

En résumé ...

LES PROFESSIONNELS SONT CONFIANTS QUANT AU NIVEAU D'ACTIVITÉ SUR LES PROCHAINS MOIS PAR RAPPORT À LA MÊME PÉRIODE DE L'AN PASSÉ.

Sur Auvergne-Rhône-Alpes, au cours des trois derniers mois, le marché du bois énergie a été porteur sur deux combustibles, en comparaison à la même saison de chauffe de l'année précédente : c'est le cas sur les granulés et les plaquettes sèches. Les professionnels positionnés sur le marché des plaquettes humides et du bois bûche ont, quant à eux, constaté une stabilité de leur volume de vente.

Au cours des trois prochains mois, soit jusqu'à la fin de la saison de chauffe, comparés à la même période un an plus tôt, et hormis le segment du bois bûche qui devrait enregistrer une baisse d'activité, une hausse est anticipée sur les ventes des granulés et des plaquettes

(sèches et humides). Même si les perspectives sont encourageantes, les entreprises sont, en revanche, unanimes lorsqu'elles évoquent leurs difficultés. Celles-ci sont majoritairement liées aux charges sociales considérées comme très lourdes sur leur budget de fonctionnement, ainsi qu'à la concurrence jugée comme déloyale. Les prix pratiqués ont donc progressé et sont amenés à augmenter encore d'après les chefs d'entreprises. La concurrence devrait s'accroître également par rapport à une période identique de l'année précédente. La majorité des entrepreneurs interrogés reste prudente et ne prévoit pas d'augmenter leur stock à l'issue de la saison, mais plutôt de s'en tenir à des volumes équivalents et par conséquent stables. Parmi les entreprises positionnées sur les plaquettes et les granulés, 1/3 des entreprises a le projet d'investir dans les prochains mois.

	Activité constatée	Activité future
Granulé en vrac	↑ Solde d'opinion : +67	↑ Solde d'opinion : +14
Plaquettes humides	= Solde d'opinion : +2	↑ Solde d'opinion : +7
Plaquettes sèches	↑ Solde d'opinion : +17	↑ Solde d'opinion : +9
Bois bûche	= Solde d'opinion : -2	↓ Solde d'opinion : -10

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 des mois de janvier et février 2018 auprès d'un échantillon d'entreprises auralpines de bois énergie recensées par FIBOIS AuRA.

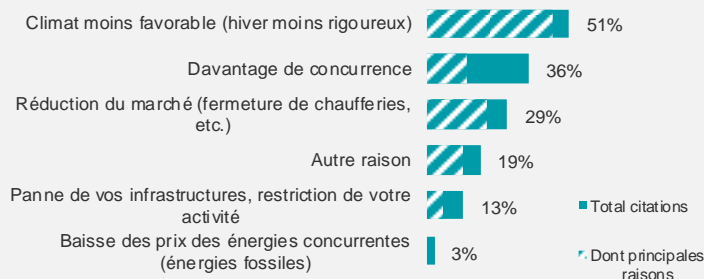
Les résultats, représentatifs de la population, sont exprimés en soldes d'opinions : ils correspondent à la différence entre le pourcentage d'entreprises donnant un avis en hausse et le pourcentage d'entreprises donnant un avis en baisse. Les réponses stables n'influencent pas la valeur du solde.

- 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 des 3 premiers mois de la saison de chauffe

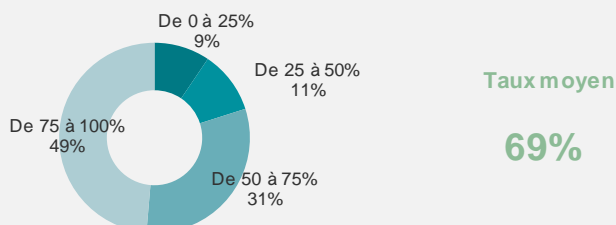
Raisons de la baisse du volume de vente de bois bûche pour les professionnels concernés



