suisseénergie

Apéros solaires: des voisines et des voisins présentent leur installation solaire

Une personne qui possède sa propre installation photovoltaïque invite le voisinage, montre son installation et partage son expérience. Un ou une spécialiste neutre répond en plus aux questions techniques.

L'idée

Votre commune souhaite que la production d'électricité solaire sur les toits privés augmente. Subventions et offres d'information existent déjà, mais beaucoup de propriétaires repoussent leur décision. Une installation solaire, c'est un investissement à long terme et un projet technique qui peut paraître complexe. Avant de se décider, on se fie à l'expérience de gens en qui l'on a confiance. Quand on voit une installation chez son voisin, on est plus enclin à franchir le pas.

L'apéro solaire joue ici le rôle d'un «coup de pouce» (nudge). Une personne équipée d'une installation photovoltaïque invite ses voisins chez elle, leur montre l'installation et leur parle de la planification, des coûts, du rendement et du quotidien avec une installation solaire. Un ou une spécialiste neutre répond aux questions techniques. La commune organise ou soutient l'événement. Aucune contrainte, et aucune recommandation en faveur d'un produit ou d'une entreprise ne sont faites.

En un coup d'œil

Maturité	■■■■■	Réalisé à plusieurs reprises en Suisse, établi au niveau international.
Impact	■■■□□	L'impact est jugé moyen à élevé, mais n'est pas encore démontré de façon systématique pour la Suisse. La participation est documentée, pas l'effet sur les installations posées.
Coûts matériels **Coûts internes**	■■□□□ ■■□□□	Environ CHF 1500 à 2500 par édition pour l'invitation et l'affranchissement, l'apéro et l'accompagnement technique. Environ 15 à 25 heures de travail par édition. Pour une série, l'effort augmente surtout en raison de la recherche et du suivi des hôtes.
Durée de la mise en œuvre	■■□□□	Quelques semaines pour préparer un apéro solaire. Il s'écoule en général plusieurs mois jusqu'à l'installation.
Sensibilité politique	■□□□□	Démarche facultative et sans engagement, aucune pression commerciale. La neutralité concurrentielle est essentielle: l'événement ne doit pas devenir une vitrine de vente pour certaines entreprises d'installation.

Public cible: propriétaires de biens immobiliers privés, en particulier de maisons individuelles et de maisons à deux logements.

Cette démarche est-elle adaptée à notre commune?

Si vous répondez oui à la plupart des questions, cela vaut la peine d'y regarder de plus près:

- Votre commune s'est-elle fixé des objectifs en matière de développement du solaire (stratégie énergétique ou climatique, planification énergétique, label Cité de l'énergie)?
- Y a-t-il des quartiers comptant de nombreuses maisons individuelles et maisons de deux logements, avec des toits adaptés?
- Existe-t-il déjà quelques installations dont les propriétaires pourraient jouer le rôle d'hôtes?
- Un accompagnement technique neutre est-il disponible, par exemple via le service de conseil en énergie cantonal ou régional?
- Pouvez-vous proposer une suite simple après l'événement, par exemple un premier conseil gratuit?

Ce que votre commune y gagne

- **Des avis crédibles issus du quartier:** quelqu'un qui possède un bien comparable et parle de sa propre expérience est plus convaincant que n'importe quelle brochure.
- **Des offres mieux utilisées:** l'apéro solaire oriente directement les personnes intéressées vers le conseil en énergie et les étapes suivantes.
- **Un effet qui dépasse l'événement:** les articles de la presse locale peuvent porter le message bien au-delà du cercle des participants.
- **Un format transposable:** l'approche convient aussi aux pompes à chaleur ou aux installations solaires de balcon, par exemple.

Petite commune, peu de personnel?

