

ELON MUSK AOUT 2026 : « Nous devons gagner sur l'IA »

14 août 2026 - Denis Favre

Ce que la réunion interne de SpaceX révèle du basculement de l'empire Musk — second volet

Le premier volet de ce dossier décrivait l'empire Musk vu de l'extérieur : les actifs, les mécanismes de construction, les étages du pouvoir. **Ce second volet regarde la même machine de l'intérieur**, à travers la réunion trimestrielle d'entreprise tenue devant les salariés de SpaceX à l'été 2026. On y entend un dirigeant raconter vingt-quatre ans d'histoire spatiale — puis annoncer, presque en passant, que cette histoire n'est plus le sujet. Le message central tient en une phrase : l'avenir de SpaceX, ce ne sont pas les fusées, c'est l'intelligence artificielle.

1. Un exercice de récit avant un changement de cap

La scène mérite d'être située. Il s'agit d'une réunion interne, tenue après une conférence de résultats — une nouveauté pour une entreprise qui, jusqu'au 12 juin 2026, n'avait jamais eu à publier de comptes. Musk le dit lui-même en ouverture : désormais, ces rendez-vous seront trimestriels, calés sur le rythme des marchés. La cotation au Nasdaq n'a pas seulement changé la valorisation de SpaceX ; elle a changé son calendrier interne.

La première moitié de l'intervention est un exercice de récit fondateur, et il est efficace : un entrepôt à El Segundo, trois échecs successifs de Falcon 1, un quatrième tir réussi à la limite de la faillite. Puis la longue bataille pour faire atterrir un propulseur orbital, au milieu du scepticisme général du secteur — y compris l'argument, rétrospectivement coûteux pour la concurrence, selon lequel personne n'achèterait « une fusée d'occasion ». La comparaison avec l'aviation civile est devenue un classique interne : personne n'exige de monter dans un avion neuf.

Suivent les jalons : Falcon Heavy et le Roadster de Musk toujours en orbite héliocentrique ; le cap des 700 vols en approche ; Dragon, premier vaisseau privé à rejoindre la Station spatiale internationale, avec 78 membres d'équipage transportés à ce jour. Ce récit n'est pas décoratif : il sert à établir un précédent — « on nous a dit que c'était impossible, on l'a fait » — juste avant d'annoncer le pari suivant. C'est une mécanique rhétorique très construite, et il faut la reconnaître comme telle pour évaluer ce qui vient ensuite.

2. Starlink : le réseau devenu infrastructure

Le raisonnement exposé est d'une simplicité redoutable : si vous disposez d'une fusée capable de voler très souvent, la question n'est plus « combien coûte un lancement » mais « que mettre dedans ». La réponse a été Starlink : reconstruire un réseau internet complet, matériel et logiciel, en orbite basse.

Les chiffres cités en interne : près de 11 000 satellites, 167 pays, 22 millions d'abonnés mobiles et 13 millions en très haut débit. S'y ajoute Starshield, la déclinaison militaire, présentée comme « un élément essentiel de la sécurité nationale américaine » — et sur laquelle Musk indique explicitement ne pas pouvoir s'étendre. C'est l'un des rares moments où le discours s'arrête net, et il en dit long : une entreprise cotée opère une brique classée de la défense américaine.

Vient ensuite l'affirmation la plus audacieuse du passage : plus de 90 % du trafic internet mondial pourrait un jour transiter par Starlink. Il faut la lire pour ce qu'elle est — une projection de dirigeant, pas une prévision étayée. Les câbles sous-marins et la fibre restent, en capacité brute et en coût au gigabit, sans commune mesure avec le satellite. Ce qui est en revanche solide, c'est la position acquise : environ deux tiers des satellites actifs en orbite terrestre appartiennent à un seul opérateur privé.

3. Starship : tout se joue sur le tonnage

L'argument est ici purement industriel, et c'est ce qui le rend intéressant. La capacité mondiale actuelle tourne autour de 2 500 tonnes mises en orbite par an. Starship viserait le million de tonnes annuelles, avec un horizon évoqué à dix millions. Non pas comme une performance en soi, mais parce que c'est le seuil physique en dessous duquel aucune installation permanente sur la Lune ou sur Mars n'est possible.

Le facteur d'échelle demandé est de 400 à 4 000. Aucune industrie n'a jamais réalisé un tel saut en une décennie, et il supposerait une cadence de vols de plusieurs par jour, avec une fiabilité comparable à celle de l'aéronautique. Deux objections indépendantes de la technique se posent alors : la saturation des orbites basses et le régime d'autorisation environnementale, qui n'a jamais eu à traiter un tel ordre de grandeur.

