



## Ariane 6 : le début de la fin pour l'industrie spatiale européenne ?

Hajnalka Vincze

01 janvier, 2016

Notes d'actualité

Atout stratégique par excellence, le lanceur Ariane est le symbole même de l'Europe spatiale. Fait plutôt rare, c'est un succès à la fois politique, technologique et commercial. Or il risque aujourd'hui d'être détricoté, suite à un transfert inédit de contrôle et de compétences de l'Etat vers des industriels privés.

Le projet du nouveau lanceur, successeur de l'actuelle Ariane 5, fut approuvé en décembre 2014 par les ministres européens. Pour faire face à la concurrence internationale, en particulier à l'américain SpaceX et ses lancements à bas prix, ceux-ci ont accepté, de A à Z, un projet proposé par les industriels. Plutôt que de privilégier l'innovation technologique, ce projet se fonde sur la mainmise de ces derniers sur l'ensemble de la filière. Il prévoit une réorganisation-privatisation de fond en comble pour s'approcher d'un modèle, prétendument plus compétitif, importé des Etats-Unis ; mais sans la garantie des engagements étatiques qui, en réalité, le font vivre de l'autre côté de l'Atlantique.

En agissant ainsi, les gouvernements européens, en premier lieu la France, prennent de sérieux risques. Outre les aspects financiers (qui laissent poindre le spectre d'une immense gabegie), c'est avant tout la modification des rapports de force entre industriels et pouvoirs publics qui s'annonce fort problématique. Donner les clés de ce programme hautement stratégique à des industriels comme Airbus, aux visées douteuses et à l'allégeance malléable, témoigne, de la part de l'Etat, d'une attitude pour le moins irresponsable.

### Postulats erronés

Précisons d'emblée que la fusée, de même que la société qui l'exploite et le commercialise, Arianespace, est un succès incontesté et incontestable. Pour reprendre les propos de Stéphane Israël, le PDG d'Arianespace, récemment auditionné au Sénat, Ariane est « *sur le point de battre un double record opérationnel et commercial* », tout en étant une fierté européenne et nationale, ayant pour tâche principale de « *garantir un accès indépendant de l'Europe à l'espace* ». Chose surprenante par les temps qui courrent, M. Israël n'oublie pas de rappeler l'effort collectif à la base de ces résultats remarquables. Quelques mois auparavant, devant les députés, il avait fait remarquer que « *les systèmes de lancement que l'entreprise exploite, en particulier Ariane, n'existeraient pas sans la volonté et les investissements publics. Cette fusée est donc aussi un peu la vôtre.* »

Or, il est clair que la décision des gouvernements européens concernant la suite de l'aventure soulève plus de questions qu'elle n'en résout. La cause en est simple : ils partent de postulats idéologiques au lieu de s'en tenir aux faits, et préfèrent des gains mercantiles immédiats (par ailleurs incertains) à la stratégie et à la vision politique à long terme. Les deux sources d'inspiration derrière ce choix, entériné en décembre 2014 par les ministres de l'Agence spatiale européenne, étaient l'Allemagne et les industriels eux-mêmes. Comme l'a expliqué la ministre Fioraso à l'époque, c'est Berlin qui fut l'avocat d'*« une intégration industrielle plus importante, une prise de risques plus grande des industriels »*, en faisant valoir que *« si l'industrie prend davantage de risques, il est normal qu'elle participe davantage à la conception et qu'elle partage la stratégie »*.

Les industriels, eux, n'attendaient que cela. Ils avaient même devancé les gouvernements et les agences spatiales. Airbus, le maître d'œuvre, et Safran, le motoriste, avaient travaillé dans le plus grand secret, pour mettre les autorités publiques devant le fait accompli, en présentant, dès juin 2014 leur projet. En plus du design de la fusée, ils ont annoncé leur intention de fusionner leurs actifs respectifs, par la création d'une co-entreprise. Le tout assorti d'une condition de taille: la cession des parts du gouvernement français dans Arianespace. Deux semaines après, François Hollande lui-même donne son feu vert, lors d'un petit déjeuner rassemblant tous les acteurs principaux au palais présidentiel.





