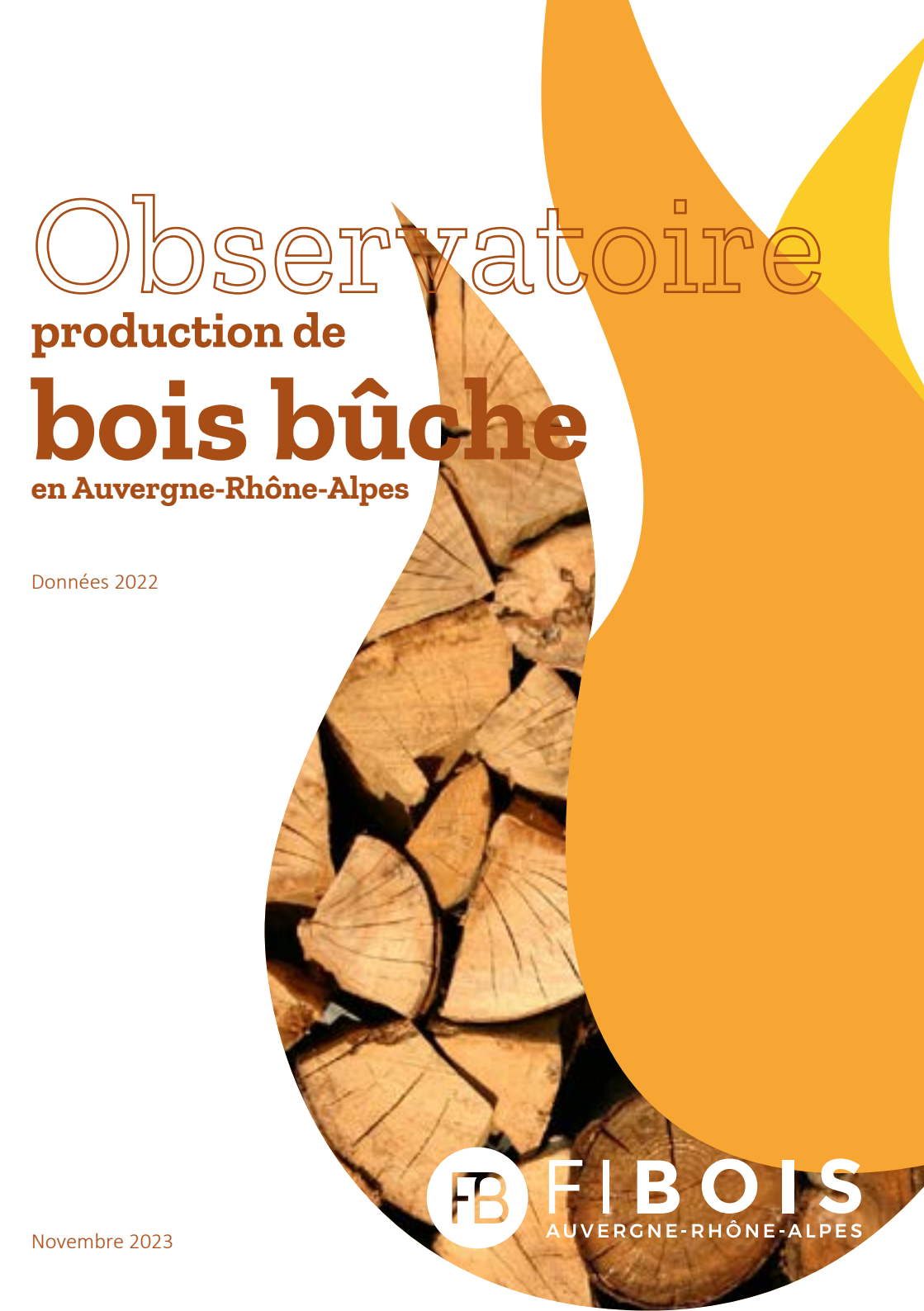




Observatoire

production de
bois bûche
en Auvergne-Rhône-Alpes

Données 2022

Novembre 2023



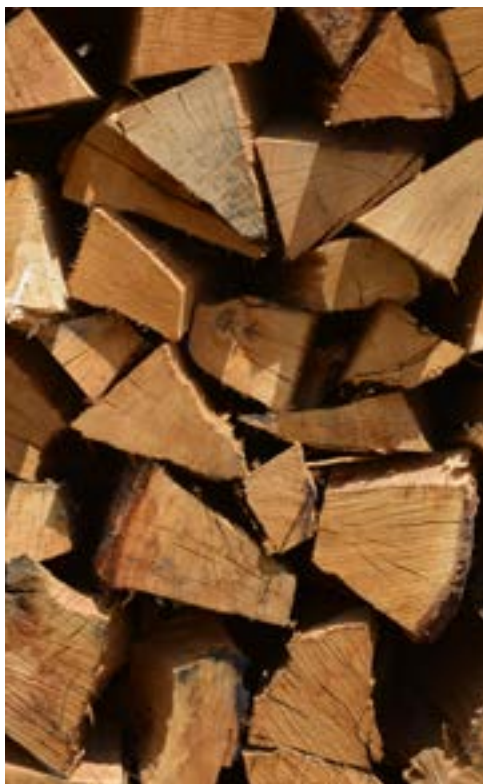
FIBOIS
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

La production de bois de chauffage en Auvergne-Rhône-Alpes

En 2022, entre 550 et 600 entreprises commercialisent du bois bûche. Elles commercialisent, après extrapolation, près de 1,5 millions de m³ de bois empilés de bois de chauffage (communément dénommées stères).

Sur l'échantillon enquêté de 127 entreprises, on obtient une moyenne de 2500 m³ empilé par entreprise mais il y a une grosse variation selon la taille et l'activité principale de l'entreprise.

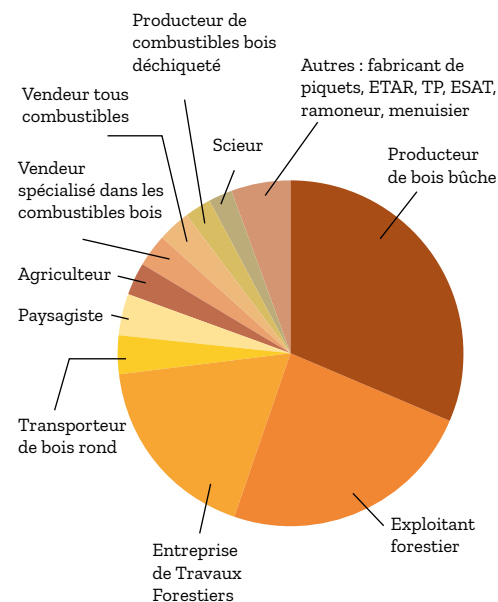
Pour 70 % d'entre elles, l'activité bois bûche a connu une augmentation par rapport à 2021, 31 % déclarent même une forte hausse d'activité.



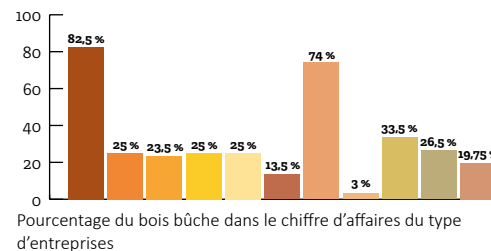
