DÉFENSE - AÉRONAUTIQUE - ESPACE

AIRBUS : L'IMAGERIE SPATIALE AU SERVICE D'UN PLUS GRAND NOMBRE

Philippe Pham

Fort d'un accès inégalé aux images satellites d'observation de la Terre, d'une expertise unique et de décennies d'expérience, Airbus est un partenaire de premier choix pour tous les besoins de géo-intelligence des acteurs de la Défense, du secteur gouvernemental civil et du secteur commercial. Ses clients peuvent ainsi prendre des décisions plus avisées grâce à l'imagerie, à ses produits à valeur ajoutée et à ses services spécialisés dans les différents marchés verticaux. Explications avec Philippe Pham, Directeur Général Airbus DS Geo SA au sein du Business Cluster Intelligence d'Airbus Defence and Space.

Quelle est la valeur ajoutée de l'imagerie spatiale ?

L'imagerie spatiale possède un atout considérable : nous pouvons répondre rapidement à la demande de clients et couvrir les 150 millions de kilomètres carrés de terres émergées, incluant toutes les bandes côtières et maritimes, à la fois de façon globale, systématique, mais aussi de façon ciblée et spécifique. Toutefois, elle n'est pas le seul senseur et capteur optique. Il est aujourd'hui possible de choisir et combiner de nombreuses sources d'imagerie et d'intelligence, par exemple entre un drone et un satellite (en fonction des besoins mission et observation de nos clients, à base d'images). À titre d'exemple, on privilégiera le satellite pour la surveillance de la politique agricole commune et le drone pour la surveillance de certaines cultures !

Airbus offre-t-il les deux prestations ?

Nous savons faire les deux ! À partir de notre expérience initialement satellitaire, Airbus a développé de nombreux outils et des compétences dans le domaine de l'imagerie toutes catégories (modèles 3D, modèles numériques de terrain, mosaïques grandes surfaces, optique et radar...). Notre groupe imagine tout ce qui est nécessaire pour traiter l'image et proposer précision, réactivité et qualité de service dans nos prestations en fonction des domaines d'intervention de nos clients. Nous avons ainsi beaucoup travaillé sur la complémentarité radar/optique qui s'applique de façon très pertinente dans les domaines comme la surveillance maritime.

Quels sont vos domaines d'application ?

La défense et la sécurité, l'énergie, l'aviation, la surveillance maritime, la planification nationale, l'environnement, la sécurité publique, les services de géolocalisation ou encore l'agriculture. Nous intervenons plus particulièrement dans les domaines de la défense et la sécurité, l'agriculture, la surveillance maritime et des services de géolocalisation, qui représentent les 4 secteurs qui génèrent un chiffre d'affaires significatif et en croissance.

Pourquoi privilégiez-vous un certain nombre de marchés ?

Depuis 30 ans, notre groupe élabore des logiciels, propose des capacités d'interprétation, des produits et services dédiés dans des champs d'application comme la surveillance des forêts, des océans ou des systèmes de défense. Airbus s'est concentré sur des marchés à haute valeur ajoutée où ses images et ses capacités d'analyse et d'exploitation sont pertinentes, allant jusqu'aux services opérationnels sur le terrain. Aussi avons-nous imaginé par exemple un logiciel très puissant pour extraire et interpréter la croissance des plantes, permettant de prodiguer des conseils en irrigation et dans les engrais applicables à différentes typologies de cultures (maïs, blé, orge). Peu de nos concurrents savent vraiment le faire de façon très précise et opérationnelle !

Pourquoi êtes-vous absents de certains marchés ?

Aujourd'hui, par exemple, nous ne sommes pas encore sur le marché des consommateurs. Il n'existe pas d'applications mobiles grande échelle à base d'imagerie satellitaire à l'exception de Google Earth (qui n'exploite qu'en partie l'imagerie satellitaire). Nous ciblons actuellement des marchés à haute valeur ajoutée capables souvent de s'interpénétrer comme l'agriculture et l'assurance agricole. À titre d'exemple, nous apportons de la valeur sur l'assurance de fourrages à partir d'observations satellitaires, de suivi d'indices de production dans le temps et de rapports d'exploitation.

