

En résumé ...









UNE HAUSSE DE L'ACTIVITÉ BOIS ÉNERGIE QUI DEVRAIT SE POURSUIVRE POUR LA PROCHAINE SAISON DE CHAUFFE, STABILITÉ PRÉVUE POUR LE BOIS BÛCHE

Sur Auvergne-Rhône-Alpes, le marché du bois énergie a été favorable lors de la saison de chauffe 2018-2019, sur l'ensemble des combustibles. Les professionnels de granulés en vrac sont unanimes quant à la hausse de leur volume de vente par rapport à l'année précédente.

Pour la prochaine saison de chauffe, l'orientation à la hausse devrait se poursuivre pour les ventes de granulés en vrac, de plaquettes (humides ou sèches). Les entrepreneurs de bois bûches s'avèrent plus réservés, anticipant en majorité une stabilité de leur volume de vente.

Certaines problématiques sont partagées quel que soit le segment d'activité : le poids des cotisations sociales ainsi que la perception de concurrence déloyale qui préoccupent fortement les entreprises (de nombreux commentaires spontanés à ce sujet). Les prix pratiqués sur cette saison ont été plus élevés que la précédente et devraient augmenter lors de la prochaine saison de chauffe. Les entrepreneurs anticipent également un niveau de concurrence accru pour la saison 2019-2020.

Des projets d'investissements sont envisagés pour l'année à venir et notamment sur le segment des granulés (en croissance). Ainsi, les entreprises prévoient d'augmenter leurs capacités et leur productivité (achat de matériel, extension...).

	Activité constatée	Activité future
Granulé en vrac	 Solde d'opinion : +73	 Solde d'opinion : +56
Plaquettes humides	 Solde d'opinion : +20	 Solde d'opinion : +38
Plaquettes sèches	 Solde d'opinion : +11	 Solde d'opinion : +20
Bois bûche	 Solde d'opinion : +14	 Solde d'opinion : +3

Note méthodologique



Cette lettre annuelle est issue d'une enquête réalisée par la CERC Auvergne-Rhône-Alpes (observatoire régional du Bâtiment et des Travaux Publics). Celle-ci a été menée par voie téléphonique au cours du mois de juin 2019 auprès d'un échantillon d'entreprises auralpines de bois énergie recensées par FIBOIS AuRA.

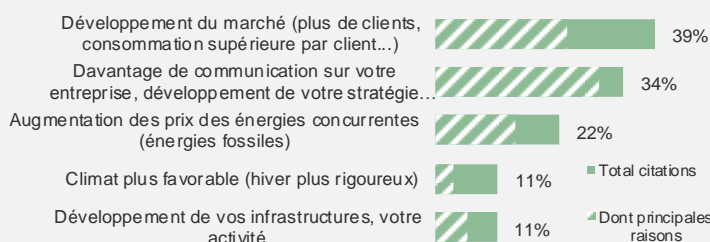
Les résultats, représentatifs de la population, sont exprimés en soldes d'opinions : ils correspondent à la différence entre le pourcentage d'entreprises donnant un avis en hausse et le pourcentage d'entreprises donnant un avis en baisse. Les réponses stables n'influencent pas la valeur du solde.

- Un solde positif représente une amélioration de la situation,
- à l'inverse, un solde négatif illustre une détérioration de la situation,
- un solde nul représente une stabilisation.

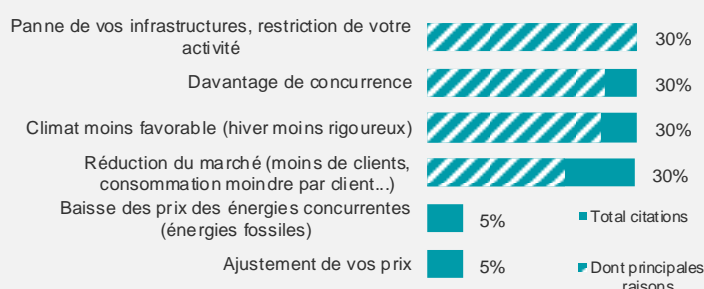
Bois bûche: activité constatée

Activité de la dernière saison de chauffe

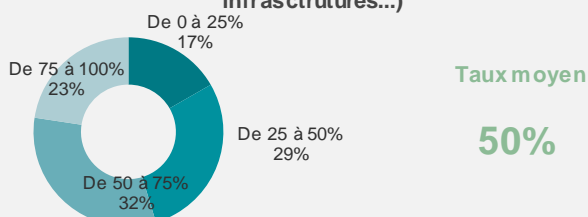
Raisons de la hausse du volume de vente de bois bûche pour les professionnels concernés



