

A la découverte de RIDE!, la startup qui disrupte le secteur spatial

Envoyer son satellite dans l'Espace sera-t-il un jour aussi facile que de commander une pizza en ligne ? C'est le pari de RIDE!, la jeune pousse française qui s'attaque à un marché peu commun : celui des lanceurs d'engins à direction de l'espace.

Temps de lecture : minute

9 décembre 2022

Lancée en 2021 par Valentin Benoit, rapidement rejoint par Gautier Bories et Lucien Le Roy Ladurie, RIDE! est une startup ambitieuse qui trouve ses racines dans une idée qui semble simple : appliquer le modèle de plateformes telles que Malt ou encore Little Big Connection (où travaillait Valentin Benoit) au monde du spatial. De cette intuition est née l'idée de créer un espace numérique réunissant les opérateurs et institutions ayant besoin d'envoyer un satellite dans l'espace, et les lanceurs de fusées.

Un nouvel âge de la conquête spatiale : l'essor du New Space

Le lancement de la startup intervient dans un contexte particulièrement porteur : celui du "New Space". Ce terme désigne l'actuelle métamorphose de la conquête spatiale qui se joue depuis quelques années, avec notamment l'émergence de nombreux acteurs privés (SpaceX en tête de proue) qui reconfigurent le marché. *"En ce moment, dans le monde du spatial, on est un peu en train de vivre une révolution. Il y a de plus en plus de lanceurs de fusées avec l'émergence de sociétés*

privées. Il y a aussi une augmentation du nombre de satellites envoyés dans l'espace ainsi que leur standardisation. Ces trois phénomènes ont conduit à un boom de l'activité spatiale", avance Gautier Bories, COO de RIDE!

Selon la Space Foundation, la valeur de l'économie spatiale mondiale a atteint 469 milliards de dollars en 2021, soit une croissance de 80 % depuis 2010. Et parmi les multiples activités liées au domaine spatial, la mise en orbite de satellites compte pour une part significative du marché. Gautier Bories poursuit : *"Un simple chiffre est représentatif de cet essor : on a envoyé cette année presque 2.300 satellites en orbite, ce qui est un record de toute l'histoire".* C'est précisément à ce marché de niche que s'attaque RIDE!

Le projet de RIDE! : faciliter l'accès à l'espace avec un algorithme de matching

L'idée est simple mais révolutionnaire. RIDE! veut simplifier les échanges entre les opérateurs de satellites et les lanceurs via un algorithme de matching. Gautier Bories précise : *"Jusqu'ici, les lancements de satellites reposaient essentiellement sur des courtiers, donc sur des processus très humains. Avec notre plateforme, nous disruptons ces usages par la création d'une interface qui permet aux opérateurs de poster une annonce et d'attendre que les lanceurs se manifestent."*

L'innovation de la démarche ? Inverser le système de l'offre et la demande. Généralement, ce sont les opérateurs qui sollicitent les lanceurs. Dans le cas de RIDE!, c'est l'inverse et ça fonctionne beaucoup mieux. *"Ce que nous voulons, c'est aider les opérateurs à réduire le coût de la recherche de leurs lanceurs et accélérer le processus puisqu'on inverse le jeu",* affirme le COO de la startup.

Pour trouver son lanceur idéal, l'opérateur est invité à rentrer un

ensemble de critères qui lui permettront de mieux cibler la fusée de ses rêves. Cette automatisation simplifie grandement les démarches et réduit considérablement les délais de lancement. RIDE! propose ensuite un accompagnement humain de la négociation du contrat jusqu'à la mise en orbite du satellite. L'ambition de la jeune pousse est enfin d'offrir un service suffisamment performant qui intègre un ensemble de critères de plus en plus précis et complexes.

Article écrit par Raphaëlle Rouillet