

Pompes à chaleur : le leader du marché Atlantic fait appel à la startup mylight150

Avec l'augmentation du prix de l'électricité ces dernières années, les pompes à chaleur perdent un peu de leur attrait. La solution développée par mylight150 peut inverser la tendance avec une économie potentielle allant jusqu'à 30 % sur les factures qui a séduit Atlantic, le leader du marché français.

Temps de lecture : minute

29 octobre 2024

Plus 40 % en deux ans ! L'augmentation du prix de l'électricité rend le chauffage par pompe à chaleur de moins en moins rentable. Le marché de ces équipements suit donc la tendance inverse au prix de l'énergie. Fondée en 2014 à Lyon, mylight150 cherchait une nouvelle innovation. « *Nous avons regardé le besoin de nos clients et réfléchi au principal poste de dépenses des foyers : le chauffage* » explique Virgile Suavet, Co-CEO et cofondateur de l'entreprise aux 250 salariés.

Convaincu qu'il faut électrifier les usages pour lutter contre le réchauffement climatique et réduire le bilan carbone grâce à une électricité verte, le dirigeant et sa sœur se sont appuyés sur leur expertise de la gestion d'énergie pour concevoir une solution adaptée. « *Les prix du marché de l'électricité sont volatiles. Quand l'éolien et le solaire produisent beaucoup, l'énergie est moins chère. Il y a donc des pics que le consommateur ne voit pas.* »

mylight 150 surfe sur les pics de prix

mylight150 a travaillé sur un outil pour piloter les pompes à chaleur en fonction de ces flux d'énergie et en s'appuyant sur l'inertie des logements. « *Les fluctuations du marché se voient toutes les heures et sont connues des professionnels.* » A titre d'exemple, sur une journée ensoleillée de fin octobre, le prix variait de 64 euros du MWh à midi, 150 euros à 18 heures et 43 euros en pleine nuit.

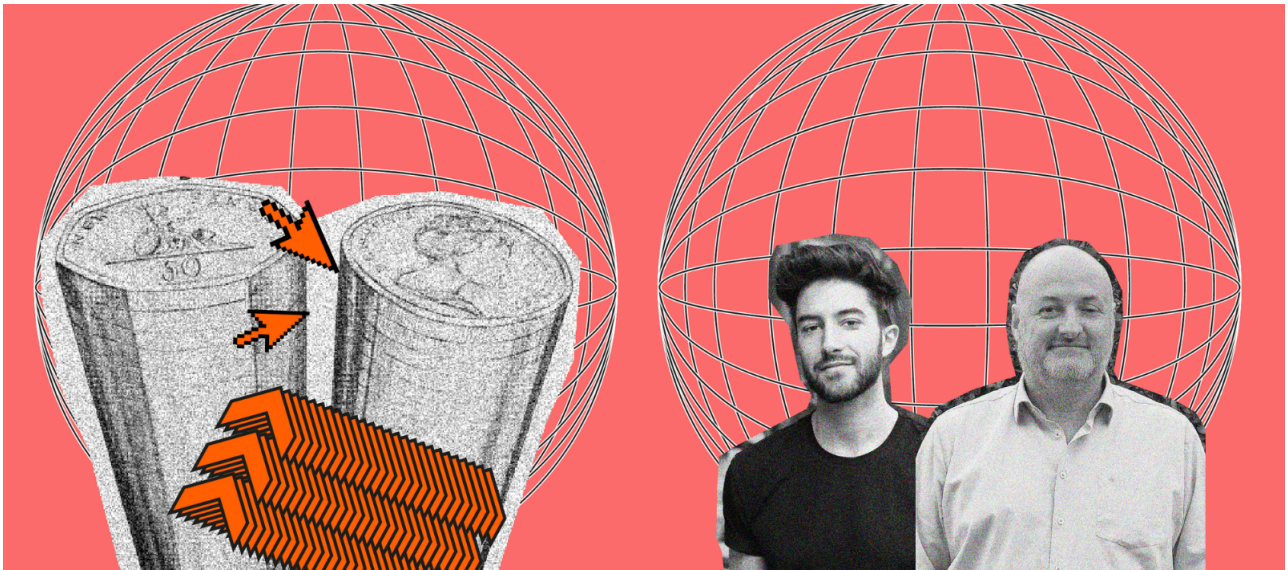
La solution de mylight150 choisit donc le meilleur moment pour solliciter de l'électricité mais maintient le confort de vie en ne variant pas la température souhaitée de plus d'un degré. « *Nous avons un produit pour créer de la valeur en pilotant des pompes à chaleur mais nous n'en fabriquons pas donc nous nous sommes rapprochés d'Atlantic.* »

Testé et approuvé par Atlantic

Le spécialiste de l'énergie a donc présenté l'économie financière potentielle de 30 % au leader de la pompe à chaleur en France. « *Avec notre solution, on revient au coût de fonctionnement attractif avant la crise énergétique et on réduit de deux ans la durée d'amortissement de la pompe à chaleur.* » Intéressé, Atlantic a évalué le produit dans sa maison test en septembre 2024 pour confirmer la preuve de concept.

Les ingénieurs ont ensuite collaboré pour finaliser le coffret de pilotage mylight150 et sa capacité à se connecter avec les pompes à chaleur Atlantic. « *Les particuliers bénéficient à la fois de la qualité reconnue des pompes à chaleur Atlantic et du gain d'économies supplémentaires apporté par mylight150* » précise Fabrice Berto, directeur des ventes pompes à chaleur et chaudière Atlantic. Alors que les pompes à chaleur ont atteint un haut niveau de maturité, les fabricants n'arrivent à faire que des économies progressives en améliorant leur technologie. La solution de mylight150 apporte au constructeur un gain potentiel rapide

qui se traduit par le lancement de la commercialisation du MySmartHeating.



À lire aussi
Arkeon Energy Systems lève 5,5 millions d'euros avec Team for the Planet



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Nadege Hubert