



GUIDE DEFENCE · 10 MIN DE LECTURE

Renforcer la base industrielle : les opportunités pour les PME et ETI allemandes

Analyse du paysage allemand de l'industrie de la défense : comment les entreprises de taille intermédiaire peuvent tirer parti du renforcement de la base industrielle.

Changement d'époque et réorientation de la politique industrielle

Le tournant en matière de politique de sécurité amorcé en 2022 a placé l'industrie de la défense au cœur de la politique industrielle. Le fonds spécial pour la Bundeswehr de 100 milliards d'euros, l'engagement de l'OTAN de consacrer 2 % du PIB à la défense et les initiatives européennes de défense (EDF, EDIS, EDIP) créent un cadre d'investissement qui alimentera l'industrie allemande de la défense en commandes pour des années. Pour les entreprises de taille intermédiaire, cela signifie que l'entrée dans l'industrie de la défense n'a jamais été aussi attrayante qu'aujourd'hui.

- Fonds spécial pour la Bundeswehr : 100 milliards d'euros pour l'acquisition et la modernisation — investis dans les grands équipements, mais aussi dans les infrastructures et les chaînes d'approvisionnement
- Objectifs de l'OTAN : après l'objectif de 2 %, les Alliés se sont entendus à La Haye en 2025 sur 3,5 % du PIB pour la défense de base (plus 1,5 % pour les dépenses liées à la défense) d'ici 2035 — visibilité de planification à long terme
- European Defence Fund (EDF) : financement européen de la recherche et du développement en technologies de défense — accessible également aux fournisseurs
- EDIP (European Defence Industrial Programme) : nouveau programme européen destiné à renforcer la base de production européenne
- Stratégie nationale de sécurité 2023 : engagement explicite en faveur du renforcement de la base industrielle nationale

Remarque : Un changement de paradigme politique — En Allemagne, l'industrie de la défense a longtemps été considérée comme un sujet politiquement délicat. Le changement d'époque a fondamentalement modifié cette perception : la compétence industrielle de défense est aujourd'hui comprise comme une ressource de sécurité nationale. Pour les fournisseurs, cela signifie non seulement davantage de commandes, mais aussi une acceptation sociale et un soutien politique.

Les goulets d'étranglement comme opportunités : où les PME et ETI sont attendues

La montée en cadence rapide de la production de défense se heurte à des goulets d'étranglement de capacité dans la chaîne d'approvisionnement. Les intégrateurs systèmes ne peuvent accroître leurs capacités de production que si la pyramide des fournisseurs croît elle aussi. Cela concerne en particulier des technologies spécialisées pour lesquelles il n'existe que peu de fournisseurs qualifiés — un terrain classique pour les entreprises de taille intermédiaire hautement spécialisées.

- **Métallurgie et fonderie** : goulets d'étranglement pour les aciers moulés spéciaux, l'acier de blindage et les alliages pour turbomoteurs — le savoir-faire réfractaire est indispensable à l'extension des capacités
- **Production de munitions** : une montée en cadence massive exige de nouvelles capacités de fusion et de coulée avec garnissage réfractaire
- **Maintenance** : la Bundeswehr prévoit la création de centres de maintenance régionaux — entretien réfractaire des systèmes militaires de chauffage et de combustion
- **Gestion thermique** : besoin croissant de protection haute température pour les nouveaux systèmes d'armes (hypersonique, DEW, FCAS)
- **Recyclage et économie circulaire** : récupération de matières premières stratégiques issues de systèmes déclassés — les procédés à haute température comme clé

Remarque : Exemple concret : la production de munitions — Le gouvernement fédéral allemand a annoncé une extension massive de la production de munitions. Rheinmetall construit de nouvelles usines en Allemagne et en Lituanie. Chaque usine de munitions a besoin de fours de fusion, d'installations de coulée et de fours de traitement thermique — tous dotés de garnissages réfractaires. Pour les spécialistes du réfractaire, cela représente des opportunités concrètes de commandes en construction neuve comme en maintenance.

