Zeitschrift: Revue Militaire Suisse
Herausgeber: Association de la Revue Militaire Suisse
Band: 146 (2001)
Heft: 3

Artikel: Industrie d'armement suisse : à la recherche d'un avenir
Autor: Vautravers, Alexandre
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-346118

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: 04.08.2025

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

Industrie d'armement suisse

A la recherche d'un avenir

Au printemps 2000, Toni J. Wicki avait annoncé sa décision de se retirer du poste de chef de l'armement et de conseiller de direction du DDPS à la fin de l'année, afin de se consacrer entièrement à ses activités de PDG du groupe RUAG Suisse AG. Son successeur, Alfred Markwalder, a commencé à relever un grand défi[1].

plt Alexandre Vautravers

Réduction des effectifs et des dépenses, programmes d'armement ambitieux, privatisation de RUAG et nouveau chef de l'armement – l'industrie n'attend pas les plans définitifs de la réforme de l'Armée pour s'adapter à la nouvelle situation politique et économique! Malgré des signes encourageants, le chemin d'une industrie suisse compétitive, intégrée au marché international, dynamique et capable d'anticiper la demande est encore long et semé d'embûches...

RUAG: Etat des lieux

L'industrie d'armement suisse connaît actuellement une profonde restructuration. Le redimensionnement de l'armée, la chute des commandes et une forte baisse des crédits de développements de matériels indigènes ont conduit, le 1er janvier 1999, à la semi-privatisation des entreprises d'Etat regroupées au sein de la holding RUAG. Le long processus de rationalisation n'est pas encore achevé et plusieurs unités ne savent toujours pas si elles seront en définitive rattachées aux sociétés SE/SF/SM/SW, aux arsenaux ou encore à d'autres entreprises.

RUAG compte actuellement 3800 employés dont 10% d'apprentis. Son chiffre d'affaire est de 962 millions de francs, lui ayant assuré cette année un profit net de 42,5 millions. Or la baisse rapide des commandes de l'armée suisse a conduit à une série de privatisations et, surtout, à la recherche active de coopérations et de prospections à l'étranger, y compris auprès de clients civils.

Depuis leur refonte en 1996, les entreprises de la RUAG ont chacune dans leur domaine fait preuve d'un grand dynamisme. La SW s'est approchée du constructeur Von Roll et a repris la fabrication d'armes légères de l'ancienne W + F de Berne.

La SM, qui a recentré ses ressources autour de produits de haute technologie, a obtenu plusieurs succès commerciaux dans les pays scandinaves, la Grande-Bretagne et les Etats-Unis notamment. Elle y exporte ses munitions de petit calibre, ses grenades à main ou encore des obus de mortier, mais produit d'autre part des composantes d'ogives de charges creuses entrant dans la composition de diverses armes antichars guidées ou non à travers le monde. La SM répond également aux besoins de l'armée suisse ou d'autres clients en matière de liquidation et de recyclage de matériels militaires ou de munitions. Ainsi, les «Liq-Shops» sont également de son ressort.

Dans le cadre des accords de compensation du *F/A-18*, la SF à Emmen a obtenu de l'*US Air Force* la licence d'entretien des capteurs et de la tête de guidage du missile air-air *AIM-9P-4/5 Sidewinder* pour les USA et les pays tiers; ses trois lignes d'assemblages et de tests permettent une production de 120

