

# INTERVIEW

## du délégué général du GICAT

### le Général RONDEAU

ENGLISH VERSION

**General, EUROSATORY can claim to be one of the leading -if not the leading- Land and Air-Land Defence exhibitions. To reach that level the show must keep offering innovations. What will the 2004 show be like?**

*Since 1992 EUROSATORY has undoubtedly been the reference professional exhibition for most of the land-defence and air-land defence manufacturers.*

*It is now an international exhibition which is held every even year and is open to all countries - except those under embargo-. It offers all those involved in the land defence and air-land defence sector in their homeland the opportunity for meetings and contacts.*

*From June 14 to 18, 2004 civil and military, national as well as foreign representatives of the various ministries and administrations concerned will be able to assess different kinds of equipment and to take the measure of the evolution of concepts and technologies applied to the requirements of fighting in the future.*

*In a period when the budgets allocated to defence -especially those devoted to land forces equipment- are being cut, it is the duty of the French Land Defence Manufacturers Association (GICAT) and of the Exhibition and Show General Commission (COGES), its subsidiary, to make EUROSATORY 2004 the shop window for land and air-land forces by showing modern technology capabilities and prospects.*

*EUROSATORY is all the more interesting for its some 40 000 visitors as after almost 15 years of budget cuts, the Army has never been so often required to intervene in all kinds of situations and has never been in so great an urgent demand of varied equipment to meet those expectations efficiently and adequately.*

*To say a few words about what is going on, let us mention that a 46 000m<sup>2</sup> hall and 50 000m<sup>2</sup> outdoor can accommodate exhibitors. On the other hand, an area for dynamic display is laid out for the presentation of the new equipment developed. Operational scenarios and video-broadcasts will enhance this special feature of the show.*

*The international business convention set up in 1998 thanks to pre-arranged meetings which favour contacts between manufacturers and suppliers still exists and is now called "EUROSATORY One-to-One business meetings."  
The meetings which are pre-arranged by a private firm help manufacturers in their search for specific partnership and promote co-operation*



**Mon Général, EUROSATORY se veut l'un des premiers, si ce n'est le premier des salons de Défense Terrestre et Aéroterrestre. Pour y parvenir ce salon doit en permanence proposer à ses visiteurs des nouveautés. Qu'en sera-t-il de l'édition 2004 ?**

Général RONDEAU

EUROSATORY est assurément depuis 1992 l'exposition professionnelle de référence pour la plupart des industries terrestres et aéroterrestres du monde entier.

Se tenant toutes les années paires, cette exposition désormais internationale, ouverte à tous les pays (sauf ceux placés sous embargo) constitue une opportunité exceptionnelle de rencontres et d'échanges pour tous ceux qui concourent d'une manière ou d'une autre à l'équipement des forces terrestres et aéroterrestres de leur pays d'origine.

Pendant cinq jours durant, du 14 au 18 juin 2004, cette année, représentants civils et militaires des différents ministères et administrations concernées, industriels, aussi bien nationaux qu'étrangers, pourront ainsi, non seulement, évaluer les différents matériels qui leurs sont présentés mais aussi prendre la mesure de l'évolution des concepts et des technologies appliquées aux besoins du combat de demain.

A un moment où les budgets attribués à la défense et particulièrement ceux consacrés à l'équipement des forces terrestres sont malmenés, il appartient au

Groupement des Industries Concernées par les Matériels de Défense Terrestre (GICAT) et à sa filiale le Commissariat Général aux Expositions et Salons (COGES) de faire d'EUROSATORY 2004 la vitrine des capacités industrielles et des perspectives qu'offrent les technologies modernes pour satisfaire les besoins des forces terrestres et aéroterrestres.

EUROSATORY mérite d'autant plus l'attention et l'intérêt de ses quelque 40.000 visiteurs qu'à un moment où confrontée, depuis près de quinze ans, à une rupture budgétaire, l'Armée de Terre, c'est là tout la paradoxe, n'a jamais été autant sollicitée pour effectuer des interventions de nature très variée et n'a jamais eu des besoins en matériel aussi diversifiés et aussi pressants afin de répondre efficacement et utilement à ces multiples attentes.

Pour évoquer l'existant, je rappellerai que les exposants disposent sous hall d'une surface de 46.000m<sup>2</sup> et à l'extérieur d'une surface de 50.000m<sup>2</sup>. Par ailleurs une zone de démonstrations dynamiques, à la disposition des visiteurs, est prévue pour la présentation des différents matériels en évolution. Une mise en scène et des retransmissions vidéo enrichiront cette particularité du salon.

Une convention d'affaires internationale mise sur pied en 1998 grâce à une méthode de rendez-vous pré-programmés favorisant les contacts entre professionnels et preneurs et donneurs d'ordres est bien sûr maintenue et s'appelle désormais "LES RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES D'EUROSATORY".

Confies à une société spécialisée, ces prises de rendez vous, aident les entreprises dans leur recherche de partenariats pour des besoins précis de coopération, de promotion des relations entre grands groupes et PME-PMI.

