



Acteurs

Développement industriel

TMW se renforce pour accélérer son déploiement industriel

Avec une augmentation de capital de 1,5 M€ souscrite par Eren Groupe dans TMW, Eren Groupe clôture un engagement entamé tranquillement depuis quelques années et plus marqué depuis avril 2013 (avec un apport de fonds de 2 M€) qui lui permet d'être désormais l'actionnaire de référence de TMW mais qui est surtout destiné à fournir à la PME innovante les moyens d'un développement industriel accéléré. Car pour TMW qui détient une technologie originale, robuste et peu énergivore d'évapo-concentration d'effluents (applicable au dessalement -voir nos précédents articles - cf GNT n°96 et 102), le tournant industriel est désormais largement engagé. Après une poignée de premières réalisations en 2012 et 2013, l'année 2014 s'achève avec une liste de références d'une trentaine d'unités supplémentaires EcoStill d'évapo-concentration d'effluents d'environ 1 m³/jour chacune. Mais l'ambition affichée par son directeur général, Thierry Satgé, est d'atteindre 600 m³/jour installés d'ici trois ans. Et c'est là qu'entrent en jeu les nouveaux moyens alloués par son actionnaire Eren. L'idée est d'abord de doper le nombre des installations par une offre de location de ces unités d'évaporation. Une conception en modules conteneurisés prêts à l'emploi (type plug and play) permet aujourd'hui une intégration facile sur les sites et le modèle économique de location correspond bien aux attentes des industriels. Pas d'investissements (toujours compliqués quand il s'agit d'une technologie novatrice), mais des économies substantielles sur les volumes d'effluents complexes à faire traiter en externe et une réutilisation possible de l'eau dans certains cas, justifient ce mode de commercialisation. Sans compter que de tels contrats de location autorisent la flexibilité en matière de capacités installées, incluent la surveillance et les services associés et garantissent de disposer

des dernières évolutions des technologies. « *Globalement, nous estimons que nos clients industriels réalisent au moins 30% d'économies par rapport à une solution unique de traitement externe de leurs effluents complexes* », explique Thierry Satgé qui entend encore augmenter ce chiffre grâce aux continus efforts de R&D. Par exemple, au plan énergétique, des progrès prochains sont attendus avec une évolution de l'échangeur de chaleur plastique, pourtant déjà très performant. L'énergie nécessaire à l'évaporation d'un effluent pourrait être réduite encore de 20%. Sachant qu'actuellement environ 80% de l'énergie nécessaire au processus sont récupérés lors de la phase d'évaporation, on comprend vite l'atout d'une nouvelle configuration d'échangeurs. Autre challenge, densifier le procédé. Un des objectifs 2015 est de proposer un module de double capacité (2 m²/jour) à encombrement identique, ce qui devrait aussi contribuer à faciliter l'adoption de la technologie par plus d'industriels souvent contraints par la place (même si TMW continuera de répondre à des configurations à façon quand cela est nécessaire). Le fait est qu'avec des résultats industriels déjà probants avec près de 35 modules (chez une dizaine de clients), une conception modulaire permettant de répondre vite aux besoins et des solutions de commercialisation désormais plus souples, TMW devrait maintenant connaître une accélération très forte de ses ventes de modules EcoStill. Thierry Satgé confie ainsi avoir en discussion un contrat potentiellement très important avec un industriel de la chimie des époxy à l'international pour la pré-concentration d'effluents extrêmement chargés (plus de 200 g/l de NaCl). « *Les tests techniques ont été faits, montrant la possibilité de concentrer d'un facteur deux les effluents et permettre au distillat de rejoindre une STEP industrielle* »,

détaille-t-on chez TMW qui estime que la vente d'unités pour cette application seule pourrait dépasser les 100 modules. D'autres projets sont également engagés dans les tanneries et la cosmétique. Et bien sûr, le secteur du traitement de surface, très éparpillé, sera une des cibles privilégiées de l'offre conteneurisée et locale. Un domaine stratégique pour TMW, qui a toujours été dans la roadmap de l'entreprise, sera enfin celui de la concentration de lixiviats, seule ou en complémentarité avec d'autres technologies. « *Nous souhaitons concrétiser une première référence dans cette filière en 2015* », confirme Thierry Satgé. Pour compléter le positionnement commercial, le marché de la production décentralisée d'eau à partir d'eaux salées ou saumâtres (modules AquaStill) conserve un vrai potentiel bien que peu mis en avant les premières années. Les délais de décision plus longs ont imposé à TMW d'accentuer ses efforts commerciaux d'abord sur le milieu industriel, mais les besoins en eau potable dans les pays en développement ou dans les zones reculées restent une priorité. L'industrialisation massive du procédé, toujours favorable à une baisse des coûts, devrait participer à élargir désormais la cible commerciale et donc à répondre de nouveau plus significativement aux attentes du marché de la production d'eau potable à partir d'eau de mer ou plus probablement d'eaux saumâtres. D'ailleurs un client a commandé pour les prochains mois huit installations pour huit pays d'Afrique (de 2 m³/jour chacune). Sachant que les besoins en eau potable moyens dans ces pays se situent aujourd'hui à 20 l/jour, chaque unité pourrait déjà répondre aux attentes quotidiennes d'une centaine de personnes.

TMW > 01 45 63 32 02

> www.tmw-technologies.com