

L'espace de 2030: constellation d'acteurs et de modèles économiques ou structuration autour de quelques champions ?

En tant qu'étudiant dans une école d'ingénieurs en aéronautique et spatial, implantée dans un pôle de compétitivité mondialement connu, le système éducatif me pousse à croire et à adhérer aux grands groupes et aux grandes institutions pour répondre aux enjeux de demain.

Seulement, des problématiques comme la gestion des déchets spatiaux mettent en lumière l'émergence de start-ups innovantes. Qu'est ce qui rend presque indispensable l'existence de telles start-ups? Cette cohabitation entre "grands" et "petits" paraît complémentaire, mais comment la rendre viable ?

Xavier ALBERT-LEBRUN (*Responsable des systèmes avancés chez Airbus Defense & Space*), Jean-Marc ASTORG (*Strategy director au CNES*), Sandra BUDIMIR (*Cofondatrice de Starburst*) et Christine DAVID (*Présidente de WeatherForce*) ont éclairci ces questions au détour de cette table ronde.

L'innovation rapide proposée par les start-ups s'adapte bien aux nouvelles problématiques spatiales. En effet, les **standards qualité** sont quasi absents, voire absents, chez ces start-ups. Cette absence mène nécessairement à des échecs technologiques, mais permet de faire émerger les idées plus vites, et donc de relancer la course à l'innovation dans le domaine spatial. A l'inverse, chez les grands groupes, à ces standards qualité omniprésents s'ajoute une lenteur administrative liée à la communication difficile entre les différents départements de recherche.

Selon moi, cette complémentarité entre ces deux types de structures mérite plus qu'une simple cohabitation d'ici 2030. C'est une symbiose, un mariage entre la fougue de l'une et la sagesse de l'autre qui permettrait d'atteindre les objectifs futurs.

Un mariage oui, mais à quel prix ? Une telle union nécessite une confiance en ces nouvelles start-ups, par le biais de grosses levées de fonds et d'**investissements**. Cependant, malgré l'aide à l'amorçage des institutions publiques ou des fonds privés européens, la France semble encore frileuse de ce point de vue. C'est probablement les gros investisseurs particuliers qui peuvent être à l'origine d'une petite révolution. Reste à savoir comment attirer ces millionnaires. C'est d'abord par la pédagogie que Nicolas Gaume, en ouverture de la table ronde, suggère d'attirer ces derniers. Il s'agit en effet d'éduquer, de vulgariser afin de faire comprendre les opportunités et enjeux du spatial auprès des investisseurs. Éduquer les millionnaires mais aussi globalement la société française à l'investissement. Investir dans les start-ups et le capital figure beaucoup moins dans la culture française qu'américaine par exemple.

Valentin PRUVOST

*Responsable Développement Commercial de Supaero Junior Conseil
et étudiant en 2A à l'ISAE-Supaero*