

# RÉPONDRE AUX ENJEUX DE L'ESPACE GRÂCE À NOS ATOUTS



Stéphane Israël

## BIO EXPRESS

Ancien élève de l'École normale supérieure de la rue d'Ulm et de l'Ena, Stéphane Israël est nommé magistrat à la Cour des Comptes en 2001. Dans ces fonctions, il participe notamment à des missions sur la politique spatiale et sur la filière Ariane. En 2007, il rejoint l'industrie aéronautique et spatiale, au sein d'EADS, puis d'Astrium. De mai 2012 à avril 2013, il est directeur de cabinet du Ministre du redressement productif, Ministère en charge de l'industrie, et auquel est rattaché le Ministère de l'économie numérique, des PME et de l'innovation. Il devient le PDG d'Arianespace en avril 2013.

## Comment s'annonce l'année 2015 pour Arianespace ?

Comme une année record, à la fois sur les plans opérationnels et commerciaux, qui mettent en valeur un certain nombre de nos atouts. Le premier de nos atouts est d'avoir trois lanceurs : Ariane 5, Soyuz et Vega. Nous pouvons, grâce à eux, répondre à l'intégralité des besoins

De l'enjeu de la connectivité à l'arrivée du nouveau lanceur Ariane 6 en 2020, **Arianespace** répond à de multiples défis et prévoit une année 2015 record. Pour nous en parler, Stéphane Israël, PDG d'Arianespace, répond à nos questions.

du marché et faire davantage deancements. Nous avons d'ores et déjà réalisé 9 lancements cette année (interview réalisée en octobre 2015, NDRL.), et nous sommes bien placés pour en réaliser 12. Cet atout nous donne la capacité de servir des clients très différents, commerciaux ou institutionnels, et de lancer tous types de satellites vers toutes les orbites.

Notre deuxième atout est notre fiabilité. 2015 s'inscrit dans la continuité de longues séries de succès, comme avec Ariane 5 dont c'est le 68<sup>e</sup> succès d'affilée. Avec Soyuz, en partenariat avec Roscosmos (l'agence spatiale russe), nous avons réalisé en tout 38 lancements, et sur ceux-ci, il n'y a eu qu'un seul lancement avec un échec partiel. Avec Vega, nous avons eu 5 succès sur 5 lancements. Cette fiabilité n'a pas faibli face à la cadence des lancements qui a été multipliée par deux depuis l'introduction de la gamme.

Ces deux atouts mènent directement à une très bonne année commerciale. À la différence de nos compétiteurs, qui bénéficient d'un accès garanti à un vaste marché institutionnel, la spécificité du marché accessible à Arianespace est d'être tiré par le marché privé, lui-même assez étroit. Dans ce contexte, avec Ariane 5, nous arrivons à capturer 50 % du marché ouvert à la concurrence, et nous avons déjà capturé 10 satellites pour Ariane 5 cette année, l'année n'étant pas terminée. Il existe aussi une nouvelle

demande, avec des clients comme Google, pour Vega, ou OneWeb pour Soyuz. Ce dernier projet visant à assurer une connectivité globale par satellites. Nous devons ainsi lancer pour OneWeb, 21 Soyuz, comprenant chacun de 32 à 36 petits satellites, entre 2017 et 2019.

Malgré l'arrivée de nouveaux concurrents comme SpaceX, nous démontrons que nous sommes capables de lancer davantage que les autres, de lancer de façon plus fiable et de maintenir nos parts de marché. Nous devons poursuivre cette *success-story*.

## Décidée l'année dernière par les États membres de l'Agence spatiale européenne lors de la conférence ministérielle de l'Agence spatiale européenne à Luxembourg, l'arrivée d'Ariane 6 va-t-elle être un nouvel atout ?

Nous, Arianespace, l'Europe, les Agences, Airbus Safran Launchers, nous ne devons pas nous endormir sur ces lauriers, mais préparer l'avenir avec des lanceurs toujours plus compétitifs. C'est toute la logique d'Ariane 6. Ce nouveau lanceur, disponible en 2020, sera plus flexible qu'Ariane 5, grâce à une double configuration : 2 ou 4 boosters. Il sera aussi deux fois moins cher. Pour cela, il faut faire des efforts immédiats de compétitivité et mieux nous organiser pour travailler mieux tous ensemble.

