



# Introduction aux arnaques de l'énergie

Comme souvent dans les secteurs qui gagnent peu à peu l'attention du public, charlatans et arnaqueurs se bousculent au portillon. C'est parfois drôle, quelque fois pathétique, mais surtout souvent mal intentionné. C'est dans ce dernier cas que ça pose surtout problème. Soyons donc manichéen : je pense qu'on peut identifier deux formes d'arnaques et d'arnaqueurs dans le domaine des énergies :

les « gentils » : nombre d'inventeurs illuminés s'épuisent à concevoir des machines qui ne peuvent pas fonctionner. Obnubilés par la recherche d'une énergie gratuite ou à très faible coût, et perdus dans leurs raisonnements tordus, ils finissent toujours par essayer d'inventer le mouvement perpétuel. Une chose est sûr, ceux-là sont perpétuellement en train d'essayer de convaincre les autres avec des théories incomplètes et des expérimentations qui ne fonctionnent pas. Sont-ils dangereux ? Ça dépend s'ils cherchent à vendre leurs

- **humainistes** qui font valoir des faits sans les remettre en question, et surtout pas les petits pays de la planète. Ceux-ci aiment les aimants ou les moteurs à explosion ;
- les « méchants » les produits soit-disant miraculeux vendus par des commerciaux sans scrupules. Dans cette catégorie, on trouve généralement de petites entreprises (1-2 personnes), qui, dans certains cas existent, depuis pas mal d'années, et des structures presque exclusivement commerciales, avec des vendeurs formés aux techniques de vente les plus pointues. L'objectif est de vendre un matériel banal au prix le plus élevé possible, en lui prêtant des qualités exceptionnelles qui ne sont - au mieux - pas supérieures à celles des produits concurrents ou - au pire - qui n'existent pas. En ces temps d'énergie chère, avec la mode de l'écologie et du développement durable, ce marché est semble-t-il très lucratif.

Je vais essayer, dans les pages qui suivent (et petit à petit), de recenser les concepts énergétiques malheureux et vains (cas de la première catégorie), et les arnaques qui sont sur le marché (marché français, essentiellement). Tout cela n'est bien entendu pas exhaustif. Ami internaute, n'hésite pas à me faire part de tes trouvailles, afin que je puisse étoffer mon recensement.

## Un contexte général : le portefeuille et la planète

### Le portefeuille

En ces temps d'énergie chère, tout le monde cherche un moyen de réduire sa facture énergétique. Plutôt que de raisonner en performance et réduction des consommations, on cherche la solution idéale, qui est notamment celle qui nous permettrait :

- de diminuer les dépenses d'argent, pour préserver notre « pouvoir d'achat » ;
- de ne pas changer nos habitudes et notre petit confort ;
- qui ne coûte pas trop cher à l'investissement (même si sur ce point-là on est capable de faire un petit effort s'il y a une économie financière et un gain en confort à la clé).

Tout le monde n'étant pas très au fait de l'énergie, ses problèmes et ses solutions (moi-même j'en apprend tous les jours), il est facile de susciter leur intérêt à partir du moment où ça concerne leur portefeuille (notez au passage que ces dernières lignes ne sont pas très éloignées du concept de l'[avarice](#) - mais je m'égare...). Ayant capté l'attention du péquin moyen, on peut actionner d'autres leviers.

## Bio et développement durable

Sans trop approfondir la question, chacun aura remarqué que le développement durable est sur toute les lèvres. En particulier celles de ceux qui ont quelque chose à vendre.

Si le concept même de développement durable, qui est louable en soit, a été largement déformé, c'est essentiellement pour des raisons commerciales. Le terme est aujourd'hui galvaudé puisqu'il est repris à toute les sauces, qu'il soit argumenté ou pas. C'est une notion incontournable de la vente de produits, qui fait mouche surtout auprès d'une clientèle féminine, visiblement plus soucieuse de l'avenir de la planète que son homologue masculine.

Je suppose que cette mention obligatoire est surtout destinée à rassurer.

## Le confort

L'argument du confort, c'est généralement ce qui permet de faire passer la pillule du prix. On notera au passage que de nombreux consommateurs ont plus de mal à investir dans une solution qui génère une économie financière modeste, alors qu'il franchissent sans problème le pas si on leur vante un confort amélioré. Là, on touche (preque) tout le monde, en particulier ceux qui aiment être peinards dans leur canapé, à regarder des émissions de télé sur leur écran plat.

## La frime

OK, c'est plutôt un truc de mec. Il n'empêche, c'est un bon moyen de provoquer un achat. Je m'explique : 1) tu dépenses du sous 2) tu montres aux autres pourquoi tu les as dépensés 3) les autres sont jaloux et t'envient 4) t'es content. Ça marche bien. C'est aussi pour ça que les bonnes technologies, quand elles sont pas assez sexy, elles ne se vendent pas bien.

L'argument frime n'est évidemment pas vendu en tant que tel, mais il découle des 3 arguments précédents.

## L'énergie, une notion mal maîtrisée

L'énergie représente une notion abstraite pour bien des gens, dès lors il est facile de leur faire gober n'importe quoi, à grand renfort de chiffres qui ne veulent rien dire. Les argumentaires commerciaux n'hésitent pas à mettre en avant des chiffres tels qu'une facture de chauffage divisée par deux, 30% de confort en plus, zéro-émission de gaz à effet de serre, ... pour les exemples les plus simple.

Pour les plus « aboutis », on a généralement affaire à une avalanche de chiffres qui se suivent et ne se ressemblent pas toujours, avec des unités physiques mal maîtrisées ou aberrantes, et la mise en valeur de théories fumeuses, parfois appuyées par des pseudo-publications scientifiques. De fait, c'est pas facile de s'y retrouver quand les seules relations qu'on a à l'énergie, c'est payer son gazole, sa facture de fioul et sa facture d'électricité ! Quand c'est compliqué, c'est sûrement que c'est sérieux... Même les journaliste se font avoir, alors c'est pas facile d'y voir clair...

C'est un peu la raison d'être de cette rubrique. Avec ma prose assommante je vous présente un petit florilège. Vous remarquerez peut-être que certains d'entre eux ne vous sont pas inconnus...

## Thèmes abordés

- [Les arnaques du chauffage électrique](#)
  - [Chaudières ioniques et chauffage à ionisation](#)
- [L'arnaque du chauffage bio](#)
- [L'arnaque des économiseurs de carburant](#)
- [L'ouverture des marchés de l'énergie et ses arnaques](#)
- [Greenwashing énergétique](#)
- [Énergie et abus de langage](#)
- [Greenwashing dans le bâtiment](#)

## D'accord / pas d'accord ?

Si vous avez d'autres exemples d'arnaques de ce type, vous pouvez m'en faire part en passant par le [formulaire de contact](#).

## Vous vendez du matériel cité dans cette rubrique et vous n'êtes pas d'accord...

Si d'aventure vous représentez une société distributrice de produits comparables à ceux présentés ici et que mes propos vous choquent, je me ferai un plaisir de vous laisser un droit de réponse, sous réserve que celui-ci inclue des **éléments précis** qui permettraient de disculper vos produits. À bon entendeur...