Crédit: Agence spatiale européenne

La co-entreprise Airbus Safran Launchers (ASL) aura donc désormais autorité sur les lanceurs dans tous les segments. Outre le développement proprement dit, cela inclut donc la conception (jusqu'ici la prérogative des agences, désormais réduites à définir les grandes lignes), de même que la commercialisation. Car en juin 2015, le gouvernement français a, en effet, entériné la cession des 34% d'Arianespace détenus par le CNES à ASL, ce dernier devient ainsi premier actionnaire avec 74% du capital. Rappelons encore une fois qu'en arrière-fond de cette restructuration-privatisation sans précédent se trouverait la volonté de « l'optimisation » de la filière dans le but de réduire les coûts, pour relever le défi de la concurrence internationale.

Paradoxalement, les points d'interrogation sur l'avenir d'Ariane sont moins liés à la compétition mondiale qu'aux choix opérés par les gouvernements européens soi-disant pour y faire face. A bien y regarder, le tant redouté américain SpaceX ne semble pas provoquer, en soi, un danger existentiel pour Ariane. Tout en reconnaissant les talents de son créateur Elon Musk (on lui doit également le service de paiement en ligne PayPal et les voitures électriques Tesla), il convient de souligner, comme l'a fait le PDG d'Arianespace, que les principaux atouts de SpaceX sont d'ordre politique, dans la mesure où le soutien indirect du gouvernement fédéral lui est fort bénéfique, à la fois en termes de marché captif (garanties de lancements domestiques) et en termes de prix.

En effet, pour citer l'ancienne secrétaire d'Etat chargé du dossier, « *les pouvoirs publics américains sont très impliqués* ». Et Geneviève Fioraso de préciser que « *la Nasa achète 130 millions de dollars à SpaceX un vol que l'entreprise va vendre à 60 millions de dollars à l'exportation. On peut appeler cela du soutien mais c'est du dumping !* » Curieusement, le patron d'Airbus Group, lui, passe cet aspect complètement sous silence lorsqu'il déclare vouloir s'inspirer de SpaceX, en louant notamment leur « dynamisme ». Fidèle à son dogme libéral-atlantiste, Tom Enders s'est servi de SpaceX pour revendiquer une restructuration complète de la filière avec, à la clé, plus de pouvoir aux industriels et la réduction du champ de contrôle des pouvoirs publics.

### **Incertitudes persistantes**

La réorganisation en cours ne se fait pas sans mal, et comporte de sérieuses incertitudes pour Ariane. Pour commencer, l'annonce en fanfare du lancement du nouveau programme, et la passation des contrats qui s'en est suivie, ont failli faire oublier que les Allemands avaient obtenu un point d'étape (go/no go, autrement dit feu vert ou arrêt), à la mi-2016. Or si Berlin a été le grand avocat de l'option « industrielle » retenue pour Ariane 6 (restructuration-privatisation plutôt qu'innovation technologique), c'est avant tout parce qu'il considère le projet sous un angle mercantile. Son soutien risque de s'évaporer si, au lieu de la réduction escomptée des coûts du projet, l'opération finit, ce qui est fort probable, par en augmenter les frais.

