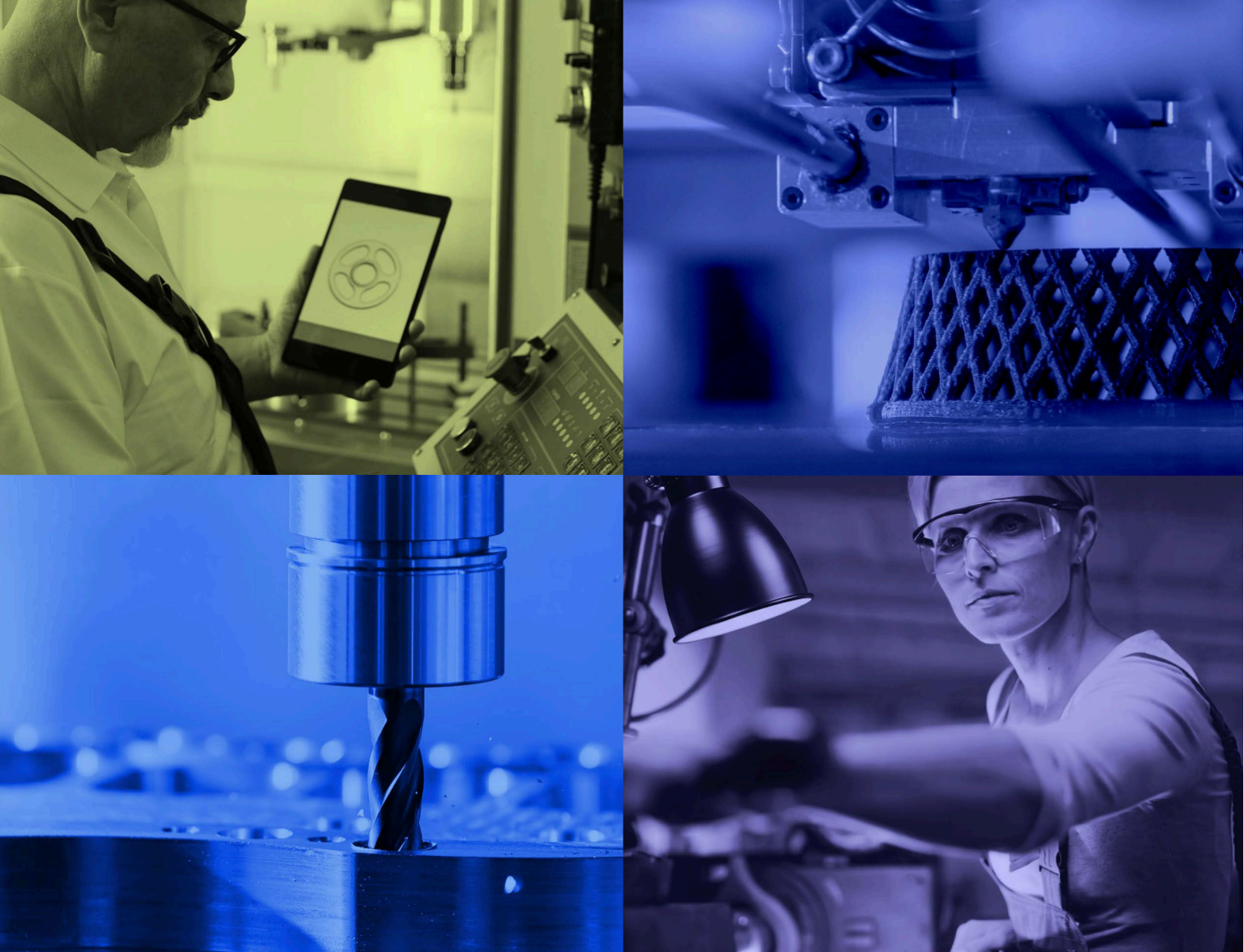




2027

PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE ÉDITION EMEA

Le mot de notre PDG

Pendant longtemps, produire davantage a voulu dire une seule chose : agrandir son outil industriel. Ajouter des machines et des mètres carrés compte toujours, mais à l'ère du numérique, les entreprises les mieux placées pour croître vite ne sont pas celles qui possèdent le plus de capacité, ce sont celles qui savent y accéder.

Nos Perspectives 2027 montrent comment l'accès prend le pas sur l'acquisition comme premier levier de croissance, avec l'infrastructure numérique au cœur de cette transformation.

Sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement mondiale, trois évolutions illustrent ce changement :

- L'IA fait déjà partie du quotidien des décisions d'ingénierie. Les inefficacités d'un système hérité, habitué à un approvisionnement et à une conception cloisonnés, laissent place à un nouveau modèle, éclairé en continu par l'IA à chaque étape, qui optimise la fabricabilité, les coûts et les délais.
- La capacité de production devient plus accessible. Fini le temps où l'on cherchait des fournisseurs dans un rayon donné : le terrain de jeu est désormais mondial. Les acheteurs trouvent partout dans le monde des partenaires adaptés à leurs besoins, et les petits industriels peuvent plus facilement toucher de nouveaux clients et mieux utiliser leurs capacités.
- L'automatisation change les compétences recherchées. À mesure que les équipements se sophistiquent, les entreprises cherchent des profils capables de suivre le rythme pour exploiter, programmer, évaluer et améliorer leurs systèmes.