La typologie des entreprises

Des entreprises pluriactives

- Seules 1/3 d'entre elles sont spécialisées en bois de chauffage
- Certaines ont plus de 3 activités
- Pour 2/3 d'entre elles, le bois bûche est une activité secondaire



Répartition des entreprises selon l'activité principale



Pourcentage du bois bûche dans le chiffre d'affaires du type d'entreprises

De taille très variables

- 36 % des entreprises sont unipersonnelles
- Effectif moyen toutes activités confondues = 4,5 ETP (Équivalent Temps Plein)
- Une grosse disparité de 1 à 52 ETP

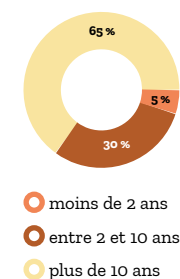


Répartition des entreprises selon leur taille

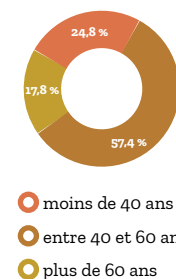
Des entreprises expérimentées

- 65 % des entreprises commercialisent du bois de chauffage depuis plus de 10 ans
- Près de 20 % des chefs d'entreprise ont plus de 60 ans, ce qui pose la question de la transmission, 25 % des chefs d'entreprise ont moins de 40 ans