Outre la multiplication des factures imprévues présentées par les industriels, l'autre point d'interrogation sur le plan financier concerne les éventuelles réserves des clients actuels et potentiels. En effet, les constructeurs de satellites rivaux d'Airbus (dont c'est une des branches d'activité) pourraient ne pas trop apprécier ce nouvel arrangement. Airbus Group se veut rassurant : pour eux « *notre objectif est de vendre le plus de lanceurs possible, y compris pour lancer les satellites de nos concurrents. Rien ne justifie la moindre inquiétude à ce sujet* ». Pourvu que les clients partagent ce sentiment. Car même si on leur promet une cloison impénétrable entre satellites faits maison et fusées, il est difficile d'empêcher qu'à un moment ou un autre, le doute surgisse. Que ce soit l'octroi des créneaux de lancement privilégiés ou la possibilité d'offres coordonnées, Arianespace, de facto devenue filiale d'Airbus Group, pourra toujours être soupçonnée de favoritisme.

Pour couronner le tout, en plus de la commercialisation des fusées, Arianespace remplit aussi une fonction d'expertise qui lui donne accès aux informations techniques confidentielles des constructeurs de satellites rivaux d'Airbus. Avant le lancement, elle « *prépare les analyses de mission, qui visent notamment à s'assurer que le lanceur est adapté au satellite qu'il devra mettre en orbite* ». Cela nécessite une connaissance exacte des données techniques des satellites. Pour le PDG d'Arianespace, un découpage entre les deux fonctions (commerciale et d'expertise) serait inconcevable, puisque les deux font ensemble le succès de la société, en positionnant Arianespace comme la garante de la fiabilité ultime de la fusée. Reste à voir comment la nouvelle co-entreprise saura jongler avec ces différents volets.

A ces questionnements de nature financière et commerciale viennent s'ajouter ensuite des interrogations d'ordre politique. Sans surprise, la première d'entre elles concerne la question, sempiternelle, de la préférence européenne. Autrement dit, le fait de savoir si les gouvernements du vieux continent seraient enfin prêts à s'engager à privilégier leurs propres produits; comme le font d'ailleurs, et à juste titre, les Etats-Unis. Pour Ariane 6, seuls cinq lancements institutionnels seront garantis, d'après la ministre. Certes, on reste au même nombre qu'aujourd'hui, mais « *cela signifie, tacitement, que chaque pays membre accepte le principe d'une préférence européenne. On ne peut pas écrire obligation, à cause des règles européennes* ».

Le PDG d'Arianespace voulait y voir, en mai, « *une sorte de 'Buy European Act', sachant que notre concurrent américain bénéficie déjà, quant à lui, d'un marché garanti aux États-Unis : la législation américaine impose que les charges utiles américaines soient mises en orbite par un lanceur construit majoritairement aux États-Unis.* » Cinq mois plus tard, il a dû se rendre à l'évidence : « *Aujourd'hui, le 'Buy European Act' n'existe pas. Il est vrai que les États européens peuvent choisir un autre lanceur que ceux d'Arianespace* ». Ce qu'ils font, en effet, sans état d'âme. A l'instar de l'Allemagne, qui n'a pas hésité à confier à SpaceX le lancement de certains de ses satellites.

Or, prévient la ministre française : « *Si nous ne sommes pas la carte de l'Europe, nous fragiliserons et in fine, perdrons la filière des lanceurs européens. Et au-delà, nous perdons notre avantage compétitif en matière de télécoms, en matière d'accès aux données scientifiques,*

*environnementales, climatiques et en matière de sécurité et de défense.* » Mais comment attendre des gouvernements de jouer la carte de l'Europe en matière de lancement si même Airbus ne le fait pas ? Le groupe, qui aura désormais la haute main sur l'ensemble de la filière et réclame, de ce fait, la garantie de cinq lancements institutionnels, souhaitait lui-même confier à son concurrent US le lancement d'un satellite de télécommunication dernier cri de l'Agence spatiale européenne (ESA), simplement pour le rendre plus rentable...

