

**Zeitschrift:** Revue Militaire Suisse  
**Herausgeber:** Association de la Revue Militaire Suisse  
**Band:** - (2014)  
**Heft:** 2

**Artikel:** Permanences et mutations de RUAG depuis 1999  
**Autor:** Caralp, Adrien  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-781115>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **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. [Voir Informations légales.](#)

### **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. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 26.11.2024

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



Assemblage final des F/A-18 C/D à Emmen.  
© RUAG Aerospace.

## Armement

### Permanences et mutations de RUAG depuis 1999

**Adrien Caralp**

Docteur en sciences politiques, Paris

**R**UAG (Rüstungs AG) est créée en 1999 par le regroupement en une seule entité des régies fédérales dont l'origine remonte au XIX<sup>e</sup> siècle. Entreprise publique entièrement détenue par la confédération suisse, elle est organisée sous la forme d'une holding détenant à 100 % cinq entreprises correspondant à cinq divisions : RUAG Space, RUAG Aviation, RUAG Technology, RUAG Ammotec et RUAG Defence. Elle prend la forme juridique d'une société anonyme (Aktiengesellschaft, AG). RUAG holding est « un nouveau nom, mais ses racines sont profondes et historiques. Le groupe est désormais la structure commune pour les anciens SF, SW, SM et SE eux-mêmes étant des branches des arsenaux des forces armées suisses et de leurs fournisseurs. »<sup>1</sup> L'entreprise intervient, pour ce qui est du secteur militaire, dans la maintenance et la modernisation des matériels de l'armée suisse pour les forces armées nationales mais aussi étrangères ainsi que dans des domaines de niche tels que les munitions de petits calibres, les blindages additionnels pour véhicules blindés, les solutions d'entraînement et de simulation... Elle bénéficie d'une implantation internationale particulièrement marquée en Allemagne avec la présence de ses filiales *Aviation* (maintenance d'aréonefs de l'armée allemande) et *Ammotec* (munitions de petits calibres). L'entreprise est depuis 2009 organisée en deux segments, *Aerospace* et *Defence*, eux-mêmes répartis en cinq divisions : *Space*, *Aviation*, *Technology*, *Ammotec*, *Defence*.<sup>2</sup> L'essentiel des activités militaires est logiquement regroupé dans les deux dernières divisions, bien que les entités *Aviation* et *Technology* aient également des activités défense importantes.

1 Eric BIASS, « Is it German or Swiss, mate? », *Armada International*, mai 2000, p. 86-96.

2 La division *Defence* est créée au 1<sup>er</sup> janvier 2011 par la fusion des activités de deux divisions préexistantes, *RUAG Electronics* et *RUAG Land Systems*.

### Evolution de la stratégie de l'entreprise

Deux périodes charnières peuvent être distinguées : la recherche d'un équilibre entre les différentes activités et les différents clients de 1999 à 2007 puis le recentrage sur l'aéronautique et la défense à compter de cette date.

#### De 1999 à 2007 : la recherche d'un équilibre entre les activités civiles / militaires et les clients national / export

Comme le relèvent ses dirigeants en 2008, « deux missions forment la base du cœur de métier de RUAG. La première est de fournir du matériel aux forces armées suisses, tout en maintenant et en développant les capacités technologiques requises pour cette tâche. La seconde est de développer des activités tierces au niveau national et international afin d'établir une base plus large et plus intégrée pour ces technologies clés ». <sup>3</sup> Lors de sa création en effet, RUAG est essentiellement une entreprise de défense : en 1999, « 86 % des commandes de l'entreprise provenaient des forces armées suisses, le secteur civil ne représentant que 7 % du volume des ventes [...]. Le secteur civil a été développé de façon stratégique afin d'exercer un effet de levier sur les compétences et la base industrielle existante. »<sup>4</sup>

Dès sa création, l'entreprise se diversifie donc vers le secteur civil par croissance interne et externe. Un analyste d'IHS-Jane's considère ainsi qu'« en tant que premier bénéficiaire des fonds suisses d'acquisition, RUAG a été très exposée à la contraction des dépenses nationales. Le résultat fut que RUAG – en commun avec d'autres organisations suisses – a dû se tourner vers la diversification et les exportations pour maintenir la croissance. »<sup>5</sup> Pour ce faire, l'entreprise effectue des acquisitions en Suisse et à l'international, dans le secteur

3 RUAG, *Annual Report 2008*, Berne., p. 3

4 *Ibid.*, p. 2

5 Guy ANDERSON (dir.), *Jane's World Defence Industry*, 31<sup>e</sup> éd., Coulsdon (Royaume-Uni), IHS Jane's, 2012, 676 p., p.433

des munitions de petits calibres mais uniquement sur le continent européen. En 2002, la division *Ammotec* est créée par la fusion des activités petits calibres de RUAG avec le groupe allemand Dynamit Nobel.