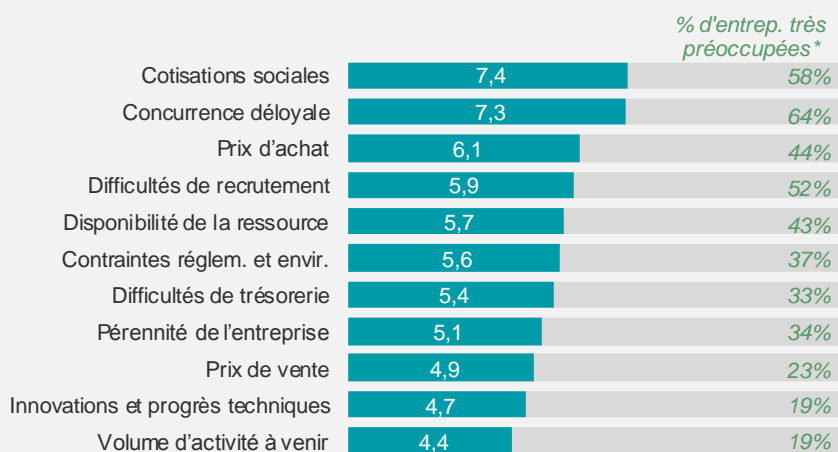
Raisons de la baisse du volume de vente de bois bûche pour les professionnels concernés



Taux d'utilisation de l'appareil de production (broyeur, infrastructures...)



Préoccupations actuelles des entreprises



Note moyenne sur 10 ; * entreprises ayant attribuées une note situées entre 8 et 10

Activité constatée

Bois bûche



PROGRESSION DE L'ACTIVITÉ DANS LE BOIS BÛCHE

➔ Selon les entrepreneurs, le volume de vente de bois bûches a plutôt augmenté sur la saison de chauffe 2018-2019 par rapport à la précédente.

➔ Plusieurs raisons sont évoquées par ces entreprises ayant constaté une hausse d'activité : le développement du marché (39%), un développement de leur stratégie commerciale ou de communication (34% dont 29% en raison principale) et dans une moindre mesure l'augmentation du prix des énergies fossiles (22%).

➔ A l'inverse, les quelques entrepreneurs ayant constaté une baisse de leur volume de vente citent dans les mêmes proportions des problèmes d'infrastructures, une concurrence accrue, un climat moins favorable et une réduction du marché.

➔ En moyenne, les entreprises déclarent avoir utilisé leur appareil de production à hauteur de 50% en moyenne au cours de la dernière saison de chauffe. 46% des entreprises témoignent d'une sous-utilisation de leur appareil de production (moins de 50%).

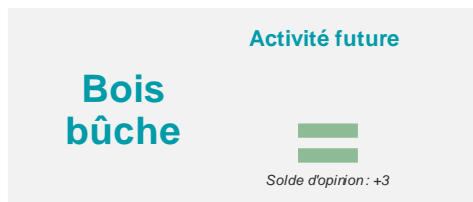
LES COTISATIONS SOCIALES ET LA CONCURRENCE DÉLOYALE AU CENTRE DES PRÉOCCUPATIONS

➔ Les principales préoccupations des entreprises sur cette dernière saison de chauffe restent le poids des cotisations sociales ainsi que la perception d'une concurrence déloyale.

➔ Dans une moindre mesure, d'autres sources viennent préoccuper les entreprises : les prix d'achat, les difficultés de recrutement ainsi que la disponibilité de la ressource.

