

L'énergie se diversifie et se décentralise

Les consommateurs d'énergie sont davantage autonomes qu'auparavant



Charles-Albert Ramsay

charles.albert.ramsay@transcontinental.ca

Les citoyens et les entreprises peuvent dorénavant devenir leurs propres producteurs d'énergie grâce à de nouvelles technologies et à l'ouverture de l'État.

« Nous entrons dans l'ère de l'énergie décentralisée », se réjouit **Stephen Guilbeault**, coordinateur pour le Québec de **Greenpeace**.

Du coup, l'époque où chaque ménage n'avait qu'à se brancher au réseau d'**Hydro-Québec** ou de **Gaz Métro** SEC pour assurer son approvisionnement en énergie, sans avoir à réfléchir à comment, ni où elle est produite, pourrait être révoquée. Les édifices eux-mêmes deviendront des mini-centrales d'énergie.

Depuis le printemps, Hydro-Québec permet aux citoyens de réduire leur facture d'électricité en installant de l'équipement personnel, comme une éolienne, un panneau solaire ou un système géothermique. Une perspective qui plaît à **M. Guilbeault**, qui y voit une façon de réduire les gaz à effet de serre (GES) produits par le

pétrole et le gaz naturel. C'est pourquoi **Greenpeace** garde un œil ouvert sur les nouveautés dans ce secteur.

Marco Paquin, directeur-général par intérim de l'**Association québécoise pour la maîtrise de l'énergie**, rappelle que son organisme milite en faveur d'une plus grande efficacité énergétique depuis longtemps. Du coup, l'**AQME** appuie vigoureusement l'adoption d'énergies renouvelables, propres et locales.

Toronto en avance

Au Canada, cette prise en charge de l'énergie par les citoyens se manifeste fortement à Toronto. Par exemple, des voisins ont acheté collectivement l'électricité d'une éolienne qu'ils ont installée en plein centre-ville. La coopérative **WindShare** a ainsi vendu à ses membres des parts qui donnent droit à des kilowattheures (kWh). En 2002, elle s'est associée à **Toronto Hydro Energy Services** pour ériger une éolienne de 30 étages. Fabriquée par la Danoise **Lagerwey Windmaster B.V.**, la turbine alimente 250 maisons.

Des groupes de quartiers ont aussi mis leurs épargnes en commun pour s'équiper de panneaux solaires, installés

sur les toits de leurs maisons. Par exemple, le **Riverdale Initiative for Solar Energy** a mandaté ce printemps l'entreprise **Solera Energies** pour équiper les maisons de 75 résidents de ce quartier cosu. Des projets identiques sont en branle dans six autres quartiers.

Un prix trop bas

Au Québec, ce genre d'initiatives locales se fait toujours attendre, déplore **Benoît Perron**, président d'**Énergie solaire Québec**, un groupe de promotion des énergies renouvelables.

Il rappelle qu'il y a 20 ans, des dizaines de Québécois ont installé des panneaux solaires sur leurs toits grâce à un programme fédéral de soutien financier. Mais il a été mis au rancart dès l'élection du gouvernement Mulroney. Depuis, l'engouement s'est éteint. À 0,06 \$ le kWh, le prix de l'énergie au Québec est tellement bas qu'il n'encourage pas les technologies de remplacement. Cependant, la facture est plus salée en Ontario (0,11 \$), ainsi que dans les métropoles américaines de Boston (0,18 \$) et New York (0,20 \$). Puisque ces régions sont souvent alimentées par des centrales nucléaires ou thermiques, au



Benoît Perron, président d'**Énergie solaire Québec**.

charbon ou au gaz naturel, les énergies décentralisées sont une solution à plusieurs problèmes, dont la réduction de la pollution.

Les entreprises s'y mettent

Pour la plupart des consommateurs, le panneau solaire photo-voltaïque (PV) est sans doute la technologie la plus intéressante. Le PV transforme les rayons du soleil en courant électrique. Le marché mondial représente déjà des ventes de 10 milliards de dollars (G\$) annuellement, selon un rapport d'analystes de la **Financière Banque Nationale**.

En 2004, **GE Energy** s'est lancée dans ce marché avec

l'acquisition d'**AstroPower** après des décennies à regarder passer le train.

« GE ne serait pas dans ce marché si elle ne croyait pas pouvoir être le numéro un ou deux de l'industrie », écrit **Tom Astle**, analyste de la FBN.

Mais à 0,45 \$ / kWh, le PV est loin d'être aussi abordable que le service d'**Hydro-Québec**. Bien sûr, l'efficacité du PV pourrait doubler dans les 20 prochaines années, mais en attendant, les Québécois attendent. C'est pourquoi, ici, le solaire thermique se vend mieux que le PV.

Discrètement, des centaines d'entreprises comme **Bombardier** ont adopté ces « murs so-

laires ». Il s'agit de surfaces non-vitrées qui accumulent l'énergie du soleil pour chauffer l'air ou l'eau.

« Ces entreprises ont souvent de très importantes entrées d'air frais pour leurs activités quotidiennes. Chauffer au mazout ou à l'électricité coûte très cher », explique **Christian Vachon**, président d'**Énerconcept**, de Magog.

L'expert assure que les sociétés font généralement leurs frais en moins d'un an. Il s'étonne d'ailleurs que la technologie, largement adoptée en Europe et au Japon, soit encore méconnue ici.

« Nous avons plus de soleil qu'en Europe », rappelle-t-il. ■

GILLES DELUZE