



**Entretien avec / Interview with
Emmanuel Levacher***

Président de Renault Trucks Defense
et de Panhard Defense / *President of Renault
Trucks Defense and Panhard Defense*

**Renault Trucks Defense,
leader de la filière Forces spéciales**

*Renault Trucks Defense,
leader in the Special Forces sector*

Propos recueillis par / *Interview by* **FRÉDÉRIC FONTAINE**

*Emmanuel LEVACHER, 54 ans, a passé ses 27 dernières années dans l'industrie. Il est diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris et de l'INSEAD (Fontainebleau).

*Emmanuel LEVACHER, 54, spent the last 27 years in industry. He is a graduate of the Paris Institute of Political Studies (Institut d'Etudes Politiques de Paris) and the European Institute of Business Administration (INSEAD) at Fontainebleau.

Vingt-cinq exemplaires du Poids lourd des Forces spéciales dans leur standard 1 ont été livrés au Forces spéciales début 2017.

Twenty-five vehicles of the Special Forces' HGV in their standard 1 were delivered to the Special Forces early in 2017.

Renault Trucks Defense, fleuron de l'industrie française d'armement terrestre, est le premier fournisseur de l'Armée de terre française. Il est aussi lauréat du marché des véhicules des Forces spéciales et par conséquent fournisseur des commandos marine. Présentation.

Renault Trucks Defense, jewel of the French Ground Defence industry, is the leading supplier for the Army. It is also successful bidder for the Special Forces vehicle market, and consequently the supplier for the commando marine. Presentation.

Vous avez gagné il y a un peu plus d'un an l'appel d'offres de fourniture des véhicules des Forces spéciales. Pouvez-vous nous décrire le contenu général de ce marché ?
La Direction générale de l'armement (DGA) a notifié le 30 décembre 2015 à Renault Trucks Defense (RTD) la réalisation de 241 Véhicules Légers des Forces spéciales (VLFS) et de 202 Poids Lourds des Forces spéciales (PLFS), ainsi que l'intégration d'équipements de renseignement et de communication sensibles et leurs éléments de soutien. Ces véhicules équiperont l'ensemble des Forces spéciales qui emploient actuellement un parc de véhicules particulièrement sollicités par le rythme de leurs engagements en opérations extérieures.

A little more than a year ago you were awarded the contract to supply vehicles to the French Special Forces. Could you give us a general description of what this contract entails?

On December 30th, 2015, the French Directorate General of Armaments (DGA) notified Renault Trucks Defense, (RTD) to produce 241 Light Special Forces Vehicles (VLFS) and 202 heavy Special Forces vehicles (PLFS). The contract also includes the integration of intelligence and sensitive communication equipment and their support elements. These vehicles will equip all special forces units who currently operate a fleet of vehicles that are particularly under strain owing to their commitments in external operations.

**« Nous voulons être connus et reconnus comme des orfèvres du véhicule militaire. »
“We want to be known and recognized as the craftsman of military vehicles.”**

Quels sont selon vous les éléments qui vous ont fait gagner cette rude compétition ?

Je vois deux éléments fondamentaux dans la manière dont Renault Trucks Defense a gagné cette difficile compétition. D'une part la réputation du Groupe RTD, qui est comme vous le savez le premier fournisseur de la Défense avec environ 25000 véhicules dans l'Armée de terre. Cette position de leader crée une connaissance fine de la société par des prescripteurs conscients de nos capacités industrielles et de notre sérieux dans la mise en œuvre de tous les moyens possibles pour satisfaire les Forces. Mais c'est surtout notre compréhension du besoin opérationnel des Forces, et notre détermination à entrer dans le cadre prescrit, en particulier celui des délais, qui nous a permis de l'emporter. Autrement dit, nous avons démontré dans la réponse à un appel d'offres extrêmement précis et spécifique à la fois la parfaite adéquation au besoin et une détermination totale à entrer dans les délais très courts, ce qui est une caractéristique des marchés des Forces spéciales.

What elements do you feel helped you secure the winning bid?

