
Saved documents

Sunday, September 14, 2025 at 8:39 p.m.

1 document

Summary

Saved documents • 1 document

Le Monde	September 15, 2025 « OneWeb est la seule réponse à Starlink » Ancien directeur général d’Orange France, Jean-François Fallacher a pris les commandes d’Eutelsat le 1er juin. En difficulté, l’opérateur de satellites doit procéder, d’ici à fin 2025 ...	3
----------	--	---

Saved documents

Le Monde

© 2025 SA Le Monde. Tous droits réservés.
The present document and its usage are
protected under international copyright laws
and conventions.

news-20250915-LM-202509153*20*2590837859*215

Source name

Le Monde

Lundi 15 septembre 2025

Source type

Press • Newspapers

Le Monde

• p. 12

Periodicity

Daily

• 1597 words

Geographical coverage

International

Origin

France



Entretien

« OneWeb est la seule réponse à Starlink »

A la tête d'Eutelsat depuis juin, Jean-François Fallacher revient sur les défis de l'opérateur de satellites français

Propos recueillis par Pierre Manière et Olivier Pinaud

Ancien directeur général d'Orange France, Jean-François Fallacher a pris les commandes d'Eutelsat le 1er juin. En difficulté, l'opérateur de satellites doit procéder, d'ici à fin 2025, à une recapitalisation de 1,5 milliard d'euros, avec le soutien de la France et du Royaume-Uni. Objectif : finir d'installer sa constellation d'accès à Internet OneWeb pour répondre à la domination de l'américain Starlink, qui appartient au milliardaire Elon Musk. Jean-François Fallacher espère convaincre d'autres Etats, comme l'Allemagne ou l'Italie, de participer à cette infrastructure, encore plus stratégique depuis la guerre en Ukraine.

Vous avez pris la direction générale d'Eutelsat le 1er juin. Comment le spécialiste français de l'Internet par satellite se porte-t-il ?

Je suis arrivé dans un moment assez fort, avec un projet de recapitalisation importante de 1,5 milliard d'euros. L'opération nous permet d'envisager un avenir en croissance, dans un contexte où les constellations de satellites en orbite basse ouvrent de nouveaux horizons pour accéder à Internet. La nôtre,

OneWeb, est la seule à être opérationnelle avec Starlink, et la seule qui soit non américaine. C'est un moment-clé de l'histoire d'Eutelsat : la société existe depuis quarante-cinq ans, elle est présente dans les satellites géostationnaires depuis très longtemps, mais effectuait sa mue. Elle a trouvé, avec OneWeb, un nouvel élan.

Comment cette constellation, qui coûte très cher et encore en cours de déploiement, assure-t-elle votre avenir ?

OneWeb permet d'avoir des services d'Internet fixe à faible latence [temps nécessaire au transfert des données lorsque le réseau est sollicité] partout autour du globe et constitue désormais notre véhicule de croissance. Lors de notre exercice 2024-2025, clôturé le 30 juin, cette activité a représenté 183 millions d'euros de chiffre d'affaires, en croissance de 80 % sur un an, et 15 % du total de l'entreprise. OneWeb, qui est devenue opérationnelle quand Eutelsat l'a rachetée il y a deux ans [dans une opération valorisant la constellation britannique à 2,9 milliards d'euros], a coûté cher. Mais c'est un objet extraordinaire : avec 640 satellites et

44 stations terrestres – dont cinq sont en cours de finalisation –, nous disposons d'une couverture globale.

A quoi servira, concrètement, l'augmentation de capital ?

La recapitalisation que nous devons exécuter avant la fin de l'année va nous permettre de renouveler les satellites existants, afin de garder cette constellation opérationnelle. Nos satellites ont une durée de vie de l'ordre de sept ans, et les premiers, lancés en 2019, vont s'arrêter. Pour les remplacer, nous avons commandé 340 satellites supplémentaires à Airbus. Sans la recapitalisation, la société n'avait pas les moyens d'engager une opération d'une telle ampleur. Celle-ci va aussi nous servir à refinancer notre dette, aujourd'hui de 2,6 milliards d'euros, pour réduire nos frais financiers. Et puis, nous sommes financés jusqu'en 2030-2032, jusqu'à l'arrivée prévue d'IRIS², la future constellation souveraine voulue par l'Union européenne, à laquelle nous contribuons.

En parallèle, comment gérez-vous le déclin de votre activité historique de satellites géostationnaires, situés à près de 36 000 kilomètres ?

Saved documents

Cette activité comprend d'abord la diffusion de flux vidéo, principalement pour les clients de la télévision par satellite partout dans le monde. Cela représente encore la moitié du business d'Eutelsat, soit 600 millions d'euros de chiffre d'affaires. Mais cette activité est en décroissance, de 6 % sur un an dans nos derniers résultats. Nous savons que ce déclin va se poursuivre, puisque de plus en plus de monde passe par les réseaux d'Internet fixe, notamment en fibre optique, ou les smartphones, pour regarder la télévision.

Au début des années 2000, nous avons anticipé la baisse de la vidéo, et nous avons lancé des satellites géostationnaires spécialisés dans la connectivité. Cette activité représente à peu près 400 millions d'euros de chiffre d'affaires. Ils fonctionnent très bien, mais le seul petit sujet, c'est la latence, qui est de 0,8 seconde. Cela ne convient pas à certains usages, comme les jeux vidéo en ligne, ou le contrôle de véhicules et de drones à distance, qui exigent une réponse instantanée. Ce marché, en forte croissance pendant une quinzaine d'années, commence, lui aussi, à décroître. Il a été cannibalisé par les réseaux de télécoms classiques de fibre optique ou de 4G/5G. Et, bien sûr, il faut ajouter la concurrence nouvelle de Starlink.

