



SPACE X RELANCE LE NARRATIF DU SPATIAL NOTRE SÉLECTION POUR 2026

INTRODUCTION

Longtemps réservé aux agences gouvernementales et à quelques grands groupes industriels, **le secteur du spatial devient progressivement une infrastructure économique centrale, indispensable au fonctionnement du monde moderne.**

Cette transformation découle directement de **l'évolution de nos besoins technologiques.** Le spatial permet aujourd'hui de connecter n'importe quelle région du globe sans déployer d'infrastructures terrestres coûteuses. Là où il fallait autrefois investir des millions de dollars pour couvrir des zones reculées, une connexion satellitaire rend désormais possible l'accès à internet partout : au milieu du désert, en mer ou dans des régions isolées.

Cette connectivité est également essentielle au déploiement des robots humanoïdes à l'échelle mondiale. Ces systèmes auront besoin de connexions sans fil ultra-rapides et fiables pour faire fonctionner leurs intelligences artificielles, quel que soit l'environnement. **À cela s'ajoutent les autres enjeux majeurs du spatial :** observation de la Terre en temps réel, communications stratégiques, navigation, géolocalisation et usages militaires, civils et industriels.

L'élément central de cette mutation reste **SpaceX.** En introduisant la réutilisation des lanceurs à grande échelle, SpaceX a profondément modifié l'économie du secteur spatial. Les coûts d'accès à l'orbite ont chuté, les cadences de lancement ont explosé, et des modèles économiques jusque-là irréalistes sont devenus viables. **Cette rupture a permis l'émergence d'un nouvel écosystème d'entreprises privées, plus agiles, plus spécialisées, dont certaines sont aujourd'hui cotées en bourse.**

L'anticipation d'une **IPO de SpaceX,** régulièrement évoquée pour 2026, agit comme un **catalyseur de hype puissant.** Historiquement, lorsqu'un acteur privé aussi dominant s'approche des marchés publics, l'ensemble de l'écosystème bénéficie d'un **regain d'attention, de flux de capitaux** et de **revalorisation.** Ce phénomène dépasse largement l'entreprise elle-même : il touche l'ensemble de la chaîne de valeur.

L'objectif de ce rapport est donc clair : **offrir une sélection des entreprises cotées les mieux positionnées dans le spatial, celles qui présentent le plus fort potentiel de revalorisation lorsque le narratif du spatial atteindra son pic d'attention.**

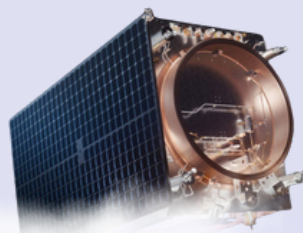
LES GRANDES CAPITALISATIONS DÉJÀ ÉTABLIES DANS LE SPATIAL

Avant d'analyser les entreprises offrant le plus fort levier sur le narratif spatial, il est **important de rappeler l'existence des acteurs historiques déjà bien établis**. Ces groupes disposent d'activités spatiales significatives, mais celles-ci restent intégrées dans des conglomérats beaucoup plus larges.



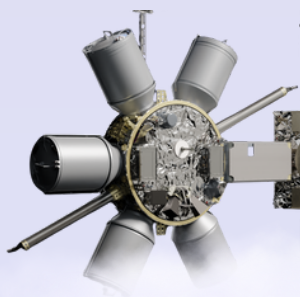
Boeing est l'un des **acteurs historiques de l'aérospatial mondial**. Le groupe est impliqué dans plusieurs programmes spatiaux majeurs, **notamment à travers des partenariats avec la NASA**. Cependant, **l'activité spatiale reste diluée dans un ensemble beaucoup plus vaste**, incluant l'aviation commerciale et la défense.

Malgré son expertise, Boeing **fait face à des difficultés industrielles récurrentes qui pèsent sur la perception du marché**. Son exposition au spatial est réelle, mais elle offre peu de levier direct sur le narratif.



Lockheed Martin est un **leader mondial de la défense**, avec une **forte présence dans le spatial militaire et institutionnel**. Le groupe développe des satellites, des systèmes de défense spatiale et participe à plusieurs programmes stratégiques.

Son **modèle repose largement sur des contrats gouvernementaux de long terme**, ce qui apporte une **grande stabilité**, mais limite le potentiel de revalorisation rapide lié à un narratif de rupture technologique.



Northrop Grumman est spécialisé dans les **systèmes spatiaux complexes**, avec une **forte expertise en propulsion, en satellites et en composants critiques**. Le groupe joue un rôle clé dans plusieurs programmes institutionnels.

Comme pour Lockheed Martin, **l'activité spatiale est intégrée dans un ensemble plus large, fortement dépendant des budgets de défense**. Le potentiel de levier spécifique au narratif SpaceX reste donc limité.



Airbus est l'un des **principaux acteurs européens de l'aérospatial**, notamment via sa **division Defence and Space**. Le groupe est impliqué dans la fabrication de satellites et dans des programmes spatiaux institutionnels européens.

Cependant, **l'exposition au spatial reste partagée avec d'autres activités majeures**, et le groupe est plus sensible aux enjeux géopolitiques et réglementaires. Là encore, le levier sur le narratif de rupture est plus indirect.

Ces grandes capitalisations permettent une exposition défensive et diversifiée au spatial, mais **elles ne constituent pas les meilleurs véhicules pour jouer un changement de paradigme lié à l'IPO de SpaceX**. C'est précisément sur les entreprises plus spécialisées que se concentre la suite du rapport.

SPACEX — IPO MAJEURE À VENIR



Capitalisation estimé : 1 - 1,5 trillions USD

PRÉSENTATION

SpaceX a été fondée en 2002 par Elon Musk avec une **ambition claire : réduire drastiquement le coût d'accès à l'espace et rendre l'humanité multi-planétaire**. Contrairement aux acteurs traditionnels du secteur, SpaceX est restée une entreprise privée malgré une croissance spectaculaire et une position dominante sur le marché des lancements spatiaux.

L'entreprise conçoit, fabrique et opère des lanceurs réutilisables, notamment Falcon 9 et Falcon Heavy, ainsi que le programme Starship, destiné à des missions orbitales lourdes, lunaires et interplanétaires. **En parallèle, SpaceX opère Starlink**, une **constellation de satellites** fournissant un accès internet haut débit à l'échelle mondiale.

Aujourd'hui, SpaceX est **largement considérée comme l'acteur central de l'économie spatiale moderne**, tant sur le plan technologique qu'industriel.

PRODUITS ET REVENUS

Les revenus de SpaceX reposent sur plusieurs piliers bien identifiés :

Services de lancement spatial incluant des missions commerciales, institutionnelles et militaires, ainsi que des contrats avec la NASA (Crew Dragon, missions Artemis).

Starlink qui constitue désormais la principale source de revenus, via des abonnements internet pour les particuliers, entreprises, gouvernements et zones géopolitiquement sensibles.

Contrats gouvernementaux et défense couvrant des missions stratégiques, des capacités de communication sécurisées et des projets liés aux technologies hypersoniques.

Contrairement à de nombreuses entreprises du secteur, **SpaceX a des revenus importants depuis plusieurs années**. Bien que les chiffres précis ne soient pas publics, **les éléments disponibles indiquent une amélioration continue de la rentabilité**.

Les **dépenses restent toutefois élevées**, notamment en recherche et développement, en particulier pour le programme Starship. Ces investissements sont structurants et visent des marchés à très long terme.

DÉVELOPPEMENT DES DERNIÈRES ANNÉES

Ces dernières années, SpaceX a accéléré de manière spectaculaire. Le nombre de lancements annuels a atteint des niveaux records.

Le **déploiement de Starlink s'est intensifié**, avec une couverture de plus en plus large et une adoption croissante, y compris dans des zones mal desservies ou en contexte de crise. En parallèle, **les tests successifs de Starship ont marqué des avancées technologiques majeures**, notamment sur la récupération et la réutilisation des étages.

SpaceX a également renforcé ses liens avec les institutions américaines, en devenant un partenaire clé pour les missions lunaires, la défense et les infrastructures spatiales critiques.

STRATÉGIE MOYEN ET LONG TERME

La **stratégie de SpaceX est résolument tournée vers le long terme**. À **moyen terme**, l'entreprise **vis** à **dominer l'accès orbital**, en combinant des lancements fréquents, fiables et à faible coût, tout en continuant à étendre la constellation Starlink.

À **plus long terme**, SpaceX ambitionne de **transformer profondément l'économie spatiale grâce à Starship**. Ce programme pourrait permettre :

LE DÉPLOIEMENT
MASSIF DE
CONSTELLATIONS

DES
MISSIONS
LUNAIRES ET
MARTIENNES

LE
TRANSPORT
DE FRET À
GRANDE
ÉCHELLE

À TERME, L'ÉMERGENCE
D'INFRASTRUCTURES
ORBITALES AVANCÉES,
INCLUANT DES DATA CENTERS
SPATIAUX POUR L'IA

L'**IPO potentielle de SpaceX**, régulièrement évoquée pour 2026, viserait une valorisation extrêmement élevée. Au-delà de l'entreprise elle-même, cette introduction en bourse **pourrait agir comme un événement fondateur pour l'ensemble du secteur spatial coté**.

POURQUOI SPACEX EST CENTRALE DANS CE RAPPORT

SpaceX n'est pas analysée ici comme une opportunité d'investissement directe, puisqu'elle n'est pas encore cotée. Elle constitue en revanche le cœur du narratif autour duquel s'articulent toutes les entreprises étudiées dans ce rapport.

L'IPO de SpaceX, estimée entre 1 et 1,5 trillion de dollars, mettra en perspective les capitalisations encore très faibles des entreprises présentées ici. Dans ce contexte, le marché cherchera naturellement à trouver le proxy : l'acteur coté le plus proche du modèle de SpaceX, capable à terme de lui faire concurrence sur certains segments.

Rocket Lab, EchoStar, AST SpaceMobile et **les autres entreprises analysées représentent ainsi différentes manières de s'exposer indirectement à la montée en puissance de SpaceX** et à la prochaine phase de hype du spatial.



