



REGARD SUR ... LE SECTEUR SPATIAL

À mesure que les coûts d'accès à l'orbite chutent et que les acteurs privés montent en puissance, le spatial s'impose comme une infrastructure essentielle de l'économie mondiale. Porté par la réutilisation des lanceurs, l'essor des constellations et l'émergence d'une économie lunaire, ce secteur en constante expansion est au cœur des usages et des enjeux stratégiques de demain.



Alicia Daurignac

Gérante actions
thématiques



Christophe Pouchoy

Gérant actions
thématiques

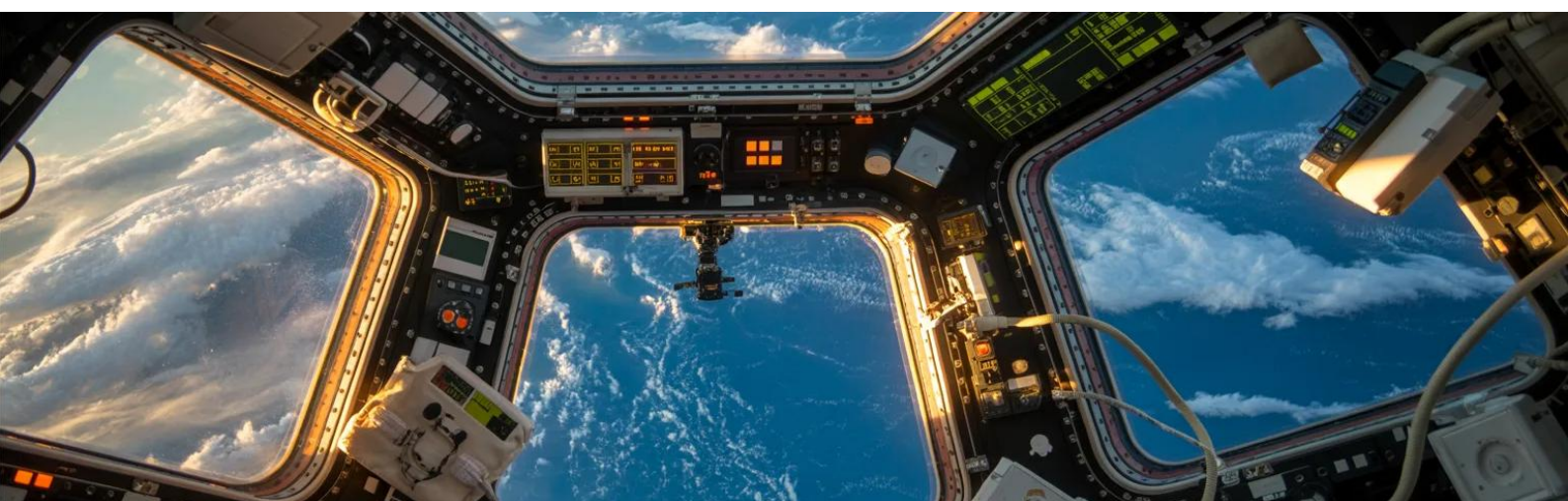
66

L'infrastructure qui transforme le monde aujourd'hui ne se situe plus uniquement sous nos pieds : elle se déploie désormais au dessus de nos têtes.

L'aventure spatiale a longtemps nourri l'imaginaire collectif, depuis le lancement de Spoutnik en 1957, premier satellite placé en orbite, jusqu'à l'alunissage américain de 1969, épisode emblématique de la rivalité technologique de la guerre froide. Plus récemment, les missions de Thomas Pesquet ou encore le lancement d'Artemis II ont contribué à inscrire l'espace dans notre quotidien.

Pendant des décennies, le spatial est resté associé à la recherche de pointe, avec des retombées majeures mais souvent indirectes pour l'économie. Cette réalité a profondément évolué au cours des dix dernières années : les enjeux spatiaux ont changé de nature et d'échelle. Paradoxalement, c'est en redescendant sur Terre que le spatial est devenu incontournable, en s'intégrant progressivement dans les usages, les chaînes de valeur et les modèles économiques.