L'accès est au cœur de la mission de Xometry : rendre la capacité de production mondiale accessible à tous. Nous sommes fiers d'aider les industriels de toute taille, où qu'ils soient, à améliorer cet accès en faisant des choix plus éclairés, en nouant de nouvelles relations et en tirant le meilleur de leurs capacités. Et plus fiers encore de bâtir l'infrastructure numérique qui porte cette transformation, au bénéfice de toute la filière.

Sanjeev Singh Sahni

Directeur général (CEO), Xometry



2027

PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE ÉDITION EMEA

Tendances

01

Les gains de l'IA se jouent en amont

02

La capacité de production européenne se cache dans les petits ateliers

03

Pouvoir choisir entre plusieurs fournisseurs, le nouvel atout des achats

04

L'industrie a besoin de compétences, pas seulement d'effectifs

Dans l'industrie, l'accès fait la différence

Autrefois, l'avantage industriel tenait à ce que l'on possédait : son parc de machines, ses équipes, ses fournisseurs. Aujourd'hui, il tient à ce que l'on puisse atteindre : des capacités supplémentaires au-delà de son propre atelier, des certifications qui ouvrent la porte à des contrats à plus forte valeur, et une intelligence d'ingénierie qui s'appuie sur l'expertise existante.

Ce mouvement ne se limite ni à une région ni à une fonction. On observe des schémas similaires aux États-Unis comme en Europe : adoption de l'IA, taux d'utilisation des capacités, pouvoir de fixation des prix, recrutement. Les entreprises qui prennent de l'avance ne sont pas forcément les plus riches, mais celles qui savent mobiliser des ressources externes au moment où elles en ont besoin.





01

Les gains de l'IA se jouent en amont

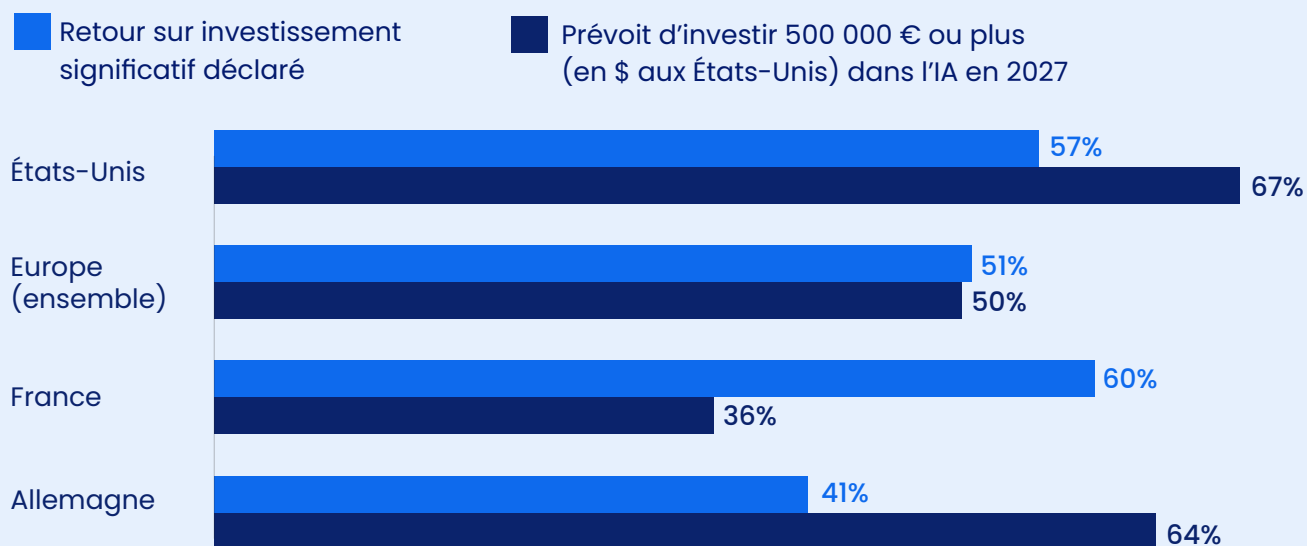
Les industriels européens ne se demandent plus s'il faut utiliser l'IA. Un quart l'a déjà intégrée à ses opérations clés, et les autres s'y emploient. La vraie question est de savoir où elle rapporte.

Les gains sont bien réels, mais pas là où l'investissement est le plus élevé

La moitié des industriels européens (50 %) prévoient d'investir 500 000 € ou plus dans l'IA en 2027, et 51 % déclarent déjà un retour sur investissement significatif. Les Français affichent les meilleurs retours, autour de 60 %. Les Allemands investissent le plus (64 % prévoient 500 000 € ou plus), mais seuls 41 % constatent un retour significatif à ce stade. Rien d'étonnant : les déploiements de grande ampleur mettent plus de temps à mûrir.

L'écart le plus marqué concerne l'Allemagne, entre ses dépenses d'IA et ses résultats. Elle est de loin le premier investisseur de la région : 64 % de ses industriels engagent 500 000 € ou plus, contre seulement 36 % en France. Pourtant, seuls 41 % d'entre eux déclarent un retour significatif, derrière la France et les États-Unis. Des budgets plus élevés n'ont pas encore produit de meilleurs résultats. Les grands déploiements d'IA peuvent demander plus de temps que des outils plus ciblés, ce qui pourrait expliquer pourquoi les retours allemands n'ont pas encore rattrapé les dépenses.