Vous espérez beaucoup de vos quatre nouveaux satellites très haute résolution Pléiades Neo d'Airbus. Le lancement est-il toujours prévu en 2020 ?

Airbus a signé le contrat de lancement utilisant le lanceur européen Vega-C avec Arianespace. Le premier lancement est prévu pour mi-2020 et le second suivra dans les 18 mois après au tout début 2022. Nos satellites Pléiades Neo seront à la pointe des performances dans de nombreux domaines : résolution, capacité de collecte, boucle bord-sol, revisite quotidiennes et équipés de la technologie de communication laser la plus moderne. Nos clients bénéficieront ainsi d'une couverture en temps quasi réel qui restera longtemps inégalée dans notre industrie. Le décalage entre la commande de l'image et son interprétation sera des plus brefs !

Vous serez plus compétitifs…

Par rapport à la précédente génération de satellites et aux concurrents, nous serons plus que compétitifs ! Airbus tente toujours d'apporter des facteurs « différenciants » dans les offres qu'il propose et proposera dans les années qui viennent. Il est important de répondre aux attentes du marché pour rester en avance et résister du mieux possible à la concurrence des autres compétiteurs internationaux.

Quelles sont les demandes du marché ?

Le marché demande de la résolution de plus en plus précise, de la couverture, de la fraîcheur d'information, des mises à jour et un accès de plus en plus rapide à l'image ou son interprétation. Dans les systèmes de prochaine génération, Airbus veut trouver le bon compromis entre les capacités embarquées à bord des satellites, les analyses au sol, le prix de l'image et le montant des investissements.

Comment mettez-vous à disposition les images ?

Pour les clients du secteur de la défense, Airbus met à disposition différents types d'accès, comme des infrastructures spécifiques « à domicile ». Pour le reste de notre clientèle, notre plateforme digitale One Atlas propose différents modes de consommation de l'imagerie, des nouveaux services digitaux et de nouvelles capacités en termes d'accès, d'utilisation et de collaboration.

Quels sont les modes d'accès à l'image sur votre plateforme ?

Sous nos conditions contractuelles, les clients peuvent commander une image ou plusieurs, fraîches ou non, avec une grande flexibilité d'accès et/ou de livraison. Les moyens modernes permettent désormais tous les possibles et de disposer de très grands volumes à très haute définition, ainsi que des modes collaboratifs pour l'exploitation des données et la mise en œuvre de services digitaux dédiés à différents types de marchés.

Votre plateforme est-elle interactive ?

Notre plateforme digitale est de plus en plus ouverte, communicante, et intégre de façon continue de nouveaux services et capacités. Elle est à disposition de nos clients qui peuvent vérifier ou peaufiner leurs processus, leurs idées, leurs modèles, leurs services, leur créativité dans des espaces privés ou ouverts à leurs partenaires.

Votre plateforme devient surtout collaborative…

Environ 200 partenaires utilisent quotidiennement notre plateforme. Nous sommes dans un « brain storming » digital où nous nous positionnons tout le long de la chaîne de valeur, de l'accès aux données, aux images jusqu'à la mise en œuvre de services à haute valeur ajoutée. C'est donnant-donnant. Nos clients ont accès à nos données et, en contrepartie, nous développons et testons en mode agile les prestations et services potentiels de demain.

Quelles sont vos ambitions ?

Nous passons aujourd'hui d'une activité fondée sur la donnée à une activité centrée autour de son exploitation intelligente et des services. Nous devons créer de la valeur à travers une information qui doit être utilisable par nos clients dans leurs domaines d'activités et leurs opérations. Nous sommes très axés B2B avec des applications, des solutions validées et aujourd'hui prêtes à l'emploi. ■

À PROPOS

Le business cluster Intelligence au sein d'Airbus Defence and Space intervient à différents niveaux : la vente d'imagerie produite par nos satellites optiques et radars ; la vente des systèmes sol de réception et d'exploitation de la télémesure d'images de nos satellites ; la vente de systèmes clé en main, de services et de solutions à nos clients.