



Le salon ANME

Quelque temps avant de partir pour le pays de l'Oncle Sam pour couvrir le célèbre Shot Show qui se tient comme chaque année dans la ville du vice, un de mes précieux amis me posa cette question fort embarrassante. Je lui répondis par la négative en rougissant jusqu'aux oreilles (quand un autre pose le doigt sur une de vos lacunes, c'est toujours embarrassant). J'appris donc ce jour-là, que le salon "Army Navy Military Expo" avait lieu trois jours avant le début du Shot Show. Positionnement de l'événement diablement bien pensé et très intelligent car il utilise le potentiel d'attraction proprement faramineux du Shot Show en se déroulant pratiquement au même endroit mais en prenant

> *Tout les écussons, patchs et plaques commémoratives ou amusantes des USA réunis ici, un régal*

« *Dis donc, toi qui va régulièrement à Las Vegas est-ce que tu connais le salon ANME ?* »

soin d'ouvrir un peu avant la méga-fiesta de la NSSF et se clôturant une petite journée après son début, comme cela, les événements ne se télescopent pas et les visiteurs peuvent faire les deux sans avoir de choix cornélien à faire (on parle ici du dramaturge bien sûr). Ce salon est dédié exclusivement aux revendeurs du monde

des surplus militaires, eh oui, car si le vrai surplus militaire en France est mort et enterré depuis longtemps, la tradition perdure aux USA. Sur place, je rencontre David Castelgrande (l'organisateur US du salon) qui m'accueille très chaleureusement sous les plafonds d'une hauteur phénoménale d'une des très nombreuses salles



> Voici l'un des seuls modèles de mitrailleuse à élastique que je connaisse au monde, et je peux vous dire que ça marche très bien

de réception du très prestigieux Caesar Palace (oui, oui, le même endroit où se produit une Québécoise gérontophile bien connue). AMNE Expo, c'est 128 exposants, entre 12 et 15 000 visiteurs de toutes nations et un chiffre d'affaires généré pour les exposants estimé cette année à environ 875 000 \$. Bien sûr, nous sommes très loin des chiffres affolants du Shot Show qui se déroule à deux pas, mais c'est tout de même très intéressant et l'aventure ne demande qu'à grossir. C'est en faisant le tour avec ce sexagénaire plein d'allant, qui parle de son salon avec délectation et une passion que l'on lit dans ses yeux, que je rencontre avec une très grande surprise Patrick Métrot, un exposant français. Imaginez ma surprise, retrouver à 11 000 kilomètres un surplus militaire tricolore, l'occasion est trop belle, et le dialogue s'engage :

• **Airsoft Addict : Pouvez-vous présenter rapidement votre entreprise ?**

La Tranchée Militaire est une affaire familiale créée par notre grand-père en 1947, puis



développée par notre père en 1968 sur Paris et en 1979 sur Tours. Nous avons repris l'activité à notre compte ma sœur et moi en 2008 et créé à cette date la SARL La Tranchée Militaire and Co. Nous possédons un magasin de surplus militaire ouvert au public sur Tours ainsi qu'un autre aux puces de Saint-Ouen, ainsi que plusieurs entrepôts pour

> Même le mug pour le célèbre café américain est aux couleurs du souvenir

la vente en gros et demi-gros. Avec l'arrivée des nouvelles technologies, nous nous sommes modernisés et, aujourd'hui, nous pouvons proposer à travers trois sites de vente spécialisés nos produits 24/24 h et 7/7 j. Ce qui représente une équipe au total d'une douzaine de personnes.

• **Airsoft Addict : Quelle est votre activité principale ?**

Notre activité principale est la vente de surplus militaire d'époque et actuel. Vêtements, accessoires et décoration vintage. L'appellation surplus militaire est très diverse et englobe énormément de familles de produits différentes. Nous sommes en constante recherche des articles les plus originaux et hétéroclites possibles (comme récemment des nez de Mirage 2000). Ce sont les clients qui nous posent de vrais défis, en ce moment, je suis à la recherche d'authentiques scaphandres de plongée.

• **Airsoft Addict : Depuis combien de temps participez-vous au salon AMNE ?**

La Tranchée Militaire a commencé à participer à l'ancêtre de ce salon en 1995, il se nommait ASD à l'époque et avait lieu dans le mythique LAS VEGAS HILTON, nous étions avec notre père. Nous étions les seuls Français présents, mais il y avait aussi un Anglais et un Allemand.

• **Airsoft Addict : Comment l'avez-vous connu ?**

Nous avons connu le salon pendant nos études en Angleterre dans les années 90.

1 / Le stand dédié à la guerre de Sécession

2 / Tenues de combat suisse, britannique, allemande et même française à 11 000 km de leur point de départ

3 / Le stand des "frenchie" avec en vedette des tenues de la Marine nationale qui font fureur



• **Airsoft Addict : Comment est vécue la participation d'un Français dans un tel salon ?**

Nous sommes formidablement bien accueillis aux États-Unis et le succès de ce salon ne s'est jamais démenti depuis que nous y participons. Les Américains (quoique certains en disent) sont friands de nos produits et le Made in France fonctionne à plein régime ici. Ils apprécient particulièrement l'originalité de nos produits et leur qualité.