Bois bûche : activité future

Niveau de concurrence et prix pratiqués par les entreprises



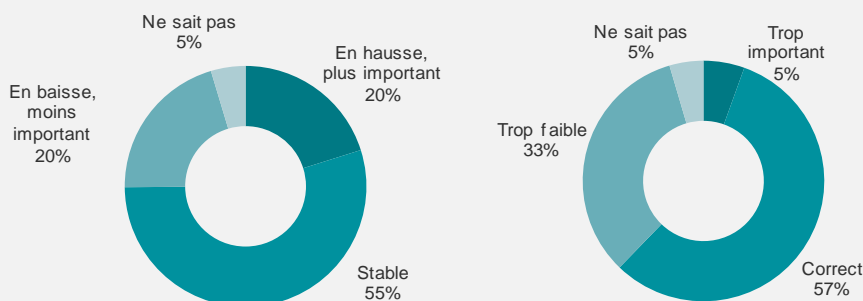
UNE STABILITÉ PRÉVUE DE L'ACTIVITÉ DANS UN CONTEXTE CONCURRENTIEL ET D'AUGMENTATION DES PRIX

➔ Pour la prochaine saison de chauffe, les entreprises anticipent une stabilité de leur volume de vente de bois bûches.

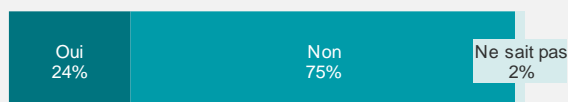
➔ Les prix, déjà en hausse cette saison de chauffe, devraient augmenter pour la prochaine saison. La concurrence, préoccupant les entreprises, est perçue comme en augmentation sur cette dernière saison de chauffe.

➔ 55% des professionnels du secteur constatent actuellement un niveau de stock de bois stable par rapport à l'année précédente. Pour 20%, ce volume est plus important et dans la même proportion il a diminué sur un an. Ce niveau de stock apparaît correct pour 57% des entreprises.

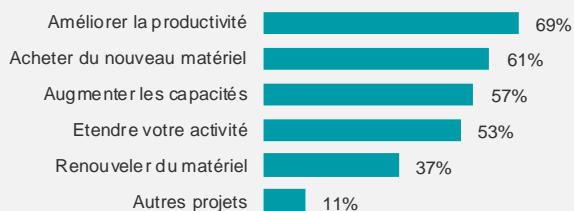
Niveau de stock à la fin de la saison de chauffe



Projets d'investissements pour l'année à venir



Projets d'investissements

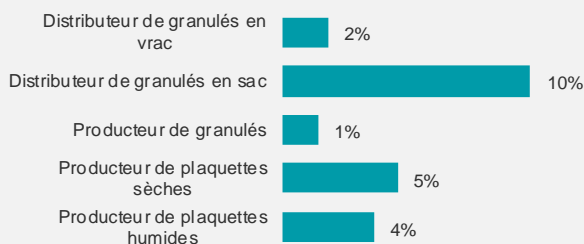


DES PROJETS D'INVESTISSEMENTS ENVISAGÉS POUR ¼ DES ENTREPRISES

➔ Compte tenu de la conjoncture, ¼ des chefs d'entreprise n'envisagent pas d'investissement pour l'année à venir.

➔ Pour le quart restant, les investissements prévus visent à améliorer la productivité majoritairement par l'acquisition de nouveaux matériels (machine, fendeuse, broyeuse, tracteur) ou matériels plus performants ou d'augmenter les capacités de production (extension de bâtiment...). Plus de la moitié des investisseurs évoquent d'étendre leur activité : abattage, ramonage, espaces verts...

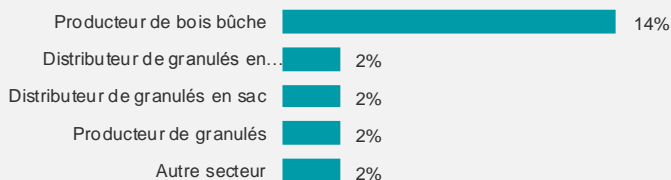
Multi activité des entreprises productrices de bois bûches



➔ En termes de multi activité, peu d'entreprises de bois bûches exercent sur un autre segment d'activité, 10% distribuent également des granulés en sac.