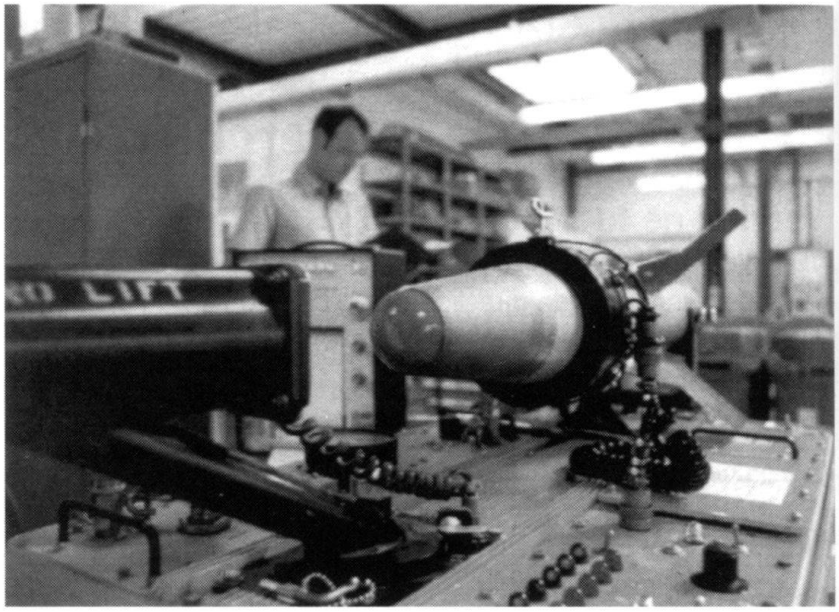
[1] *Pour le curriculum vitae du Dr. Alfred Markwalder, consulter le communiqué de presse du 1er novembre 2000 sur le site armee.ch*

engins par semaine. Elle a également mis au point une gamme de systèmes de maintenance et de simulateurs pour le *Siwa* ou d'autres missiles, comme le *Stinger*. Enfin ses compétences lui permettent d'être partenaire ou sous-traitant dans plusieurs programmes de radars (*FLORAKO* – Raytheon, Thomson CSF), d'aéronautique civile (Airbus, Boeing, Pilatus), voire dans le développement de lanceurs spatiaux (*Ariane*, *Atlas*).

Quant à la SE, dégraissée de toute production d'armes à proprement parler, elle s'est recentrée sur la mise au point de simulateurs et de systèmes de communications comme le *PR4G/SE-235* de Thomson. Son parc d'activités s'est ouvert à des entreprises privées, et sa palette de produits et de prestations s'étend aujourd'hui bien au-delà des besoins de ses seuls clients militaires et institutionnels.

La situation actuelle semble montrer une expansion des secteurs à haute plus-value comme l'aviation ou l'électronique. La situation de la SF est en ce moment très favorable, tant financièrement qu'institutionnellement: ses contrats sont lucratifs et elle n'a pas, comme d'autres, de prestations non facturées à fournir[2]. Mais n'est-ce pas là une situation passagère liée au gros budget des *F/A-18* voté en 1993?

En revanche, l'Etat pourrait garder sa mainmise sur la SW, qui garderait alors le mandat de fournisseur en armements lourds et légers de notre armée, par le biais de *rétrofits* et de constructions sous licence. Car actuellement, pour des raisons techniques mais peut-être aussi à dessein, la SW semble la moins bien placée et préparée pour affronter la concurrence.



Fabrication et entretien de missiles.

Ainsi les quatre entreprises de RUAG évoluent aujourd'hui déjà dans des secteurs distincts et des conditions différentes. Les liens semblent toujours plus difficiles à maintenir, et il ne serait pas étonnant qu'après le changement de nom et de statut de la holding, la prochaine étape soit la séparation d'une ou plusieurs de ces sociétés. Mais la multiplication des statuts entre les étrangers d'une part, les privés d'autre part, et enfin les différents voisins de pallier de l'Allmendstrasse risque d'être difficile à gérer…

Les privés

Parallèlement, les sociétés privées ont agi avec rapidité. Oerlikon-Contraves fait désormais partie du consortium allemand Rheinmetall DeTec. Cette alliance promet au fabriquant suisse de meilleures perspectives d'exportation, ainsi que des synergies intéressantes, notamment l'adaptation au réseau *Skyshield* du missile suédois à courte portée et guidage laser *RBS-70* de Bofors.

Cette intégration est à placer dans le contexte de rationalisation et de consolidations, au même titre que Mowag avec GM Canada et Sintro désormais allié à la SE.