Dans le même temps, elle a été amenée à se retirer de certains domaines militaires, notamment la production de munitions de gros calibres : RUAG annonce ainsi en 2006 avoir « été contrainte de fermer sa division *ogive*, jusque-là considérée comme étant l'un des joyaux de sa couronne, du fait d'une diminution des commandes et de l'échec à remporter des contrats internationaux. »<sup>6</sup>

### De 2007 à nos jours : le recentrage sur l'aéronautique et la défense

Le groupe considère en effet en 2007 que « le modèle économique combinant la technologie de défense avec les activités civiles connexes est un modèle qui a réussi. »<sup>7</sup> L'entreprise entreprend alors une stratégie de recentrage sur ses deux activités principales : aérospatial et défense. RUAG acquiert ainsi la petite entreprise genevoise Transairco spécialisée dans la maintenance d'avions d'affaires, mais elle poursuit surtout ses acquisitions militaires, dans le domaine des munitions de petits calibres, de l'électronique de défense et de la protection balistique pour véhicules. Le secteur spatial, déclaré priorité stratégique du groupe dans sa *stratégie 2010* dévoilée en 2006, fait l'objet de multiples développements avec notamment l'acquisition en 2008 du suédois Saab Space et de sa filiale autrichienne Austrian Aerospace. Concernant l'aspect international de ces développements, « un élément commun de l'activité d'acquisition de RUAG à partir de 2007 est de renforcer sa base nationale au sein du marché européen. »<sup>8</sup>

Il résulte de ces évolutions qu'avec un chiffre d'affaires défense de 50% en 2012, RUAG est aujourd'hui une entreprise diversifiée présente dans « les technologies de précision pour les industries de défense et de l'aérospatial. Elle fournit et intègre des systèmes pour l'aérospatial militaire, et construit des structures pour les avions et vaisseaux spatiaux. Elle est également impliquée dans le développement, la construction et l'intégration de systèmes de commandement et de contrôle militaires et les systèmes de simulation pour les forces armées suisses. »<sup>9</sup>

Bien qu'elle soit également présente dans les domaines de l'automobile, de l'industrie mécanique et des semi-conducteurs, ces activités restent limitées. Malgré cette diversification, le poids des ventes auprès de l'armée suisse reste d'une importance majeure puisque l'entreprise déclare en 2012 que « représentant 36% des ventes, le Département fédéral de la défense, de la protection de la population et des sports (DDPS) constitue le principal client de RUAG. »<sup>10</sup>

Aerospace	Défense
Space (Zurich)	Ammotec (Thune)
Aviation (Agno)	Défense (Berne)
Technology (Altdorf)	

### Le chiffre d'affaires

Est ici retenu le seul chiffre d'affaires (CA) de RUAG, en tant qu'indicateur du volume d'activité de l'entreprise. Au-delà du chiffre d'affaires total, trois autres agrégats sont également retenus : le CA défense, le CA export et le CA DDPS. Ces données sont communiquées par RUAG dans ses rapports annuels de 2003 à 2012, les rapports précédents n'étant pas accessibles sur le site internet de l'entreprise.

On constate que le chiffre d'affaires total est en augmentation constante sur l'ensemble de la période puisqu'il progresse de 42,6% de 2003 à 2012. Il connaît un léger repli en 2005, suivi d'une accélération très nette de 2005 à 2010 (+50,4%). Il culmine alors à 1 796 millions de francs, avant de s'effriter en fin de période pour tomber à 1 741 millions de francs en 2012.

Axe majeur de développement de l'entreprise, le CA export progresse de façon non linéaire, par à coups, alternant phases de progression et de régression ou de stagnation. Bien qu'en augmentation importante, de 66,3% sur la période, il conserve une part relativement stable dans le CA total, autour de 55%.

