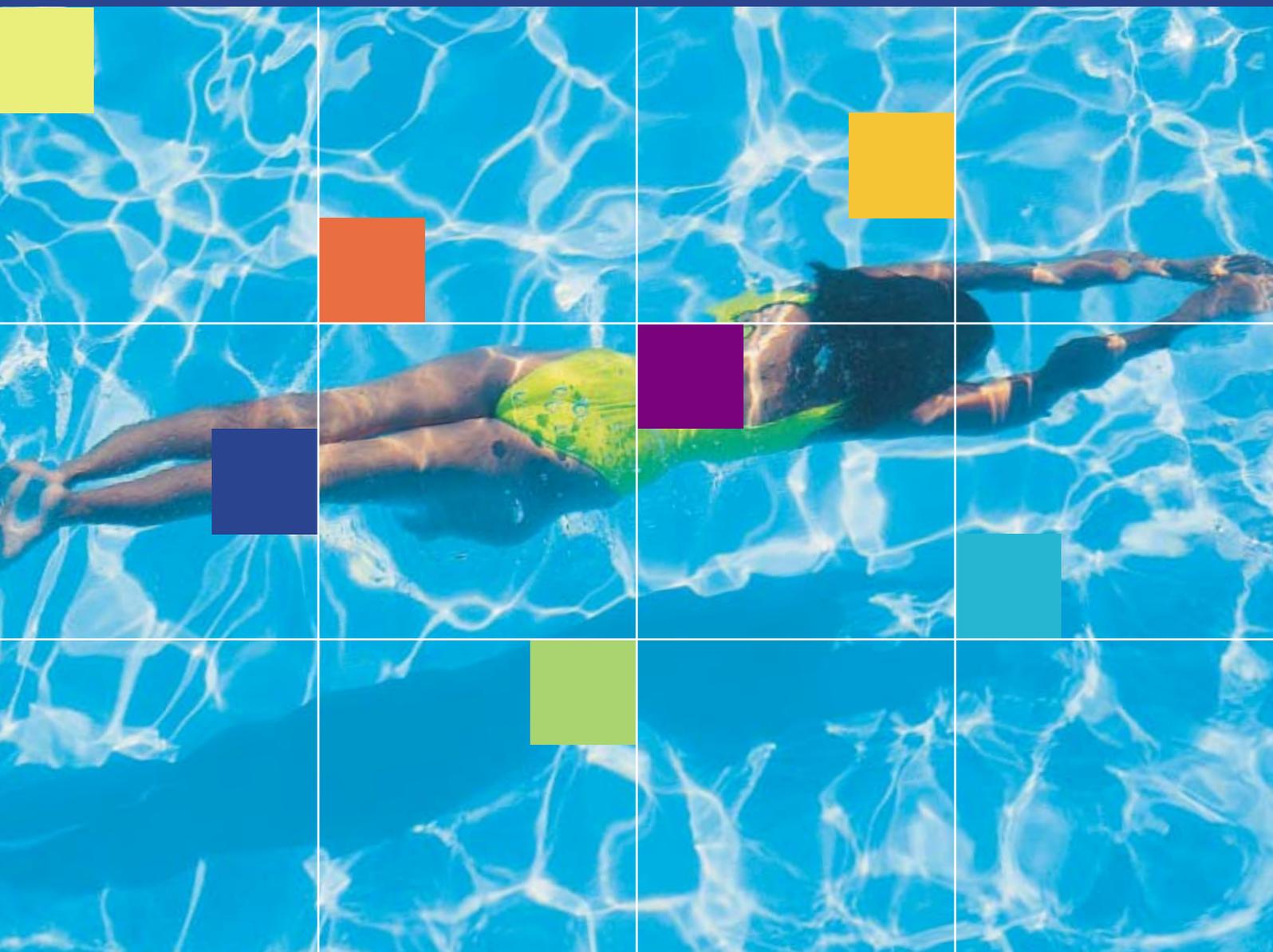


# Optimisation énergétique des piscines couvertes

## La clé du succès en 7 étapes



# Optimisation de l'exploitation

## Est-ce que ça me concerne?

L'optimisation des installations techniques permet de réduire les coûts de consommation d'eau et d'énergie des piscines couvertes, même de celles qui sont gérées de manière exemplaire. Le tout est d'être certain que le jeu en vaut la chandelle. Pour le savoir, il vous suffit de répondre aux deux questions suivantes:

### Question 1:

Dépensez-vous plus de 100 000 francs par an pour l'eau et l'énergie?

Les dépenses liées à la recherche et à la mise en œuvre des mesures d'économie d'énergie les plus efficaces sont amorties dans bien des cas en moins d'une année et sont donc de ce fait hautement rentables. **En principe, plus vos frais d'eau et d'énergie sont élevés, plus vous rentabiliserez rapidement vos investissements et plus vous retirerez un bénéfice de l'optimisation de l'exploitation.** Si votre facture d'eau et d'énergie dépasse 100 000 francs par an, il y a fort à parier que vous serez en mesure d'augmenter durablement la rentabilité de votre piscine.

### Question 2:

La dernière grande rénovation ou optimisation de l'exploitation remonte-t-elle à plus de cinq ans?

Si la dernière rénovation totale ou **optimisation complète de l'exploitation** remonte à **plus de cinq** ans, votre piscine recèle sans aucun doute un important **potentiel d'économie** qui ne demande qu'à être exploité.

# Une piscine où tout baigne

## La preuve par l'exemple

Les responsables de la piscine couverte de Zollikon ont suivi à la lettre la plupart des recommandations contenues dans ce fascicule. A la satisfaction à la fois de la commune, propriétaire de la piscine, et du consultant dont les honoraires étaient liés aux résultats obtenus. Un jeu à somme positive qui n'a fait que des gagnants.



### Piscine Fohrbach, Zollikon

L'approche globale retenue a permis de réduire la facture d'eau et d'énergie. Des 26 mesures examinées, 12 se sont avérées rentables. En voici quelques-unes: récupération de chaleur de l'eau des douches, diminution de l'écoulement de l'eau des piscines couverte et de plein air et déversement dans le collecteur, utilisation des rejets de chaleur d'un poste transformateur et de la chaleur latente du système d'aération de la piscine couverte, diminution des besoins en eau grâce à une préoxydation à l'ozone. L'optimisation de l'exploitation a également permis de constater que les pompes de filtre, très performantes, ne devaient plus fonctionner au ralenti –

comme c'était prévu au départ – en cas de charge réduite. Le succès de l'opération est dû aussi en grande partie au fait que tous les maîtres de bains ont été associés dès le début au processus. Les participants ne devaient pas uniquement faire preuve de bonne volonté dans la mise en œuvre des mesures, mais également, en tant que professionnels, apporter leurs idées. La diminution des frais d'eau et d'énergie consécutive à l'introduction des premières mesures s'élève à 30 centimes par entrée.

**Pour prendre connaissance d'autres exemples:**  
[www.suisse-energie.ch/bfe/fr/industrie/betriebsoptimierung](http://www.suisse-energie.ch/bfe/fr/industrie/betriebsoptimierung)

# Les 7 étapes du succès

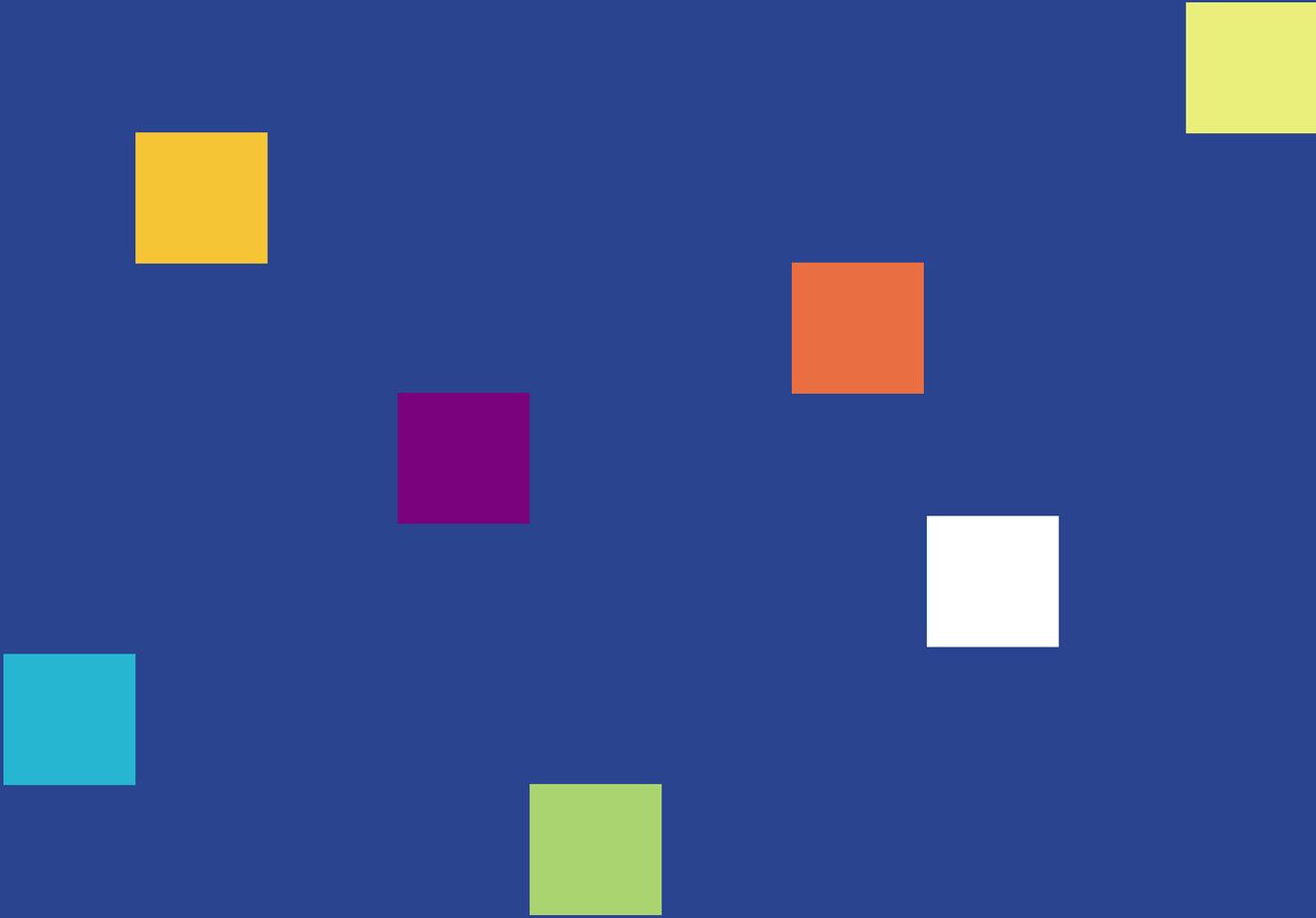
Etape n° 1	Motiver les collaborateurs	Page 5
Etape n° 2	Demander l'avis d'un spécialiste	Page 9
Etape n° 3	Recenser les mesures les plus rentables	Page 17
Etape n° 4	Etablir un premier train de mesures	Page 21
Etape n° 5	Passer à la mise en œuvre	Page 25
Etape n° 6	Procéder au contrôle des résultats	Page 29
Etape n° 7	Informers le public	Page 33

## La boîte à outils

Schéma de planification d'un projet	Page 39
Matériel «Etape n° 1: Motiver les collaborateurs»	Page 41
Matériel «Etape n° 2: Demander l'avis d'un spécialiste»	Page 42
Matériel «Etape n° 3: Recenser les mesures les plus rentables»	Page 45
Matériel «Etape n° 7: Informers le public»	Page 46
Adresses utiles	Page 51

# Manuel pour une optimisation énergétique rentable





**Edité par**  
l'Office fédéral de l'énergie

**Conception et direction de projet**  
Thomas Lang, K.M. Marketing, Winterthour

**Conception, rédaction et mise en texte**  
Daniel Walther, K.M. Marketing, Winterthour

**Conception graphique**  
Dani Apitzsch, MAKE, Dübendorf

# **Pas à pas** sur le chemin d'une optimisation réussie

Vos frais d'eau et d'énergie sont supérieurs à 100 000 francs? La dernière optimisation de l'exploitation remonte à plus de cinq ans? Alors votre installation recèle assurément un important potentiel d'économie qu'il vaut la peine d'exploiter en suivant les conseils avisés d'un spécialiste en optimisation.

Ce manuel à l'intention des responsables de piscine décrit les 7 étapes à suivre pour diminuer à coup sûr (et à coûts sûrs) vos dépenses d'exploitation. A vous de jouer!