Investissement dans l'IA et retour sur investissement déclaré :



"Passer à l'échelle sans boucle de rétroaction mène à un plafond. Avec une boucle, ce n'est pas le cas. C'est ce qui distingue déployer l'IA de la faire fructifier."

Vaidy Raghavan

Directeur technique (CTO), Xometry, Xometry



L'adoption de l'IA dépend des priorités du marché local

L'Allemagne est en tête de la région pour l'usage de l'IA dans l'analyse de fabricabilité (DfM), à 59 %. Ce n'est pas un hasard : elle cible précisément les compétences les plus difficiles à recruter, puisque 35 % des entreprises allemandes citent les ingénieurs conception et fabrication comme profils les plus durs à pourvoir, soit plus du double des 14 % de la France. Les industriels français, eux, s'appuient surtout sur l'IA pour la tarification et le chiffrage (61 %), là où la pression sur les marges se fait déjà sentir. L'IA ne règle pas un problème universel dans la région. Elle comble la lacune la plus critique à l'échelle locale.

Deux voies vers l'IA en atelier

Les industriels français misent surtout sur la modernisation de l'existant : 58 % équiper leurs anciennes machines de capteurs intelligents, contre 31 % en Allemagne. Les entreprises allemandes investissent plutôt dans l'autonomie : 38 % déploient des robots auto-apprenants, contre 24 % en France. Là où la France optimise les équipements qu'elle possède déjà, l'Allemagne investit dans des systèmes entièrement autonomes.

"L'IA nous permet de repenser entièrement des flux de travail complexes et transversaux, jusque-là hors de portée. Au lieu de simplement accélérer les routines humaines existantes, elle nous aide à lever les goulots d'étranglement opérationnels qui freinaient l'industrie."

Çınar Topaloğlu

Vice-président, Marchés internationaux et Opérations



Perspectives

En Europe comme aux États-Unis, l'IA a son plus fort impact avant même qu'une pièce soit produite. D'un marché à l'autre, pourtant, dépenser plus ne garantit pas de meilleurs résultats. L'Allemagne investit plus franchement sans obtenir les mêmes gains, tandis que la France et les États-Unis affichent des retours comparables pour des niveaux de dépenses très différents. Les budgets, à eux seuls, ne font donc pas la différence. Ce qui compte, ce sont les données de fabrication qui alimentent l'intelligence. Les outils d'IA généralistes donnent des conseils génériques, mais ignorent les capacités fournisseurs en temps réel, les coûts matières actualisés et les compétences vérifiées des ateliers. Pour obtenir un vrai retour sur investissement, il faut recourir à une IA spécialisée, ancrée dans des données de production réelles, afin que les décisions d'ingénierie et de prix soient directement reliées à l'exécution en atelier.



Si vos analyses DfM et vos chiffrages sont encore entièrement manuels, les revues assistées par l'IA méritent d'être explorées. Demandez aussi à vos fournisseurs où l'IA soutient leur processus, au stade du devis comme en atelier.

Là où la capacité de production rencontre l'intelligence

Xometry relie capacités de production et données réelles pour chiffrer, analyser et approvisionner des pièces sur mesure au sein d'une seule place de marché mondiale.

5,000+

Fournisseurs vérifiés

16+

Procédés de fabrication

85,000+

Acheteurs

Découvrir Xometry





02

La capacité de production européenne se cache dans les petits ateliers

En Europe comme aux États-Unis, les carnets de commandes sont pleins. L'enjeu, des deux côtés de l'Atlantique, n'est pas de créer plus de capacité, mais de mettre en relation celle qui existe déjà, sous-utilisée dans les petits ateliers, avec les acheteurs qui la cherchent.

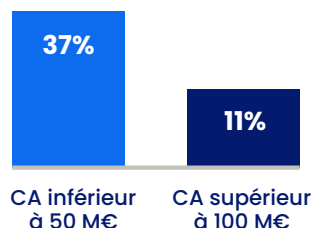
Les capacités inactives de la région se concentrent chez les petits industriels

Le schéma qui caractérise les capacités américaines se retrouve tout aussi nettement en Europe. 37 % des industriels européens réalisant moins de 50 M€ de chiffre d'affaires fonctionnent sous 70 % de leurs capacités, contre seulement 11 % de ceux qui dépassent 100 M€. Les petits industriels disposent donc d'importantes capacités inexploitées.

Globalement, l'Europe tourne à un rythme proche de celui des États-Unis : 76 % des industriels européens utilisent au moins 70 % de leurs capacités, contre 75 % outre-Atlantique. Mais cette moyenne masque un écart notable entre les deux premiers marchés industriels européens : la France tourne nettement plus fort, à 81 %, contre 71 % pour l'Allemagne. Cet écart de dix points ne traduit pas une demande plus faible, comme pourrait le laisser penser une capacité inutilisée. Le carnet de commandes allemand reste d'ailleurs légèrement mieux garni que le français, à 84 % contre 80 %. L'Allemagne dispose donc de plus de capacités disponibles malgré une demande tout aussi forte, ce qui laisse de la marge pour mieux exploiter son outil de production existant.

