

Étude qualitative 2022 du marché des appareils domestiques de chauffage au bois



Avec le soutien de :

Préambule

Ce document présente les résultats du volet qualitatif de l'étude relative au suivi 2023 du marché français des appareils domestiques de chauffage au bois.

Cette étude est disponible en libre téléchargement sur le site d'Observ'ER (www.energies-renouvelables.org), dans la partie : les études d'Observ'ER).

Cette étude a été réalisée par
Observ'ER avec le soutien
financier de l'ADEME



L'étude n'engage que la responsabilité d'Observ'ER et ne représente pas l'opinion de l'ADEME. Celle-ci n'est pas responsable de l'usage qui pourrait être fait des informations qui y figurent.



| | |
|--|-------|
| ● Messages clés | p. 4 |
| ● Méthodologie | p. 7 |
| ● Partie 1 - Le marché 2022 | p. 10 |
| Le marché global | p. 11 |
| Les appareils indépendants à bûches | p. 16 |
| Les appareils indépendants à granulés | p. 19 |
| Les chaudières | p. 22 |
| ● Partie 2 - La structuration du marché | p. 25 |
| Le contexte réglementaire | p. 26 |
| Le profil de l'offre | p. 37 |
| Évolution des prix | p. 42 |
| ● Partie 3 - Les dispositifs de soutien | p. 44 |
| MaPrimeRénov' | p. 45 |
| Offre Coup de pouce Chauffage | p. 48 |
| ● Partie 4 - Perspectives | p. 51 |
| Perspectives à court terme | p. 53 |
| Perspectives à moyen terme | p. 55 |
| Recommandations | p. 56 |
| Forces - Faiblesses - Opportunités - Menaces | p. 58 |



Messages clés

Messages clés

Orientation du marché

- Sur la seule base des chiffres totaux de ventes, 2022 a été une bonne année pour le secteur des appareils de chauffage au bois dans son ensemble. Plus de 90 000 pièces supplémentaires ont été vendues par rapport au marché 2021, ce qui a porté le marché 2022 à 513 290 appareils, soit le deuxième meilleur résultat enregistré au cours des onze dernières années.
- Les appareils à bûches ont vu leurs ventes progresser tout au long de l'année avec une nette accélération au cours du dernier trimestre 2022. Sur les segments des appareils indépendants à bûches, les industriels ont dû gérer l'adaptation de leur organisation pour suivre la croissance de la demande tout en cherchant à limiter l'allongement spectaculaire des délais de livraison.
- Les appareils à granulés (indépendants ou chaudières), après un très encourageant premier semestre 2022, ont vu leurs ventes fortement reculer. Les tensions sur le marché des granulés ont fortement influé sur le comportement des consommateurs dont une partie s'est reportée sur des appareils à bûches.

Structuration du marché

- Annoncées et préparées depuis des années, les mises en application des lots 15 et 20 de la directive Ecodesign sur le marché français se sont passées sans heurts. La grande majorité des fabricants a anticipé les évolutions demandées de performances.
- En matière de réglementation, le sujet principal d'inquiétude de la filière vient de la future évolution des normes d'Ecolabelling. La Commission européenne souhaite une mise à plat des méthodologies de calcul des étiquettes énergétiques pour l'ensemble des produits à vecteur air que les professionnels du secteur bois jugent comme très désavantageuses à leur encontre. Les pompes à chaleur seraient les grandes gagnantes de ces nouvelles normes en leur permettant d'atteindre les meilleures classes sur les étiquettes énergétiques, alors que les appareils bois émargeraient, au mieux, en classe D. Les industriels du bois se sont tournés vers les pouvoirs publics pour défendre leur cause.

Messages clés

- Dans les bâtiments neufs, la mise en application de la RE 2020 n'a, semble-t-il, rien changé à la structuration du marché. La part des ventes d'appareils de chauffage domestiques au bois faite dans le neuf reste faible.
- Les importations représentent 72 % des ventes totales du marché en 2022. Un niveau important qui repose essentiellement sur les segments des équipements à granulés. En 2012, ce niveau était évalué à 35 %. Par ailleurs, les acteurs du secteur notent peu d'arrivées de nouvelles marques ou constructeurs sur le marché national. Certaines entreprises reviennent après avoir quitté le marché il y a quelques années.
- Avec 37 % d'exportations, les industriels français enregistrent une bonne performance en 2022. Toutefois, le développement de leurs parts de marché à l'étranger n'est actuellement pas une priorité.
- Le manque d'installateurs, notamment qualifiés RGE, pèse sur la filière. Ce goulot d'étranglement ajoute des délais pour les consommateurs qui s'ajoutent à ceux des fabricants d'appareils à bûches qui peinent à alimenter une offre en forte croissance depuis douze mois.
- 2022 a été une nouvelle année de croissance des prix des équipements. Sur les deux années (2021-2022), les croissances moyennes sont de 15 à 25 %. Cette inflation ne s'est pas arrêtée puisqu'une majorité des constructeurs ont procédé à une nouvelle hausse de leurs prix catalogue en mars 2023.

Les dispositifs de soutien

- La filière bois reste dépendante des aides publiques à l'investissement à l'attention des consommateurs. Le dispositif MaPrimeRénov', mis en place en 2020, a positivement impacté les ventes. Cependant, les lourdeurs administratives persistent, entraînant des critiques de la part des professionnels, en particulier des installateurs. Ce travers est pointé depuis la mise en place de la mesure.
- Mise en place en 2019, l'offre Coup de pouce Chauffage a également été efficace. Toutefois, la baisse en 2022 du prix des CEE, sur lesquels est basé Coup de pouce Chauffage, a compliqué le marché. Une partie des obligés sont sortis du dispositif, rendant moins fluide l'accessibilité du dispositif pour les particuliers.

Messages clés

Perspectives à court et moyen terme

- À court terme, les industriels du segment de la bûche sont optimistes. La dynamique qui a porté les ventes en 2022 et qui s'est prolongée au premier semestre devrait perdurer sur tout 2023. Une nouvelle croissance à deux chiffres est ambitionnée pour 2023. En revanche, sur le segment des appareils à granulés, l'humeur est plus au pessimisme. Pour l'ensemble des professionnels de ce secteur, il est d'ores et déjà acquis que 2023 sera une mauvaise année avec un net recul des ventes par rapport à 2022. L'orientation des ventes sur le premier semestre semble être rédhitoire pour espérer rééquilibrer la situation sur la seconde partie de l'année
- À moyen terme (deux ans), les industriels du segment de la bûche s'attendent à un rééquilibrage des ventes avec les appareils à granulés. Pour eux, la situation actuelle voit une surperformance du marché des équipements à bûches qui ne durera pas dans le temps à fin 2024, ils s'attendent à un ralentissement de leurs ventes tout en espérant conserver une croissance de leur activité par rapport à 2023. Pour le segment des équipements à granulés, les perspectives sont plus floues mais elles restent optimistes. Il n'est pas envisageable que la dynamique qui a porté les appareils à granulés au cours des dernières années s'enraye deux années de suite.



Méthodologie de l'étude

Méthodologie de l'étude

Ce rapport s'appuie sur les résultats d'interviews de fabricants, de distributeurs et d'acteurs représentatifs du marché français des appareils domestiques de chauffage au bois. Ces interviews ont été réalisées par téléphone, en suivant un guide d'entretien préétabli. Les principales thématiques abordées dans le guide sont :

- ✓ la perception des acteurs sur l'évolution du marché en 2022 et les premiers mois de 2023 ;
- ✓ la perception des acteurs sur la structuration du marché actuel (acteurs en présence, organisation de la distribution, activités à l'import et à l'export, etc.) ;
- ✓ la perception des acteurs sur les actions de qualification des installateurs et de labellisation du matériel ;
- ✓ la perception des acteurs sur les perspectives d'évolution du marché ;
- ✓ les principaux thèmes de travaux en termes de R&D ;
- ✓ la perception des acteurs sur l'action des pouvoirs publics.

Le choix des acteurs interviewés a été guidé par la représentativité du panel global sur :

- ✓ l'ensemble des segments couverts (foyers fermés, inserts, poêles, chaudières, cuisinières) ;
- ✓ leur origine (entreprises françaises ou étrangères) ;
- ✓ les différents modes de distribution des appareils (notamment leur présence dans les grandes surfaces de bricolage).