Etape n° 1



# Motiver les collaborateurs



La réussite du projet d'optimisation dépend étroitement de la collaboration active des maîtres de bains et du staff technique. Votre première tâche consistera à les gagner à vos idées et à susciter leur enthousiasme.

# 6 Etape n° 1

## La marche à suivre

L'objectif que vous devez atteindre à ce stade:

Les collaborateurs internes sont informés de votre projet. Ils en connaissent les tenants et les aboutissants, ainsi que les attentes de la direction. Les données d'exploitation ont été recueillies et sont prêtes à être transmises au consultant en optimisation. Votre équipe est enthousiaste à l'idée de collaborer à ce projet.

- La meilleure méthode
1. **Enoncez vos objectifs/souhaits/besoins.**
  2. **Informez personnellement votre équipe de vos projets.**
  3. **Constituez votre équipe de projet et établissez si besoin son organigramme.**
  4. **Faites procéder au relevé des principales données d'exploitation.**

De quoi faut-il tenir compte?

- A Informez votre «état-major» toujours personnellement et suffisamment à l'avance.**
- Informez toujours personnellement les collaborateurs qui sont directement impliqués dans le projet. Cette communication peut avoir lieu au cours de réunions où le projet sera discuté par l'ensemble des participants.

*Expliquez à votre équipe pourquoi vous désirez recourir aux services d'un consultant externe.*

Sans la collaboration enthousiaste du staff technique et du maître de baignade, votre projet est voué à l'échec. Or, l'intervention d'un consultant externe est susceptible de faire naître des interrogations au sein de vos collaborateurs, de type: «Qu'avons-nous besoin d'engager un «expert» qui va mettre son nez dans mon travail. Est-ce que je ne fais pas mon boulot correctement?» De telles craintes créent inévitablement un sentiment d'insécurité et nuisent à la motivation. Vous pouvez éviter cet écueil en expliquant les raisons de la présence d'un spécialiste extérieur à l'entreprise.

*Un consultant externe, pour quoi faire?*

«Pourquoi faire appel à un consultant externe? Notre service technique est suffisamment compétent.» Vous risquez certainement d'entendre ce genre de réflexion plus d'une fois. A ceci on répondra que les mesures d'exploitation courantes dans la piscine couverte peuvent en règle générale être exécutées sans problème par le responsable technique et son équipe. Le personnel technique en charge de l'entretien quotidien des installations est souvent parfaitement au fait des postes qui génèrent des gaspillages d'énergie et d'argent. Encore faut-il savoir comment exploiter le potentiel d'économie, et c'est justement là qu'intervient le spécialiste. En effet, la plupart du temps, les mesures adéquates ne sont valables que pour une seule et même installation ou bien sont des mesures uniques ou périodiques (p. ex. tous les deux ans). Acquérir le savoir nécessaire sans que cela ne revienne trop cher ne vaut la peine que pour un professionnel de l'optimisation de l'exploitation qui s'occupe de l'entretien d'installations hétéroclites et est de ce fait confronté presque quotidiennement à ces problèmes spécifiques.

## De quoi faut-il tenir compte?

### **B Informez également d'autres personnes sur vos intentions.**

Dans un deuxième temps, vous devrez également avertir les collaborateurs qui ne sont pas directement concernés par votre projet d'optimisation. Vous pouvez le faire par exemple au moyen d'une circulaire qui annonce le coup d'envoi officiel du projet. La «boîte à outils» (page 41) vous propose à cet effet un modèle de circulaire.

### **C Recueillir les données d'exploitation disponibles.**

Afin d'estimer le potentiel d'économies et de proposer les bonnes mesures, le consultant en optimisation doit disposer des données et des caractéristiques de la piscine. Ces informations devraient couvrir plus d'une année, dans l'idéal les trois ou quatre derniers exercices (il n'est pas nécessaire de communiquer des données apurées, le consultant se chargeant de les affiner).

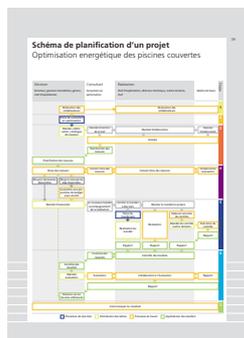
- ➔ Chiffre de la consommation annuelle d'énergie. Ce sont les factures d'électricité, de gaz, de mazout ou – pour autant qu'elles soient disponibles – des données plus détaillées.
- ➔ Fréquentation annuelle. Vous pouvez indiquer le nombre total de visiteurs pour chaque année considérée ou – pour autant que cela soit possible – la variation de la fréquentation durant l'année.
- ➔ Chiffre de la consommation annuelle d'eau. Ce sont les factures d'eau ou – pour autant qu'elles soient disponibles – des données plus détaillées.
- ➔ Données relatives au bâtiment. Ce sont les plans de construction ou le chiffre des cubages, la superficie du ou des bassins, la surface chauffée.
- ➔ Modifications apportées à la construction ou modifications d'ordre technique. Communiquez au consultant en optimisation les travaux que vous avez fait réaliser concernant le bâtiment ou les modifications techniques (au cours de la période correspondant aux données de consommation). Indiquez également les travaux prévus, planifiés ou décidés.

## Outils

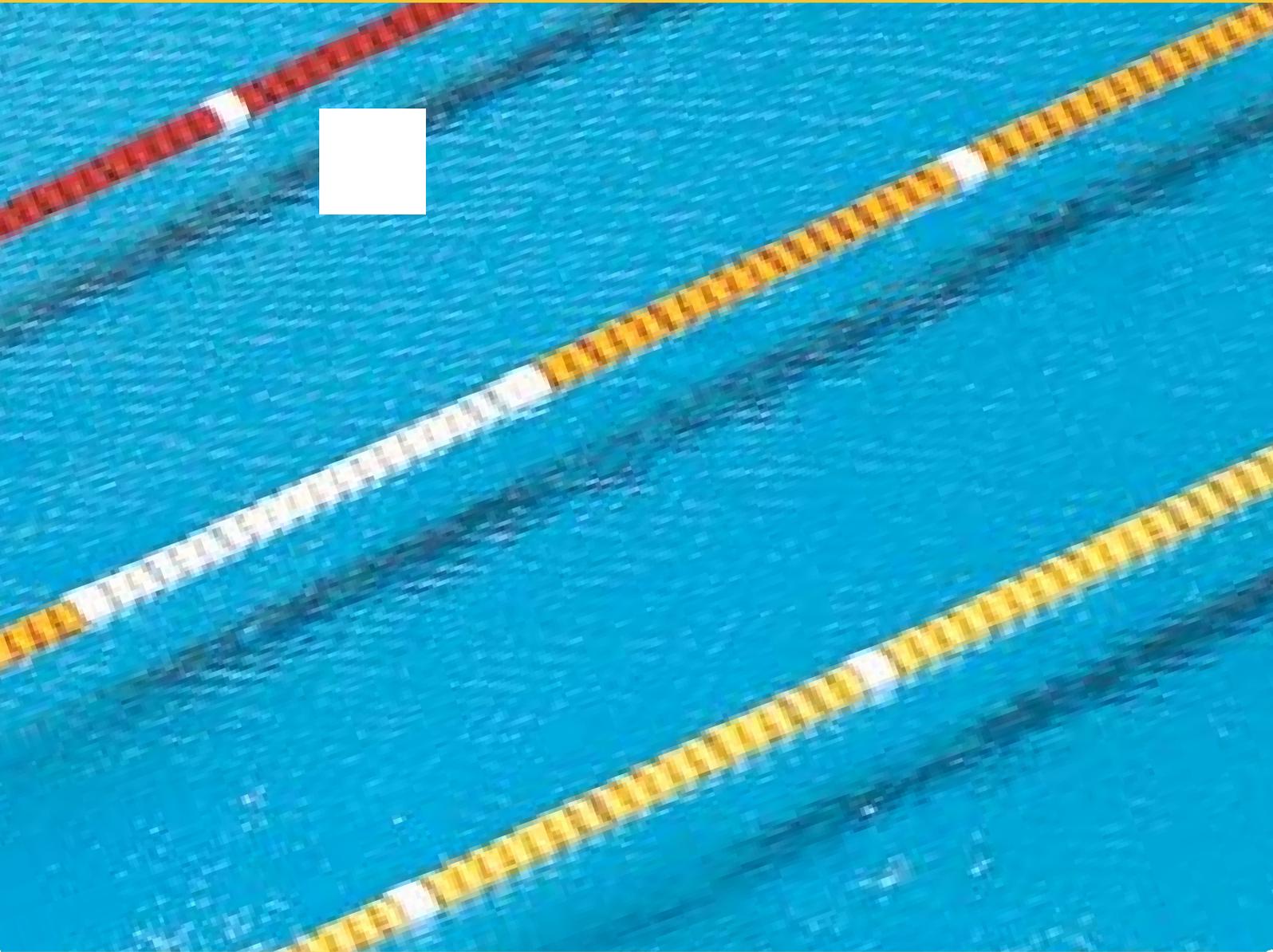
Ces outils se trouvent dans la «boîte à outils» (pages 39 et 41).

*Schéma de planification du projet*

*Exemple de circulaire destinée à motiver les collaborateurs*



# Etape n° 2



# Demander l'avis d'un spécialiste



Un spécialiste de l'optimisation des piscines couvertes est à même de débusquer les potentiels d'économie de votre installation sur la base des données de consommation et d'une inspection des lieux. Où trouver et comment choisir un consultant compétent? C'est ce que vous apprendrez en suivant l'étape n° 2.

# <sup>10</sup> Etape n° 2

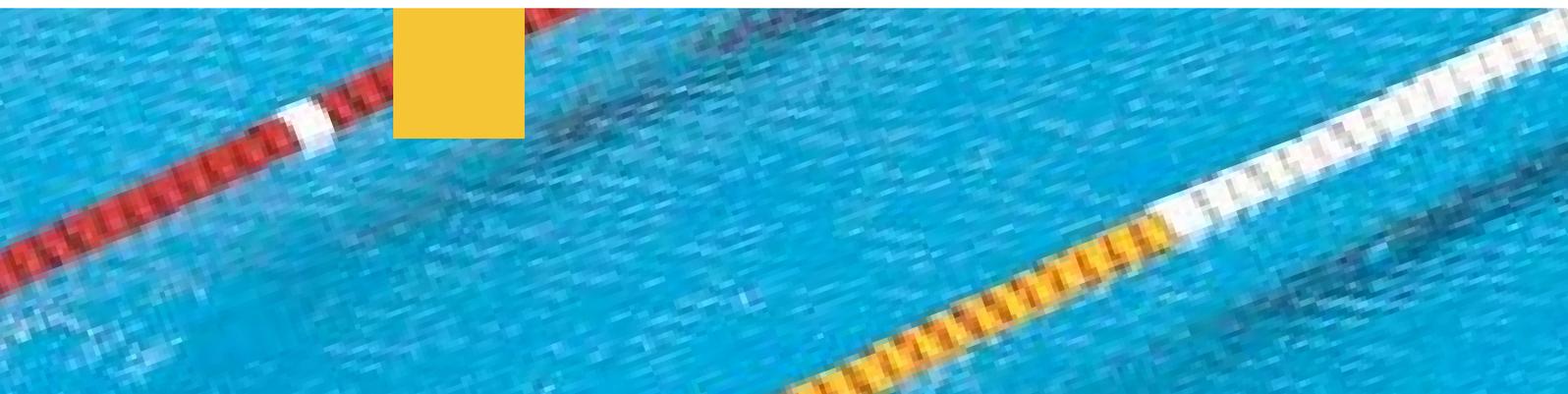
## La marche à suivre

L'objectif que vous devez atteindre à ce stade:

Vous avez choisi votre consultant en optimisation. Ce dernier sait ce que vous attendez de lui. Vous avez convenu des modalités de la rémunération au résultat. Le contrat est signé. Votre équipe est informée.

La meilleure méthode:

1. Recherchez les adresses de consultants en optimisation qui pourraient convenir à votre projet.
2. Choisissez-en deux ou trois auprès desquels vous solliciterez une offre.
3. Indiquez clairement aux candidats quels sont vos souhaits.
4. Organisez une visite et soumettez les données relatives à la consommation afin que les consultants puissent, sur cette base, estimer le potentiel d'économies.
5. Demandez-leur ensuite de vous faire une offre comprenant un modèle de rémunération au résultat.
6. Évaluez les offres.
7. Choisissez avec votre équipe le partenaire avec lequel vous désirez travailler.
8. Démarrez le projet.