### Abandons coupables

Au départ, la réorganisation actuelle a été présentée comme répondant à deux critères de base. D'une part, un besoin de réduction des coûts, par le biais d'une plus grande prise de responsabilité des industriels, de l'autre le maintien, tout de même, de la position des Etats. Sur ce dernier point, la ministre Fioraso a été très claire : « *L'Etat restera présent dans la gouvernance et contrôlera* ». Sauf que le périmètre de cette présence se réduit comme une peau de chagrin, en emportant le pouvoir de contrôle dans son sillage. Pour le PDG d'Arianespace, « *les acteurs minoritaires qui représentent un lien avec les Gouvernements (...) doivent recevoir des garanties* ». Autrement dit, ce n'est pas d'emblée le cas.

La question des coûts reste elle aussi opaque. Si les industriels disent prendre plus de risques, c'est loin d'être manifeste. Pour commencer, on ne sait toujours pas qui aura la charge d'éventuels échecs. Or, selon Stéphane Israël, « *rien ne coûte plus cher qu'un échec et il importe de préciser les engagements des uns et des autres* », mais « *jusqu'à ce jour, rien n'est figé comme en témoignent les discussions en cours entre l'Agence spatiale européenne et Airbus Safran Launchers* ». De surcroît, les industriels ne cessent de grignoter sur le volet financier de l'accord. Comme Michel Cabirol de La Tribune le met en évidence, tantôt ils demandent une rallonge d'un milliard, tantôt ils refusent de contribuer au maintien en condition opérationnelle du pas de tir en Guyane, tantôt ils exigent pour eux la gratuité pure et simple du Centre spatial, une faveur jamais octroyée à Arianespace.

Force est de constater que, dans ce domaine hautement stratégique, on risque de se retrouver devant un schéma étrangement similaire à celui des Etats-Unis. Un modèle caractérisé par de grandes sociétés privées, soutenues par d'immenses gaspillages de fonds publics. A la différence près que, contrairement au cas américain, les pouvoirs publics en Europe ne peuvent même pas être certains, à long terme, de la loyauté des sociétés qu'ils soutiennent – en l'absence d'un marché public gigantesque qui garantirait une loyauté d'intérêt, et faute de règles contraignantes européennes capables d'imposer, comme de l'autre côté de l'Atlantique, une loyauté juridico-institutionnelle.

Or, en parlant d'Ariane, il convient de garder à l'esprit que le lanceur conditionne la pérennité, la crédibilité, la rentabilité/compétitivité et l'autonomie de l'ensemble du secteur spatial. Que l'on se rappelle les origines mêmes de la création d'Ariane : en 1973, n'ayant pas de lanceur européen à leur disposition, Français et Allemands ont dû aller quémander auprès des Américains pour pouvoir mettre en orbite leur satellite de télécommunication. Or « *les Américains, se souvient Frédéric d'Allest, ancien Directeur général du Centre national d'Etudes spatiales (CNES), ont fait savoir qu'ils voulaient bien lancer Symphonie mais à condition qu'il soit limité à des fonctions expérimentales* ». Profitant de leur monopole, les Américains ont donc interdit toute utilisation à des fins commerciales, par souci d'éliminer la possibilité même d'un rival.

Un véritable déclic, d'après les témoins de l'époque, le diktat américain a finalement permis de lever les obstacles politiques, entre Européens, à la construction de ce formidable outil de souveraineté qu'est le lanceur Ariane. En effet, la leçon fut claire : sans accès indépendant à l'espace, il n'y a tout simplement pas de politique spatiale. Jouer aujourd'hui à l'apprenti sorcier, en procédant à une restructuration dans des conditions et avec des engagements opaques, au risque de fragiliser la position de l'Etat et au profit d'industriels dont le passé, le bilan et le profil sont loin d'être irréprochables – cela mérite au moins débat...

Downloaded from:

[http://iveris.eu/list/articles\\_dactualite/126-ariane\\_6\\_\\_le\\_debut\\_de\\_la\\_fin\\_pour\\_lindustrie\\_spatiale\\_europeenne\\_](http://iveris.eu/list/articles_dactualite/126-ariane_6__le_debut_de_la_fin_pour_lindustrie_spatiale_europeenne_)