

En résumé ...

UNE HAUSSE DE L'ACTIVITÉ BOIS ÉNERGIE QUI DEVRAIT SE POURSUIVRE POUR LA PROCHAINE SAISON DE CHAUFFE

En Auvergne-Rhône-Alpes, les entrepreneurs témoignent d'une augmentation de leurs volumes de vente sur les segments des plaquettes (humides ou sèches) et des granulés lors de la dernière saison de chauffe. Cette hausse est principalement due au climat jugé plus rigoureux et au développement des marchés (en partie relié au télétravail).

Pour la saison de chauffe 2021-2022, le développement devrait perdurer, notamment dans le segment des granulés.

Les problématiques de prix et de recrutement sont partagées par les entreprises des deux segments (plaquettes et granulés), tandis que les entrepreneurs déplorent davantage une concurrence déloyale sur le segment des granulés.







Dans un contexte de concurrence accrue, les prix pratiqués sont restés stables voire ont diminué lors de la dernière saison de chauffe, ils devraient augmenter pour la suivante.

Pour l'année à venir, des projets d'investissements sont prévus, notamment par les producteurs de granulés. Ces derniers concernent principalement l'achat de matériel dans un objectif d'amélioration des capacités de production et de la productivité.

Plus spécifiquement concernant les thématiques investiguées cette année, peu d'entreprises de Bois énergie déclarent avoir eu recours aux dispositifs du plan de relance, et une majorité n'envisage pas d'y recourir à l'avenir (méconnaissance, complexité...).

Par ailleurs, près d'1 entreprise sur 4 a été sollicitée sur des zones périurbaines demandant un transport de bois à faible émission de carbone. Dans la majorité des cas, une réponse favorable a été apportée à ces sollicitations.

Les tendances clés...

	Activité constatée	Activité future
Granulé en vrac	 Solde d'opinion : +61	 Solde d'opinion : +47
Plaquettes humides	 Solde d'opinion : +50	 Solde d'opinion : +23
Plaquettes sèches	 Solde d'opinion : +28	 Solde d'opinion : +20

Zoom sur... Le recours aux dispositifs du plan de relance

10% des entreprises ont utilisé les dispositifs de soutien du plan de relance

67% n'envisagent pas de les utiliser à l'avenir

Zoom sur... Les transports bas carbone

23% des entreprises ont été sollicitées sur des zones périurbaines demandant un transport de bois à faible émission de carbone

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 mail et par voie téléphonique au cours du mois de juin 2021 auprès des entreprises auvergnaises de bois énergie recensées par FIBOIS AuRA décrites ci-après :

- Granulés : 23 répondants par rapport à une population mère totale de 56 entreprises (représentativité : 41%)
- Plaquettes : 60 répondants par rapport à une population mère totale de 179 entreprises (représentativité : 34%)

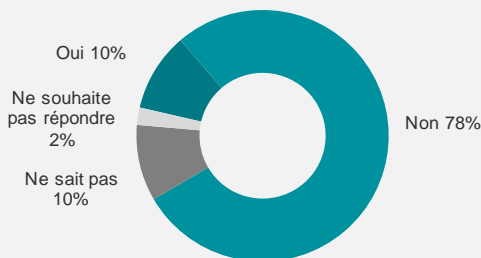
Parmi ces entreprises, 7 sont présentes à la fois dans le segment Plaquettes et Granulés.

Les résultats, représentatifs de la population (segment d'activité et ex-région), dont la taille d'échantillon dépend de la population totale, 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.

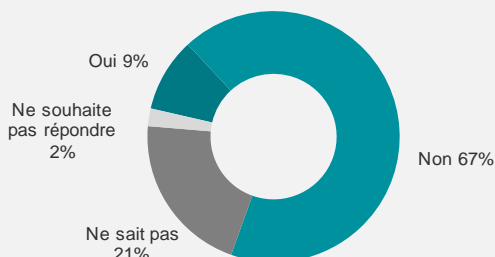
Zoom sur : Le recours aux dispositifs du plan de relance