**De quoi faut-il tenir compte?**

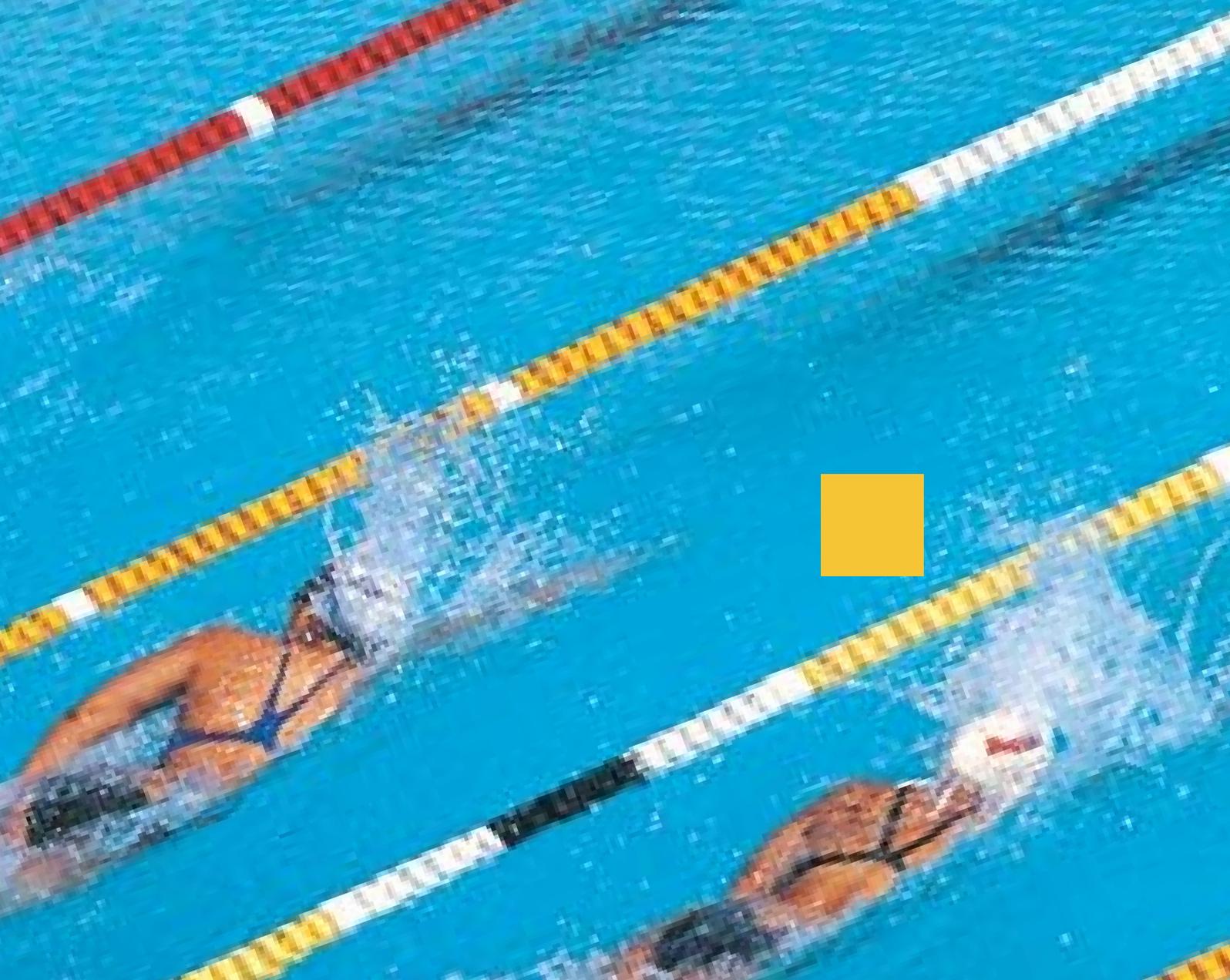
**A Ne choisissez pas votre consultant à l'aveuglette.**

Le choix du consultant externe a un impact significatif sur la réussite de votre projet. Vous trouverez ci-dessous six règles d'or qui vous permettront de choisir à bon escient:

- Expérience dans le domaine des piscines couvertes. L'entreprise de consultant auprès de laquelle vous sollicitez une offre doit impérativement être au bénéfice d'une expérience dans l'optimisation ou la rénovation de piscines couvertes. Vous pourrez ainsi compter sans risque de vous tromper sur un partenaire compétent, susceptible de repérer à moindre frais le potentiel d'économies de votre installation.
  - Sources: Verband Hallen- und Freibäder (VHF), annonces paraissant dans la presse spécialisée, registre d'optimisation de l'exploitation Couba, SIA, enquête auprès de professionnels de la branche.
- Esprit d'équipe et sympathie mutuelle. La collaboration entre votre staff technique et le consultant externe est importante pour mener à bien votre projet d'optimisation. Est-ce que le consultant en optimisation s'intègre bien à votre équipe? Sentez-vous que le courant passe? Clarifiez ces points avant d'attribuer le mandat.
  - Sources: Entretenez-vous avec d'anciens mandants. Entretiens avec le consultant pressenti pour lier connaissance.
- Taux de satisfaction des précédents clients. Essayez de connaître le taux de satisfaction des précédents clients pour lesquels le consultant a déjà travaillé.
  - Source: Références données par le consultant.
- Sensibilité pour la gestion de l'entreprise. L'administration d'une piscine couverte se soucie de questions du type: «Est-ce qu'une mesure est financièrement rentable?» Le consultant en optimisation doit tenir compte de cet aspect des choses dans ses recommandations, ses décisions et son travail. Cela sous-entend une sensibilité aux problèmes de gestion et des compétences en la matière.
  - Source: Enquête auprès d'anciens clients/partenaires de projet.
- Respect du budget dans les projets précédents. Pour que l'optimisation soit une opération rentable, il faut que les coûts de sa mise en œuvre restent dans les limites fixées et que les économies promises soient au rendez-vous. Vérifiez que le consultant peut justifier de projets réussis.
  - Source: Enquête auprès d'anciens clients/partenaires de projet.
- Impartialité et objectivité. Dans le choix du consultant, accordez davantage d'importance aux critères ci-dessus qu'à vos éventuelles impressions personnelles. Celles-ci sont susceptibles de biaiser votre jugement, ce qui peut déboucher par la suite sur des tensions.

**B Intégrez vos spécialistes internes dès le début du processus.**

Exigez du consultant qu'il décrive dans son offre la façon dont il envisage d'utiliser les connaissances de vos collaborateurs (voyez à cet égard le «Modèle de demande d'offre», page 42). Des ateliers de travail sont un bon moyen d'intégrer le personnel technique et les maîtres de bains au processus. Ces derniers peuvent y apporter leurs idées et leurs suggestions.



**De quoi faut-il tenir compte?**

**C Exigez une première offre avec la liste précise des prestations.**

Soyez précis dès le dépôt de votre demande d'offre. Indiquez quelles sont les prestations que vous attendez du consultant en optimisation en échange du montant convenu. Concrètement, la première offre doit contenir les points suivants (consultez à cet égard le «Modèle de demande d'offre», page 42):

- Traitement et analyse des données concernant les frais d'énergie et d'eau sur les trois dernières années. Les chiffres obtenus serviront de valeur de référence pour le contrôle ultérieur des résultats (économies réalisées).
- Estimation sommaire du potentiel d'économie. Après avoir examiné les lieux et analysé les données d'exploitation, un consultant en optimisation expérimenté devrait normalement être en mesure de déterminer grossièrement le potentiel d'économie attendu sans trop de difficultés.
- L'établissement d'une liste avec des propositions de mesures d'optimisation envisageables. La liste devrait distinguer entre les mesures en fonction de trois niveaux de priorité. Elle devrait en outre décrire brièvement les mesures, les économies qu'elles sont supposées générer (en francs), le délai de récupération du capital investi et une estimation des coûts pour la mise en œuvre de chacune d'elles (pour déterminer les niveaux de priorité, se reporter à la page 19 ainsi qu'au formulaire servant à dresser le catalogue de mesures, page 45 de la «boîte à outils»)

**De quoi faut-il tenir compte?**

**D Rémunérez le consultant externe en fonction des résultats obtenus.**

Vous ne devez pas investir dans l'optimisation de l'installation à fonds perdu. Vous devez par conséquent vous assurer que votre projet sera réalisé en respectant les critères de rentabilité et non en appliquant des mesures techniquement sophistiquées, mais trop coûteuses. Pour vous prémunir contre ce risque, une solution: intéresser le consultant aux résultats obtenus grâce à son travail:

- Honoraires de base peu élevés. Les honoraires de base pour l'estimation sommaire, l'analyse des données d'exploitation (frais annuels d'eau et d'énergie), l'estimation du potentiel d'économies ainsi que pour l'établissement du catalogue de mesures seront fixés à un bas niveau (p.ex. entre 5 et 10% des frais annuels d'eau et d'énergie avant optimisation). Ils doivent s'établir en deçà des dépenses nécessaires à l'accomplissement des prestations mentionnées ci-dessus. Le spécialiste supporte ainsi un risque pour l'efficacité et la rentabilité des mesures qu'il préconise.
- Participation au résultat: Une fois les mesures appliquées, le conseiller en optimisation perçoit pendant une période convenue – p.ex. durant trois ans – un pourcentage sur les économies annuelles réalisées (consultez à cet égard le chapitre suivant ainsi que l'exemple chiffré figurant dans la «boîte à outils» page 43).



**De quoi faut-il tenir compte? E Le calcul de la participation au résultat.**

La participation au résultat du conseiller est calculée sur la base des économies de coût réalisées. Toutefois, un calcul à la virgule près des économies effectivement imputables aux mesures d'optimisation est dans la pratique extrêmement difficile. Pourquoi? La variation de la fréquentation et les écarts de degrés-jour d'une année à l'autre ont un impact sur la consommation d'eau et d'énergie, donc sur les honoraires. Par souci de simplification, le calcul ne tiendra pas compte des légères variations du nombre de visiteurs ou de degrés-jours dans des honoraires. En revanche, si les variations faussent significativement le montant des honoraires, il convient alors de les intégrer. En suivant les règles ci-après, cela devrait être un jeu d'enfant:

- ➔ Règle de base: Tant que la fréquentation annuelle et le nombre annuel de degrés-jours varient dans une fourchette respectivement de  $-20\%/+20\%$  et de  $-10\%/+10\%$ , on considère que l'impact sur la consommation est relativement modeste et acceptable. Dans ce cas, on ne tiendra pas compte des variations dans le calcul des honoraires. Autrement dit: les dépenses moyennes annuelles d'énergie et d'eau avant optimisation peuvent sans autres être comparées aux coûts réels d'énergie et d'eau enregistrés après optimisation.
- ➔ La fréquentation augmente ou baisse de plus de 20%: si le nombre de visiteurs augmente ou baisse de plus de 20% l'année qui suit l'optimisation, il convient alors de procéder à une adaptation, donc de recalculer les économies réalisées et les honoraires.
- ➔ Le nombre de degrés-jours augmente ou baisse de plus de 10%: dans ce cas, il convient alors de procéder à une adaptation, donc de recalculer les économies réalisées et les honoraires.

**Remarque**

Il est conseillé de préciser dans le contrat dans quelle mesure les variations au niveau de la fréquentation et des degrés-jours modifient le calcul des économies réalisées.

**Attention**

*Participation au résultat uniquement si l'offre reste constante.*

Il n'est pas possible de pratiquer le système de participation au résultat lorsque la piscine étoffe son offre durant la période d'optimisation (p.ex.: sauna, bains de vapeur, hydromasseur). En effet, ces modifications influencent la consommation d'énergie et/ou d'eau, donc la base de calcul des honoraires. Dans ce cas, il est impossible de mesurer les économies réalisées. Il faut donc rémunérer le conseiller sur la base de ses frais effectifs tout en prévoyant un montant plafond.

**Attention**

*Tenir compte des fortes variations de prix.*

Les prix de l'eau ou de l'énergie sont susceptibles de varier fortement et donc d'influencer le volume des économies. Le consultant externe n'a aucune prise sur ces facteurs dont il faut tenir compte dans le calcul des honoraires (p.ex. calcul des honoraires sur la base des coûts énergétiques avant augmentation des prix).



