

Skynopy lève 3,1 millions d'euros pour mieux communiquer avec les satellites

Créer un réseau d'antennes paraboliques pour communiquer avec les satellites, c'est ce qu'ont imaginé les fondateurs de Skynopy. La startup, créée en octobre 2023, vient déjà de réaliser sa première levée de fonds pour recruter et construire son réseau.

Temps de lecture : minute

24 juin 2024

« Pour communiquer avec les satellites, nous avons besoin d'antennes paraboliques au sol. Ces infrastructures sont coûteuses mais leurs propriétaires ne les utilisent parfois que 5 à 20 % du temps. » En octobre dernier, Pierre Bertrand s'est associé à Antonin Hirsch pour créer le Airbnb de l'espace : Skynopy. L'idée : louer les antennes à leurs propriétaires quand elles ne sont pas utilisées pour créer un réseau de stations au sol, afin de collecter les données des satellites.

« Space X a permis de démocratiser la production de satellites et de réduire les coûts. Mais pour le moment, les stations au sol n'ont pas encore été disruptées. C'est la mission qu'on s'est donnée », souligne Pierre Bertrand, qui veut, en parallèle, investir dans ses propres antennes, dans des secteurs géographiques intéressants. Notamment en outre-mer, à La Réunion, ou à Saint-Pierre-et-Miquelon, à proximité des Etats-Unis.

Des photos de la Terre

Skynopy souhaite ainsi adresser les opérateurs de satellites, qui sont des entreprises ou des gouvernements souhaitant récupérer de la donnée en

orbite basse. « *Le plus gros cas d'usage, ce sont les photos de la Terre. Pour la Défense notamment. Des satellites peuvent photographier des chars en Ukraine pour les localiser. Mais également faire du monitoring sur le climat, en prenant des photos de la banquise, des feux de forêt...* »

Autre cible pour la startup : les opérateurs de services en orbite, qui étendent la vie des satellites ou travaillent avec des laboratoires souhaitant cultiver des cellules en microgravité par exemple. « *Les besoins de données sont grandissants* », souligne Pierre Bertrand, qui envisage également de fournir des kits de connectivité à ses clients et leur mettre à disposition les antennes de son réseau pour une mission spécifique. « *Un acteur qui veut envoyer quatre satellites pour monitorer les feux de forêts aura largement intérêt à payer en fonction de son usage. S'il fait l'acquisition d'une antenne, cela reviendra à 50 % du coût du projet* », estime le dirigeant.

Recruter 20 personnes

A peine quelques mois après sa création, Skynopy a déjà réussi à séduire des investisseurs pour financer une première levée de fonds. La startup vient de lever 3,1 millions d'euros auprès d'un pool d'investisseurs composé du fond pan-européen Heartcore Capital, de Kima Ventures, de Better Angle ainsi que de business angels et de BpiFrance. L'objectif de ce premier tour de table : multiplier les partenariats avec les propriétaires d'antennes pour densifier son réseau. « *Notre volonté est également d'acheter rapidement notre première antenne.* » Avec ces fonds, Skynopy souhaite également recruter les meilleurs profils pour le développement logiciel et l'infrastructure. La société envisage de recruter une vingtaine de personnes pour étoffer son équipe de 10 salariés.

A terme, la startup envisage de « *démocratiser le spatial* » grâce à son modèle économique qui lui permettra de passer rapidement à l'échelle. « *Pour nous, c'est la première étape. L'idée est ensuite de développer de*

nouveaux usages et de nouvelles technologies. Les satellites pourront bientôt prendre le relais des opérateurs télécoms pour la téléphonie mobile. »



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 Jeromine Doux