### Est-ce pour cette raison que la gouvernance d'Arianespace est en train d'évoluer ?

En effet, il a été décidé de mettre l'industrie au cœur du système avec comme « prime » Airbus Safran Launchers, coentreprise entre Airbus Group et Safran, qui aura la responsabilité du lanceur Ariane 6 depuis sa conception jusqu'au contrôle de son exploitation. Pour cela, il a été décidé que l'actionnariat d'Arianespace avait vocation à évoluer. Ainsi, Airbus Safran Launchers doit racheter les parts du CNES dans Arianespace devenant, ainsi, actionnaire à 75 %.

Tout cela nous le faisons pour avoir une filiale des lanceurs européens plus agile, plus souple et qui *in fine* sera plus compétitive sans sacrifier les atouts qui sont les nôtres aujourd'hui.

### Cette activité accrue pour Arianespace vient-elle de la question de la connectivité qui se pose de plus en plus ?

Pendant des années l'activité dominante pour Ariane a été d'envoyer des satellites de communications en orbite géostationnaire. Aujourd'hui, le marché cherche des moyens pour que l'espace fournisse davantage que par le passé des réponses au besoin décuplé de connectivité. Car, si les économies émergentes cherchent des possibilités de connexions à internet qui n'existent pas encore, les pays du Nord vont eux avoir non plus besoin d'une, mais de 5 ou 10 connexions (voitures, appartements, avions...) par utilisateur. Quelles sont les technologies qui vont nous aider à répondre à cela : seulement des technologies terrestres (le câble, la fibre...) ou aussi satellitaires ?

S'il est encore trop tôt pour savoir comment l'espace et les satellites vont répondre à ce besoin accru de connectivité, cette question est primordiale pour nous qui sommes un vendeur et un opérateur de lanceurs. Nous sommes face à un magnifique projet pour que les satellites, déjà utiles dans de nombreux domaines (communication, navigation, observation de la Terre, science, météo), le soient également dans une quête de connectivité globale. Je pense que c'est une nouvelle frontière très stimulante pour l'ensemble de la communauté spatiale.

### Quels sont les profils de collaborateurs que vous recherchez au sein d'Arianespace ?

Dans notre métier, il n'est de richesse que d'hommes et évidemment le secteur spatial a besoin des compétences des meilleurs ingénieurs.



Nos technologies, au travers des différentes générations d'Ariane avec aujourd'hui l'arrivée d'Ariane 6, ont besoin des meilleurs pour avancer et innover. Notre secteur doit être attractif et faire rêver, car nous avons besoin de jeunes ingénieurs audacieux, qui veulent prendre des risques et qui sont capables de concevoir de nouvelles solutions.

Une des vertus de l'espace est qu'il est à la fois un projet technologiquement très séduisant et qui prend tout son sens dans un monde de coopération entre Européens. Un monde où l'industrie doit travailler avec les Agences dans un

contexte multinational, et où il y a donc une forte dimension géopolitique au meilleur sens du terme, pour vivre une aventure extraordinaire. Nous avons besoin de l'enthousiasme des jeunes ingénieurs qui ont envie de faire partie de cette aventure dans un domaine d'excellence française et européenne, où nous faisons la course en tête. Nous ne pourrions continuer cette histoire que si les meilleurs nous rejoignent. Donc, rejoignez-nous, nous avons besoin de vous !

### L'espace est-il le dernier endroit qui n'a pas de limite ?

Par définition, l'espace est infini. Il n'y a donc pas de limite dans sa conquête. À la fois s'agissant de l'exploration, avec la grande question de savoir si l'homme ira sur Mars, et si oui, quand, ou de l'exploration de l'espace lointain, avec les exoplanètes, avec la grande question de savoir s'il y a de la vie ailleurs. Et puis, il y a ce que j'appelle l'espace utile, plus proche, qui contribue à une vie meilleure sur terre : aujourd'hui, c'est tout l'enjeu de la nouvelle frontière de la connectivité globale.

L'espace est le lieu d'une conquête qui n'a pas de limite et donc conquérir l'espace revient à toujours repousser ses limites. Quand on voit l'enjeu de ces trois défis, de la connectivité, de la vie ailleurs et de la conquête martienne, ce sont trois bonnes raisons de rejoindre le secteur. ■

*Propos recueillis par Aurélie Achache.*

## EN BREF

Leader mondial de lancement de satellites, créée en 1980, Arianespace met au service de ses clients, institutionnels et commerciaux, 3 lanceurs (Ariane, Soyuz et Vega) et comptabilise aujourd'hui plus de 260 lancements. Fort du soutien de ses 20 actionnaires et de l'Agence Spatiale Européenne, Arianespace est le seul opérateur au monde à pouvoir lancer, depuis le Centre Spatial Guyanais, tous types de charges utiles vers tous types d'orbites.  
CA en 2014 : 1,4 milliards d'euros.