Plus traditionnellement, les visiteurs qui arpenteront les allées du salon verront différents blindés et autres véhicules avec leurs armements et munitions associées. Ils pourront aussi s'informer sur tout ce qui a trait au commandement et liaisons, au soutien de l'homme, aux opérations de maintien de la paix et autres opérations de déminage.

L'instruction, l'entraînement ainsi que la simulation ne sont pas en reste et bénéficieront aussi de stands.

Sans me livrer à un inventaire à la Prévert, il est possible d'affirmer que la mobilité, la contre-mobilité, le soutien logistique et industriel, les services seront aussi présents à Eurosatory.

**Nous nous sommes laissés dire qu'une grande nouveauté attendait les visiteurs. Pouvez-vous, en avant-première, à l'intention de nos lecteurs, nous en dire un peu plus ?**

En effet, toujours à la recherche d'une optimisation des services offerts aux exposants et d'une satisfaction accrue des visiteurs du Salon, EUROSATORY inaugurerà cette année un "Village France" situé au centre de l'exposition.

Là, PME PMI françaises auront la possibilité de se regrouper au sein d'un même village France, conçu sur le modèle des pavillons nationaux étrangers.

Le " Village France " qui regroupera, en effet, plus de 120 PME-PMI, démontre, si besoin en est, qu'en dehors des grands groupes fran-

çais qui ont donné naissance à des multinationales mondialement connues, il existe aussi un tissu industriel à dominante haute technologie de grande qualité.

Souvent, pour survivre ces sociétés se battent dans un contexte de concentration, de restructuration, de restrictions budgétaires qui ne leur est pas particulièrement favorable.

Ce regroupement dans le " Village France " donne à ces entreprises, de taille moyenne davantage de visibilité et leur offre un cadre idéal pour mettre en valeur leurs activités et ainsi mieux se faire connaître. Plus que jamais mises à l'honneur, ces PME-PMI auront, ainsi, l'occasion de faire valoir auprès des nombreux visiteurs du salon leurs contributions technologiques ainsi que leur valeur ajoutée dans le domaine de la défense terrestre.

**EUROSATORY 2004 est l'occasion des bilans. Qu'en est-il de l'Europe de la défense ?**

Permettez-moi de citer, Luc VIGNERON, Président du GICAT qui a récemment accordé une interview à votre confrère LE FIGARO.

Pour parvenir à une véritable EUROPE de la Défense, pour que la consolidation du secteur survienne, il faudrait que les acteurs du secteur concerné soient en bonne santé, qu'il y ait un désir commun entre les actionnaires des sociétés concernées et qu'il y ait une volonté politique entre les pays concernés, avec des programmes communs.

Pour ma part, je dirais que pour faire face à une concurrence exacerbée et trouver sa place sur le marché mondial, l'industrie de défense terrestre française et plus largement l'industrie européenne devra impérativement relever les défis technologiques, économiques et stratégiques si elle souhaite conserver sa place et être mise régulièrement en concurrence avec ses compétiteurs.

**PROPOS RECUEILLIS PAR  
PRESSE EDITION SERVICES  
POUR LE MAGAZINE FANTASSINS**

*between major firms and small and medium-sized companies.*

*The visitors walking around the stands will see various armoured and non-armoured vehicles with the armament and ammunition that go with them. They will have the opportunity to get all the details about command and C\_ liaisons, troop support, peace-keeping operations and de-mining operations.*

*Education, training as well as simulation have not been left out and will also be on show and I can add, without making a complete inventory, that mobility, counter-mobility, logistical and industrial support will also be on show at EURO-SATORY.*

***Our editorial staff has heard that visitors will be offered two innovations. Could you, as a pre-view for our readers, say a few words about them?***

*As we keep trying to offer better services to our exhibitors and to satisfy the visitors' expectations even more EUROSATORY will inaugurate a "France Village" in the centre of the exhibition.*

*The French small and middle-sized companies will have the opportunity to stay together within the same village which has been designed on the same pattern as foreign national pavilions.*

*And, last, a UAV area will be open to visitors: this will, no doubt, be one of the chief attractions of the show as it will allow visitors to enquire about the technology development of the vehicles and also to watch them fly around in space.*

*At a time when events across the world have made such vehicles essential, it was the duty of the COGES to enable the visitors to assess and compare the progress achieved in that field.*

*The COGES together with UVS-International will have a pavilion of its own for the first time. Some fifteen exhibitors on the stand plan to meet their visitors who will also be able to attend a number of conferences.*

*As you are about to print this issue of FANTASSINS, the GIGAT and COGES are confident they will be allowed to fly the various UAVs.*

***EUROSATORY 2004 is an opportunity to assess the situation. Where does the European common defence and security stand?***

*Let me quote Luc VIGNERON, the President of GIGAT, in a recent interview to the Figaro.*

*For European common defence and security to exist and the sector consolidation to take place, all the actors involved should be sound, the shareholders of the companies concerned should share the same desire and the countries concerned should have a common political will and run common programs.*

*As far as I am concerned, I would say that to face sharp competition and find a place on the world market, the French land defence manufacturers, and more generally European manufacturers, are bound to meet the technological, economic and strategic challenges if they wish to keep their rank and compete with their rivals.*

