

Comment réduire sa consommation

Pro-Nature fait la chasse

A chaque fois que l'on tire la chasse d'eau, ce sont des dizaines de litres d'eau qui s'écoulent. Au nombre de jours et d'utilisateurs, on comprend alors pourquoi la facture d'eau a un goût de tels désagréments...

Y-a-t-il moyen de réduire la consommation d'eau ? Oui, et l'idée est d'une simplicité infantile. On aurait même pu se demander pourquoi ne pas y avoir pensé plus tôt. D'autant que le thème est plus que jamais d'actualité. On fera abstraction des discours moralisateurs pour évoquer un aspect que l'on a jusqu'à présent négligé, à savoir l'économie de l'eau.

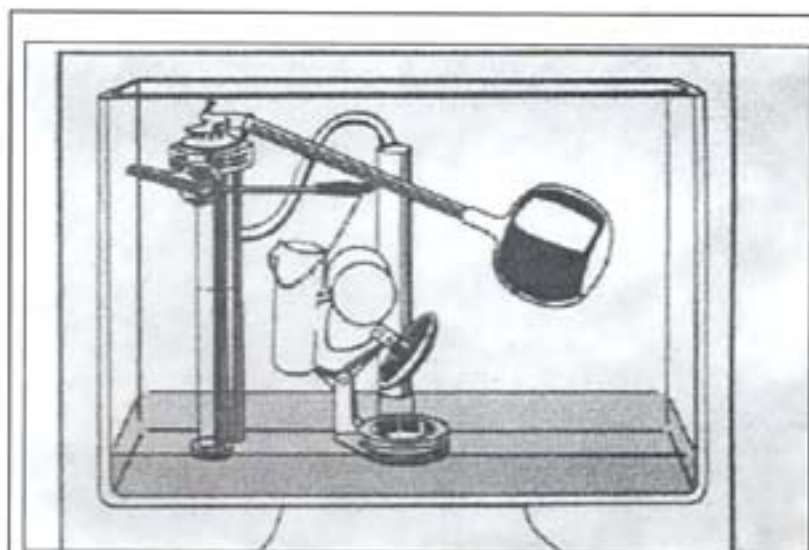
Nos gouvernants ne cessent de nous marteler avec des théories fleuves sur les dangers de sa raréfaction. Nous en sommes conscients, d'ici 20 au plus, l'or bleu deviendra peut-être aussi recherché que l'or noir. Or voilà qu'une jeune entreprise locale, a introduit un nouveau concept d'économie d'eau. Du moins au niveau des chasses. L'idée pourrait faire sourire mais si on sait qu'entre 12 et 27 litres d'eau potable partent en pure perte dans nos égouts à chaque fois qu'on actionne la chasse,

on sourirait moins. Et le sourire s'efface carrément lorsque les régies de distribution d'eau et d'électricité envoient, en fin de mois ou de trimestre, leurs relevés salaces.

FACILE À METTRE EN PLACE

On ne parlera pas de briques, ni de bouteilles remplies d'eau dans le réservoir, tel que cela avait été préconisé à une certaine époque en guise de sensibilisation de la population, pour limiter les dégâts ; au risque d'en provoquer d'autres.

En effet, les premières risquent de se désintégrer à cause d'un séjour prolongé en contact de l'eau ; les secondes peuvent se déplacer, ou pis encore, endommager le mécanisme des chasses. Non, il s'agit d'un nouveau produit lancé par Acoram, une entreprise d'import & export, dont le D.G, Saber Cherif Kanouni a minutieusement étudié le



Chasse d'eau d'une toilette sans l'économiseur d'eau Pro-Nature, le réservoir se vide complètement

concept avant d'oser l'introduire au Maroc. Chiffres et études comparatives à l'appui, il essaie, depuis un certain temps déjà de faire accepter son idée.

Mais il faut dire également qu'il bute sur les mentalités. Car, chez nous, quand on prône l'économie, on le fait sur tous les niveaux, même sur celui de l'encouragement. Jusqu'à présent, et malgré les démonstrations et

la paperasse qui l'accompagnent, malgré la lettre d'approbation du ministère de l'environnement canadien (le produit est importé du pays de l'érable), peu de personnes ont été sensibilisées aux avantages de ce produit. Il s'appelle "Pronature", il permet de réaliser une économie d'eau, sans que cela n'affecte l'évacuation des toilettes.

