



HAL
open science

La géothermie de surface à usage domestique au prisme de ses acteurs : comment sortir de la niche ?

Fanny Branchu

► To cite this version:

Fanny Branchu. La géothermie de surface à usage domestique au prisme de ses acteurs : comment sortir de la niche?. Journées de la géothermie 2022, <https://journées-geothermie.fr/>, Jun 2022, Aix-les-Bains, France. hal-03641762

HAL Id: hal-03641762

<https://hal-brgm.archives-ouvertes.fr/hal-03641762>

Submitted on 14 Apr 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

La géothermie de surface à usage domestique au prisme de ses acteurs : comment sortir de la niche ?

Fanny Branchu, BRGM

f.branchu@brgm.fr

1. INTRODUCTION

Le marché de la géothermie de surface (exploitée à moins de 200 mètres de profondeur) chez le particulier connaît une baisse depuis 2008 et s'est stabilisé depuis 2 ans à environ 3 000 installations par an, contre 20 000 en 2008, année de l'apogée de la commercialisation de cette solution énergétique en France. Parmi les explications avancées, on trouve la cherté de l'achat de cette solution, le fait qu'elle soit mal connue du grand public¹, et, de façon conjoncturelle, le report des projets induit par la crise sanitaire². Les pompes à chaleur (PAC) aérothermiques, de leur côté, ont enregistré la vente de plus de 900 000 unités en 2020 (augmentation de 10,4% par rapport à 2019).

Si le marché de la géothermie de surface se porte mieux dans le secteur collectif et tertiaire (progression estimée à 10% par rapport à 2019), son avenir chez le particulier pose question et a des conséquences sur la filière, notamment un risque de perte de compétence des entreprises de forage.

Au moment où les pouvoirs publics réalisent d'importants efforts (en termes d'encadrement et de financement) pour promouvoir les énergies renouvelables et se donner les moyens d'atteindre leurs objectifs de décarbonation, où l'augmentation des prix du gaz et de l'électricité poussent les particuliers à s'interroger sur leurs pratiques de chauffage, le marché de la géothermie de surface à usage domestique peut-il connaître une évolution et sortir de sa « niche » ?

Afin de mieux cerner les leviers et les freins de cette « sous-filière », le projet BRGM/ADEME « A la loupe » a voulu mettre à profit une approche en sciences sociales (enquêtes et entretiens) pour étudier les pratiques :

- des particuliers qui ont fait le choix de se doter de géothermie (acquéreurs),
- de ceux qui l'ont envisagé mais y ont renoncé (abandonnistes),
- des professionnels qui sont en position de préconiser cette solution et de la mettre en œuvre ou non (prescripteurs professionnels),
- des conseillers (Faire, France Rénov') qui accompagnent les démarches de rénovation énergétiques des ménages (prescripteurs accompagnateurs).

Ces travaux se nourrissent de recherches précédentes, notamment de celles de Bleicher et Groos (2015-2016) et appréhendent les installations de géothermie de surface comme des « collectifs », qui rassemblent des acteurs « humains » (particuliers, professionnels, accompagnateurs...) et « non-humains » (le sous-sol et les systèmes de captage, production, diffusion, dans la diversité de leur configurations potentielles), que l'on peut également appeler « actants ». Cela permet de considérer la complexité et les interactions à l'œuvre pour la réalisation d'une installation de géothermie de surface à usage domestique et de comprendre ainsi les contraintes, limites et leviers associés au processus d'installation.

2. LA GEOTHERMIE DE SURFACE A USAGE DOMESTIQUE VUE PAR SES ACTEURS

2.1 Des professionnels et des conseillers qui peinent à développer la géothermie individuelle

2.2 Les particuliers qui s'équipent de géothermie de surface, des « consomm'acteurs » ?

3. PROFITER DU BEAU TEMPS POUR SORTIR DE LA NICHE ?

3.1 Des préconisations concrètes

3.1.1 Cibler potentiellement 3 segments de marché

3.1.2 Améliorer la visibilité

3.2 L'os à moelle, changer de paradigme

3.2.1 Favoriser des approches intégrées

3.2.2 Aller vers une économie de la fonctionnalité

BIBLIOGRAPHIE:

Bleicher, A., Gross, M. (2015). User motivation, energy prosumers, and regional diversity: sociological notes on using shallow geothermal energy, *Geothermal Energy*, 3:12, DOI 10.1186/s40517-015-0032-6

¹ <http://www.energies-renouvelables.org/observ-er/etudes/Observ-ER-Marche-2020-pompes-a-chaleur20210617.pdf>

² <http://www.afpg.asso.fr/wp-content/uploads/2021/10/Etude-filie%CC%80re-v11-web.pdf>

Bleicher, A., Gross, M. (2016). Geothermal heat pumps and the vagaries of subterranean geology: Energy independence at a household level as a real world experiment, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, Vol. 64, 279-288
<https://doi.org/10.1016/j.rser.2016.06.013>