

# JDC CONFORT ÉNERGIES BÂTIMENT

Le journal du chauffage et du sanitaire

## SUJET DU MOIS



CONGRÈS DE LA FF3C

## Pourquoi continuer à se chauffer au fioul ?

En créant l'Alliance des métiers et grâce aux évolutions technologiques, l'ensemble de la filière répondra présent dès 2010. P. 6

## ENQUÊTE

## Les brillantes perspectives du solaire thermique

Avec ses 1 877 400 m<sup>2</sup> de capteurs solaires thermiques, la France n'a plus à rougir de ses équipements. P. 55



## CHANTIERS

## Six maisons pour évaluer l'avenir

A Loos-en-Gohelle, une expérimentation compare différentes solutions, à la fois de mode constructifs et d'équipements, pour atteindre le standard BBC. P. 37



## RADIATEURS

## Rappel de produits

Les marques Finimetal et Radson comptent sur les installateurs pour localiser 50 000 radiateurs potentiellement dangereux pour les utilisateurs ... P. 12

## INSTALLATEURS

## L'UCF change de nom

Réunis pour leur congrès annuel à Toulon, les installateurs de l'ex-Union climatique de France (UCF) ont adopté leur nouveau nom : Union des entreprises de génie climatique et énergétique de France (UECF). P. 16

## LES FICHES

- Saisir le conseil de prud'hommes sans se tromper
- Recourir à une médiation
- Qui peut bénéficier de l'interressement ?
- L'obligation de garantie du vendeur d'un fonds de commerce



TRAITEMENT D'EAU

# Une nouvelle génération d'adoucisseurs

**Permo parie sur sa nouvelle génération de matériels de traitement d'eau plus efficace, plus esthétique et moins chère.**

Fabricant de systèmes d'adoucisseurs d'eau basé à Saint-Denis (Seine-Saint-Denis), Permo (groupe BWT) vient d'annoncer le remplacement de sa gamme historique d'adoucisseurs Permo Data 7 par une nouvelle génération : Permo Centurion. Celle-ci est commercialisée depuis octobre. Elle est destinée aux marchés des particuliers et des petites collectivités. Cette nouvelle gamme comprend trois modèles.

Les nouveaux équipements sont dotés d'une nouvelle carte électronique qui leur permet davantage de mémoire, d'autonomie et de performance. La programmation est facilitée. L'électronique gère un ensemble de sécurités « bio-system » qui permettent le maintien en asepsie des résines par une électrochloration systématique à chaque régénération ; la mise en « veille automatique » en absence d'utilisation de plus de 24 heures ; le contrôle de la qualité de la saumure et affichage d'une alarme « sel » en cas d'anomalie ; le contrôle de la chloration par sonde et affichage « bio » pendant l'opération de mise en asepsie ; la purge automatique au bout de 48 heures

en cas d'arrêt prolongé ; et une alarme maintenance préventive.

Le processus de régénération automatique des résines se déclenche au « volume anticipé ». C'est-à-dire que le système prend quotidiennement en compte les moyennes de consommation d'eau, pour garantir la disponibilité de l'eau adoucie. Le programmeur intégré décompte et calcule en permanence la consommation chaque jour de la semaine et contrôle si la quantité d'eau adoucie en réserve correspond aux besoins de la journée suivante. Dans le cas contraire, il provoque une régénération, dont l'heure reste du ressort de l'utilisateur. Le prix de ces équipements devrait rester inférieur à 1 900 euros HT. HH



La Permo Centurion est commercialisée. Elle est destinée aux marchés des particuliers et des petites collectivités.

## 50 000 ADOUCISSEURS PAR AN

Il se vend en France entre 50 000 et 70 000 adoucisseurs d'eau par an, estime Permo. D'après un sondage réalisé par téléphone auprès de plus de 5 000 installateurs et environ 500 particuliers, 22% des installateurs interrogés installent des adoucisseurs. Avec, pour chacun d'entre eux, une moyenne de 6 appareils par an. L'étude évalue à 35 000 le nombre potentiel d'installateurs. Leur marque préférée ? Seules deux marques sont au dessus des 4% parmi les 33 citées : Cillit (19% environ) et Permo (37,2%). L'installateur est prescripteur de l'achat dans 22% des cas. Systématiquement, l'acquisition d'un adoucisseur est associée à une autre acquisition ou une rénovation (rénovation des canalisations, de la salle de bains, de l'installation de chauffage, etc.) Enfin, pour les installateurs comme les utilisateurs, la baisse du prix est déterminante pour que le marché progresse.