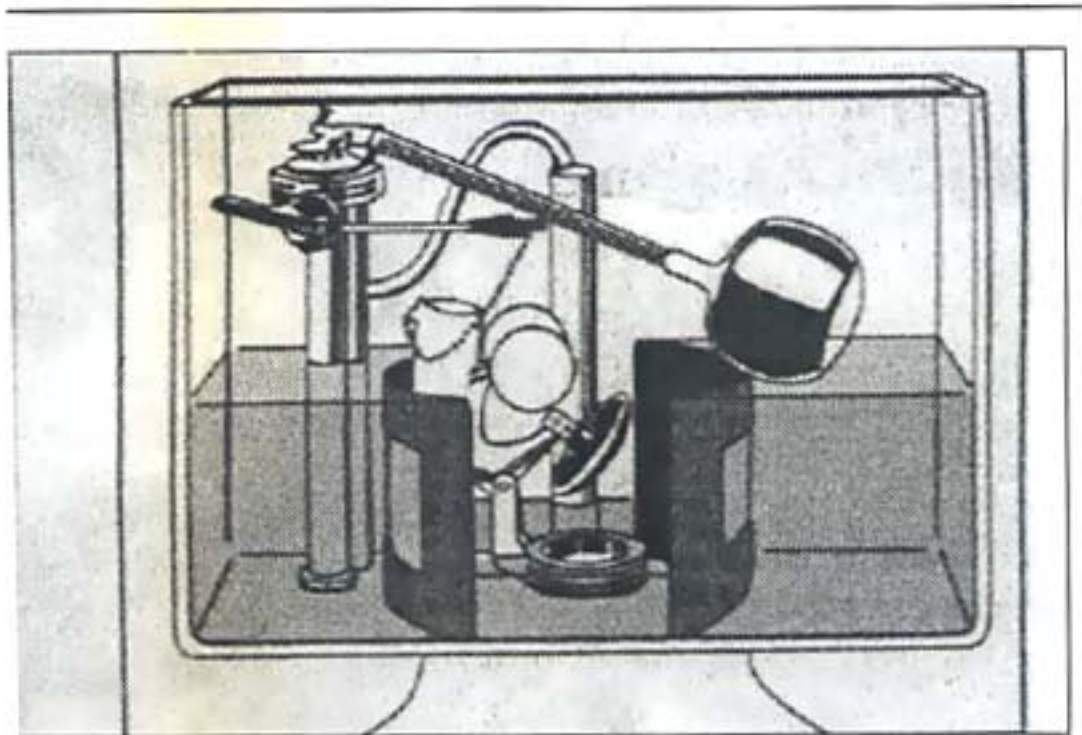
Et surtout, il est facile à

PRISES

on annuelle d'eau

e aux gaspilleurs

ont évacués dans les égouts. Si l'on additionne cela au
in goût assez amer. Pourtant, un simple geste peut éviter de



Chasse d'eau d'une toilette avec l'économiseur d'eau Pro-Nature, les plaquettes forment un barrage dans le réservoir, qui retient l'eau pour une économie allant jusqu'à 8l par utilisation.

mettre en place. Deux plaquettes composées de PVC recyclé, entourant une plaque d'acier galvanisé, sont installées de part et d'autre du système d'évacuation, de telle sorte à former un barrage (voir dessins). D'un point de vue technique, ce n'est pas la quantité d'eau évacuée qui procure la pression à une toilette, mais la hauteur de cette eau qui forme la pression nécessaire à

une évacuation efficace.

Pour étayer son argumentation, et bien avant la commercialisation de son produit, M.Kanouni a procédé à une opération somme toute banale. Ayant la manie des chiffres, il s'est penché sur le montant des facturations d'eau pour la simple ville de Casablanca. Il s'est basé sur l'étude de quelque 3.000 factures prises entre le 1er trimestre 1996 et le 1er tri-

mestre de 2000. Entre les deux, il y a eu une augmentation de 24,49%. Croyant que la partie était gagnée, il a importé son produit, a payé les frais de douane (exorbitants) et a commencé le démarchage de ses clients potentiels. Si les personnes physiques n'y sont pas encore sensibles faute de tapage médiatique sur le produit sans doute, les grosses structures non plus ne se sont pas bousculées pour l'acquérir. Elles se sont montrées réceptives lors des démonstrations, mais attendent encore que d'autres s'y mettent. Notre mentalité est ainsi faite. Nous n'y pouvons rien. Heureusement que M.Kanouni ne désespère pas encore et qu'à côté des institutions, il contacte également d'autres intervenants dans le secteur du bâtiment qui seraient éventuellement intéressés par son produit ; en attendant que la pompe s'amorce enfin.