La commune n'a pas à tout faire elle-même: associations de quartier ou de village, initiatives locales pour l'énergie et le climat et services de conseil en énergie peuvent aussi jouer le rôle d'organisateur. Un concept, des modèles d'invitation et un manuel pour les hôtes existent déjà, par exemple avec le projet allemand «Packsdrauf». La commune peut intervenir comme expéditrice et examiner si une réalisation conjointe avec des communes voisines est envisageable.

En bref

Invitez le voisinage à un «apéro solaire» avec un ou une propriétaire du quartier. Au programme: la visite d'une installation existante, un témoignage et un échange avec un ou une spécialiste neutre. Vous recensez combien de participants réservent ensuite un conseil, puis décidez de la suite à donner.

Retours d'expérience

Des études et une première enquête suisse indiquent que les apéros solaires contribuent nettement à la décision de s'équiper. L'approche convient surtout pour susciter l'intérêt, lever des incertitudes et faire passer les personnes de la réflexion à une démarche concrète. Le nombre de participants est documenté (l'apéro solaire de Lenzbourg, en 2023, a réuni 17 personnes intéressées), mais pas encore l'effet sur les installations effectivement posées.

- **Applications connues en Suisse (état au 01.09.2026):** notamment Lenzbourg AG (service de l'environnement), Muri BE (Energiewende Muri-Gümligen), Horw LU (département des constructions, nature et environnement) et Unterseen BE (Energiewendegenossenschaft Interlaken). Aucun exemple n'est connu à ce jour en Suisse romande ni au Tessin.

Apéros solaires: guide de mise en œuvre

Pourquoi l'apéro solaire fonctionne

Un rendez-vous collectif peut lever les obstacles suivants:

Obstacle	Description
Biais du statu quo «Ça ne presse pas.»	On garde la situation actuelle tant qu'aucune urgence ne pousse à agir.
Aversion à la complexité «C'est trop compliqué pour moi.»	Installer un système photovoltaïque paraît exigeant sur les plans technique et organisationnel.
Incertitude quant au bénéfice personnel «Est-ce que ça vaut vraiment la peine pour ma maison?»	Le rendement et la rentabilité pour son propre bien sont difficiles à évaluer.
Manque de temps/d'attention «Je n'ai pas le temps pour ça en ce moment.»	Même si en principe le sujet intéresse, on remet sans cesse à plus tard le moment de s'y pencher.
Absence de confirmation sociale «Je ne connais personne qui l'a fait.»	Il manque le retour d'expérience de personnes disposant d'un bâtiment comparable ou vivant dans le même quartier.

Ce n'est pas l'information seule qui est efficace, mais la combinaison de plusieurs éléments: voir une vraie installation, pouvoir questionner une personne et son vécu, obtenir des réponses aux questions techniques, puis savoir quelles sont les prochaines étapes. Le contact social transforme une possibilité abstraite en option concrète, validée par l'entourage.

Cinq principes de conception:

- **Normes sociales et comparaison sociale:** «D'autres dans mon voisinage le font déjà.»
- **Réduction de la complexité:** les questions peuvent être posées directement aux hôtes et aux spécialistes, et les prochaines étapes sont présentées concrètement.
- **Exemplarité et effet de pairs:** une personne possédant un bien comparable parle de sa propre expérience, ce qui est plus crédible que n'importe quelle brochure.
- **Renforcement du sentiment d'efficacité personnelle:** la visite d'une vraie installation rend la technologie plus concrète et réduit la difficulté perçue à passer à l'action soi-même.
- **Visibilité:** une installation visible n'est plus seulement perçue comme une infrastructure technique, mais comme une option d'action concrète.