4. Le vrai message : « nous devons gagner sur l'IA »

À mi-parcours, le discours bascule, et Musk le signale lui-même : c'est « le message principal ». Les revenus tirés de l'intelligence artificielle dépasseront tous les autres revenus de SpaceX — lancements et Starlink compris — dès le mois de septembre, et très largement au quatrième trimestre.

Contrairement à beaucoup d'annonces de Musk, celle-ci est déjà largement documentée. Depuis l'absorption de xAI début 2026, SpaceX exploite ses propres méga-centres de calcul et en loue la capacité :

Le 6 mai 2026, Anthropic a signé pour la totalité de la capacité du centre Colossus — plus de 220 000 processeurs Nvidia, environ 300 mégawatts — pour un montant rapporté de 1,25 milliard de dollars par mois.

Début juin 2026, Google a loué environ 110 000 GPU Nvidia pour 920 millions de dollars par mois, d'octobre 2026 à juin 2029, soit environ 30 milliards de dollars sur la durée du contrat.

Cumulés, ces deux contrats représentent de l'ordre de 26 milliards de dollars de revenus annuels contractualisés — à comparer aux 18,7 milliards de chiffre d'affaires total de SpaceX en 2025.

Au deuxième trimestre 2026, sur les 7,8 milliards de revenus publiés, la croissance provient désormais davantage de la division IA que de Starlink.

Autrement dit, l'annonce faite aux salariés n'est pas une prédiction : c'est la lecture d'un carnet de commandes déjà signé. Le renversement de rôles est saisissant — il y a cinq ans, c'était Google qui fournissait de la capacité de calcul à SpaceX pour faire fonctionner Starlink.

D'où sortent les « 300 à 500 milliards de dollars » ?

Musk annonce 10 GW de capacité de calcul et une valeur comprise entre 30 et 50 dollars par watt, soit 300 à 500 milliards de revenus annuels. Le calcul n'a rien d'abstrait : il extrapole directement le prix des contrats déjà signés. Le centre Colossus, environ 300 mégawatts pour 1,25 milliard de dollars par mois, revient à près de 50 dollars de revenu annuel par watt installé — exactement le haut de la fourchette annoncée. La méthode est donc cohérente. Son point faible est ailleurs : elle suppose que le prix du calcul loué restera au niveau de pénurie actuel pendant que l'offre mondiale sera multipliée par plusieurs. Historiquement, c'est l'inverse qui se produit.

5. L'inférence dans l'espace : promesse ou fuite en avant ?

La partie la plus spéculative du discours est aussi la plus révélatrice de la méthode Musk : l'entraînement des modèles resterait au sol, mais leur usage quotidien — l'inférence — migrerait en orbite, alimenté par une énergie solaire disponible en continu, sans nuit ni météo. C'est le projet de satellites-centres de données, évoqué publiquement sous le nom de Starmind, appuyé sur des plateformes de calcul conçues pour l'environnement orbital.

L'argument énergétique est réel : les centres de données terrestres se heurtent déjà à la disponibilité électrique et au foncier. Les objections techniques le sont tout autant, et elles sont connues. Les puces les plus performantes sont gravées à des finesses qui les rendent particulièrement vulnérables aux radiations ; les composants durcis accusent plusieurs générations de retard et coûtent bien davantage. En orbite, la chaleur ne s'évacue que par rayonnement, sans air ni eau. Aucune maintenance n'est possible, et la durée de vie limitée des satellites impliquerait un renouvellement industriel permanent.

Le plus instructif reste que SpaceX le reconnaît elle-même. Dans ses documents déposés auprès du régulateur boursier américain, l'entreprise qualifie ces infrastructures de technologies non éprouvées, susceptibles de ne jamais devenir commercialement viables. L'écart entre le langage de la réunion interne et celui du prospectus n'est pas une contradiction : ce sont deux registres, l'un destiné à mobiliser des ingénieurs, l'autre à protéger juridiquement l'entreprise. Savoir lire les deux est exactement ce qui distingue l'analyse de l'adhésion.

6. « Vous serez les parents de l'IA »

Le passage le plus singulier de la réunion est ailleurs. Musk annonce que Grok sera entraîné sur l'intégralité des informations de SpaceX, et s'adresse aux salariés en ces termes : le modèle héritera de leurs pensées, de leurs idées et de leurs convictions ; ils en seront, en quelque sorte, les parents.

« Au final, nous ne pourrons pas contrôler l'IA. Elle sera trop intelligente pour cela. Mais comme pour un enfant surdoué, on peut lui inculquer les valeurs que l'on juge justes. »

Cette formulation mérite qu'on s'y arrête, car elle contient une thèse implicite : l'alignement d'une intelligence artificielle serait d'abord une question de culture d'entreprise. C'est une position défendable, et elle a le mérite de la clarté. Elle est aussi très minoritaire dans la recherche en sécurité des modèles, où l'alignement est traité comme un problème technique et évaluatif — protocoles de test, méthodes d'entraînement, garde-fous vérifiables — et non comme une transmission de valeurs par imprégnation.

