



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.**

SPACEX — IPO MAJEURE À VENIR

SPACEX

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 **visé 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.



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.



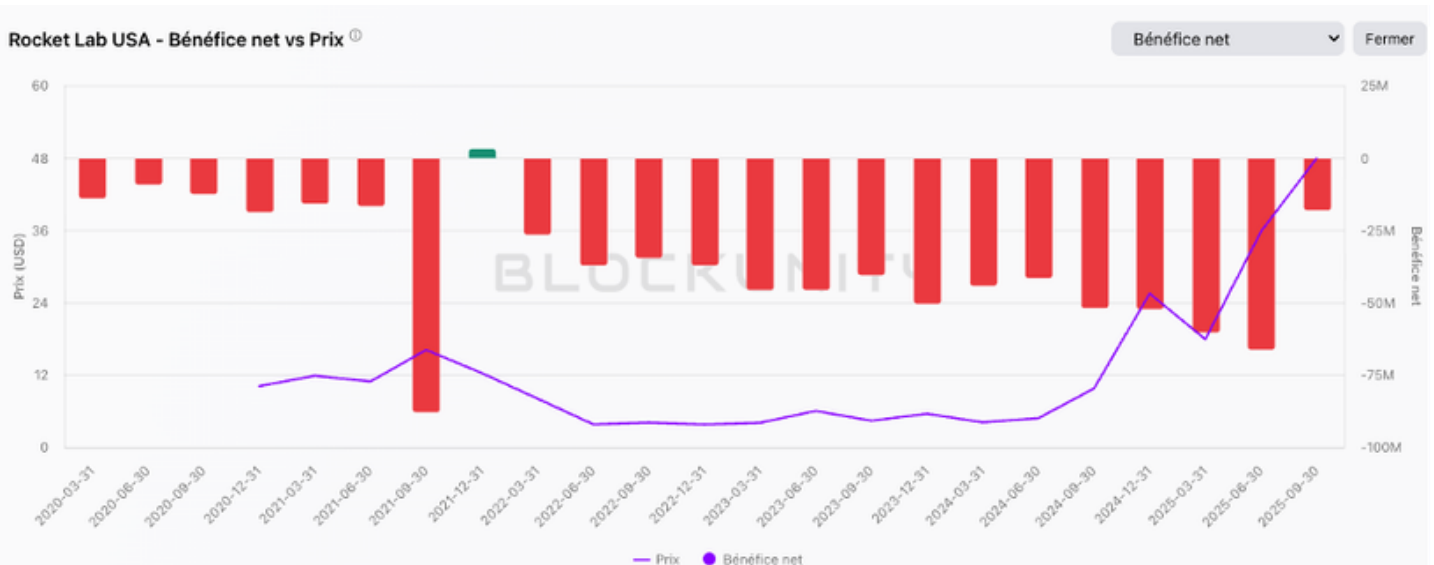
PRODUITS ET REVENUS

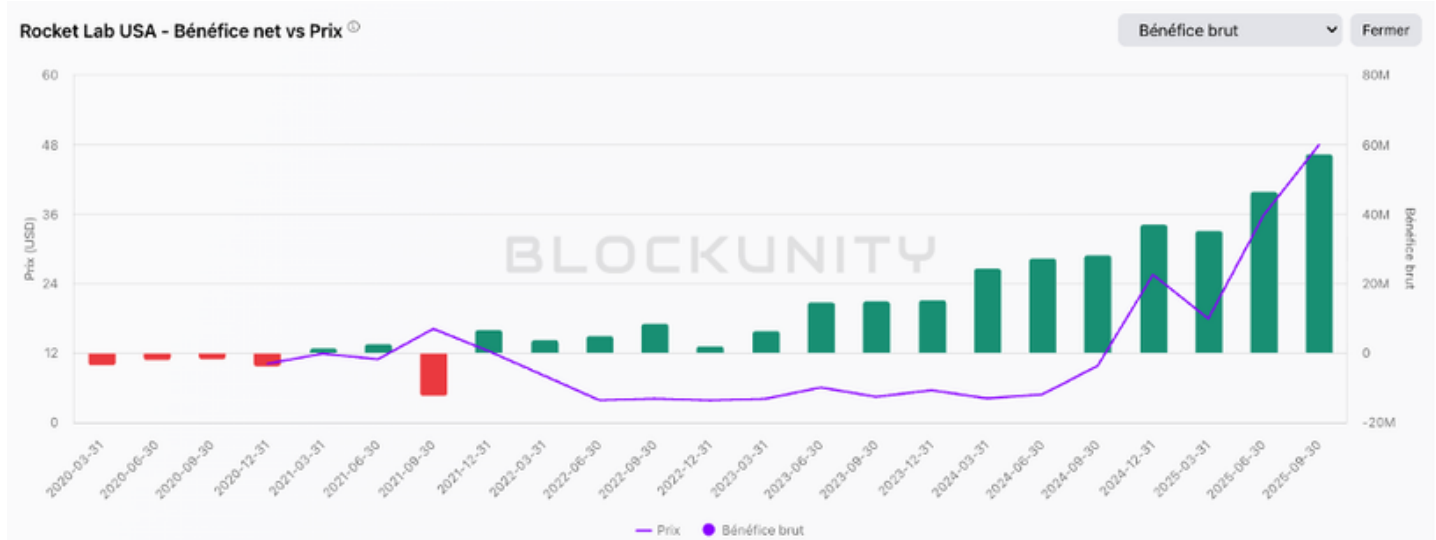
Les revenus de Rocket Lab sont structurés autour de deux grands segments complémentaires :

