

LES CURIEUSES ARGUMENTATIONS DE ROTHELEC

L'attention d'un correspondant du **Réseau anti-arnaques**, ingénieur électricien de métier, a été attirée par une promesse publicitaire « Jusqu'à 45 % d'économie avec un radiateur cinq fois plus puissant. » Cette accroche ramène finalement sur une offre **ROTHELEC**.

Voici l'analyse détaillée de ce correspondant qui maîtrise parfaitement les notions liées aux puissances électriques :

« Un radiateur électrique domestique a une puissance généralement comprise entre 1500 W et 2500 W (la norme RT2021 indique que la puissance à prévoir par pièce est de 50 à 100 W par m²).

Prenons une valeur moyenne de 2000 W : la publicité annonce "cinq fois plus puissant", soit 10 kW. Petit problème : une telle puissance implique la consommation d'un courant de 43 ampères pour un seul radiateur sous 230 V. Or, la quasi-totalité des foyers français disposent d'abonnements limités à 32 ampères ou 40 ampères. Les calibres supérieurs sont réservés aux artisans et commerçants, qui sont alors alimentés en triphasé. Donc, de tels radiateurs (s'ils existaient) n'ont aucun intérêt pour un particulier.

Qui plus est, la puissance électrique est très exactement ce qui est facturé ! Donc, un radiateur cinq fois plus puissant, c'est une facture cinq fois plus élevée, c'est aussi simple que cela !

L'offre publicitaire joue clairement sur le fait que la majorité des consommateurs va associer "puissance" et "chaleur", en passant sous silence que "puissance = prix".

En cliquant sur le lien indiqué dans la pub en question, on arrive sur un site dont le nom laisse sous-entendre qu'il est dédié aux économies d'énergie et à des aides de l'Etat. Mais, en pratique, voici ce qui se passe :

- le site vous demande de donner vos coordonnées téléphoniques, lieu de résidence et numéro de téléphone*
- une fois, ces informations transmises, le site vous indique que vous allez être contacté très prochainement par un technicien proche de chez vous pour une offre commerciale (tiens, tiens : on ne parle plus du tout d'économies d'énergie...)*
- on vous propose alors de télécharger un guide pratique sur le chauffage électrique*

En cliquant sur le lien en question, on se retrouve sur le site rothelec.fr et le guide en question n'est rien d'autre que le catalogue de la marque.

La lecture du texte permet de retrouver l'explication du "45 % d'économie" de la pub (par contre, nulle part on ne retrouve cette notion de "5 fois plus puissant"). Un joli astérisque renvoie vers un commentaire "jusqu'à 45 % d'économie par rapport à un convecteur électrique de première génération"

Allons-y pour le décorticage technique :

- il n'y a jamais eu de "générations de convecteur" : un radiateur électrique conçu dans les années 1960 a exactement le même principe de fonctionnement qu'un radiateur conçu et fabriqué en 2024 : c'est une simple résistance chauffante, pilotée par un thermostat.

- le texte sous-entend que les thermostats des radiateurs **ROTHELEC** permettent de faire des économies d'énergie : c'est faux, un thermostat a uniquement pour fonction de régler automatiquement la température de fonctionnement. Les thermostats **ROTHELEC** font exactement le même travail que tout autre thermostat d'une autre marque, ni en mieux, ni en pire. La simple présence d'un thermostat (fut-il électronique et à modulation de puissance pour les meilleurs modèles) ne change strictement rien à la puissance consommée (et donc facturée) du radiateur. La puissance consommée dépend uniquement de la taille de la pièce, de la température voulue et de l'isolation. Le seul moyen de baisser la consommation (donc la facture) est de baisser la température de la pièce et/ou d'améliorer l'isolation.

- on notera également la présence du mot "jusque" : rien d'engageant donc sur les résultats

- en lisant attentivement le texte, on découvre que les performances "extraordinaires" annoncées impliquent en fait non pas l'installation des radiateurs **ROTHELEC**, mais de tout un ensemble de produits comme des détecteurs d'ouverture de porte ou de présence, qui vont couper automatiquement les radiateurs lorsqu'on ouvre les fenêtres ou quand on est absent. Rien de bien révolutionnaire là-dedans, n'importe quel thermostat programmable fera le même travail pour couper le chauffage pendant les périodes d'absence.

Donc contrairement à ce que prétend la publicité, ce ne sont pas les radiateurs en question qui permettent de faire des économies, mais au mieux l'installation de systèmes supplémentaires (nul besoin de Rothelec pour savoir que si j'aère une pièce, il faut couper le chauffage dans cette pièce...) ».

ROTHELEC est passé par une société "écran" dont le seul rôle est de faire apparaître des liens avec des mots porteurs comme "économie", "aide de

l'état", etc... dans les publicités insérées. Cet intermédiaire crée un fichier de prospects (qui pourra d'ailleurs être revendu) en donnant accès à un "guide technique" (nom beaucoup plus flatteur que "catalogue") dont les informations techniques sont hautement discutables puisque totalement non argumentées : c'est le fameux dilemme entre les convecteurs soufflants, rayonnants, à inertie, et autres, la solution choisie par **ROTHELEC** étant forcément présentée comme la meilleure.)

Le fichier de prospection est alors transmis à **ROTHELEC** qui va alors contacter le prospect en lui faisant miroiter des économies d'énergie "possibles" (sans engagement de résultat, mais avec un investissement très lourd), d'où des surprises prévisibles pour les acheteurs.»

INFO-ALERTE est une mise en garde hebdomadaire diffusée par le Réseau anti-arnaques, association partenaire de l'UFC-Que Choisir, BP 40179, 79205 PARTHENAY cedex (contact@arnaques-infos.org). Elle alimente la page Facebook du RAA.

SIRET : 503 805 657 00049

Reproduction autorisée sous réserve de mentionner l'origine.

Directeur de la publication : **Pascal TONNERRE** (president@arnaques-infos.org)