

Cette note est produite par la CGT Thales Alenia Space (TAS) en s'appuyant sur les analyses et positions de l'intersyndicale de TAS composée des syndicats CGT, FO, CFE-CGC et CFDT.

## Un marché du spatiale en croissance

Selon différents cabinets le marché mondial du spatial est estimé actuellement à plus 350B\$ et les projections prévoient un marché de 1000B\$ à l'horizon 2030 et plus de 1T\$ à l'horizon 2050. Ce marché est donc en croissance soutenue à moyen et long terme. Tout ce marché n'est pas adressable bien sûr par les entreprises du spatial français. En effet les projets souverains des pays disposant d'un acteur du spatial réserve en général la commande publique et/ ou stratégique aux acteurs nationaux, comme par exemple les USA ou la Chine. Il est donc important que la France et l'Europe en fasse autant. Cette commande publique doit permettre aux industriels nationaux de développer de nouvelles et introduire dans leurs produits les technologies les plus innovantes pour que la France et l'Europe dispose des meilleurs infrastructures du spatial et pour permettre à ces entreprises de prendre toute leur place sur les marchés concurrentiels.

## TAS élément de la souveraineté avec une activité commerciale vitale

TAS est un élément important de la souveraineté Française et Européenne en ce qui concerne les télécommunications, l'observation, et les systèmes de navigations.

D'autre part TAS est un élément important dans l'exploration spatiale et le développement des composantes spatiales de la recherche scientifique.

L'ensemble des expertises consécutives mandatées ces dernières années par les instances sociales de TAS a montré que la commande publique ne permet pas et ne permettra pas de maintenir les moyens humains et industriels au niveau requis pour répondre aux exigences de souveraineté et donc que la composante commerciale était vitale pour TAS, spécialement pour les Télécom.

De plus il faut noter que s'agissant des infrastructures spatiales souveraines, TAS est la seule société française à appartenir à un groupe, Thales pour le nommer, dont l'actionnaire principale est l'état. Cette particularité doit permettre d'éviter la mésaventure connue par les forces ukrainienne qui, s'appuyant sur l'infrastructure Starlink pour ses opérations, se sont trouvé sans moyens de télécommunications lorsque l'actionnaire de Starlink a décidé durant quelques temps de ne plus fournir ses services à ce pays.

## Un marché des télécommunications par satellite en pleine mutation spatiale

L'ensemble des industriels de la filière satellitaire sont touchés par la modification des usages et de l'économie des télécommunications spatiales dont Starlink a su profiter pour s'immiscer dans le jeu. Provoquant des retards d'investissement de nos clients et une pression financière importantes sur eux.

En parallèle de l'émergence des constellations de télécommunication, la demande des opérateurs est passé des satellites GEO (géostationnaire) transparents à prédominance électroniques à des satellites GEO reconfigurables en vol à prédominance software, appelés SDS pour Software Designed Satellite.

Dans la suite du document nous nous focaliserons sur ce marché des télécommunications spatiales. Les autres secteurs du spatial risquent à moyen terme de connaître eux aussi des mutations mais il s'agit de secteurs qui ont pour principal donneurs d'ordre des états et des agences nationales ou extra nationales et donc moins soumis à des retournements de tendances brusques du secteur.

## 2023 Un plan d'adaptation pragmatique

En 2023, la direction de TAS et les OS (organisations syndicales) constatant une diminution de la charge liée à cette activité ( l'adaptation à la mutation du marché vers un satellite GEO standardisé et

reconfigurable nécessitant moins de mains d'œuvre une fois le premier de série développé) et pour s'adapter à des choix industriels (transferts des activités d'AIT de Toulouse vers Cannes) ont lancé un plan « GAE1 » de diminution de 317 postes sur la France pour adapter ses effectifs à cette nouvelle réalité. L'ensemble des OS ont signé ce plan faisant preuve de leur objectivités dans l'analyse économique , industrielle et stratégique de l'entreprise.

## 2024 Droit d'alerte des élus de TAS

En janvier 2024 , les élus de TAS ont lancé un droit d'alerte visant à analyser la problématique de à laquelle TAS faisait face afin de proposer un ensemble de recommandations . les conclusion ont été porté la connaissance de la direction en mai 2024.