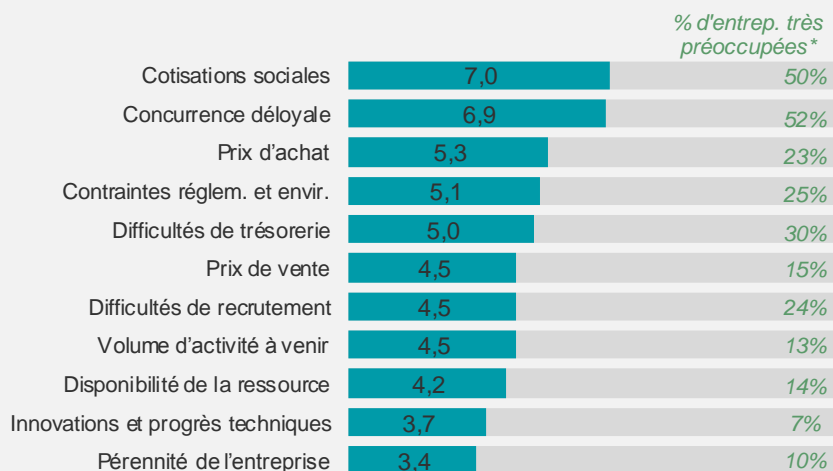
Raisons de la hausse du volume de vente de bois bûche pour les professionnels concernés



Taux d'utilisation de l'outil de production (personnel et matériel)



Préoccupations actuelles des entreprises



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

Activité constatée

Bois bûche

Solde d'opinion : -2

UNE STABILITÉ DE L'ACTIVITÉ

➔ Sur le début de la saison de chauffe 2017/2018, soit au cours des trois derniers mois, les chefs d'entreprise ont constaté une stabilité par rapport à la même période de l'année précédente.

➔ Pour les professionnels qui ont enregistré une baisse de leur activité, sont mises principalement en cause : la saison hivernale qui n'est pas suffisamment rigoureuse (51% de réponses dont 45% considérées comme raison principale), puis la progression de la concurrence sur ce secteur (36% des réponses, dont 14% considérées comme raison principale) ou bien encore la restriction du marché (29% de réponses dont 22% considérées comme raison principale).

➔ A contrario, pour les entrepreneurs qui ont vu leur volume de vente augmenter, le climat a été le principal facteur favorable (57%). En effet, suivant l'implantation géographique de l'entreprise, le climat (différent selon les territoires) peut favoriser une progression du volume de vente.

Le marché, considéré comme en plein développement (33% des réponses dont 30% considérées comme étant une raison principale) a aussi été mentionné comme facteur impactant.

➔ Enfin, les établissements ont en moyenne, mobilisé leur personnel et leur outil de production, à 69% de leur capacité en l'état actuel.

LE POIDS DES COTISATIONS SOCIALES ET LA CONCURRENCE DELOYALE PRÉOCCUPENT LES PROFESSIONNELS

➔ La lourdeur des charges sociales et la concurrence déloyale sont jugées par l'ensemble des entreprises interrogées, comme étant les principales sources de préoccupation.

Bois bûche : activité future

Niveau de concurrence et prix pratiqués par les entreprises



Bois bûche

Activité future

Solde d'opinion : -10

UN NIVEAU DE PRIX ET DE CONCURRENCE QUI SERA ÉLEVÉ POUR LES TROIS PROCHAINS MOIS, COMPARÉS À CEUX DE L'ANNÉE PASSÉE

➔ Les chefs d'entreprise n'anticipent aucune amélioration de leur niveau d'activité sur les trois prochains mois. Leur volume de vente de bois bûche devrait donc, selon eux, baisser.

➔ Par conséquent, les prix pratiqués par les entreprises, déjà en hausse sur les trois derniers mois (comparativement à la même période, un an plus tôt) devraient encore augmenter sur les trois prochains mois, par rapport à l'année précédente. La concurrence devrait être tout aussi accrue.

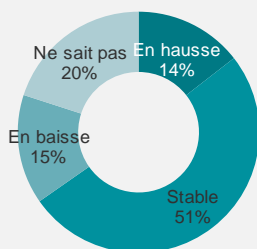
➔ 51% des professionnels du secteur prévoient un stock de bois stable par rapport à la même période de l'an passé. Pour seulement 14% d'entre eux, leur stock de bois va augmenter.

UNE FORTE MAJORITÉ D'ENTREPRISES NE COMPTE PAS INVESTIR SUR SON INSTALLATION

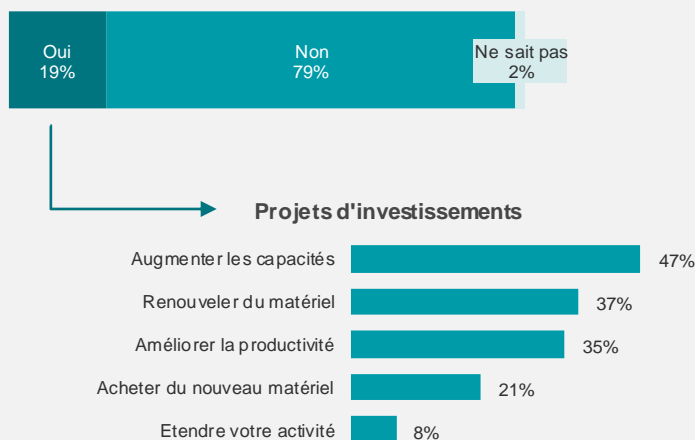
➔ Compte tenu de la conjoncture, 79% des chefs d'entreprise n'envisagent pas, pour l'année à venir, d'investir.