Pourriez-vous, comme ce dernier, lancer des offres d'accès à Internet grand public ?

Nous voulons rester sur les clients des entreprises et les gouvernements. Je confirme ce choix stratégique, pris par la précédente direction. Les offres Internet grand public de Starlink sont de plus en plus agressives, et ils anticipent probablement l'arrivée de Kuiper *[la constellation d'Amazon, qui devrait propos-*

er un service concurrent d'ici à fin 2025]. Or, Amazon arrive avec Prime, un monstre de la distribution *[avec des services de livraison à domicile, de jeux vidéo ou de streaming]*. Ma lecture, c'est que vous avez les armées de César qui sont au milieu de la plaine, et nous n'avons pas intérêt à aller nous battre contre elles.

D'autant que notre stratégie d'apporter de la connectivité par satellite aux entreprises, à des partenaires spécialisés comme des compagnies aériennes, n'a rien d'un marché de niche. D'après le cabinet Novaspace, celui-ci devrait passer de 9 à 16 milliards d'euros entre 2025 et 2033. C'est suffisant pour rentabiliser notre constellation. De plus, il y a un appétit très fort pour des solutions souveraines dans le contexte géopolitique actuel. Et, avec OneWeb, nous disposons d'une constellation vraiment européenne.

Pourtant, entre la présence de l'Etat au capital, vos contrats avec le ministère des armées et la fabrication de vos satellites en France par Airbus, Eutelsat est très franco-français. Comment devenir un opérateur souverain européen ?

Après l'augmentation de capital, l'Etat français sera le premier actionnaire, avec 29 %. Il y a aussi CMA CGM (7,5 %), une entreprise internationale qui voit un intérêt pour son activité à disposer d'une part dans un opérateur satellitaire. L'indien Bharti sera le deuxième actionnaire, avec 18 %. L'Etat britannique aura 11 %. Et il y a 29 % du capital qui est coté en Bourse, à Paris et à Londres. Par ailleurs, nos clients, notre chiffre d'affaires et notre profil sont très internationaux. Si nous avons 600 employés en France, nous en avons 400 à

Londres, 150 en Italie, 150 aux Etats-Unis... Cela dit, c'est vrai que l'on gagnerait à avoir une assise encore plus européenne, pas seulement française et britannique. Nous aimerions embarquer les Allemands, les Italiens, les Espagnols et, pourquoi pas, les Polonais.

Pourtant, l'Allemagne et l'Italie semblent vouloir miser sur leur propre constellation...

Il y a des rumeurs de velléité du ministère de la défense allemand de constituer sa constellation de satellites en orbite basse. Idem du côté italien. Nous expliquons qu'il existe déjà OneWeb. Je rappelle qu'elle a coûté 7 milliards de dollars *[6 milliards d'euros]* d'investissements depuis le début du projet, en 2015, et qu'il a fallu attendre huit ans avant sa mise en service. Ce serait dommage que d'autres pays européens lancent leurs propres constellations à la veille d'IRIS². Nous leur proposons de rejoindre Eutelsat pour renforcer OneWeb, le temps que la constellation européenne soit opérationnelle. Pour plaider la cause d'Eutelsat, nous pouvons compter sur l'appui des gouvernements français et britannique. Avec l'Allemagne, ce sujet a été abordé, fin août, lors du conseil des ministres franco-allemand à Toulon, mais les discussions sont très préliminaires.

Les réflexions de l'Allemagne et de l'Italie constituent-elles des moyens de pression pour vous inciter à faire travailler leurs industriels ?

Je découvre le spatial et je comprends que, dans toute dépense publique satellitaire, il y a cette notion de retour géographique. Jusqu'à il y a peu, la société n'était pas très connue. La situation géopolitique et le fait qu'Elon Musk ait

Saved documents

menacé de couper Starlink en Ukraine ont mis OneWeb sous les feux des projecteurs. Mais nous avons encore du travail pour mieux nous faire connaître en Europe. Outre les gouvernements, il y a une prise de conscience des militaires de l'utilité des moyens de communication civils sur le champ de bataille. OneWeb est, à ce jour, la seule réponse opérationnelle et souveraine à Starlink. C'est la raison pour laquelle nous avons signé, en juin, ce très gros contrat Nexus avec le ministère des armées français, d'un montant maximal de 1 milliard d'euros sur dix ans. Nous avons pris notre bâton de pèlerin pour aller démarcher d'autres ministères.

Compte tenu de l'arrivée tardive d'Ariane-6 et de l'arrêt de la coopération avec la fusée russe Soyouz, Eutelsat n'est-il pas trop dépendant de SpaceX, d'Elon Musk, pour lancer les satellites ?

Pour les lancements à venir, nous discutons d'abord avec Arianespace, l'opérateur de la fusée Ariane, mais aussi avec la start-up française MaiaSpace, qui développe un petit lanceur. Dès qu'elle aura réussi son premier vol, nous la privilégierons. Pour lancer la constellation, une grosse fusée comme Ariane-6, qui peut embarquer 96 satellites, c'est bien. Mais pour remplacer les satellites déjà en orbite, il vaut mieux avoir des lanceurs plus petits qui permettent d'être plus « chirurgicaux ».