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

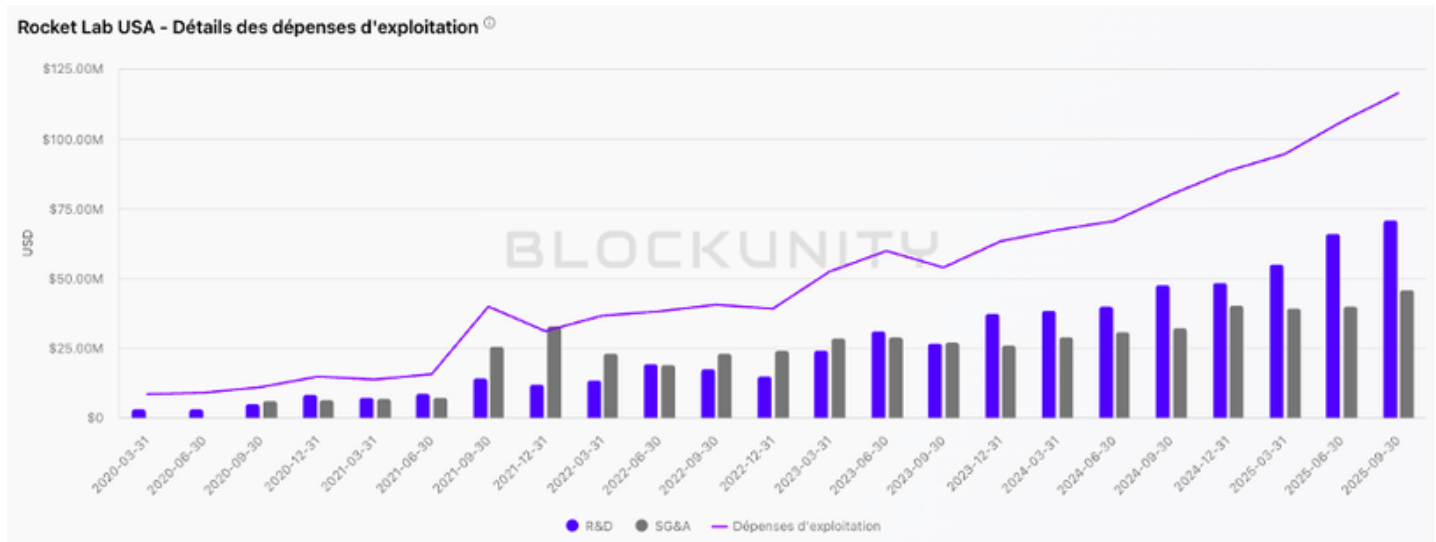
Systèmes spatiaux, incluant la fabrication de satellites, de composants (panneaux solaires, structures, sous-systèmes) et des services logiciels associés.

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

HOLDER	SHARES	DATE REPORTED	% OUT	VALUE
Vanguard Group Inc	41.81M	Sep 30, 2025	7.83%	3,596,890,418
Blackrock Inc.	31.41M	Sep 30, 2025	5.88%	2,702,472,395
Capital World Investors	14.46M	Sep 30, 2025	2.71%	1,244,174,703
State Street Corporation	12.4M	Sep 30, 2025	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.