Capacités inutilisées selon la taille de l'industriel

Part des industriels fonctionnant sous 70 % de leurs capacités

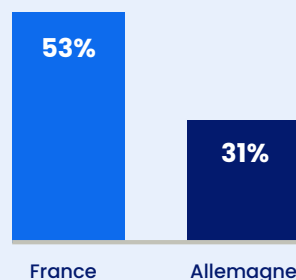


En Europe, le défi de la conformité va au-delà des certifications

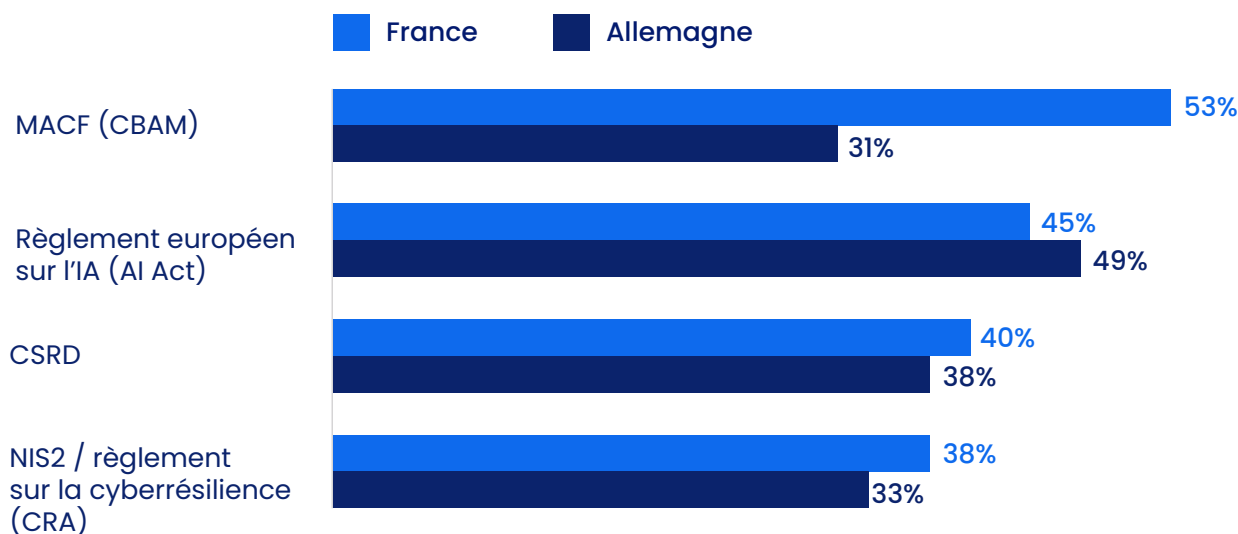
Aux États-Unis, ce qui aide les ateliers à décrocher plus de contrats, ce sont les certifications qualité et défense comme ISO 9001, AS9100 et ITAR. En Europe, la porte d'entrée est différente. Les exigences de certification et de conformité sont le deuxième défi opérationnel le plus cité, par 39 % des industriels français et 38 % des allemands, bien au-dessus des 30 % des américains. L'origine de cette pression varie selon les pays : 53 % des industriels français se préparent au mécanisme d'ajustement carbone aux frontières de l'UE (MACF, ou CBAM en anglais), contre 31 % en Allemagne. Le MACF peut aussi toucher les industriels américains qui exportent vers l'Europe, car les importateurs européens attendent de leurs fournisseurs les données d'émissions exigées par le règlement.

Préparation au mécanisme d'ajustement carbone aux frontières (MACF) de l'UE

Part des industriels



Priorités réglementaires : France et Allemagne



L'approvisionnement de proximité progresse déjà

Les industriels européens s'attendent à ce que leurs propres clients continuent de raccourcir leurs chaînes d'approvisionnement : 54 % des Allemands et 52 % des Français anticipent un virage vers un approvisionnement plus régional d'ici un an. Associé aux pressions de conformité et de certification qu'ils subissent, cela ouvre une belle occasion de relier localement les capacités disponibles aux acheteurs qui en ont besoin, tout en s'assurant que les ateliers disponibles sont aussi qualifiés pour réaliser le travail. Sur le réseau Xometry, cette mise en relation est native : l'approvisionnement adaptatif chiffre les travaux selon la capacité en temps réel et prédit la probabilité qu'un atelier accepte une commande avant même de la lui envoyer.

"La résilience, c'est avoir le choix. Les conditions de marché évoluent sans cesse, qu'il s'agisse de droits de douane, de tensions géopolitiques ou de contraintes de capacité. Les industriels qui gardent une longueur d'avance sont ceux qui sécurisent des options flexibles bien avant d'en avoir besoin."

Oscar Lovera

Directeur des opérations (COO) International, Xometry



Perspectives

En Europe, le sujet n'est pas la pénurie de capacité, mais la mise en relation. Les capacités disponibles se trouvent dans de petits ateliers que les acheteurs n'arrivent pas toujours à repérer ou à solliciter. Le réseau distribué de Xometry est conçu pour combler cet écart : il relie les acheteurs aux capacités disponibles et donne aux petits ateliers accès à davantage de commandes potentielles. Dans cet écosystème, la certification et la conformité réglementaire ne sont pas une simple case à cocher. Elles permettent aux acheteurs de qualifier plus facilement les capacités disponibles, de leur faire confiance et de les mettre à profit.



La capacité que votre base fournisseurs actuelle ne couvre pas ne manque pas : elle est simplement cachée dans de petits ateliers, hors de votre réseau d'approvisionnement habituel. Un réseau préqualifié comble l'écart et transforme la capacité régionale inexploitée en temps machine réellement utilisable.

