

SPARKLIN

La solution de recharge de l'immobilier

L'essor de la mobilité douce et la démocratisation des véhicules électriques s'inscrit pleinement dans la transition écologique. La start-up en phase d'amorçage Sparklin conçoit et développe des solutions de recharges dédiées aux logements collectifs, bureaux et parkings. Entretien avec Thierry Jahier, cofondateur et président.

www.sparklin.io - 02 85 52 26 35

Crédit photo : Frédéric Brenon-20 Minutes



Pourquoi installer une prise de recharge Sparklin dans le parking d'un immeuble ?

Qu'il s'agisse de logements collectifs, de bureaux ou de parkings en gestion, la prise de recharge Sparklin a plusieurs avantages et usages. Connectée à

différents protocoles de communication en vigueur dans l'immobilier (OCPP, Smart Building ou Linky), la prise permet de sécuriser le vol d'électricité : elle n'est délivrée qu'à un utilisateur préalablement identifié et autorisé. Par ailleurs, nous nous positionnons sur la charge lente et les courants faibles. Ce qui limite les surcoûts. Chez soi ou au bureau, le véhicule électrique (voiture, trottinette, scooter, vélo) peut être mis en charge pendant six à huit heures. Côté gestion, notre service de paiement au temps de charge se fait via une application intégrée.

Quels sont les nouveaux protocoles que développe Sparklin ?

Nous lançons en avril des prises ouvertes au protocole OCPP (Open Charge Point Protocole) qui fait référence dans l'immobilier et le bâtiment notamment auprès des gestionnaires de parkings et opérateurs de mobilité. Aux avantages précités s'ajoute une interface de supervision afin de piloter l'ensemble des prises à distance. Il s'agit d'identifier lesquelles sont en service, réservées ou utilisées par exemple. Notre équipe R&D travaille sur une nouvelle prise du futur pour les Smart Building afin de répondre aux standards en vigueur dans ce domaine. L'objectif est de participer à la digitalisation et à l'optimisation de l'immobilier, qu'il s'agisse de résidentiel ou de tertiaire.

Sparklin envisage une nouvelle levée de fonds cette année...

Oui, une levée de fonds en deux phases, de 2 M€ chacune en 2022 et 2023, est organisée afin de financer la R&D, accompagner la mise sur le marché des nouvelles prises et attaquer le marché international, en Europe et en Amérique du Nord.

En plein recrutement, nous devrions compter 18 personnes d'ici à la fin de l'année et confirmer notre objectif de chiffre d'affaires d'1,6 M€ en 2022 par la vente de 10 000 prises, dont 5 000 seront livrées ce printemps par notre partenaire industriel 4MOD. Retrouvez-nous aux salons Inov'Dia à La Roche-sur-Yon le 10 mars et Autonomy 2.0 porte de Versailles à Paris les 16 et 17 mars !

Challenge^s

10 MARS 2022

