

# RENOWAVE

## DESRIPTIF DES MODÈLES DE STRATÉGIE COMMUNALE

### FACILITATEUR (outil 2A), COORDINATEUR (outil 2B) et ONE-STOP-SHOP

Introduction .....	1
Comparatif de trois modèles de stratégie .....	2

## Introduction

Une fois la phase d'**analyse préliminaire** effectuée par la commune (RENOWAVE outil 1), cette dernière peut choisir de mettre en œuvre une action de type « facilitateur », « coordinateur » ou « One-stop-shop ».

Le tableau suivant résume les objectifs, avantages et inconvénients de ces trois modèles de stratégie actuellement appliqués en Suisse et en Europe.

Les outils 2A “facilitateur” et 2B “coordinateur” sur [renowave-coachingtools.ch](http://renowave-coachingtools.ch) décrivent en détail les processus nécessaires à la mise en œuvre de ces modèles.

Le modèle One stop shop (OSS) a été analysé et il est décrit ci-dessous. Il n'est toutefois pas développé dans le cadre du projet RENOWAVE. Ce modèle a en effet été considéré comme impraticable lors d'entretiens avec les partenaires de terrain, ne correspondant pas à la culture politique des communes en Suisse qui ne disposent par ailleurs pour la plupart pas des moyens humains et financiers requis pour sa mise en application.

## Comparatif de trois modèles de stratégie

Modèle de stratégie	FACILITEUR	COORDINATEUR	ONE-STOP-SHOP
<b>Descriptif</b>	La commune s'engage à mettre en œuvre des <b>actions d'information à destination des propriétaires privés</b> de bâtiments situés sur son territoire, en vue de favoriser le passage à l'acte dans des projets de rénovation énergétique.	La commune s'engage à mettre en œuvre des actions d' <b>accompagnement actif des propriétaires privés en phase SIA 1 (fixation des objectifs) ou 2 (étude de faisabilité)</b> , en vue de favoriser le passage à l'acte dans des projets de rénovation énergétique.	La commune constitue / fait partie d'un organisme qui propose une <b>prestation « clé en main » (one stop shop - OSS) pour les propriétaires privés</b> . Ce One-Stop-Shop (OSS) prend en charge le projet de rénovation dans <b>toutes les phases SIA</b> et en assume le risque, à la manière d'une entreprise totale, qui peut aussi proposer des solutions de financement.
<b>Objectif</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fournir aux propriétaires <b>une information la plus complète et objective possible sur les enjeux de la rénovation énergétique</b>, afin qu'ils puissent envisager de lancer un projet de rénovation énergétique en connaissance de cause.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fournir au propriétaire des <b>renseignements techniques et réglementaires, spécifiques au bâtiment à rénover</b>, en vue de définir une stratégie de rénovation cohérente avec ses caractéristiques.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Livrer au propriétaire un projet clé en main pour la rénovation de son bâtiment, incluant la coordination de <b>l'ensemble des acteurs professionnels nécessaires pour conseil, financement, planification et exécution du projet</b>.</li> </ul>
<b>Phases SIA</b>	1 - 2	1 - 2	1 - 6
<b>Cibles</b>	Ce modèle implique à priori de <b>s'adresser indifféremment à l'ensemble des propriétaires, sans ciblage particulier</b> .	Ce modèle implique une <b>approche ciblée de bâtiments évalués comme prioritaires</b> (en raison de leur consommation énergétique élevée, SRE importante, caractère "iconique", potentiel à générer un projet exemplaire, etc.)	L'OSS cible en priorité les propriétaires décidés à entreprendre une rénovation mais <b>qui ne disposent pas des compétences ou de la possibilité d'agir en tant que maître de l'ouvrage</b> .
<b>Actions</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Information tous publics</li> <li><b>Information ciblée aux propriétaires</b></li> <li>Conseil individualisé</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analyse du parc bâti et identification des cibles</li> <li>Démarchage des propriétaires de bâtiments éligibles</li> <li>Séance du lancement du projet</li> <li><b>Workshops pour propriétaires de bâtiments éligibles</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analyse du marché</li> <li>Définition du modèle d'affaires</li> <li><b>Mise en place d'une entreprise totale</b> (forme juridique à définir : consortium, SA, fondation)</li> <li><b>Support client</b></li> <li>Communication et suivi</li> </ul>
<b>Durée / répétition</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Action unique ou reproduite à intervalles réguliers</b> jusqu'à ce que le public cible soit entièrement ou suffisamment atteint.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Action unique ou reproduite à intervalles réguliers</b> jusqu'à ce que le public cible soit entièrement ou suffisamment atteint. Étant donné que le nombre de participants au workshop est limité, il est souhaitable de prévoir une répétition de l'événement.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Modèle permanent</b> pendant plusieurs années</li> </ul>