Ouvrir plus de portes aux petits industriels

Face à la complexité de la conformité régionale, les petits fournisseurs peinent souvent à se diversifier. En s'associant à Xometry, les industriels accèdent directement à un flux régulier de commandes dans l'aérospatiale, la défense, l'automobile et la haute technologie, sans la lourdeur de cycles de vente complexes.



Accédez à des commandes à forte valeur dans des secteurs réglementés jusque-là inaccessibles.



Faites travailler vos capacités inutilisées grâce à une demande préqualifiée partout en Europe.



Protégez vos marges et développez votre chiffre d'affaires sans supporter de lourdes charges administratives.



“ Le vrai problème n'est pas un manque de machines ou de personnel, mais un décalage. Beaucoup d'ateliers peuvent réaliser ces travaux dès aujourd'hui. Ce qui leur manque, c'est la certification qui leur ouvre la porte. Combler cet écart tôt, c'est ce qui sépare les ateliers qui gagnent en 2027 de ceux qui attendent encore que le téléphone sonne.”

Stefan Reimig

Vice-président, Réseau de partenaires international



03

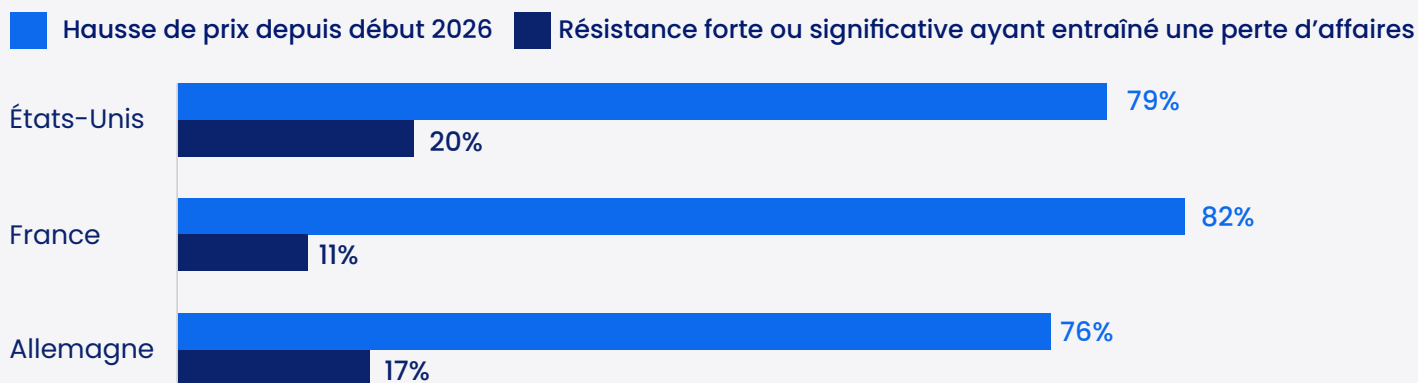
Pouvoir choisir entre plusieurs fournisseurs, le nouvel atout des achats

En Europe comme aux États-Unis, les équipes achats peuvent négocier les prix, mais elles maîtrisent mal les forces qui les font évoluer. Coût des matières, énergie, pression réglementaire : tout tire les prix vers le haut. Un seul levier reste entre les mains des acheteurs : le nombre d'alternatives qualifiées dont ils disposent quand les conditions changent.

Les hausses de prix sont généralisées, mais les résistances restent limitées

La plupart des industriels européens ont augmenté leurs prix cette année : 82 % en France et 76 % en Allemagne. Très peu ont toutefois perdu des affaires pour autant : seuls 11 % des entreprises françaises et 17 % des allemandes ont rencontré une résistance client assez forte pour peser sur leurs ventes.

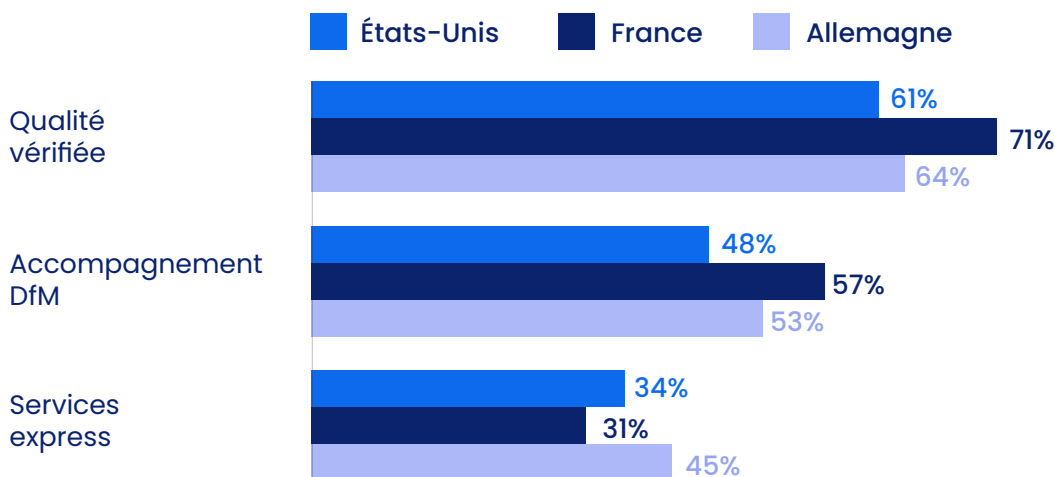
Hausses de prix et résistance réelle des clients : États-Unis, France et Allemagne