ROCKETLAB

Capitalisation boursière : 48 milliards USD

Rocket Lab est une entreprise spatiale, qui s'est **imposée comme l'un des acteurs privés les plus crédibles du secteur.** Initialement connue pour sa fusée Electron, dédiée aux lancements de petits satellites, l'entreprise a progressivement élargi son périmètre pour devenir un acteur beaucoup plus complet de l'écosystème spatial.

Aujourd'hui, Rocket Lab ne se limite plus aux lancements. **Elle conçoit et fabrique également des satellites, des composants critiques comme des panneaux solaires spatiaux, des structures et des sous-systèmes, ainsi que des logiciels de vol.** Elle propose aussi des **solutions de gestion de missions en orbite**, aussi bien pour des clients commerciaux que gouvernementaux. Cette intégration verticale lui permet de capter davantage de valeur tout au long de la chaîne et de réduire sa dépendance à une seule source de revenus.



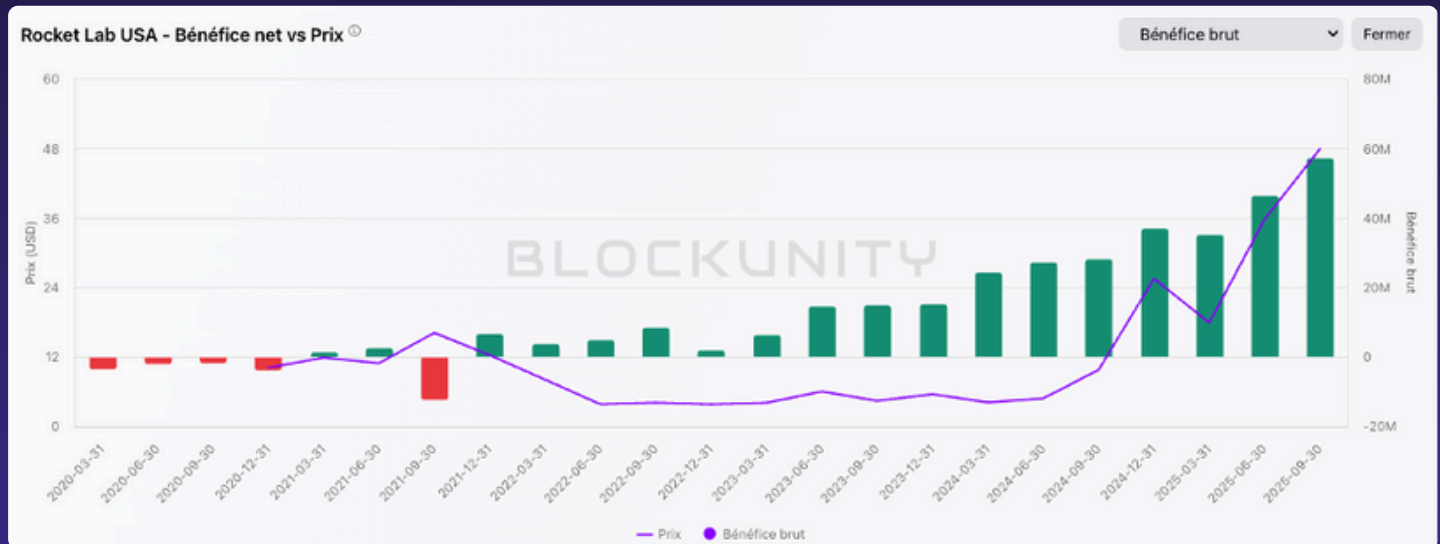
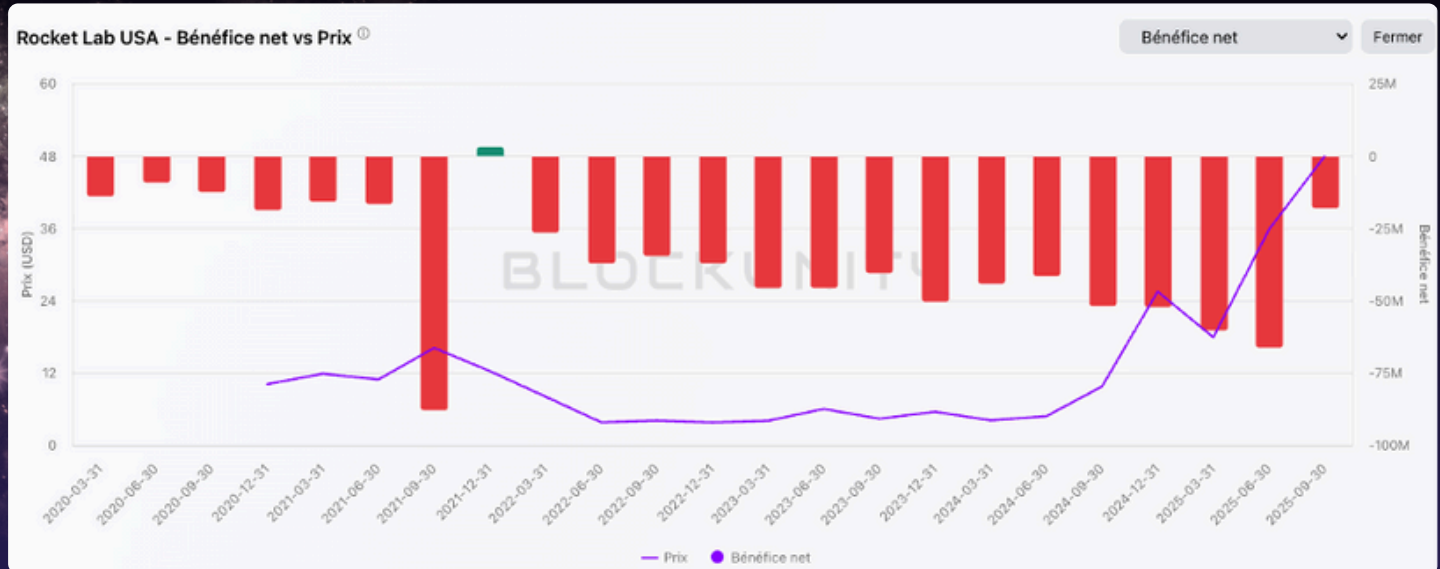
PRODUITS ET REVENUS

Les revenus de Rocket Lab sont structurés autour de deux grands segments complémentaires :

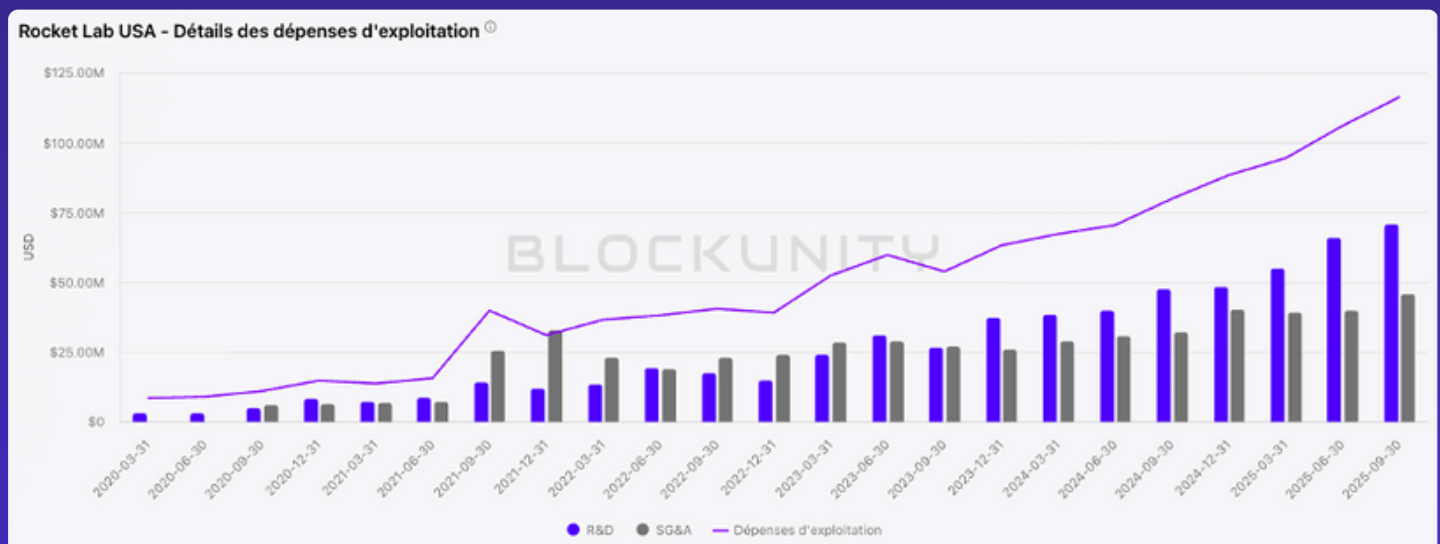
Services de lancement, principalement via la fusée Electron, permettant des déploiements dédiés et rapides de petits satellites.

Systèmes spatiaux, incluant la fabrication de satellites, de composants (panneaux solaires, structures, sous-systèmes) et des services logiciels associés.

Les graphiques financiers montrent une **progression régulière des revenus, avec une part de plus en plus importante provenant des systèmes spatiaux**. Les bénéfices bruts sont en amélioration, ce qui indique que l'entreprise gagne en efficacité opérationnelle à mesure qu'elle monte en échelle.



En revanche, **les bénéfices nets restent négatifs**. Cette situation s'explique principalement par des dépenses d'exploitation élevées, et en particulier par la recherche et développement, qui représente une part significative des coûts. **Ces investissements sont cohérents avec la phase actuelle de Rocket Lab, qui prépare activement sa prochaine étape de croissance, notamment avec le développement de la fusée Neutron.**



DÉVELOPPEMENT DES DERNIÈRES ANNÉES

Ces dernières années, **Rocket Lab a connu une accélération progressive.** La cadence des lancements Electron a augmenté, avec un taux de succès élevé, ce qui a renforcé la crédibilité technique de l'entreprise auprès du marché et des clients institutionnels.

