RIDE! va proposer d’envoyer un satellite dans l’espace en quelques clics avec Arianespace

La startup française RIDE! s’inscrit dans le développement du New Space, la nouvelle économie spatiale drivée par de nombreux acteurs privés. Elle vient d’officialiser un partenariat avec le géant Arianespace et travaille déjà avec le CNES, l’ESA ou SpaceX. Rencontre avec une plateforme SaaS (pas) comme les autres.

Temps de lecture : minute

---

12 septembre 2023

RIDE! est déjà la troisième aventure entrepreneuriale de Valentin Benoit, son CEO : *« J’ai d’abord repris une entreprise dans l’événementiel puis j’ai créé une startup dans le monde de la blockchain*, explique-t-il. *Toutes deux ont été des demi-succès ou des demi-échecs selon que l’on voit le verre à moitié plein ou à moitié vide. »*. Il reconnaît pourtant avoir fait une erreur plutôt commune sur cette dernière aventure : *« on est arrivé avec une solution… et après on a cherché un problème pour cette solution. »*.

Pas question de renouveler cette erreur pour RIDE!. Valentin Benoit a commencé par créer un podcast dédié au New Space pour aller interviewer de nombreux acteurs du marché avec l’objectif d’apprendre et d’identifier des opportunités du marché. Si le podcast n’a finalement jamais vu le jour, l’ensemble de ces conversations ont donné naissance à RIDE!. Valentin Benoit fait partie de ces très nombreuses personnes qui sont passionnées d’espace depuis le plus jeune âge et il a vu une opportunité de se lancer sur ce marché.

« Le New Space est en pleine effervescence, décrypte-t-il pour

Maddyness. *Un peu comme l'internet des années 1990 ou 2000. Il y a de nombreux acteurs qui se lancent, beaucoup de capitaux, de technologies et de rêves. »*. Il n'a donc jamais considéré l'industrie spatiale comme plus complexe ou plus inaccessible qu'une autre.

RIDE! permet de réserver un créneau pour mettre un satellite en orbite

Avant de lancer RIDE!, Valentin Benoit venait de passer trois ans à participer au développement de Little Big Connection (un concurrent de Malt) et avait donc fait ses armes sur les plateformes de marché. Quand il va interviewer plusieurs acteurs dans le cadre de son podcast, l'entrepreneur identifie des ponts assez logiques entre ce qu'il faisait sur les places de marché et sur qui se passe actuellement sur le marché de l'accès à l'espace. *« Il y avait le besoin d'une plateforme centralisée pour gérer l'offre et la demande »*, explique-t-il.

RIDE! vient donc permettre à de nombreuses entreprises (petites et moyennes) qui auraient auparavant dû gérer la relation directe avec des lanceurs de fusées, d'accéder au marché de l'espace en leur permettant de réserver un créneau pour mettre en orbite un satellite. Il peut s'agir d'acteurs privés ou de la recherche qui vont observer la Terre pour monitorer l'urbanisme, la mobilité ou la pêche, ou encore des entreprises de télécommunication qui souhaitent mettre en orbite une constellation de satellites. *« Notre objectif c'est de leur apporter de l'efficacité, un gain de temps et un gain d'argent »*, résume Valentin Benoit.

Signature d'un partenariat avec Arianespace

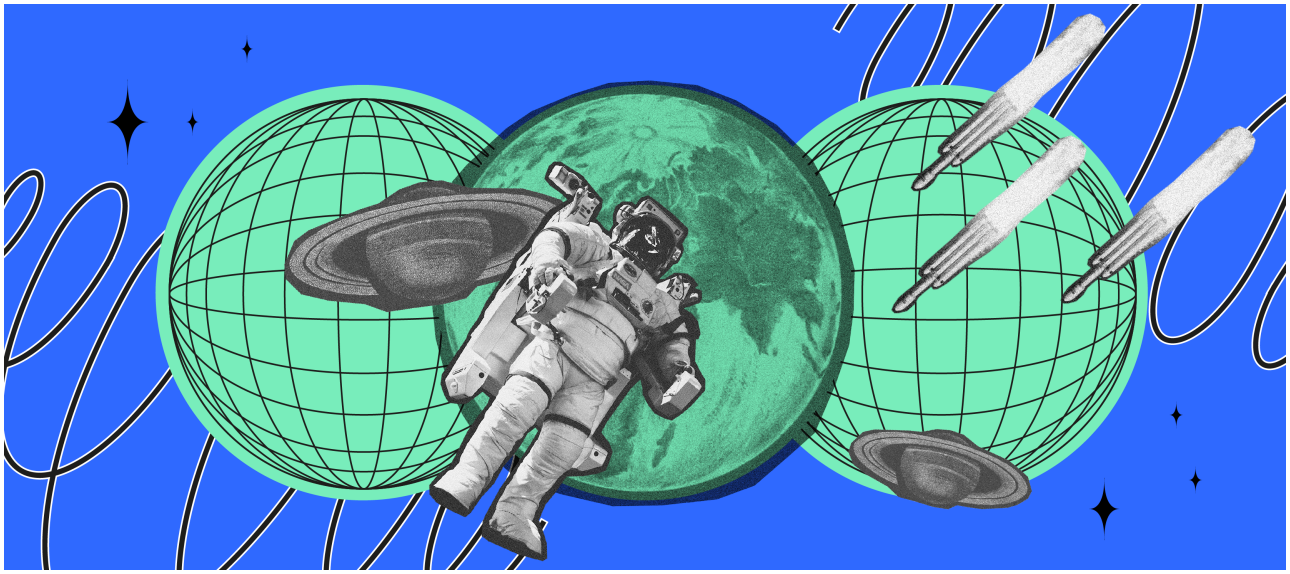
Créé en 2021, RIDE! a mis une année pour développer son prototype et signer ses premiers clients. Elle a aujourd'hui réussi à signer une vingtaine de clients sur sa première année d'existence, et à travailler

avec de nombreux acteurs du secteur, de l'Agence spatiale européenne, au CNES, en passant par SpaceX ou des lanceurs chinois ou indiens. La startup bootstrappée de douze personnes annonce aujourd'hui avoir réussi à signer un partenariat avec le lanceur spatial leader en Europe : Arianespace.

« Il s'agit de la première entreprise que nous sommes allés voir il y a deux ans, partage Valentin Benoit. *Ils sont évidemment assez bousculés par la compétition américaine et celle de SpaceX notamment. Nous sommes arrivés au bon moment puisqu'ils étaient en train de repenser leur mode d'attraction des petits satellites. »*. En effet, le géant européen est historiquement très bien organisé pour répondre aux besoins des gouvernements ou des acteurs majeurs de l'aérospatiale (Delta, Airbus…) mais beaucoup moins en ce qui concerne les petits satellites. Le partenariat avec RIDE! va donc leur permettre de mieux répondre à ces acteurs plus petits.

« Dans l'industrie spatiale, l'unité de valeur, c'est le kilogramme, décrypte le CEO de la startup new space. *C'est-à-dire le poids que tu veux envoyer en orbite. Sur un petit satellite de dix kilos, cela va coûter environ 400.000 euros. »*

Une startup comme RIDE! donne soudainement le sentiment que l'espace n'est pas si inaccessible. Alors l'espace est-il un business comme les autres ?



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

Article écrit par Valentin Pringuay