En pleine effervescence, l'univers d'investissement a gagné en maturité et s'étoffe en permanence de nouvelles entrées en Bourse, dont celle de SpaceX prévue d'ici mi-juin. Cette cotation, dont l'impact sera probablement majeur, devrait stimuler les flux d'investissement sur ces acteurs en plein essor.



Les éléments communiqués reflètent l'opinion de LFDE à la date du présent document et sont susceptibles d'évoluer sans préavis. Tout investissement comporte des risques. Les performances passées ne sont pas indicatives des performances futures. Les valeurs citées sont données à titre d'exemple et ne constituent en aucun cas une recommandation d'achat ou de vente.

Le secteur spatial : l'émergence d'une thématique attractive

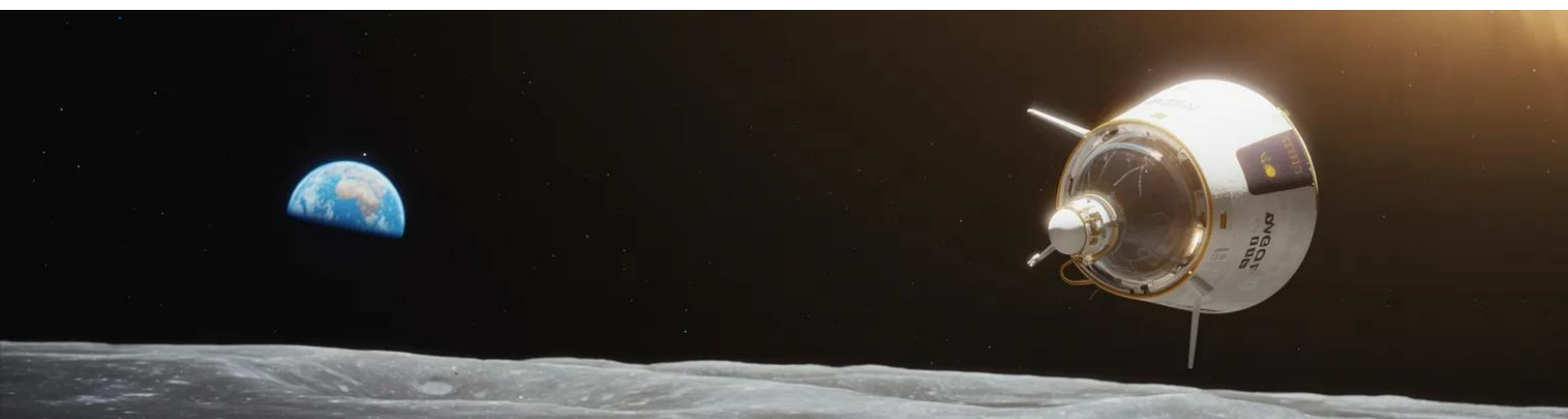
La thématique spatiale a connu en quelques années une transformation, passant d'un univers émergent à une industrie structurée. Connu aujourd'hui des marchés financiers avec des entreprises qui gagnent en maturité, le secteur se crédibilise.

Au début des années 2020, le secteur a connu une vague de cotations via des SPACs*, qui a introduit une nouvelle génération de sociétés spatiales au marché pour la première fois. Des acteurs phares comme Rocket Lab ou Intuitive Machines ont incarné cette génération, portée par de nouvelles promesses de ruptures technologiques et des perspectives de croissance attractives.

Aujourd'hui, avec la réduction drastique des coûts d'accès à l'espace et la maturation croissante du secteur, l'écosystème spatial est centré autour d'un noyau grandissant d'entreprises solides et innovantes. Ces acteurs disposent de technologies éprouvées, bénéficient de contrats gouvernementaux et commerciaux, qui leur apportent visibilité et récurrence de revenu. La montée en puissance de SpaceX contribue à crédibiliser l'ensemble de la filière et favorise l'entrée de flux de capitaux vers ce secteur, renforçant la profondeur et la liquidité du marché.