**F Fixez une indemnité au cas où un nombre trop petit de mesures sont mises en œuvre.**

Il peut arriver qu'aucune mesure ou seulement une petite partie parmi celles proposées par le consultant puissent être appliquées. Il est conseillé de prévoir une clause dans le contrat qui règle ce cas: «On considère que toutes les mesures de priorité 1 et 2 devront avoir été réalisées dans les deux premières années. Si ces mesures ne sont pas réalisées ou introduites avec retard, le consultant en optimisation perçoit une indemnité pour le manque à gagner. Celle-ci est fixée sur la base d'une estimation des économies qu'auraient permis de réaliser les mesures si elles avaient été appliquées.» (On peut très bien convenir d'une somme forfaitaire.)

**Remarque**

*Situation juridique*

Du point de vue juridique, le contrat passé avec le spécialiste en optimisation est un mandat. Celui-ci a pour principale caractéristique de fonder un rapport de confiance entre les partenaires. Il peut par conséquent être résilié à tout moment par l'une ou l'autre des parties. A la différence du contrat d'entreprise, il n'y a pas d'obligation de résultat. Cela signifie que du point de vue strictement juridique, les accords portant sur une participation au résultat comme nous venons de les mentionner sont problématiques et les éventuelles prétentions difficiles à faire valoir en justice. Toutefois, nous recommandons de procéder ainsi, l'objectif du modèle de participation au résultat étant avant tout d'amener le consultant à penser en termes d'économie d'entreprise.

**Outils**

**Les outils figurent dans la «Boîte à outils» (pages 42 et 43).**

*Modèle/exemple  
de demande d'offre*

*Exemple chiffré*

Modèle/exemple de demande d'offre (Étapes 1 à 4)	Exemple chiffré pour un modèle (parmi d'autres) de participation au résultat
<p><b>Modèle/exemple de demande d'offre (Étapes 1 à 4)</b></p> <p>Realisarea unei proiectii financiare pentru un anumit proiect este un proces complex care necesită o abordare sistematică și riguroasă.</p> <p><b>1. Scopul și obiectivele proiectului</b></p> <p>Scopul proiectului este de a realiza o analiză financiară detaliată a proiectului, care să permită evaluarea viabilității și a riscurilor asociate.</p> <p><b>2. Datele necesare</b></p> <p>Se solicită furnizarea următoarelor date:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Costurile inițiale de investiție (CAPEX)</li> <li>Costurile de operare și întreținere (OPEX)</li> <li>Prețurile de vânzare și costurile de vânzare</li> <li>Ratele de schimb valutare și ratele de dobândă</li> </ul> <p><b>3. Metodologia de calcul</b></p> <p>Se recomandă utilizarea metodei de calcul NPV (Net Present Value) pentru evaluarea proiectului.</p> <p><b>4. Termenul de referință</b></p> <p>Termenul de referință este anul 2024.</p>	<p><b>Exemple chiffré pour un modèle (parmi d'autres) de participation au résultat</b></p> <p><b>Piscine couverte Aquasplash</b></p> <p>Investissement initial: 100 000 000 €</p> <p><b>Flux de trésorerie net</b></p> <p>Année 1: 10 000 000 €</p> <p>Année 2: 20 000 000 €</p> <p>Année 3: 30 000 000 €</p> <p>Année 4: 40 000 000 €</p> <p>Année 5: 50 000 000 €</p> <p>Année 6: 60 000 000 €</p> <p>Année 7: 70 000 000 €</p> <p>Année 8: 80 000 000 €</p> <p>Année 9: 90 000 000 €</p> <p>Année 10: 100 000 000 €</p> <p><b>Flux de trésorerie net cumulé</b></p> <p>Année 1: 10 000 000 €</p> <p>Année 2: 30 000 000 €</p> <p>Année 3: 60 000 000 €</p> <p>Année 4: 100 000 000 €</p> <p>Année 5: 150 000 000 €</p> <p>Année 6: 210 000 000 €</p> <p>Année 7: 280 000 000 €</p> <p>Année 8: 360 000 000 €</p> <p>Année 9: 450 000 000 €</p> <p>Année 10: 550 000 000 €</p>

# Etape n° 3



# Recenser les mesures les plus rentables

Vous désirez réaliser le maximum d'économies avec le budget dont vous disposez?

Vous devez donc veiller à ce que les mesures les plus efficaces et les plus rentables soient introduites. Pour votre consultant externe cela signifie qu'il doit proposer en priorité les mesures susceptibles de rapporter un maximum avec un minimum de moyens. Et pour vous, cela signifie que vous devez lui indiquer les objectifs que vous espérez atteindre. C'est le sujet de l'étape n° 3.



# Etape n° 3

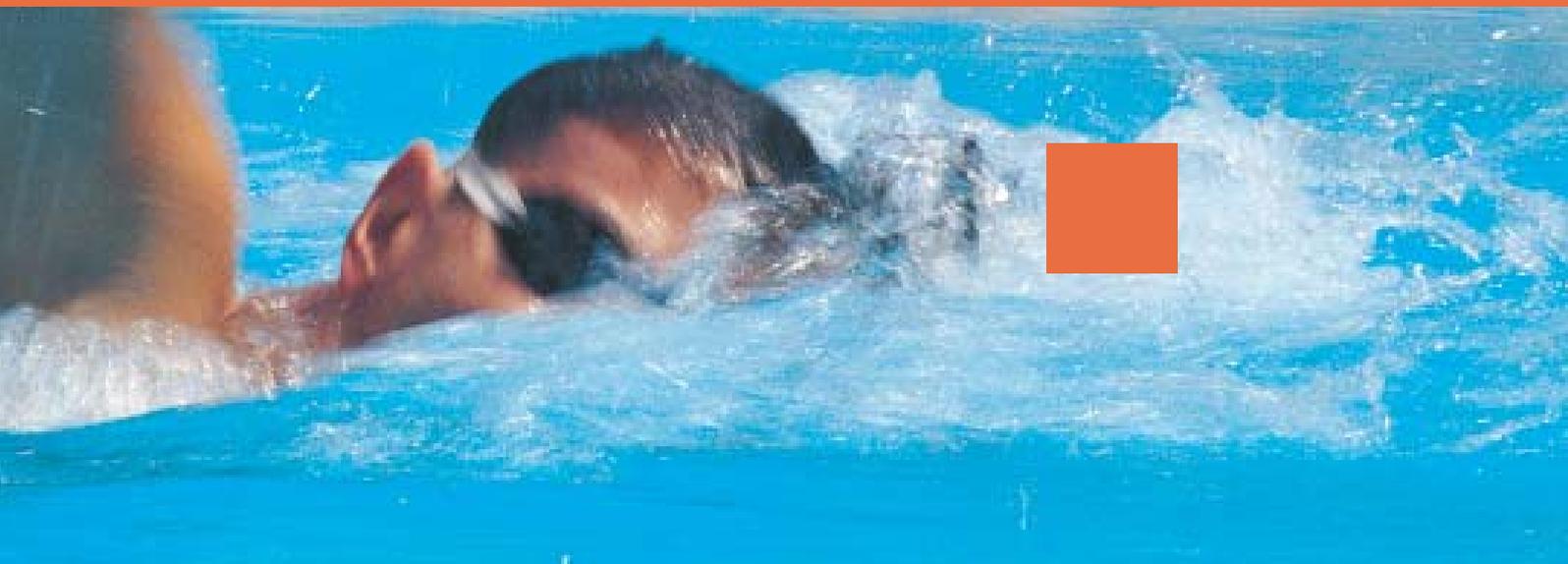
## La marche à suivre

L'objectif que vous devez atteindre à ce stade:

A la fin de cette étape, vous disposez d'un catalogue de mesures classées par priorité.

La meilleure méthode:

1. Dans le cadre d'une séance d'information, discutez avec le consultant en optimisation des critères qui doivent selon vous guider le choix des mesures. Faites participer le responsable technique à la discussion (tenez compte de la proposition de classification des priorités).
2. Confiez au consultant la tâche d'établir un catalogue de mesures d'optimisation classées par priorité.
3. Veillez à ce que vos maîtres de bains et le staff technique puissent apporter leurs idées et leurs propositions (p.ex. dans le cadre d'un atelier de travail animé par le consultant).
4. Informez-vous régulièrement de l'état d'avancement du projet et du climat de collaboration entre le consultant externe et votre équipe.
5. Demandez au consultant de vous présenter ses propositions en présence de toute votre équipe.
6. Assurez-vous que tous les collaborateurs internes de l'équipe de projet sont en possession du rapport du consultant (qui comprendra un catalogue de mesures classées par priorité).



**De quoi faut-il tenir compte?**

**A Définissez de manière claire l'échelle de classement des priorités.**

Définissez avant toute chose les priorités en fonction desquelles vous classerez les mesures envisagées. Plus vos critères seront précis, mieux les propositions du consultant correspondront à vos attentes. Vous vous faciliterez la tâche lorsqu'il s'agira d'échelonner la mise en œuvre des mesures (court, moyen ou long terme). Nous vous conseillons d'attribuer un degré de priorité aux mesures en fonction de critères de rentabilité. Exemple:

- **Priorité n° 1:** Mesures au meilleur rapport coût/bénéfice. Font partie de la classe de priorité n° 1 les mesures amorties en moins de deux ans et dont le financement nécessaire à leur mise en œuvre est disponible à court terme.
- **Priorité n° 2:** Mesures rentables à moyen terme. Font partie de la classe de priorité n° 2 les mesures amorties en moins de cinq ans.
- **Priorité n° 3:** Mesures rentables à long terme. Font partie de la classe de priorité n° 3 les mesures amorties en plus de cinq ans, mais au moins avant qu'elles ne cessent d'être appliquées.

**Remarque**

*Calcul de rentabilité*

Il est recommandé de simplifier au maximum le calcul de rentabilité afin qu'il reste compréhensible. On ne tient donc pas compte des frais d'intérêt ainsi que des hausses des prix de l'énergie. Le calcul de rentabilité s'établit comme suit: coûts d'investissement divisés par les économies annuelles.

**B Définissez de manière claire les informations qui doivent figurer dans le catalogue de mesures.**

La «Boîte à outils», page 45, vous propose un instrument susceptible de vous aider à dresser un catalogue de mesures. Faites-en usage pour votre projet et discutez du contenu du catalogue avec votre consultant externe. De cette manière, vous êtes sûr d'obtenir toutes les informations qui vous permettront de motiver votre décision.

**Outils**

**Cet outil figure dans la «Boîte à outils» (page 45).**

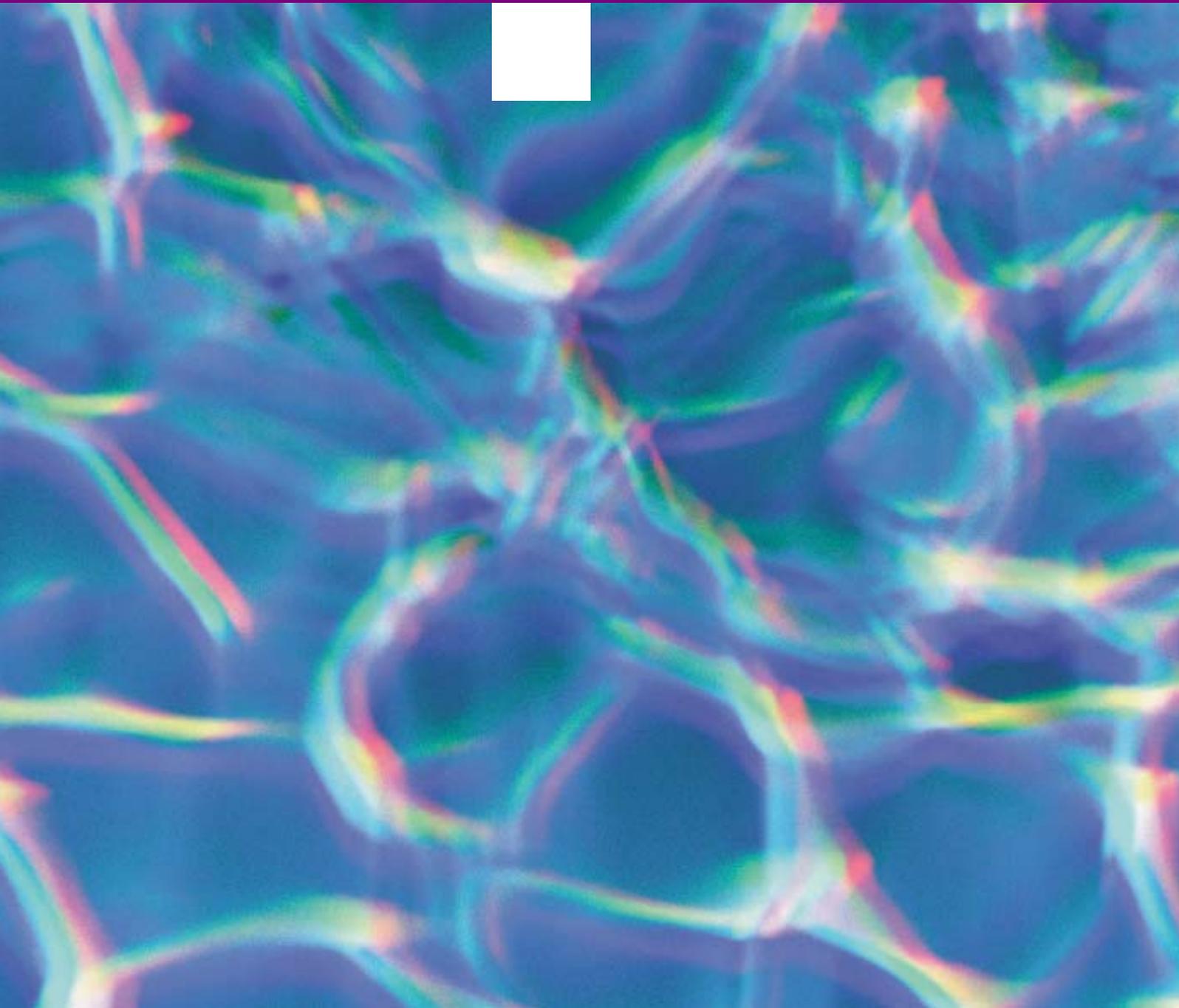
*Catalogue de mesures*



Exemple de formulaire Catalogue de mesures

Code	Description	Coût (€)	Économies annuelles (€)	Amortissement (ans)	Classe de priorité	Statut
Mesure 1	...	...	...	...	...	...
Mesure 2	...	...	...	...	...	...
Mesure 3	...	...	...	...	...	...
Mesure 4	...	...	...	...	...	...