I feel that there are two fundamental elements that led to Renault trucks Defense winning this tough competition. Firstly, RTD Group's reputation, which is, as you know, the leading Defence supplier with approximately 25,000 vehicles for the Army. This leading position offers customers an in-depth understanding of our company's industrial capabilities and our seriousness in the implementation of all possible means to meet the needs of the armed forces. But above all, it's our understanding of the operational requirements of the armed forces, and our determination to enter the prescribed framework, particularly regarding deadlines, which allowed us to secure the contract bid. In other words, in our response to an extremely precise and specific call for bids, we demonstrated our ability to respond perfectly to the need and fierce determination to respect very tight deadlines, which is a characteristic of Special Forces contracts.

Qu'en est-il de la fourniture par un acteur national dans ce domaine ?

C'était en effet un marché Spécial France. Il va de soi que la garantie des approvisionnements est logiquement un aspect à prendre en compte en raison du caractère sensible de tout marché concernant la Défense en général et les Forces spéciales en particulier.

What about the supply by a national-level player in this field?

It was, indeed, a Special France contract. It goes without saying that, logically, the guarantee of procurements must be taken into account owing to the sensitive nature of any defense contract in general, and particularly the Special Forces.

>>

>> Quels sont les progrès décisifs offerts par cette nouvelle génération de véhicules aux Forces spéciales françaises ?

Ce sont en effet des véhicules de nouvelle génération. Pour exemple, le PLFS est deux fois plus puissant que les véhicules actuellement en service. Ils disposent de la variation de pression de gonflage en roulant, ce qui leur confère une agilité maximale en tout terrain. Ils intègrent dès l'origine les équipements C4ISR requis, ainsi que la génération de puissance électrique nécessaire. L'ensemble de l'armement est également pris en compte dès la conception, ce qui permet d'optimiser à la fois l'espace disponible et le service des postes.

Vous cantonnez-vous au marché des Forces spéciales françaises ?

Pas du tout. Nous prétendons consolider notre réputation de leader dans ce domaine. Nous sommes déjà fournisseur d'armées européennes, africaines et moyen-orientales avec par exemple le Bastion PATSAS que vous avez pu voir lors de l'opération Serval au Mali. De nombreux pays s'intéressent actuellement à notre savoir-faire très bien reconnu dans ce domaine.

Quel intérêt voyez-vous à la participation au salon SOFINS ?

Je ne vous apprends pas que ce salon a été créé par les Forces spéciales elles-mêmes en vue de promouvoir des passerelles entre l'utilisateur et l'industriel de Défense. Les contacts avec l'utilisateur, le chef d'équipe, le chef de section, le chef de corps, sont pour nous extrêmement précieux. Par ailleurs, nous rencontrons de nombreuses délégations officielles étrangères, parmi lesquelles nombre de nos clients...

Quels produits proposez-vous justement à l'export ?

Nous avons de très bons produits sur étagère, comme le Sherpa FS et le Bastion HM que vous verrez sur le salon, ou le VLRA FS, bien connu des Forces spéciales du monde entier. Ce sont des produits disponibles, qui peuvent aussi être adaptés à la demande.

Qu'est-ce qui distingue un client d'un autre ?

Tous les clients ont des besoins propres, compte tenu du type d'opérations qu'ils conduisent, mais aussi de leurs moyens, de leur environnement technique ou de leur tradition doctrinale. Ce que nous devons offrir en général à l'export ce sont des produits accessibles financièrement, simples d'emploi, d'un bon niveau technologique et d'une égale rusticité. C'est la responsabilité de l'industriel de trouver la réponse faisant la synthèse entre ces exigences parfois contradictoires.

What are the breakthroughs offered by this new generation of French Special Forces vehicles?

These truly are new generation vehicles. For example, the PLFS is twice as powerful as the vehicles currently in service. They are equipped with tire inflation pressure control systems, operable while the vehicle is moving, which gives them maximum agility in difficult terrain. As standard, they integrate the required C4ISR equipment, as well as electric power generation capability. All armament configurations are also taken into account as early as the design phase, which optimizes the available space and station servicing operations.

Le Bastion PATSAS est en service dans les Forces spéciales Tchadiennes (Serval 2013).

The Bastion PATSAS is in service in the Chadian Special Forces (Serval 2013).



Are you limiting yourself to the French Special Forces market?

