

La startup française Exotrail monte à bord de la future constellation d'Eutelsat

La startup Exotrail a signé un partenariat avec l'opérateur européen Eutelsat pour lui fournir les systèmes de propulsion de deux satellites de sa future constellation.

Temps de lecture : minute

19 février 2020

La startup française Exotrail va fournir les systèmes de propulsion de deux satellites de la future constellation de l'opérateur européen Eutelsat, a annoncé mercredi cet acteur du New space, mouvement entrepreneurial en plein essor dans le domaine spatial. Le montant du contrat entre Exotrail et le fabricant britannique de nanosatellites AAC Clyde Space, qui doit construire deux des quatre premiers engins de la future constellation ELO d'Eutelsat, n'a pas été précisé.



À lire aussi

Que manque-t-il aux startups françaises de la Spacetech pour décoller ?

C'est une étape majeure pour cette petite entreprise de 25 salariés créée mi-2017 et qui a depuis levé 6 millions d'euros, selon son cofondateur David Henri. Exotrail développe des "*propulseurs tout intégrés qu'on met dans le satellite*" ainsi que des logiciels de "*conception et d'opération de missions*" spatiales, a expliqué David Henri à l'AFP. À cette commande ferme s'ajoutent "*des options sur plusieurs dizaines d'unités supplémentaires pour les besoins de Clyde Space, notamment potentiellement la constellation d'Eutelsat*", selon lui.

Se rassembler pour mieux régner sur l'espace

L'opérateur européen de satellites Eutelsat entend lancer une constellation de 25 satellites en orbite basse dédiée aux objets connectés d'ici 2022. Le marché mondial des petits satellites (poids inférieur à 500 kilos) est amené à exploser dans les prochaines années. Il devrait atteindre 43 milliards de dollars entre 2019 et 2028, contre 12,6 milliards pour la décennie précédente, selon les estimations du cabinet Euroconsult.

Pour mieux profiter de ce boom, 12 petites entreprises françaises, parmi lesquelles Exotrail, se sont rassemblées au sein de l'initiative "Newspace Factory" afin d'avoir une meilleure visibilité, "*structurer une offre à l'export et mutualiser certains coûts*", explique David Henri. Au sein de la Newspace Factory, la société Kinéis a récemment annoncé avoir réalisé une levée de fonds de 100 millions d'euros pour déployer sa propre constellation de nanosatellites. Et Anywaves, une start-up toulousaine de

16 salariés qui voit son activité doubler chaque année depuis sa création en 2017, a pour la première fois envoyé ses produits dans l'espace en équipant de ses antennes deux satellites, Angels et Eyesat, lancés en décembre.

Maddyness avec AFP

Article écrit par Maddyness avec AFP