Parallèlement, **Rocket Lab a renforcé ses relations avec les agences gouvernementales américaines, notamment la NASA et les acteurs de la défense.** Ces partenariats apportent non seulement des revenus, mais aussi une validation stratégique et technologique. **L'entreprise a également procédé à plusieurs acquisitions ciblées, visant à renforcer ses capacités dans des domaines clés comme les capteurs et les communications spatiales.**

STRATÉGIE MOYEN ET LONG TERME

La stratégie de Rocket Lab est de **devenir un space prime**, c'est-à-dire un **acteur capable de gérer des missions spatiales complètes**, depuis la conception jusqu'à l'opération en orbite. Le développement de la fusée Neutron est central dans cette vision. Contrairement à Electron, **Neutron vise des charges plus lourdes et des missions plus complexes**, comme le déploiement de constellations ou des missions institutionnelles de grande ampleur.

À moyen terme, **Rocket Lab cherche à augmenter sa capacité de lancement annuelle tout en continuant à développer son segment de systèmes spatiaux.** À long terme, l'objectif est de **s'imposer comme l'un des principaux acteurs commerciaux du spatial.**

INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS

DÉTENTEUR	ACTIONS	%	VALEUR
Vanguard Group Inc	41.81M	7.83%	3,596,890,418
Blackrock Inc.	31.41M	5.88%	2,702,472,395
Capital World Investors	14.46M	2.71%	1,244,174,703
State Street Corporation	12.4M	2.32%	1,066,735,077

ANALYSE TECHNIQUE - HEBDOMADAIRE

D'un point de vue de long terme, le titre Rocket Lab a connu une forte correction après son introduction en bourse fin 2020.

Après cette phase, le prix est entré dans une zone de réaccumulation. **Sur le graphique hebdomadaire, les retours du prix dans le nuage du Magic Band apparaissent comme des zones d'achat intéressant.** Tant que le prix évolue au-dessus de ce nuage, la tendance de fond reste haussière. En revanche, une cassure durable en dessous constituerait un signal de prudence, pouvant annoncer une correction plus profonde, comme cela avait été observé en 2022.



ANALYSE TECHNIQUE - JOURNALIÈRE

Sur le journalier, la **structure est plus dynamique**. Le prix évolue par jambes haussières successives, ponctuées de corrections intermédiaires. Ces **corrections ramènent régulièrement le prix vers des zones techniques clés**, notamment les anciens sommets devenus supports ou le Magic Band journalier.

Ces **phases de correction offrent de meilleures opportunités de positionnement**. À court terme, la présence de zones de surachat sur le Magic Band peut signaler un risque de correction, rendant les entrées sur repli plus pertinentes.



PRÉSENTATION

EchoStar est une entreprise historique des **communications par satellite, active dans les services de connectivité, d'internet satellite et de diffusion**. Contrairement à d'autres acteurs du rapport, EchoStar possède un héritage industriel ancien et une structure plus complexe.

L'entreprise a longtemps opéré dans des segments traditionnels du satellite, avant d'entamer une transformation stratégique profonde ces dernières années, visant à **se repositionner sur des actifs spatiaux plus stratégiques**.



PRODUITS ET REVENUS

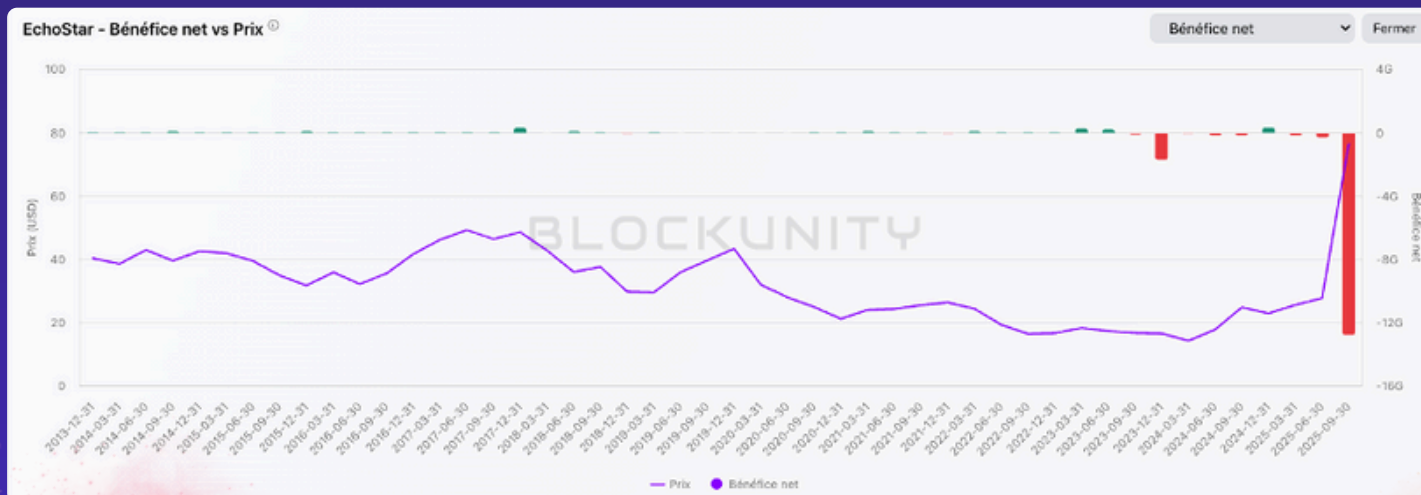
Les revenus d'EchoStar proviennent de plusieurs activités principales :

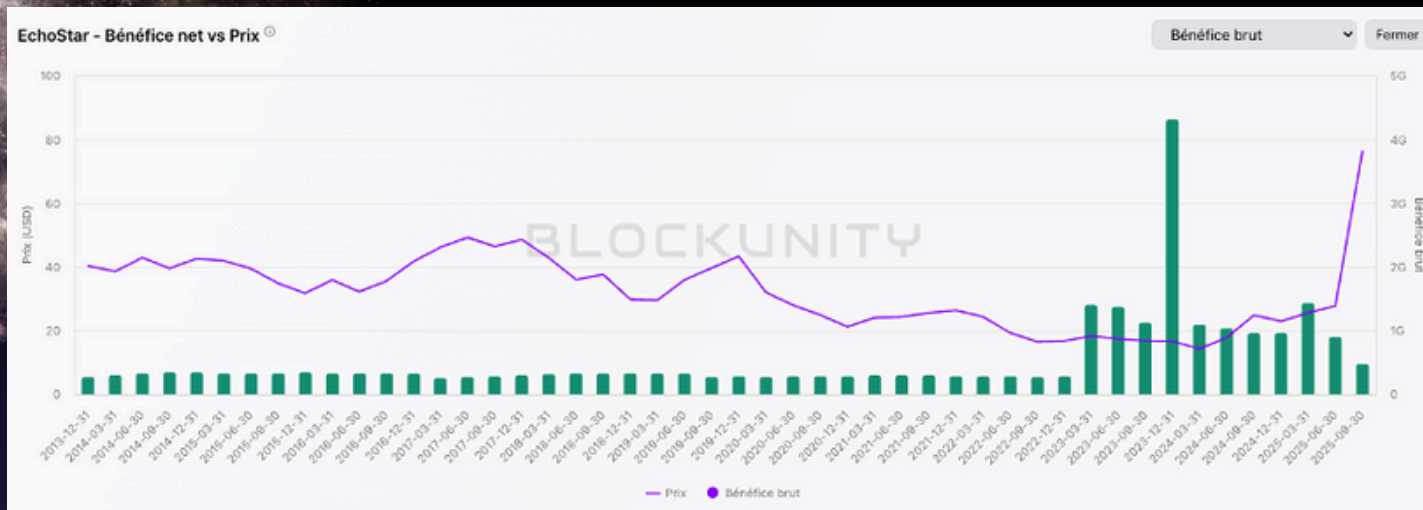
Services d'internet et de connectivité par satellite, à destination des particuliers, entreprises et gouvernements.

Services de communication et de diffusion, historiquement liés à la télévision par satellite.

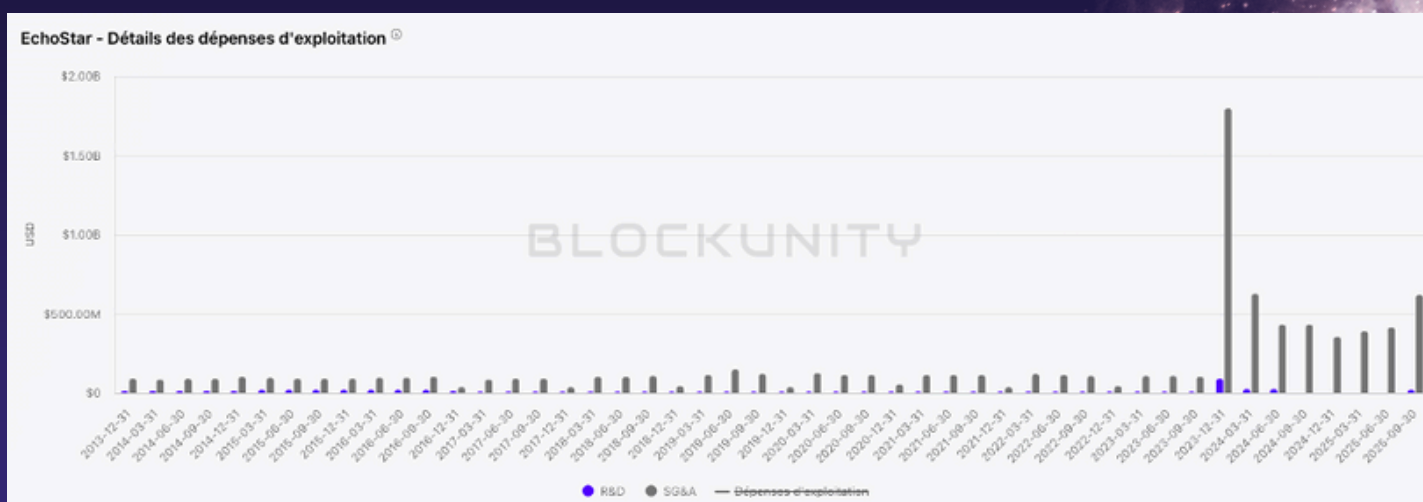
Valorisation et cession d'actifs stratégiques, notamment liés au spectre et aux infrastructures.