Recours aux dispositifs du plan de relance

Recours passé



Intention d'y recourir à l'avenir



Adéquation des dispositifs par rapport aux besoins de la profession

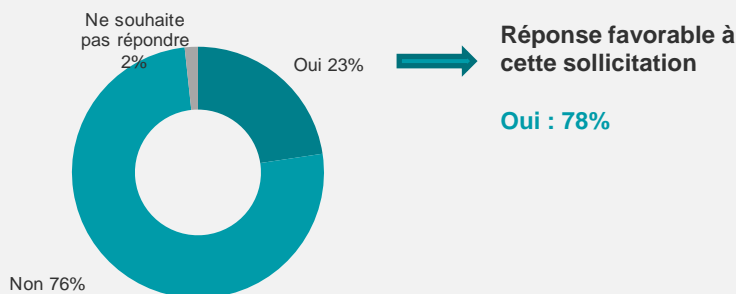


DES DISPOSITIFS DE SOUTIEN PEU SOLLICITÉS

- Les entreprises de bois énergie (segments plaquettes et granulés) d'Auvergne-Rhône-Alpes ont peu sollicité les dispositifs de soutien du plan de relance : seulement 1 sur 10.
- A l'avenir, les deux tiers ne pensent pas y avoir recours et 1 sur 5 se montre indécise.
- La majorité des entreprises ne parvient pas à se prononcer quant à l'adéquation de ces dispositifs aux besoins de la profession, témoignant d'une méconnaissance a priori de leur fonctionnement.
- Parmi les quelques entreprises qui ont eu recours à ces dispositifs, ces derniers correspondent aux besoins de la profession pour 2/3 d'entre elles.
- Dans les raisons évoquées, ces dispositifs de soutien ont permis de soutenir la trésorerie de ces entreprises, avec des taux de prêt avantageux permettant pour certaines de réaliser des investissements matériels.
- A l'inverse, plusieurs difficultés ont été citées : complexité des démarches pour les petites structures, méconnaissance des dispositifs, perception pour certains que ces soutiens restent temporaires et qu'ils ne vont pas structurer le marché du bois énergie à plus long terme et craintes de perdre la confiance des banques.

Zoom sur : Le transport de bois à faible émission de carbone

Sollicitation sur des zones périurbaines demandant un transport de bois à faible émission de carbone

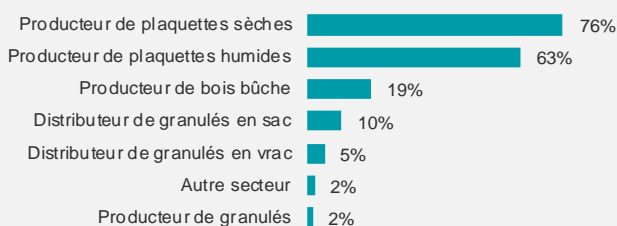


PEU DE DEMANDES ET DES RÉPONSES GLOBALEMENT FAVORABLES

- Près d'un quart des entreprises ont été sollicitées sur des zones périurbaines demandant un transport de bois à faible émission de carbone.
- Dans la large majorité des cas (3 sur 4), les entreprises ont répondu favorablement à ces sollicitations.

Plaquettes : activité constatée

Type d'activités exercées par les entreprises



Activité constatée

Plaquettes humides



Solde d'opinion : +50

Activité constatée

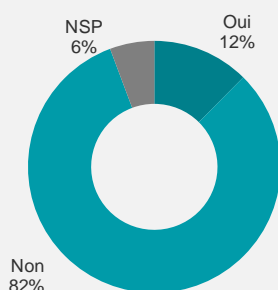
Plaquettes sèches



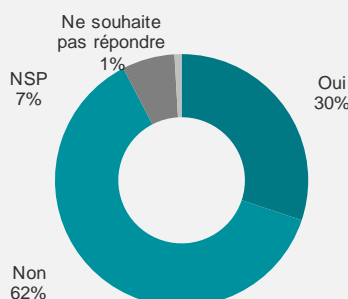
Solde d'opinion : +28

Report de stock par rapport à celui de l'année précédente

Plaquettes humides



Plaquettes sèches



UN NIVEAU D'ACTIVITÉ EN HAUSSE POUR LES PLAQUETTES

o Que ce soit pour les plaquettes humides ou pour les plaquettes sèches, la majorité des entreprises témoignent d'une hausse des volumes de vente au cours de la dernière saison de chauffe. Pour les autres, une stabilité a été principalement constatée (43% pour les plaquettes humides et 37% pour les plaquettes sèches), d'où un solde d'opinion largement positif.

o Deux principales raisons ont été évoquées quant à l'augmentation de l'activité : le climat plus favorable (hiver plus rigoureux que la précédente saison de chauffe) ainsi que le développement du marché (davantage de clients...). Dans une moindre mesure, les entreprises expliquent cette hausse par le développement de leur activité (infrastructures).

o Pour les plaquettes humides, un report du stock de l'année précédente a été réalisé par 1 entreprise sur 10 tandis que le report de stock de plaquettes sèches a concerné 3 entreprises sur 10.

