



18/02/2025

Note Industrie satellites – Airbus Defence and Space

Le secteur spatial mondial connaît une importante transformation depuis quelques années. L'Europe doit s'adapter pour conserver son indépendance et sa souveraineté dans le domaine spatial, à des prix compétitifs sur le marché commercial.

Space X a capté la très grande part du marché des lancements commerciaux et est en train de réaliser la même chose sur le marché des télécommunications par satellites. Space X a déjà lancé plus de 6 000 satellites de sa constellation de connectivité Starlink, et en prévoit 12 000 en 2025, et plus de 40 000 à terme.

Starlink concurrence directement les opérateurs historiques (Intelsat, Eutelsat, SES...), clients traditionnels d'Airbus Defence & Space et Thales Alenia Space, déséquilibrant totalement le marché. Alors qu'auparavant étaient mis sur le marché entre 20 et 30 satellites de télécommunication géostationnaires chaque année, seulement 10 ont été commandés l'an dernier.

Pour que le modèle économique de Space X soit économiquement viable il faut que Starlink capte une part très importante du marché des télécommunication par satellite, aux dépens des opérateurs traditionnels, et par ricochet aux dépens d'Airbus Defence and Space et de Thales Alenia Space.

Par ailleurs l'an dernier Space X a annoncé sa volonté de développer une constellation de satellites de reconnaissance pour le compte du renseignement américain. Une fois les compétences acquises dans le domaine de l'observation de la terre il sera facile à Space X de développer une constellation de satellites civils d'observation pour capter également ce marché.

Le marché institutionnel spatial européen étant beaucoup plus petit que le marché américain les deux sociétés bénéficient d'un support étatique beaucoup plus faible que leurs concurrents américains, et en particulier Space X.

Cette situation fragilise les constructeurs de satellites européens, à commencer par Airbus Defence and Space et Thalès Alenia Space.

Les deux sociétés connaissent actuellement de grandes difficultés.

Airbus Defence and Space :

Airbus Defence and Space a annoncé 600 millions d'euros de charge fin 2023, auxquels se sont ajoutés 989 millions d'euros de charge en juillet 2024, soit un total



de près de 1,6 milliards d'euros de charge pour un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 2,5 milliards d'euros.

La société a annoncé un plan de transformation important comportant 2043 suppressions de postes sur un périmètre plus large que les activités spatiales, qui englobe également les entités « avions militaires » (A400M, Eurofighter, ...) et les activités de service (entité « Connected Intelligence »). La société Airbus Defence and Space comprend environ 37.000 salariés en Europe. Les suppressions de poste représentent 6% des effectifs de la société.

Jusqu'à 531 postes pourraient être supprimés en France : 425 à Toulouse et 106 à Elancourt et Région Parisienne. Le nombre de postes supprimés devrait être réduit en fonction du résultat de la négociation en cours portant sur la compétitivité de l'entreprise.

Les raisons de ces pertes abyssales sont multiples :

La concurrence de Space X sur le marché des télécommunications spatiales. Avec 6.000 satellites en orbite basse, puis rapidement 12.000, et 42.000 à terme, SpaceX capte une partie importante du marché des télécommunications spatiales, aux dépens des opérateurs classiques, clients traditionnels d'Airbus Defence and Space et de Thales Alenia Space. Il y a quelques années le nombre de satellites géostationnaires de télécommunication commandés était de 20 à 30 chaque année. Il est aujourd'hui de l'ordre d'une dizaine.

L'Espace est un secteur pour lequel il est nécessaire d'innover en permanence pour rester compétitif.

Le niveau d'investissement dans le spatial de l'Europe est de 13 milliard \$, très inférieur aux investissements des US de l'ordre de 73 milliards \$ (chiffres 2023). Ce sous-investissement européen oblige les entreprises telles qu'Airbus Defence and Space à investir des montants très importants sur fonds propres et à prendre tous les risques financiers.