Le CA défense connaît une évolution plus contrastée, en phase avec la volonté de RUAG de rééquilibrer ses activités civiles et militaires. Il diminue ainsi de 2003 à 2006, reste stable en 2007 puis augmente jusqu'en 2009 à 898,9 millions de francs pour s'effriter en fin de période (870,5 millions de francs en 2012). Alors qu'il représente 68% des activités du groupe en 2003, il diminue constamment jusqu'à 48% en 2010 avant de se stabiliser à 50% des activités en fin de période. Cette situation s'explique en partie par l'évolution des commandes militaires nationales, représentées par le chiffre d'affaires généré par le Département fédéral de la Défense, de la Protection de la population et des Sports (DDPS). Ce dernier, qui diminue très légèrement puis stagne de

Le système de simulation laser (LASSIM) de RUAG est exploité sur les Centres d'instruction au combat de Wallenstadt et de Bure.



6 Ibid., p. 428

7 RUAG, *Annual Report 2007*, op. cit., p. 2

8 G. ANDERSON (dir.), *Jane's World Defence Industry*, op. cit., p. 433

9 Ibid., p. 428.

10 RUAG, *Annual Report 2012*, Berne., p. 5.

Année	Entreprise	Nationalité	Domaines d'activité
2012	Activités défense d'ASCOM	Suisse	Solutions de communication
2011	Base Ten Systems Electronic (BTSE)	Allemagne	Electronique militaire
2009	Oerlikon Space	Suisse	Industrie spatiale
2009	GEKE Schutztechnik	Allemagne	Protection balistique légère pour véhicules
2008	MFS 2000	Hongrie	Munitions de petits calibres
2008	Saab Space	Suède, Autriche	Industrie spatiale
2007	EURO Arms	Belgique	Munitions de petits calibres
2007	Transairco	Suisse	Maintenance d'avions d'affaires
2005	COEL	Allemagne	Technologie laser
2004	Sintro Electronics	Suisse	Electronique
2004	Mecanex	Suisse	Industrie spatiale
2003	Hirtenberger	Autriche	Munitions de petits calibres

Tableau : Acquisitions et prises de participation majoritaires de RUAG (2003-2012).



Unmanned Ground Vehicle (UGV). Le secteur des drones terrestres et de la robotique militaire constitue un axe de développement récent de l'entreprise.