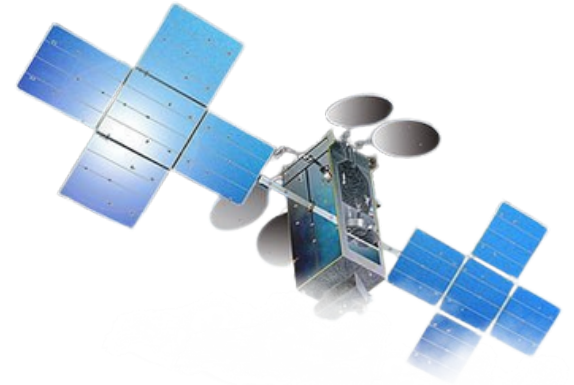




PRÉSENTATION

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

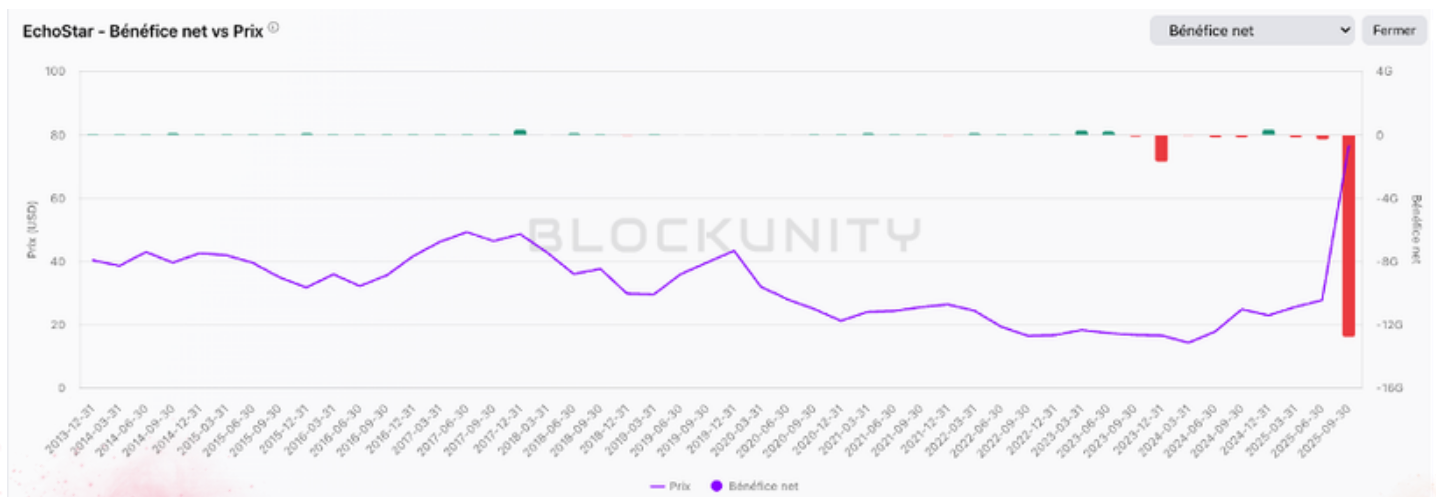
Les revenus d'EchoStar proviennent de plusieurs activités principales :

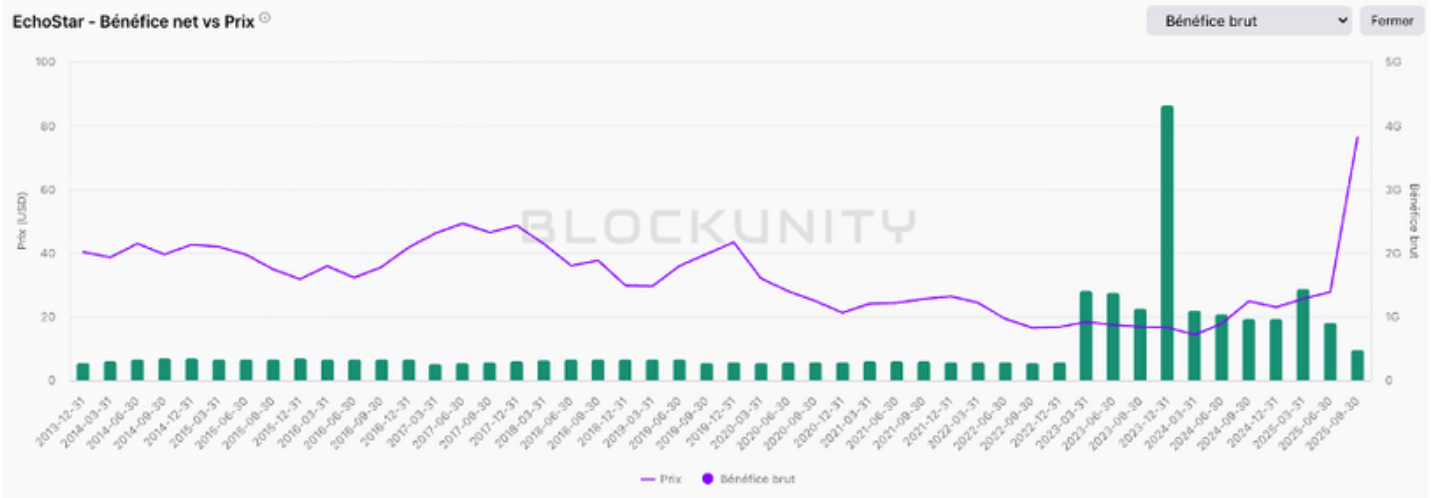
Services d'internet et de connectivité par satellite, à destination des particuliers, entreprises et gouvernements.