La prime se paie en certitudes, pas seulement en prix

Les industriels européens obtiennent des primes de prix en apportant de la certitude opérationnelle aux acheteurs. Les Français facturent le plus souvent une prime pour la qualité vérifiée (71 %) et l'accompagnement DfM (57 %), devant les Allemands (64 % et 53 %) et les Américains (61 % et 48 %). Les Allemands se distinguent sur les services express : 45 % facturent une prime, contre 31 % en France et 34 % aux États-Unis. Partout, les acheteurs restent prêts à payer plus pour des services qui réduisent le risque plutôt que de choisir simplement l'offre la moins chère.

D'où viennent les primes de prix : États-Unis, France et Allemagne



“Le prix compte, mais c’est la confiance qui fait signer aujourd’hui. Qu’il s’agisse d’accompagnement DfM pour des conceptions complexes, d’une qualité de pièces garantie ou de délais fiables, les acheteurs veulent de la certitude. Le vrai avantage consiste à leur offrir cette sérénité opérationnelle, avec des prix justes et transparents.”

Marc Somsen

Vice-président, Ventes EMEA



Les matières premières dictent les prix, les pressions locales font le reste

Le coût des matières premières pèse le plus sur les décisions de prix sur tous les marchés : 34 % en France, 33 % en Allemagne et 26 % aux États-Unis. Ensuite, les pressions locales divergent. Les prix des concurrents sont un facteur majeur pour 18 % des industriels français, contre seulement 9 % en Allemagne et 11 % aux États-Unis. En Allemagne, la conformité et l’énergie jouent un plus grand rôle : les coûts de conformité (21 % contre 12 % en France) et d’énergie (16 % contre 10 %) y dépassent nettement les niveaux français. Les droits de douane américains et les mesures commerciales de l’UE pèsent aussi davantage sur les prix en France qu’en Allemagne : 41 % des industriels français les citent comme facteur majeur, contre 25 % en Allemagne.

Après les matières premières, les Allemands accordent plus de poids à la conformité et à l’énergie, tandis que les Français sont plus sensibles aux droits de douane et aux prix de la concurrence.

Perspectives

Les équipes achats européennes ne maîtrisent pas mieux que leurs homologues américaines les coûts matières, les prix de l’énergie ou la pression réglementaire. Ce qu’elles peuvent contrôler, c’est le nombre d’alternatives qualifiées dont elles disposent quand les conditions changent. Les acheteurs capables de comparer prix, qualité et délais sur une base fournisseurs plus large absorbent mieux les hausses de cette année que ceux enfermés dans une relation unique. De plus, un réseau d’approvisionnement stable et diversifié, avec un accompagnement DfM intégré dès le devis, devient aussi important que le prix d’un devis isolé.

Si votre stratégie d’approvisionnement repose sur un ou deux fournisseurs, les données suggèrent que vous portez plus de risque prix que les industriels disposant d’un réseau qualifié plus large vers lequel se tourner quand les conditions changent.



04

L'industrie a besoin de compétences, pas seulement d'effectifs

La pénurie de main-d'œuvre industrielle n'a disparu d'aucun côté de l'Atlantique, mais elle n'y prend pas la même forme. Aux États-Unis, le profil le plus difficile à recruter est désormais l'opérateur de systèmes d'IA et d'automatisation : la pénurie s'est déplacée vers ceux qui supervisent la technologie elle-même. En France et en Allemagne, ce n'est pas le cas : les programmeurs CNC/FAO restent les plus difficiles à recruter dans les deux pays.

Les hausses de salaire aident les industriels européens à recruter

Parmi les industriels européens ayant augmenté les salaires cette année, 83 % estiment que cela les a aidés à attirer des candidats, contre 69 % aux États-Unis. L'effet varie fortement au sein de la région : 91 % des Allemands jugent que de meilleurs salaires ont amélioré la qualité des candidatures, contre 74 % des Français. À l'inverse, 19 % des industriels français n'ont constaté aucun bénéfice, contre 6 % en Allemagne et 25 % aux États-Unis.

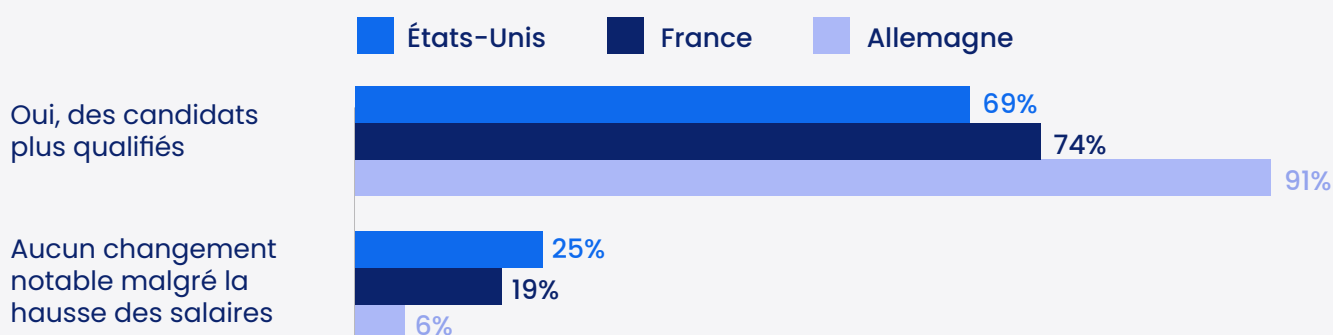
91%

des industriels allemands estiment que de meilleurs salaires ont permis d'attirer des candidats plus qualifiés.