Dans un contexte de rivalité croissante entre les États Unis et la Chine, notamment depuis la réélection de Donald Trump en 2024, la course spatiale est relancée, donnant un nouvel élan industriel à cette thématique. La réorientation stratégique du programme Artemis de la Nasa début 2026, met l'accent sur l'exécution et porte un soutien accru aux partenariats public-privé.

*Une SPAC (Special Purpose Acquisition Company) est une société cotée sans activité opérationnelle, créée pour lever des fonds en Bourse puis fusionner avec une entreprise non cotée afin de l'introduire rapidement sur les marchés



Les éléments communiqués reflètent l'opinion de LFDE à la date du présent document et sont susceptibles d'évoluer sans préavis. Tout investissement comporte des risques. Les performances passées ne sont pas indicatives des performances futures. Les valeurs citées sont données à titre d'exemple et ne constituent en aucun cas une recommandation d'achat ou de vente.

Notre vision de la thématique spatiale

Le secteur spatial demeure complexe et souvent mal appréhendé. Pour en améliorer la lecture, nous avons identifié les entreprises critiques au fonctionnement de l'écosystème spatial ou celles qui bénéficient directement de son expansion.

Au sein de ce périmètre, nous distinguons les sociétés entièrement dédiées aux activités spatiales, dont le cœur de métier repose sur des savoir-faire technologiques spécialisés : **les acteurs "pure Space"**. Il s'agit notamment des fournisseurs de lanceurs, des fabricants de satellites, ou encore des acteurs positionnés sur la robotique spatiale ou l'opération des satellites. Des sociétés comme Rocket Lab, Planet Labs ou Intuitive Machines illustrent ce segment.

Ces entreprises présentent souvent un profil industriel marqué, car elles sont directement exposées à l'environnement spatial : un milieu particulièrement hostile, caractérisé par les radiations et des variations thermiques extrêmes. Cette exposition impose des standards techniques exigeants et se traduit par des barrières à l'entrée élevées.

En raison de leur développement en constante progression, certaines entreprises du spatial peuvent être de petites et moyennes capitalisations, ce qui confère au segment « pure Space » une volatilité intrinsèque.

Les atouts des valeurs du secteur spatial

VALEURS DE CROISSANCE

Relais de croissance structurel, porté par la multiplication des usages (connectivité, observation, défense, *Internet of Things* (IoT), mobilité)

DIVERSIFICATION

Exposition à une dynamique distincte de la tech traditionnelle et de l'IA, avec ses cycles propres

VOLATILITÉ

Écosystème en structuration composé essentiellement de sociétés de petites et moyennes capitalisations

VISIBILITÉ LONG TERME

Contrats pluriannuels, offrant une visibilité rare pour un secteur émergent

BARRIÈRES À L'ENTRÉE ÉLEVÉES

Intensité capitalistique, technologies critiques et main d'œuvre hautement qualifiée



Les éléments communiqués reflètent l'opinion de LFDE à la date du présent document et sont susceptibles d'évoluer sans préavis. Tout investissement comporte des risques. Les performances passées ne sont pas indicatives des performances futures. Les valeurs citées sont données à titre d'exemple et ne constituent en aucun cas une recommandation d'achat ou de vente.

Zoom sur les lanceurs

Le maillon stratégique de l'économie spatiale

Le lanceur constitue le point de passage obligatoire de l'écosystème spatial : quel que soit l'usage final, observation, connectivité, défense ou exploration, tout commence par la capacité à accéder à l'espace. L'accès au lanceur représente le véritable goulet d'étranglement du secteur et est l'un des principaux déterminants du développement de la thématique.

La **réutilisabilité des lanceurs**, réussie par SpaceX, a profondément transformé l'économie de l'écosystème. Historiquement, chaque lancement équivalait à une consommation totale de capex. Avec la réutilisation, en particulier du premier étage, le modèle bascule d'un consommable vers un actif productif. La logique économique repose alors moins sur le coût unitaire de fabrication que sur le taux d'utilisation et la cadence de lancement, devenus les principaux leviers de compétitivité. Dans ce cadre, un lanceur fiable, réutilisable et fréquemment opéré crée un avantage économique décisif.

