

# New Space : Skynopy, le projet de la première « mafia » Loft Orbital

Aguerris chez la pépète franco-américaine du New Space, Pierre Bertrand et Antonin Hirsch lancent une solution de connectivité des satellites. Ils ont bouclé une première levée de fonds de 3,1 millions d'euros.



Skynopy est spécialisée dans l'infrastructure sol. (Shutterstock)

Par [Adrien Lelièvre](#)

Publié le 24 juin 2024 à 08:00 Mis à jour le 24 juin 2024 à 08:06

Une carrière professionnelle se joue parfois à des détails. En 2020, Pierre Bertrand a commencé l'impitoyable concours de l'Agence spatiale européenne pour devenir astronaute. Quelque 23.000 candidats étaient sur la ligne de départ. Le Toulousain a fait partie des huit derniers français en lice, mais [Sophie Adenot](#) a finalement été sélectionnée à la fin 2022 et voyagera, dans deux ans, à bord de la station spatiale internationale.

Malgré la déception, l'ingénieur passé par le MIT s'est vite remobilisé avec un autre défi : créer une start-up dans le New Space. Un secteur d'activité qu'il connaît sur le bout des doigts puisqu'il a été le bras droit du patron de Loft Orbital, un fournisseur de services spatiaux en orbite basse, pour le marché français.

## Un marché déserté par les autres start-up françaises

Au sein de [cette start-up franco-américaine qui a levé un total de 200 millions de dollars](#), il a pu mesurer avec son collègue Antonin Hirsch que la connectivité des satellites - ce qui permet de piloter et redescendre les données générées en orbite basse - était un casse-tête opérationnel à gérer et coûtait cher. Ce qui, par voie de conséquence, freine la vitesse de déploiement et la performance (volume, vitesse et latence de la donnée) des programmes satellites qui se multiplient depuis dix ans.

D'où l'idée de créer ensemble, en 2023, Skynopy, une start-up spécialisée dans l'infrastructure sol. Dans le détail, la jeune pousse veut fournir aux opérateurs une solution « as-a-service » pour connecter leurs satellites à un réseau d'antennes. Pour cela, « nous

nous branchons à des antennes existantes », explique Pierre Bertrand, qui a développé des connecteurs universels afin de s'interfacer avec elles.

La société assure avoir déjà sécurisé une quinzaine d'antennes et veut pratiquer un partage de revenus avec ses propriétaires. Dans le futur, elle compte basculer vers un modèle hybride en achetant des nouvelles antennes, plus performantes et grâce auxquelles davantage de services peuvent être vendus.

Les associés sont convaincus que l'expérience acquise chez Loft Orbital sera un atout précieux pour s'attaquer à un marché jusqu'ici déserté par les autres start-up tricolores du New Space. « Nous avons beaucoup appris là-bas », rappelle Pierre Bertrand.

## **Sortir du carcan du spatial**

Pour se lancer, Skynopy a réalisé un premier tour d'amorçage de 3,1 millions d'euros, dont un million en non dilutif. Le financement a été mené par Heartcore Capital, avec le soutien de Kima Ventures, Better Angle et de business angels (Thibaud Elziere, Yohann Leroy, Paul Berloty, etc.). Ces investisseurs ont la particularité d'être assez généralistes. « Il y a urgence à sortir du carcan du spatial », estime le dirigeant, qui veut séduire des ingénieurs et des clients venus de tous les horizons.

Skynopy a beau n'avoir que quelques mois, elle a déjà offert des solutions d'optimisation de connectivité de satellites (via des études) à trois premiers clients, parmi lesquels Hemeria et le CNES. Un résultat encourageant alors que le service sera, lui, lancé officiellement en octobre.