



La géothermie canadienne est surtout une histoire de forage. C'est particulièrement vrai au Québec, où plus de 95% des projets géothermiques impliquent des forages verticaux.

Le marché de la géothermie est en croissance soutenue. Il y a là un enjeu de taille car si, en 2002, il y avait plus de capacité d'installation (l'offre) que de clients désireux d'opter pour la géothermie (la demande), cette situation est sur le point de s'inverser. Ce sont les projets commerciaux qui connaissent la plus forte hausse (en proportion) de la demande. Une étude produite conjointement par Ressources Naturelles Canada et la CCEG et publiée en décembre 2007 dans la revue *Geo-Connexion* de la CCEG note que la demande pour les thermopompes de plus de 10 tonnes de capacité a multiplié par un facteur de cinq (5) depuis 2002!

Au Québec, c'est le marché institutionnel qui connaît le plus d'essor, propulsé par une volonté gouvernementale d'améliorer l'efficacité énergétique de son parc immobilier. Cet essor n'amène pas que des retombées positives. Le principal défi de l'industrie géothermique, à moyen terme, est de se structurer adéquatement pour répondre à cette demande croissante. Il y a fort à parier que le goulot d'étranglement de l'industrie viendra des capacités de forage.

Prenons l'exemple du marché québécois : Pour les projets commerciaux d'envergure (disons... plus de 15 000 pieds de forage), l'ensemble des sociétés de forage susceptibles de soumissionner sur ces projets est fort limité. Ceci totalise probablement une flotte d'équipement de forage d'une vingtaine d'unités pouvant être mobilisé simultanément sur des projets commerciaux. Il y a bien sur plus de foreuses disponibles, mais les projets résidentiels et les petits projets commerciaux monopolisent la balance de la disponibilité.

Ceci est un problème grandissant. Il ne serait pas surprenant qu'au printemps-été 2008, il y ait une pénurie de foreuses disponibles provincialement pour réaliser a temps tous les projets de géothermie commerciale, actuellement sur les tables a dessin. Il pourrait y avoir des débordements de coûts et d'échéancier, causant de sérieux maux de têtes a plusieurs gestionnaires de projets.

La solution, à court terme, est de revoir les échéanciers de projets immédiatement et d'éviter d'attendre en juin pour débiter les travaux de forage car il sera trop tard. La planification à l'avance des travaux de forage devrait permettre d'éviter l'engorgement estival et tout ce que cela peut impliquer.

La solution à moyen terme est plus complexe. L'achat d'une foreuse est un investissement très important qui doit être mûrement réfléchi. Est-ce que l'essor actuel de notre industrie n'est que passager? Est-ce que le ralentissement économique tant attendu aura un impact négatif sur le marché? La politique environnementale actuelle est-elle sujette à changer à court ou moyen terme? Voici des questions pertinentes à se poser avant d'investir de grosses sommes dans un équipement de forage flambant neuf.

Finalement, comme disait l'autre, *'l'expérience ça s'achète pas, ça s'acquiert!'*. En d'autres mots : La foreuse est inutile s'il n'y a pas un foreur d'expérience pour l'opérer. Les sociétés de forages sont parfaitement au courant de cette autre problématique, donc la solution ne passe que par la formation systématique de nouveaux opérateurs de foreuse et d'installateurs de boucles géothermiques.



**GEO-ENERGIE Inc.**

1351 Gay-Lussac, Boucherville, Qc J4B 7K1

Tel : 450-641-9128 Fax : 514-221-3243

Courriel : [patrick.lambert@geo-energie.com](mailto:patrick.lambert@geo-energie.com)

[www.geo-energie.com](http://www.geo-energie.com)