PARTIE 1 : Le marché 2022

1. L'activité en 2022

1.1. Le marché global 2022

| Ventes en unité | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2021-2022 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|
| Poêles | 282 640 | 237 270 | 320 010 | 391 680 | 22,4 % |
| Poêles à granulés | 149 510 | 121 550 | 174 020 | 201 860 | 16,0 % |
| Poêles à bûches | 132 000 | 113 910 | 144 240 | 187 500 | 30,0 % |
| Poêles de masse | 1 130 | 1 060 | 850 | 1 130 | 32,9 % |
| Poêles mixtes | - | 750 | 900 | 1 190 | 32,2 % |
| Foyers fermés et inserts | 71 010 | 56 240 | 63 790 | 72 180 | 13,2 % |
| Inserts à bûches | 34 150 | 28 650 | 33 180 | 39 500 | 19,0 % |
| Foyers fermés à bûches | 29 450 | 22 060 | 24 050 | 25 500 | 6,0 % |
| Inserts à granulés | 4 700 | 3 740 | 4 510 | 5 050 | 12,0 % |
| Foyers fermés à granulés | 2 710 | 1 790 | 2 050 | 2 130 | 3,9 % |
| Chaudières | 18 650 | 17 800 | 36 420 | 46 270 | 27,0 % |
| Chaudières à granulés | 14 190 | 14 530 | 31 910 | 41 000 | 28,5 % |
| Chaudières à bûches | 3 830 | 2 720 | 3 550 | 4 350 | 22,5 % |
| Chaudières bi-énergie | 360 | 280 | 610 | 500 | -18,0 % |
| Chaudières à plaquettes | 270 | 270 | 350 | 420 | 20,00 % |
| Chaudières à céréales | | | | | |
| Cuisinières | 4 340 | 3 275 | 2 710 | 3 160 | 16,6 % |
| Cuisinières simples à bûches | 2 220 | 1 890 | 1 320 | 2 110 | 59,8 % |
| Cuisinières chaudières à bûches | 1 440 | 990 | 890 | 700 | -21,3 % |
| Cuisinières à granulés (simples et chaudières) | 680 | 395 | 500 | 350 | -30,0 % |
| Marché total | 376 640 | 314 585 | 422 930 | 513 290 | 21,4 % |

Source : Observ'ER, Suivi du marché 2022 des installations domestiques de chauffage au bois (2023)

1.1. Le marché global 2022

Le marché 2022 en quelques points

- Après trois années de baisse consécutive (2018-2020), le marché des appareils de chauffage au bois a rebondi de façon spectaculaire en enregistrant 63 % de ventes supplémentaires entre 2020 et 2022. 513 290 unités ont été vendues en 2022 (tous segments confondus), soit une croissance de 21,4 % par rapport aux ventes de 2021.
- En 2022, tous les segments de marché (foyers fermés, inserts, poêles, chaudières et cuisinières) ont vu leurs ventes progresser. Entre 2011 et 2021, cette situation de hausse globale généralisée à tous les segments ne s'était présentée qu'une fois (en 2017).
- En 2022, il s'est vendu 52 430 appareils à bûches de plus qu'en 2021. Ainsi, le secteur des foyers fermés et inserts (très majoritairement à bûches) progresse de 13,2 %, en affichant un total de ventes de 72 180. Autre dynamique à relever, celle des chaudières à bûches qui ont vu leurs ventes évoluer de +22,5 % l'an passé (4 350 unités, contre 3 550 en 2021).
- Malgré une année en demi-teinte, les appareils à granulés dans leur ensemble (tous types confondus) ont vu leurs ventes augmenter en 2022 (+ 18 % de croissance moyenne).
- Progression de 27 % du segment des chaudières (46 270 ventes). Un résultat positif mais qui reste très en deçà du doublement de l'activité enregistré en 2021.

1.1. Le marché global 2022

2022 a été une année très contrastée. Un premier semestre marqué par une croissance très forte des ventes pour l'ensemble des segments, avant un net ralentissement à l'automne pour les appareils à granulés.

« C'était une évolution incroyable, je n'ai jamais rien vu de tel. Sur deux années consécutives, on a une augmentation de demandes de 30 à 50 %. Puis une baisse de 80 % sur la dernière partie de l'année. On se l'explique en partie par l'effet de la guerre en Ukraine, de la hausse des prix de l'énergie, de la hausse des coûts de revient, de la hausse des prix des matières premières ou des coûts de livraison. »

« Début 2022 a été marqué par une forte croissance des ventes de poêles à granulés ou à bûches et rapidement les délais de livraison se sont tendus. On avait du mal à suivre la demande, puis début septembre un quasi-arrêt des commandes de poêles à granulés. On arrivait à fournir car on était en retard dans nos commandes depuis le début de l'année. Le coup d'arrêt de septembre nous a permis de réduire les délais. »

Une année 2022 marquée par la guerre en Ukraine.

« On a eu un emballement de l'activité à partir de mars lié au conflit ukrainien. On a eu des records de ventes et cela s'est maintenu jusqu'à la fin de l'année. Les consommateurs ont été très sensibilisés par les tensions sur l'approvisionnement en gaz et les risques de coupures électriques, et ils se sont tournés vers les appareils bois. »

1.2. La crise des granulés

Au cours de l'année 2022, le marché du granulé bois a connu une crise caractérisée par une pénurie du combustible associée à une flambée de leur prix de vente.

Jusqu'en 2021, les chiffres de la filière du granulé attestaient de sa vitalité. Perçus comme un moyen de chauffage écologique et peu onéreux, de nombreux foyers se sont équipés en appareils à granulés au cours des dernières années.

La crise énergétique consécutive à la guerre en Ukraine a modifié le comportement des consommateurs. Par crainte d'une pénurie sur le granulé, les particuliers se sont approvisionnés plus tôt que d'habitude dans l'année et ont acheté davantage que ce dont ils avaient réellement besoin. Ce niveau de demandes inédit pour la filière a donné naissance à de fortes tensions sur la disponibilité des granulés.

En parallèle, le contexte inflationniste a fait nettement augmenter leurs coûts de production, via un renchérissement des coûts de l'énergie, des matières premières, de conditionnement et de transport. L'augmentation des coûts de revient, associée à une forte demande, a fait exploser les prix. Selon Propellet, la tonne de pellets est passée de 280 euros en juillet 2021 à 550 euros en juillet 2022.

Ces tensions, largement commentées dans les médias, ont échaudé les consommateurs pour qui l'image du granulé a changé. À partir de l'automne 2022, les ventes de l'ensemble des équipements automatiques à granulés (appareils indépendants ou chaudières) vont fortement chuter.

1.2. La crise des granulés

Des tensions intenses sur la disponibilité et les prix du granulé.

« En 2022 nous avons eu des problèmes de disponibilité des granulés dans quelques régions françaises et après on a eu un problème de prix. On est passés de 4 à 5 euros à 15 euros pour le sac de granulés en France. Des prix équivalent à ce qui a été observés en Italie. »

« En pleine canicule d'août 2022, les particuliers faisaient la queue pour faire le plein de granulés. L'afflux de consommation a été aussi brusque qu'inattendu. Au printemps 2023, l'hiver est passé et les prix ont bien diminué. »

« La guerre en Ukraine est venue en remettre une couche. Ça a fait exploser le prix du gaz, les consommateurs se sont tournés vers le granulé et cela a créé une tension sur le produit. De plus, le conflit a eu pour conséquence que le marché français a dû se priver de l'importation de trois pays européens (Ukraine, Russie et Biélorussie). Tout cela a créé de la tension qui, elle-même, a généré de la peur, ce qui a débouché sur des surcommandes, une pénurie et des hausses de prix du combustible bois. »

Le spectre de cette crise hante toujours les professionnels de la filière.

« Je pense que la crise peut revenir en 2023. Il faut rester très prudent. »

« Selon ce que j'ai pu observer, le problème est loin d'être réglé. Je pense même qu'il va empirer cette année. Pour l'instant c'est encore impossible de le dire. Peut-être que les fournisseurs de pellets ont déjà prévu des stocks suffisants pour tenir toute l'année en fonction de l'expérience de l'année dernière. Si ça n'a pas été le cas, ça va être de nouveau une année compliquée. »

« La crise peut revenir. Même cause, même effet. »

