

**Équipementier européen du secteur spatial**Postée le **12/05/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société**

**Forme juridique :** SASU  
**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans  
**Localisation du siège :** Midi-Pyrénées, France  
**Département :** Confidentiel

**Résumé général de l'activité**

Équipementier européen du secteur spatial, la société est spécialisée dans les équipements mécaniques critiques embarqués pour satellites, positionnés sur les applications New Space (constellations).

Historiquement orientée services et projets spécifiques, elle a engagé un pivot vers un modèle basé sur des produits propriétaires (systèmes de contrôle d'attitude, mécanismes d'orientation, systèmes déployables), aujourd'hui technologiquement matures et validés en conditions opérationnelles.

Un site industriel dédié a récemment été construit pour accompagner ce changement d'échelle. L'infrastructure est en place, mais nécessite encore l'installation des lignes de production et des investissements complémentaires avant un démarrage industriel complet.

La société bénéficie d'un pipeline commercial significatif, issu de relations établies avec les grands acteurs du spatial. Les discussions commerciales sont avancées, mais les commandes restent en cours de sécurisation.

Dans un contexte de souveraineté européenne et de forte croissance du marché des constellations, la société se positionne sur des briques technologiques critiques encore peu couvertes en Europe.

La levée de fonds (3 M€ pour ~15%) vise à finaliser l'outil industriel, accompagner la montée en charge commerciale et sécuriser le BFR lié aux premières productions.

L'investissement correspond à une phase de passage à l'échelle, avec un enjeu clé de conversion du pipeline en commandes fermes.

## En plus

La société possède un ou plusieurs brevets

La société travaille à l'export

## A propos de la levée de fonds

### Type d'opération :

Renforcement des fonds propres

La société aborde une phase charnière de son développement, avec le passage d'un modèle orienté projets à un modèle industriel basé sur ses produits propriétaires. Un site de production dédié a été construit et constitue aujourd'hui un levier structurant, dont l'équipement et la mise en cadence restent à finaliser. Dans ce contexte, l'opération porte sur une levée de fonds de 3 M€ pour environ 15% du capital. Elle intervient à un moment clé, en amont de la sécurisation des premières commandes significatives, afin d'aligner la capacité industrielle avec les opportunités commerciales en cours. Les fonds permettront de finaliser l'installation des lignes de production, d'accompagner l'industrialisation des produits, de sécuriser le besoin en fonds de roulement lié aux premières séries et de soutenir l'effort commercial, notamment à l'international. L'objectif est de franchir un point d'inflexion en transformant un pipeline identifié en commandes fermes, tout en sécurisant les conditions de montée en charge industrielle.

### Explication de la levée de fonds :

### Montant recherché :

3000 k€

### Participation proposée :

Minoritaire

## Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	12 000	11 000	12 000	
Marge brute				
EBE	1 200	950	1 400	
Résultat exploitation	650	400	750	
Résultat net	550	350	500	
Nb. de personnes			110	

## Autres chiffres

**Fonds propres** : 6 790 k€

**Intitule\_dettes** : 8590 k€

**Trésorerie nette** : 1 680 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Acteur européen positionné sur le segment des équipements mécaniques critiques embarqués pour satellites, au cœur de la transformation du secteur spatial vers le New Space. La société se situe à l'intersection de l'ingénierie spatiale et de l'industrialisation produit, avec une stratégie orientée vers les constellations (télécoms, observation, défense). Son positionnement vise à répondre à la transition du marché vers des logiques de production en série, avec une offre en cours de structuration autour de produits propriétaires standardisés, adaptés aux besoins de volume et de fiabilité des nouveaux programmes spatiaux.

### Concurrence

Le marché est historiquement dominé par des acteurs internationaux établis, notamment américains, disposant d'une forte avance industrielle et commerciale. En Europe, l'offre reste plus fragmentée, avec une combinaison d'industriels historiques, de sous-traitants spécialisés et de nouveaux entrants deeptech. Sur certains segments critiques, la concurrence européenne reste limitée, créant un espace pour des acteurs capables de proposer des alternatives souveraines. Néanmoins, la compétition s'intensifie avec l'émergence de nouvelles solutions et la volonté des grands donneurs d'ordre de sécuriser leurs approvisionnements.

## Points forts / faibles

### Points forts

Technologies propriétaires matures et validées en conditions opérationnelles.

Positionnement sur des fonctions critiques à forte valeur ajoutée.

Relations établies avec des donneurs d'ordre majeurs du secteur.

Pipeline commercial significatif déjà identifié.

Outil industriel dédié déjà construit (levier de scale).

Alignement avec les tendances du New Space (volume, standardisation).

Soutien d'un écosystème institutionnel et industriel structurant.

## Points faibles

- Phase d'industrialisation non finalisée.
- Besoin de financement pour accompagner le ramp-up industriel.
- Dépendance à des cycles de décision longs (grands programmes spatiaux).

## Complément d'information

## Éléments complémentaires

### Compléments, spécificités

Pour apprécier correctement les marges de l'acteur, un élément structurel est essentiel à comprendre : dans l'activité historique de sous-traitance spatiale, le Crédit Impôt Recherche (CIR) est partie intégrante du modèle économique.

Les clients externalisent auprès de l'acteur des travaux de R&D qu'ils auraient autrement réalisés en interne, et le CIR vient en réalité financer cette innovation pour leur compte. Ce mécanisme est explicitement intégré dans la négociation tarifaire avec les clients : le prix facturé tient compte du CIR que l'acteur percevra.

Par conséquent, pour restituer fidèlement la rentabilité réelle des activités, le CIR est réintégré dans l'EBITDA normatif (CIR 2025 : 2,3 M€).

Sans ce retraitement, la profitabilité apparente de l'acteur serait artificiellement dégradée par rapport à la réalité économique de la relation commerciale.

### Profil d'investisseur

Personne morale ou Fonds d'investissement