

Photovoltaïque: la start-up Skysun lève 17 millions d'euros et change de dimension

[Maxime Vande Weyer](#)

10 septembre 2024 06:00

Avec le soutien de Wallonie Entreprendre et du fonds français Andera, Skysun vise 750 MW de panneaux photovoltaïques installés d'ici à 2030, soit plus de 300 millions d'euros d'investissements, principalement en France.

"Attendez, je vais vite chercher les pulls!" Au moment de la séance photo, les deux fondateurs de la start-up bruxelloise Skysun, ne perdent pas le nord. "Il faut être labellisé [B Corp](#) pour pouvoir apposer le nom de son entreprise sur des vêtements Patagonia", glisse Arthur Dawans, enjoué. Il enfle son polaire bleu nuit brodé du logo rose de la jeune pousse et s'apprête à poser, bras dessus, bras dessous, **avec son ami et associé depuis sept ans, Léopold Coppieters**. Rien n'est laissé au hasard.

Et les deux jeunes hommes ont de quoi sourire devant l'objectif. Ce mardi, ils annoncent avoir **réussi à convaincre des investisseurs de croire en leur bébé, né sur les bancs de l'université** et devenu un spécialiste du développement, l'installation et la gestion d'installations photovoltaïques sur mesure pour les entreprises, selon le modèle du tiers-investisseur.

D'un côté, **Wallonie Entreprendre (WE), le bras financier de la Région, leur apporte 3,35 millions d'euros sous forme d'un prêt convertible**. De l'autre, **Andera, un fonds d'infrastructure parisien, injecte directement cinq millions de capitaux frais** et réserve une enveloppe optionnelle de cinq autres.

"Pour nous, c'était une évidence", lance Olivier Bouchat, membre du comité de direction de WE, pointant au passage les 25 MW de projets déjà signés en Wallonie par Skysun. Le tour de table est complété par les fondateurs de la filiale française de l'entreprise, qui font remonter 3,5 millions d'euros, en échange de leur intégration complète au petit groupe.

Plan de croissance

Derrière la levée de fonds, l'objectif est simple: grandir, et vite. **"Nous avons été rentables pour la première fois en 2022**. On aurait donc pu se dire que le job était fait et continuer notre petit bonhomme de chemin. Mais on voulait faire plus", expose Arthur Dawans. "Il y a un besoin de financer cette transition énergétique et il n'y a pas encore assez d'acteurs. C'est pour cela qu'il fallait passer à l'étape supérieure", renchérit Léopold Coppieters.

"C'était l'entretien le plus bizarre de ma vie, mais en retravaillant leur plan dans des chiffres, je me suis mis à y croire." (Alexis Stoffels, CEO de Skysun Benelux)

Sûrs de leur modèle, mais patients, les deux amis ne sont pas partis tête baissée à la chasse aux capitaux. "Nous avons actionné notre plan de croissance dès 2023 en commençant par **recruter des personnes qui avaient largement plus d'expérience que nous**", pointe Dawans.

Ainsi, Skysun s'est métamorphosé au cours de l'année 2024, ajoutant Alexis Stoffels, ancien cadre chez Luminus et Engie, comme CEO pour le Benelux et se dotant d'un directeur financier rompu aux fusions et acquisitions, et d'une directrice commerciale débauchée chez Engie. "C'était l'entretien le plus bizarre de ma vie, mais en retravaillant leur plan dans des chiffres, je me suis mis à y croire", se remémore Alexis Stoffels, qui "a perdu l'habitude de mettre une chemise".

"Il est largement plus compliqué de recruter les bonnes personnes aux bonnes places que de trouver des fonds", souligne, en le regardant, Arthur Dawans.

Après avoir reçu "plusieurs offres", c'est donc celle d'Andera qui a séduit les deux associés. "Ils sont spécialisés dans les entreprises à notre stade de développement et ont un réseau gigantesque",

épingle Dawans. **En outre, le deal permet aux deux fondateurs de garder une majorité des parts même si WE venait à convertir son prêt.** "C'était trop tôt pour perdre la mainmise", appuie Coppieters.

