

« La France n'est pas un acteur majeur du new space », regrette François Chopard, président de Starburst

Le fondateur de Starburst, accélérateur de start-up spécialisé dans l'aviation, la défense, et surtout le spatial, déplore la faiblesse du new space français. Par rapport aux États-Unis, bien sûr, mais aussi à l'Allemagne, très active sur les lanceurs.

27 juin 2023 \ 09h58

5 min. de lecture



© Bruno Levy / Challenges-Réa
François Chopard, fondateur et dirigeant de Starburst

Vous avez créé Starburst en 2012, mais ce n'est qu'en 2020 que vous avez voulu vous concentrer sur le marché français, avec l'incubateur Blast. Pourquoi un tel délai ?

Avant Blast, nous avions un programme international de douze mois, dans lequel plusieurs entreprises françaises avaient été sélectionnées, mais qui ne concernait que des start-up déjà bien avancées. Avec Blast, le but était de créer un accélérateur de pré-amorçage pour ces entreprises. Si le new space se développait aux États-Unis, c'était essentiellement grâce à la commande publique. La Nasa, la Space Force et d'autres acteurs tiraient les jeunes pousses vers le haut. Or en France, les acteurs du même type n'avaient pas encore réalisé leur mue et n'étaient pas prêts à travailler avec des start-up. Cela a changé il y a deux ou trois ans, avec le Cnes et son nouveau patron, Philippe Baptiste, avec Bpifrance et France 2030, qui développent un volet dédié au spatial... Des révolutions qui sont encore récentes. Auparavant, malgré nos tentatives, il n'y avait pas assez de start-up, pas assez de soutiens, et les pouvoirs publics n'avaient pas conscience du phénomène.

La situation a-t-elle changé, avec un new space intégré au secteur spatial ?

En apparence, oui. Les start-up sont sur la photo, dans le paysage. Elles lèvent quelques centaines de milliers d'euros et même, de temps en temps quelques millions. Mais si nous regardons les chiffres de près, le tableau est différent. À notre niveau, nous en avons quatorze, dans l'aérospatial et la défense, qui ont levé plus de 10 millions chacune. Elles cumulent entre 700 et 800 millions d'euros sur les trois dernières années. Cela semble beaucoup, mais ce n'est rien ! Pour comparer, nos dix meilleures start-up au niveau mondial, essentiellement des américaines, ont levé entre 1 et 1,5 milliard de dollars ! Et il s'agit seulement des nôtres, alors que nous sommes un petit acteur.

Pourquoi un tel retard en France ?

C'est dû à plusieurs facteurs, mais ce qui coince, c'est avant tout la place des pouvoirs publics. Avec le plan France 2030, 1,5 milliard d'euros a été dédié au spatial, dont la moitié pour les start-up. Sur le papier, la volonté politique est bien là, mais ce qui est frustrant, c'est que depuis un an, la mise en œuvre ne se fait pas aussi vite qu'on le voudrait. Si les autres axes de France 2030 avancent correctement, le spatial est bien plus lent que prévu. C'est une question d'organisation. Entre le Secrétariat général pour l'investissement qui dépend du cabinet du Premier ministre, la Direction générale des entreprises liée au ministère de l'Économie, et Bpifrance et le Cnes qui déploient les fonds, il y a une lourdeur qui induit des délais déraisonnables. Cela pénalise les start-up. C'est un réel problème.

Malgré tout, y a-t-il, selon vous, des secteurs prometteurs pour les start-up françaises ?

À mon sens, la priorité, ce sont les lanceurs, et il existe plusieurs entreprises intéressantes. Je pense à Latitude, HyPrSpace et Sirius Space, que nous soutenons. Ainsi qu'à Dark et Maia Space. Celle qui est le plus en avance, Latitude, a levé 12 millions d'euros, mais c'est loin d'être suffisant. Il faut au moins 100 millions pour envoyer une fusée en orbite !

Pourquoi les lanceurs sont-ils si importants ?

Ce qui manque, en France, ce sont de petits lanceurs bon marché. Tant que nous n'aurons pas un ou plusieurs équivalents de SpaceX ou Blue Origin, nous resterons dépendants des Américains.