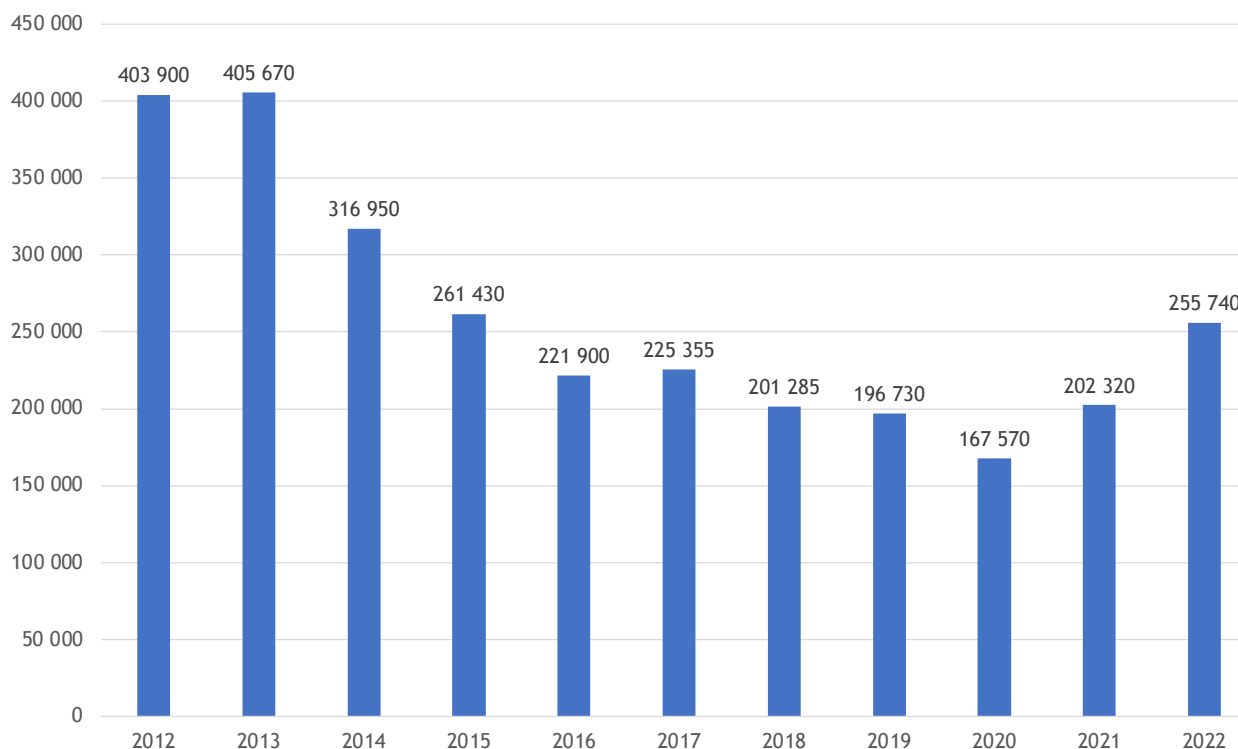
2. L'activité des différents segments

2.1. Les appareils indépendants à bûches

Les appareils indépendants de chauffage désignent les équipements qui ne sont pas reliés à une boucle d'eau chaude pour chauffer différentes pièces d'un logement. Appartiennent à cette catégorie les appareils suivants :

- les foyers fermés ;
- les inserts ;
- les poêles ;
- les cuisinières simples.

Évolution des ventes d'appareils indépendants à bûches (en unité)



Source : Observ'ER, Suivi du marché 2022 des installations domestiques de chauffage au bois (2023).

2.1. Les appareils indépendants à bûches

Une année 2022 dynamique de bout en bout.

« Le début de l'année a été bon puis il y a eu une accélération à partir de septembre. Cela a été net au niveau des prises de commandes. Les appareils à bûches ont fait une très belle année et tout s'est joué sur le dernier trimestre 2022. »

« La bûche était le segment qui a le plus performé. À partir de septembre-octobre, les ventes ont chuté sur les granulés et la croissance s'est accélérée sur la bûche. On a eu +41 % sur les poêles à bûches en 2022. »

La bûche a tiré profit de la crise du granulé.

« Même sans la chute des ventes d'appareils à granulés, les ventes d'appareils à bûches étaient très fortes. Ensuite la chute des ventes de granulés a fait douter une partie des consommateurs qui ont dû, pour certains, passer sur des appareils à bois, mais cela était à la marge. Nous avons vu des clients annuler des commandes d'appareils à granulés pour aller vers la bûche. Cela prouve qu'il y a eu quelques transferts mais ils n'ont pas été nombreux. »

« Les chiffres parlent d'eux-mêmes. Des particuliers qui sont sortis du fioul et qui se sont tournés vers la bûche au lieu du granulé il y en a eu en 2022. Les chiffres sont tellement criants que c'est évident. Il y a eu un développement de la bûche et on le voit continuer. »

Globalement, les acteurs pensent que les transferts d'achat du granulé vers la bûche ont été faibles.

« Il y a eu une concomitance de la chute des appareils à granulés et de l'accélération des ventes de ceux à bois mais ce sont quand même deux profils de consommateurs bien distincts. Ce n'est pas le même produit. Une partie des clients ont été échaudés par l'écho médiatique autour de la pénurie de granulés et se sont tournés vers des appareils à bûches mais le driver du marché n° 1 en 2022 a été la peur de très fortes hausses des factures de gaz et d'électricité à l'avenir. »

2.1. Les appareils indépendants à bûches

En réaction à la forte croissance des ventes, plusieurs industriels ont embauché ou fait évoluer leur outil de production.

« La demande est tellement forte qu'on n'arrive pas à suivre pour le moment. On continue notre production comme on sait le faire, on a des systèmes en interne avec des heures supplémentaires qui permettent d'assurer un surcroît de production. Nos délais de livraison sont dans les un à deux mois. On maintient comme ça. On n'a pas envie non plus de trop fatiguer nos équipes. »

« Face à la forte demande nous avons embauché. En France, il y en a eu de deux sortes. Il y a eu des embauches dans les services pour réussir à gérer les perturbations de flux et avoir un maximum de services et d'informations client. Dans les difficultés, si on ne communique pas à nos clients les variations de délais d'approvisionnement ils seront encore plus perdus. Par ailleurs, on a embauché également en production. Et sinon, on a embauché en intérim. On a doublé nos effectifs intérimaires. »

« La décision d'une nouvelle unité de fabrication a été une décision très rapide. Cela a pris deux mois pour la mettre en place. Heureusement que nous avons pris cette décision. L'unité est à Vivier-au-Court (dans les Ardennes). Il y a eu des embauches autour de cette nouvelle unité. »

Cependant, en dépit des mesures mises en œuvre, les délais se rallongent.

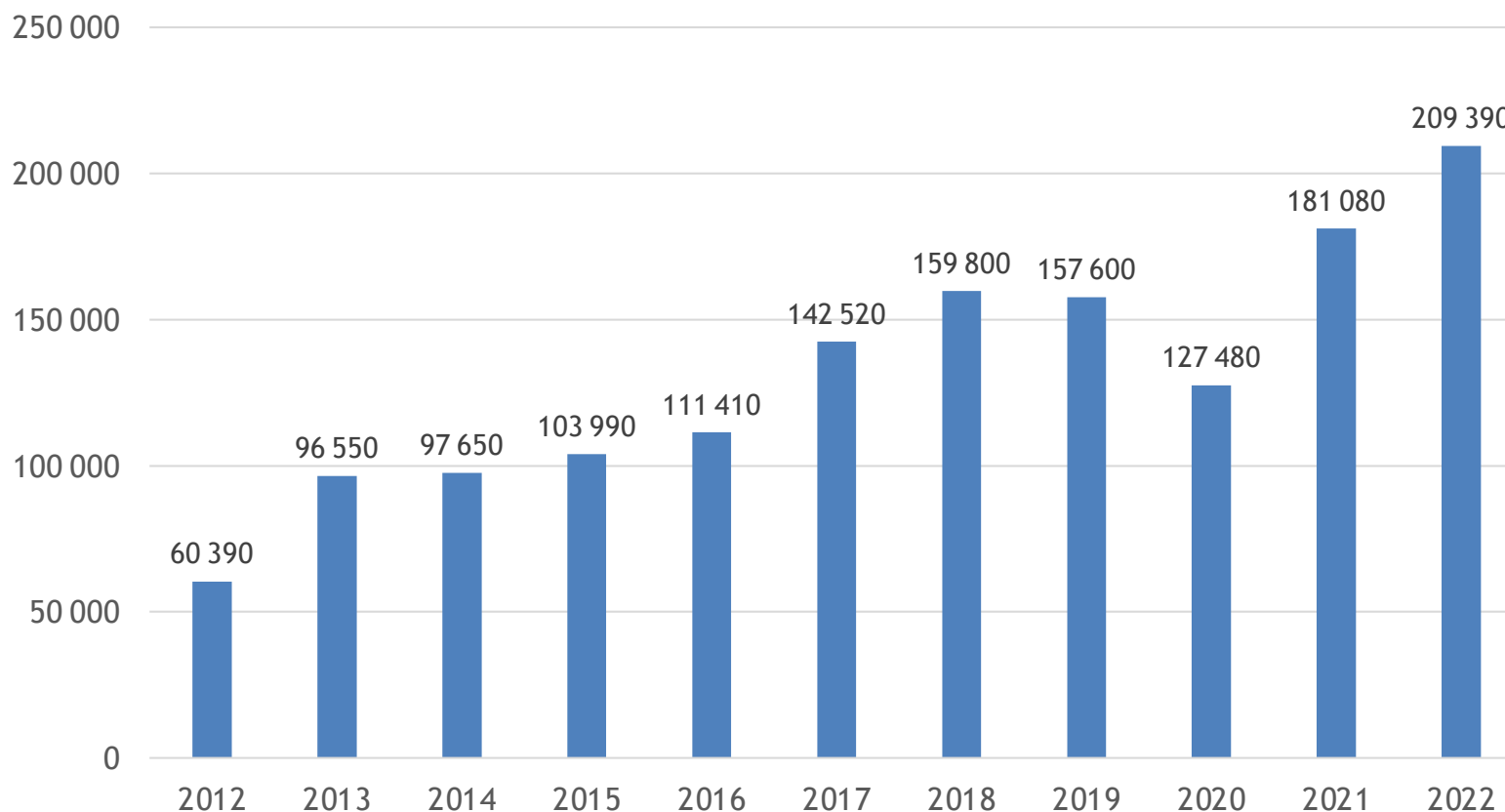
« Aujourd'hui on livre à plus de sept mois pour les appareils à bûches. »

« C'est très, très tendu. Avant on livrait en 15 jours jusqu'à il y a un an et demi. Actuellement, sur une moitié de nos produits, nous sommes à entre quatre et six mois, et sur l'autre moitié nous sommes à un an et demi. Comme la plupart de nos confrères. Et c'est en train de s'amplifier encore aujourd'hui. »

2. L'activité des différents segments

2.2. Les appareils indépendants à granulés

Évolution des ventes d'appareils indépendants à granulés (en unité)



Source : Observ'ER, Suivi du marché 2022 des installations domestiques de chauffage au bois (2023).