# Etape n°4



# Etablir un premier train de mesures



Une fois que le consultant a dressé un catalogue de mesures, il s'agit de décider, en accord avec l'équipe de projet, lesquelles doivent être réalisées dans un premier temps (respectivement dans une deuxième et une troisième phase). Le moment est également venu d'entreprendre un travail de relations publiques ciblé afin d'informer de vos projets le public et les décideurs.

# Etape n° 4

## La marche à suivre

L'objectif que vous devez atteindre à ce stade:

Vous avez distingué les mesures qui devront être réalisées en priorité et celles qui peuvent attendre. Vous avez contacté les médias locaux et les avez informés de vos projets.

La meilleure méthode:

1. Discutez – par exemple dans le cadre d'un atelier de travail – des mesures proposées avec l'équipe de projet et le consultant externe.
2. Sélectionnez les mesures que vous aimeriez effectivement réaliser en priorité (dans la première année).
3. Sélectionnez les mesures que vous aimeriez réaliser dans une deuxième phase.
4. Ecartez du catalogue les mesures que vous prévoyez de ne pas de réaliser pour l'instant.
5. Informez les médias locaux de vos intentions et de vos objectifs.



**De quoi faut-il tenir compte?**

**A Définissez un train de mesures**

En règle générale, il est impossible de mettre simultanément en œuvre toutes les mesures retenues; à la fois pour des questions de budget et de moyens. Il est donc préférable de procéder en deux temps. Les classes de priorité sont à cet égard éminemment pratiques pour opérer un tri sélectif.

**B Associez l'équipe de projet aux décisions**

Quelles mesures faut-il effectivement réaliser? Quelles sont celles d'entre elles qui seront appliquées dans un premier/deuxième temps? A quelles mesures faudra-t-il renoncer pour l'instant? Ces décisions ne doivent pas être prises en catimini mais de concert avec l'équipe du projet. Il y va de la motivation de vos collaborateurs, lesquels ont déjà participé à l'élaboration des mesures d'optimisation et dont l'engagement a permis au projet de progresser.

**C Le public doit avoir connaissance de ce que vous entreprenez**

Votre projet d'optimisation représente une occasion rêvée de valoriser l'image de votre piscine couverte auprès du public et d'augmenter votre capital sympathie. Saisissez-la: informez les décideurs et la presse locale de vos intentions dès que vous aurez décidé ce qui doit être entrepris. Vous trouverez plus de détails sur le travail de relations publiques à l'étape n° 7 qui vous donnera notamment des conseils pour soigner vos contacts avec la presse.



# Etape n° 5



# Passer à la mise en œuvre

Vous avez sélectionné les mesures à réaliser. Il s'agit maintenant de les concrétiser.



# Etape n° 5

## La marche à suivre

L'objectif que vous devez atteindre à ce stade:

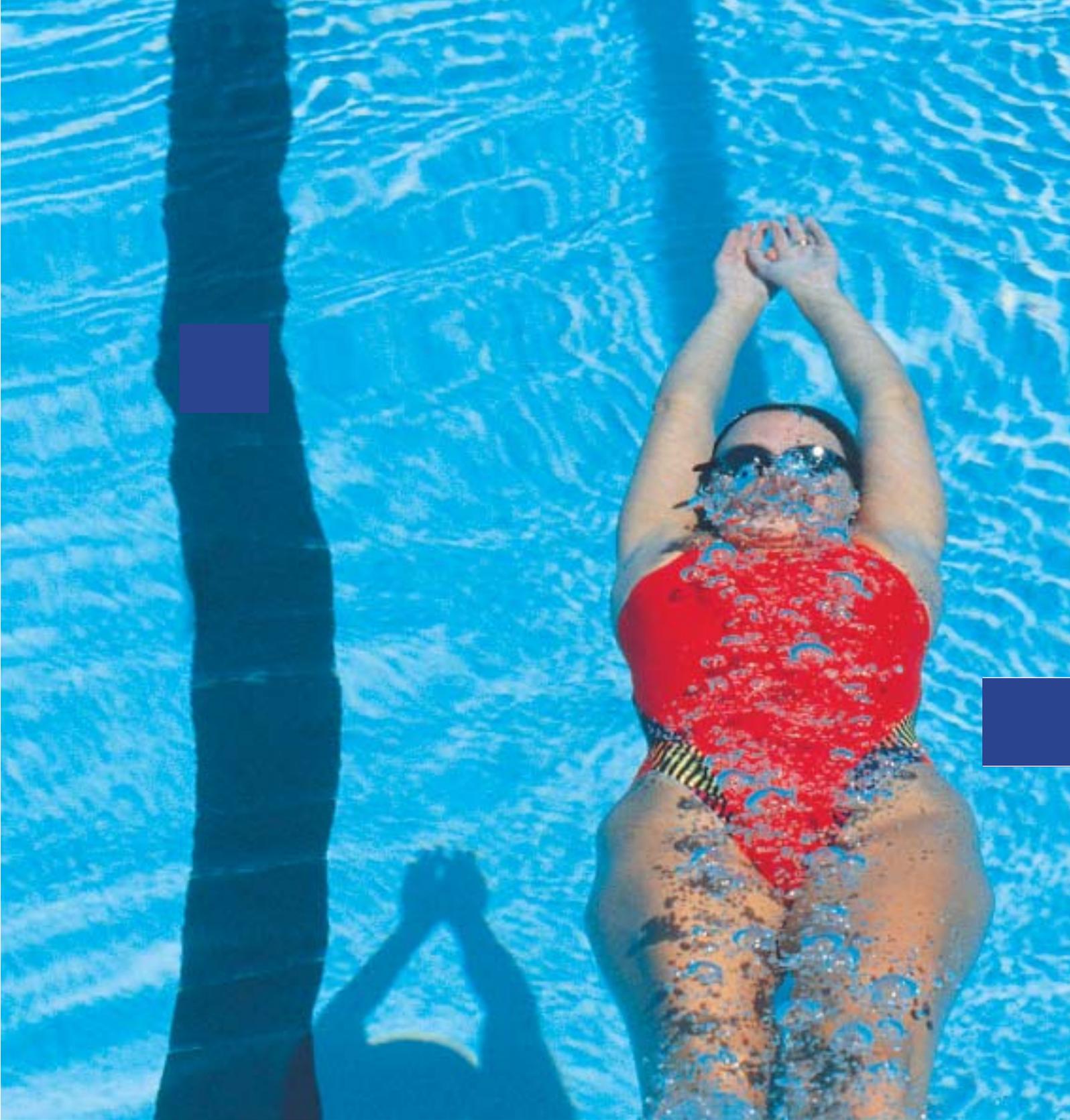
Vous avez réalisé le premier train de mesures.

La meilleure méthode:

1. Désignez une personne responsable par mesure à réaliser.
2. Fixez un délai de réalisation pour chaque mesure.
3. Déterminez les mesures pour lesquelles vous devrez faire appel à des entreprises externes et celles réalisables à l'interne.
4. Pour chaque mesure devant être réalisée en priorité, procédez comme s'il s'agissait de projets distincts, avec des étapes et des délais à respecter. Cette procédure est particulièrement indiquée pour les mesures lourdes mobilisant d'importants moyens.
5. Gardez sans arrêt un œil sur l'état d'avancement des travaux.

De quoi faut-il tenir compte?

- A Déterminez si vous devez avoir recours à des compétences externes.**  
Passez en revue le premier train de mesures avec votre équipe et le consultant externe. Déterminez les mesures pour lesquelles vous devrez faire appel à des entreprises externes et celles réalisables à l'interne.
- B Vérifiez que les capacités internes sont suffisantes.**  
Posez-vous toujours la question de savoir si vous disposez des capacités suffisantes pour faire face au surcroît de travail qu'entraîne la réalisation de telles mesures.
- C Attribuez les responsabilités.**  
Désignez pour chaque mesure une personne responsable de sa mise en œuvre.
- D Fixez pour chaque mesure un délai et des étapes de réalisation.**  
Demandez aux responsables de projet d'établir un calendrier de mise en œuvre. En particulier, les mesures devant être réalisées à l'interne courent le risque d'être éclipsées par les tâches ordinaires. D'où l'importance de la planification et du contrôle des délais.
- E Confiez de préférence des mandats à une entreprise au bénéfice d'une expérience dans les piscines couvertes.**  
Les mesures spécifiques aux piscines couvertes requièrent des connaissances particulières. Il convient par conséquent de confier leur exécution à des entreprises qui ont une expérience de ce type d'installations. Ce principe vaut pour les mesures qui concernent les installations d'aération, l'enveloppe du bâtiment ou la préparation de l'eau de piscine.
- F Assurance qualité dans l'attribution de mandats à des entreprises externes.**  
Demandez à l'entreprise de répondre aux points suivants:
  1. Comment envisagez-vous l'assurance-qualité?
  2. Quand et comment comptez-vous vérifier la qualité des travaux effectués?
  3. Comment procéder au contrôle des résultats des mesures?



Etape n° 6



# Procéder au contrôle des résultats



«Pas d'optimisation sans contrôle des résultats». Une fois les mesures exécutées, vous aimeriez sans doute savoir avec précision ce qu'elles vont vous permettre d'économiser (en argent et en énergie). Des calculs précis sont également indispensables pour déterminer les honoraires du consultant si vous avez convenu avec lui d'une rémunération au résultat. Seul hic: il y a un fossé entre la théorie et la pratique. Comment dans ce cas procéder à un contrôle des résultats? Notre conseil: le plus simple sera le mieux.

# Etape n° 6

## La marche à suivre

L'objectif que vous devez atteindre à ce stade:

Les résultats obtenus grâce au premier train de mesures sont clairement détaillés. Le consultant en optimisation a reçu ses premiers honoraires en fonction du résultat. Vous décidez de mettre en route le deuxième train de mesures.

La meilleure méthode:

1. Comparez les frais d'énergie et d'eau une année après la réalisation des mesures avec les valeurs avant optimisation.
2. Évaluez en compagnie de votre équipe et du consultant externe les résultats du premier train de mesures.
3. Versez au consultant les honoraires correspondant aux économies réalisées (pour autant que vous ayez convenu d'une rétribution en fonction du résultat).
4. Informez les principaux décideurs des résultats obtenus par vos mesures.
5. Si les résultats sont positifs, mettre en œuvre le deuxième train de mesures.

De quoi faut-il tenir compte?

