

|                     |   |
|---------------------|---|
| <b>Zeitschrift:</b> | Revue Militaire Suisse  |
| <b>Herausgeber:</b> | Association de la Revue Militaire Suisse  |
| <b>Band:</b>        | 141 (1996)  |
| <b>Heft:</b>        | 10  |
| <b>Artikel:</b>     | Eurosatory 1996 : beaucoup de tensions dans la morosité ambiante                        |
| <b>Autor:</b>       | Curtenanz, Sylvain  |
| <b>DOI:</b>         | <a href="https://doi.org/10.5169/seals-345698">https://doi.org/10.5169/seals-345698</a> |

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 13.01.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# Eurosatory 1996 : beaucoup de tensions dans la morosité ambiante

Par le capitaine Sylvain Curtenaz

Le salon Eurosatory, qui se tient tous les deux ans au Parc des expositions du Bourget, a atteint cette année sa réelle dimension européenne et mondiale avec la participation de 724 exposants représentant 33 pays, dont 16 regroupés en pavillons nationaux, et la présence très remarquée des industriels d'Europe de l'Est et d'Afrique du Sud.

## La Russie : présence croissante sur le marché des armements

Forts de la clientèle héritée de l'ancien Empire soviétique, les Russes ont eu l'intelligence de regrouper leur base industrielle sous le contrôle d'un organisme d'État chargé de la vente des matériels de défense terrestre, la Rosvoorouzhenie. Ils peuvent ainsi se montrer très agressifs sur le marché des armements, ayant déjà appris à jouer avec les dissensions d'une Europe au sein de laquelle la France, qui s'en veut le leader, est aussi la premiè-

re, lorsque l'occasion s'en présente, à miser sur le chacun pour soi. La participation d'une filiale d'Aérospatiale dans la mise à jour du lance-roquettes multiples *BM-21*<sup>1</sup> apparaît autant comme une manœuvre économique pragmatique que comme un moyen détourné d'établir de bonnes relations avec celui qui apparaît comme le deuxième grand concurrent de l'Europe de l'armement, après les Etats-Unis qui dominent actuellement plus de 50 % du marché mondial.

De telles alliances ne sont toutefois ni originales ni contre nature. Si la France s'efforce de renouer des liens traditionnels avec la Russie, d'autres industriels ont aussi compris que proposer des « upgrade » pour les produits ex-soviétiques est une source de profit. La tourelle *LAV-25*, armée du canon automatique *MDHS M242*, que l'on peut voir sur le démonstrateur du *Piranha 8x8*, et qui équipe la plupart des *Piranha* en service de par le monde, pourrait bien monter des *BMP*. Hughes Delco Systems

Operations en propose désormais un modèle adapté à ce type de véhicule très courant, dans les pays arabes notamment<sup>2</sup>.

Le Moyen-Orient et l'Asie sont des marchés riches de promesses que tous les industriels, frappés de la même façon par la vague de démobilisation qui n'en finit pas d'accompagner les remous de la fin de la guerre froide, s'attachent aujourd'hui à séduire. Tensions sino-japonaises, montée en puissance des Etats asiatiques, futur incertain des relations coréennes, conflit larvé entre la Chine et Formose, l'Asie et sa frange moyen-orientale représentent un potentiel élevé de déstabilisation qui dope les budgets militaires. La course aux armements ne cesse pas, elle s'est déplacée. Qu'en adviendra-t-il lorsque la Chine, actuellement le plus gros client de la Russie, mais aussi un producteur puissant, sera en mesure d'inonder la région de ses produits ?

Les Russes, dont la part du marché mondial est tombée de 45 % à 17 % en

<sup>1</sup>Apparu dans l'inventaire des forces du Pacte de Varsovie dès 1963, le lance-fusées multiples *BM-21* est encore en service dans quelque 50 pays. Les modifications proposées touchent à la précision et à la portée, qui passe ainsi de 20 à 36 kilomètres.

<sup>2</sup>Foss, C.: «Turret is targeted at Russian ICV», Eurosatory Show Daily, 25.6.96, p. 12.