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

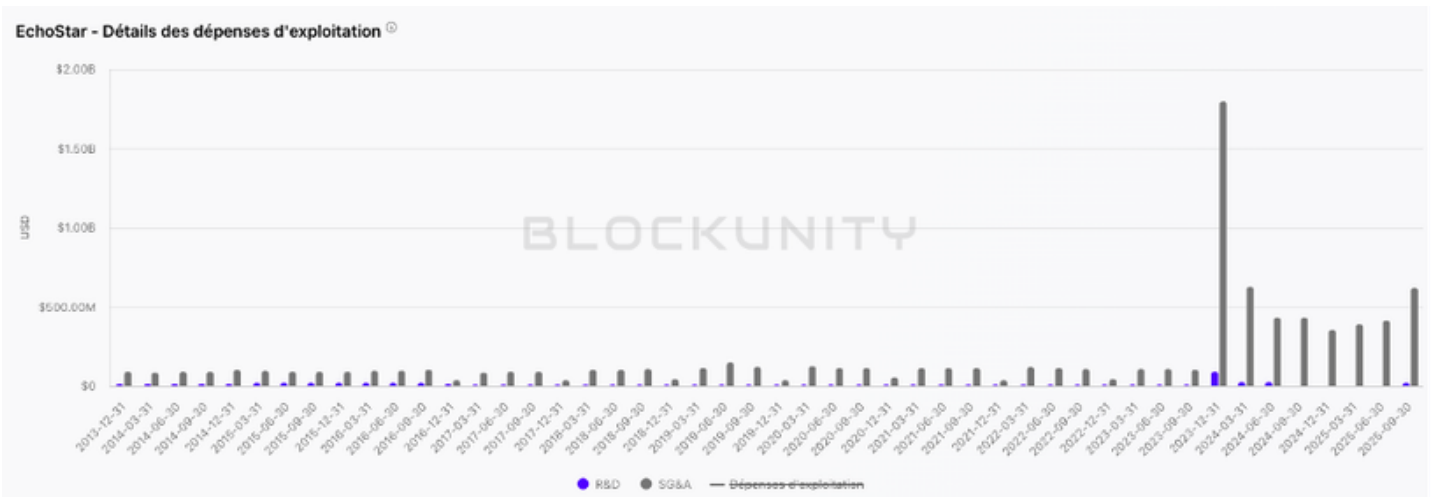
Valorisation et cession d'actifs stratégiques, notamment liés au spectre et aux infrastructures.

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'un 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**.



