

RUAG Space

RUAG Space a assis sa position sur les marchés internationaux dans le domaine spatial civil. Grâce à sa croissance organique et stratégique, la division opère sur douze sites répartis dans six pays, parmi lesquels, depuis peu, l'Allemagne et les États-Unis.

Marche des affaires

Constituant l'un des piliers de croissance du groupe, RUAG Space a confirmé les attentes en 2016. Le chiffre d'affaires net s'est établi à CHF 345 mio., en hausse de 11 % par rapport à 2015 (CHF 310 mio.). L'EBIT s'est lui aussi significativement amélioré, passant de CHF 24 mio. à CHF 32 mio. Le chiffre d'affaires et le résultat commercial ont donc dépassé les objectifs. Cela s'explique surtout par le succès des activités liées aux lanceurs en Europe et aux États-Unis, par la participation étendue aux programmes spatiaux européens, ainsi que par l'orientation résolue vers le développement de produits civils et la production industrielle en série, sans oublier l'expansion internationale réussie.

En mai, RUAG Space a procédé au rachat complet de HTS, entreprise technologique allemande comptant 32 collaborateurs. Spécialisée dans l'ingénierie, elle fabrique des produits mécaniques sur mesure pour l'industrie spatiale. Cette acquisition offre à la division une présence sur l'important marché allemand avec un site propre.

Aux États-Unis, RUAG Space a franchi un pas hautement stratégique. À l'avenir, des structures en fibre de carbone pour les lanceurs Atlas V et Vulcan d'United Launch Alliance seront fabriquées à Decatur (Alabama). Une unité de production est également construite à Cape Canaveral (Floride): jusqu'à 900 structures y seront produites en série pour OneWeb, le plus grand projet de satellites au monde. Dans ce cadre, la division livre aussi 21 systèmes de séparation (dispenseurs) essentiels à la mission, étant donné qu'ils doivent assurer la mise en orbite de 32 satellites chacun. En Europe aussi, RUAG Space a obtenu de gros contrats et, partant, un excellent volume de commandes dans le domaine des programmes institutionnels et un solide résultat dans le segment en plein essor des satellites de télécommunication civils. La division a p. ex. signé un contrat avec Airbus Safran Launchers

pour le développement d'une coiffe de charge utile pour le lanceur Ariane 6 dont le vol inaugural est prévu en 2020. Des commandes supplémentaires confortent aussi la division en tant que principal fournisseur de récepteurs GNSS pour la navigation par satellite (p. ex. pour les satellites d'observation de la Terre Sentinel-6 ou les satellites de télécommunication Electra). Par ailleurs, RUAG Space sera un acteur majeur de la seconde génération du satellite météo européen MetOp et de la mission scientifique JUICE (Jupiter Icy Moon Explorer) de l'ESA.

Dans les projets qu'elle a menés, la division a encore confirmé sa capacité d'exécution rapide et sa grande fiabilité. RUAG Space a livré des systèmes de pilotage de charge utile et de protection thermique pour le satellite de télécommunication d'envergure mondiale Iridium-NEXT. Pour le prestigieux télescope spatial James Webb de la NASA, un système d'antennes assurant la transmission sécurisée des données a été conçu. Dans le cadre de la mission ExoMars organisée par l'ESA pour explorer la planète rouge, des sous-systèmes mécaniques, numériques et électroniques ont été livrés – notamment pour le rover qui doit arpenter Mars en 2018.

Tout en maintenant sa croissance, RUAG Space s'est davantage axée sur les compétences clés et les groupes de produits d'importance stratégique en 2016. La liquidation de l'activité liée aux instruments scientifiques de satellites et à la communication optique a été décidée dans ce contexte. Thales Alenia Space a repris l'ensemble des activités et des collaborateurs du site de Zurich.

Perspectives

Il faut s'attendre à ce que la tendance à la croissance de RUAG Space se poursuive encore en 2017, vu la stabilité du marché institutionnel en Europe et les perspectives réjouissantes aux États-Unis et sur le marché civil des télécommunications.

La numérisation, l'intensification de l'interconnexion mondiale et l'expansion des agences spatiales civiles maintiendront une dynamique forte et accéléreront le développement de produits toujours plus avantageux et efficaces. À l'avenir, il importera donc encore plus de concevoir des produits adaptés aux marchés tant institutionnel que civil.

En 2017, l'accent sera p. ex. aussi mis sur le développement de systèmes pour la communication numérique par satellite. Grâce à leur largeur de bande importante et à leur flexibilité accrue, ils remplaceront à moyen terme les actuels systèmes analogiques de transmission de la télévision et des données.

Outre la gestion active du portefeuille, il convient aussi de poursuivre l'optimisation des processus sous-jacents, comme le développement de la fabrication en série (p. ex. par l'automatisation), l'utilisation ciblée des composants industriels dans la production (p. ex. dans le domaine de l'électronique) ou les initiatives de lean management.

En 2017, il faudra encore consolider la présence internationale, faciliter le transfert de savoir-faire entre les pays et exploiter les synergies existantes. Aux États-Unis, des collaborateurs hautement qualifiés sont recrutés afin de démarrer la production en Alabama et en Floride dans le courant de l'année 2017. Depuis les sites européens, les relations avec les principaux clients doivent être renforcées et de nouveaux clients acquis sur le marché civil.

Bref portrait

Principal fournisseur dans le secteur spatial en Europe, RUAG Space est aussi en pleine croissance aux États-Unis. Avec douze sites de production répartis dans six pays, la division est spécialisée dans les groupes d'assemblage embarqués pour satellites et lanceurs. Sa compétence couvre quatre domaines: structures et systèmes de séparation pour lanceurs, structures et mécanismes de satellites, électronique numérique pour satellites et lanceurs, et équipement pour la communication par satellite.

Clients et partenaires

ESA, NASA, Arianespace, Airbus Safran Launchers, European Launch Vehicle, Airbus Defence & Space, OHB, Thales Alenia Space, United Launch Alliance, Space Systems Loral, Orbital ATK, Boeing, Lockheed Martin

Chiffres et faits

Chiffre d'affaires net:	CHF 345 mio.
EBITDA:	CHF 48 mio.
EBIT:	CHF 32 mio.
Collaborateurs:	1257
Base:	Suisse, Suède, Autriche, Finlande, USA, Allemagne