

entreprises non européennes aux domaines dans lesquels les entreprises européennes sont actives.

La production européenne de véhicules de lancement est un des domaines dans lesquels la compétence des entreprises européennes est bien établie. La série Arianespace des systèmes de lancement Ariane accapare, vers le milieu des années 1980, près de la moitié du marché mondial des satellites de lancement de type commercial³⁶. En outre, à la suite des malheurs de la NASA, le véhicule de lancement européen Ariane a commencé à gagner l'intérêt des propriétaires de satellites commerciaux à travers le monde. Arianespace devrait mettre en opération une nouvelle génération de véhicules de lancement, Ariane 5³⁷, vers 1995 et prévoit commercialiser huit ou neuf véhicules par an durant les prochaines années, dont 50 p. 100 destinés à des satellites non européens.

De nombreux gouvernements comprennent l'importance des activités commerciales de lancement pour financer le développement spatial. Par conséquent, Arianespace et la NASA ne sont désormais plus les seules à être actives dans ce domaine. L'Union Soviétique (Glavkosmos, l'agence de services spatiaux commerciaux soviétique a reçu des contrats de Intospace, d'Hannovre en République fédérale d'Allemagne, et de Payloads Systems, de Cambridge aux États-Unis), la Chine, qui a proposé de lancer le satellite de télécommunications ARABSAT pour moins de la moitié de ce qu'auraient demandé Arianespace ou McDonnell Douglas³⁸, et le Japon pourraient devenir des participants importants au marché des activités commerciales de lancement de satellite dans l'espace.

Dans le domaine des satellites, l'industrie européenne n'a pas réussi à déborder sur le marché mondial, surtout à cause de la taille des entreprises et de la nature et des méthodes de fonctionnement de l'ASE. Le seul succès obtenu l'a été en association avec des entreprises américaines. Toutefois, en ce qui concerne les éléments de plate-forme (de structure, de contrôle thermique, de propulsion, de puissance et de manipulation des données), les capacités de base existent en Europe et les produits se comparent, sur le plan technique, aux produits provenant d'autres régions du globe. C'est aussi le cas des systèmes de navigation, des

instruments météorologiques et des satellites de télédétection pour la surveillance (SPOT).

La principale faiblesse des entreprises européennes réside dans le domaine des sondes avancées pour la surveillance et la pré-détection. De plus, les fabricants européens ont de la difficulté à fabriquer des produits finis compétitifs au niveau du prix et de la performance, en particulier dans le domaine spatial et terrestre de la communication par satellite. Les systèmes américains, en comparaison, bénéficient de la taille nettement plus grande des activités spatiales américaines, tant militaires que civiles.

Les accidents qui se sont produits par le passé ont incité les acheteurs à modifier leurs spécifications, ce qui a entraîné un accroissement des coûts et de la complexité des satellites. Cette tendance a intensifié la concurrence dans un marché de fabrication de satellites déjà très actif. L'offre de satellites est présentement plus grande que la demande, et on s'attend à une restructuration majeure du marché avant la prochaine décennie.

La restructuration qui est prévue pourrait être particulièrement importante en Europe. Il y a près de cinq grands maîtres d'œuvre dans le commerce de satellites aux États-Unis. Sur la base d'une analyse comparative, le nombre des fabricants européens de satellites pourrait ainsi diminuer de six à deux, ou même à un. Une certaine rationalisation est essentielle, toutefois, aucune des nations importantes n'est prête à voir sa contribution à l'ASE utilisée pour développer la capacité industrielle d'une autre. Les économies d'échelle nécessaires au maintien d'une compétitivité forceront cependant les entreprises à collaborer entre elles. Les effets de la restructuration apparaissent déjà. La British Aerospace Systems est en train de renforcer les liens qu'elle avait établis avec ses partenaires, tels que Matra (France).

Le peu d'activités qu'a l'industrie européenne dans le secteur spatial militaire est en grande partie limitée aux communications (le programme SKYNET du Royaume-Uni, la capacité de communications militaires indépendante de la France et l'extension possible de SPOT aux aspects de la télédétection militaire). La liste des produits