2.2. Les appareils indépendants à granulés

Les ventes ont été négativement impactées par la crise du granulé.

« Nous avons eu des difficultés dès septembre et cela a été assez brutal. On a continué à livrer nos clients sur septembre-octobre sur des commandes pour les granulés qu'ils avaient déjà passées depuis longtemps et à partir de courant octobre ça s'est effondré. Depuis ça ne s'est pas redressé. On est passé de 10 % à moins de 1 % de nos ventes sur du granulé. Sur notre portefeuille de commandes on doit avoir à livrer dans les prochains mois 2 500 poêles à bûches contre 13 poêles à granulés. »

« À partir de septembre, les entrées de commandes ont chuté de 80 % par rapport au même mois de l'année précédente. Et cette baisse des commandes continue jusqu'en mars 2023. Nos revendeurs et nos filiales nous disent que la raison de cette baisse est liée au prix du granulé, qui est tellement élevé que les particuliers ont décidé de basculer sur les poêles à bois quand c'était possible pour eux ou sinon d'attendre. »

Les professionnels dénoncent un « effet média » qui a été préjudiciable pour la filière.

« Il y a eu une charge médiatique hallucinante sur le granulé, à la fois sur les thématiques de la tension, des risques et du prix. »

« À l'automne 2022, les vendeurs n'arrivaient plus à convaincre les consommateurs français d'acheter du granulé, car ils ont été échaudés par les prix et par l'effet média. Depuis janvier-février 2023, les prix ont baissé (entre 5 et 7 euros le sac), mais les médias n'ont pas relayé cette information, et les particuliers ne le savent pas. »

« Propellet a fait un gros travail de communication : Le Monde, France 2, etc. Ils ont expliqué la situation mais les médias ont fait du buzz sur le prix du sac dans les supermarchés. L'info a eu du mal à passer, les médias ont préféré faire du buzz. »

2.2. Les appareils indépendants à granulés

Bien qu'elle ait entrepris des actions de communication, la filière peine à se faire entendre.

« Il faut communiquer auprès des particuliers. Il y a de puissants lobbies derrière des énergies telles que le gaz, l'électricité ou les pompes à chaleur. Ils peuvent communiquer dans les médias à leur avantage. La filière bois n'a pas les mêmes moyens, mais souhaite lancer des actions, notamment avec l'appui du SER, pour parler des prix compétitifs de cette source d'énergie, pour peu qu'on explique aux particuliers qu'il faut qu'ils regardent leurs coûts d'énergie lissés sur dix ans plutôt que seulement sur les six derniers mois. »

« On a d'un côté un levier de communication qui est un bouclier tarifaire à cinquante milliards et l'autre côté, des moyens absolument dérisoires pour se faire entendre. Donc, finalement, ce qu'on essaye de contrer, indépendamment du bruit ambiant, c'est aussi un prix de l'électricité et du gaz artificiellement bas, et, de l'autre côté, nous, on n'a rien à mettre en face. Évidemment qu'on n'est pas entendus. On n'a pas les moyens de se faire entendre. »

Depuis le début 2023, le marché des appareils à granulés n'est pas reparti.

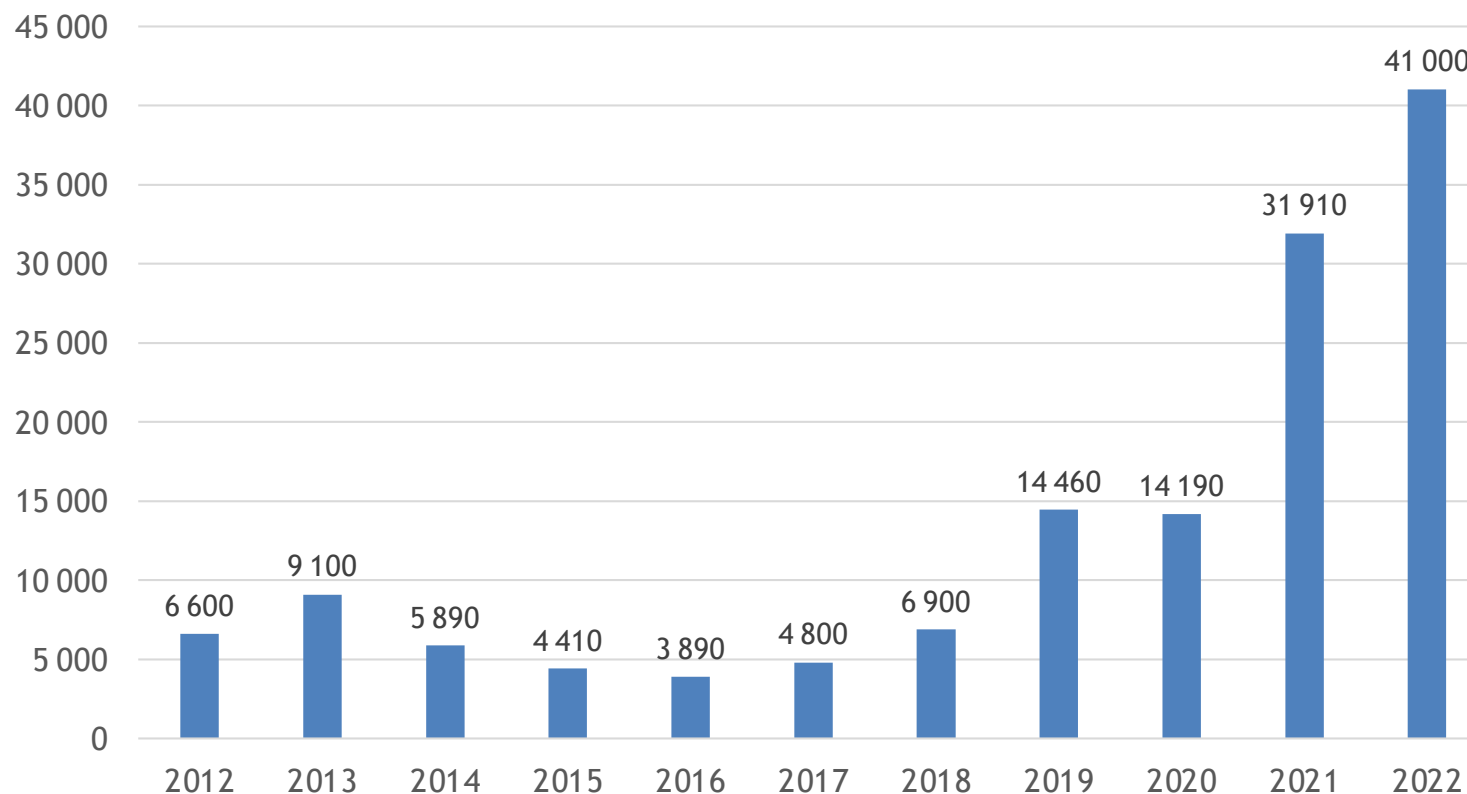
« Sur le granulé le marché est resté très bas. Nous avons revu nos achats de la supply chain car le marché est très bas. Par exemple, nous avons des fournisseurs qui assemblaient des poêles à granulés en acier et nous avons réorienté leur activité vers des poêles à bûches en acier mais à foyer en fonte. Nous avons ainsi gardé nos fournisseurs. »

« Les impacts les plus importants pour nous sont plutôt sur le début de 2023, parce qu'en 2022, avec l'inertie des commandes du premier semestre, on a continué à beaucoup livrer. Les stocks montent graduellement en fin d'année et continuent à monter en 2023. La conséquence principale pour nous, c'est une gestion compliquée des stocks. En 2022 on n'a pas eu de problèmes de délais, car on s'était dimensionnés pour un volume significatif, donc on avait des délais courts toute l'année. On a terminé l'année avec des stocks importants en France et en Autriche. Aujourd'hui, on a diminué la production pour jouer sur les stocks. »

2. L'activité des différents segments

2.3. Les chaudières à granulés

Évolution des ventes de chaudières à granulés (en unité)



Source : Observ'ER, Suivi du marché 2022 des installations domestiques de chauffage au bois (2023).