Ancienneté de commercialisation du bois de chauffage des entreprises



Âge des chefs d'entreprise

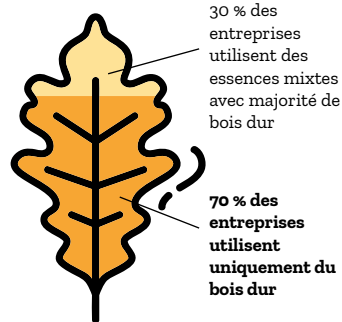


La qualité du bois bûche commercialisé

Des essences sélectionnées et une origine maîtrisée

Toutes les entreprises commercialisent du bois bûche obtenu à partir de feuillus durs. D'ailleurs, près de 70 % ne commercialisent que ce type de bois.

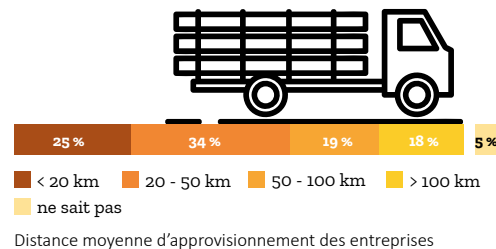
Pour les autres, le feuillu dur reste le gisement majoritaire mais elles proposent également, souvent à la marge, du feuillu tendre (bois d'allumage) et du résineux (pour les poêles de masse notamment).



Près de 90% du bois provient de l'exploitation forestière professionnelle. Le reste peut provenir de purges de scierie, du nettoyage de parcelles paysagères, de l'affouage, de forêt en propre... Dans moins de 6 % des cas, l'origine des bois n'est pas connue (lorsqu'il provient d'un négociant par exemple).



75 % des entreprises s'approvisionnent à moins de 100 km de leur site de transformation ou de vente et 25 % d'entre elles s'approvisionnent même exclusivement à moins de 20 km. Les autres vont plus loin selon les opportunités (scieries, transporteurs, etc.).

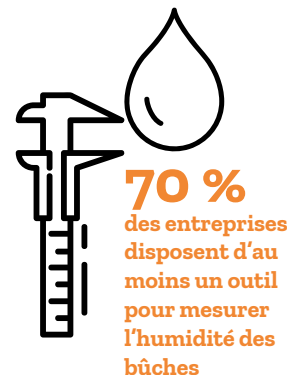


Le séchage des bûches et le suivi de leur humidité

85 % des entreprises déclarent faire sécher leur stock de bois bûche une fois fendue. Parmi elles, près de 95 % le font exclusivement par voie naturelle. Les autres ont la capacité de sécher artificiellement.



Bien que 70 % des entreprises disposent d'au moins un outil permettant de mesurer l'humidité des bûches (étuve ou humidimètre), seulement 37 % des entreprises procèdent à un suivi instrumenté de leur production. Les autres estiment que leur production est prête ou non à l'emploi par empirisme (selon l'itinéraire de production, au poids, selon l'aspect, etc.).



La production et la demande de bois sec

88 % des entreprises déclarent commercialiser toute ou partie de leur volume en bois sec dont 32 % exclusivement du bois sec.

La proportion de bois sec commercialisée augmente au fil du temps pour plus de 3/4 des entreprises, et 20 % d'entre elles déclarent même en commercialiser beaucoup plus qu'en 2021.

Près de 55 % des entreprises déclarent rencontrer des difficultés pour répondre à cette demande croissante en bois sec. 10 % des entreprises s'approvisionnent en bois bûche séché artificiellement en complément de leur propre production. Cette part augmente au fil des années pour 80 % d'entre elles.



Démarches de qualité

Plusieurs démarches de qualité apportent des garanties sur le service ou le produit pour le bois de chauffage.



55
entreprises
adhérentes
de la marque
collective



1
entreprise
certifiée
NF bois de
chauffage sur
le combustible
bois bûche

5
entreprises
accompagnées
dans leur
démarche de
certification
ISO9001 et/ou
PEFC



22 %
des entreprises
interrogées
sont engagées
en partie ou en
totalité dans
des démarches
de gestion
durable de
la ressource,
PEFC ou FSC

Équipements de stockage et outils de production du bois bûche

Les combinés coupeur-fendeur

Plus de 70 % des entreprises utilisent un combiné coupeur-fendeur. Plus de 20 % d'entre elles envisagent prochainement un renouvellement.
Et parmi les entreprises qui n'ont pas encore ce type d'outil, près d'un tiers ont un projet d'investissement à court terme.