➔ Pour les 19% d'entrepreneurs prêts à recourir à des investissements, 47% des projets concourraient à l'augmentation de leurs capacités de production, suivis par ceux visant à renouveler le matériel (37% des projets) ou améliorer leur productivité (35%).

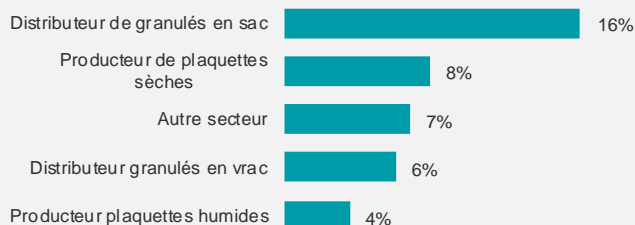
Prévisions de stock pour la fin de la saison de chauffe



Projets d'investissements pour l'année à venir

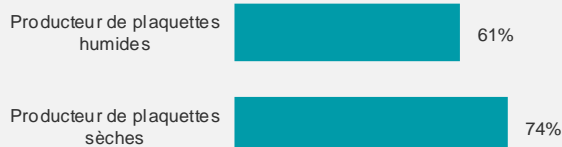


Multi activité des entreprises productrices de bois bûches



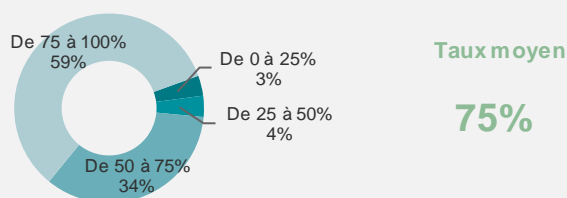
Plaquettes : activité constatée

Type d'activités exercées par les entreprises



Activité des 3 premiers mois de la saison de chauffe

Taux d'utilisation de l'outil de production (personnel et matériel)



Durée moyenne contrats vente

Plaquettes humides **3,0 ans**

Plaquettes sèches **2,1 ans**

Préoccupations actuelles des entreprises

		% d'entrep. très préoccupées*
Cotisations sociales	6,9	53%
Contraintes réglem. et envir.	6,1	33%
Difficultés de recrutement	6,0	38%
Prix d'achat	5,8	23%
Prix de vente	5,7	25%
Concurrence déloyale	5,5	34%
Difficultés de trésorerie	5,3	33%
Disponibilité de la ressource	5,1	18%
Volume d'activité à venir	4,8	26%
Innovations et progrès techniques	4,6	12%
Pérennité de l'entreprise	4,3	19%

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

Activité constatée

Plaquettes humides

Solde d'opinion : +2

Activité constatée

Plaquettes sèches

Solde d'opinion : +17

LE SEGMENT DES PLAQUETTES EST RELATIVEMENT BIEN ORIENTÉ

➔ Les entreprises d'Auvergne-Rhône-Alpes peuvent produire à la fois des plaquettes humides et des plaquettes sèches. Elles sont, en revanche, 74% à privilégier sur leur production globale, les plaquettes sèches, quand 61% produisent des plaquettes humides.

➔ Si le marché des plaquettes humides est stable sur les trois derniers mois, par rapport à la même période de chauffe de l'an passé, le marché des plaquettes sèches s'avère, quant à lui, plus dynamique grâce à la hausse ressentie du volume de vente par les professionnels, inhérent au développement du marché.

➔ En moyenne, les entreprises ont mobilisé leur personnel et leur outil de production, à hauteur de 75% de leur capacité.

➔ Selon les professionnels, la durée moyenne des contrats de vente est de 3,0 ans pour les plaquettes humides et 2,1 ans pour les plaquettes sèches.