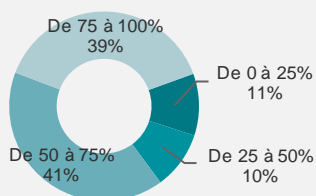
Plaquettes : activité constatée

Type d'activités exercées par les entreprises



Activité de la dernière saison de chauffe

Taux d'utilisation de l'appareil de production (broyeur, infrastructures...)



Taux moyen

66%

Durée moyenne
contrats vente

Plaquettes humides 3,6 ans

Plaquettes sèches 5,1 ans

Activité constatée

Plaquettes
humides

Solde d'opinion: +20

Activité constatée

Plaquettes
sèches

Solde d'opinion: +11

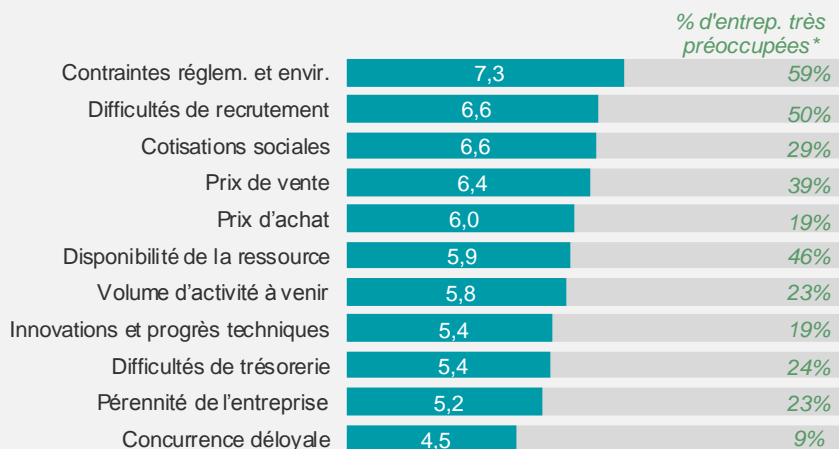
UN NIVEAU D'ACTIVITÉ EN HAUSSE POUR LES PLAQUETTES

➔ Qu'il s'agisse du marché des plaquettes humides ou des plaquettes sèches, les entreprises témoignent d'un volume de vente orienté à la hausse pour la dernière saison de chauffe, s'expliquant principalement par le développement du marché ou de leurs infrastructures.

➔ En moyenne, les entreprises ont utilisé 2/3 de leur appareil de production. 80% des entrepreneurs l'ont utilisé au moins à la moitié, sachant que plusieurs entrepreneurs peinent à évaluer cette part d'utilisation.

➔ La durée des contrats de vente déclarée par les chefs d'entreprise atteint 3,6 ans pour les plaquettes humides et 5,1 ans pour les plaquettes sèches en moyenne.

Préoccupations actuelles des entreprises



Note moyenne sur 10 ; * entreprises ayant attribuées une note situées entre 8 et 10

LES CONTRAINTES RÉGLEMENTAIRES ET ENVIRONNEMENTALES PRÉOCCUPENT LES ENTREPRISES

➔ La principale préoccupation relatée par les entrepreneurs concernent les contraintes environnementales et réglementaires (59% d'entreprises attribuant une note supérieure ou égale à 8 sur 10).

➔ Les difficultés de recrutement, ainsi que les cotisations sociales et les prix de vente préoccupent dans une moindre mesure les entreprises. La disponibilité de la ressource apparait très préoccupante pour certains.