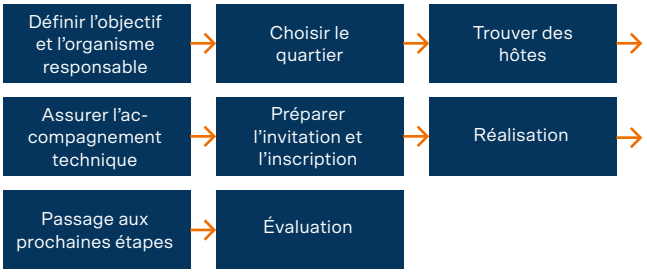
Déroulement de l'événement: un programme simple d'environ deux heures a fait ses preuves: mot de bienvenue de la commune ou de l'organisme responsable, témoignage des hôtes, exposé technique et questions-réponses avec l'ambassadeur ou l'ambassadrice solaire (hôte), visite de l'installation, puis apéro et échanges personnels.

Exemple de message pour l'invitation: «Envie d'avoir votre propre installation solaire? Profitez des bons conseils de vos voisins.»

Expéditeur, langage et images: la commune peut intervenir comme expéditrice crédible, mais le vrai travail de persuasion revient aux hôtes et aux spécialistes neutres. La communication est simple, positive et locale: elle met en avant de vraies installations et de vraies personnes plutôt qu'une technique abstraite. Des messages comme «Votre toit en est capable aussi» ou «Venez voir comment ça marche chez vos voisins» rendent le lien social immédiatement visible. De courtes vidéos d'apéros solaires conviennent bien aux canaux de la commune tels que les réseaux sociaux, à condition d'avoir obtenu au préalable le consentement des personnes filmées.

Une prochaine étape simple: le passage à l'action suivante doit être possible dès l'événement: un conseil incitatif gratuit, un bulletin d'inscription sur place ou la participation à un achat groupé. Chaque obstacle supplémentaire peut réduire la probabilité que les participants franchissent l'étape suivante.

Marche à suivre



Déroulement possible en détail:
Ces étapes sont valables quel que soit l'acteur qui les réalise: la commune, une association de quartier, une initiative énergétique locale ou un service de conseil en énergie.

1. **Définir l'objectif et l'organisme responsable:** fixez l'objectif (par exemple un nombre donné de participants ou de conseils réservés) et décidez si la commune est organisatrice, cofinanceuse ou simple intermédiaire.
2. **Choisir le quartier:** repérez des voisinages comptant beaucoup de maisons individuelles et de maisons de deux logements avec des toits adaptés et déjà quelques installations.
3. **Trouver des hôtes:** prenez contact avec des relations existantes ou utilisez les réseaux locaux, ou par un courrier ciblé aux ménages déjà équipés. Les hôtes n'ont pas besoin de connaissances techniques: ce qui compte, c'est leur expérience et leur envie d'en parler ouvertement.
4. **Assurer l'accompagnement technique:** faites appel à un ou une spécialiste sans intérêt commercial ou à un ambassadeur solaire, par exemple via le service de conseil en énergie cantonal ou régional. Clarifiez à l'avance la répartition des rôles entre témoignage personnel et renseignements techniques.
5. **Préparer l'invitation et l'inscription:** concevez et diffusez l'invitation (par exemple sous forme d'envoi adressé aux propriétaires de maisons individuelles et maisons de deux logements du secteur choisi), mettez en place le canal d'inscription et adaptez le nombre de participants à la capacité d'accueil des hôtes.
6. **Réalisation:** témoignage, partie technique, visite et apéro. Des informations sur les prochaines étapes sont à disposition.
7. **Passage aux prochaines étapes:** proposez un premier conseil dès l'événement, un talon d'inscription ou un achat groupé, et enregistrez directement les retours.
8. **Évaluation:** recensez le nombre de participants, les conseils réservés et les résultats d'un bref sondage. À moyen terme, suivez les démarches futures des participants (voir «Mesurer l'impact»).

Responsabilités: répartissez les rôles dès le départ, en déterminant qui est responsable de quelle étape.

Ressources et durée

Personnel: environ 15 à 25 heures de travail interne par édition pour l'organisation, le contact avec les hôtes, la communication et la coordination. Pour une série d'événements, l'effort augmente surtout à cause de la recherche d'hôtes appropriés et de leur suivi.

