

Newheat lève 30 millions d'euros pour produire de la chaleur renouvelable en Europe

Le fournisseur de chaleur renouvelable NewHeat a vu la demande exploser dans le contexte de la hausse des prix de l'énergie. Sa troisième levée de fonds vise à multiplier le rythme de ses projets par cinq et à s'internationaliser.

Temps de lecture : minute

20 novembre 2023

Pour couvrir 50 % des besoins en énergie de l'humanité, il faut produire de la chaleur. L'enjeu aujourd'hui, c'est que plus de 60 % de cette énergie dépend des énergies fossiles, pour chauffer les logements ou l'industrie. » C'est de ce constat que sont partis Hugues Defréville et son associé pour créer Newheat. Il y a huit ans, ils ont décidé de produire de la chaleur renouvelable, grâce à de grandes centrales solaires thermiques. « Notre technologie est plutôt lowtech, c'est le système qui est complexe. Avec des tôles de métal noires, on fait chauffer l'eau au soleil, puis on la stocke dans de grandes cuves. On crée comme ça de grands champs solaires thermiques, qu'on relie ensuite à des sites industriels », précise le dirigeant, qui investit directement dans les centrales et revend l'énergie à ses clients. Depuis ses débuts, 15 millions d'euros ont ainsi été déboursés dans cinq centrales.

Pour chauffer les bâtiments publics ou les logements, la startup travaille aussi avec les collectivités et s'intègre au niveau des réseaux de chaleur. Grâce à cela, elle peut « *décarboner massivement tout un quartier et tout une ville.* » « *80 % de l'énergie consommée par les foyers est utilisée pour se chauffer ou faire de l'eau chaude* », précise Hugues Defréville.

Ces dernières années, la société s'est également spécialisée dans la récupération de chaleur perdue, issue des fumées des usines ou des incinérateurs d'ordures ménagères, et dans le stockage en fosse des calories.

Newheat a vu la demande exploser suite à la hausse des prix

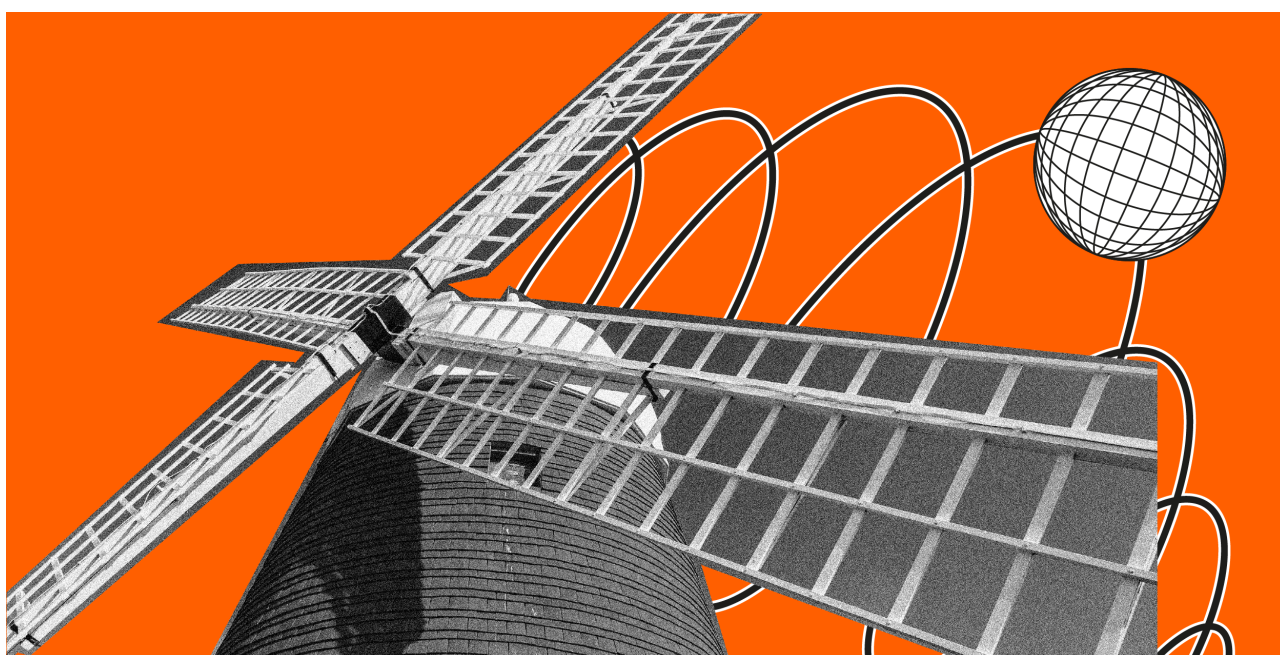
Newheat, qui a déjà levé 1,8 million d'euros en 2017 pour lancer son activité et financer ses premiers projets, a ensuite réuni 7 millions d'euros en 2021, pour poursuivre le développement de son activité. Désormais, elle annonce une levée de fonds de 30 millions d'euros auprès de SWEN Capital Partners et de ses partenaires historiques, Noria, Bpifrance, le groupe Etchart et la holding Holdheat. Son ambition : multiplier le rythme de ses projets par cinq et leur envergure par trois. Car la startup a vu la demande exploser.

« En 2022, quand le prix du gaz s'est envolé et qu'on s'est rendu compte, avec la guerre en Ukraine, que 80 % du gaz qu'on brûlait servait à produire de la chaleur en France, il y a eu un électrochoc », souligne le dirigeant. Le tout dans le contexte des objectifs fixés par la programmation pluriannuelle de l'énergie, qui vise à atteindre 38 % de chaleur renouvelable dans la consommation finale en France, d'ici à 2030. *« Aujourd'hui, nous sommes à 22 %, donc la marche est encore grande. »* Ces deux dernières années, Newheat a donc vu son carnet de commandes se remplir et est passé de 20 à 45 salariés.

Se déployer en Europe

Pour se développer, la société envisage également de s'étendre à l'international. *« Nous avons pour ambition de nous déployer en Europe mais nous sommes aussi sollicités dans des régions plus lointaines*

comme au Chili par exemple, où il y a de grandes mines de cuivre, dans le désert, avec des problèmes d'approvisionnement en énergie », détaille Hugues Defréville. Sur les 15 projets prévus dans les prochaines années, trois sont à l'international. Dont un en Croatie, qui vise à décarboner une malterie. Mais la société souhaite aussi poursuivre ses efforts en R&D. « Nous avons quatre doctorants qui travaillent sur la modélisation dynamique. Le solaire thermique est difficile à dompter. Nous voulons continuer à optimiser la fourniture et la performance de nos installations. »



À lire aussi

Six entreprises actrices de la sobriété énergétique à suivre en 2023



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