AST
SpaceMobile

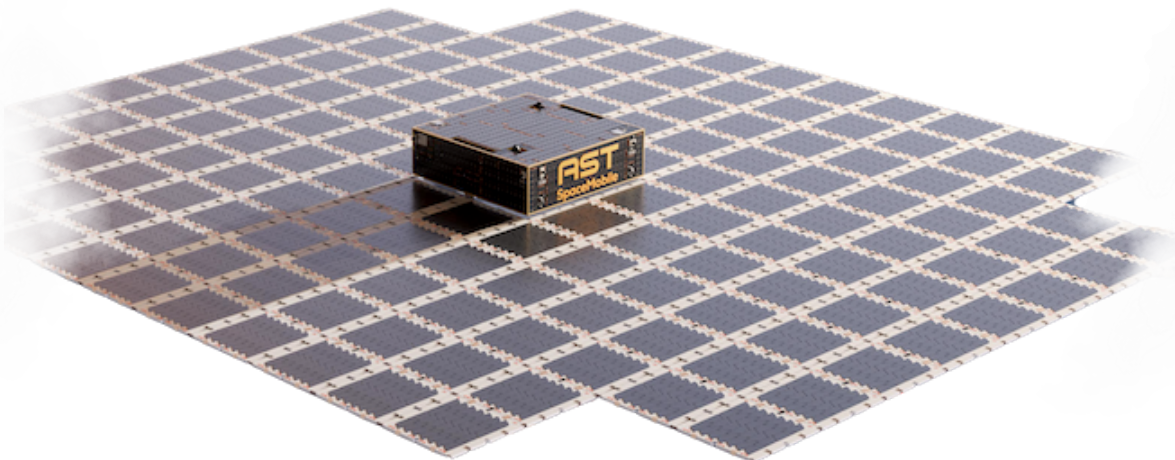
AST
SPACEMOBILE

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

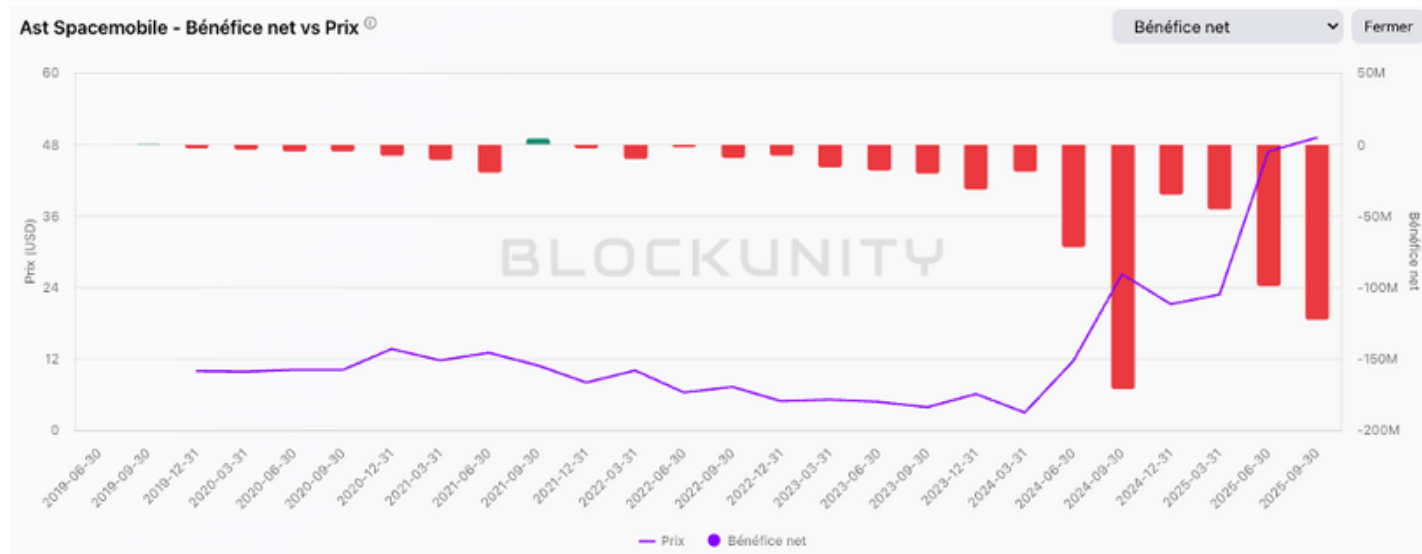
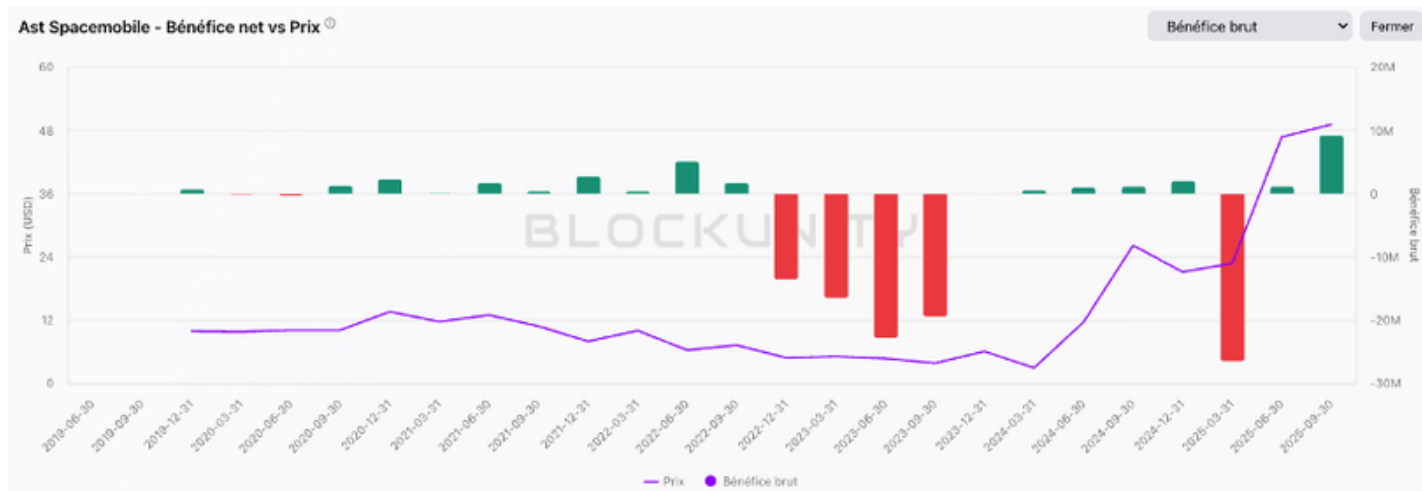
Les sources de revenus d'AST SpaceMobile sont encore en phase de structuration et reposent principalement sur des partenariats stratégiques :