LES PRIX ET LES RECRUTEMENTS PRÉOCCUPENT LES ENTREPRISES

o Dans un marché en essor, les difficultés de recrutement apparaissent particulièrement préoccupantes (la moitié des entreprises attribuant une note comprise entre 8 et 10).

o Les prix (de vente et d'achat) ainsi que les contraintes réglementaires et environnementales font également partie des problématiques actuellement rencontrées par les entreprises de plaquettes, de même que le report du Bois industrie sur le marché du Bois énergie.

o D'autres ont été exprimées dans les commentaires généraux telles que les difficultés d'approvisionnement, la saisonnalité de l'activité, etc.

Préoccupations actuelles des entreprises



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

Plaquettes : activité future

Niveau de concurrence et prix pratiqués par les entreprises



Activité future

Plaquettes humides



Solde d'opinion : +23

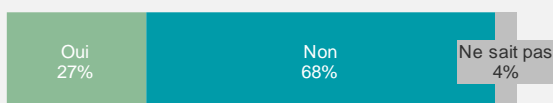
Activité future

Plaquettes sèches

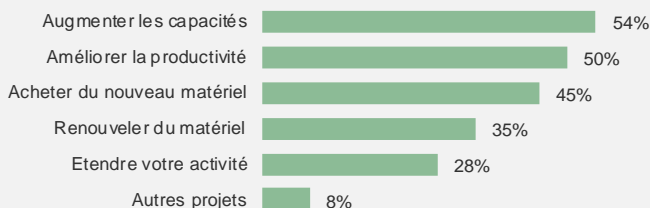


Solde d'opinion : +20

Projets d'investissements pour l'année à venir



Projets d'investissements



DES PROFESSIONNELS PLUTÔT OPTIMISTES POUR LA PROCHAINE SAISON DE CHAUFFE

Les entrepreneurs envisagent majoritairement une stabilité du volume de vente de plaquettes humides et de plaquettes sèches pour la prochaine saison de chauffe. Pour 3 entreprises sur 10, les volumes devraient augmenter (soldes d'opinion positifs).

Les prix de vente pratiqués sont restés globalement stables par rapport à la saison de chauffe précédente, voire ont diminué (solde d'opinion négatif). Une stabilité est attendue par la majorité des entreprises pour 2021-2022, pour les autres il s'agit plutôt d'une hausse des prix (solde d'opinion positif). La concurrence s'est avérée stable voire a progressé (solde d'opinion : +16).

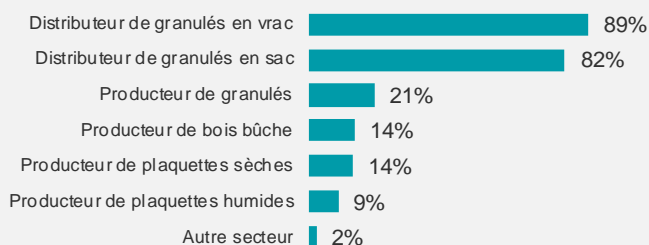
DES PROJETS D'INVESTISSEMENTS PORTÉS SUR LE MATÉRIEL ET LA PRODUCTIVITÉ

Plus d'une entreprise sur quatre envisage de réaliser des investissements pour l'année à venir.

Il s'agit ainsi d'augmenter leurs capacités (augmentation de surface...), d'améliorer leur productivité, en passant par l'achat de nouveau matériel (crible, broyeur, reprise de chaufferie...).

Distributeurs et producteurs de granulés en vrac : activité constatée

Multi activité des distributeurs et producteurs de granulés en vrac



Activité constatée

Granulés



Solde d'opinion : +61

AUGMENTATION DES VENTES SUR LE SEGMENT DES GRANULÉS

o Au cours de dernière saison de chauffe, les entrepreneurs témoignent majoritairement d'une hausse de leur volume de vente (2/3 d'entre eux). Le solde d'opinion s'avère ainsi largement positif (+61).

