

SpaceTech : le Cnes est prêt à privilégier les startups aux grands groupes

Le nouveau président du Centre national d'études spatiales (Cnes), Philippe Baptiste, a pris ses fonctions mi-avril 2021. Il appelle l'agence à prendre davantage de risques en confiant des contrats aux startups de la SpaceTech. Une des conditions pour pérenniser la présence de ces entreprises sur le territoire national, alors qu'elles pourraient être tentées de suivre les financements en s'installant à l'étranger.

Innover, c'est bien. Pérenniser, c'est mieux. Les efforts pour faire émerger de nouveaux acteurs privés dans le secteur spatial doivent s'accompagner d'un soutien accru dans leur croissance, ce qui passe par l'attribution de contrats, a affirmé lundi 10 mai 2021 le nouveau patron du Centre national d'études spatiales (Cnes). « *Des startups dans le monde du spatial, en France et en Europe il y en a, il y en a beaucoup* », estime Philippe Baptiste, président de l'agence spatiale nationale.

Mais passée l'éclosion, « *ce dont elles ont besoin, ce n'est pas tellement d'avoir de la subvention ou des aides pour de la technologie, c'est d'avoir des contrats: qu'on leur confie la réalisation d'un objet industriel, technologique à travers un contrat* », a-t-il expliqué. La passation d'un contrat avec le Cnes leur permet ensuite de le valoriser auprès d'un investisseur qui lui fera confiance dans son développement futur. Outre la poursuite des programmes d'incubation et d'accélération de ces jeunes entreprises - à l'image de ce que font Connect by Cnes ou Blast -, le patron de l'agence spatiale entend donc améliorer la capacité de son organisation à leur confier des responsabilités.

À lire aussi

La SpaceTech française, entre exploitation de données et infrastructures

Accepter le risque pour mieux innover

Le Cnes doit, selon Philippe Baptiste, être « *plus agile* » et s'adapter aux contraintes de petites structures : « *Il faut qu'on soit capable de contracter rapidement en sachant qu'en face on n'a pas forcément un service juridique de 90 personnes, qui ne va pas forcément être capable de répondre à toutes les questions qu'on pourrait leur poser.* » Cela suppose également une acceptation du risque. « *Si vous faites participer une startup sur telle ou telle brique d'un programme, vous acceptez derrière de prendre un risque un peu plus élevé qu'avec un grand groupe* », dont la pérennité est assurée alors qu'une jeune entreprise demeure fragile.

En contrepartie, le gain peut être plus élevé, l'agilité des petites structures pouvant aboutir à des « *produits plus disruptifs* » selon lui. Faute de pouvoir se financer pour grandir, le risque est de voir des pépites filer à l'étranger : Rocket Lab, créé en 2006 en Nouvelle-Zélande, s'est installé en 2013 aux États-Unis. Or son microlanceur, Electron, est le seul opérationnel à ce jour dans le monde.

La France compte une poignée de scaleups dans le domaine, qu'il convient de soutenir pour éviter une telle fuite. Kinéis a, par exemple, levé 100 millions d'euros en 2020 pour mettre en orbite une constellation de nano-satellites dédiés à l'IoT courant 2022. Et l'exploitation des données spatiales trouve du sens dans toujours plus de secteurs à en croire les investisseurs, qui jugent ces

dernières prometteuses, de l'AssurTech (Descartes Underwriting) à la GreenTech (Kayros). Pour rappel, le Cnes estime que plus de 260 millions d'euros ont été levés par 35 startups du domaine depuis 2018.

Article écrit par MADDYNESS, AVEC AFP