Après s'être retirée de la fabrication de wagons et de boggies ferroviaires, la Société in-

[2] *Prestations gratuites ou indemnisées au profit de l'armée ou de la Confédération, liées à son statut actuel d'actionnaire majoritaire.*

dustrielle suisse (SIG) à Neuhausen a annoncé le 4 octobre 2000 qu'elle se déferait de sa division armes (déjà dans le rouge au premier semestre), pour se concentrer sur ses activités d'emballage. Les deux acquéreurs, Michael Lücke et Thomas Ortmeier à Emsdetten (Allemagne) ont annoncé que, malgré la perte d'une centaine d'emplois, ils consolideront la nouvelle société Swiss Arms AG (SAN). Cette décision est l'aboutissement d'un long processus, car il faut rappeler que les pistolets de la série *P220-228* ont été développés en Allemagne par J.P. Sauer, alors que le *SG 551* (*Fass 90*) doit beaucoup à l'alliance de SIG durant les années 1980 avec la Manufacture d'armes du Haut-Rhin (Manurhin).

Les derniers *Fass 90* commandés ayant déjà été livrés, et le marché national étant tributaire des effectifs de l'armée après 2003, la société en mains suisses n'était pas viable à moyen terme. Les ventes civiles ne sont pas en cause, mais aujourd'hui les deux tiers de celles-ci se font aux Etats-Unis.

La nouvelle donne

Faut-il en conclure que la RUAG sera bientôt le seul fournisseur d'armements en Suisse? Voilà qui conforterait le but stratégique de la Confédération: «assurer le savoir-faire technique nécessaire pour notre armée». Mais aujourd'hui ce savoir-faire ne peut plus se satisfaire de simples fabrications sous licence d'armements développés à l'étranger. Pour rester crédible, la Suisse doit prendre part aux développements en amont, à l'étranger si nécessaire. Les accords de coopération politiques et industriels sont indispensables, mais un effort vers le développement de produits originaux sera plus nécessaire que jamais.

La reconversion n'est donc pas à l'ordre du jour, même si la restructuration est encore loin d'être achevée et qu'une compression supplémentaire semble inéluctable. La Suisse fait sur ce point écho au modèle européen: certaines sociétés se distancent de l'armement, alors que les autres se regroupent et se spécialisent.

La réduction d'effectifs de l'armée en 2003 implique une réduction de deux tiers du marché indigène. Et malgré la volonté actuelle de doter cette troupe de matériels de pointe, le budget ne pourra pas être maintenu indéfiniment aux niveaux actuels.

La répartition des dépenses sera de plus en plus axée sur le personnel et les nouveaux programmes d'armements, au détriment des infrastructures. Les cycles de renouvellement des matériels devront être raccourcis, ce qui entraînera l'allégement et le raccourcissement des structures d'acquisition en vigueur aujourd'hui. Un effort particulier de recherche et développement devra être consenti. Enfin, le système actuel de construction sous licence et d'accords compensatoires sera peu à peu remis en cause, au fur et à mesure que les séries et les lignes de montage rétréciront.

De petites entreprises indépendantes pourraient rivaliser avantageusement avec les grandes sociétés actuelles. On privilégiera l'achat de pièces ou de composants sur le marché civil, moins coûteux et moins risqué. La demande en matériel de pointe va augmenter, de même que les exigences de compatibilité avec l'équipement étranger.

Vers l'ouverture des marchés?

L'industrie suisse sera de plus en plus concurrencée sur son propre terrain. Et sans l'appui direct de l'Etat, son salut dépendra de nouvelles formes de coopérations industrielles. Les entreprises doivent donc trouver leur place sur les marchés européens car jusqu'ici, les clients traditionnels de la Suisse étaient davantage des puissances de second ordre. Il faudra donc s'adapter à ces nouveaux clients et prévenir les réactions – a priori hostiles – de l'opinion publique.

Sur ces marchés encore très marqués par les frontières nationales, le succès requiert une taille critique et des réseaux d'alliances privés ouvrant les marchés respectifs. L'emprise des industriels allemands sur certaines entreprises suisses ne peut donc que s'étendre à l'avenir. Or l'Allemagne n'offre pas nécessairement les meilleurs débouchés internationaux. N'oublions pas que d'autres partenaires – français, américains, suédois ou même anglais – sont également de la partie.

Perspectives

Quels sont alors les marchés futurs pour nos industries?