- A Procédez au contrôle des résultats le plus simplement possible.**

Plusieurs facteurs influencent la consommation d'énergie d'une piscine couverte. À commencer par le nombre de visiteurs. Plus ceux-ci sont nombreux, plus la consommation d'énergie et d'eau (par exemple à la douche) augmente. Citons encore les conditions météorologiques. Les années «froides», la piscine consomme davantage d'énergie. Si l'on veut comparer avec une extrême précision la consommation d'énergie avant et après optimisation afin de mesurer les économies réalisées, il faut tenir compte de ces facteurs. Dans les faits, c'est très difficile et peu économique. Mieux vaut s'en tenir à des équations simples. Tant que ces facteurs ne provoquent pas des changements significatifs – ce qui devrait être le cas pour la majorité des installations –, on peut sans autres prendre les frais d'eau et d'énergie des années précédentes comme base de calcul des économies réalisées. Voici la formule:

→ Frais annuels moyens d'énergie et d'eau avant optimisation comparés aux frais d'énergie et d'eau de la première, de la deuxième et de la troisième année après optimisation.

**Remarque**

Si le nombre annuel de visiteurs ou de degrés-jours varie trop fortement, il convient d'en tenir compte dans le contrôle des résultats. Se reporter également aux indications page 13.



**De quoi faut-il tenir compte?**

**B Calculez les honoraires du consultant sur la base du contrôle des résultats.**

Le contrôle des résultats sert également à calculer le montant des honoraires dus au consultant. Se reporter à la page 13.

**C Procédez si possible à un contrôle des résultats mesure par mesure.**

Dans l'idéal, il faudrait évaluer l'impact de chaque mesure prise séparément. L'idéal ne correspond pas toujours à la réalité. Néanmoins, nous vous conseillons de contrôler isolément les mesures à chaque fois que cela est faisable, soit en règle générale dans les cas où des instruments de comparaison ont déjà été mis en place ou lorsqu'ils peuvent être intégrés sans trop de difficultés.

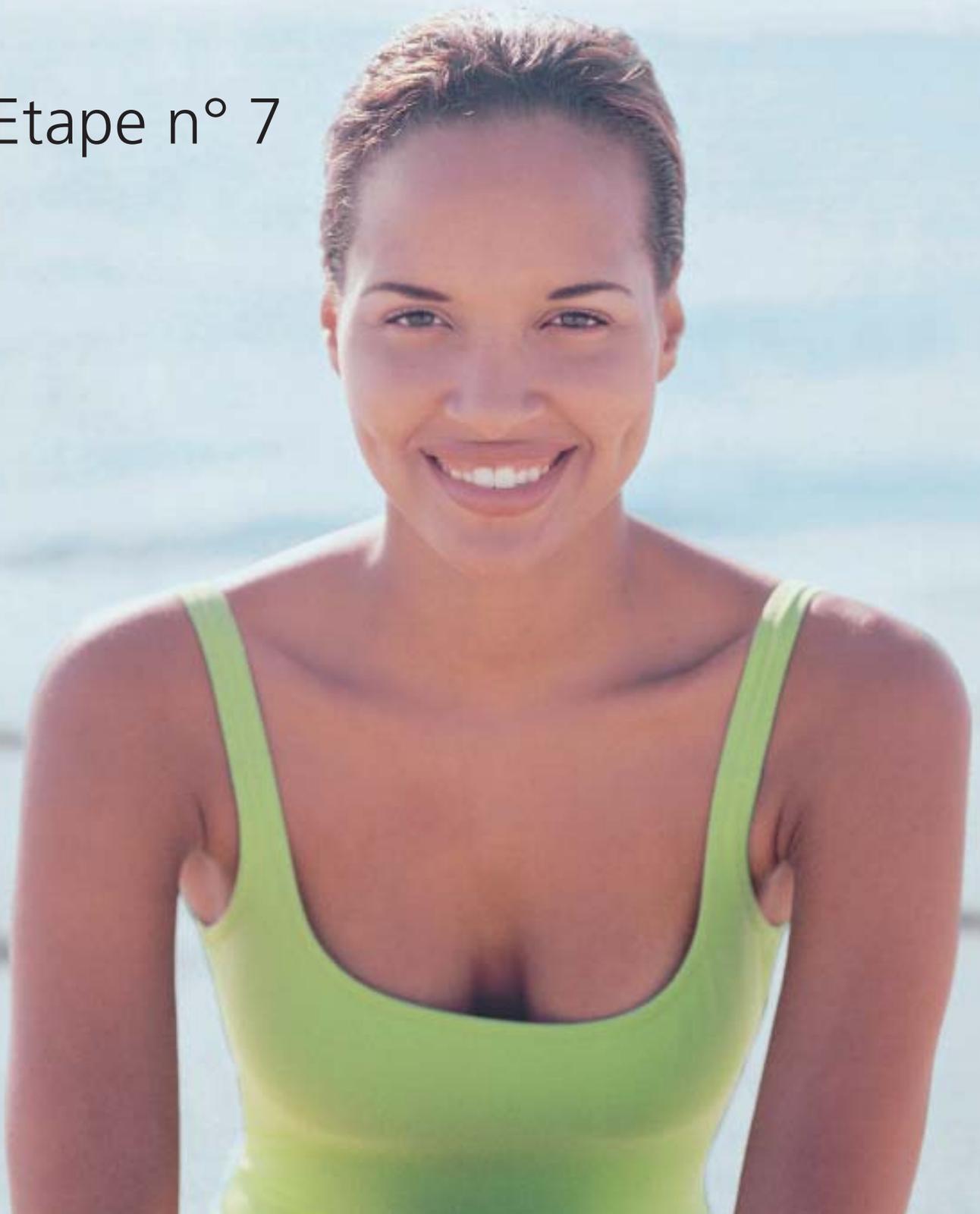
**D Informez l'administration au moyen d'un rapport sur les résultats.**

Informez année après année la direction de la piscine sur le résultat des mesures d'optimisation. Elle sera ainsi en position de décider s'il y a lieu de prévoir un crédit pour des actions supplémentaires. Lorsque les collectivités publiques participent au financement des installations, il convient également de présenter le rapport sur les résultats aux décideurs politiques. Notre conseil: insistez moins sur les aspects techniques (kilowatts économisés, etc.) que sur les données financières (économies en francs, délai d'amortissement, etc.). Elles sont en effet plus parlantes pour des décideurs appelés le cas échéant à se prononcer sur l'octroi de crédits supplémentaires.

**E Prenez une décision de principe concernant la mise en œuvre du deuxième train de mesures.**

Vous avez réalisé avec succès un premier train de mesures. Maintenant, vous pouvez songer à entreprendre une deuxième série de modifications. Prenez une décision de principe à cet égard en vous basant sur les résultats obtenus jusqu'ici. Donnez le coup d'envoi officiel de ce deuxième paquet, par exemple au cours d'une séance de lancement réunissant votre équipe de projet et le consultant externe. Discutez à cette occasion des expériences réalisées dans la mise en œuvre du premier train de mesures. Enfin, fixez un planning conformément à la marche à suivre décrite à l'étape n° 5.

Etape n° 7



# Informer le public

Un projet d'optimisation réussi permet d'économiser beaucoup d'eau, d'énergie et d'argent. La collectivité en tire également profit. Votre projet représente une excellente occasion de mener un travail ciblé de relations publiques. Vous pourrez ainsi marquer des points en termes d'image auprès de la population et des autorités politiques, ce qui renforcera votre position lorsqu'il s'agira de réaliser de nouveaux projets.



# Etape n° 7

## La marche à suivre

L'objectif que vous devez atteindre à ce stade:

L'opinion publique, les décideurs politiques et les leaders d'opinion connaissent votre projet d'optimisation en long et en large. Vous avez réussi à créer un climat favorable pour lancer de nouvelles mesures d'optimisation et démarrer la réalisation du deuxième train de mesures.

La meilleure méthode

1. Résumez les économies que vous avez réalisées sous une forme aisément compréhensible.
2. Réalisez une documentation de base pour la presse présentant les mesures réalisées et les résultats obtenus.
3. Dressez la liste des entreprises de médias que vous souhaitez toucher.
4. Organisez une visite de presse et invitez les journalistes intéressés.
5. Organisez en parallèle une manifestation à l'intention des principaux décideurs.
6. Faites participer l'équipe qui a œuvré à la réussite du projet.
7. Félicitez-vous avec votre équipe de l'écho positif de votre projet dans les médias.
8. Faites part de vos expériences à vos homologues.

De quoi faut-il tenir compte?

- A Ce n'est pas sorcier.**  
Obtenir la publication d'articles sur la réussite de votre projet d'optimisation est plus simple que vous ne le pensez. Vous trouverez dans la «Boîte à outils» (pages 46 à 49) un kit de relations publiques, comprenant des conseils pratiques, un exemple de documentation et un modèle de lettre d'invitation adressée à la presse. De quoi réaliser un travail de pro.
- B Le choix des médias.**  
Choisissez les entreprises de médias que vous souhaitez contacter. Votre projet est en premier lieu susceptible d'intéresser les médias locaux: presse régionale, radios et télévisions locales. Cherchez à connaître le nom du rédacteur ou du journaliste qui couvre habituellement ce genre de sujets.
- C Contactez éventuellement la presse spécialisée.**  
Les expériences glanées au cours du processus d'optimisation sont certainement à même d'intéresser vos collègues d'autres établissements. La presse spécialisée dans les piscines couvertes et la technique du bâtiment est un bon canal pour leur faire part de vos bons conseils et les inciter à suivre votre exemple. Si vous prévoyez d'inclure la presse spécialisée dans vos activités de relations publiques, nous vous conseillons d'adapter le contenu de votre matériel en fonction de votre public en donnant davantage d'informations à caractère technique et en allant plus loin que dans le dossier destiné aux journalistes.

**De quoi faut-il tenir compte?**

**D La visite de presse.**

Invitez la presse à visiter vos installations, en n'oubliant pas de prévoir un apéritif au terme de la visite guidée. Cela vous permettra de faire une présentation grandeur nature de vos réalisations et de répondre directement aux questions qui vous seront posées. Faites également intervenir l'équipe qui a participé au projet ainsi que le consultant externe.

**E Visite guidée pour les leaders d'opinion.**

Organisez également une séance d'information à l'intention des principaux décideurs de votre commune (p.ex. hommes et femmes politiques) auxquels vous ferez également visiter les installations. Une telle démarche est particulièrement indiquée lorsque la piscine bénéficie d'un soutien financier des collectivités publiques.

**F Partagez vos expériences avec vos collègues de la branche.**

Des rendez-vous réguliers vous permettent de partager vos expériences avec des personnes actives dans la branche. Renseignez-vous auprès de l'Association des piscines romandes et tessinoises, du Verband Hallen- und Freibäder (VHF) ou de l'IGBA (abréviation allemande de la Communauté d'intérêts pour la formation professionnelle des employés d'établissements de bains) pour connaître les groupes traitant du thème de l'optimisation des piscines couvertes.

**Outils**

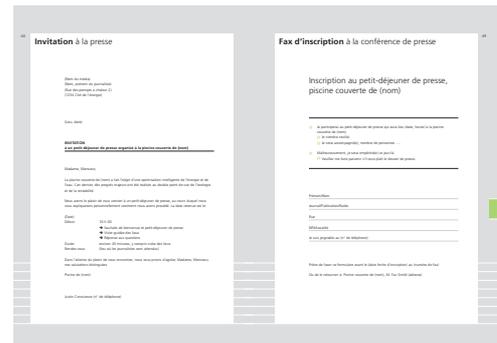
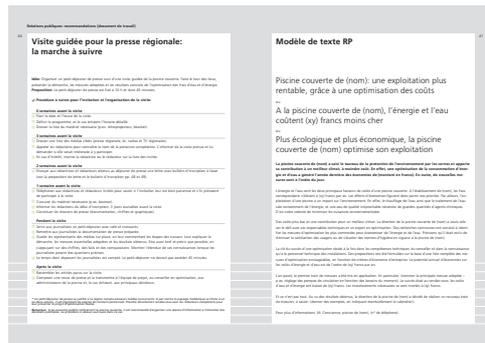
Ces outils figurent dans la «Boîte à outils» (pages 46 à 49).