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

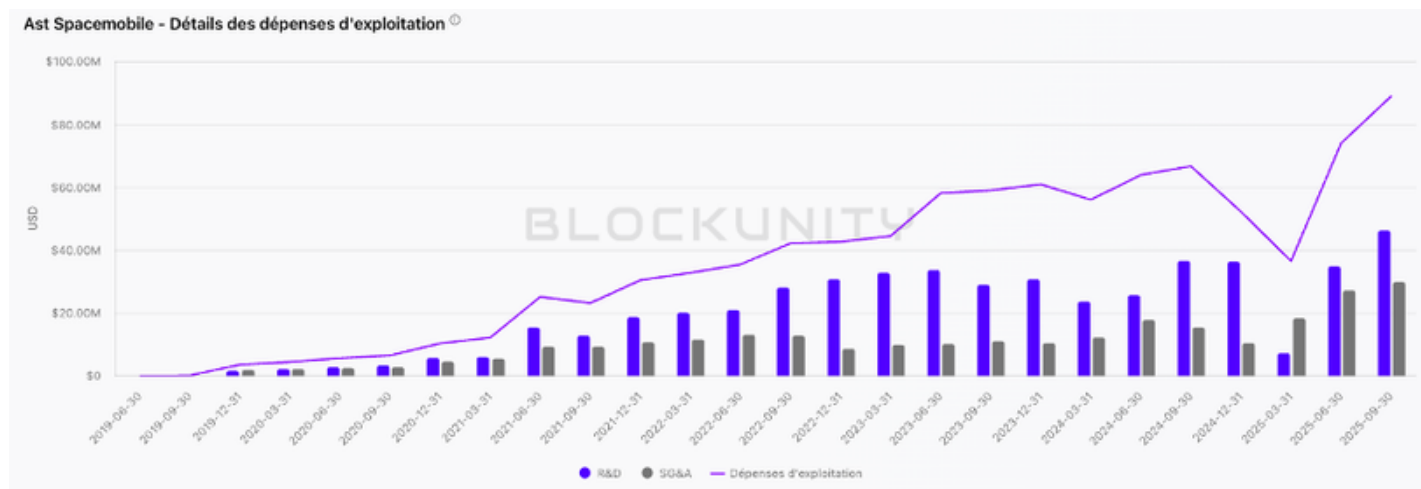
Paielements anticipés et précommandes, versés par certains partenaires afin de sécuriser l'accès futur au service.