2.3. Les chaudières à granulés

À l'instar des appareils indépendants automatiques, après un premier semestre dynamique, les ventes de chaudières ont été fortement impactées par la crise du granulé.

« C'était deux années en une. On a eu un premier semestre incroyablement chargé, dynamique, qu'on avait plutôt anticipé, parce que l'ensemble des facteurs 2021 nous avait laissé présager une belle année 2022 qui allait doubler les ventes de 2021. Et puis la guerre en Ukraine, le bazar sur l'énergie, le bazar sur le granulé de bois, et un deuxième semestre, je ne vais pas dire catastrophique parce qu'il y a de l'inertie, mais en tout cas, qui n'a absolument rien à voir avec le premier semestre en termes de dynamique et de perspectives. »

« 2022 a démarré très fort sur le premier semestre. La chaudière à granulés de 15 kW était notre produit phare. En septembre la demande a très nettement ralenti. Les consommateurs se sont forgé une fausse idée du granulé. Ils pensent que le combustible granulé est cher, il n'a pas augmenté plus que le gaz ou l'électricité, simplement il n'y a pas eu de bouclier tarifaire sur les combustibles bois. »

2.4. Synthèse sur le marché 2022

Sur la seule base des chiffres totaux de ventes, 2022 a été une bonne année pour le secteur des appareils de chauffage au bois dans son ensemble. Plus de 90 000 pièces supplémentaires ont été vendues par rapport au marché 2021, ce qui a porté le marché 2022 à 513 290 appareils, soit le deuxième meilleur résultat enregistré au cours des onze dernières années. Portés par la crainte de futures hausses du prix du gaz ou de l'électricité, les consommateurs se sont massivement tournés vers des solutions bois, un mouvement qui s'était déjà largement amorcé en 2021. Toutefois, à bien y regarder, deux dynamiques distinctes se sont dessinées en 2022.

D'un côté, les appareils à bûches ont vu leurs ventes progresser tout au long de l'année avec une nette accélération au cours du dernier trimestre 2022. La meilleure illustration est venue des poêles à bûches dont les ventes étaient dans l'ensemble orientées à la baisse depuis 2014 et qui a écoulé 187 50 unités en 2022, soit son meilleur total sur les huit dernières années. Sur les segments des appareils indépendants à bûches, les industriels ont dû gérer l'adaptation de leur organisation pour suivre la demande tout en cherchant à limiter l'allongement spectaculaire des délais de livraison. Cette dynamique s'est poursuivie au cours du premier semestre 2023.

À l'inverse, les appareils à granulés (indépendants ou chaudières), après un très encourageant premier semestre 2022, ont vu leurs ventes fortement reculer. Alors que le marché des appareils à granulés avait progressé de 42 % en 2021, 2022 s'achève sur une croissance de 15 % largement alimentée par l'augmentation des ventes faites sur le seul premier semestre. Les tensions sur le marché des granulés ont fortement influé sur le comportement des consommateurs dont une partie s'est reportée sur des appareils à bûches. Alors que les problèmes de prix et de disponibilité des granulés s'étaient apaisés fin 2022, les ventes d'équipements automatiques ne sont pas reparties en 2023.



PARTIE 2 : La structuration du marché

2. La structuration du marché

2.1. Le contexte réglementaire - Évolution des normes Ecodesign

Ecodesign est une directive européenne dont le but est d'améliorer la performance environnementale de différents produits. Elle met en place des exigences minimales de performance énergétique sur ces produits. Deux lots ont été mis en place au cours des dernières années, dont un lot en 2022.

ECODESIGN - Lot 15

Le texte « ECODESIGN - Lot 15 » a été adopté par la Commission européenne, le 28 avril 2016. Celui-ci est entré en application en France le 1^{er} janvier 2020. Il concerne uniquement les chaudières.

| | Chaudière biomasse à chargement manuel | Chaudière biomasse à chargement automatique |
|--|--|---|
| Rendement énergétique | Puissance ≤ 20 kW : rendement saisonnier ≥ 75 % Puissance > 20 kW : rendement saisonnier ≥ 77 % | |
| Émission de particules fines (PM) | 60 | 40 |
| Émission de composés organiques volatils (COV) | 30 | 20 |
| Émission de monoxyde de carbone (CO) | 700 | 500 |
| Émission d'oxyde d'azote (NOx) | 200 | |

Valeurs exprimées en mg/Nm³ à 10 % d'O₂.

2.1. Le contexte réglementaire - Évolution des normes Ecodesign

ECODESIGN - Lot 20

Le texte « ECODESIGN - Lot 20 » a été adopté par la Commission européenne, le 24 avril 2016. Celui-ci est entré en application en France, le 1^{er} janvier 2022.

| Type de produits | Rendement énergétique saisonnier | Émission de CO (mg/Nm ³) | Émission de particules (mg/Nm ³) | Émission de COV (mg/Nm ³) | Émission de NOx (mg/Nm ³) |
|---------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|--|---------------------------------------|---------------------------------------|
| Cheminée à foyer ouvert | 30 % | 2 000, soit 0,16 % | 50 | 120 | 200 |
| Cuisinière au bois-bûches | 65 % | 1 500, soit 0,12 % | 40 | 120 | |
| Foyer fermé - bois-bûches | 35 % | 1 500, soit 0,12 % | 40 | 120 | |
| Poêle - granulés et bois | 79 % | 300, soit 0,02 % | 20 | 60 | |

Valeurs exprimées en mg/Nm³ à 10 % d'O₂.

2.1. Le contexte réglementaire - Évolution des normes Ecodesign

Anticipée depuis plusieurs années, la mise en application du lot 20 n'a pas posé de problème aux acteurs du marché français.

« Nous étions prêts depuis longtemps. La grande majorité des industriels avait préparé leur catalogue pour répondre aux nouvelles performances de la norme Ecodesign. Les derniers appareils, trop anciens pour évoluer, ont été retirés à la vente fin 2021. »

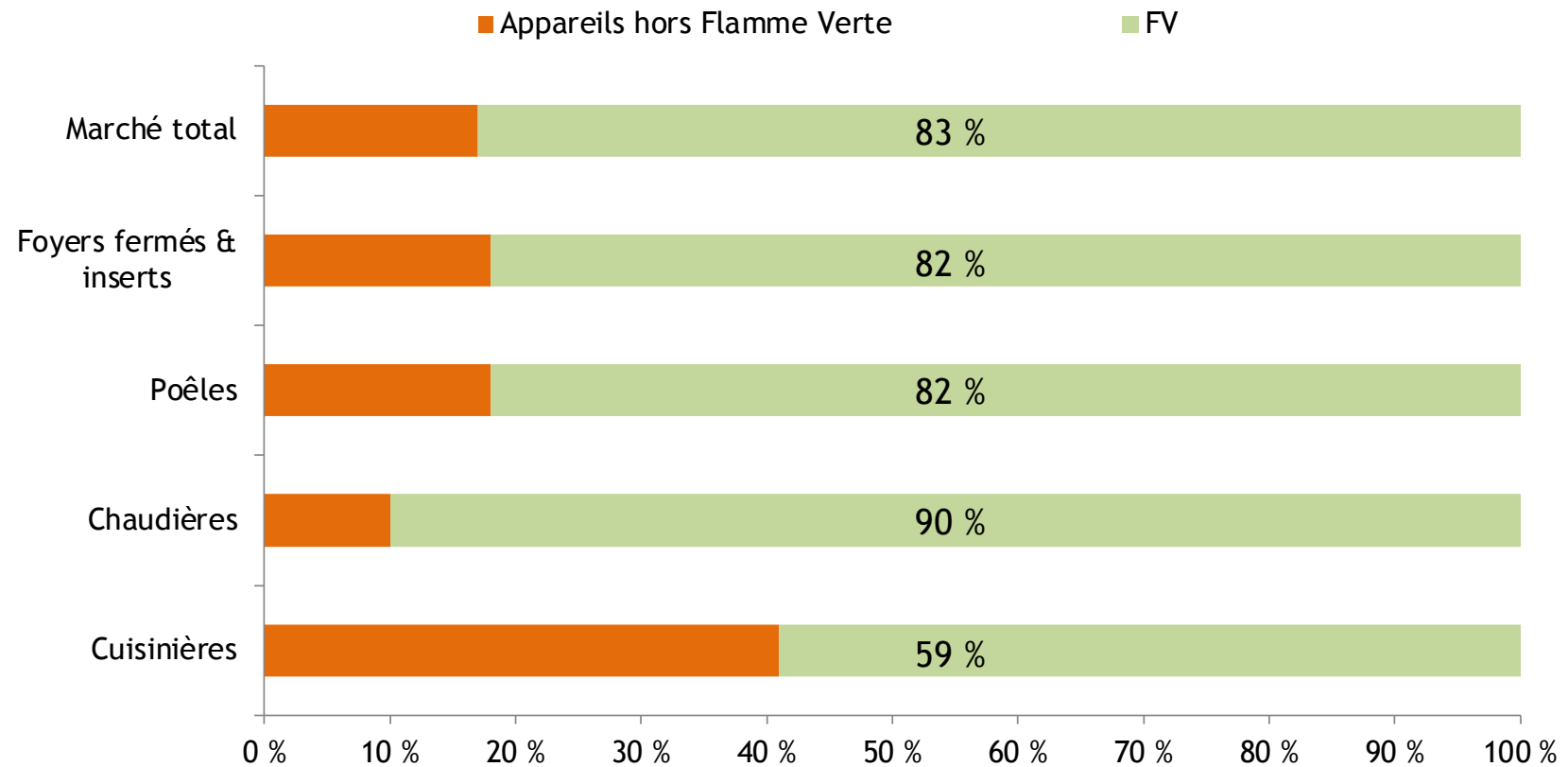
« En 2022, environ 15 % des appareils présents dans les catalogues l'année précédente ont été retirés. Cela représentait les appareils les plus anciens et les moins performants. C'était le dernier toilettage avant la mise en place du lot 20 qui a été bien anticipée. Cela avait été la même chose quelques années avant pour le lot 15 sur les chaudières. »