<sup>3</sup>L'Ebrellec, P.: «Le complexe militaro-industriel russe», Enjeux atlantiques, N° 12, 1996, pp. 5-14.

tre 1988 et 1992<sup>3</sup>, entendent bien remonter la pente. Ils se sont lancés dans une course dans laquelle tout client pourvu de « cash » est le bienvenu. Leurs industriels de l'armement terrestre ont empoché 3 milliards de dollars US en 1995, signant dans le même temps des contrats pour 7 milliards. Fiers de ces succès, ils publient désormais un catalogue de leurs produits, que les officiers de renseignements se seraient arrachés en d'autres temps ! Mais à 1000 francs français le volume, cette publication, qui se veut le concurrent direct des encyclopédies annuelles de Jane's, ne vise-t-elle pas un peu haut ?

Ces industriels, forts du volume important d'utilisateurs de matériel d'origine soviétique, s'efforcent de rétablir les liens industriels qui prévalaient dans l'ancienne URSS ; on ne peut guère leur reprocher de pêcher par orgueil en déclarant vouloir atteindre un chiffre d'affaire de 10 milliards de dollars en l'an 2000 ! Leurs concurrents européens auront fort à faire, d'autant que l'Europe de l'armement tarde toujours à prendre forme.

## Quand l'Europe de l'armement joue les Arlésiennes...

Le choix hollandais et britannique de l'hélicoptère de combat américain AH-64 contre le Tigre franco-alle-

mand, pour des raisons essentiellement financières, n'a pas manqué d'amener de nouvelles complications dans un ménage souvent secoué par de petites crises. Le dialogue n'en est pas pour autant rompu entre les Britanniques, qui souhaitent conserver leur liberté de manœuvre, et les autres partenaires européens, notamment la France et l'Allemagne qui jouent, dans ce domaine également, un rôle moteur. Les

industriels européens poursuivent rencontres et interventions auprès de leurs gouvernements pour qu'enfin voit le jour l'entité économique et industrielle qui leur permettrait de relever la tête en dépit de budgets limités. Ils ont renouvelé, à l'occasion du Salon, leur Déclaration de 1994<sup>4</sup>.

Ceci est d'autant plus important que, contrairement aux Américains et aux Russes, les Européens peinent



*Créer un environnement plus sûr : les munitions muratisées résistent aux impacts de projectiles (à droite), contrairement aux munitions standards (Photo : Club Murat).*

<sup>4</sup> Voir RMS, N° 1, 1995.



*La maîtrise du champ de bataille passe par la maîtrise de l'information. L'E-8C de Northrop Grumman emporte le système radar Joint Stars (Photo : Northrop Grumman).*

a se concerter en matière de R & D, des domaines dont on sait qu'ils sont les plus coûteux. Sans même parler de la rationalisation d'une base industrielle éparpillée sur le territoire européen, et liée à des marchés intérieurs qui ne sont pas comparables à ceux des deux Grands. Les frontières restent de réelles barrières pour des industries nationales qui, si elles ne touchaient pas à des domaines aussi sensibles que la sécurité et la défense, s'en joueraient avec beaucoup plus d'aisance.

La volonté des industriels de travailler ensemble à la constitution d'une identité européenne de la défense

se et de la sécurité (IESD), s'appuyant sur les programmes de l'Union de l'Europe Occidentale (UEO) et ses organes compétents, Eurolongterm et le Groupement armement de l'Europe occidentale (GAEO), est bien réelle, comme leur souhait d'une participation accrue à EUCLID et d'une amélioration de la compatibilité de leurs produits avec les programmes et les armements de l'OTAN. Les groupements professionnels des industries de l'armement terrestre, qui regroupent les intérêts de la France, de l'Allemagne, du Royaume Uni, de la Belgique, du Danemark, de la Norvège, de l'Espagne et de l'Italie, ont donc encore

fort à faire pour assurer une meilleure cohérence du tissu industriel européen. Cela signifie aussi la mise en place d'un marché européen de l'armement où les intérêts des programmes supplanteraient les goûts nationaux. Avec 70 % des besoins de l'Europe occidentale couverts, en 1995, par des ventes américaines, ce marché existe, mais la concurrence y est rude<sup>5</sup>.