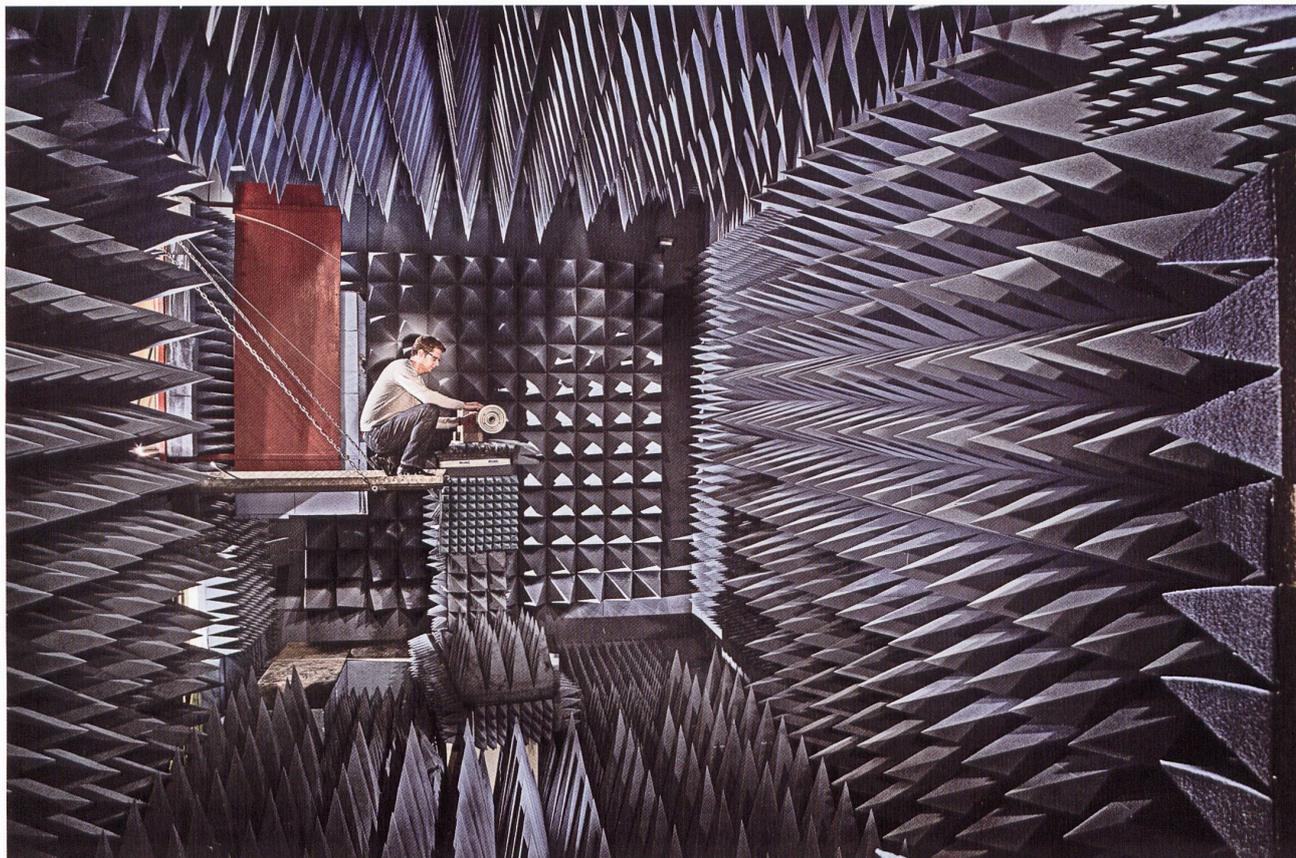
2003 à 2007, augmente de 2007 à 2010 puis se stabilise autour de 630 millions de francs (626,8 en 2012). Il est tout de même en augmentation forte sur l'ensemble de la période, à la fois en termes absolus (de 512,8 millions de francs en 2003 à 626,8 en 2012 soit une augmentation de 57,1%) et en termes relatifs puisque sa proportion au sein du CA défense augmente, passant de 61,8% en 2003 pour atteindre 72% en 2012. Sa part dans le CA total de RUAG est cependant en diminution, de 42% en 2003 à 36% en 2012. Bien qu'il ne soit pas possible de prolonger la série avant 2003, cette évolution doit être mise en relation avec la situation lors de la création de RUAG en 1999, le DDPS représentant alors quelques 90% du chiffre d'affaires de l'entreprise.<sup>11</sup>

<sup>11</sup> RUAG relevait ainsi en 2004 que « les ventes à notre principal client

### Le nombre de collaborateurs

L'évolution du nombre d'employés est en phase avec celle du chiffre d'affaires, avec une augmentation de 36,6% sur la période (de 5'665 employés en 2003 jusqu'à 7'739 en 2012). L'évolution principale est cependant circonscrite entre 2006 et 2009 (+32,7% de 5'677 à 7'534 collaborateurs), les périodes précédentes (2003-2005) et suivantes (2010-2012) étant caractérisées par une stagnation.

individuel, le DDPS (pour les forces armées suisses), a diminué de façon drastique en seulement six ans, d'environ 90% [des ventes] en 1999 à 40% aujourd'hui ». (RUAG, *Annual Report 2004*, Berne., p. 4).



Essais d'une antenne de satellite sur le site de Gothenburg. Les activités spatiales, également caractérisées par plusieurs acquisitions en Europe, sont déclarées priorité stratégique à compter de 2006.

### Conclusion : défis actuels et évolutions à venir

Ces éléments illustrent l'évolution de RUAG, d'une entreprise essentiellement militaire à une entreprise duale au portefeuille d'activités équilibré entre le pôle civil/défense d'une part, les activités nationales et internationales d'autre part. L'augmentation considérable des activités civiles de RUAG vient limiter le poids du DDPS dans ses ventes. Alors que le chiffre d'affaires export oscille autour de 55% de 2010 à 2012, cela confirme la diversification croissante vers des activités civiles de plus en plus tournées vers l'export, les activités défense restant solidement ancrées vers le client national.