Nouveau modèle d'expansion

Désormais, Skysun estime **disposer des moyens nécessaires pour atteindre 300 millions d'euros d'actifs photovoltaïques installés d'ici à 2030, soit environ 750 MW de puissance (dont 500 en France)**. Pour financer son plan, la désormais "scale-up" devra compter sur ses partenaires bancaires et redoubler d'ingéniosité pour réduire les risques. Elle devrait ainsi répliquer avec de nouveaux partenaires [son modèle expérimenté avec succès avec AG Real Estate](#), prévoyant la création de véhicules financiers dédiés (SPV) pour abriter les projets de grande taille.

"Sur le plan belge, les volontés sont affichées de la part des organismes financiers de nous suivre jusqu'au bout", assure Arthur Dawans.

"Le gros marché du moment, c'est la France. On y compte aujourd'hui à peine deux fois plus de puissance installée qu'en Belgique. Ils sont à la bourre." (Léopold Coppieters, Cofondateur et Chief Solar Officer chez Skysun)

Pour les deux années à venir, le périmètre se cantonnera au Benelux et à la France, **mais l'entreprise entend bien voir au-delà si le succès est au rendez-vous.** "Le gros marché du moment, c'est la France. On y compte aujourd'hui à peine deux fois plus de puissance installée qu'en Belgique. Ils sont à la bourre", affirme Coppieters.

L'an dernier, Skysun avait d'ailleurs lancé [sa première antenne bleu-blanc-rouge](#), à Strasbourg. Misant initialement sur un modèle d'expansion par partenariats avec des entrepreneurs locaux, **les deux patrons ont finalement opté pour une filialisation pure et dure et repris le contrôle total des bureaux français.**

IA et batteries

En France et en Belgique, les acteurs qui, comme Skysun, ont su prendre le virage des **solutions énergétiques B2B ne nécessitant pas d'investissement au départ et ne dépendant pas des subsides** sont une espèce encore rare. Avec un modèle "pay as consumed" – comprenez, payez ce que vous consommez –, Skysun se distingue des autres tiers investisseurs qui facturent l'électricité produite à leurs clients. "Cela revient à avoir un contrat à prix fixe avec un volume flexible", synthétise Dawans, ajoutant que l'offre a gagné en attractivité depuis le tarissement des subsides au photovoltaïque. "Avant, il ne fallait pas réfléchir, une installation était rentabilisée en trois ans. Aujourd'hui, l'activité s'est complexifiée, c'est devenu un métier à part", ajoute le jeune CEO du groupe.

Pour la suite, Skysun entend étoffer son offre afin de conserver son avance. "On a l'ambition d'intégrer des batteries en 2025. C'est super complémentaire à ce que l'on fait. **Mais le sujet qui nous occupe tout particulièrement actuellement est la gestion de notre injection sur le réseau**", indique Léopold Coppieters. "On veut rendre nos centrales flexibles", dit-il, concédant travailler avec un partenaire au développement d'un logiciel basé sur l'intelligence artificielle dans le but d'optimiser ses installations photovoltaïques. Et leur rendement.

Skysun: faits marquants

- Fondée en **2017** par Arthur Dawans et Léopold Coppieters, alors étudiants.
- 2021 : décroche son contrat "carte de visite" et recouvre les **Abattoirs d'Anderlecht** de près de 6.000 panneaux photovoltaïques.
- 2023 : ouvre sa **première antenne en France**.
- 2024 : **lève 16,85 millions d'euros** et vise 300 millions d'euros d'investissements en France et dans le Benelux d'ici à 2030
- Chiffre d'affaires : **4,8 millions d'euros** (projection 2024), contre 2,3 millions en 2023

- **23 employés en 2024**, objectif 45 en 2025
- Capacité installée : **11,3 MWc**
- Clients notoires : magasins Delhaize, Basic-Fit, Hubo; SPIE, Calcaires de la Sambre, **SPV avec AG Real Estate pour 5 millions d'euros.**

Le résumé

- La start-up bruxelloise Skysun a levé **16,85 millions, notamment auprès du fonds français Andera et de Wallonie Entreprendre.**
- Pour Arthur Dawans et Léopold Coppieters, les cofondateurs, l'objectif est l'**expansion internationale**, avec, en priorité, la France et le Benelux dans le viseur.
- Skysun compte investir **300 millions d'euros dans des actifs photovoltaïques** d'ici 2030, soit 750 MW de puissance installée (dont 500 en France).
- Pour l'heure, les deux amis conservent le **contrôle** de leur start-up.