

courriers de transpondeurs ont connu des revenus de quelque 4,4 milliards provenant de la vente de services de télécommunications par satellite; 34 p. 100 de ce montant venaient des États-Unis.

Tenant compte d'un léger déclin vers la fin des années 90, le marché mondial civil de l'équipement lancé dans l'espace pour les télécommunications par satellite est estimé à environ 1,4 milliard de dollars par année, soit un marché total, sur une période de dix ans, d'une valeur de 12 à 13 milliards. Les parts du marché antérieur pour les satellites géostationnaires de télécommunications sont estimées à 30 p. 100 pour les États-Unis, 25 p. 100 pour l'Europe et 45 p. 100 pour les autres régions du monde. À l'avenir, la part du marché américain ne devrait représenter qu'environ 20 p. 100, en faveur des marchés d'outre-mer.

Selon les estimations, le marché mondial civil de l'équipement au sol pour les télécommunications par satellite, qui est de 2,5 à 2,9 milliards de dollars, croît à un taux composé annuel de 7 p. 100.

Le marché militaire de l'équipement spatial et au sol pour les télécommunications par satellite a la même envergure; ce marché très protégé est dominé par les États-Unis, avec 2,1 milliards de dollars inscrits au budget pour 1992.

Parmi les avantages, notons une demande croissante pour :

- des télécommunications spatiales, des télécommunications du service mobile et des télécommunications individuelles; et pour la radiodiffusion directe ou les télécommunications directes par satellite à domicile;
- des stations terminales à antenne à petite ouverture destinées à des réseaux commerciaux en Amérique du Nord et à d'autres applications dans des pays où le réseau terrestre de téléphonie est inexistant.

Les marchés tant civils que militaires pour l'équipement du segment espace sont dominés par les États-Unis. Les deux tiers des systèmes à satellites géostationnaires répartis dans le monde, à l'exclusion de ceux des pays de l'ancienne URSS, sont fournis par trois entreprises américaines. Par comparaison, le Canada fournit moins de 3 p. 100 du marché mondial de systèmes civils à satellites géostationnaires.

### Téledétection

La téledétection par satellite dessert de mieux en mieux le marché croissant de l'information géographique utilisée pour la gestion des ressources naturelles. Les préoccupations écologiques croissantes et la nécessité d'obtenir de façon rentable des renseignements sur de vastes régions accéléreront la croissance déjà rapide de ce secteur.

Le segment espace du domaine de la téledétection comprend les satellites météorologiques — marché relativement stable d'environ 600 millions de dollars par an, de 1986 à 1992 — et les satellites d'observation de la Terre — marché étant passé d'environ 325 à 800 millions par an, de 1986 à 1992. Bien que les budgets de l'industrie spatiale soient l'objet de pressions partout dans le monde, l'importance des données transmises par satellite pour comprendre les problèmes écologiques continue de protéger des coupures importantes cette part des budgets nationaux.

Même si l'essor rapide de la construction de satellites de téledétection est temporaire, la situation actuelle pourrait entraîner des activités considérables dans le domaine de l'équipement au sol et sur le plan des utilisateurs (matériel, logiciels, traitement des données, formation et expertise). Les débouchés éventuels seront reliés à l'équipement de réception des données et aux travaux qui ajoutent de la valeur aux données, tels les services et l'équipement pour convertir les données en information utilisable.