Les graphiques financiers montrent une **amélioration progressive des bénéfices bruts depuis plusieurs trimestres**. En revanche, **les bénéfices nets affichent des pertes importantes**, liées en grande partie à des charges exceptionnelles et des restructurations massives.





Ces pertes **ne reflètent pas uniquement la performance opérationnelle courante**, mais aussi une **volonté de transformation profonde du modèle économique**.



DÉVELOPPEMENT DES DERNIÈRES ANNÉES

EchoStar a traversé une **phase de transformation majeure**, marquée par des **ventes d'actifs stratégiques** qui ont permis de **renforcer sa trésorerie** et d'éviter une **situation financière critique**. En parallèle, l'entreprise s'est **recentrée sur les communications spatiales** et des **services à plus forte valeur ajoutée**.

Surtout, le **lien avec SpaceX est désormais financier et très direct**. Entre septembre et novembre 2025, EchoStar a cédé des licences de spectre radio à SpaceX en échange d'actions de la société. Elle **détient aujourd'hui une participation estimée autour de 11 milliards de dollars**, faisant de SATS l'une des rares valeurs cotées permettant de s'exposer indirectement à SpaceX à l'approche de son IPO.

STRATÉGIE MOYEN ET LONG TERME

La stratégie d'EchoStar est de **devenir un holding d'actifs spatiaux et technologiques**, en capitalisant sur sa position historique et sur les transformations engagées.

À moyen terme, l'entreprise cherche à **stabiliser ses activités opérationnelles**. À plus long terme, son **exposition indirecte au narratif spatial**, et notamment à l'écosystème SpaceX, **pourrait constituer un levier de revalorisation supplémentaire**.

INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS

DÉTENTEURS	ACTIONS	%	VALEUR
Blackrock Inc.	18.49M	11.81%	2,331,839,999
Vanguard Group Inc	13.43M	8.58%	1,693,412,857
Dodge & Cox Inc.	11.79M	7.53%	1,487,273,829
Darsana Capital Partners, LP	7.5M	4.79%	946,012,516

ANALYSE TECHNIQUE - HEBDOMADAIRE

Sur le graphique hebdomadaire, EchoStar **sort d'une très longue phase baissière**, marquée par une capitulation. Cette phase a été **suivie par un mouvement haussier violent**, traduisant un changement brutal de perception.

Le titre est **entré dans une phase parabolique**, ce qui impose une vigilance accrue. **Le risque de corrections rapides augmente.**



ANALYSE TECHNIQUE - JOURNALIÈRE

À **court terme**, les **points d'entrée** sont rares. Les corrections vers le nuage du Magic Band ont servi de supports lors des dernières consolidations.

Toute entrée sur ce type de structure doit se faire avec prudence, en tenant compte du caractère avancé du mouvement et de la volatilité élevée.



AST
SpaceMobile

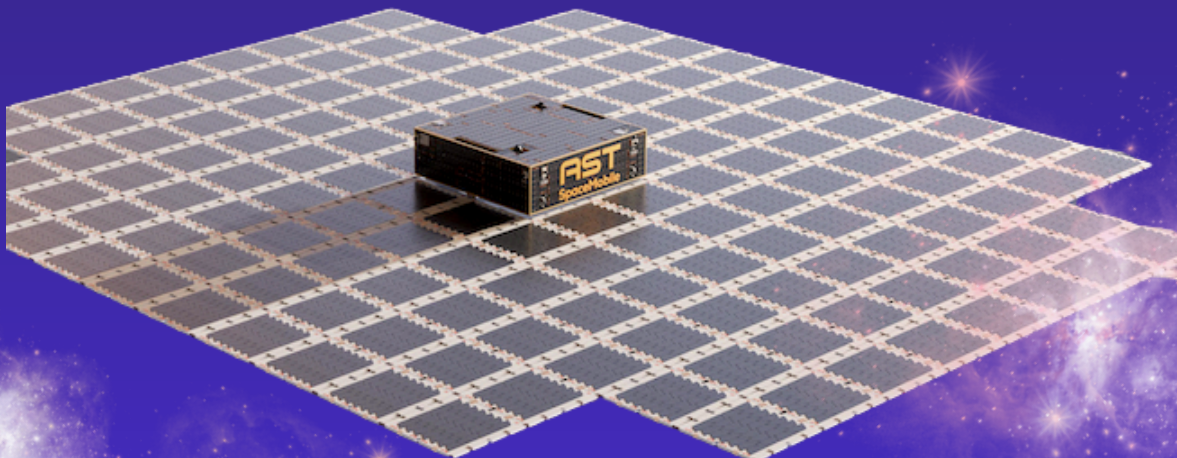
AST
SPACEMOBILE

Capitalisation boursière : 33 milliards USD

PRÉSENTATION

AST SpaceMobile est une entreprise spatiale américaine dont l'**objectif est de permettre aux smartphones classiques de se connecter directement à des satellites, sans antenne externe ni matériel spécifique**. Contrairement aux solutions satellites traditionnelles, qui nécessitent des terminaux dédiés, ASTS cherche à s'intégrer directement dans l'infrastructure mobile existante.

L'entreprise se positionne à **la frontière entre le spatial et les télécommunications**. Son ambition est de **supprimer durablement les zones blanches de couverture mobile à l'échelle mondiale, en utilisant l'espace comme relais universel**. Ce positionnement fait d'AST SpaceMobile un **acteur unique** dans l'écosystème spatial, avec un **modèle très différent** de celui des lanceurs ou des fournisseurs d'infrastructure.



PRODUITS ET REVENUS

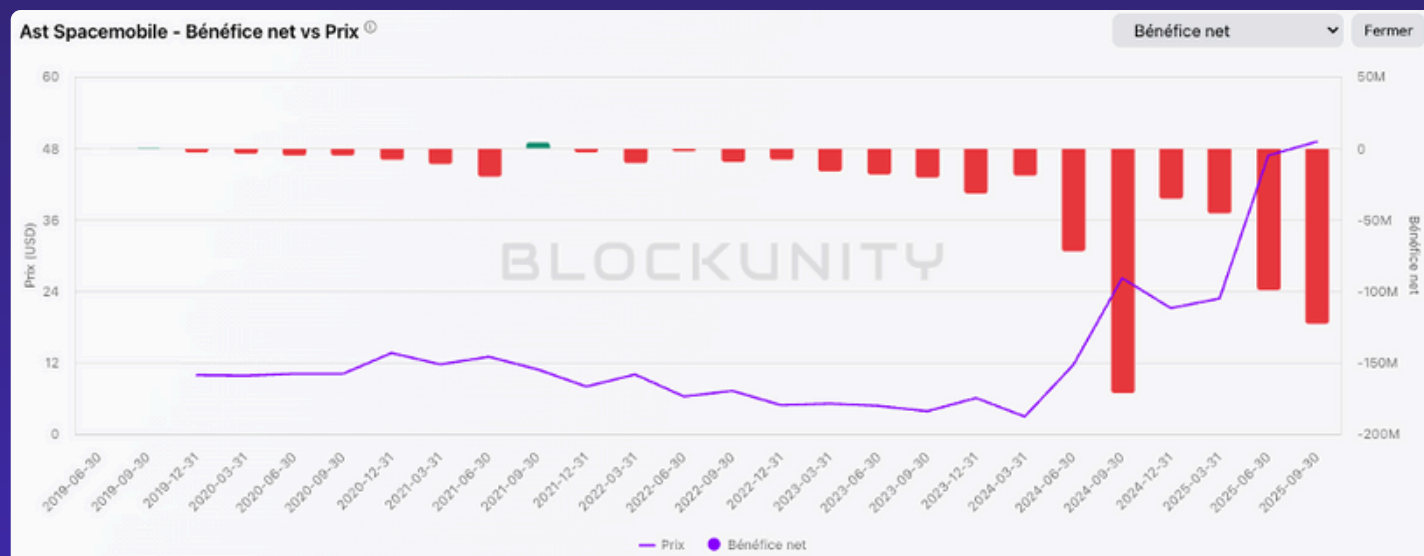
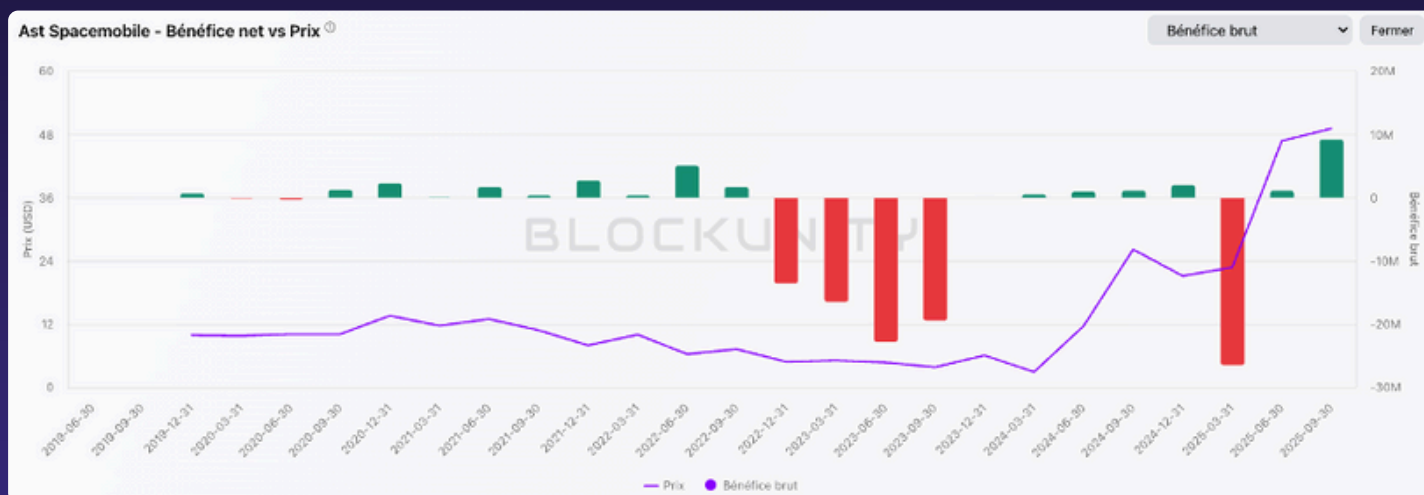
Les sources de revenus d'AST SpaceMobile sont encore en phase de structuration et reposent principalement sur des partenariats stratégiques :

Partenariats avec des opérateurs télécoms, permettant l'intégration du réseau satellite d'ASTS aux réseaux mobiles existants.

