

Simon Chambers.

Toulouse Space Pro

Qu'on l'identifie davantage comme « l'Anglais » que par le nom de sa société Axsynav fait sourire Simon Chambers. Point d'ego démesuré chez ce quadragénaire passé par les plus grands groupes du spatial et aujourd'hui au service des PME de la filière...

Aline Gandy

Simon Chambers se livre peu. Ou plutôt parle-t-il plus volontiers de sa société, Axsynav, que de lui-même. Non pas qu'il pense n'avoir rien de consistant à raconter à un journal économique mais justement parce qu'il retient plus l'adjectif « économique » que le support « journal »... Bigre ! L'exercice du « portrait de der » s'annonce périlleux. Il se révélera en fait tout aussi passionnant qu'instructif. Car, bien qu'âgé d'à peine 45 ans, Simon Chambers a derrière lui vingt années d'expertise de la filière spatiale mondiale et un esprit de synthèse qu'on lui envie sur des dossiers tels qu'Egnos, Galileo ou Galileo.

Une expertise qu'il a réellement commencée à se forger à Toulouse, où il s'est installé en mai 1990 après une première expérience professionnelle dans le domaine du militaire et un master en ingénierie des systèmes d'information décroché deux ans plus tôt en Angleterre. Rare précision personnelle qu'il concède, se sentant sans doute trahi par son petit accent : « Je suis né à York d'un père physicien - « un inventeur » - et d'une mère professeur de lettres. » Et de revenir aussitôt à cette mission chez Matra Espace que lui avait confiée une entreprise danoise, impliquant qu'il s'immerge dans des projets européens comme Columbus ou Locstar. Trois ans plus tard, il quitte Toulouse pour Darmstadt (Allemagne), recruté par le Centre des opérations spatiales (Esoc) pour participer à un projet d'observation du Soleil pour le compte de l'Agence spatiale européenne.