## La Suisse aussi en ordre dispersé...

Le besoin de regroupement se marquait dans la structure même du Salon. On ne parlera pas des

<sup>5</sup> Les questions de l'Europe de l'armement et de la défense européenne en général ont fait l'objet d'une étude approfondie dans le N° 50, 1995-1996, du bimestriel L'Armement.

Américains qui, ambassadrice en tête, ont installé un véritable centre de commerce au Bourget, mais d'autres Etats qui, à l'instar de l'Allemagne, de l'Autriche, de l'Afrique du Sud ou d'Israël, ont su rallier leurs exposants sous le drapeau national. Un exemple que les Suisses, pourtant mieux représentés cette année que les précédentes, n'ont pas été capables de suivre. Leurs stands, parfois minuscules, étaient repartis dans l'ensemble de l'exposition, assurant certes une présence mais ne garantissant pas forcément l'impact d'une de nos industries principalement

orientée vers le marché d'exportation.

## Le fantassin de l'avenir

Les tendances générales de l'offre n'ont guère évolué depuis 1994. D'un côté, la part belle faite aux moyens de simulation techniques et tactiques (ces derniers gagnant en importance), de l'autre l'intégration toujours plus poussée des moyens en systèmes, l'effort marqué sur la reconnaissance et l'acquisition d'objectifs, enfin la recherche de la mobilité, de l'aug-

mentation de la précision et de la portée. Le grand gagnant est le fantassin, dont la palette des protections balistiques ou AC s'accroît, et dont les équipements, toujours mieux pensés, tendent à assurer un port agréable.

La fameuse « soldier's load », qui préoccupait déjà S.L.A. Marshall au temps de la guerre de Corée, est une réalité objective. Et on s'interroge sur ce qu'elle sera dès 2002, si rien ne vient entraver le développement du projet, lorsque le soldat américain sera équipé de l'*OICW*. Ce fusil, comprenant deux canons



*L'informatique dans toutes les mains. Avec son système de gestion du champ de bataille, le chef de char du Leclerc reçoit et transmet des informations en temps réel, sous forme graphique (Photo : Giat Industries).*

de calibres 5.56 et 20 mm, remplacera ses armes tant individuelles que collectives. Si l'arme devrait être plus légère que le *M-203*, qu'en sera-t-il de la charge de munitions emportée par le G.I. de l'avenir ? Ajoutons-y sa protection balistique, son équipement individuel de transmissions, et le voilà irrémédiablement lié à sa base ou à son véhicule, d'où l'attrait renouvelé pour le sac à dos. Celui-ci, revenu en force sur le devant de la scène depuis la guerre des Malouines, occupe une place de choix dans les stands des fabricants de textiles et d'équipement individuel.

La « cuvée 96 » était riche et variée. Le militaire retiendra que les mots « plate-forme », « système » et « simulation » sont aujourd'hui



*Le démonstrateur Renault de futur véhicule de transport et de combat pour l'infanterie. Un pavé dans la mare de la coopération franco-allemande symbolisée par le démonstrateur Vextra ? (Photos Renault et Giat Industries).*

entrés dans son vocabulaire. La guerre classique du siècle prochain – pour autant que ce terme ait encore une quelconque valeur sans



*Le démonstrateur Renault de futur véhicule de transport et de combat pour l'infanterie.*

être redéfini – se jouera sur la base des concepts des logisticiens, du vaste champ de la recherche et de la maîtrise de l'information. Pourtant, elle se gagnera toujours sur le terrain, avec des fantassins spécialement équipés et entraînés. Véritable « système » autour duquel gravitent désormais toute une gamme de moyens toujours plus performants, le combattant individuel damera encore longtemps le pion aux tenants de la mécanisation à tout crin, car lui seul est en mesure de résoudre les dilemmes posés par les micro-conflits, les conflits de basse intensité, le maintien de l'ordre ou de la paix.

S. Cz