Des industriels bien accompagnés par le label Flamme verte.

« Avant la mise en place du lot 20, les normes du label 7 étoiles de Flamme verte étaient déjà calées sur ce que demanderait la Commission européenne. Les appareils labellisés étaient donc prêts pour le passage du 1^{er} janvier 2022. »

2.2. Le contexte réglementaire - Le Label Flamme verte

83 % des appareils vendus en 2022 étaient labellisés Flamme verte



2.2. Le contexte réglementaire - Le Label Flamme verte

Flamme verte, un label en constante évolution.

« En avril 2022 de nouveaux critères du label Flamme verte sont entrés en vigueur pour les appareils indépendants. L'objectif était encore une fois d'aller au-delà des exigences des normes européennes, et notamment celles du lot 20, qui avaient été mises en application au 1^{er} janvier de cette même année. Le but du label est le contrôle du respect de la réglementation européenne, notamment à travers des tests sur les appareils. Le label a également introduit un nouvel indicateur qui fait la somme des émissions de particules ainsi que de composants organiques volatils.

Ce nouvel indicateur est basé sur des niveaux plus exigeants que ceux du lot 20. Les futures échéances sont 2025 puis 2028, dates auxquelles le label relèvera à nouveau l'exigence sur les seuils d'émissions. »

2.2. Le contexte réglementaire - Le Label Flamme verte

Tableau récapitulatif des exigences actuelles du label Flamme verte actuel

| À 13 % de O ₂ | Efficacité énergétique saisonnière (en %) | Émission de monoxyde de carbone CO (mg/Nm ³) | Émission de particules (PM) (mg/Nm ³) | Émission de composés organiques volatils (PM) (mg/Nm ³) | Émission d'oxydes d'azote (Nox) (mg/Nm ³) |
|-------------------------------------|--|--|---|---|---|
| Appareils indépendants à bûches | 65 % | 1 500 | 40 | 120 | 200 |
| | | | Et PM + COV ≤ 150* | | |
| Appareils indépendants à granulés | 79 % | 300 | 20 | 60 | 200 |
| | | | Et PM + COV ≤ 70* | | |
| À 10 % d'O ₂ | Émissions saisonnières | | | | |
| Chaudières à chargement manuel | 77 % pour les chaudières ≤ 20 kW et 79 % pour les chaudières > 20 kW et ≤ 400 kW | 600 | 40 | 20 | 200 |
| Chaudières à chargement automatique | | 400 | 30 | 16 | 200 |

* Les paramètres des particules et des composés organiques volatils évolueront selon les échéances suivantes :

| Échéances | PM + OGC appareils à bûches | PM + OGC appareils à granulés |
|-----------|-----------------------------|-------------------------------|
| 2025 | 130 | 40 |
| 2028 | 120 | 25 |

2.3. Le contexte réglementaire - Évolution des normes Ecolabelling

Un sujet majeur d'inquiétude pour l'ensemble des professionnels : l'évolution de l'étiquette énergétique des appareils.

« La Commission européenne souhaite fusionner les méthodologies d'étiquetage de tous les produits à vecteur air (de chauffage ou de froid). Cela concerne les appareils au fioul, au charbon, au gaz, électrique, au bois où les pompes à chaleur. Cependant, les méthodologies de calcul des performances énergétiques de ces différentes technologies sont différentes et les pompes à chaleur sont avantagées car l'air, d'où sont extraits les calories pour leur fonctionnement, est considéré comme un intrant gratuit. Ainsi, les pompes à chaleur atteignent des taux de rendement bien supérieurs à 100 %, avec parfois des rendements de 300 %, alors que les autres technologies ne peuvent pas dépasser 100 %.

La conséquence de cela va être que les meilleures notations sur les étiquettes seront réservées pour les pompes à chaleur. Elles afficheront des A+ alors que les appareils bois seront très majoritairement en classe E et seuls les tout meilleurs équipements seront en classe D. En plus, la peine sera double car les équipements les plus mal notés dans les classes d'étiquettes ne pourront plus recevoir d'aide nationale selon les règles de Bruxelles. En clair pour les appareils bois, ils ne pourront plus émarger à MaPrimeRénov'. »

2.3. Le contexte réglementaire - Évolution des normes Ecolabelling

La très grande majorité des industriels est unanimement inquiète par l'évolution annoncée des règles de l'Ecolabelling.

« Mettre une pompe à chaleur et un poêle à bois autour d'une même étiquette cela n'a pas de sens. Les PAC vont être classées A et les poêles vont être en classe D ou E. Un particulier qui voudra changer un ancien mode de chauffage et qui verra les différences de classes d'étiquettes entre une PAC et un poêle ira forcément vers la pompe et cela donnera des arguments aux anti-appareils bois. Il y a un vrai danger. »

« Aucun industriel du chauffage au bois en Europe n'est favorable à cette évolution des normes d'Ecolabelling. En France nous demandons aux pouvoirs publics de nous défendre sur ce point. »

Le secteur est dans le flou quant aux échéances et aux modalités finales qui seront retenues.

« Aujourd'hui, il n'y a pas encore de projets de texte européen ni d'échéance pour ce projet d'évolution des règlements. Il n'y a qu'un document de travail. On s'attend à ce qu'un texte sorte d'ici à fin 2023 pour ensuite une mise en vigueur en 2025. La Commission européenne a consulté les États membres mais il n'y a pas de vote final. C'est la Commission qui décide seule in fine. Aujourd'hui, toutes les consultations nationales sont terminées. Seuls les États membres peuvent encore tenter de négocier avec la Commission. »

« A priori, les autorités françaises sont en faveur de la fusion des étiquettes mais elles voudraient négocier avec Bruxelles une exception pour les appareils au bois pour continuer à pouvoir les aider. »

2.4. Le contexte réglementaire - RE 2020

La nouvelle RE 2020 (Réglementation Environnementale 2020) est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2022. Son objectif est de poursuivre l'amélioration de la performance énergétique et du confort des constructions, tout en diminuant leur impact carbone. Elle s'articule autour de trois principaux axes :

- Poursuivre l'amélioration de la performance énergétique et la baisse des consommations des bâtiments neufs. La RE 2020 va au-delà de l'exigence de la RT 2012, en insistant en particulier sur la performance de l'isolation, quel que soit le mode de chauffage installé, grâce au renforcement des exigences sur l'indicateur de besoins bioclimatiques, Bbio.
- Diminuer l'impact sur le climat des bâtiments neufs, en prenant en compte l'ensemble des émissions du bâtiment sur son cycle de vie, de la phase de construction à la fin de vie (matériaux de construction, équipements), en passant par la phase d'exploitation (chauffage, eau chaude sanitaire, climatisation, éclairage...), via une analyse en cycle de vie.
- Permettre aux occupants de vivre dans un lieu de vie et de travail adapté aux conditions climatiques futures, en poursuivant l'objectif de confort en été. Les bâtiments devront mieux résister aux épisodes de canicule, qui seront plus fréquents et intenses du fait du changement climatique.

La RE 2020 repose sur une transformation progressive des techniques de construction, des filières industrielles et des solutions énergétiques, afin de maîtriser les coûts de construction et de garantir la montée en compétence des professionnels. Le champ d'application de la RE 2020 est identique à celui de la RT 2012, c'est-à-dire qu'elle s'applique en deux temps :

- Dans un premier temps, elle concerne les quatre typologies de bâtiments les plus représentés : les maisons individuelles, les logements collectifs, les bureaux et les bâtiments d'enseignement primaire et secondaire.
- Dans un second temps, elle concerne les bâtiments tertiaires spécifiques : hôtels, commerces, gymnases...