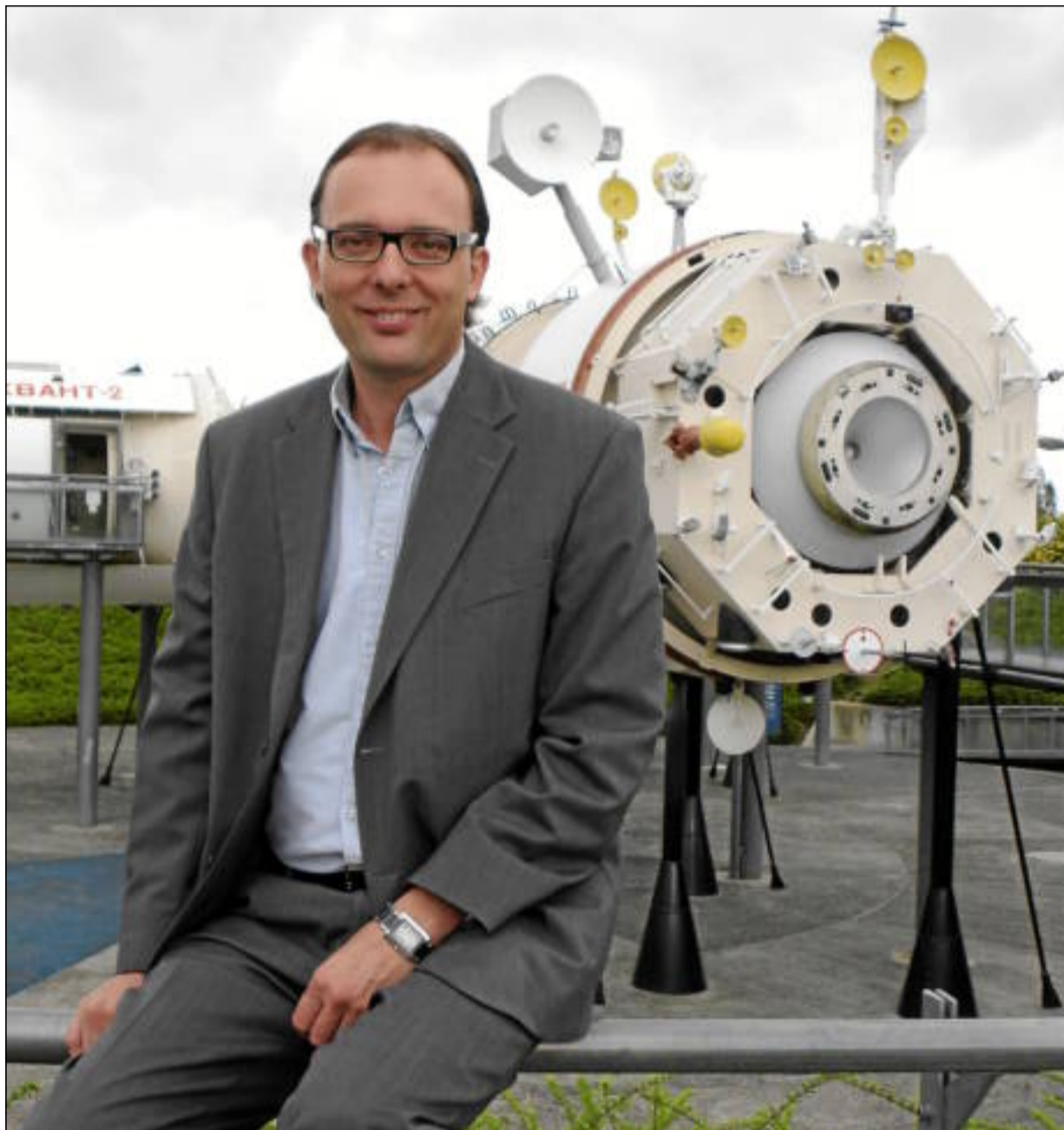
Aux débuts de Galileo

Retour à Toulouse en 1996, où il travaille pendant deux ans sur les lanceurs et les segments sols au sein du Cnes, avant de se spécialiser dans les systèmes de navigation par satellites, chez Thales Alenia Space d'abord puis Axsynav, sa propre société qu'il crée en 2007. Entre temps, il participe aux débats de Galileo dans le cadre d'études financées par l'Union européenne. « On a tendance à l'oublier mais le Cnes a joué un rôle important dans le lancement du système européen de navigation par satellites et ce dès le début des années 80, avec un programme précurseur comme Doris (Détermination d'orbite et de radiopositionnement intégrés par satellite, ndlr) », rappelle-t-il.

Après plus de quinze années au service de grands noms du spatial, Simon Chambers va donc se rapprocher des PME, en fondant la sienne certes, mais surtout en peaufinant une offre de services pour répondre à leurs besoins particuliers. « Jusqu'en 2007, j'ai capitalisé de l'expérience dans les infrastructures - satellites et sols -, avant de mesurer à quel point les PME régionales de la filière navsat ont une vraie place à prendre dans les applications grand public et qu'il faut les y aider, par du conseil et de l'accompagnement notamment. »

Expertise et réseau

Une démarche qui est justement au cœur d'une action collective à laquelle Simon Chambers collabore depuis le début de cette année. Pilotée par la CCIT et financée par la Région et l'État, elle vise à accompagner une dizaine de PME du spatial dans leur développement à l'international (cf. Le Journal des Entreprises de février 2010 et interview ci-contre). Retenue pour son expertise et sa bonne connaissance du marché spatial mondial et de ses acteurs, Axsynav peut s'appuyer sur son propre réseau de consultants à travers le monde ainsi que sur celui de la société Anewworld, avec laquelle elle co-réalise l'accompagnement individuel des PME. « Avec Simon, nous partageons la conviction que, pour consolider les technologies de la région, il faut en dépasser les frontières et aller voir ce qui se passe ailleurs, souligne Laurent Husson, P-dg d'Anewworld. Il me semble aussi que nous avons la même approche de nos métiers du conseil, qui est d'apporter à nos clients un regard et une analyse sans complaisance de la situation, du marché, de leur stratégie, etc. » Frédéric Schettini, dirigeant de l'une des PME accompagnées par Axsynav dans le cadre de cette opération collective, confirme : « Son approche très pragmatique et opérationnelle est vraiment appréciable. Simon Chambers connaît parfaitement notre cœur de métier (les systèmes d'information géographique, ndlr) et à tout de suite vu avec quelle personne il allait pouvoir nous mettre en relation pour valider notre potentiel de développement sur le marché chinois. » Ou comment mettre son expertise et son réseau au service des jeunes pousses du spatial.