69%

des industriels américains partagent cet avis.

Augmenter les salaires a-t-il amélioré le recrutement ? États-Unis, France et Allemagne



Les partenariats de formation sont bien ancrés en Europe

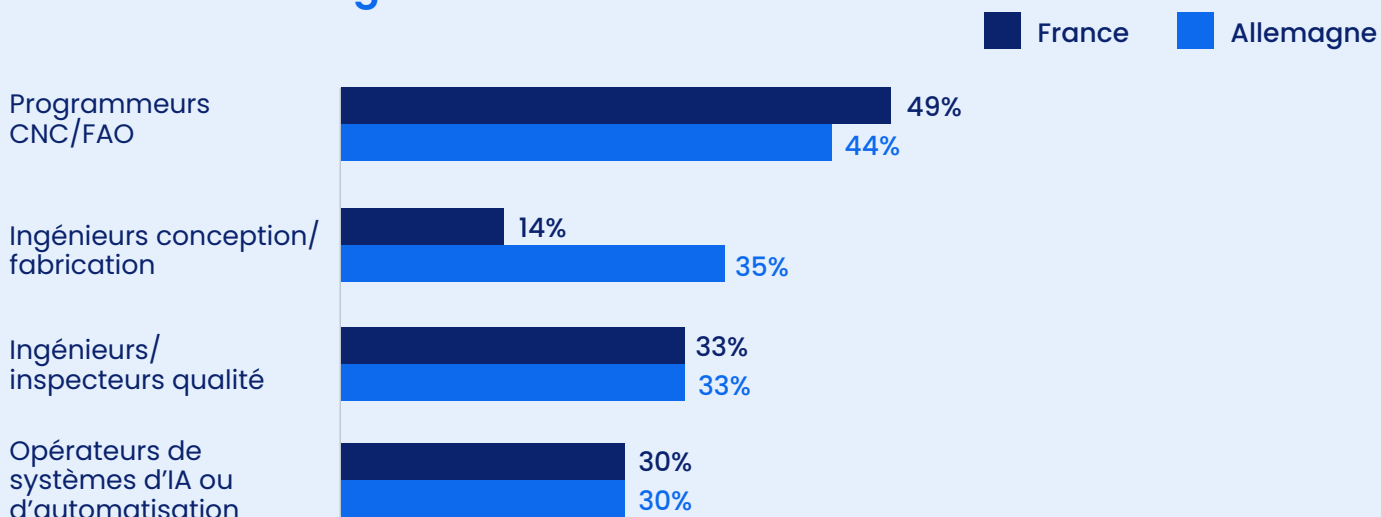
Les partenariats formels avec les écoles et les filières de formation technique sont bien établis dans toutes les régions. Ils sont actifs chez 57 % des industriels allemands et 51 % des français, contre 59 % aux États-Unis. Sur les deux marchés européens, les dispositifs de formation restent un levier majeur pour constituer des viviers techniques locaux.



Le fossé avec la génération Z est universel, pas celui des compétences

Presque partout, recruter la génération Z dans les métiers qualifiés est plus difficile que pour toute autre génération : c'est l'avis de 46 % des industriels américains, 42 % des français et 38 % des allemands. Mais les postes difficiles à pourvoir varient davantage d'un pays à l'autre. Parmi les industriels qui peinent déjà à recruter, les programmeurs CNC/FAO arrivent en tête en France comme en Allemagne, à 49 % et 44 % respectivement. L'Allemagne fait aussi face à une pénurie plus aiguë d'ingénieurs conception et fabrication : 35 % des industriels allemands les citent comme leur poste le plus difficile à pourvoir, soit plus du double des 14 % de la France. Le défi générationnel est comparable d'un marché à l'autre ; les compétences les plus rares, non.

Postes les plus difficiles à pourvoir parmi les industriels qui peinent déjà à recruter : France et Allemagne