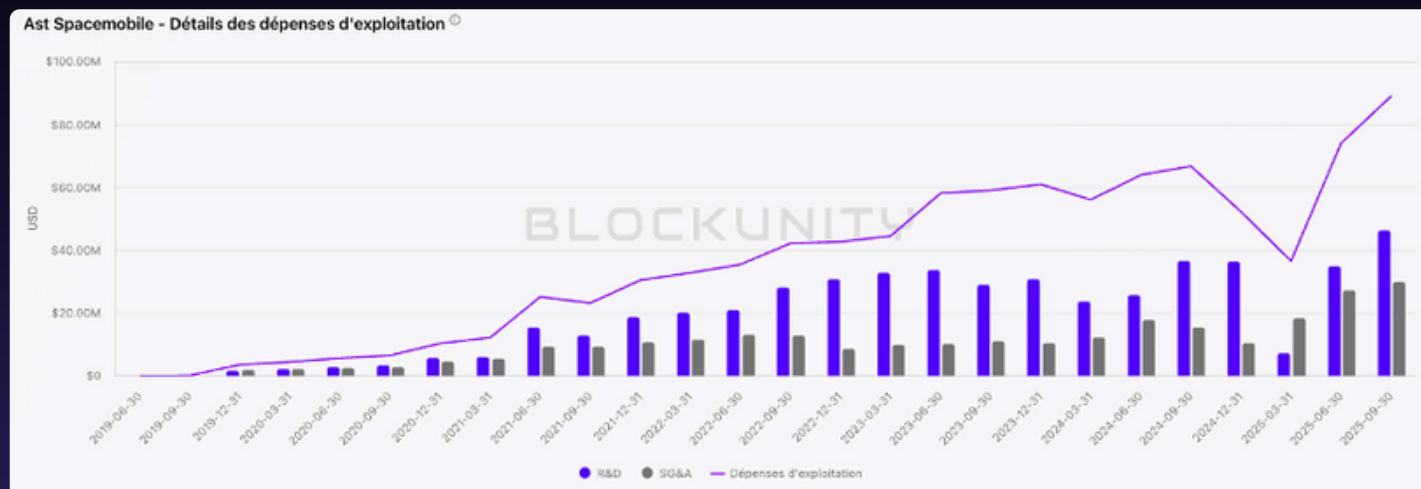
Paielements anticipés et précommandes, versés par certains partenaires afin de sécuriser l'accès futur au service.

Contrats gouvernementaux, notamment pour des usages critiques liés à la sécurité nationale, aux communications d'urgence et à la défense.

Les graphiques financiers montrent une **progression notable des bénéfices bruts**, avec un trimestre record récemment. Cette amélioration est principalement liée à l'encaissement de paiements provenant des principaux partenaires commerciaux.



En revanche, les **bénéfices nets restent négatifs**. Cela s'explique par des dépenses d'exploitation très élevées, en particulier en recherche et développement. Ces dépenses sont cohérentes avec la phase actuelle de l'entreprise, qui investit massivement dans la fabrication des satellites, l'amélioration des antennes embarquées et la montée en capacité de sa constellation.



DÉVELOPPEMENT DES DERNIÈRES ANNÉES

Ces dernières années ont marqué un tournant pour AST SpaceMobile. **L'entreprise est passée d'un concept théorique à une validation progressive de sa technologie.** Les lancements de satellites de test ont permis de **démontrer la faisabilité technique de la connexion directe entre satellite et smartphone.**

Parallèlement, ASTS a **renforcé sa crédibilité en signant des partenariats avec plusieurs opérateurs télécoms majeurs** (surtout en Amérique du Nord). Ces accords montrent que l'entreprise ne cherche pas à concurrencer les opérateurs existants, mais à compléter leur infrastructure, ce qui facilite l'adoption du service à grande échelle.

STRATÉGIE MOYEN ET LONG TERME

La stratégie d'AST SpaceMobile repose sur **un déploiement progressif de sa constellation**, avec une montée en puissance par étapes.

À moyen terme, **l'objectif est de fournir des services de base** (messages, voix, données) **dans les zones mal couvertes**. À long terme, ASTS ambitionne de devenir une couche complémentaire des réseaux mobiles mondiaux.

Si cette vision se concrétise, AST SpaceMobile pourrait **devenir un acteur clé de la connectivité spatiale grand public.**

INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS

DÉTENTEURS	ACTIONS	%	VALEUR
Rakuten Group Inc.	31.02M	11.17%	3,052,073,031
Vanguard Group Inc	19.92M	7.18%	1,959,917,768
Blackrock Inc.	10.68M	3.85%	1,050,429,245
Alphabet Inc.	8.94M	3.22%	879,949,582
Geode Capital Management, LLC	4.12M	1.48%	405,371,126

ANALYSE TECHNIQUE - HEBDOMADAIRE

Sur une vue de long terme, **l'action ASTS a connu une phase baissière prolongée**, typique des entreprises encore en phase de développement et fortement dépendantes de la confiance du marché. Cette **phase s'est achevée par une rupture haussière marquée mi-2024, accompagnée d'une forte expansion du prix.**

Depuis cette rupture, la **tendance de fond reste haussière**. Les corrections observées ramènent régulièrement le prix vers le nuage du Magic Band en hebdomadaire, qui agit comme une zone de réaccumulation. Tant que le prix évolue au-dessus de ce niveau, la dynamique de long terme reste exponentielle.



ANALYSE TECHNIQUE - JOURNALIÈRE

Sur une unité de temps journalière, la **structure est caractérisée par une alternance claire entre phases impulsives et phases de consolidation**. Après chaque jambe haussière, le prix a tendance à respirer avant de repartir.

Les **zones où le prix revient vers des supports intermédiaires**, notamment sur la droite de tendance ou le Magic Band journalier, **offrent historiquement de meilleurs points de positionnement que les phases d'euphorie**. Enfin, la présence de zones de surachat précoce peut signaler un risque de consolidation supplémentaire à court terme.



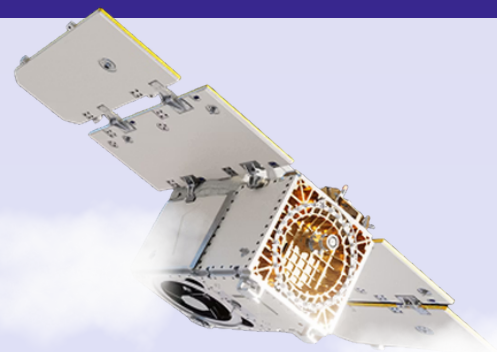
planet. **PLANET LABS**

Capitalisation boursière : 3 milliards USD

PRÉSENTATION

Planet Labs est une entreprise **spécialisée dans l'observation de la Terre par satellite**. Elle opère l'une des plus grandes constellations de satellites d'observation au monde, **capable de capturer des images quotidiennes de presque n'importe quel point du globe**.

La particularité de Planet Labs n'est pas de fournir les images les plus détaillées du marché, mais d'**assurer une continuité temporelle**. Cette capacité à observer l'évolution d'un territoire jour après jour constitue un avantage stratégique majeur pour de **nombreux usages, notamment dans la défense, l'agriculture, la surveillance environnementale et la gestion des ressources**.



L'entreprise **s'inscrit pleinement dans le narratif spatial lié aux données et à l'IA**, en transformant l'observation brute en informations exploitables.