Les cribleurs

Moins de 20 % des entreprises disposent de cribleur qui permet d'obtenir un bois plus propre, critère de plus en plus exigé par les clients.
Et seulement 17 % des entreprises qui n'en ont pas encore, envisagent de s'équiper.



Les plateformes de stockage et séchage de bois bûche permettent de mieux maîtriser l'itinéraire de production et la qualité du combustible.

Plus de 90 % des entreprises disposent d'une ou plusieurs aires de stockage de bois bûche. Parmi elles, plus d'une sur deux dispose d'une surface couverte.
La moitié des entreprises envisagent la construction d'un hangar à court terme.



Sur les 127 entreprises enquêtées, 9 entreprises disposent d'un dispositif de séchage artificiel (chiffre en augmentation de 50 % par rapport à 2020) et 8 entreprises auraient le projet d'investir.



Analyse de 4 profils types d'entreprises

Métier principal bois bûche

Entreprise unipersonnelle

Chiffres clés

15 % des entreprises bois bûche enquêtées
Volume moyen/an : 1 300 m³ empilés
Part bois bûche dans le chiffre d'affaires : plus de 90 %

Marchés du bois bûche

Faible progression en 2022, probablement liée à la structure de l'entreprise. Une clientèle composée surtout de particuliers. Peu de services apportés, vente en vrac quasi exclusive.

Équipements & organisation

Bon taux d'équipement en combinés mais faible pour le reste, avec des projets notamment de bâtiment. Faible suivi de l'humidité.

Enjeux et besoins

- Difficile de concilier toutes les tâches inhérentes à l'activité bois bûche
- Peu d'engagement dans des démarches de qualité
- Ressentent moins de difficulté à répondre à la demande en bois sec
- Volonté de progresser mais passage de cap difficile d'où un besoin d'accompagnement : devenir employeur ou transmettre, faible rentabilité et prix des investissements élevés
- Le marché parallèle reste une préoccupation majeure
- Bonne connaissance de la réglementation avec quelques manques mais peu de communication envers les clients

Métier principal bois bûche

Avec salarié-e-s

Chiffres clés

13 % des entreprises bois bûche enquêtées
Volume moyen/an : 4 400 m³ empilés
Part bois bûche dans le chiffre d'affaires : près de 80 %

Marchés du bois bûche

Très forte progression en 2022. Développement des services : conditionnement, volume minimum de vente, types de clientèle, type de combustibles, etc. Développement de la vente auprès de négociants. Développement des autres combustibles bois notamment.

Équipements & organisation

Bon taux d'équipement en combiné (100 %), au moins une surface couverte (70 %), crible (25 %), avec des projets de renouvellement ou de matériel supplémentaire. Certains sont équipés de séchoir artificiel.

Enjeux et besoins

- Plus de la moitié des entreprises engagées dans des démarches de qualité
- Bonnes connaissances de la réglementation et des bonnes pratiques
- Inquiétudes sur l'approvisionnement (disponibilités et prix) et sur la santé des forêts
- Besoins d'accompagnement pour faire progresser l'entreprise : investissement foncier, équipements de production et marketing-communication
- Grosse difficulté de recrutement, besoin de faire connaître et rendre attractif les postes

Bois bûche activité secondaire

Entreprise de la filière bois (ETF, exploitant, transporteur, scieur, etc)

Chiffres clés

55 % des entreprises bois bûche enquêtées
Volume moyen/an : 1 750 m³ empilés
Part bois bûche dans le chiffre d'affaires : 25 %

Marchés du bois bûche

Forte progression en 2022. Peu de services, notamment volume minimum de ventes élevé et peu de commercialisation d'autres combustibles bois.

Équipements & organisation

Maîtrise de l'approvisionnement mais inquiétudes sur la santé des forêts et la diversification des usages du bois. Taux d'équipement plus faible. Engagement plus marqué dans des démarches de gestion durable des forêts.