Conseils pour l'organisation d'une conférence de presse

Exemple de texte RP

Invitation à la presse

Fax d'inscription





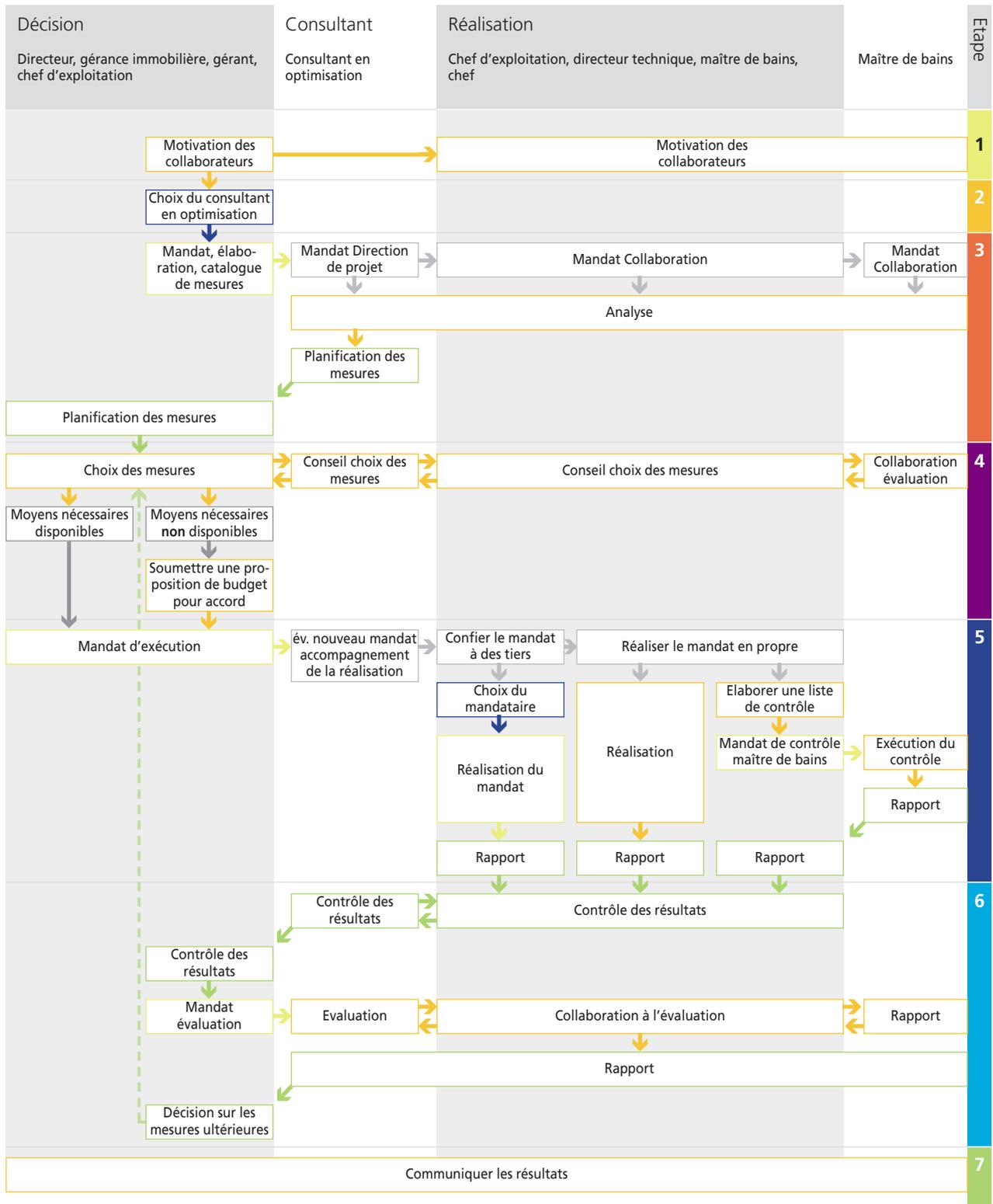
# La boîte à outils

Aides pratiques  
pour la réalisation de votre  
projet d'optimisation



# Schéma de planification d'un projet

## Optimisation énergétique des piscines couvertes



# Avis important à l'attention du personnel technique et des personnes en charge des installations techniques

## Que diriez-vous de partir à la chasse au trésor?

Nous aimerions pouvoir clamer haut et fort que « nous travaillons dans l'une des meilleures piscines couvertes de Suisse, même en ce qui concerne la protection de l'environnement ». D'où l'intérêt particulièrement marqué que nous portons à la préservation des ressources énergétiques. L'expérience nous enseigne que même les piscines couvertes entretenues dans les règles de l'art dissimulent un important potentiel d'économies. Nous nous proposons précisément de l'exploiter en procédant à une optimisation systématique des installations. Pour ce faire, nous comptons sur votre collaboration active et celle de toute l'équipe. Ce n'est en effet que grâce à vos idées, à votre engagement et à votre parfaite connaissance de votre environnement de travail que nous pourrions atteindre le but fixé.

## Mariage entre les compétences internes et externes.

La chasse aux économies d'énergie suppose au préalable la réalisation d'une importante condition: la mise en commun du savoir de spécialistes venus d'horizons divers. Nos spécialistes internes seront en effet amenés à collaborer au projet la main dans la main avec un consultant externe. Certaines mesures ne peuvent être exécutées que par des personnes – à l'image des membres de notre équipe – qui connaissent les installations comme leur poche. Mais il n'est pas moins vrai que d'autres mesures ne devront être réalisées que toutes les X années et qu'elles demandent des connaissances particulières. Acquérir le savoir nécessaire sans que cela ne coûte trop cher ne vaut la peine que pour celui qui, en tant que conseiller en optimisation professionnel, s'occupe de l'entretien de toutes sortes d'installations et est de ce fait confronté presque quotidiennement à ces problèmes spécifiques. La bonne entente entre notre équipe et ce consultant externe est donc une clé essentielle de la réussite du projet.

## Merci infiniment pour votre engagement et votre collaboration.

Au nom de la direction, nous aimerions d'ores et déjà vous remercier chaleureusement de pouvoir compter sur vos compétences et votre collaboration active pour mener à bien ce projet d'optimisation.

Piscine couverte de (nom)  
La direction

M. Fac Similor

# Modèle/exemple de demande d'offre

## (Etapas 1 à 4)

**Veillez nous faire parvenir une offre comprenant les prestations suivantes (les coûts s'entendent TVA comprise):**

### Etendue des travaux / Déroulement / Résultats attendus

1. Evaluation et analyse des frais d'énergie et d'eau des trois dernières années. Ces données doivent servir de base au contrôle des résultats (les données de bases sont fournies par le mandant).
2. Première estimation sommaire du potentiel d'économies exploitable de l'installation. Il ne s'agit pas de rédiger un rapport volumineux, mais de procéder à un premier état des lieux afin de déterminer s'il est souhaitable ou non de poursuivre la démarche.
3. Etablissement d'un catalogue des mesures d'optimisation classées en fonction de trois catégories de priorité.
  - Priorité n° 1: Mesures amorties\* en moins de deux ans et dont le financement nécessaire à la mise en œuvre est disponible à court terme.
  - Priorité n° 2: Mesures amorties\* en moins de cinq ans.
  - Priorité n° 3: Mesures amorties\* en plus de cinq ans, mais au moins avant qu'elles ne cessent d'être appliquées.

*\*Le calcul des délais de rentabilité ne doit pas prendre en compte les augmentations du prix de l'énergie et des charges d'intérêt.*

### Informations à indiquer pour chaque mesure proposée

Le catalogue de mesures que vous êtes chargé d'établir doit permettre de déterminer les mesures qui seront effectives. Il doit contenir les informations suivantes:

- Brève description des mesures à l'aide de mots-clés.
- Coûts/budget nécessaire présumés pour la mise en œuvre, ventilés par mesure (matériel, honoraires, travail).
- Délais de rentabilité attendus pour chaque mesure.
- Compétences nécessaires (Est-ce que les travaux peuvent être réalisés à l'interne ou requièrent l'intervention de spécialistes externes? Si oui, lesquels?).
- Calendrier de mise en œuvre (Temps nécessaire exprimé en semaines, du lancement du projet à l'achèvement des travaux).

### Intégration de notre personnel technique et du maître de bains

Nous attachons une grande importance au fait que notre personnel technique soit associé au projet et y collabore activement. Joignez à votre offre une description de la manière dont vous envisagez cette collaboration. Pour ce faire, répondez aux questions suivantes:

- Comment envisagez-vous d'intégrer les idées apportées par le personnel technique et le maître de bains?
- A quelle(s) phase(s) du projet le personnel doit-il intervenir?

### Participation au résultat

Indiquez dans votre offre si vous envisagez une participation au résultat et si oui selon quelles modalités. Notre proposition:

- Participation au résultat: Les honoraires de base pour l'estimation sommaire, l'analyse des données d'exploitation (frais annuels d'eau et d'énergie), l'estimation du potentiel d'économies ainsi que pour l'établissement du catalogue de mesures sont fixés à un bas niveau. Une fois les mesures appliquées, il vous sera versé pendant une période convenue – p.ex. durant trois ans – un pourcentage sur les économies annuelles réalisées.

### Contrôle des résultats / Mode de calcul

Joignez à votre offre une description de la manière dont vous comptez organiser et assurer le contrôle des résultats (calcul des économies engendrées par les mesures).

- Proposez en outre un mode de calcul en tenant compte de la participation au résultat mentionnée plus haut.

**Restriction:** L'offre porte sur les prestations réalisées jusque et y compris la réalisation du catalogue de mesures (étapes 1 à 4). Les prestations de conseil fournies lors de la phase de mise en œuvre (étape n° 5) et du contrôle des résultats (étape n° 6) doivent être définies plus tard et faire l'objet d'une offre ultérieure.

# Exemple chiffré pour un modèle (parmi d'autres) de participation au résultat

## Piscine couverte Aquasplash

**Remarque:** Cet exemple chiffré se base sur des données réalistes et se réfère à une **piscine couverte dont les frais annuels d'énergie et d'eau dépassent 100 000 francs par an.**

### Frais d'énergie et d'eau

Décomptes annuels d'énergie et d'eau d'après factures. 100 000 fr.

### Honoraires de base

Les honoraires de base du consultant en optimisation sont compris entre 5% et 10% des frais annuels d'énergie et d'eau, selon la complexité de l'installation:

5% à 10% de 100 000 francs.

= de 5 000 fr.  
à 10 000 fr.

**Remarque:** Les prestations correspondant aux honoraires de base sont décrites ci-contre page 42 au point «Etendue des travaux / Déroulement / Résultats attendus». Les prestations de conseil fournies lors de la phase de mise en œuvre et de contrôle des résultats font l'objet d'une offre séparée et sont donc rémunérées à part.

### Participation au résultat

La participation au résultat versée au consultant en optimisation s'élève à 10% du montant des économies réalisées. Cette prime au résultat est versée durant trois ans.

10% des économies réalisées

### Résultats obtenus\*

Les mesures mises en œuvre ont généré des économies pour un montant correspondant à 10% de la consommation totale d'énergie.

= 10 000 fr.

### Prime au résultat en francs par an

Le montant versé au consultant en optimisation correspond à 10% des économies réalisées, soit 10% de 10 000 francs.

= 1 000 fr.

### Prime au résultat en francs sur trois ans

Trois années à 1000 francs de primes au résultat.

= 3 000 fr.

### Economies pour la piscine couverte

Sans prise en compte des investissements effectués.

Trois ans à 10 000 francs.

= 30 000 fr.

### Total du montant dû au consultant en optimisation

Entre 5000 et 10 000 francs d'honoraires de base suivant la complexité de l'installation + 3000 francs de participation au résultat.

= de 8 000 fr.  
à 13 000 fr.

*\*L'expérience montre que les installations dont la rénovation ou l'optimisation de l'exploitation remonte à plus de cinq ans permettent de réaliser des économies de 10% sans consacrer de gros investissements.*

# Exemple de formulaire

## Catalogue de mesures

	Priorité	Coûts d'exécution, honoraires et TVA compris, en francs (estimation)	Délai de rentabilité en années (estimation)	Réalisation?	Train de mesures	Responsable d'exécution	Echéance
Mesure 1	<input type="checkbox"/> Priorité n° 1 <input type="checkbox"/> Priorité n° 2 <input type="checkbox"/> Priorité n° 3			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> 1 <sup>er</sup> train <input type="checkbox"/> 2 <sup>e</sup> train		
Mesure 2	<input type="checkbox"/> Priorité n° 1 <input type="checkbox"/> Priorité n° 2 <input type="checkbox"/> Priorité n° 3			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> 1 <sup>er</sup> train <input type="checkbox"/> 2 <sup>e</sup> train		
Mesure 3	<input type="checkbox"/> Priorité n° 1 <input type="checkbox"/> Priorité n° 2 <input type="checkbox"/> Priorité n° 3			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> 1 <sup>er</sup> train <input type="checkbox"/> 2 <sup>e</sup> train		
Mesure 4	<input type="checkbox"/> Priorité n° 1 <input type="checkbox"/> Priorité n° 2 <input type="checkbox"/> Priorité n° 3			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> 1 <sup>er</sup> train <input type="checkbox"/> 2 <sup>e</sup> train		

# Visite guidée pour la presse régionale: la marche à suivre

**Idée:** Organiser un petit-déjeuner de presse suivi d'une visite guidée de la piscine couverte. Faire le tour des lieux, présenter la démarche, les mesures adoptées et les résultats concrets de l'optimisation des frais d'eau et d'énergie.