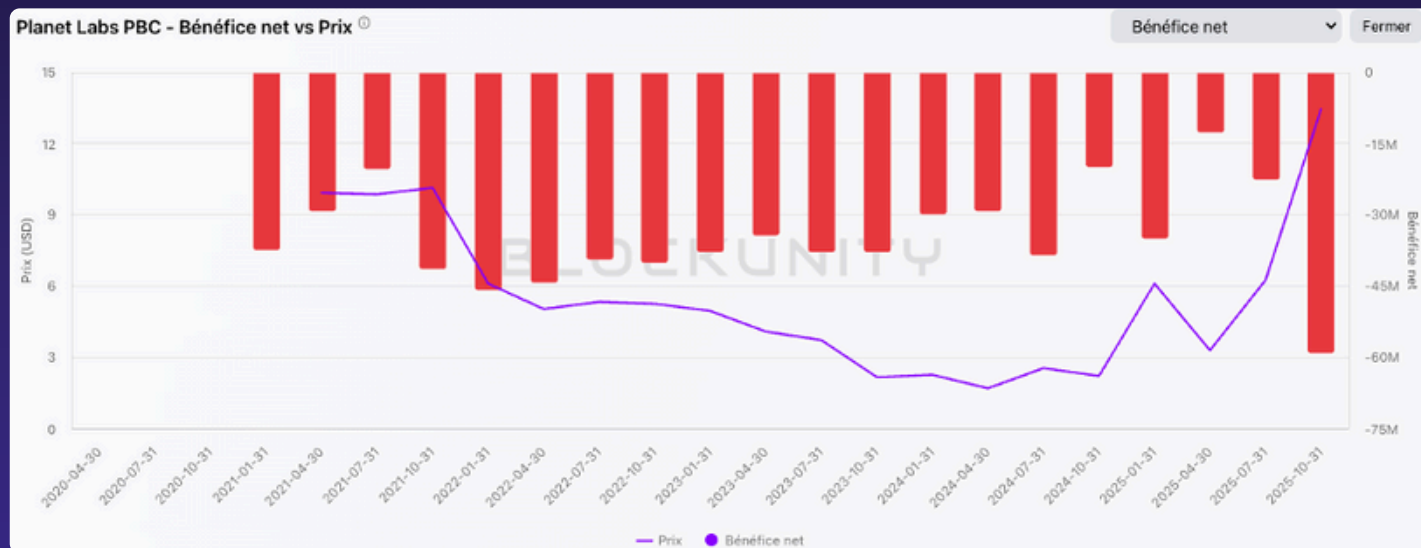
PRODUITS ET REVENUS

Les activités de Planet Labs reposent sur un modèle principalement récurrent :

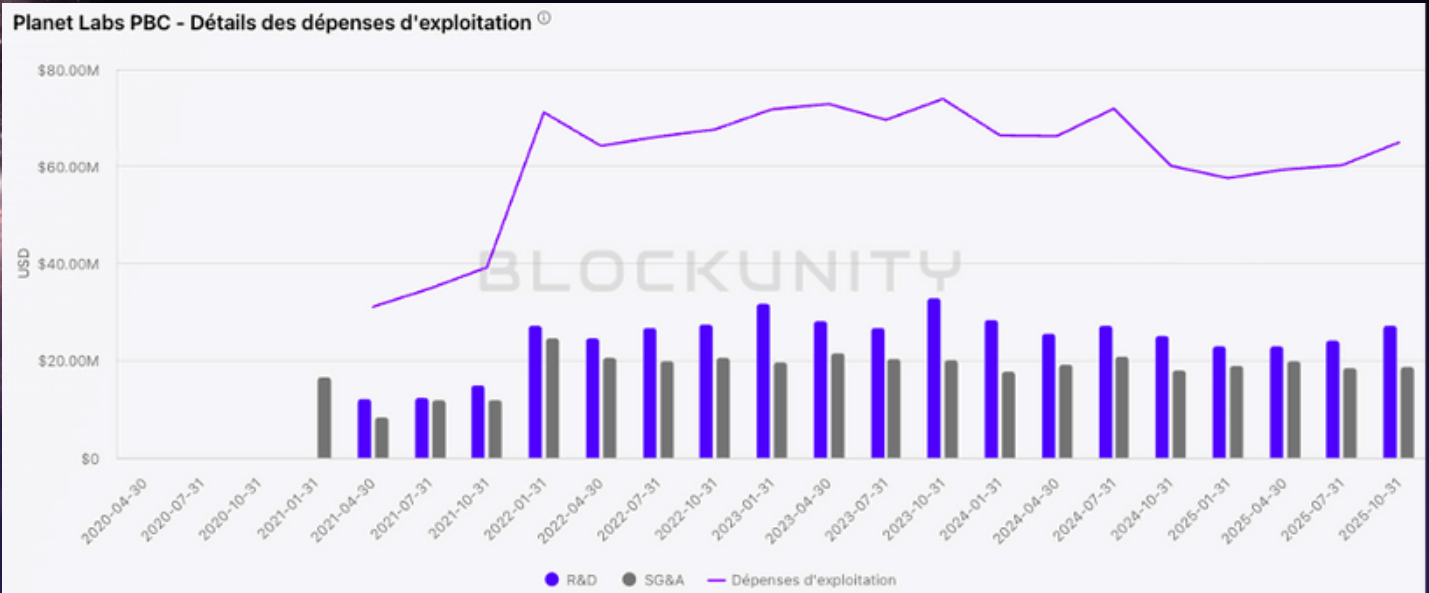
Abonnements à des données d'imagerie satellite, vendus à des gouvernements, des institutions et des entreprises.

Services analytiques basés sur l'IA, permettant de transformer les images en données exploitables (suivi agricole, détection de changements, surveillance stratégique).

Les graphiques financiers montrent une **progression régulière des bénéfices bruts, ce qui traduit une amélioration de la qualité des revenus et de la structure des contrats**. En revanche, les **bénéfices nets restent négatifs**, en raison de dépenses encore élevées liées à l'exploitation de la constellation et aux investissements continus en recherche et développement.



Les **dépenses de R&D restent relativement stables**, ce qui indique que Planet Labs est entrée dans une phase de maturation technologique progressive, sans explosion incontrôlée des coûts.



DÉVELOPPEMENT DES DERNIÈRES ANNÉES

Ces dernières années, Planet Labs a opéré une transition importante. L'entreprise est passée d'un simple fournisseur d'images satellites à un acteur proposant des solutions analytiques complètes, à plus forte valeur ajoutée.

Les partenariats gouvernementaux se sont renforcés. Cette évolution a permis à l'entreprise d'améliorer progressivement ses marges, tout en conservant une base de revenus récurrents.

STRATÉGIE MOYEN ET LONG TERME

À moyen et long terme, Planet Labs vise à devenir une référence mondiale de l'observation continue de la Terre. Les cas d'usage sont multiples : climat, agriculture, sécurité, défense, gestion des infrastructures critiques.

La stratégie ne repose pas sur une explosion du nombre de satellites, mais sur une augmentation de la valeur des données grâce à l'IA et à des outils analytiques de plus en plus avancés.

INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS

En 2017, Google a vendu sa filiale Terra Bella (et sa constellation de satellites SkySat à haute résolution) à Planet Labs. En échange, **Google a acquis une participation actionnariale significative dans Planet (environ 10 % actuellement) et signé un contrat pluriannuel pour acheter des données d'imagerie SkySat.**

DÉTENTEURS	ACTIONS	%	VALEUR
Alphabet Inc.	31.94M	10.92%	697,627,284
Blackrock Inc.	18.91M	6.46%	412,911,804
Vanguard Group Inc	18.55M	6.34%	405,169,065
Driehaus Capital Management, LLC	14.37M	4.91%	313,894,681
Canada Pension Plan Investment Board	7.83M	2.68%	170,989,729

ANALYSE TECHNIQUE - HEBDOMADAIRE

Sur une vue de long terme, l'action Planet Labs a subi une forte correction depuis le sommet atteint après son introduction en bourse.

Depuis, le titre évolue dans une phase de exponentielle. Sur le graphique hebdomadaire, le nuage du Magic Band exerce une pression haussière. Un retour dans le nuage du Magic Band en hebdomadaire offre une belle opportunité de prise de position.



ANALYSE TECHNIQUE - JOURNALIÈRE

Au niveau de l'analyse journalière, il pourrait être intéressant de se positionner lors des retracements et des latéralisations qui mènent le prix dans le nuage du Magic Band.



PRÉSENTATION

Intuitive Machines est une entreprise **spécialisée dans les missions robotiques lunaires**. Elle **conçoit, fabrique et opère des modules d'atterrissage**, des **systèmes de communication** et des **infrastructures nécessaires aux missions sur la Lune**.

L'entreprise joue un **rôle clé dans la volonté des agences spatiales de développer une présence durable sur la Lune**, en particulier dans le cadre des programmes institutionnels américains. Elle se positionne ainsi comme un **acteur central de la future économie lunaire**.



PRODUITS ET REVENUS

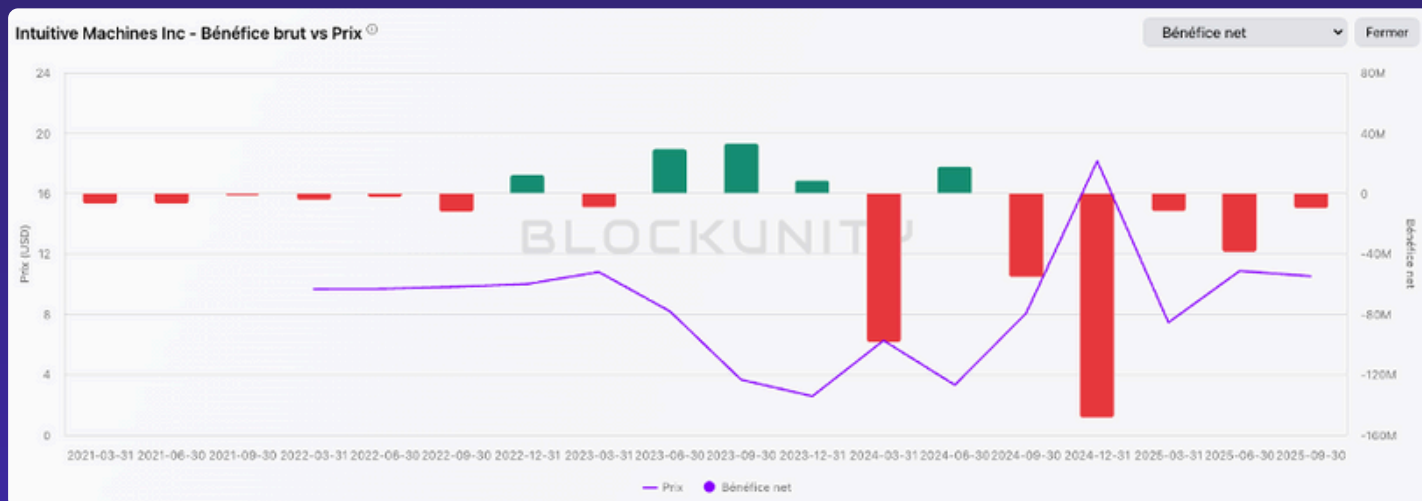
Les revenus d'Intuitive Machines proviennent principalement de contrats institutionnels :

Contrats gouvernementaux pour des missions lunaires, incluant la livraison de charges utiles.