Enjeux et besoins

- Connaissances partielles de la réglementation et des bonnes pratiques
- Volontés disparates de développer le bois bûche compte tenu des contraintes et du manque de rentabilité
- Manque de temps pour développer l'activité bois bûche
- Répercussion des prix d'achat des bois parfois difficile
- Ressentent des réticences face à la récolte forestière, ont des besoins d'accompagnement pour mieux communiquer auprès du grand public et des collectivités
- Grosse difficulté de recrutement

Bois bûche activité secondaire

Entreprise hors filière bois (agriculteur, vendeur tous combustibles, paysagiste, ramoneur, etc)

Chiffres clés

17 % des entreprises bois bûche enquêtées
Volume moyen/an : 2 800 m³ empilés
Part bois bûche dans le chiffre d'affaires : 19 %

Marchés du bois bûche

Forte progression en 2022. Développement des services, notamment la commercialisation d'autres combustibles bois.

Équipements & organisation

Maîtrise plus faible de l'approvisionnement : inquiétudes sur la disponibilité et le prix de la matière première. Séchage de la bûche moins systématique. Faible suivi de l'humidité.

Enjeux et besoins

- Peu d'engagement dans des démarches de qualité
- Manque de temps pour développer l'activité bois bûche
- Connaissances partielles de la réglementation et des bonnes pratiques
- Volontés disparates de développer le bois bûche compte tenu des contraintes et du manque de rentabilité
- Besoin de mieux connaître pour mieux valoriser le bois bûche et améliorer les conseils auprès de la clientèle

Un marché en progression avec de nouvelles attentes

La destination du bois bûche

Une clientèle de proximité

La quasi-totalité des entreprises commercialisent tout ou partie de leur bois bûche en direct aux particuliers.

Près de 50 % des entreprises commercialisent également aux professionnels pour la cuisson (pizzerias, boulangeries, restaurants spécialisés, etc.). Les ventes auprès de cette clientèle professionnelle sont en augmentation pour 40 % des entreprises concernées.



Ces 2 types de clientèle se trouvent souvent à faible distance du site de production : près de 90 % des entreprises ne les livrent que dans les communes environnantes (< 30 km). Les autres livrent également à l'échelle départementale, rarement au-delà.

Le marché des négociants est un peu moins local

Pour les 16 % d'entreprises qui revendent à des négociants, elles se permettent de livrer plus loin compte tenu des quantités importantes que cela représente. Un peu plus de 50 % des entreprises livrent à des négociants au-delà de leur département.

Des entreprises qui s'adaptent

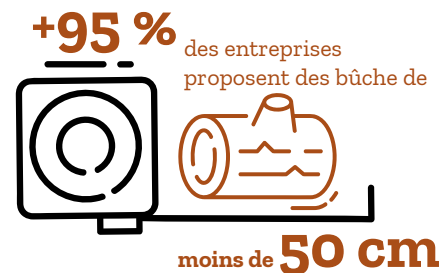
Le marché n'est pas homogène sur tout le territoire de la région Auvergne-Rhône-Alpes. On peut notamment différencier les zones rurales où le prix reste le paramètre primordial : la clientèle souvent plus initiée, se tourne plus facilement vers des produits moins secs et une prestation avec moins de services. De plus, la concurrence du marché informel pousse les entreprises à pratiquer des prix plus faibles. A l'inverse, en zone urbaine, c'est la qualité du produit et du service qui prime.

Il existe également des différences de marché selon la région de consommation qui peut s'expliquer par différents facteurs : la disponibilité de la ressource, le niveau de la demande, la densité de l'offre, le pouvoir d'achat.

Toutefois on peut noter des grandes tendances :

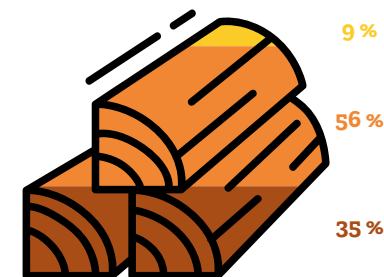
Des bûches plus courtes

Plus de 95 % proposent des bûches inférieures à 50 cm. La majorité d'entre elles vendent de plus en plus ou ont l'intention de le faire.



Des quantités par client plus faibles

Alors qu'elles ne l'acceptaient que rarement il y a quelques années, aujourd'hui, plus de 80 % des entreprises acceptent et ont la capacité de livrer moins de 5 stères et 30 % proposent même une livraison pour moins de 2 stères.