Not at all. We are seeking to consolidate our reputation as the leader in this field. We already supply armies in Europe, Africa and the Middle East with, for example, the Bastion PATSAS used during Operation Serval in Mali. Many countries are currently interested in our well-recognized expertise in this field.

What do you see as the advantage in attending the SOFINS exposition?

As you know, this exposition was created by the Special Forces themselves to promote the building of bridges between the user and the defense manufacturer. Contacts with the user, the team leader, the section chief and the commanding officer are extremely valuable to us. Furthermore, we meet with numerous official foreign delegations, many of which are our customers...

A quel rythme fournirez-vous les véhicules aux Forces spéciales françaises ?

25 Poids Lourds des Forces spéciales ont été livrés tout début 2017 dans un premier standard pour répondre aux besoins les plus urgents. Ils sont déjà en service dans les Forces spéciales Terre et Air, mais aussi dans les Commandos marines à Lorient. Le standard 2 est en cours de développement et sera livré en 2019. Les premiers véhicules légers (VLFS) dont vous pourrez voir un prototype à SOFINS seront livrés à partir de 2019.

Ce contrat VTCFS comporte-t-il des aspects de « soutien intégré » ?

Oui, c'est un nouveau type de contrat de soutien qui est mis en œuvre. Ce contrat prévoit sur un périmètre technique défini, hors accidentologie, un coût de soutien forfaitaire et ce sur une longue durée. Nous devons également fournir les pièces de rechanges dans des délais courts eu égard au rythme des opérations. Il y a enfin des formations qui permettent à l'utilisateur de s'approprier et de maintenir son nouveau véhicule dans les meilleures conditions possibles.

Comment le Groupe a-t-il ressenti ce succès ?

C'est avant tout une très grande fierté d'avoir gagné un contrat dont le caractère hautement symbolique ne vous échappe pas. Nous voulons être connus et reconnus comme *orfèvres* du véhicule militaire. Nous sommes très conscients de la gravité des opérations menées par l'Armée française en général et ses Forces spéciales en particulier, c'est ce qui nous motive. Il est clair que la conquête de la fourniture aux Forces spéciales d'un de leurs outils de combat principaux est un signe de confiance qui certes nous honore mais surtout nous oblige.



PHOTOS: RTD

Which products do you offer to international market?

Of course, we have off-the-shelf products, such as the Sherpa FS and Bastion HM that you will see at the exhibition, or the VLRA FS, which is well-known by Special Forces units around the world. These are available products that can also be adapted to meet certain demands.

What distinguishes one customer from another?

All customers have specific needs based on the type of operations they conduct, but also their means, their technical environment or their doctrinal tradition. What we generally have to offer for export are products that are financially accessible, easy to use, offer a good level of technology and equal ruggedness. It is the manufacturer's responsibility to find the answer that incorporates these sometimes contradictory requirements.

What is the forecasted delivery schedule for the vehicles to the French Special Forces?

A first batch of 25 Heavy Special Forces Vehicles was delivered in early 2017 in the Standard 1 configuration to meet the most urgent needs. They are already in service with Army and Air Force Special Forces units, as well as in the Commando Marines in Lorient. The Standard 2 configuration is still under development and will be delivered in 2019. The first light vehicles (VLFS), a prototype of which can be seen at SOFINS, will be delivered starting in 2019.

Does this VTCFS contract include "integrated support" aspects?

Yes, a new type of support contract is implemented. This contract provides for a fixed cost for long-term support within a defined technical perimeter, excluding accidents. We must also supply the spare parts within short time frames given the pace of operations. There are also training programs that allow the user to become familiar with and maintain the new vehicle in the best conditions possible.

How does the Group feel about this success?

Above all, we take particular pleasure and pride in having secured a contract, the highly symbolic nature of which you are well aware. We want to be known and recognized as the craftsman of the military vehicle. We are very aware of the serious nature of the operations conducted by the French Army in general, and particularly its Special Forces units, which is a strong source of motivation for us. Clearly, being chosen to supply the Special Forces one of their main combat assets is a sign of confidence that certainly honors and compels us.

Le Véhicule léger des Forces spéciales, en cours de développement, sera livré en 2019.

The Special Forces' Light Vehicle, under development, will be delivered in 2019