## 2024 : un plan financier dangereux

Le 5 mars 2024 M Caine PDG du groupe Thales a annoncé un plan de suppression de 1300 postes en Europe dont 1000 en France ( les 317 postes de GAE1 étant inclus dans ces 1000)

Depuis l'intersyndicale essaye de comprendre comment ce nombre a été calculé. Une expertise économique a été lancé et confiée au cabinet Syndex. Fin Aout un premier retour a été présenté aux élus et à la direction. Cette expertise est non conclusive pour l'instant. L'expert remonte que de nombreux éléments réclamés à la direction n'ont pas été fourni. En conséquence l'expert est dans l'incapacité d'éclairé les élus sur la pertinence industrielle, économique et financière du plan de la direction. Par ailleurs il relève que si TAS a des axes d'amélioration possibles, comme toute entreprise, en particulier sur l'organisation et le management du développement des nouveaux produits, le plan de la direction ne vient en rien adresser ces axes d'amélioration mais vient percuter le secteur de l'entreprise qui fonctionne bien, celui en charge de sortir les produits fiabilisés. Cela aurait pour conséquence de nombreuses pertes de compétences, la mise à risque de notre capacité à exécuter notre carnet de commande et obérerait les prochaines prises de commande. C'est donc globalement l'entreprise qui est mise en danger.

En parallèle et avec le même timing une autre expertise de l'impact de ce plan sur la santé, la sécurité et les conditions de travail a été lancée et confiée au cabinet Technologia. Les premiers résultats ont aussi été présenté fin aout. Ils mettent en évidence une défiance généralisés des salariés de TAS vis-à-vis de la direction de TAS et en particulier vis-à-vis du plan de suppression de postes qu'elle propose mais plus grave elle démontre qu'une grande partie des salariés de TAS sont en surmenage avec 13% des effectifs qui sont à la limite de l'épuisement professionnel. Le cabinet Technologia rappelle qu'il a travaillé sur le dossier France Telecom au moment où il y a eu de trop nombreux suicides de salariés et remonte de nombreuse similitudes inquiétantes entre la situation de TAS et celle de France Telecom. Ces éléments sont d'autant plus inquiétants que la direction comptait compenser les suppressions de postes par des gains de productivité des équipes TAS.

Début septembre la direction a partagé avec les OS le plan de charge construit par la direction et que les OS réclamaient depuis des semaines. Ce plan charge montre qu'il y a suffisamment d'activités jusqu'à fin 2026 au moins comme nos retours de terrain nous le faisait pressentir. Bien sûr il existe dans certains services des poches de sous charge et de surcharges dans d'autres service. Les premiers doivent être traités par la GAE1 signée par les OS et les seconds des redéploiements interne TAS ou un plan d'embauches.

# Note de situation de TAS

## 2024 : La part de marché des télécommunications par satellite adressable par TAS est en croissance

C'est en effet présenté comme tel par la direction dans son plan stratégique lors des CSEC de cet été. En effet dans une des planche on peut noter que le marché des Télécom adressable par TAS est en augmentation de 33% entre 2023 et 2028.

Eurocontrol a constaté que le le marché des satellites GEO Télécom s'est stabilisé à 12 satellites par an en moyenne au cours des 10 dernières années et prévoit un passage de 12 à 14 satellites GEO par dont 80 % orienté vers le SDS pour les 10 prochaines années, soit une croissance 17%.

Actuellement seule 2 entreprises développe un produit SDS, les 2 industriels français que sont TAS et ADS

Les américains se sont concentrés sur le marché national et ils n'ont pas pris le train du marché SDS qui sera de plus en plus dur à prendre face aux 2 compétiteurs français qui ont pris 5 ans d'avance.

Sur le reste du marché, celui des satellites transparents (pas reconfigurable) par opposition aux satellites SDS, on ne retrouve sur la compétition commercial les 2 industriels français et la société MAXAR.

Donc sur le segment des satellites télécom GEO, le marché est en croissance 17% de sur les 10 prochaines années avec un nombre de compétiteurs qui s'est fortement réduit, et encore plus sur la niche des SDS adressés uniquement par TAS et ADS. Cela rend cohérent la prévision de croissance de 33% du marché adressable Télécom annoncée par notre direction en CSEC.