• **Airsoft Addict : Quel est l'intérêt de participer à un événement aussi lointain ?**

Les amis nous avons accès à un panel d'acheteurs asiatiques que nous ne rêverions jamais d'avoir en France (ou même en Europe). Pour les acheteurs japonais ou chinois, nous retrouver ici leur permet de faire leurs achats sur deux continents en un minimum de temps. Mais c'est aussi pour nous l'opportunité de développer notre réseau de connaissances et de faire nos achats pour les proposer en France.

• **Airsoft Addict : Qu'est-ce qui vous plaît dans un salon comme celui-ci ?**

Les opportunités de rencontre sont nombreuses dans de tels salons, les contacts nombreux permettent souvent d'aboutir à de fructueux échanges tant commerciaux que personnels, c'est pour nous un réel plaisir d'être ici et un axe de développement à ne pas négliger.

• **Airsoft Addict : Avez-vous des synergies avec des sociétés US ?**

Non, pas encore, mais des échanges suivis et commercialement très intéressants. Pour tout dire, nous serions plus enclins à entretenir des synergies fortes avec des sociétés françaises.

Après avoir échangé un long moment avec ce quarantenaire gouailleur aux lunettes rondes, je commence à flâner dans les allées encore tout surpris de cette rencontre. Se retrouver comme cela au milieu de tant de matériel de guerre ayant déjà servi reste une aventure

➤ Une montagne de caisses de rations de combat US, le rêve



➤ Le marché du reenactement est plus que florissant de l'autre côté de l'Atlantique



➤ Un superbe étui d'officier vendu avec le ceinturon et le porte-chargeur, le tout daté de la Seconde Guerre mondiale



particulièrement enrichissante. Penser qu'une partie des objets exposés devant moi ont permis pour certains de façonner l'histoire récente de notre monde a quelque chose de fascinant, un musée mais en plus dynamique. En déambulant les allées la tête pleine d'images de guerre et de batailles (victorieuses bien sûr), je m'arrête pile devant un petit stand qui propose une denrée particulièrement difficile à trouver dans notre beau pays. Des rations de combat de l'armée US, il y en a des caisses complètes qui s'entassent derrière Ken qui m'accueille avec un grand sourire. Après une longue discussion, je comprends mieux la rareté des rations de combat US en Europe. Outre le fait que dans une zone proche de la France, il n'y ait plus qu'en Allemagne que les troupes US soient massées de manière importante, le problème vient encore et toujours des réglementations sanitaires européennes qui interdisent la viande de bœuf US à l'intérieur de notre espace (parce qu'elles sont désinfectées directement avec de l'eau et du chlore), ce qui tue dans l'œuf tout intérêt pour un marchand d'en importer. Mais Ken se veut rassurant, il a un plan qu'il m'a proposé depuis quelque temps, il pense importer aux USA du bœuf d'origine espagnole et pouvoir l'intégrer dans ses menus, ce qui ferait automatiquement lever les barrières douanières et lui



4



5




6

permettrait de nous en faire parvenir quelques caisses, l'avenir nous dira s'il a eu raison. Un peu plus loin, une conversation très intéressante avec un "sergeant" des US Marines. Il est là pour informer les participants au salon sur les opportunités qu'offre le "corps" et éventuellement nouer de nouveaux partenariats, quel beau pays où l'armée reste au contact de la population dont elle est issue et participe à sa vie active. Un peu plus loin, c'est Tim qui vend des répliques de tenues US de la guerre de Sécession (un moment de l'histoire cher au

cœur des Américains). Sa spécialité est de fournir à des milliers d'hommes et de femmes des tenues les plus proches de la réalité possibles qu'ils vont utiliser pour un jour, une semaine ou un mois complet pour la reconstitution d'une bataille ou d'un fait historique, on les appelle les "reenactors". Le phénomène prend une ampleur considérable aux USA et commence à gagner l'Europe. Après un voyage riche d'enseignements dans la petite et la grande histoire guerrière de la nation américaine, on ne peut que se sentir ému de tenir entre

4 / Le logo du stand des US Marines présent sur le salon

5 /  On voit les prix des tenues originales sur place, et le prix que nous les payons une fois arrivées en France, il y a de quoi se poser des questions

6 / Le clou du spectacle, deux casques soviétiques datant de la glorieuse période où ils étaient les seuls à graviter dans l'espace

ses doigts un holster de cuir frappé des lettres US destiné à porter à la ceinture un Colt 1911. Pour moi, ce fut plus qu'un salon, ce fut un voyage dans le temps.

Pour plus d'informations sur le salon, suivez ce lien : hanmexpo.com si vous souhaitez vous mettre au courant de ce que recèlent les caves de la Tranchée Militaire, c'est ici : www.latrancheemilitaire.com (site spécialisé en surplus de tout genre) ou www.ltmoutdoor.com (site spécialisé en accessoires outdoor)

> **Michel Reboul**