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

HOLDER	SHARES	DATE REPORTED	% OUT	VALUE
Rakuten Group Inc.	31.02M	Sep 30, 2025	11.17%	3,052,073,031
Vanguard Group Inc	19.92M	Sep 30, 2025	7.18%	1,959,917,768
Blackrock Inc.	10.68M	Sep 30, 2025	3.85%	1,050,429,245
Alphabet Inc.	8.94M	Sep 30, 2025	3.22%	879,949,582
Geode Capital Management, LLC	4.12M	Sep 30, 2025	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.



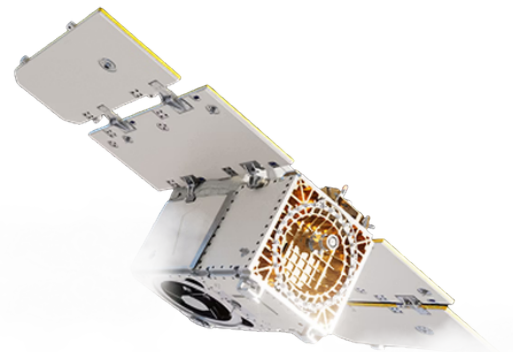
planet. **PLANET LABS**

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.

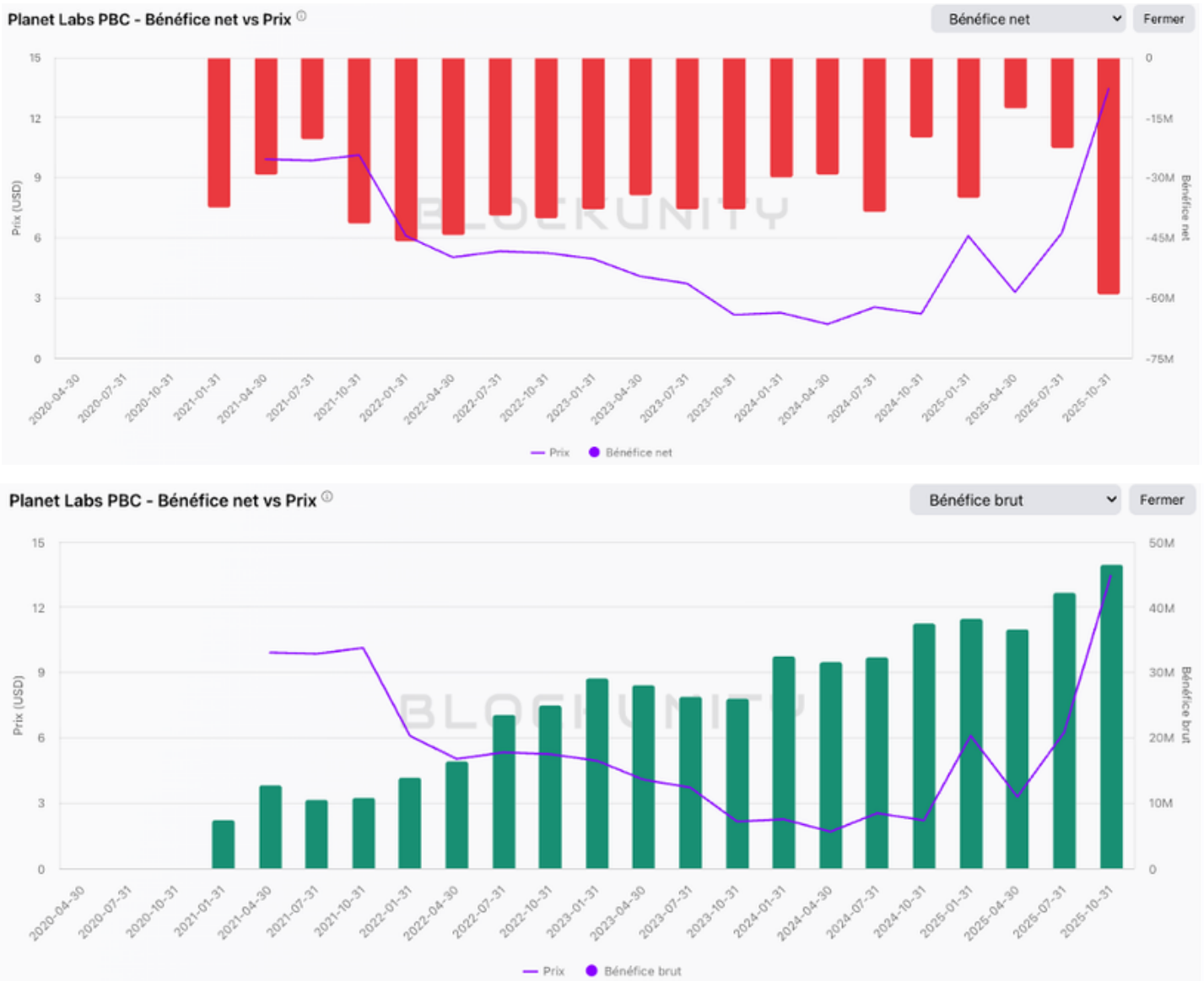
PRODUITS ET REVENUS

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

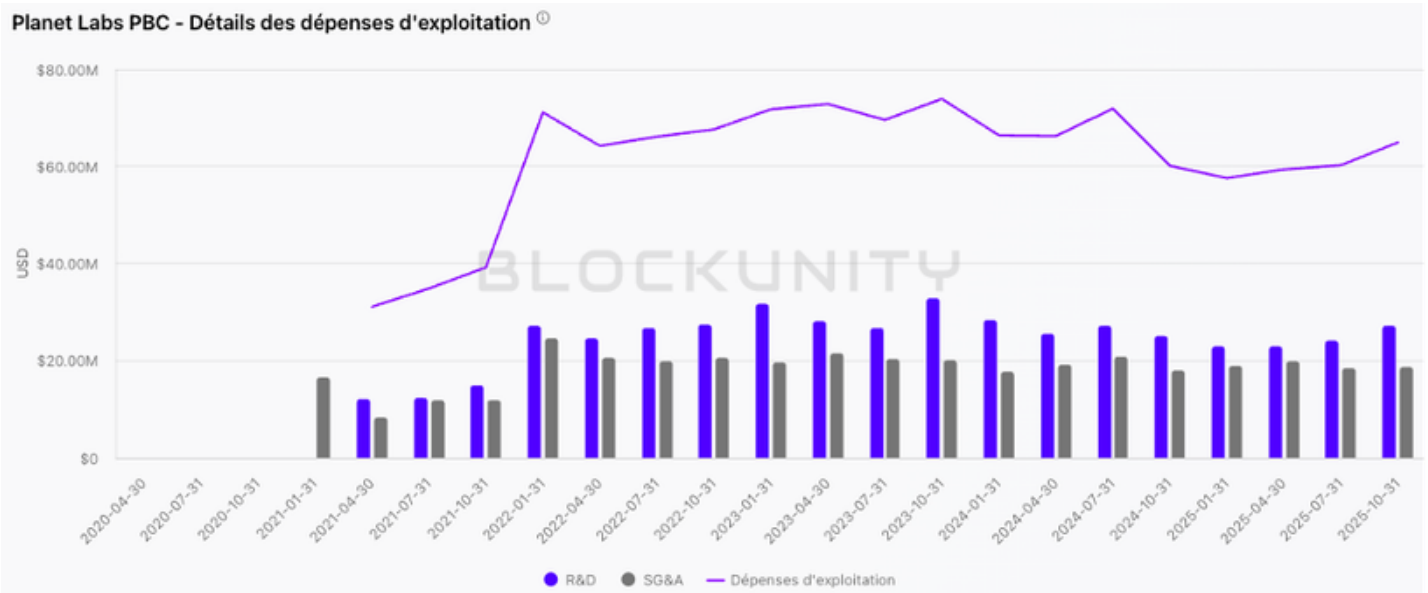
Abonnements à des données d'imagerie satellite, vendus à des gouvernements, des institutions et des entreprises.

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.**

HOLDER	SHARES	DATE REPORTED	% OUT	VALUE
Alphabet Inc.	31.94M	Sep 30, 2025	10.92%	697,627,284
Blackrock Inc.	18.91M	Sep 30, 2025	6.46%	412,911,804
Vanguard Group Inc	18.55M	Sep 30, 2025	6.34%	405,169,065
Driehaus Capital Management, LLC	14.37M	Sep 30, 2025	4.91%	313,894,681
Canada Pension Plan Investment Board	7.83M	Sep 30, 2025	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.



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.

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.

Enfin, 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.

DEUX AUTRES ACTIONS MAJEURES SE TROUVENT DANS LE RAPPORT RÉSERVÉ AUX MEMBRES CRYPTORECHERCHE. CES DEUX ACTIONS SE RETROUVENT ÉGALEMENT DANS LE PORTEFEUILLE DE PAUL. POUR LES DÉCOUVRIR :

ABONNE-TOI À CRYPTORECHERCHE