

# Cet entrepreneur français souhaite lever 2 milliards d'euros pour conquérir l'espace

*HStar Space ambitionne d'envoyer son premier lanceur spatial lourd dès 2027. Si la startup rassemble déjà plusieurs anciens de SpaceX ou de la NASA, c'est un français qui est à l'origine de ce pari fou. Rencontre avec Enzo Bleze.*

Temps de lecture : minute

---

21 septembre 2023

Enzo Bleze est un OVNI. Né en France, il déménage aux États-Unis avec sa famille quand il a 10 ans. D'abord passionné par les avions et les hélicoptères, il rencontre un amateur de fusées qui bâtissait des modèles réduits dans son jardin. Alors âgé de 15 ans, c'est la révélation pour Enzo Bleze qui décide de consacrer sa vie à l'espace. Il commence d'abord par lire le plus grand nombre d'ouvrages possibles avant de réfléchir au meilleur plan pour avoir un impact dans ce secteur. Il imagine tout d'abord rejoindre SpaceX qui est l'entreprise la plus avancée dans le domaine.

Il n'est pourtant pas américain et ses chances de réussite sont faibles. Il tourne brièvement son attention vers l'Agence spatiale européenne qui, de son avis, possède pourtant vingt à trente années de retard dans le domaine. À 20 ans, il décide donc de lancer sa propre entreprise : HStar Space Transport.

## Make Space Cool Again

Tout aurait pu sembler se liguer contre les rêves d'Enzo Bleze. Ce jeune

entrepreneur n'a jamais travaillé dans le secteur spatial, il n'a jamais monté d'entreprise auparavant et il a peu d'argent dans une industrie qui en requiert énormément. Le jeune homme semble pourtant avoir une vision et une énergie contagieuse. Il rencontre l'ancien vice-président des opérations de SpaceX qui rejoint son board tout en lui présentant son futur co-fondateur : Nick Orenstein, un ancien ingénieur de SpaceX.

Ensemble, ils commencent à mettre à plat les plans pour mettre au point une fusée lourde possédant la particularité de posséder un deuxième étage reconfigurable qui va permettre à un vol habité de 20 personnes, de réaliser la mise en orbite de satellites et le transport de cargos. HStar Space deviendrait ainsi le seul acteur à pouvoir servir les trois marchés sur une même mission, permettant également de réduire considérablement les coûts. *« Un ticket pour aller dans l'espace, c'est aujourd'hui entre 65 et 70 millions de dollars, explique Enzo Bleze. Nous visons de commencer à 20 millions de dollars pour les premières années, avant de pouvoir réduire à 2 millions, tout en espérant aller un jour jusqu'à 200.000 dollars le ticket. ».*

Rapidement, l'ambition débordante de l'entrepreneur vient convaincre des anciens de la NASA, d'Hyperloop, de Blue Origin, mais aussi un ancien commandant de Cap Canaveral. Pour lui la raison est simple : si la NASA a réussi à capter les imaginaires en mettant le cap sur la Lune dans les années 1960, elle a par la suite manqué de vision. *« C'est le problème quand tu vois les choses comme une course, partage Enzo Bleze. Une fois que tu as fini la course, tu n'as plus rien à faire. ».*

Les rêves de conquête spatiale sont ensuite restés en hibernation quelques décennies avant qu'un homme comme Elon Musk réussisse à exciter une partie de l'humanité à l'idée de venir coloniser Mars. 2022 signait le vingtième anniversaire de SpaceX et l'entreprise a pourtant perdu de sa superbe dans le secteur. En effet, les méthodes de management d'Elon Musk et la culture d'entreprise ont amené à un grand

désenchantement. *« C'était une culture qui ne traitait pas les gens de la bonne manière, lâche Enzo Bleze. Les équipes accomplissaient des missions extrêmement impressionnantes, mais l'entreprise avait réussi à tuer le fun. Il y a eu beaucoup de burn-out. ».*

HStar Space affiche donc le même niveau d'ambition, mais en mettant en place une culture d'entreprise à l'opposée de celle instaurée par Elon Musk. Il s'agit du moins de la promesse qui a réussi à convaincre de nombreux collaborateurs de s'intéresser au nouvel arrivant.

## Brûler du cash avant de brûler du fuel

L'industrie spatiale possède pourtant une importante barrière à l'entrée : l'argent. Si HStar Space prévoit des revenus d'une valeur de plusieurs milliards de dollars dans cinq ans, l'entreprise doit d'abord accepter de brûler une montagne de cash avant de pouvoir générer le moindre dollar. Une première levée de seed de 500.000 dollars a été réalisée et Enzo Bleze prépare actuellement une nouvelle augmentation de capital de 30 millions de dollars (un tiers de ce montant aurait déjà été rassemblé). Ce ne sera pourtant pas suffisant pour envoyer une première fusée dans l'espace. Au final, ce sont 2,1 milliards de dollars qu'HStar Space va devoir lever dans les prochaines années pour pouvoir s'approcher de son rêve.

Un challenge qui ne semble pas impressionner Enzo Bleze qui présente la mission de son entreprise comme étant d'unifier l'humanité grâce à des avancées révolutionnaires dans le transport spatial et de fournir des services de lancement lourd variables à l'ensemble du monde. Il n'y aura d'ailleurs pas de drapeau américain ou français sur leurs fusées, HStar Space étant en train de travailler à la conception d'un drapeau terrestre ou humain, un moyen de mettre en avant la collaboration comme valeur principale. *« Le H de HStar est pour "humanité", explique Enzo Bleze. Cela symbolise le regroupement de l'humanité pour accomplir des choses*

extraordinaires au milieu des étoiles. ».



À lire aussi

NewSpace : 7 startups qui partent à la conquête de l'espace



## MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