Plaquettes : activité future

Niveau de concurrence et prix pratiqués par les entreprises



Plaquettes humides

Activité future



Solde d'opinion : +38

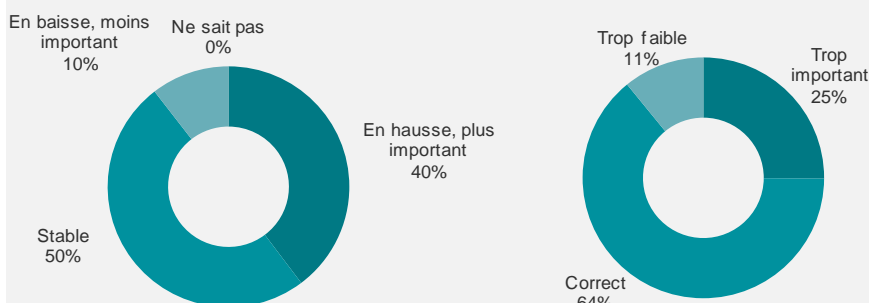
Plaquettes sèches

Activité future

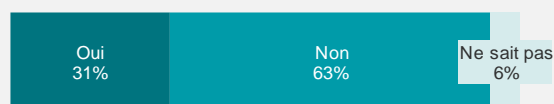


Solde d'opinion : +20

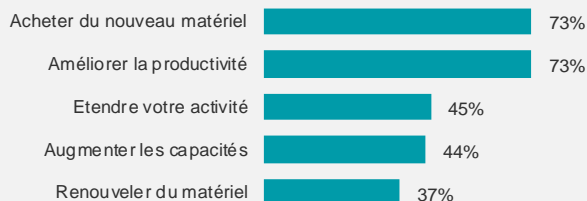
Niveau de stock à la fin de la saison de chauffe



Projets d'investissements pour l'année à venir



Projets d'investissements



DES PERSPECTIVES FAVORABLES POUR LA PROCHAINE SAISON DE CHAUFFE

Les entrepreneurs apparaissent optimistes quant à leur volume de vente de plaquettes, humides ou sèches, pour la prochaine saison de chauffe.

Les prix de vente pratiqués ont été plus élevés que la précédente saison de chauffe et les entrepreneurs anticipent une hausse pour la saison de chauffe 2019-2020. La concurrence apparaît plus importante que l'année précédente.

Le niveau de stock de plaquettes s'avère stable pour la moitié des établissements, quand il apparaît plus important que l'année précédente pour 40% d'entre eux. Ce niveau de stock est jugé correct pour près des 2/3 des entrepreneurs.

DES PROJETS D'INVESTISSEMENTS PORTÉS SUR LE MATÉRIEL ET LA PRODUCTIVITÉ

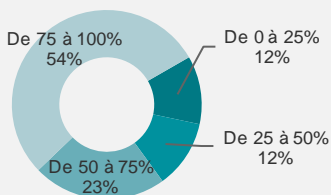
Près d'un tiers des professionnels répondants envisagent de réaliser des investissements au cours de l'année à venir.

Les projets envisagés concernent principalement l'achat de nouveau matériel (broyeur, tracteur, séchoir...) ou l'amélioration de la productivité par l'achat de nouveau matériel ou l'augmentation de la capacité.

Distributeurs et producteurs de granulés en vrac : activité constatée

Activité de la dernière saison de chauffe

Taux d'utilisation de l'appareil de production (broyeur, infrastructures, ligne de production de granulés...)



Taux moyen

73%

Activité constatée

Granulés



Solde d'opinion : +73

AUGMENTATION DE L'ACTIVITÉ SUR LE SEGMENT DES GRANULÉS

Les professionnels du secteur s'accordent pour témoigner d'une augmentation du volume de vente de granulés en vrac au cours de la dernière saison de chauffe par rapport à la précédente. La principale raison évoquée à cette hausse d'activité est le développement du marché (nouvelles chaufferies, etc.) et dans une moindre mesure le développement de l'activité et de la stratégie commerciale.

Le taux d'utilisation de l'outil de production atteint 73% en moyenne, sachant que la majorité des entreprises n'ont pas réussi à quantifier cette part.

LA CONCURRENCE DÉLOYALE : PRÉOCCUPATION PRINCIPALE DES ENTREPRISES

Les entrepreneurs du segment de granulés s'avèrent principalement préoccupés par la concurrence déloyale perçue (57% ayant attribué une note supérieure ou égale à 8/10).

Les cotisations sociales, les prix d'achat et la disponibilité de la ressource sont également des problématiques actuelles des entreprises.