Le marché des lanceurs est fortement hiérarchisé. Les lanceurs lourds et super lourds opèrent sur un marché mondial stratégique, dominé par un nombre limité d'acteurs. Les lanceurs moyens bénéficient d'économies d'échelle, notamment lorsqu'ils embarquent plusieurs clients sur un même vol. À l'inverse, le segment des petits lanceurs reste fragmenté, très concurrentiel et particulièrement sensible au prix.

Aujourd'hui, SpaceX domine largement le secteur, avec environ 80% de la masse des lancements mondiaux. D'autres sociétés existent, Rocket Lab, Firefly, ArianeGroup, ou encore des États comme l'Inde et le Japon, illustrant la volonté de nombreux acteurs de maîtriser leur accès souverain à l'espace.

“ En matière spatiale, le plus grand défi est d'y accéder. Celui qui contrôle le marché des lanceurs contrôle une large part de l'économie spatiale et dicte son développement.

Alicia Daurignac, gérante actions thématiques

Les éléments communiqués reflètent l'opinion de LFDE à la date du présent document et sont susceptibles d'évoluer sans préavis. Tout investissement comporte des risques. Les performances passées ne sont pas indicatives des performances futures. Les valeurs citées sont données à titre d'exemple et ne constituent en aucun cas une recommandation d'achat ou de vente.

Zoom sur le marché des communications par satellite

Le socle du développement spatial

La communication satellitaire est le socle du développement spatial moderne avec le lancement de Spoutnik en 1957. Elle repose aujourd'hui sur deux segments :

- La diffusion télévisée par satellite, longtemps dominante, décline sous l'effet de la baisse du nombre de chaînes et du basculement vers le streaming.
- La data, à l'inverse devient le principal moteur de croissance: internet haut débit résidentiel, connectivité aéronautique et maritime, défense, applications gouvernementales ou encore IoT. Le marché se recentre ainsi sur des usages à forte valeur ajoutée et en expansion structurelle.

Le nombre de satellites lancés explose depuis 2019, porté par l'essor des constellations en orbite basse. Starlink domine largement le secteur avec plus de 10 000 satellites en orbite en 2026, loin devant OneWeb/Eutelsat et les autres acteurs. Le coût d'accès à l'orbite a été divisé par 20 en quatre décennies. Cette chute spectaculaire résulte des innovations technologiques, de la montée en puissance des acteurs privés et du réemploi des lanceurs, permettant une multiplication des missions et des constellations. **La baisse des coûts constitue ainsi le principal catalyseur du boom actuel du secteur.**

La communication satellitaire repose sur une chaîne de valeur structurée autour de trois blocs : fabricants, opérateurs et distributeurs. Mais le cœur de l'écosystème ici, ce sont les opérateurs de satellites : ce sont eux qui exploitent les actifs en orbite, sécurisent les fréquences et capturent la valeur économique sur la durée. Des sociétés comme Ecostar, Viasat ou Globalstar illustrent ce segment. C'est précisément sur ce maillon central que nous cherchons à nous positionner.

Le Direct-to-Device (D2D) constitue la prochaine étape du développement de la communication satellitaire selon nous. Le D2D permettra à un smartphone standard de se connecter directement à un satellite, sans modification matérielle, en s'appuyant sur des satellites conçus comme de véritables antennes relais. Cette technologie embarque à bord du satellite une station de base comparable à celle d'une tour cellulaire terrestre. Elle n'est rendue possible que par les constellations en orbite basse (LEO), plus proches de la Terre et capables de fournir un signal suffisamment puissant. Le D2D ouvre ainsi la voie à une connectivité universelle et continue, indépendante des réseaux terrestres.

Les éléments communiqués reflètent l'opinion de LFDE à la date du présent document et sont susceptibles d'évoluer sans préavis. Tout investissement comporte des risques. Les performances passées ne sont pas indicatives des performances futures. Les valeurs citées sont données à titre d'exemple et ne constituent en aucun cas une recommandation d'achat ou de vente.