2.4. Le contexte réglementaire - RE 2020

Malgré des attentes de la part des professionnels du secteur, la mise en place de la RE 2020 n'a, semble-t-il, eu aucun impact sur la structuration du marché.

« Sur le papier, cette nouvelle réglementation aurait dû nous permettre d'acquérir une part un peu plus importante dans le marché du neuf avec les appareils bois. Dans les faits, je n'ai vu jusqu'à présent aucun résultat. Concernant les poêles nous restons très majoritairement sur le marché de la rénovation. »

« Aucun impact. Peut-être qu'il encore trop tôt pour tirer un bilan mais en 2022 et début 2023, le marché du neuf est resté fermé aux appareils bois en général. »

Toutefois, certaines marques ne renoncent pas à se développer dans le neuf.

« Nous allons tout de même essayer de pousser deux produits plutôt tournés pour le marché de la maison neuve. Nos directeurs commerciaux nous ont demandé ses produits et on va les tester en 2023. »

Un professionnel met en avant la mauvaise dynamique actuelle de la construction de maisons neuves.

« Si en 2022 le marché de la construction de maisons neuves n'a pas été très vaillant, depuis début 2023 c'est catastrophique. La nouvelle réglementation ne change rien à l'affaire, c'est le marasme sur le secteur de la construction et ce n'est donc pas le moment de chercher à y développer nos débouchés. »

2.5. Synthèse sur le contexte réglementaire

Annoncées et préparées depuis des années, les mises en application des lots 15 et 20 de la directive Écodesign sur le marché français se sont passées sans heurts. La grande majorité des fabricants a anticipé les évolutions demandées de performances. Bien accompagné en cela par le label Flamme verte qui, avec une représentation de 83 % des équipements vendus en 2022, reste une référence pour les consommateurs.

En matière de réglementation, le sujet principal d'inquiétude de la filière vient de la future évolution des normes d'Ecolabelling. Un document de travail provenant de Bruxelles et qui a circulé en 2022 prévoit une mise à plat des méthodologies de calcul des étiquettes énergétiques pour l'ensemble des produits à vecteur air que les professionnels du secteur bois jugent comme très désavantageuses à leur encontre. Les pompes à chaleur seraient les grandes gagnantes de ces nouvelles normes en leur permettant d'atteindre les meilleures classes sur les étiquettes énergétiques, alors que les appareils bois émargeraient, au mieux, en classe D.

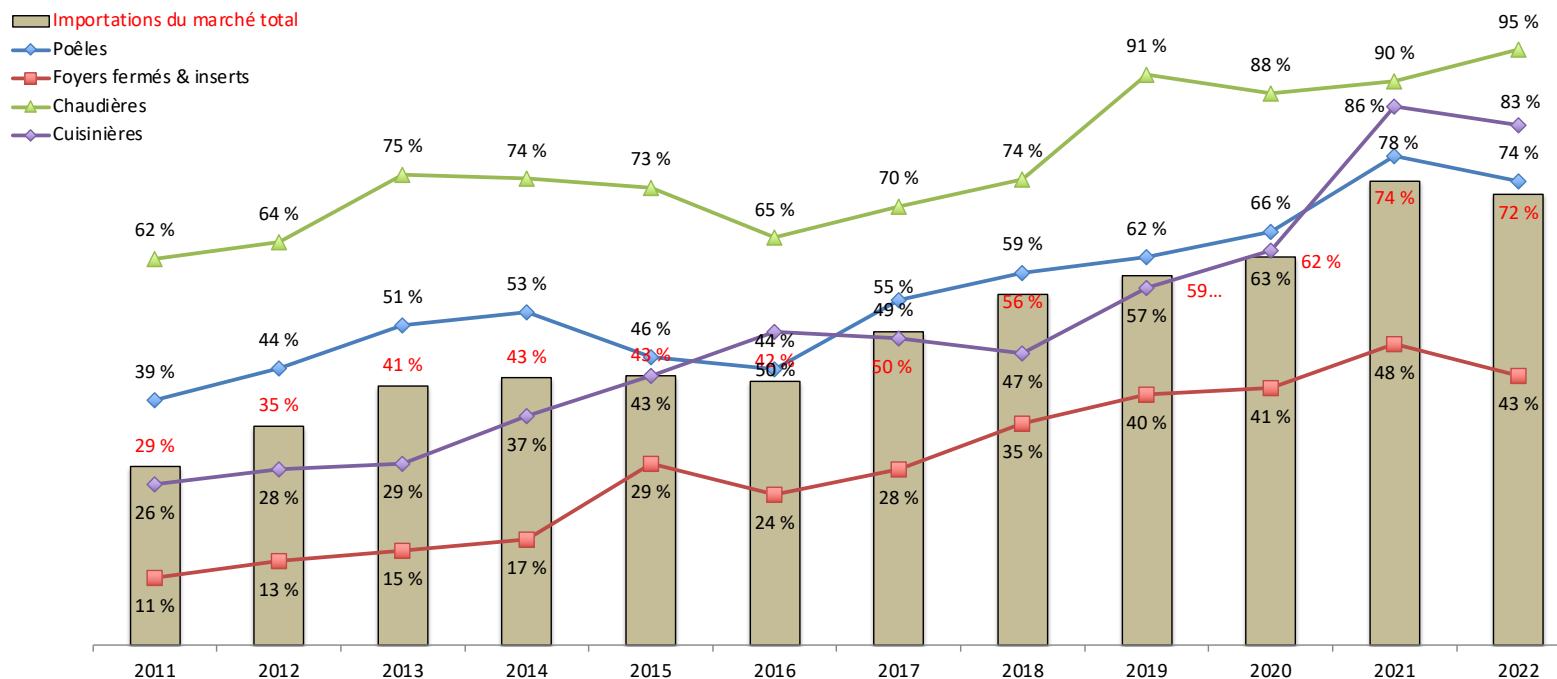
Une partie des acteurs voit derrière cette évolution une volonté de Bruxelles de pousser toujours davantage une électrification des besoins de chaleur. Le secteur a le sentiment d'un rapport de force en leur défaveur face au puissant lobby des pompes à chaleur et ne sent pas un soutien fort de la part des pouvoirs publics.

La solution envisagée par la France, d'accepter l'évolution de la réglementation d'Ecolabelling mais de négocier avec Bruxelles une dérogation pour que les appareils bois puissent continuer à bénéficier d'aides publiques, ne satisfait pas les professionnels du bois. Pour eux, il est clair que le différentiel sur les classes de produits va largement orienter les consommateurs vers les pompes à chaleur et grandement limiter le potentiel du secteur des appareils bois.

Dans les bâtiments neufs, la mise en application de la RE 2020 n'a semble-t-il rien changé à la structuration du marché. La part des ventes faite dans le neuf reste faible mais les professionnels du secteur bois mettent également en avant la mauvaise passe que traverse la construction de maisons neuves depuis deux ans.

2. La structuration du marché français

2.6. Profil de l'offre - les importations



- Le niveau des importations sur le marché total a très légèrement diminué en 2022 (72 %, contre 74 % en 2021).
- Les appareils automatiques à granulés sont les segments de marché où les importations sont les plus fortes (plus de 90 % des ventes).

2.6. Profil de l'offre - les importations

Sur le secteur des appareils automatiques, les acteurs observent toujours une forte diversification des acteurs avec une part importante pour les importations.

« Le marché français reste très fragmenté avec toujours beaucoup de marques étrangères présentes. Je renonce à faire le compte de toutes les marques étrangères. Notre marché reste l'un des plus attractifs d'Europe, surtout pour les appareils à granulés. L'existence de dispositifs comme MaPrimeRénov' donne un intérêt particulier au marché national, comparé aux autres pays. »

« Pour les segments des appareils à granulés, rien n'a changé. Une grande partie des équipements vendus en France proviennent de l'étranger. Les industriels français sont fondamentalement restés sur la technologie des appareils à bûches. »

Globalement, peu de nouveaux arrivants sont mentionnés.

« Il y a des marques qui reviennent en France après avoir quitté le marché quelques années en France. Pas de gros mouvements et surtout pas de grosses arrivées. Les plus grandes marques sont sur le marché national depuis longtemps et elles défendent leurs parts de marché. »

« Sur les secteurs des appareils à bûches, il y a des acteurs qui essaient d'entrer sur le marché mais qui ne sont pas très connus du grand public. Ils sont souvent sur des segments d'appareils haut de gamme et ne sont pas de gros vendeurs. »

Un constat similaire sur le segment des chaudières.