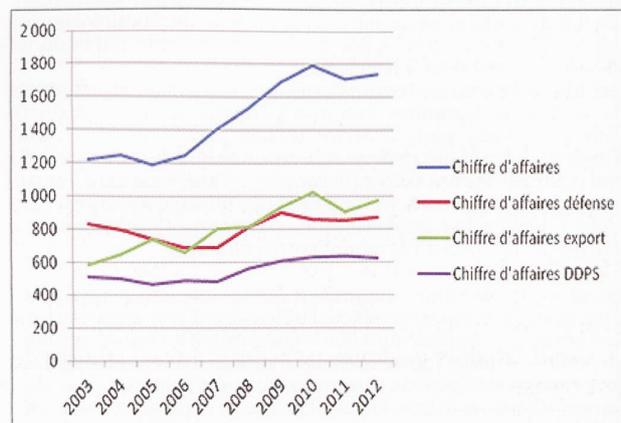
Alors que l'entreprise devrait bénéficier de compensations industrielles négociées dans le cadre de l'acquisition en cours de l'avion de combat *Gripen* auprès de l'entreprise suédoise Saab, la relative diminution du budget suisse de la défense (de 4,7 milliards de francs en 2000 à 4,5 milliards en 2012, avec une chute à 4,1 milliards en 2006 selon le SIPRI) et l'absence de programme d'envergure dans le secteur terrestre contraint l'entreprise à se tourner vers d'autres marchés. RUAG déclare ainsi en 2012 que concernant ses activités militaires, « une fois encore en 2013, les programmes d'armement suisses ne comportent pas de projet majeur auxquels RUAG *Defence* pourrait participer. Afin d'exploiter leurs capacités, les divisions *Land Systems* et *Simulation & Training* se focaliseront sur la participation à de grands projets à l'étranger. »<sup>12</sup> Alors

<sup>12</sup> RUAG, *Annual Report 2012*, op. cit., p. 50

que RUAG réalise en 2011 42% de son chiffre d'affaires au sein de la zone euro, elle y est cependant confrontée au ralentissement économique et aux restrictions budgétaires consécutives à la crise de 2008.

A. C.

### Evolution du chiffre d'affaires de la Holding RUAG et de ses filiales, 2003-2013



## News

### Exportations de matériel de guerre en 2013

Berne, 28.02.2014 - En 2013, la Suisse a exporté pour 461,2 millions de francs de matériel de guerre vers 71 pays (2012 : 700,4 millions), ce qui représente une baisse de 34 % par rapport à l'année précédente et une part de 0,22 % (0,33 %) dans les exportations totales de marchandises de l'économie suisse.

### Données statistiques relatives aux exportations de matériel de guerre

Contrairement à l'ensemble des exportations de marchandises\* depuis la Suisse, qui ont augmenté de quelque 0,3 % par rapport à l'année précédente, les exportations de matériel de guerre ont enregistré l'an dernier une baisse de 239,2 millions de francs pour se porter à 461,2 millions de francs.

En 2013, les principales opérations d'exportation ont été la livraison de munitions et de leurs composants en Allemagne (67,6 millions) et la livraison de composants pour systèmes de défense aérienne en Italie (45,7 millions).

Environ 80,7 % (2012 : 70,8 %) du matériel de guerre exporté avait pour destination les 25 pays mentionnés à l'annexe 2 de l'ordonnance sur le matériel de guerre (OMG), qui ont adhéré aux quatre régimes internationaux de contrôle à l'exportation de biens sensibles sur le plan stratégique (Groupe des pays fournisseurs nucléaires, Groupe d'Australie, Régime de contrôle de la technologie des missiles, Arrangement de Wassenaar)\*\*.

Réparties par continent, 72,6 % des exportations étaient destinées à l'Europe (2012 : 62,3 %), 13,1 % (6,8 %) ont pris le chemin de l'Amérique, 13,4 % (29,9 %) celui de l'Asie, 0,4 % (0,2 %) celui de l'Afrique et 0,5 % (0,7 %) ont pris la direction de l'Australie.

Les cinq plus grands pays importateurs de matériel de guerre ont été l'Allemagne avec des livraisons d'une valeur de 123,5 millions de francs, suivie de l'Italie avec 58,9 millions de francs, des Etats-Unis avec 43,8 millions de francs, de la Grande-Bretagne avec 38,1 millions de francs, puis de la France avec 27,5 millions de francs.

