

# Skynopy s'associe à Amazon Web Service pour communiquer avec l'espace

*Après avoir levé 3 millions d'euros en début d'année, Skynopy annonce la signature de son premier partenariat stratégique avec le géant américain Amazon Web Service. La startup, née il y a seulement un an, prépare déjà une seconde levée de fonds pour poursuivre le développement de son réseau de stations au sol, pilotant les satellites en orbite.*

Temps de lecture : minute

---

16 septembre 2024

Il y a un an, Skynopy est né du constat que le secteur spatial s'était largement démocratisé mais qu'il restait un frein principal pour enregistrer les données générées en orbite. « *Pour envoyer un satellite dans l'espace, on a besoin d'une fusée, d'un satellite et d'une station sol* », schématise Pierre Bertrand, le cofondateur de la startup. Au cours des 15 dernières années, le coût du lancement d'une fusée a été divisé par 10, grâce à Space X notamment, qui a aussi permis d'accélérer la cadence des lancements. « *Une fusée est désormais lancée tous les trois jours contre tous les 6 mois il y a 20 ans* », souligne le cofondateur de Skynopy. La société d'Elon Musk a également permis d'accélérer la production de satellites et d'autres acteurs se sont positionnés sur le marché pour développer les services proposés par les satellites. « *En revanche, les stations au sol - les antennes paraboliques qui envoient les commandes aux satellites et rapatrient les données - sont désormais le facteur limitant au développement des missions spatiales* », poursuit Pierre Bertrand.

# Un réseau de 15 antennes en seulement 10 mois

Skynopy s'est donc donné pour mission de permettre aux opérateurs de satellites de les piloter et de redescendre les données générées en orbite, en les connectant à un réseau d'antennes au sol. Pour cela, la startup propose aux propriétaires de stations de les louer quand elles sont inutilisées. *« Le déploiement d'antennes au sol est très technique et très coûteux, il faut compter un million d'euros par antenne. L'idée pour nous est donc de se brancher à des antennes existantes sous utilisées et d'offrir du temps de connexion à nos clients »*, souligne Pierre Bertrand, le cofondateur de la startup.

Grâce à ce modèle, la startup a réussi à constituer un réseau de 15 antennes en seulement 10 mois. Notamment après avoir séduit Amazon Web Service, spécialisée dans les services de cloud pour les entreprises et particuliers. Skynopy vient en effet de signer un partenariat avec le géant américain, qui dispose de 12 antennes au sol, installées sur ses data centers. *« Grâce à cela, nous disposons désormais d'antennes sur les cinq continents. Ce qui nous permet d'avoir une longueur d'avance sur nos concurrents qui ont, souvent, investi eux-mêmes dans leurs propres stations »*, précise Pierre Bertrand.

## Une nouvelle levée de fonds en préparation

Skynopy a déjà signé quelques contrats avec des clients, notamment l'agence spatiale française ou Hemeria, qui conçoit des systèmes spatiaux miniaturisés tels que les nano/microsatellites et des véhicules de transferts orbitaux. Pour continuer à se développer, la startup de 12 salariés envisage de réaliser une nouvelle levée de fonds, après avoir réuni 3 millions d'euros pour structurer son réseau en début d'année. L'objectif : investir directement dans ses propres stations au sol mais

également nouer de nouveaux partenariats stratégiques pour poursuivre son maillage géographique, aux quatre coins du monde.



## 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