Si le new space a explosé aux États-Unis, c'est parce que SpaceX a révolutionné le lancement avec des lanceurs moins chers, parfaitement adaptés aux petites charges utiles. C'est ce qui a fait émerger le marché des petits satellites et le système des constellations. Ce qui manque, en France, ce sont de petits lanceurs bon marché. Tant que nous n'aurons pas un ou plusieurs équivalents de SpaceX ou Blue Origin, nous resterons dépendants des Américains. L'Allemagne a pris de l'avance avec des lanceurs mieux financés que les nôtres.

Pourtant, le secteur semble risqué, à en croire les difficultés, aux États-Unis, de Firefly ou Astra...

Bien sûr, c'est un domaine très difficile, et ces échecs montrent qu'envoyer une fusée dans l'espace reste un challenge. La plupart des entreprises n'y arrivent pas dès leur premier essai, ni même lors du deuxième, sans anomalie. Même Rocket Lab, qui a un petit lanceur, se rend compte qu'il faut aussi viser plus gros pour être rentable. Mais finalement, c'est peut-être une opportunité pour nous : même si les autres sont partis avant, ils prennent du retard, ce qui nous laisse une chance de les rattraper.

L'arrivée des acteurs du new space américain a été vue d'un mauvais œil par les entreprises traditionnelles. La même rivalité existe-t-elle en France ?

Pas vraiment, car nos start-up n'ont pas assez de financements pour pouvoir sérieusement concurrencer ArianeGroup ou [Thales Alenia Space](#). En revanche, elles ont secoué le secteur. À tel point que les rôles s'inversent, à l'image de Loft Orbital qui a acheté une plateforme de satellites à [Airbus](#). Les start-up ne sont plus seulement les entreprises qui créent les briques technologiques. Elles deviennent les leaders qui se servent des grands groupes comme de fournisseurs. Le phénomène était déjà apparu aux États-Unis, et même s'il reste marginal en France, il est bien là. L'évolution est logique : ces petites entreprises font baisser les prix et attirent des acteurs qui ne s'étaient jusque-là pas intéressés au spatial. Résultat : il est possible de construire des constellations de satellites pour la Corée du Sud ou la Thaïlande, ce qui aurait été impensable avec les grands groupes traditionnels.

Il y a donc tout de même des tensions entre ces deux mondes ?

Certainement, toutefois plusieurs groupes peuvent être assez agiles et rapides pour se transformer et se retourner. Par exemple, Thales Alenia Space s'en sort bien, mais d'autres souffrent, même si ce n'est pas forcément le message qu'ils communiquent.

Les grands groupes font de la France l'une des figures centrales du spatial en Europe. Est-ce aussi le cas du new space français ?

Non, la France n'est plus un acteur majeur du new space, malgré tous les cocoricos que nous pouvons lancer. Si nous prenons du recul, nous sommes clairement absents sur la scène internationale. Pour les lanceurs, par exemple, les Allemands ont été bien mieux financés et sont loin devant nous. Nous pouvons nous comparer aux Espagnols ou aux Anglais, tout au plus. Nous sommes en train de perdre le leadership construit avec Ariane. Pour ce qui est de la communication par satellite ou de l'observation de la Terre, là non plus, nous ne sommes plus les leaders. C'est dommage car les compétences sont là, mais pas les financements.

Vous semblez pessimiste... Comment envisagez-vous l'avenir du new space français ?

C'est davantage de la frustration que du pessimisme ! L'année dernière, nous avons lancé le fonds Expansion, qui a mobilisé 300 millions d'euros pour soutenir des entreprises. Mais ce n'est pas suffisant, il faudrait au moins trois ou quatre initiatives similaires pour faire avancer le secteur. Il est difficile, en étant français et en voulant soutenir l'écosystème national, de se confronter aux limites de ce que l'on souhaite faire. Il faudrait que ça aille plus vite ! La différence avec les États-Unis, c'est que là-bas il y a bien plus d'argent disponible. Bien sûr, trouver des fonds est toujours compliqué, mais il existe un mélange entre public et privé qui permet, de temps à autre, de grands investissements. Ce qui nous manque, c'est un engagement de la part des grandes fortunes. Bernard Arnault ou François Pinault, qui font partie des hommes les plus riches du monde, n'ont pas le même attrait pour l'espace qu'un Elon Musk ou un Jeff Bezos. S'ils mettaient un ou deux milliards d'euros sur la table chaque année, la situation serait toute autre !