Elle pose surtout une question de gouvernance rarement formulée : quelles données, exactement ? Une entreprise qui opère des programmes classés de défense annonce l'entraînement d'un modèle commercial sur « la totalité » de ses informations internes. Aucun cadre réglementaire clair ne régit aujourd'hui cette frontière. C'est typiquement le genre de sujet qui n'explose pas avant qu'un incident ne le rende visible.

7. Ce que les chiffres internes valent

Une réunion d'entreprise n'est pas un document financier. Les chiffres y sont exacts, arrondis ou aspirationnels selon les phrases, et il est utile de les trier.

Affirmation en réunion	Ce que disent les sources publiques	Lecture
« Près de 11 000 satellites en orbite »	Plus de 10 000 satellites opérationnels au 30 juin 2026 ; plus de 12 000 lancés au total	Cohérent. L'ordre de grandeur — environ deux tiers des satellites actifs en orbite — est exact.
« 22 millions d'abonnés mobiles et 13 millions en très haut débit »	12 millions d'abonnements haut débit au 30 juin 2026 ; objectif public de 25 millions d'utilisateurs Starlink Mobile fin 2026	Deux compteurs distincts. Le « mobile » recouvre le service satellite-vers-téléphone, souvent inclus dans des forfaits opérateurs — un utilisateur activé n'est pas un abonné payant direct.
« 78 membres d'équipage transportés »	Cohérent avec le cumul des missions Dragon habitées depuis 2020	Chiffre vérifiable et non contesté. Le monopole de fait sur l'accès américain à l'orbite reste entier.
« 10 GW d'ici la fin de l'année prochaine »	Objectif annoncé publiquement : environ 2 GW fin 2026, 10 GW fin 2027	Le discours interne et la communication financière disent la même chose. C'est l'exécution qui reste à démontrer.
« L'IA représentera 99 % de la valeur de SpaceX »	Aucune projection indépendante ne valide ce chiffre	Énoncé de conviction, pas de prévision. À traiter comme un objectif de mobilisation interne.

8. L'esprit stellaire, la part de mystique

La fin du discours quitte l'industrie pour la cosmologie. Musk convoque l'échelle de Kardachev — du nom de l'astrophysicien soviétique qui proposait de classer les civilisations selon l'énergie qu'elles maîtrisent, celle d'une planète, d'une étoile, d'une galaxie — et suggère que la finalité de l'humanité pourrait être de donner naissance à un « esprit stellaire » : une intelligence alimentée directement par le rayonnement solaire. Il cite au passage Robert Heinlein et ses catapultes électromagnétiques lunaires. L'horizon de la mission d'origine — rendre la vie multiplanétaire — se trouve ainsi élargi : il ne s'agit plus seulement de transporter des humains, mais de fabriquer de l'intelligence à l'échelle du système solaire.

Puis vient la phrase qui devrait retenir l'attention des investisseurs plus que toutes les autres : d'ici quatre ou cinq ans, l'IA représenterait 99 % de la valeur de SpaceX. Elle est prononcée deux mois après une introduction en bourse présentée au monde comme celle d'une entreprise spatiale. Ceux qui ont acheté des fusées en juin s'entendent expliquer en août qu'ils possèdent surtout des centres de calcul.

9. Ce qu'il faut retenir

SpaceX est en train de changer de métier sans changer de nom. Le spatial reste le socle industriel et l'avantage concurrentiel ; il n'est plus le moteur de croissance.

Le basculement vers l'IA n'est pas une promesse : il repose sur des contrats signés, chiffrés et publics. C'est ce qui le distingue radicalement d'autres annonces du groupe.

Les projections à 10 GW et 500 milliards de dollars reposent sur l'hypothèse que la pénurie mondiale de calcul se prolongera. C'est un pari sur un prix, pas seulement sur une technologie.

Le calcul orbital reste, de l'aveu même de l'entreprise, une technologie non éprouvée. Il faut le traiter comme une option, pas comme une feuille de route.

Enfin, la concentration décrite dans le premier volet s'en trouve accentuée : le même acteur opère désormais l'accès à l'orbite, un réseau internet mondial, une brique de défense classifiée, et une part croissante de l'infrastructure de calcul que louent ses propres concurrents en intelligence artificielle.

C'est peut-être là le point le plus important. Lorsque Google et d'autres laboratoires d'IA louent de la puissance de calcul à SpaceX, ils ne font pas seulement affaire avec un fournisseur : ils deviennent dépendants d'une infrastructure contrôlée par un concurrent direct. Le vingtième siècle avait des lois antitrust pour ce genre de situation. Le vingt-et-unième n'a pas encore décidé s'il voulait les appliquer.