Financements et conditions-cadres

Au-delà des commandes directes, un nombre croissant de programmes de financement et de conditions-cadres visent à faciliter l'entrée des entreprises de taille intermédiaire dans l'industrie de la défense. L'UE et le gouvernement fédéral ont reconnu qu'une base industrielle forte n'est possible qu'avec un socle large de fournisseurs spécialisés.

- **European Defence Fund (EDF)** : finance des projets coopératifs de recherche et développement — la participation des PME est expressément souhaitée et fait l'objet d'une bonification
- **Contrats de recherche du BMVg** : études technologiques et analyses de faisabilité — également ouverts aux petites entreprises disposant d'une compétence de niche
- **Garanties de crédit à l'exportation de l'État fédéral** : les couvertures Hermes (gérées par Allianz Trade pour le compte de l'État fédéral) peuvent sécuriser les opérations d'exportation — pour les biens d'armement, après examen au cas par cas
- **Finance durable** : la Commission européenne a précisé en 2025 que le cadre de l'UE en matière de finance durable ne restreint pas le financement de l'industrie de la défense — ce qui facilite le financement
- **Passation accélérée** : les nouvelles dispositions du BwBBG permettent une acquisition plus rapide — moins de bureaucratie pour les fournisseurs

Positionnement stratégique des spécialistes du réfractaire

Les entreprises de la construction réfractaire disposent de possibilités de positionnement spécifiques dans l'industrie de la défense. Leur compétence centrale — maîtriser les procédés à haute température, fabriquer et installer des garnissages de four, assurer la maintenance dans des conditions difficiles — est recherchée à de nombreux endroits de la chaîne de valeur de la défense.

•

Appui à la métallurgie spéciale : garnissages réfractaires pour les fours de fusion produisant des alliages d'acier de blindage et des matériaux de turbomoteurs

- Maintenance dans l'industrie de la défense : entretien et réparation des fours dans les établissements d'armement — planifiables et récurrents
- Maintenance mobile : réparations réfractaires sur les systèmes énergétiques de camps de campagne et les installations de combustion mobiles
- Partenaire de recherche : développement de nouveaux matériaux haute température pour les applications de défense — en coopération avec Fraunhofer, le DLR ou les intégrateurs systèmes
- Produits à double usage : matériaux réfractaires utilisés aussi bien en métallurgie civile que militaire — exploiter les synergies

Remarque : Avantage concurrentiel : Made in Germany — La compétence allemande en matière de réfractaire jouit de la plus haute considération dans le monde entier. Dans le contexte de la défense s'y ajoute un autre avantage : la production en Allemagne évite les difficultés d'exportation et de transfert de technologie susceptibles de survenir avec des fournisseurs étrangers. Les intégrateurs systèmes privilégient les fournisseurs locaux afin de réduire les dépendances vis-à-vis de pays tiers.

Questions fréquentes

Quelle est la taille du marché adressable pour les fournisseurs de réfractaires dans l'industrie de la défense ?

Le marché direct des produits et prestations réfractaires dans l'industrie allemande de la défense se situe dans le bas de la fourchette des centaines de millions d'euros par an — réparti entre construction neuve, maintenance et recherche. Avec l'extension actuelle des capacités de production (munitions, véhicules, construction navale), ce volume connaîtra une croissance nette au cours des prochaines années.

Travailler pour l'industrie de l'armement est-il contraire aux critères ESG ?

La Commission européenne a précisé en 2025 que le cadre de l'UE en matière de finance durable ne restreint pas le financement du secteur de la défense ; les activités de défense ne sont pas pour autant considérées comme « durables » au sens de la taxonomie européenne. De nombreuses banques et de nombreux investisseurs ont adapté leurs critères d'exclusion. Pour les fournisseurs qui ne fabriquent pas d'armes mais livrent des matériaux et des prestations, les conflits ESG sont donc généralement limités.

Parlons de votre projet

Réponse sous 24 heures les jours ouvrés.

+49 89 541 960 209

En ligne : www.sbs-rs.de/defense-industrie/ratgeber/staerkung-industrielle-basis-deutschland

info@sbs-rs.de

deutschland