## 2024 : Le positionnement de TAS sur le secteur télécom est actuellement extrêmement favorable et adapté

Aujourd'hui les 3 grands besoins du marché Telecom sont :

- Les satellites SDS pour permettre aux opérateurs d'adapter leur business model après le lancement du satellite
- Le nouveau marché des constellations mais qui nécessitent des frais d'investissement extrêmement lourd que peu peuvent se payer.
- Un renouvellement rapide d'une partie de leur flotte de satellites transparents quand les opérateurs ont trop tarder à prendre une décision dans ce marché en mutation.

Sur les satellites SDS le reste du document a largement développé que TAS était l'un des 2 seules fournisseurs sur ce besoin.

Sur le besoin en constellation TAS est un acteur historique de ce type d'infrastructure avec notamment la constellation américaine IRIDIUM qui nous avait été confiée. Pour nous renforcer dans ce secteur qui est devenu extrêmement concurrentiel les industriels français ont besoin de la commande publique. Elle est prévue via le projet IRIS<sup>2</sup> au niveau européen mais il est aujourd'hui primordiale que ce projet soit réellement lancé et sorte de la phase de négociation pour renforcer la position de notre industrie qui risque sinon de disparaître sur ce segment laissant toute la place aux société américaine, puis probablement chinoise, ce qui pose évidemment des problèmes de souveraineté.

Sur le dernier besoin nous sommes aussi idéalement placé. En effet les OS ont empêché l'arrêt par la direction de notre produit B2 qui est un satellite transparent, pas de toute dernière technologie mais extrêmement efficace et fiable. Nous sommes en plus en capacité de le produire dans un délai probablement le plus court du marché. Ces qualités sont connues et reconnues et nous avons actuellement plusieurs clients qui nous sollicitent pour leur proposer ce produit.

# Note de situation de TAS

## 2025 : Quelles pistes pour l'avenir ?

Sur le dernier besoin nous sommes aussi idéalement placé. En effet les OS ont empêché l'arrêt par la Nous devons continuer à développer notre produit SDS. De nouvelles fonctionnalités ont été mises en attente et d'autres besoins sont apparus. Il faut continuer à améliorer l'attractivité de ce produit qui pourrait être militarisé pour les besoins de notre armées française, pour SYR5 probablement. Il faut bien revenir plus fort que les constellations mais cela passera nécessairement par le lancement effectif du projet IRIS<sup>2</sup> sans quoi TAS risque de disparaître de ce segment et la souveraineté française et européenne en sera impactée.

Mais TAS ne doit pas s'endormir sur son marché historique des infrastructures spatiales. Il est indispensables qu'elle entre dans le segment des services spatiaux. Certains sont adressables avec très peu d'investissement mais nécessite le maintien des compétences. Au travers d'un droit d'alerte, les OS ont déjà mis la pression sur la direction pour qu'elle se saisisse de ce sujet.

Enfin nous avons besoin que l'état s'implique dans une stratégie plus claire dans le spatial sans opposer les différentes partie prenantes. Si le soutien au nouveaux acteurs peut ouvrir des perspectives il nous paraît indispensable que ce soit fait dans un esprit de coopération entre les nouveaux entrants, que peuvent être les PME ou les Start-Up, et les industriels historiques. Les premiers amenant leur créativité et leur souplesse d'organisation sur des projet qui souvent n'arrivent pas à dépasser le stade des TRL 4 et les second accompagnant les premiers pour préparer la phase d'industrialisation dès la conception et coopérant ensuite en partageant les moyens industriels lourds dont ils disposent, évitant ainsi aux PME d'acheter avec des aides publiques ces moyens généralement fournis par les USA ou la Japon ce qui n'a aucune retombé économique locale. Dans cette démarche de coopération, le CNES trouverait toute sa place en impulsant la politique spatiale de l'Etat et contrôlerait la juste contribution de chacune des parties en fonction des fonds publics qu'ils récupèrent.

**Nous demandons donc à l'Etat d'intervenir, à la fois en tant qu'actionnaire principale du groupe Thales, de principale client de Thales et de TAS et comme utilisateur pour ses forces armées notamment des infrastructures faites par TAS, auprès de notre direction pour stopper le plan de suppression de poste à TAS. Les effectifs actuels sont nécessaires pour exécuter notre carnet de commande, capter de nouveaux contrats sur nos marchés traditionnels et adapter la stratégie de l'entreprise pour mettre en œuvre les diversifications d'activités identifiées par les représentants du personnel.**