Perspectives

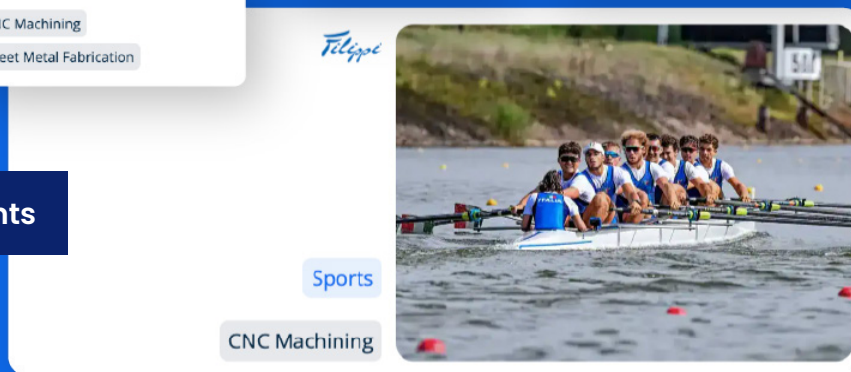
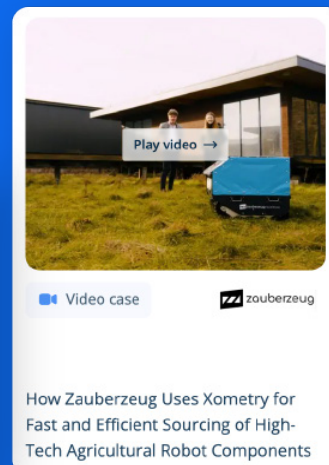
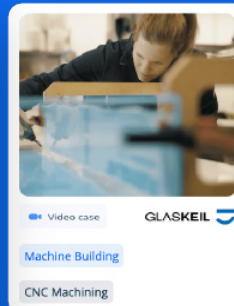
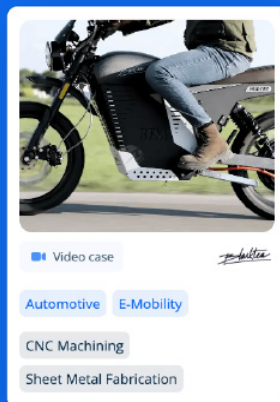
La pénurie de main-d'œuvre industrielle est en réalité une pénurie de spécialistes, et leur nature évolue. Aux États-Unis, elle se déplace vers les opérateurs d'IA et d'automatisation ; en Europe, elle reste concentrée sur la programmation CNC/FAO et l'ingénierie de conception. Dans les deux cas, augmenter les effectifs n'est pas la solution. Relever les salaires aide, de façon inégale, mais ne crée pas une expertise qui n'existe pas encore. La solution la plus durable consiste à accéder à des compétences spécialisées à la demande, via un réseau de partenaires déjà qualifiés, plutôt que de laisser chaque entreprise tenter de recruter pour sortir d'une pénurie structurelle, et non locale.

Avant d'embaucher pour combler un déficit de compétences, demandez-vous si le problème tient vraiment aux effectifs ou à l'accès à une expertise spécialisée, mobilisable à la demande.

Xometry soutient la prochaine génération d'ingénieurs

Xometry aide les équipes d'ingénieurs universitaires à transformer des idées ambitieuses en pièces fabriquées. Les équipes étudiantes accèdent à des ressources et à un accompagnement pour concevoir, tester et améliorer des projets d'ingénierie concrets.

Découvrir les témoignages clients



Conclusion

Aux États-Unis comme en Europe, les industriels trouvent de plus en plus de moyens d'aller au-delà de ce qu'ils possèdent en propre. L'IA peut apporter davantage d'intelligence aux décisions d'ingénierie. Un accès élargi aux fournisseurs peut mettre au travail les capacités des machines disponibles. Des fournisseurs qualifiés offrent aux acheteurs plus d'options quand les coûts et les exigences évoluent, tandis qu'une expertise externe peut combler les déficits de compétences spécialisées. Les détails varient selon les marchés, mais la direction est la même : une part croissante de ce dont les industriels ont besoin est accessible à la demande, plutôt que construite et entièrement supportée en interne. Pour les dirigeants de l'industrie qui abordent 2027, la question change : la capacité, l'expertise ou l'intelligence de fabrication dont ils ont besoin existent peut-être déjà hors de leurs murs. Le réseau de Xometry est un moyen d'y accéder : il relie les acheteurs à des capacités qualifiées, à des savoir-faire de fabrication et à des expertises qu'ils auraient du mal à trouver ou à exploiter à grande échelle.

Méthodologie

Toutes les données proviennent de Xometry et d'une enquête commandée par Xometry et réalisée par John Zogby Strategies. L'enquête a été menée en août 2026 auprès de 200 dirigeants en France et en Allemagne (n = 100 par pays). Les répondants représentent des entreprises industrielles de petite, moyenne et grande taille dans l'aérospatiale et la défense, l'automobile, le médical et le dentaire, ainsi que la robotique et l'automatisation. La marge d'erreur globale de l'échantillon européen est de $\pm 6,9$ points de pourcentage ; les résultats par pays (France seule, Allemagne seule) présentent une marge d'erreur plus large, d'environ $\pm 9,8$ points, et doivent être interprétés comme des tendances plutôt que comme des estimations précises. Les chiffres américains cités à titre de comparaison proviennent de l'enquête américaine parallèle, menée sur la même période auprès de 150 répondants (N = 150, marge d'erreur de $\pm 8,0$ points). Les questions sur la réglementation propre à l'UE (MACF, règlement européen sur l'IA et mesures de conformité associées) n'ont été posées qu'aux répondants européens et sont présentées sans point de comparaison américain. Les analyses présentées sont celles de Xometry, fondées sur ces données et sur des entretiens avec des experts de Xometry : Vaidy Raghavan, Oscar Lovera, Marc Somsen, Stefan Reimig et Çınar Topaloğlu.

À propos de Xometry

La place de marché et plateforme technologique de Xometry (NASDAQ : XMTR), native de l'IA, accélère la numérisation de l'industrie manufacturière. Xometry fournit aux industriels les ressources essentielles pour développer leur activité et simplifie le processus d'achat pour les acheteurs grâce à des prix et des délais en temps réel. Pour en savoir plus, rendez-vous sur xometry.eu ou suivez Xometry EMEA & APAC sur LinkedIn.