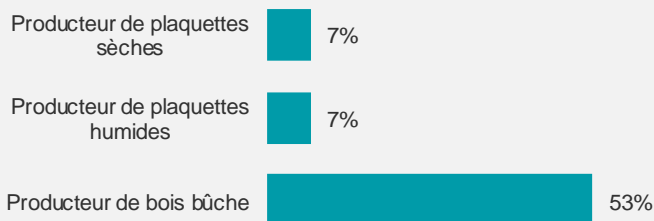
En termes de multi activités, la moitié des entreprises de granulés en vrac sont également producteur de bois bûches.

Préoccupations actuelles des entreprises

Préoccupation	Note moyenne	% d'entrep. très préoccupées*
Concurrence déloyale	7,2	57%
Cotisations sociales	6,4	47%
Prix d'achat	6,2	43%
Disponibilité de la ressource	6,1	43%
Prix de vente	5,8	23%
Contraintes réglem. et envir.	5,8	42%
Pérennité de l'entreprise	5,6	41%
Innovations et progrès techniques	4,8	18%
Difficultés de trésorerie	4,8	24%
Volume d'activité à venir	4,5	19%
Difficultés de recrutement	4,0	26%

Note moyenne sur 10 ; * entreprises ayant attribuées une note situées entre 8 et 10

Multi activité des distributeurs et producteurs de granulés en vrac



Distributeurs et producteurs de granulés en vrac : activité future

Niveau de concurrence et prix pratiqués par les entreprises



Activité future

Granulés



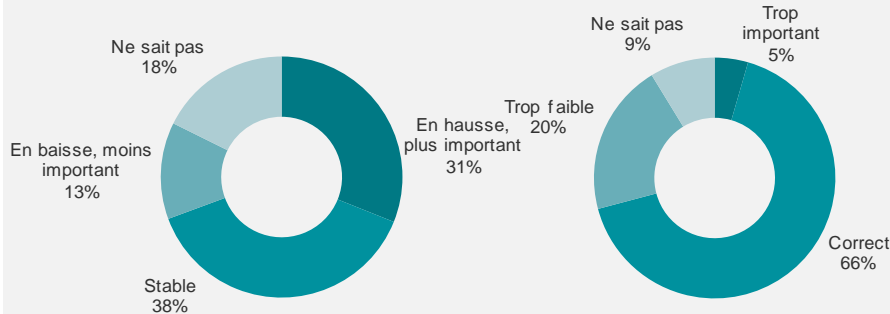
UNE HAUSSE QUI DEVRAIT SE POURSUIVRE EN 2019-2020

➔ Selon les chefs d'entreprise, les volumes de vente des granulés devraient augmenter lors de la prochaine saison de chauffe.

➔ Les prix pratiqués lors de cette saison de chauffe ont été plus élevés que la précédente. Les prix de vente pratiqués devraient s'orienter à la hausse pour la saison prochaine. Le niveau de concurrence perçue apparaît également plus élevé que lors de la saison de chauffe 2017-2018.

➔ Le niveau de stock apparaît stable pour 38% des entrepreneurs et en hausse pour 31%, par rapport à la saison de chauffe précédente. Ce niveau est jugé correct pour 2/3 d'entre eux, 20% considèrent qu'il est trop faible.

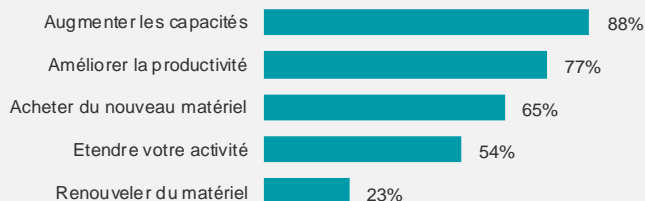
Niveau de stock à la fin de la saison de chauffe



Projets d'investissements pour l'année à venir



Projets d'investissements



DES INVESTISSEMENTS ENVISAGÉS POUR 40% DES ENTREPRISES

➔ Sur ce marché du granulé, 4 entreprises sur 10 font part de leur volonté d'investir au cours de l'année.

➔ Ces projets visent à augmenter leurs capacités, améliorer leur productivité, notamment via l'achat de nouveau matériel (chaudière, machine, séchoir...).