Réparties selon les catégories de matériel de guerre énumérées à l'annexe 1 OMG, 34,4 % des livraisons effectuées en 2013 étaient constituées de munitions et de leurs composants pour armes de tout calibre (cat. KM 3) et 16,1 % de matériel de conduite de tir (cat. KM 5). 15 % d'entre elles étaient constituées d'armes de tout calibre (cat. KM 2), 13,5 % de véhicules blindés et de leurs composants, et 7,9 % d'aéronefs, moteurs et matériel d'aéronef (cat. KM 10). Les 13,1 % restants se répartissent entre cinq autres catégories de matériel de guerre, à savoir KM 8 (5,2 %), KM 1 (5,1 %), KM 4 (2,4 %), KM 16 (0,4 %) et KM 7 (0,04 %).

Durant l'année sous revue, 2 274 nouvelles demandes d'exportation ont été soumises au SECO (2012 : 2 399). Sur ce nombre, 2 261 demandes ont été autorisées, pour une valeur de 2,1 milliards de francs, 9 (0) demandes ont été annulées, pour une valeur totale de 7,6 millions de francs et 4 (3) demandes ont été refusées pour 4 (3) pays de destination, pour une valeur totale de 0,7 (0,6) millions de francs. Les refus concernaient principalement des pays du Moyen-Orient et portaient sur des armes légères et de petit calibre (ALPC) et leurs accessoires. Le motif des refus était lié à la situation des droits de l'homme dans le pays de destination, au risque de transmission à un destinataire final non souhaité et au fait que le pays de destination compte parmi les moins développés au regard de l'aide publique au développement dont il bénéficie.

La différence constatée entre la valeur des exportations effectives et celle des demandes autorisées s'explique de la manière suivante : d'une part, il arrive qu'une partie des biens dont l'exportation est autorisée ne soit exportée que durant la période qui suit celle faisant l'objet du rapport ; d'autre part, il n'est pas rare que les autorisations ne soient pas utilisées en raison d'un défaut de financement de l'affaire ou parce que le client ajourne ou annule la commande pour d'autres motifs.

En 2013, 57 demandes de préavis (2012 : 79), qui permettent aux exportateurs de savoir si l'obtention d'une autorisation est envisageable pour un client dans un pays donné, ont été déposées. 16 (26) d'entre elles ont donné lieu à un avis négatif. Les réponses négatives concernaient avant tout des pays du Moyen-Orient et d'Asie. Le motif des refus était lié au maintien

de la paix, de la sécurité internationale et de la stabilité régionale, ainsi qu'à la situation qui prévalait dans le pays de destination. En outre, les efforts déployés par la Suisse dans le domaine de la coopération au développement, le risque que les armes soient utilisées contre la population civile ou qu'elles soient transmises à un destinataire final non souhaité étaient pris en compte dans les critères d'évaluation.

### Exportations d'armes légères et de petit calibre

En publiant chaque année un rapport sur le contrôle à l'exportation des armes légères et de petit calibre, la Suisse augmente la transparence dans ce domaine, se joignant ainsi aux efforts déployés par la communauté internationale. L'an dernier, l'exportation de 46 178 (2012 : 9 697) armes légères et de petit calibre a été autorisée. Les principaux acheteurs à l'étranger sont les entreprises de commerce d'armes, les entreprises industrielles et les organes de police. En 2013, 56 autorisations (49) ont été délivrées pour le transit par la Suisse d'armes légères et de petit calibre, et de leurs composants et accessoires. Aucune (0) demande de commerce à l'étranger n'a été autorisée. Par ailleurs, 5 (6) autorisations de courtage ont été accordées. Dans le baromètre que l'Institut de hautes études internationales et du développement de Genève, un établissement indépendant, établit chaque année au sujet de la transparence dans les exportations d'armes légères et de petit calibre, la Suisse occupe le premier rang depuis 2009.

### Exécution de la déclaration de non-réexportation par le biais d'inspections menées sur place (post-shipment verifications)

Depuis le 1<sup>er</sup> novembre 2012, lorsqu'il accorde une autorisation d'exportation de matériel de guerre, le SECO peut se réserver le droit de vérifier sur place si la déclaration de non-réexportation est respectée (art. 5a, al. 3, OMG). L'an dernier, les exportations de matériel de guerre effectuées antérieurement dans deux pays ont été vérifiées et le respect de toutes les obligations a été constaté. A l'avenir, le SECO continuera à effectuer de tels contrôles sur place.