Services de communication et de relais de données, essentiels aux opérations lunaires.

Solutions d'infrastructure spatiale, liées aux missions robotiques et scientifiques.

Les graphiques financiers montrent une amélioration des bénéfices bruts, traduisant une meilleure efficacité sur les missions récentes. Toutefois, les bénéfices nets restent négatifs, principalement en raison de coûts opérationnels élevés.



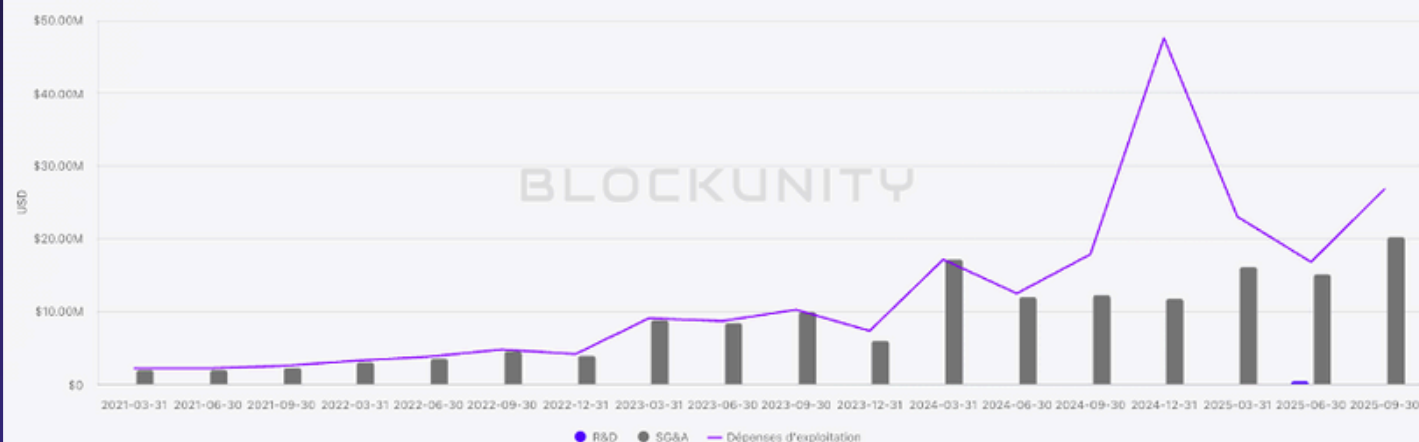
Intuitive Machines Inc - Bénéfice brut vs Prix

Bénéfice brut Fermer



Il est intéressant de noter que les **dépenses de recherche et développement restent relativement contenues**, et que ce sont **surtout les dépenses d'exploitation liées aux missions** qui pèsent sur la rentabilité.

Intuitive Machines Inc - Détails des dépenses d'exploitation



DÉVELOPPEMENT DES DERNIÈRES ANNÉES

Les dernières années ont été **marquées par plusieurs missions lunaires réussies**, qui ont **fortement renforcé la crédibilité de l'entreprise**. Ces succès ont permis d'augmenter le carnet de commandes et de sécuriser de nouveaux contrats institutionnels.

La **visibilité d'Intuitive Machines s'est considérablement améliorée**, mais l'activité reste par nature irrégulière, dépendante du calendrier des missions.

STRATÉGIE MOYEN ET LONG TERME

La **stratégie** d'Intuitive Machines est de **s'imposer comme un acteur central des services lunaires à mesure que les agences spatiales et les acteurs institutionnels intensifient leur présence sur la Lune**. À moyen terme, l'entreprise cherche à multiplier les missions robotiques, en capitalisant sur son expertise en modules d'atterrissage et en opérations lunaires.

À plus long terme, l'objectif est de **développer des services récurrents**, notamment dans les communications, la navigation et les infrastructures lunaires.

INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS

DÉTENTEUR	ACTIONS	%	VALEUR
Blackrock Inc.	8.24M	6.91%	155,096,859
State Street Corporation	6.57M	5.51%	123,704,102
Vanguard Group Inc	6.09M	5.10%	114,614,908
Geode Capital Management, LLC	2.67M	2.24%	50,326,128
Bank of America Corporation	2.68M	2.24%	50,386,879

ANALYSE TECHNIQUE - HEBDOMADAIRE

Sur le graphique hebdomadaire, le titre présente une **tendance haussière moins régulière que celle d'autres acteurs du spatial**. Les mouvements sont souvent marqués par des impulsions fortes, suivies de corrections profondes.

Cette structure traduit un **marché encore très spéculatif**, avec une **forte sensibilité aux annonces et aux succès ou échecs de missions**.



ANALYSE TECHNIQUE - JOURNALIÈRE

À court terme, le prix évolue dans des phases de **consolidation après des mouvements impulsifs**. Les retours sur les zones de tendance constituent les seules zones réellement intéressantes pour envisager un positionnement.

La gestion du risque reste **essentielle, compte tenu de la volatilité** et de la **nature événementielle** du titre.



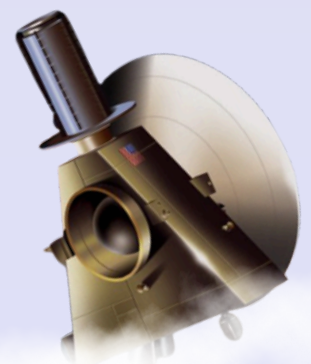
Capitalisation boursière : 1,8 milliards USD

PRÉSENTATION

Redwire est une entreprise **spécialisée dans les infrastructures et composants spatiaux critiques**. Contrairement aux lanceurs ou aux opérateurs de constellations, Redwire se positionne comme un **fournisseur de briques technologiques essentielles, utilisées par de nombreux acteurs du secteur spatial**.

L'entreprise fournit notamment des **systèmes d'énergie solaire, des structures spatiales, des plateformes de fabrication en microgravité et des solutions destinées aux missions orbitales et lunaires**.

Avec ses activités, Redwire se positionne comme un **acteur clé de l'industrialisation du spatial**, là où l'espace devient progressivement un environnement de production et d'exploitation, et plus seulement de lancement.



PRODUITS ET REVENUS

Les revenus de Redwire proviennent de plusieurs segments complémentaires :

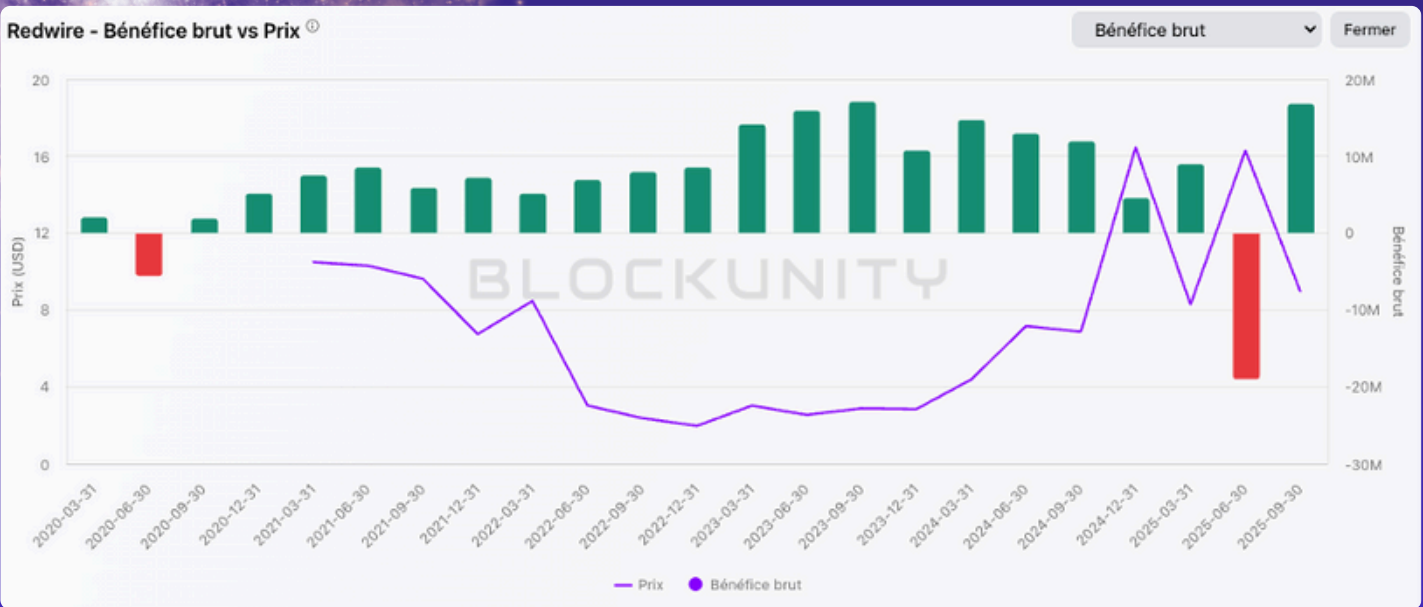
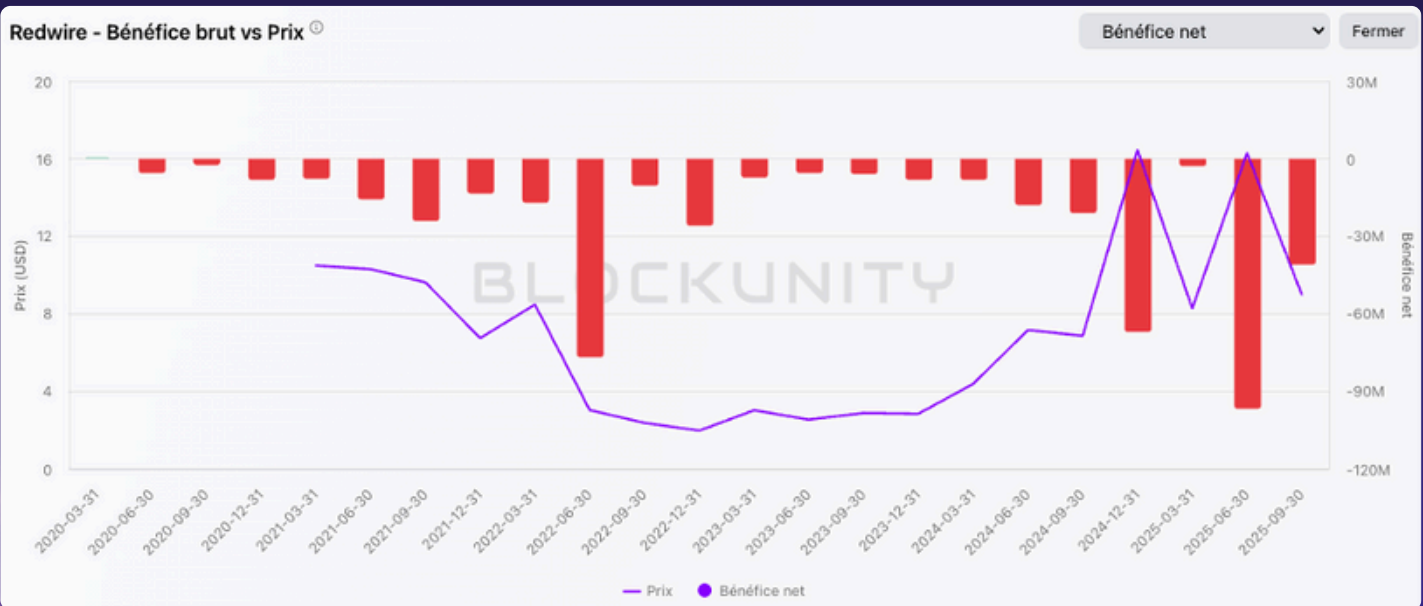
Composants et infrastructures spatiales, incluant notamment des systèmes d'énergie solaire, des structures et des plateformes orbitales.