Budget: environ CHF 1500 à 2500 par édition pour l'invitation et l'affranchissement (par exemple sous forme d'envoi adressé aux maisons individuelles et maisons de deux logements), l'apéro et les honoraires de l'accompagnement technique. On peut aussi reprendre des supports de communication existants, ce qui réduit nettement le travail de mise en page.

Durée: comptez quelques semaines pour préparer un apéro solaire. Prévoyez ensuite un délai plus long avant que l'effet se fasse sentir: il s'écoule en général plusieurs mois entre l'événement, la planification et l'installation. Ne réalisez donc le sondage de suivi que plus tard.

Aspects juridiques, marchés publics et collaboration

Neutralité concurrentielle: c'est un point central du format. Un apéro solaire ne doit pas devenir une vitrine de vente pour certaines entreprises d'installation. Renoncez à associer des entreprises comme coorganisatrices et à présenter des offres lors de l'événement. Si vous souhaitez tout de même impliquer des entreprises locales, invitez toutes celles qui sont actives sur le territoire communal, aux mêmes conditions. L'accompagnement technique devrait être assuré par des spécialistes neutres, sans intérêt commercial direct.

Protection des données pour la recherche d'hôtes: approcher des relations existantes ou utiliser les réseaux locaux ne pose pas de problème. Si vous voulez écrire de façon ciblée aux ménages déjà équipés, l'origine de la base de données doit être clarifiée: les informations du fournisseur d'énergie sont soumises à la limitation de la finalité et ne peuvent pas être utilisées telles quelles pour une campagne de communication. Les données des propriétaires issues du registre foncier peuvent certes être consultées au cas par cas, mais pas compilées pour une action. Clarifiez au préalable ce qui est admissible avec le service communal ou l'autorité cantonale de protection des données (voir aussi la FAQ).

Sécurité lors de l'événement: les visites sur le toit n'ont pas leur place lors d'un apéro solaire. L'installation est montrée depuis le sol. Clarifiez en outre la couverture d'assurance pour l'événement et pour les hôtes qui mettent à disposition des locaux et jardins privés.

Droit à l'image et droits de la personnalité: photos et vidéos de l'événement ne peuvent être utilisées qu'avec le consentement explicite des personnes représentées. Recueillez ce consentement sur place et clarifiez les droits sur les images avant de réutiliser du matériel issu de la presse.

Collaboration avec le fournisseur d'énergie: il fournit des informations fiables sur le raccordement au réseau, la rétribution et les délais, et peut compléter l'accompagnement technique. Coordonnez au préalable les contenus et les rôles pour que l'événement reste neutre.

Marchés publics: avant de confier un mandat à un tiers (par exemple pour l'accompagnement technique ou la conception de l'invitation), vérifiez les seuils du droit cantonal des marchés public.

Collaboration: les associations de quartier ou de village, les initiatives locales pour l'énergie et le climat, les associations solaires, les services de conseil en énergie et les particuliers intéressés jouant le rôle d'hôtes peuvent être des partenaires de mise en œuvre. Un accompagnement technique neutre renforce la crédibilité. Envisagez aussi une réalisation conjointe avec des communes voisines.

