

Unseenlabs confie à Arianespace le lancement de son quatrième satellite

Après deux premiers lancements avec l'Américain Rocket Lab, Unseenlabs a mis son satellite BRO-4 en orbite avec un lanceur Vega du Français Arianespace dans la nuit du 16 au 17 août 2021. Une opération que les startups peuvent se permettre depuis une poignée d'années, du fait d'une réduction des coûts d'accès à l'espace.

Republication d'un article paru le 10 août 2021

Accéder à l'espace n'est plus impensable pour une startup. Depuis quelques années, elles sont plus nombreuses à lancer leurs propres satellites. Une manœuvre devenue courante avec l'avènement d'entreprises proposant des vols spatiaux à prix raisonnables, à l'image de SpaceX d'Elon Musk. Les acteurs historiques du domaine cherchent à se structurer de manière à pouvoir développer des opportunités pour les jeunes sociétés, pour qui l'enjeu est majeur. « *Pour développer nos services de surveillance en mer, nous avons besoin de données. Notre efficacité opérationnelle repose sur ces dernières,* indique à Maddyness Jonathan Galic, président et co-fondateur de la SpaceTech Unseenlabs, qui lancera son quatrième satellite dans la nuit du lundi 16 au mardi 17 août 2021. *Lancer un satellite est essentiel pour notre activité.* » Les investisseurs aussi seraient sensibles à l'opération, qui garantit selon

l'entrepreneur une certaine robustesse du modèle économique. La startup a retenu Arianespace, dont le lanceur Vega permet de mettre en orbite de petits satellites.

Des satellites de configurations variées

Alors que SpaceX se réjouit du succès des lancements partagés, qui visent à mettre en orbite les satellites de plusieurs entreprises en un seul vol, la filiale d'ArianeGroup a voulu saisir sa chance sur ce marché encore peu développé. « Vega a réalisé son premier vol en 2012 et la miniaturisation des satellites s'est poursuivie depuis, ouvrant la voie à une offre spécifique pour les petits acteurs », explique Marino Fragnito, directeur de Vega au comité exécutif d'Arianespace. L'objectif de la co-entreprise d'Airbus et Safran : se positionner en milieu de gamme, entre les bas prix affichés par SpaceX et le service exigeant de Rocket Lab. « Le premier peut être assimilé à un train. On prend sa place et on arrive à destination sans pouvoir s'arrêter en chemin. Le deuxième a plus à voir avec le taxi : on choisit son arrivée précise, tout en payant un coût élevé », sourit le directeur de Vega, arguant que son service est comparable à « un BlaBlaCar » conciliant le meilleur des deux mondes.

À lire aussi

[SpaceTech : le Cnes est prêt à privilégier les startups aux grands groupes](#)

Unseenlabs a choisi le lanceur d'Arianespace parce qu'il peut atteindre toute une gamme d'orbites, comprises entre 540 et 640 kilomètres d'altitude. « Les systèmes capables d'effectuer un rallumage en orbite sont encore rares, alors qu'ils permettent d'économiser en carburant... et sont donc plus accessibles », relève Jonathan Galic, qui rappelle son désir de constituer une constellation de 20 à 30 satellites pour couvrir l'ensemble des océans avec la solution de surveillance des navires d'ici à 2025. Vega peut, par ailleurs, accueillir des satellites de configurations variées. « Si nous comptons bien rester dans la gamme des microsatsellites, nous pourrions éventuellement en envoyer de plus gros avec ce lanceur moyen », assure le dirigeant de la startup bretonne, qui se réjouit de « ne plus avoir à subir les contraintes du passager principal » à chaque vol. C'est au milieu des années 2010 que le paradigme a changé : d'un système où le client dont la facture était la plus élevée choisissait le plan de vol, on est ainsi passé à un autre où l'équilibre entre les divers clients d'un vol

l'emporte.

Un même service pour petits et gros clients

Les « petits », qualifiés de « passagers auxiliaires », bénéficient d'une qualité de service leur permettant d'optimiser le positionnement de leurs satellites. En moyenne, ce sont quelque 300 appareils de petite dimension qui sont lancés chaque année dans le monde à en croire Arianespace. « *Ils sont particulièrement adaptés pour maximiser le remplissage du lanceur* », souligne Marino Fragnito, qui pointe aussi le fait que « *les petites entreprises n'étaient pas présentes avant 2015 en Europe, où les projets scientifiques et universitaires prédominaient* » dans le secteur.

À cet égard, le Vieux continent est à la traîne par rapport aux États-Unis. « *Il y a quelques années, un vol de 53 places se composait de 21 institutionnels européens et de 32 entreprises privées américaines* », note ainsi le directeur de Vega, qui note que l'intérêt grandissant des fonds d'investissement pour les SpaceTech européennes va « *changer la donne* ». Unseenlabs, qui assure rester l'un des seuls acteurs de sa dimension à se lancer, tout comme le spécialiste de l'loT Kinéis, avait retenu Rocket Lab pour mettre en orbite ses précédents satellites en 2019 et 2020.

Au-delà de critères techniques, son choix s'est aussi porté sur Arianespace pour des raisons de souveraineté. « *C'est rassurant que le lancement ait lieu*

en Guyane, sans avoir de frontière à traverser. Les États-Unis ne sont pas les derniers en matière de captation de propriété intellectuelle » , note Jonathan Galic, qui juge que l'investissement jusqu'à l'exploitation d'un satellite se répartit « *à parts égales entre la R&D, sa fabrication, son lancement et sa commercialisation* ». La startup, qui améliorera sa technologie de captation des ondes radiofréquences d'ici à son prochain lancement afin de couvrir de nouveaux cas d'usage, a levé 20 millions d'euros fin avril 2021.

Alors qu'elle revendique déjà « *une vingtaine de clients dans le monde* » et ambitionne de « *capter l'ensemble des navires deux fois par jour au moins d'ici à deux ans* » , son expérience en matière de lancements de satellites pourra servir aux autres jeunes pousses du secteur. Arianespace avance, d'ailleurs, travailler sur un accompagnement renforcé de celles qui voudraient sauter le pas. « *Nous pourrions évidemment jouer un rôle, en tant qu'acteur de référence, pour les aider à débloquer des financements privés comme publics* » , projette déjà Marino Fragnito, citant l'exemple de la Banque européenne d'investissement (BEI) qui contribue largement au développement du domaine.

Article écrit par ARTHUR LE DENN