Modèle de stratégie	FACILITATEUR	COORDINATEUR	ONE-STOP-SHOP
<b>Avantages</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Moyens humains et financiers nécessaires limités</li> <li>• Bonne visibilité pour la commune (communication)</li> <li>• Convient bien pour propriétaires de petits immeubles (villas)</li> <li>• Égalité de traitement entre tous les propriétaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maximise l'impact des actions en ciblant les immeubles qui combinent SRE importante et performance énergétique médiocre, ce qui permet d'être plus efficace dans la réduction des émissions de CO2 sur le territoire communal.</li> <li>• Des informations concrètes pour les propriétaires avec un effort minimal de leur part</li> <li>• Bonne visibilité pour la commune (communication)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtrise du processus de A à Z</li> <li>• Massification de la rénovation, contribue efficacement à la réalisation des objectifs climatiques de la commune</li> <li>• Économies d'échelle par le volume des travaux et courbe d'apprentissage rapide</li> <li>• Possibilité d'offrir des solutions de financement pour les propriétaires avec peu de moyens</li> <li>• L'impact du programme est mesurable par les résultats</li> </ul>
<b>Inconvénients</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le modèle facilitateur ne vise pas à cibler une catégorie de bâtiments ou de propriétaires. L'information devra donc être suffisamment large pour couvrir l'ensemble des cas de figure (logements individuels et collectifs, propriétaires individuels ou copropriétés, etc.).</li> <li>• Le niveau d'information « généraliste » pourrait ne pas satisfaire certains propriétaires déjà engagés dans un processus de réflexion</li> <li>• L'impact du programme n'est pas mesurable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ce modèle requiert davantage de ressources humaines et financières que le modèle facilitateur.</li> <li>• Le démarchage nécessite l'accès aux données de propriétaires pour pouvoir leur proposer la participation au workshop (règles de la protection des données à respecter)</li> <li>• Implique la participation d'experts et des autorités communales et éventuellement cantonales pour les workshops et leur coordination</li> <li>• Le programme d'accompagnement doit être à même de proposer une suite aux propriétaires pour que le projet ne cale pas une fois le workshop passé (par exemple : liste de mandataires "agréés" correspondant aux besoins des propriétaires, aide à la recherche de financement, etc.)</li> <li>• L'impact du programme est difficilement mesurable en raison des temporalités très longues entre les différentes phases SIA.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ce modèle d'affaire n'existe actuellement pas en Suisse (2025)</li> <li>• Investissement très élevé en termes de ressources humaines et financières</li> <li>• Transfert du risque chantier sur la collectivité via l'entreprise totale</li> <li>• Pose des questions sur les relations contractuelles entre autorité publique et professionnels du financement / de la construction, notamment concernant la protection du marché, la concurrence et les responsabilités/ garanties</li> </ul>
<b>Exemples</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• GE : Commune pilote de Renowave Thônex</li> <li>• VD : SIA près de chez vous</li> <li>• FR : Communes durables</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Commune-Rénove à Genève avec OCEN et SIG</li> <li>• Vevey / Morges / Nyon / Ouest-Lausanne Rénove avec Romande Energie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• France : Hauts-de-France Pass Rénovation <a href="https://www.pass-renovation.hautsdefrance.fr/">https://www.pass-renovation.hautsdefrance.fr/</a></li> <li>• Source: How to set up a One-Stop-Shop for integrated home energy renovation? A step-by-step guide for local authorities and other actor, Innovate, Founded by the Horizon 2020 Framework Programme of the European Union, Authors: Jana Cicmanova, Miriam Eisermann, Thibaut Maraquin (Energy Cities) with precious contributions from all INNOVATE partners, published in July 2020</li> </ul>