### Développements internationaux dans le domaine du contrôle des armes classiques

Depuis plusieurs années, la communauté internationale a travaillé, dans le cadre de l'ONU, à la conclusion d'un accord international sur le commerce des armes (Traité sur le commerce des armes, TCA), qui a finalement pu être soumis au vote de l'Assemblée générale des Nations Unies le 2 avril 2013. Ce traité est le premier à fixer des normes contraignantes sur le plan du droit international public destinées à réglementer et à contrôler le commerce international des armes classiques. 154 Etats, dont la Suisse, l'ont approuvé (23 abstentions, 3 voix contre), adoptant ainsi le premier traité juridiquement contraignant qui fixe des normes dans la réglementation du commerce international des armes classiques. La Suisse a signé le TCA le 3 juin 2013, à l'occasion de la cérémonie officielle tenue au siège principal de l'ONU à New York. Elle a été l'un des premiers signataires du traité et souhaite le voir ratifié rapidement. Le 29 janvier 2014, le Conseil fédéral a soumis au Parlement son message concernant l'approbation du TCA. Ce dernier devrait plancher sur le dossier durant les sessions d'été et d'automne. La mise en œuvre du traité ne nécessite aucune adaptation du droit suisse, car les normes prévues par loi fédérale sur le matériel de guerre sont plus strictes que celles fixées par le TCA, qui entrera en vigueur après avoir été ratifié par 50 Etats, ce qui devrait se produire vers la fin de 2014.

### Statistiques des biens militaires spécifiques de l'annexe 3 de l'Ordonnance sur le contrôle des biens (OCB)

Le SECO publie également les statistiques des biens militaires spécifiques de l'annexe 3 de l'Ordonnance sur le contrôle des biens (OCB). La valeur totale des permis d'exportation individuels établis et les exportations effectuées avec les licences générales d'exportation s'élève à CHF 405,3 million en 2013.

\*Ensemble des exportations de marchandises, y compris métaux précieux, pierres gemmes, œuvres d'art et antiquités.

\*\*Allemagne, Argentine, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Espagne, Etats-Unis, Finlande, France, Grande-Bretagne, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Japon, Luxembourg, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Suède et République tchèque.

Arbeitskreis Sicherheit und Wehrtechnik ([www.asuw.ch](http://www.asuw.ch))  
 Cercle de travail sécurité et techniques de défense ([www.cstd.ch](http://www.cstd.ch))  
 Circolo di lavoro per la sicurezza e le tecniche di difesa ([www.cstd.ch](http://www.cstd.ch))

Postfach 65, 8024 Zürich, T 044 266 67 46, F 044 266 67 00, E [info@asuw.ch](mailto:info@asuw.ch), E [info@cstd.ch](mailto:info@cstd.ch)



## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Le Cercle de travail sécurité et techniques de défense (cstd) à propos des statistiques sur les exportations de matériel de guerre en 2013

### Situation inquiétante pour l'industrie de l'armement en raison d'une chute des exportations

**En 2013, les exportations d'équipements de défense ont chuté de 34 pour cent par rapport à l'année précédente. Ce recul est dû à des budgets de défense réduits en Europe, ainsi qu'aux dispositions suisses en matière d'exportation plus restrictifs que celles des pays concurrents. Les conséquences pour l'industrie nationale sont la perte d'emplois, la disparition de savoir-faire et le transfert de technologies vers l'étranger. Sans l'alignement si nécessaire de nos dispositions d'exportation sur la norme des partenaires européens, le site de production en Suisse est menacé par la perte de sa base industrielle.**

**Zurich, le 28 février 2014** – Pour faire face à la concurrence mondiale, l'économie suisse doit acquérir un savoir-faire, le conserver en favorisant l'application industrielle et le commercialiser dans le monde entier. Sans la possibilité d'exporter de manière concurrentielle, l'industrie de la défense suisse orientée vers l'exportation se voit privée de ses moyens de subsistance et la place industrielle suisse est ainsi gravement mise en danger. « Il faut mettre un terme à la discrimination de l'industrie suisse d'armement par rapport aux pays européens comparables », explique le Conseiller national Jean-François Rime, co-président du cstd, « Le temps est compté, les effets négatifs pour l'industrie suisse se font déjà sentir ».