Contrats institutionnels, principalement avec des agences gouvernementales et de défense.

Activités liées à la fabrication en microgravité, notamment dans les domaines biotech et pharmaceutique.

Activités défense, renforcées par des acquisitions récentes dans le domaine des systèmes autonomes.

Les graphiques financiers montrent une progression des bénéfices bruts, traduisant une montée en puissance de l'activité. En revanche, les bénéfices nets restent négatifs, principalement en raison de dépenses d'exploitation élevées.



Il est important de noter que les dépenses de recherche et développement, bien que significatives, ne sont pas la principale source de pression sur la rentabilité. Ce sont surtout les coûts d'intégration, les frais administratifs et les charges opérationnelles liées aux acquisitions qui pèsent sur les résultats nets.

Redwire - Détails des dépenses d'exploitation ①



DÉVELOPPEMENT DES DERNIÈRES ANNÉES

Ces dernières années, Redwire a **profondément transformé son périmètre**. L'entreprise a **mené une stratégie de croissance externe ambitieuse, intégrant plusieurs sociétés spécialisées** afin d'élargir son portefeuille de technologies.

Cette **phase d'expansion a permis à Redwire de devenir un acteur multi-domaines**, présent à la fois dans le spatial civil, le spatial institutionnel et certaines applications de défense. En parallèle, **l'entreprise a sécurisé plusieurs contrats stratégiques liés aux programmes lunaires et aux infrastructures orbitales**.

STRATÉGIE MOYEN ET LONG TERME

La stratégie de Redwire est de **s'imposer comme un fournisseur de référence des infrastructures spatiales**. À moyen terme, l'entreprise cherche à **capitaliser sur les programmes institutionnels existants**, notamment les missions lunaires et orbitales.

À plus long terme, Redwire **visé à accompagner l'industrialisation de l'espace, en fournissant les briques nécessaires à la construction, à l'énergie et à la production en orbite et au-delà**. Cette approche offre un positionnement moins spéculatif que celui de certains acteurs purement orientés lancements ou constellations.



INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS

DÉTENTEURS	ACTIONS	%	VALEUR
Ae Industrial Partners, LP	91.6M	55.46%	974,610,242
Blackrock Inc.	4.02M	2.43%	42,763,757
Vanguard Group Inc	3.24M	1.96%	34,503,903
State Street Corporation	2.92M	1.77%	31,096,060
Voya Investment Management LLC	2.27M	1.37%	24,111,283
Morgan Stanley	2M	1.21%	21,317,804

ANALYSE TECHNIQUE - HEBDOMADAIRE

Sur le graphique hebdomadaire, le titre Redwire a connu une **forte correction lors de ses premières années de cotation**. Cette phase baissière s'est **conclue par une zone de stabilisation**, marquant un point bas à long terme.

Depuis, le **prix évolue dans une phase haussière, avec des mouvements haussiers suivis de corrections plus profondes depuis début 2025**. Au niveau des points d'entrée, les retours sur d'ancien plus haut locaux sont intéressants.



ANALYSE TECHNIQUE - JOURNALIÈRE

À court terme, le **prix évolue à l'intérieur d'un canal baissier**. Les retours sur les zones basses de range ou sur les anciens niveaux de résistance devenus supports offrent les zones techniques les plus intéressantes.

Une **cassure haussière** claire de ce range constituerait un signal plus constructif pour la suite, tandis qu'une cassure des supports inviterait à davantage de prudence.



LE NARRATIF DU RÉCRÉATIONNEL

Un sous-secteur n'est **volontairement pas développé dans ce rapport** : celui du **récréationnel spatial**, sur lequel se positionne notamment **Virgin Galactic (SPCE)**. Nous avons choisi de l'écarter de l'analyse principale, la **capitalisation boursière restant très faible** (environ 200 millions de dollars) et l'entreprise ne **générant actuellement aucun revenu significatif**.

Par ailleurs, il s'agit de vols suborbitaux et non de véritables missions spatiales, ce qui limite le potentiel de hype à ce stade. Cela dit, à **mesure que l'accès à l'espace se démocratise, il est possible que le narratif du récréationnel gagne en visibilité**. Nous suivons évidemment ce segment de près et reviendrons dessus si les conditions de marché et le narratif évoluent dans le bon sens.

CONCLUSION:

COMMENT JOUER LE NARRATIF SPATIAL ET L'IPO DE SpaceX

Le **secteur spatial est en train de changer de dimension**. Il ne s'agit plus uniquement d'un marché institutionnel ou expérimental, mais d'une **infrastructure stratégique appelée à soutenir des pans entiers de l'économie mondiale** : connectivité, données, défense, observation, navigation et, à terme, énergie et calcul.

L'**élément déclencheur majeur** de cette nouvelle **phase** reste **SpaceX**. En réduisant drastiquement les coûts d'accès à l'espace et en industrialisant les lancements, SpaceX a rendu viables des modèles économiques qui ne l'étaient pas auparavant. Autour de cette rupture, un écosystème complet s'est structuré, composé d'acteurs spécialisés, agiles et de plus en plus matures.

L'anticipation d'une IPO de SpaceX joue un rôle central dans le narratif actuel. **Historiquement, l'introduction en bourse d'un acteur privé aussi dominant ne se limite jamais à l'entreprise elle-même**. Elle agit comme un accélérateur sectoriel, attirant capitaux, attention médiatique et revalorisation de l'ensemble de la chaîne de valeur.

Dans ce contexte, toutes les entreprises du spatial ne se valent pas. **Les grandes capitalisations historiques offrent une exposition stable mais diluée**. À l'inverse, **les entreprises plus spécialisées, positionnées sur des segments clés, offrent un levier beaucoup plus direct sur ce narratif**.

Rocket Lab (RKLB) apparaît comme le proxy le plus évident de SpaceX côté bourse sur l'activité cœur, en combinant lancements, systèmes spatiaux et montée en gamme technologique, avec l'ambition de devenir un acteur intégré capable de concurrencer SpaceX sur certains segments.

AST SpaceMobile (ASTS) se positionne comme un proxy du service Starlink, en visant la connectivité satellite mondiale, mais avec une approche complémentaire centrée sur la connexion directe des smartphones sans infrastructure dédiée.

EchoStar (SATS) est aujourd'hui directement exposée à SpaceX sur le plan financier, via une participation significative issue d'accords stratégiques, ce qui en fait l'un des rares véhicules cotés offrant une exposition indirecte à son IPO potentielle.

Planet Labs (PL) est proche de SpaceX par l'usage : ses constellations et ses données d'observation s'inscrivent dans la même logique d'industrialisation de l'orbite basse rendue possible par la baisse des coûts de lancement initiée par SpaceX.

Redwire (RDW) est liée à SpaceX en tant que fournisseur d'infrastructures et de composants critiques, un rôle essentiel à mesure que l'écosystème spatial s'industrialise.

Enfin, **Intuitive Machines (LUNR) se rattache à SpaceX par la dynamique lunaire**, en se positionnant sur les services et infrastructures nécessaires aux missions lunaires, un axe stratégique majeur pour SpaceX à moyen et long terme.

ANNEXE



ENTREPRISE	SOUS-SECTEUR PRINCIPAL	TAILLE	ÉLÉMENT CLÉ À RETENIR
ROCKET LAB	Lancements & systèmes spatiaux	Mid-cap	Proxy coté le plus direct de SpaceX sur l'accès à l'orbite et l'intégration verticale
EHOSTAR	Communications satellite	Mid-cap	Lien financier direct avec SpaceX, via une participation issue d'accords stratégiques
AST SPACEMOBILE	Connectivité satellite directe	Mid-cap	Proxy du service Starlink, avec une approche complémentaire via la connexion directe smartphone / satellite
PLANET LABS	Observation de la Terre & data	Small-cap	Exploitation des constellations rendues viables par la baisse des coûts de lancement initiée par SpaceX
INTUITIVE MACHINES	Missions lunaires	Small-cap	Exposition à l'économie lunaire, axe stratégique de long terme pour SpaceX
REDWIRE	Infrastructure spatiale	Small-cap	Fournisseur de briques critiques nécessaires à l'industrialisation de l'écosystème spatial