiel.

En définitive, la BITD italienne doit être analysée comme un concurrent sélectif mais agile. Elle ne cherche pas à remplacer le modèle français, mais à exploiter ses propres avantages comparatifs pour capter des parts de marché sur des segments précis. Cette stratégie, moins ambitieuse en apparence que celle de la France, peut se révéler très efficace à l'export. Elle impose donc une vigilance particulière aux industriels français, notamment dans les domaines où la modularité, l'interopérabilité et les transferts industriels deviennent des critères décisifs.

VI. Bibliographie

Arms Trade Treaty. ATT Annual Reports. <https://thearmstradetreaty.org/annual-report>

ATT Monitor. (2025). *Italy country profile 2025* [Fichier PDF]. https://attmonitor.org/wp-content/uploads/2025/08/ATT_Country-Profiles_Italy_2025.pdf

Banque mondiale. *Arms imports (SIPRI trend indicator values)*. <https://data.worldbank.org/indicator/MS.MIL.MPRT.KD>

Camera dei deputati. *Relazione sulle operazioni autorizzate e svolte per il controllo dell'esportazione, importazione e transito dei materiali di armamento* (Doc. LXVII). https://www.camera.it/leg19/494?idLegislatura=19&categoria=067&tipologiaDoc=elenco_categoria

Institut de Recherche Stratégique de l'École Militaire [IRSEM]. (2025, mars). *L'évolution doctrinale de la défense italienne* [Fichier PDF]. https://irsem.fr/storage/file_manager_files/2025/03/n81italie.pdf

Istituto Affari Internazionali [IAI]. *La directive européenne du procurement de la défense* [Fichier PDF]. https://iai.it/sites/default/files/quaderni_33.pdf

Senato della Repubblica. *Texte officiel du budget de la Défense italienne* [Fichier PDF]. <https://senato.it/service/PDF/PDFServer/BGT/01484480.pdf>

Senato della Repubblica. (2026, 25 mars). *Relazione sulle operazioni autorizzate e svolte per il controllo dell'esportazione, importazione e transito dei materiali di armamento - Anno 2025* (Doc. LXVII n. 4) [Fichier PDF]. <https://www.senato.it/service/PDF/PDFServer/BGT/1503866.pdf>

Stockholm International Peace Research Institute [SIPRI]. (2026, 9 mars). *SIPRI arms transfers database*. <https://www.sipri.org/databases/armstransfers>

United Nations Register of Conventional Arms [UNROCA]. *Military confidence-building measures*. Bureau des affaires de désarmement des Nations Unies. <https://www.unoda.org/en/our-work/cross-cutting-issues/military-confidence-building-measures/register-conventional-arms>

Army Recognition. (2023, 29 novembre). *Fincantieri wins 260 million strategic contract with Egypt for FREMM frigate support services*. <https://armyrecognition.com/news/navy-news/2023/fincantieri-wins-260-million-strategic-contract-with-egypt-for-fremm-frigate-support-services>

Army Recognition. (2025, 12 novembre). *Fincantieri becomes Diamond Sponsor of Qatar's DIMDEX 2026 naval defense exhibition*. <https://www.armyrecognition.com/news/navy-news/2025/fincantieri-becomes-diamond-sponsor-of-qatars-dimdex-2026-naval-defense-exhibition>

Defense News. (2024, 29 mars). *Fincantieri inks \$1.3B deal with Indonesia for two patrol ships*. <https://www.defensenews.com/naval/2024/03/29/fincantieri-inks-13b-deal-with-indonesia-for-two-patrol-ships/>

DefenceWeb. (2021, 16 avril). *Second ex-Italian FREMM frigate delivered to Egypt*. <https://defenceweb.co.za/sea/sea-sea/second-ex-italian-fremm-frigate-delivered-to-egypt/>

Fincantieri. (2023, 22 novembre). *Support services contract with Egypt* [Communiqué de presse]. <https://www.fincantieri.com/en/newsroom/press-releases/2023/fincantieri-support-services-contract-with-egypt>

Fincantieri. (2025, 29 janvier). *Renaming ceremony of the two MPCs/PPA vessels for the Indonesian Navy* [Communiqué de presse]. <https://www.fincantieri.com/en/media/press-releases/2025/fincantieri-renaming-ceremony-of-the-two-mpcs-ppa-vessels-for-the-indonesian-navy/>

Formiche. (2025, 10 octobre). *DPP Difesa 2025-2027: l'analisi del generale Vincenzo Camporini*. <https://formiche.net/2025/10/dpp-difesa-camporini-sicurezza-nazionale-investimenti-nato-ue-5/>

Leonardo. (2025). *Integrated report 2025* [Fichier PDF]. <https://leonardo.com/documents/15646808/30043445/Integrated+Report+2025.pdf>

Leonardo DRS. (2026). *Leonardo DRS announces financial results for first quarter 2026* [Communiqué de presse]. <https://investors.leonardodrs.com/news-releases/news-release-details/leonardo-drs-announces-financial-results-first-quarter-2026>

Naval News. (2020, 20 octobre). *Fincantieri details corvette and OPV for Qatar Emiri Naval Forces*. <https://www.navalnews.com/event-news/euronaval-2020/2020/10/fincantieri-details-corvette-and-opv-for-qatar-emiri-naval-forces/>

Naval News. (2020, 31 décembre). *First Italian-built FREMM delivered to Egypt reaches Alexandria*. <https://www.navalnews.com/naval-news/2020/12/first-italian-built-fremm-delivered-to-egypt-reaches-alexandria/>

Naval News. (2024, 5 avril). *New details on Fincantieri's 'PPA frigates' programme for Indonesia*. <https://www.navalnews.com/naval-news/2024/04/new-details-on-fincantieris-ppa-frigates-programme-for-indonesia/>

Naval Technology. (2023, 17 mai). *Corvette delivery to Qatar completed by Fincantieri*. <https://www.naval-technology.com/news/corvette-delivery-to-qatar-completed-by-fincantieri/>

Naval Today. (2025, 4 juillet). *Fincantieri delivers first multi-mission combat ship to Indonesian Navy*. <https://www.navaltoday.com/2025/07/04/fincantieri-delivers-first-multi-mission-combat-ship-to-indonesian-navy/>

TRENDS Research & Advisory. (2026, 22 mars). *Italy's naval industry in a shifting global landscape*. <https://trendsresearch.org/insight/italys-naval-industry-in-a-shifting-global-landscape/>

VII. Annexes