### L'industrie suisse doit absolument pouvoir lutter à armes égales

Pour que l'industrie de la défense puisse aussi créer et garantir les moyens nécessaires pour assurer la sécurité nationale à l'avenir, elle dépend des possibilités d'exporter, base de sa survie. Sinon, elle ne pourra plus garder sa capacité d'innovation et son niveau technologique à long terme. C'est pourquoi le cstd salue la décision du Conseil fédéral et du Conseil des Etats d'adopter la motion « Mettre un terme à la discrimination de l'industrie suisse d'armement » et recommande au Conseil national de suivre leur exemple. Pour le Conseiller national Jean-François Rime, co-président du cstd, l'objectif ne fait pas de doute : « L'industrie suisse doit pouvoir lutter à armes égales avec nos pays voisins ».

#### Pour un complément d'informations :

Cercle de travail sécurité et techniques de défense  
 Case postale 65  
 8024 Zurich  
 E-mail : [mail@asuw.ch](mailto:mail@asuw.ch)

Conseiller national  
 Jean-François Rime  
 Co-président  
 Tél. 079 230 24 03

Conseiller aux États  
 Paul Niederberger  
 Co-président  
 Tél. 079 793 74 27

Conseillère nationale  
 Corina Eichenberger  
 Co-présidente  
 Tél. 079 330 40 49

Le Cercle de travail sécurité et techniques de défense (cstd) signifie une politique de sécurité et de défense réaliste, adaptée aux menaces et aux opportunités d'aujourd'hui. Environ septante personnalités issues du monde de la politique, de l'économie et de la science militent en faveur d'une politique de sécurité crédible et d'un cadre réglementaire équitable pour l'industrie suisse des technologies de la défense. Celles-ci doivent se conformer au cadre européen et aux besoins de la politique de sécurité de la Suisse.

Vous trouverez un complément d'informations à l'adresse : [www.asuw.ch](http://www.asuw.ch) / [www.cstd.ch](http://www.cstd.ch)



## Armement

### Prises de position politiques sur le référendum du 18 mai 2014

#### Céline Amaudruz

Conseillère nationale UDC – Canton de Genève

#### Renforcer la sécurité aérienne : une nécessité !

Les forces aériennes suisses se doivent d'assurer la sécurité de notre espace aérien dans un contexte géopolitique international en constante évolution. L'émergence de nouvelles menaces émanant notamment de mouvements terroristes non-étatiques contraignent nos forces aériennes à apporter une réponse immédiate pour assurer la sécurité de notre espace aérien. Notre flotte de F-5 *Tiger*, vieille de plus de 30 ans, ne répond plus aux exigences actuelles de protection aérienne. De leur côté, nos F/A-18 ne sont pas suffisamment nombreux pour garantir la protection de notre espace aérien. Le *Gripen* s'adapte parfaitement à la géographie de notre territoire tout en offrant le meilleur rapport qualité-prix parmi la gamme des avions de chasse modernes.

« En un mot : avec le *Gripen*, la Confédération acquiert bien plus qu'un avion pour l'armée. Elle assure par la même occasion une protection optimale de la population civile. »

C. A.

#### Johanna Gapany

Vice-présidente des Jeunes libéraux-radicaux suisses – Canton de Fribourg

#### Le *Gripen*. La responsabilité d'un Etat au bon vouloir d'un peuple

De plus en plus mal-aimée par les citoyens, l'armée suisse qui ordonne davantage qu'enseigne ses valeurs doit rappeler son véritable rôle à ses recrues, comme à ses exclus.

Si tel un employeur elle s'est considérée, c'est son rôle d'employée de l'Etat qu'elle va devoir défendre. Un rôle consistant à surveiller et protéger un territoire, tant terrestre, qu'aérien. C'est peut-être là le véritable enjeu. Au-delà de répondre aux normes, d'avoir déjà séduit le Brésil et la Suède, d'être échangé avec des garanties solides, le *Gripen* est l'assurance d'une certaine souveraineté.

Tout bon suisse peut désavouer l'armée. Mais peu sont prêts à confier la surveillance de leur espace aérien à l'OTAN, tant par fierté que par crainte de perdre le contrôle de leur défense. Et si le coût de cette défense paraît exorbitant, il n'en est pas moins contrôlé face à des concurrents tel le *Rafale* à 4.1 milliards et l'*Eurofighter* à 4.3 milliards. Par pragmatisme plus que par idéologie, je voterai contre ce référendum.

J. G.