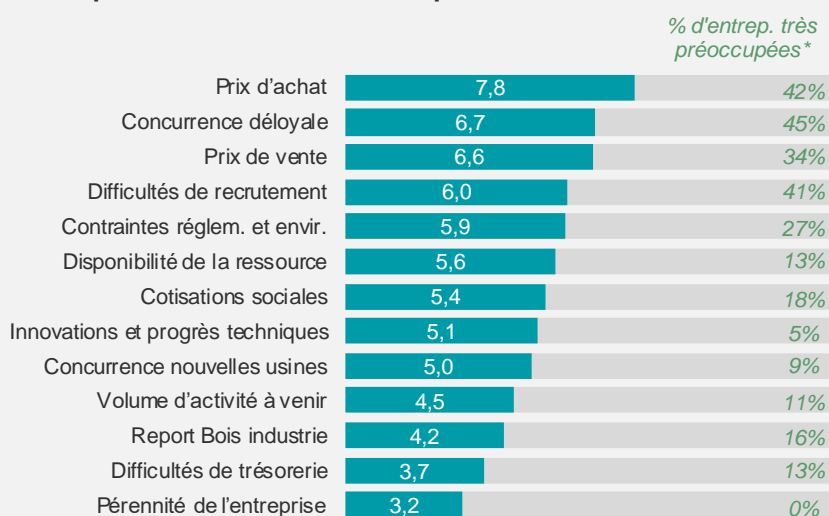
o Le climat plus favorable ainsi que le développement du marché sont les principales raisons évoquées à cette augmentation d'activité. Certains professionnels témoignent également d'une hausse en raison du développement du télétravail pendant cette période marquée par les confinements.

LES PRIX ET LA CONCURRENCE DÉLOYALE : PROBLÉMATIQUES MAJEURES DES ENTREPRISES

o Les prix d'achat représentent la principale préoccupation actuelle des entreprises du segment granulés (42% d'entreprises très préoccupées), devant la concurrence déloyale et les prix de vente.

o A l'instar du segment plaquettes, les difficultés de recrutement sont également présentes (4 entreprises sur 10 attribuant une note comprise entre 8 et 10).

Préoccupations actuelles des entreprises



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

Distributeurs et producteurs de granulés en vrac : activité future

Niveau de concurrence et prix pratiqués par les entreprises



Activité future

Granulés

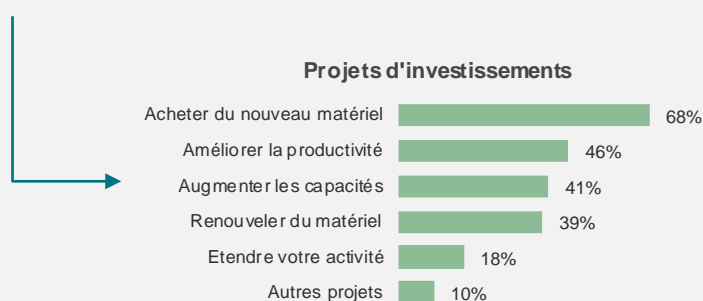


Solde d'opinion : +47

UNE HAUSSE ENVISAGÉE POUR 2021-2022

- o Les entrepreneurs anticipent majoritairement une augmentation de leur volume de vente de granulés pour la prochaine saison de chauffe (solde d'opinion : +47).
- o A noter que près d'un tiers des entreprises ne parvient pas à se positionner sur leur activité future.
- o Les prix de vente pratiqués lors de la dernière saison de chauffe ont été stables voire en baisse par rapport à la précédente. Pour la saison prochaine, les entrepreneurs peinent à se projeter, avec une tendance plutôt à la hausse (solde d'opinion : +23). Le niveau de concurrence est resté stable pour la majorité, voire il s'est accentué lors de cette saison de chauffe (solde d'opinion largement positif).

Projets d'investissements pour l'année à venir



DES INVESTISSEMENTS ENVISAGÉS PAR LA MOITIÉ DES ENTREPRISES

- o Sur le segment des granulés, 1 entreprise sur 2 témoigne de projets d'investissement pour l'année à venir.
- o La majorité aborde l'achat de nouveau matériel (camion, broyeur...) voire son renouvellement, en vue notamment d'améliorer leur productivité et d'augmenter leurs capacités (surface, plage de production, automatisation...).