■ < 2 m³ empilé ■ 2 à 5 m³ empilé ■ > 5 m³ empilé

Volume minimum de livraison



De plus en plus de services

La grande majorité des entreprises commercialisent le bois uniquement en vrac, mais progressivement d'autres modes de conditionnement et de livraison sont proposés : empilé sur palette, en vrac sur palette, en big-bag, à emporter (via des drives ou non), rangé chez le client, etc.



98 %
des entreprises proposent du vrac

12 %
des entreprises proposent de la palette rangée

7 %
des entreprises proposent de la palette vrac en file



3 %
des entreprises proposent du file

2 %
des entreprises proposent du big-bag

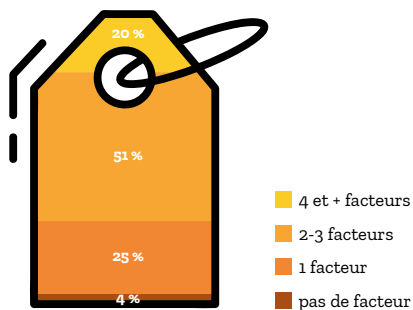
36 %
des entreprises proposent des bûches à emporter



7 %
des entreprises proposent d'autres formes de conditionnement (fagot de 1 m)

Des grilles tarifaires complexes

Les entreprises étoffent donc leur offre de services, ce qui se ressent sur leur grille tarifaire qui devient de plus en plus complexe : longueur, humidité, volume, qualité, période de l'année, distance de livraison, mode de conditionnement, etc. Ainsi 20 % des entreprises tiennent compte de plus de 4 facteurs pour établir leur prix de vente.



Nombre de facteurs utilisés dans les grilles tarifaires des entreprises

La commercialisation d'autres combustibles bois

En lien avec l'évolution de la clientèle et la volonté de se diversifier, de plus en plus d'entreprises commercialisent d'autres combustibles bois :

- 20 % des entreprises commercialisent également du granulé avec une moyenne de vente de 750 tonnes en 2022, volume en augmentation par rapport à l'année précédente pour la moitié d'entre elles.
- 8 % des entreprises commercialisent de la bûche densifiée, avec une moyenne de 50 tonnes en 2022, ce volume semble stagner par rapport à 2021.

De la pédagogie pour un chauffage au bois économique et écologique

Face aux changements de génération et de profils d'utilisateurs, les entreprises doivent apporter tous les conseils pour permettre à cette clientèle moins initiée mais plus exigeante de se chauffer efficacement au bois. Près de 80 % des entreprises déclarent connaître les bonnes pratiques liées au bois de chauffage et 60 % d'entre elles les diffusent auprès de leur clientèle.



Zoom sur l'impact de la crise énergétique en 2022

A l'instar des autres énergies utilisées pour se chauffer, le prix du bois de chauffage connaît une augmentation notable qui est la conjonction de plusieurs facteurs :

Des coûts de production et de commercialisation qui sont devenus plus importants : prix de la matière première et de sa mobilisation, des salaires, de l'énergie pour les équipements de transformation, prix des carburants pour la livraison, etc. Globalement, les entreprises ont répercuté en partie cette hausse sur leur prix de vente.

L'engouement pour le bois de chauffage au détriment des autres énergies entraîne une forte demande et conduit à des évolutions de prix qui suivent la loi du marché. Il est toutefois à noter que cette évolution à la hausse est sans commune mesure avec celle qu'a pu rencontrer l'électricité ou les énergies fossiles.

Cet engouement a entraîné des répercussions sur la filière : les stocks de bois secs ont été épuisés, la reconstitution des stocks est freinée par des difficultés d'accès à la ressource. En effet, cette ressource bois est fortement demandée pour des usages en cours de diversification (fabrication de granulés, bois industrie...).