Zoom sur l'exploration spatiale Vers la naissance d'une économie lunaire

L'objectif n'est plus de planter un drapeau : la mission Artemis signe le retour de l'Homme sur la Lune pour y établir une présence pérenne. **La Lune est en passe de devenir un centre industriel**, tremplin de lancement de futures explorations extra-terrestres, notamment à destination de Mars. Initié par la Nasa, le programme Artemis rouvre les portes de l'espace et préfigure le développement d'une économie interplanétaire, favorisé par la chute des coûts d'accès à l'espace. La course à l'espace s'intensifie, la Chine elle-même vise la Lune dès 2030, avec le recours accru aux acteurs privés, et à la clé, des contrats de plusieurs milliards de dollars.

Prévu pour début 2028, Artemis IV sera le premier atterrissage habité depuis 1972. L'exploration spatiale bascule dans une logique industrielle, la Lune devenant un actif stratégique, au cœur d'une économie lunaire en formation.

Parmi les acteurs clés, Firefly Aerospace illustre cette montée en puissance du secteur privé. Spécialisée dans les lanceurs et les véhicules d'alunissage, l'entreprise prépare la mission Blue Ghost 2, qui doit se poser sur la face cachée de la Lune d'ici la fin de l'année et déployer une constellation de satellites en orbite lunaire pour 5 ans, une première pour les États-Unis. Ce projet, baptisé *Lunar Pathfinder*, vise à fournir des capacités de communication et de navigation essentielles au développement d'infrastructures lunaires.

Les éléments communiqués reflètent l'opinion de LFDE à la date du présent document et sont susceptibles d'évoluer sans préavis. Tout investissement comporte des risques. Les performances passées ne sont pas indicatives des performances futures. Les valeurs citées sont données à titre d'exemple et ne constituent en aucun cas une recommandation d'achat ou de vente.

Capter la thématique au-delà des pure players

La thématique spatiale peut être appréhendée dans un périmètre plus large. Au-delà des acteurs directement exposés à cet environnement, nous distinguons en complémentarité les entreprises qui bénéficient de l'essor du spatial sans en être exclusivement dédiées.

Cela concerne notamment les acteurs technologiques et les utilisateurs de solutions spatiales : plus familiers des marchés financiers, ils opèrent dans la défense, les technologies critiques, les semi-conducteurs ou l'exploitation de données issues de l'observation de la Terre. Par exemple, Teledyne est un fournisseur majeur de capteurs d'imagerie spatiale, ou encore John Deere, qui s'appuie sur le positionnement par satellite pour l'agriculture de précision.

Il est possible de combiner ces deux catégories d'acteurs : d'un côté, les pure players qui offrent la pureté thématique et capturent pleinement la dynamique du secteur, de l'autre, les acteurs technologiques et utilisateurs finaux qui apportent de la diversification tout en bénéficiant indirectement de la montée en puissance du spatial.

Cette communication commerciale ne présente pas de caractère contractuel. Ces informations et ce document ne sont pas constitutifs d'un conseil en investissement, une proposition d'investissement ou une incitation quelconque à opérer sur les marchés financiers. Elles sont fournies à partir des meilleures sources en notre possession. Les valeurs citées sont données à titre d'exemple et ne constituent en aucun cas une recommandation d'achat ou de vente.

Pour plus d'informations sur l'offre de La Financière de l'Echiquier, nous vous invitons à consulter notre site internet www.lfde.com ou à contacter votre interlocuteur habituel.



La Financière de l'Echiquier

Société anonyme au capital social de 10 047 500 €, ayant son siège social 53, avenue d'Iéna, 75116 PARIS. La Financière de l'Echiquier, enregistrée sous le n° 352 045 454 au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris, est agréée en tant que société de gestion de portefeuille par l'A.M.F. (Autorité des Marchés Financiers) sous le numéro GP 91-004.