Par ailleurs la règle de l'Agence Spatiale Européenne (ESA) de « retour géographique » impose aux maitres d'œuvre de satellites ESA (dont Airbus Defence and Space) de sélectionner des fournisseurs parmi les pays européens ayant contribué au financement, et à hauteur du financement de ces pays. Il arrive fréquemment que ce ne soit pas les fournisseurs les plus performants qui sont sélectionnés, mais ceux répondant à la règle de « retour géographique » de l'ESA, générant ainsi une perte d'efficacité globale.

Une autre perte d'efficacité globale réside dans la duplication des financements de l'ESA ou de la Commission Européenne entre les différents constructeurs de satellites européens : Airbus Defence and Space, Thales Alenia Space, OHB, et de plus en plus des startups du spatial.

La concurrence acharnée que se livrent les constructeurs de satellites européens pour gagner des contrats dans un marché de taille beaucoup plus petite que le marché américain les pousse à prendre des risques de plus en plus importants : des risques financiers, en réduisant les prix de vente, des risques technologiques en proposant des technologies qui ne sont pas mûres, et des risques planning en proposant des délais de livraison de plus en plus courts.

Une partie des risques pris par Airbus Defence and Space ces dernières années se sont réalisés.

C'est le cas pour le projet institutionnel de EGNOS (projet de géolocalisation financé par la Commission Européenne, l'Agence Spatiale Européenne et Eurocontrol, l'organisme européen chargé de la sécurité de la navigation aérienne).

C'est le cas également pour les satellites de télécommunication commerciaux vendus ces dernières années sur la base d'une nouvelle plateforme innovante « OneSat ». Les satellites « OneSat » ont cumulé plus de 4 années de retard ce qui a entraîné des surcoûts et des pénalités très importants.

La souveraineté de l'Europe dans le domaine de l'Espace et des satellites est nécessaire pour assurer la sécurité de notre continent, que cela soit grâce aux satellites d'observation ou aux satellites de télécommunication. Par ailleurs les satellites sont vitaux pour la surveillance de l'environnement, du réchauffement de la planète, du respect des engagements pris par les états en termes d'émission de CO2 et d'autres gaz à effet de serre. Plus de la moitié des paramètres liés à l'environnement ne peuvent être observés que par satellites...

Il manque à la France et à l'Europe une vision sur l'avenir du spatial sur notre continent, une vision qui permette aux industriels de rester compétitifs pour faire face aux géants américains, et qui permette à notre continent de garder ses compétences, son industrie, et sa production nécessaires à notre souveraineté, et à notre sécurité. Et il manque un niveau d'investissement compatible avec cette ambition.

Concernant le plan de transformation d'Airbus Defence and Space les points de vigilance de la CFE-CGC portent sur:

- pas de licenciements secs ou de départs forcés
- des effectifs 2025, 2026, et années suivantes en adéquation avec le plan de charge (lors des plans de réduction d'effectifs précédents la société avait réduit ses effectifs alors que la charge augmentait, ce qui avait entraîné une surcharge importante des équipes, et une explosion du nombre de burnouts)



- la nécessité de conserver les compétences nécessaires à la réalisation des projets en cours et futurs, dans un contexte de pénurie des compétences sur nos métiers

- la nécessité de conserver un niveau de R&D suffisant pour préparer les technologies et les satellites du futur. Les investissements sur fonds propres de la société et du groupe Airbus ont été importants, et ont permis de développer des satellites tels que Pléiades, OneSat, OneWeb et d'autres. Il ne faudrait pas que la réduction des budgets de R&D entraîne un retard du développement des nouvelles technologies, et des nouveaux produits nécessaires pour rester compétitifs.

Thierry PREFOL

Délégué Syndical Central CFE-CGC Airbus Defence & Space SAS

Membre du Comité Européen de groupe AIRBUS (SEWC)

Bureau de la Fédération de la Métallurgie CFE-CGC / pôle Europe-International

Tél : 06 40 19 29 06

email : thierry.prefol@airbus.com; thierry.prefol@metallurgie-cfecgc.com