LES COTISATIONS SOCIALES TOUJOURS AU CENTRE DES PRÉOCCUPATIONS

➔ Le coût généré par les charges sociales est de loin la préoccupation la plus forte (note moyenne de 6,9 sur 10). Les contraintes réglementaires et environnementales sont également particulièrement pesantes. Enfin, les professionnels ont aussi fait part de leurs difficultés de recrutement

Plaquettes : activité future

Niveau de concurrence et prix pratiqués par les entreprises



Plaquettes humides

Activité future



Solde d'opinion : +7

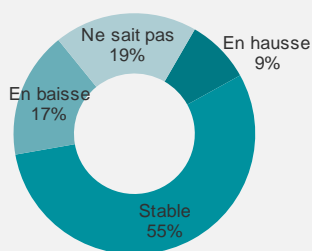
Plaquettes sèches

Activité future



Solde d'opinion : +9

Prévisions de stock pour la fin de la saison de chauffe



L'ACTIVITÉ DEVRAIT POURSUIVRE SA HAUSSE

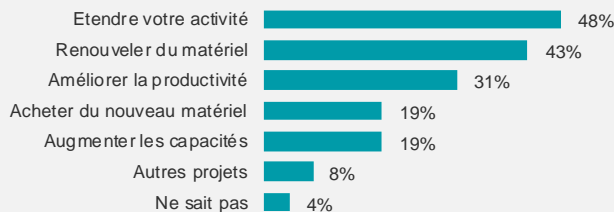
Les chefs d'entreprise sont optimistes quant à leur niveau d'activité sur les trois prochains mois, en rapport à une période identique de l'année précédente, et ils misent sur une progression de leur volume de vente aussi bien sur les plaquettes humides que sur les plaquettes sèches. Les prix pratiqués ont été revus à la hausse sur les trois derniers mois, comparés à la même période, un an plus tôt, et d'avis des entrepreneurs, il devrait en être de même sur les trois prochains mois, par rapport à la même période de l'an passé. La concurrence devrait ainsi s'en trouver renforcée.

Parallèlement, pour seulement 9% des entreprises, leur stock devrait augmenter à la fin de la saison de chauffe par rapport à l'an passé, quand 55% d'entre elles vont plutôt conserver un volume stable.

Projets d'investissements pour l'année à venir



Projets d'investissements



LES PROJETS D'INVESTISSEMENTS PORTENT PRINCIPALEMENT SUR UNE EXTENSION DE L'ACTIVITÉ

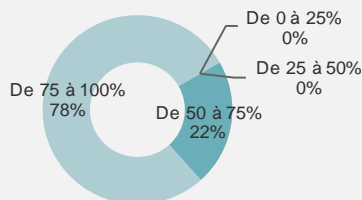
58% des professionnels ayant répondu à l'enquête ne comptent pas investir dans l'année à venir. S'agissant des 40% qui se disent prêts à le faire, les projets d'investissement répondraient aux besoins d'étendre l'activité que ce soit géographiquement ou sur d'autres segments de marché (48% des projets) et enfin à renouveler le matériel (43% des projets).

Producteurs et distributeurs de granulés en vrac : activité constatée

Les distributeurs de granulé en sac ont volontairement été écartés de cette enquête en raison de la multiplicité et de la variété des points de vente.

Activité des 3 premiers mois de la saison de chauffe

Taux d'utilisation de l'outil de production (personnel et matériel)



Taux moyen

85%

Activité constatée

Granulés



Solde d'opinion : +67

L'ACTIVITÉ PROGRESSE DANS LE SECTEUR DES GRANULÉS

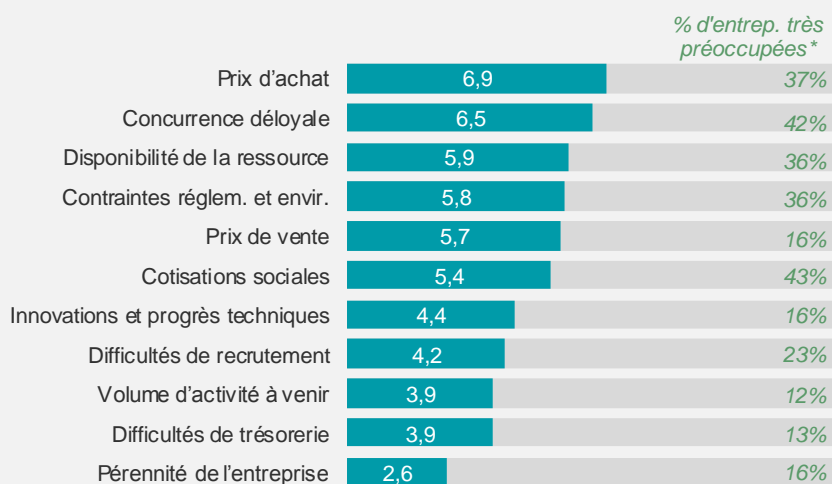
➔ Selon les professionnels, le début de la saison de chauffe 2017/2018 a été propice à l'activité, et le volume de vente des granulés est donc en progression sur un an. La première raison avancée expliquant cette hausse est le développement du marché (nouvelles chaufferies et installations). Par ailleurs, quelques professionnels évoquent aussi la rigueur du climat.