**Proposition:** Le petit-déjeuner de presse est fixé à 10 h et dure 45 minutes.

## ✓ Procédure à suivre pour l'invitation et l'organisation de la visite:

### 6 semaines avant la visite

- Fixer la date et l'heure de la visite.
- Définir le programme, et le cas échéant l'horaire détaillé.
- Dresser la liste du matériel nécessaire (p.ex. rétroprojecteur, beamer).

### 3 semaines avant la visite

- Dresser une liste des médias cibles (presse régionale, év. radios et TV régionales).
- Appeler les rédactions pour connaître le nom de la personne compétente. L'informer de la visite prévue et lui demander si elle serait intéressée à y participer.
- En cas d'intérêt, inscrire la rédactrice ou le rédacteur sur la liste des invités.

### 2 semaines avant la visite

- Envoyer aux rédactrices et rédacteurs retenus au déjeuner de presse une lettre avec bulletin d'inscription à faxer (voir la proposition de lettre et le bulletin d'inscription pp. 48 et 49).

### 1 semaine avant la visite

- Téléphoner aux rédactrices et rédacteurs invités pour savoir si l'invitation leur est bien parvenue et s'ils prévoient de participer à la visite.
- S'assurer du matériel nécessaire (p.ex. beamer).
- Informer les rédactions du délai d'inscription: 3 jours ouvrables avant la visite.
- Constituer les dossiers de presse (documentation, chiffres et graphiques).

### Pendant la visite

- Servir aux journalistes un petit-déjeuner avec café et croissants.
- Remettre aux journalistes la documentation de presse préparée.
- Guider les représentants des médias sur place, en leur commentant les étapes des travaux. Leur expliquer la démarche, les mesures essentielles adoptées et les résultats obtenus. Etre aussi bref et précis que possible, en s'appuyant sur des chiffres, des faits et des comparaisons. Montrer l'étendue de ses connaissances lorsque les journalistes posent des questions précises.
- Le temps dont disposent les journalistes est compté. Le petit-déjeuner ne devrait pas excéder 45 minutes.

### Après la visite

- Rassembler les articles parus sur la visite.
- Composer une revue de presse et la transmettre à l'équipe de projet, au conseiller en optimisation, aux administrateurs de la piscine et, le cas échéant, aux principaux décideurs.

*\* Un petit-déjeuner de presse se justifie si la région compte plusieurs médias concurrents. Si par contre le paysage médiatique se limite à un ou deux acteurs, il est important de soigner les contacts personnels. Prendre directement rendez-vous avec les rédacteurs compétents pour leur présenter le projet d'optimisation réalisé.*

**Remarque:** Si les pouvoirs publics cofinancent la piscine couverte, il est recommandé d'organiser une séance d'information à l'intention des décideurs politiques. La procédure ci-dessus vaut aussi dans ce cas.

## Modèle de texte RP

Piscine couverte de (nom): une exploitation plus rentable, grâce à une optimisation des coûts

ou

A la piscine couverte de (nom), l'énergie et l'eau coûtent (xy) francs moins cher

ou

Plus écologique et plus économique, la piscine couverte de (nom) optimise son exploitation

**La piscine couverte de (nom) a saisi le taureau de la protection de l'environnement par les cornes et apporte sa contribution à un meilleur climat, à moindre coût. En effet, une optimisation de la consommation d'énergie et d'eau a généré l'année dernière des économies de (montant en francs). En outre, de nouvelles mesures sont à l'ordre du jour.**

L'énergie et l'eau sont les deux principaux facteurs de coûts d'une piscine couverte. A l'établissement de (nom), les frais correspondants s'élèvent à (xy) francs par an. Les efforts d'économies figurent donc parmi nos priorités. Par ailleurs, l'exploitation d'une piscine a un impact sur l'environnement. En effet, le chauffage de l'eau ainsi que le traitement de l'eau sale consomment de l'énergie, et une eau de qualité irréprochable nécessite de grandes quantités d'agents chimiques. D'où notre volonté de minimiser les nuisances environnementales.

Des coûts plus bas et une contribution pour un meilleur climat. La direction de la piscine couverte de (nom) a voulu relever le défi avec ses responsables techniques et un expert en optimisation. Des recherches communes ont conduit à identifier les mesures d'optimisation les plus commodes pour économiser de l'énergie et de l'eau. Précisons qu'il était exclu de diminuer la satisfaction des usagers ou de s'écarter des normes d'hygiène en vigueur à la piscine de (nom).

La clé du succès d'une optimisation réside à la fois dans les compétences techniques du conseiller et dans la connaissance qu'a le personnel technique des installations. Des propositions ont été formulées sur la base d'une liste complète des mesures d'optimisation envisageables, en fonction de critères d'économie d'entreprise. Le potentiel annuel d'économies sur les coûts d'énergie et d'eau est de l'ordre de (xy) francs par an.

L'an passé, le premier train de mesures a été mis en application. En particulier, (nommer la principale mesure adoptée – p.ex. réglage des pompes de circulation en fonction des besoins du moment). Le succès était au rendez-vous: les coûts d'eau et d'énergie ont baissé de (xy) francs. Les investissements nécessaires se sont montés à (xy) francs.

Et ce n'est pas tout. Au vu des résultats obtenus, la direction de la piscine de (nom) a décidé de réaliser un nouveau train de mesures, à savoir: (donner des exemples, en indiquant éventuellement le calendrier).

Pour plus d'informations: M. Conscience, piscine de (nom), (n° de téléphone)

# Invitation à la presse

(Nom du média)  
(Nom, prénom du journaliste)  
(Rue des pompes à chaleur 2)  
(1234 Cité de l'énergie)

(Lieu, date)

## **INVITATION**

### **à un petit-déjeuner de presse organisé à la piscine couverte de (nom)**

---

Madame, Monsieur,

La piscine couverte de (nom) a fait l'objet d'une optimisation intelligente de l'énergie et de l'eau. L'an dernier, des progrès majeurs ont été réalisés au double point de vue de l'écologie et de la rentabilité.

Nous avons le plaisir de vous convier à un petit-déjeuner de presse, au cours duquel nous vous expliquerons personnellement comment nous avons procédé. La date retenue est le:

(Date)

Début: 10 h 00  
→ Souhaits de bienvenue et petit-déjeuner de presse  
→ Visite guidée des lieux  
→ Réponse aux questions

Durée: environ 45 minutes, y compris visite des lieux

Rendez-vous: (lieu où les journalistes sont attendus)

Dans l'attente du plaisir de vous rencontrer, nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, nos salutations distinguées.

Piscine de (nom)

Justin Conscience (n° de téléphone)

## Fax d'inscription à la conférence de presse

### Inscription au petit-déjeuner de presse, piscine couverte de (nom)

- 
- Je participerai au petit-déjeuner de presse qui aura lieu (date, heure) à la piscine couverte de (nom).
    - Je viendrai seul(e).
    - Je serai accompagné(e), nombre de personnes ....
  
  - Malheureusement, je serai empêché(e) ce jour-là.
    - Veuillez me faire parvenir s'il vous plaît le dossier de presse.
- 

Prénom/Nom

---

Journal/Publication/Radio

---

Rue

---

NPA/Localité

---

Je suis joignable au (n° de téléphone)

---

Prière de faxer ce formulaire avant le (date limite d'inscription) au (numéro de fax)

Ou de le retourner à: Piscine couverte de (nom), M. Fac Similé (adresse)

# Adresses utiles

## **Association des piscines romandes et tessinoises**

Case postale 21  
1020 Renens 2 Village  
Tél.: 021/635 82 55  
Fax: 021/635 82 47  
[www.piscinesromandes.ch](http://www.piscinesromandes.ch)

## **Verband Hallen- und Freibäder (VHF)**

Ringstrasse 15  
8162 Steinmauer  
Tél.: 01 853 34 00  
Fax: 01 853 34 41

## **SuisseEnergie**

Office fédéral de l'énergie OFEN  
Tél.: 031 322 56 11  
Fax: 031 323 25 00  
[office@bfe.admin.ch](mailto:office@bfe.admin.ch)  
[www.suisse-energie.ch](http://www.suisse-energie.ch)

## **Agence de l'énergie pour l'économie (AEnEC)**

Hegibachstrasse 47  
Case postale  
8032 Zurich  
Tél.: 01 421 34 45  
Fax: 01 421 34 79  
[info@energie-agentur.ch](mailto:info@energie-agentur.ch)  
[www.energie-agentur.ch](http://www.energie-agentur.ch)

## **energho**

Effingerstrasse 17  
CP 7625  
3001 Berne  
Tél.: 0848 820 202  
[www.energho.ch](http://www.energho.ch)

## **Interessengemeinschaft für die Berufsbildung von Badeangestellten und Badmeistern (igba)**

Juraweg 13  
5070 Frick  
Tél.: 062 871 11 66  
Fax: 062 871 11 67  
[www.bad.ch](http://www.bad.ch)

## **Aqua Suisse**

### **Schlösslistrasse 9A**

CP 8915  
3001 Berne  
Tél.: 031 382 21 00  
Fax: 031 382 20 89  
[www.aquasuisse.ch](http://www.aquasuisse.ch)

## **IAKS (Suisse) Association internationale d'installations de sports et de loisirs**

c/o Office fédéral du sport  
2532 Macolin  
Tél.: 031 327 61 11  
Fax: 032 327 64 04

## **Office fédéral du sport (OFSP)**

### **Service des installations sportives**

2532 Macolin  
Tél.: 031 327 61 11  
Fax: 032 327 64 04  
[sportanlagen@baspo.admin.ch](mailto:sportanlagen@baspo.admin.ch)  
[www.baspo.ch](http://www.baspo.ch)

## **SuisseEnergie dans les communes**

Rüedimoosstrasse 4  
8356 Tänikon bei Aadorf  
Tél.: 052 368 08 08  
Fax: 052 368 34 89  
[www.suisse-energie.ch](http://www.suisse-energie.ch)

## **Association suisse des maîtres de bains (AMB)**

Ettenhauserstrasse 57  
8620 Wetzikon  
Tél: 043 488 00 44  
Fax: 086 01 970 17 72  
[www.badmeister.ch](http://www.badmeister.ch)

## **Association suisse de technique pour l'environnement (ASTE)**

Blumenbergstrasse 16  
8633 Wolfhausen  
Tél.: 055 243 36 14  
Fax: 055 243 36 48  
[www.gesundheitstechnik.ch](http://www.gesundheitstechnik.ch)

## **Internationale Akademie für Bäder-, Sport- und Freizeitbauten e.V.**

Fangstrasse 22-24  
D-59077 Hamm  
Tél.: 0049 2381 438 510  
Fax.: 0049 2381 438 512  
[www.iab-ev.de](http://www.iab-ev.de)

Le programme SuisseEnergie s'est fixé pour objectif d'abaisser de 10% jusqu'en 2010 la consommation d'énergies fossiles, en particulier les rejets de CO<sub>2</sub>. En outre, la croissance de la consommation de courant ne devrait pas excéder 5%. Ces objectifs seront atteints à l'aide de mesures librement consenties, grâce à une collaboration étroite de tous les acteurs et au transfert d'innovations.

Dans cette perspective, les installations sportives constituent un gisement considérable d'efficacité énergétique. Le manuel «Une idée qui peut rapporter grosse optimisation énergétique des piscines» vous indique à vous, maîtres de bains, et à votre équipe comment optimiser l'exploitation des installations avec l'aide d'un spécialiste, tout en réalisant des économies d'eau et d'énergie. En suivant les conseils d'un consultant en optimisation, vous déchargerez le budget d'exploitation de votre piscine et contribuerez activement à rapprocher SuisseEnergie de son but.

**Association des piscines romandes et tessinoises**

Case postale 21, 1020 Renens 2 Village  
Tél. 021 635 82 55, fax 021 635 82 47

**SuisseEnergie**

Office fédéral de l'énergie OFEN, Worblentalstrasse 32, CH-3063 Ittigen, Adresse postale:  
CH-3003 Berne  
Tél. 031 322 56 11, fax 031 322 25 00, office@bfe.admin.ch, www.suisse-energie.ch

Commande: Version imprimée: OFCL, diffusion des publications, CH-3003 Berne, n° de commande 805.226.1d (uniquement en allemand), Version électronique (pdf): [www.suisse-energie.ch/bfe/fr/betrieboptimierung](http://www.suisse-energie.ch/bfe/fr/betrieboptimierung)



**suisse énergie**