Zoom sur l'évolution de la réglementation

Depuis le 1^{er} septembre 2022, les professionnels du bois bûche ont l'obligation d'informer précisément leurs clients sur les factures et tous les supports sur le produit vendu, notamment :

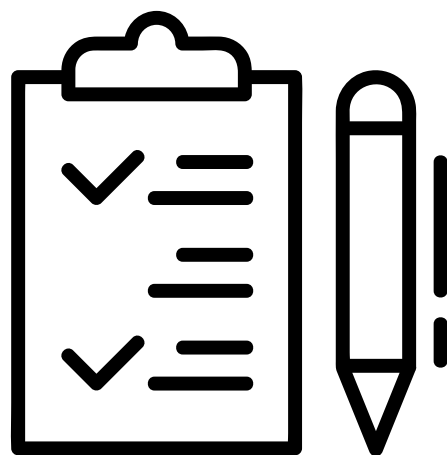
- L'essence vendue, la longueur, le taux d'humidité
- L'affichage du taux d'humidité doit s'accompagner de la mention « prêt à l'emploi », si le bois est sec ou « à sécher avant emploi » dans le cas contraire
- Le temps de séchage optimal, le cas échéant

Les professionnels doivent également mieux informer sur les bonnes pratiques pour l'utilisation du bois de chauffage, sur papier ou support dématérialisé. Le décret du 30 mars 2022 liste les points à aborder (séchage, allumage du feu, dimensionnement des bûches, etc.).

Depuis le 1^{er} septembre 2023, les entreprises qui vendent des lots de bois inférieurs à 2 m³ empilés apparents devront obligatoirement les commercialiser « prêts à l'emploi », c'est-à-dire « secs » à moins de 23 % d'humidité.

Près d'une entreprise sur deux ne connaît pas précisément ces évolutions réglementaires et plus de 20 % de celles qui les connaissent déclarent rencontrer des difficultés pour les mettre en œuvre.

Logiquement, la totalité des entreprises engagées et accompagnées dans des démarches de qualité les maîtrisent et déclarent les mettre en œuvre sans trop de difficulté.



Enjeux & besoins des entreprises

La filière bois bûche fait face à de nombreux défis, parmi lesquels

- Les évolutions réglementaires rapides s'appliquant à la production de bûche afin d'assurer une meilleure qualité de l'air lors de la combustion du bois
- La réduction des volumes consommés par client
- L'augmentation de la demande en bois sec
- La nécessité de proposer de plus en plus de services pour répondre aux nouveaux modes de consommation
- L'augmentation du prix de revient qui, à terme, pourrait conduire à une réduction de l'écart de prix avec les autres énergies

Les principales préoccupations des entreprises restent

- Les circuits de distribution dissimulés
- Le manque de main d'œuvre
- L'approvisionnement en matière première (bois sur pied, bond rond ou bûche déjà façonnée)
- Les besoins de trésorerie pour reconstituer les stocks
- Les besoins d'investissement importants (matériels de production, fonciers, etc.) et les changements d'itinéraires de production pour s'orienter vers la qualité du combustible et les services client



Méthodologie

Les données analysées dans ce document concernent l'année civile 2022 et proviennent :

- de réponses quantitatives obtenues dans le cadre d'un questionnaire en ligne à destination des professionnels du bois de chauffage, diffusé pendant 3 mois et promu largement auprès de la presse spécialisée et par des mailings ciblés auprès des entreprises.
- d'enquêtes qualitatives auprès des professionnels du bois de chauffage conduites par Fibois AuRA et les interprofessions départementales Fibois 38, Fibois 42, Fibois 69, Pôle Excellence Bois (73 et 74) et Biomasse Normandie dans le cadre d'une étude nationale.

Au total, ce sont 127 entreprises qui ont répondu.

On estime que 550 à 600 entreprises commercialisent du bois bûche en Auvergne-Rhône-Alpes. Cette estimation provient d'un travail quotidien d'accompagnement des professionnels du bois bûche par le réseau Fibois, notamment le suivi des créations d'entreprises déclarées au BODACC*, et la réalisation d'enquêtes tous les 2 ans auprès des producteurs.

*Le bulletin officiel des annonces civiles et commerciales

Fibois Auvergne-Rhône-Alpes est soutenu par



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes



Siège social

Agrapole
23, rue Jean Baldassini
69007 Lyon
04 78 37 09 66

Site Clermont-Ferrand

Maison de la Forêt et du Bois
10, allée des Eaux et Forêts
63370 Lempdes
04 73 16 59 79

fibois-aura.org

Fibois Auvergne-Rhône-Alpes est membre du réseau



et s'appuie sur son réseau Fibois territorial en Rhône-Alpes