➔ Le taux d'utilisation moyen de l'outil de production est de 85% de sa capacité sur cette période.

LE PRIX D'ACHAT EST TRÈS PESANT SUR LE MARCHÉ DES GRANULÉS

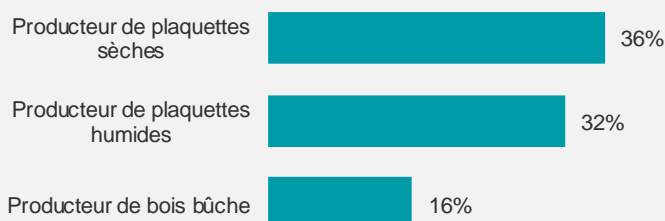
➔ Le prix d'achat est une source de préoccupation majeure pour les entreprises, tout comme la concurrence déloyale. Certains professionnels sont aussi préoccupés par la disponibilité de la ressource, les contraintes réglementaires et environnementales et enfin par le prix de vente.

Préoccupations actuelles des entreprises



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

Multi activité des distributeurs et producteurs de granulés en vrac



QUELQUES ENTREPRISES A L'ACTIVITÉ MULTIPLE

➔ Quelques entreprises ont une activité multiple, ainsi parmi les distributeurs et producteurs de granulés en vrac, 36% d'entre eux produisent des plaquettes sèches, 32% des plaquettes humides et enfin, 16% proposent du bois bûche.

Producteurs et distributeurs de granulés en vrac : activité future

Les distributeurs de granulés en sac ont volontairement été écartés de cette enquête en raison de la multiplicité et de la variété des points de vente.

Niveau de concurrence et prix pratiqués par les entreprises



Granulés

Activité future



DES PERSPECTIVES FAVORABLES D'ACTIVITÉ SONT ANTICIPÉES PAR RAPPORT À L'AN PASSÉ

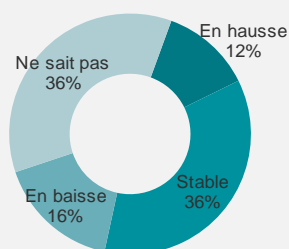
➔ D'avis des entrepreneurs, les volumes de vente de granulés sur les trois prochains mois, comparativement à l'année précédente, devraient à nouveau augmenter.

➔ Les prix pratiqués durant la saison de chauffe sont aussi en hausse par rapport à l'an passé sur une période équivalente. Les professionnels pensent que les prix progresseront encore sur les trois mois à venir.

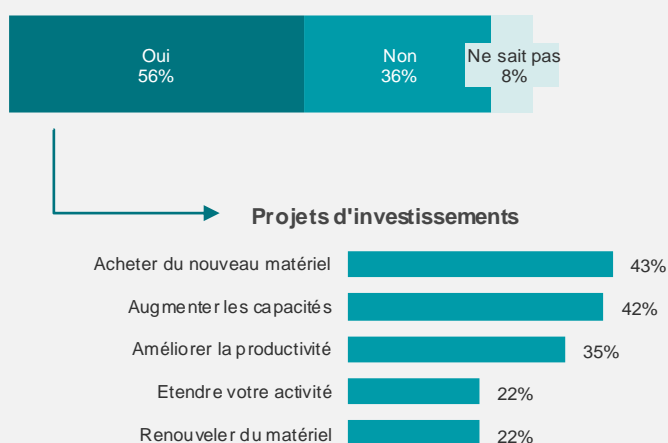
D'après eux, la concurrence ne devrait pas faiblir non plus voire augmenter.

➔ Pour autant, les entreprises (58% d'entre elles), n'envisagent pas d'accroissement de leur stock à la fin de la saison (entre mai et juin) mais davantage un maintien de leur volume par rapport à la même période de l'année précédente.

Prévisions de stock pour la fin de la saison de chauffe



Projets d'investissements pour l'année à venir



DES PROJETS D'INVESTISSEMENTS POUR UN TIERS DES ENTREPRISES

➔ Sur ce secteur d'activité, les professionnels n'ayant aucun projet d'investissement dans les mois à venir sont aussi majoritaires (64%).

Toutefois, 34% des entreprises interrogées ont l'intention de mener à bien certains projets en lien avec l'augmentation de leur capacité (69% des projets).