Écueils fréquents

- **Pas d'hôtes appropriés:** sans hôtes motivés, pas d'événement. C'est un facteur limitant essentiel: prévoyez assez de temps et plusieurs demandes.
- **Trop peu de participants:** une invitation personnelle dans le quartier a souvent plus d'effet qu'un appel général. Appuyez-vous sur les réseaux locaux et les associations de quartier comme relais.
- **Intérêts commerciaux:** si une seule entreprise prend de la place dans l'événement, la crédibilité de la commune comme expéditrice neutre peut en pâtir.
- **Absence d'accompagnement technique neutre:** sans réponses techniques, des questions essentielles restent ouvertes, et le témoignage seul ne suffit pas à porter l'événement.
- **Pas de passage à l'étape suivante:** si rien ne peut être réservé après l'événement, l'effet risque de s'estomper. La prochaine étape doit être possible tout de suite.
- **Questions de protection des données clarifiées trop tard:** l'admissibilité de l'utilisation des données pour la recherche d'hôtes doit être clarifiée au début du projet, pas juste avant l'envoi.
- **Risques pour la sécurité lors de l'événement:** les visites sur le toit sont risquées et n'ont pas leur place lors d'un apéro solaire.
- **Autosélection des participants:** les apéros solaires touchent surtout des personnes déjà intéressées. Pour atteindre le public qui rencontre les freins les plus importants, il faut passer par les associations de quartier et d'autres relais.
- **Faible portée par événement:** avec 10 à 20 participants, l'effet reste ponctuel. Prévoyez une série d'événements.

Mesurer l'impact

Les indicateurs immédiats sont la participation à l'apéro solaire et la réservation d'un conseil à sa suite; à long terme, c'est l'installation effectivement posée. L'évaluation devrait couvrir toute la chaîne d'impact:

- **Portée:** nombre de personnes invitées et de participants (viser 10 à 20 personnes par édition a fait ses preuves), taux de participation et nombre d'inscrits qui ne se présentent pas.
- **Première réaction:** nombre de personnes qui font ensuite appel à un conseil en énergie ou à un premier conseil approfondi, et demandes de subventions.
- **Mise en œuvre concrète:** devis demandés, demandes de permis de construire ou annonces effectuées et nouvelles installations posées, dans la mesure où ces données sont disponibles.
- **Retours qualitatifs:** bref sondage auprès des participants sur les freins perçus, la crédibilité des hôtes, la clarté des informations et l'influence de l'événement sur leur motivation à passer à l'action.

L'impact devrait être suivi sur une période prolongée, car plusieurs mois peuvent s'écouler entre l'apéro solaire, la planification et l'installation. Clarifiez à l'avance l'accès aux chiffres de la dernière étape: les données du fournisseur d'énergie ne sont accessibles que dans le cadre d'une convention portant sur des évaluations agrégées. À défaut, vous pouvez utiliser les données du registre public des installations de production d'électricité de Pronovo SA et de l'Office fédéral de l'énergie, accessible via geo.admin.ch.

Un groupe de contrôle randomisé, tel qu'on peut le prévoir pour les actions par courrier (voir fiches 1 et 2), n'est possible ici que de façon limitée: la participation est facultative, les participants sont donc déjà intéressés. Deux alternatives praticables: comparer des quartiers avec et sans offre, ou utiliser une liste d'attente comme groupe de comparaison naturel. Définissez la méthode de comparaison avant la réalisation et documentez-la.

Important: un faible nombre de participants n'est pas un échec, mais un enseignement. Fixez à l'avance le seuil à partir duquel l'action sera adaptée, renouvelée ou abandonnée (voir la liste de contrôle).

Outils pour la mise en œuvre

Modèle d'invitation à adapter
Liste de contrôle pour la mise en œuvre
FAQ

Exemples pratiques

- Lenzbourg AG (service de l'environnement)
- Muri BE (Energiewende Muri-Gümligen)
- Horw LU (département des constructions, nature et environnement)
- Unterseen BE (Energiewendegenossenschaft Interlaken)

Informations spécialisées

- **Preuve d'impact:** effet des apéros solaires («solar parties»): Hecher et al. 2026, Environ. Res.: Energy 3
- **Concept et matériel existants:** packsdrauf – informations solaires de voisins pour voisins, avec espace de téléchargement (modèles d'invitation, manuel pour les hôtes, concept des ambassadeurs solaires); aperçu sur le site du Solarenergie-Förderverein Deutschland
- **Transposition aux pompes à chaleur:** Wärmepumpen-Botschafter-Offensive (offensive des ambassadeurs de la pompe à chaleur, Allemagne)