Certains brossent un tableau sombre en affirmant que la Suisse – au contraire de la Suède, qui vient de vendre son chasseur *JAS 39 Grippen* en Afrique du Sud- n'a ni les ressources ni le soutien politique pour lancer de nouveaux grands programmes. Sommes-nous alors limités à des «niches» que les Américains ou les Allemands dédaigneraient à exploiter?

Le marché des maîtres d'œuvre est aujourd'hui plus que jamais risqué et disputé: aux Etats-Unis, vu le coût de certains programmes – par exemple la nouvelle génération d'avions de combat – certains songent à maintenir en service les équipements futurs 50 ou peut-être même 100 ans. Ainsi le domaine des sous-traitants et du *rétrofit* apparaît aujourd'hui comme plus dynamique et plus lucratif que jamais.

Les entreprises suisses disposent d'un savoir-faire universellement reconnu dans les techniques des matériaux. Or, aujourd'hui les chars sont conçus dès l'origine avec des surblindages amovibles, destinés à être remplacés tous les dix ans ou, comme l'a montré la guerre du Golfe, en cas d'engagement imminent.

Depuis plus de dix ans, les nouveaux matériels de l'Otan sont si sophistiqués et si chers qu'ils sont pratiquement invendables en dehors de l'Europe et de certains pays riches en pétrole. Un vide est en train de se créer. Qui répondra à la demande de ces Etats, dont certains sont d'ailleurs prêts à participer aux opérations internationales? D'ailleurs, de la multiplication des opérations humanitaires sont nés de nouveaux besoins, notamment dans le domaine de la protection et du déminage.

Enfin l'intégration ou la «digitalisation» de systèmes différents jouera un rôle croissant. Notre expérience en la matière pourrait se révéler utile lorsqu'un réseau combiné de défense contre avions à l'échelle continentale sera enfin à l'ordre du jour.

Sans pécher par optimisme, les exemples encourageants sont nombreux, comme nous l'avons vu plus haut. Les marchés et les opportunités existent bel et bien. Pour les conquérir, il faudra une redistribution des efforts au profit de la recherche et développement, une nouvelle culture de marché ou de communication, la concertation des industriels et aussi – indispensable – le soutien conséquent de l'Etat.

A. V.

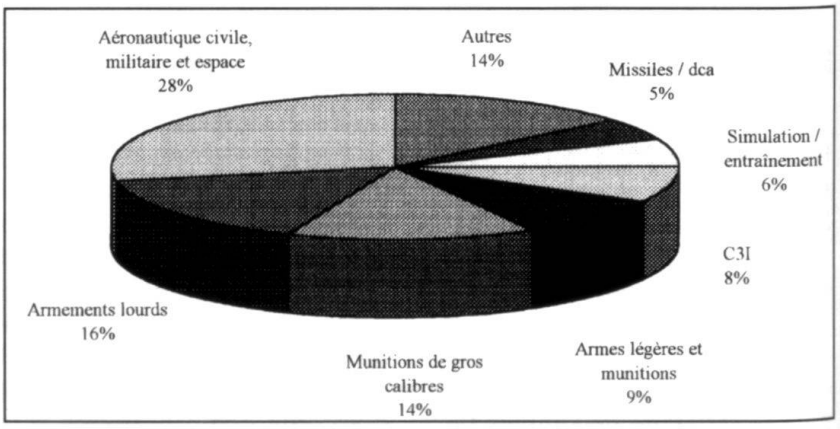
Tableau 1: Comparaison des quatre entreprises de la RUAG

	SE	SF	SM	SW	RUAG
Effectif salarial (moyenne)	436	1650	1133	596	3829
Chiffre d'affaire (a)	102	409	255	209	962
Prestations non facturée (a)	3	0	17	12	31
Bénéfices bruts (a)	7	49	8	16	52
Investissements (a)	16	12	12	4	55

(a) les chiffres sont indiqués en millions de francs suisses.

Source: RUAG Geschäftsbericht 1999, p.8

Tableau 2: Parts du chiffre d'affaire de la RUAG



Source: RUAG, Dossier de presse, *Eurosatory, juin 2000.*