PARCOURS

1966
Naissance à York (Angleterre)

1988
Master en Information Systems Engineering

1990
Recruté en France pour travailler sur des projets européens tels que Columbus ou Locstar

1993
Ingénieur en Allemagne au centre des opérations spatiales

1996
Retour à Toulouse, au Cnes

1998
Se spécialise dans les systèmes de navigation par satellites (GPS, Egnos et Galileo)

2007
Fonde l'entreprise Axsynav, hébergée à la pépinière du Grand Toulouse à Montaudran

2009
Deviens membre du Club Galaxie et de l'Académie du Pastel

2010
Conseille les PME du spatial à mieux exporter avec son partenaire Anewworld et l'appui du Conseil régional, de la Direccte et de la Chambre de commerce et d'industrie de Toulouse

● Simon Chambers est arrivé pour la première fois à Toulouse en 1990 (ici à la Cité de l'Espace).

« Une révolution comparable à celle des téléphones dans les années 90 »

Toulouse Space Show, la Semaine internationale des applications spatiales, s'est achevée le 11 juin dernier. Que retiendrez-vous de cette deuxième édition ?

Cet événement était d'abord l'occasion de rencontrer beaucoup de professionnels des applications GNSS (système mondial de radionavigation par satellite, ndlr) de notre région et d'Europe. Je retiendrai aussi la présence de la California Space Authority (CSA) avec la venue de l'honorable Andrea Seastrand, sa directrice exécutive et d'Eric Daniels, son directeur. Nous avons eu l'occasion, avec Anewworld, de les rencontrer et de leur présenter un groupe de dirigeants de PME locales. Il s'agissait à mon sens d'une étape importante dans la construction d'un lien entre les deux régions, dans le prolongement du protocole d'accord entre Aerospace Valley et la CSA signé l'an dernier (au salon du Bourget, ndlr). Autres temps forts : la signature du plan spatial régional (cf. page 11) et l'avancée de Guide, le projet de centre d'excellence GNSS. Autant de signes d'une volonté de développer la filière navsat en région.

Quelles sont selon vous les for-

ces et les faiblesses de cette filière ?

Nous avons un vrai concentré de talents en région. Le spatial en Midi-Pyrénées est « world class », sa renommée à travers le monde est justifiée mais elle concerne surtout les infrastructures spatiales. Or - et cela a été très bien dit au cours du congrès Space Appli au Toulouse Space Show, ndlr - il reste des progrès à faire en terme de mise sur le marché des applications grand public qui s'appuient sur l'infrastructure spatiale. L'enjeu est de taille car la révolution des années 2010 dans le domaine de la géolocalisation et de ses applications sera comparable à celle des téléphones portables dans les années 90.

Concrètement, comment faire en sorte que les PME ne passent pas à côté de cette révolution annoncée ?

La Commission européenne a pris conscience de l'importance des enjeux. Elle a d'ailleurs adopté le 14 juin son plan d'action relatif aux applications GNSS. Les budgets alloués sont à la hauteur de l'ambition européenne qui est de devenir le leader mondial sur le marché des applications aval - estimé à près de 100 Md€ -, grâce à ses propres systèmes de navigation par satellite

que sont Galileo et Egnos.

Le Small Business Act me semble également aller dans le bon sens. Il imposera bientôt aux acteurs de la commande publique de réserver une part des marchés aux PME, qui peinent souvent à trouver un premier client conséquent, leur permettant de décoller. En région, de nombreuses initiatives me paraissent elles aussi intéressantes : le plan spatial régional et la plateforme Guide dont nous avons parlé mais aussi l'action collective de la CCIT en direction des PME.

Cette action, où en est-elle ?

La phase de diagnostic est sur le point de s'achever. Elle aura permis d'identifier les atouts et les faiblesses de chaque PME mais aussi d'évaluer son potentiel de développement sur le marché qu'elle vise et les ressources financières et humaines dont il lui faudra disposer, sans oublier le temps qu'elle devra consacrer à son projet. À la rentrée, nous serons en mesure d'écrire un plan d'actions pour chacune, selon qu'elle se trouve en début de cycle ou qu'elle a déjà travaillé à l'international mais qu'elle souhaite aller sur un marché spécifique.

www.axsynav.com

Il aime, il n'aime pas...

Il aime :

La créativité et l'imagination de l'homme ; relever les défis ; le rock anglais des années 70 ; lire du Martin Amis en buvant un verre de Pacherenc

Il n'aime pas :

Le formatage ; l'impatience ; le cynisme ; l'absence de resto anglais sur Toulouse pour manger un bon fish & chips !