« On a eu un peu de retour de la part de marques qui étaient sorties ces dernières années. Dans l'ensemble, les principaux acteurs restent les mêmes. 95 % des ventes de chaudières sont faites par les mêmes 15 marques qui sont présentes sur le marché français depuis longtemps. »

2.7. Profil de l'offre - les exportations

Part d'exportations des industriels français par rapport à leurs ventes totales de la même année

| Types d'appareils | 2020 | 2021 | 2022 |
|---|-------------------|-------------|-------------|
| Poêles | 7 % | 16 % | 27 % |
| Poêles à granulés | 3 % | 0 % | 0 % |
| Poêles manuels | 14 % | 20 % | 30 % |
| Poêles de masse | 0 % | 0 % | 0 % |
| Foyers fermés & inserts | 46 % | 39 % | 55 % |
| Foyers fermés à bûches | 68 % | 32 % | 72 % |
| Inserts à bûches | 29 % | 7 % | 26 % |
| Foyers fermés à granulés | 0 % | 0 % | 0 % |
| Inserts à granulés | 0 % | 0 % | 0 % |
| Chaudières | 0 % | 0 % | 0 % |
| Chaudières bois | 0 % | 0 % | 0 % |
| Chaudières bi-énergie | 0 % | 0 % | 0 % |
| Chaudières automatiques à granulés | 0 % | 0 % | 0 % |
| Chaudières automatiques à plaquettes | 0 % | 0 % | 0 % |
| Chaudières automatiques à céréales | 0 % | 0 % | 0 % |
| Cuisinières | < 0,5 % | 0 % | 0 % |
| Cuisinières simples | < 0,5 % | 0 % | 0 % |
| Cuisinières chaudières | 0 % | 0 % | 0 % |
| Cuisinières à granulés (simples et chaudières) | 0 % | 0 % | 0 % |
| Part des importations/production française | 23 % | 27 % | 37 % |

- 2022 a vu une hausse significative des exportations françaises, notamment sur le segment des foyers fermés et inserts.
- Sur les poêles manuels, les exportations des entreprises françaises représentent près d'un tiers de leurs ventes sur ce sous-segment.

Malgré de bons résultats en 2022, le développement des exportations n'est pas une priorité pour les acteurs français.

« Le marché 2022 de la bûche en Europe a très bien marché et nous avons fait de bons résultats, mais notre souci aujourd'hui est surtout de faire face à la demande nationale. On ne cherche pas à développer nos parts à l'export. »

« Pour l'instant, nos priorités sont sur le marché français. Il n'y a pas d'actions de communication ou autres pour chercher à être plus présents sur les marchés étrangers. »

2.8. Le réseau des installateurs sur le territoire

Le réseau national d'installateurs est jugé trop juste.

« Il manque des installateurs pour répondre à la demande et notamment des professionnels RGE. Le phénomène n'est pas nouveau. Que ce soit pour des appareils bois ou granulés, la situation est la même. L'un des principaux problèmes à cette situation est le fait que les particuliers font de plus en plus d'auto-installations. Il faudrait plus d'installateurs multimarques. 80 % des appels à notre SAV concernent une problématique de mauvaise installation ou de mauvais entretien. »

« Début 2023, sur le segment des appareils bûches, les délais peuvent être très longs pour les particuliers. À ceux des fabricants viennent s'ajouter ceux des installateurs qui sont débordés et on peut arriver à des délais annoncés d'un an ou plus. »

Le recrutement : souci n° 1 selon le FIPC (Fédération des installateurs de poêles et cheminées).

« La difficulté n° 1 du réseau des installateurs d'appareils de chauffage bois est le recrutement. Il y a environ deux mille entreprises aujourd'hui et chacune d'elles cherche à recruter une personne. Le métier d'installateur n'est pas connu, mal identifié. À Pôle Emploi ils ne savent pas où le caser. Soit vous êtes maçon, soit plaquiste, etc., mais installateur ils ne savent pas où nous caser car le métier touche à beaucoup de corps d'état. Nous avons fait une demande pour la création d'un code NAF spécifique à la profession. »

2.9. Les canaux de distribution

Répartition des ventes 2022 en fonction des différents types de canaux

| Types d'appareils | Ventes directes | Grossistes | Installateurs revendeurs | Réseaux d'installateurs exclusifs | Magasins spécialisés | GSB | Ventes en ligne |
|-------------------------|-----------------|---------------|--------------------------|-----------------------------------|----------------------|---------------|-----------------|
| Poêles | 0,6 % | 15,7 % | 11 % | 15,1 % | 32,5 % | 24,7 % | 0,5 % |
| Foyers fermés & inserts | 0,6 % | 7,4 % | 22,1 % | 21,9 % | 28,2 % | 19,5 % | 0,2 % |
| Chaudières | 0,0 % | 64,6 % | 33,3% | 0,0 % | 2,1% | 0,0 % | 0,0 % |
| Cuisinières | 22,6 % | 36,5 % | 2,1% | 12,1 % | 24,1% | 2,5 % | 0,0 % |
| Marché total | 0,6 % | 17,4 % | 14,1% | 15,0 % | 30,1% | 22,4 % | 0,4 % |

Le canal des magasins spécialisés reste le premier canal en France.

« Depuis quelques années nous avons développé notre propre réseau de magasins de distribution. Au départ, nous avons un objectif de cinq boutiques sur la première année et finalement nous en avons ouvert dix. Le succès nous a surpris. Le plus dur était d'avoir les équipes pour suivre tous ces projets. Ce mode de distribution fonctionne bien chez les particuliers pour associer les bons conseils à un solide réseau d'installateurs. »

Internet ne décolle pas.

« Nous avons une boutique en ligne uniquement pour les invendus ou les fins de stocks. Les ventes y sont faibles. Pour l'instant il n'y a pas de projets pour développer ce canal. »

2.10. Évolution des prix

Synthèse des évolutions de prix en € HT depuis 2011

| Segments de marché | | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2017-2019* | 2020 | 2021 | 2022 |
|--------------------|----------|-------|-------|-------|------|------|------|-------|------------|-------|------|------|
| Poêles | Matériel | 3 % | 3,5 % | 3 % | 2 % | 2 % | 4 % | 2 % | 4 % | 4 % | 10 % | 14 % |
| | pose | 2 % | < 1 % | 2 % | - | 1 % | 1 % | 1 % | 3 % | 5 % | 5 % | 8 % |
| Foyers fermés | Matériel | 3 % | 2 % | 3 % | 1 % | 4 % | 5 % | 2 % | 2 % | 3 % | 10 % | 13 % |
| | pose | 2 % | 1,5 % | < 1 % | - | 8 % | 7 % | 1 % | 5 % | 4 % | 5 % | 7 % |
| Cuisinières | Matériel | 2 % | 2 % | 2 % | - | 2 % | 5 % | 2 % | 5 % | < 1 % | 6 % | 11 % |
| | pose | < 1 % | < 1 % | 2 % | - | 4 % | - | 2 % | 9 % | - | 5 % | 7 % |
| Chaudières | Matériel | 3 % | 1,5 % | 4 % | 2 % | 1 % | 2 % | < 1 % | < 1 % | 3 % | 8 % | 10 % |
| | pose | < 1 % | 1 % | 1 % | - | 3 % | -1 % | < 1 % | 4 % | 5 % | 5 % | 5 % |

* Pourcentage d'évolution annuel moyen et non pas bisannuel.

- Les augmentations des prix des équipements et de la pose observées en 2021 se sont prolongées en 2022.
- En moyenne, les prix moyens du matériel ont augmenté de 12 % et de 7 % pour la partie pose.
- La majorité des acteurs s'attend à de nouvelles augmentations à l'été 2023. Cependant, sur l'ensemble de l'année actuelle, les prix ne devraient pas subir les mêmes hausses que l'an passé.

2.10. Évolution des prix

En 2022 les prix de vente de l'ensemble des segments ont connu des hausses importantes.

« En 2022 les prix ont régulièrement augmenté en suivant le renchérissement des composants mais aussi de l'énergie. Nous avons notre propre fonderie et là aussi il y a eu une explosion des prix de l'électricité. Globalement en 2022, les prix de ventes de nos appareils ont fait +15 %. »

« En 2022, le prix des ballons tampons a également battu des records. Nous en achetons pour les coupler à nos chaudières. Là aussi les prix et les délais ont explosé. »

« En 2022, nous avons eu des augmentations de prix assez importantes sur beaucoup de postes. Pour nous le choix était simple, soit on relevait les prix de vente, soit on supprimait les produits de nos catalogues. Dans la filière faïence et céramique, les prix ont été multipliés par quatre ou cinq, donc on a arrêté de proposer à la vente des poêles en faïence ou céramique. Même chose côté tôlerie, il y a certaines références où nous avons eu des augmentations de 40 ou 50 %, voire jusqu'à 80 %. Au-delà de 30 %, ça aboutissait à la suppression des produits du catalogue. »

Des hausses de tarifs qui se sont poursuivies en 2023.

« En mars 2023 nous avons été obligés de réaliser une nouvelle hausse des prix de notre catalogue. J'espère que ce sera la seule de l'année mais c'est difficile d'en être sûr. »



PARTIE 3 : Les dispositifs de soutien à la filière

3. Les dispositifs de soutien à la filière

3.1. Le dispositif *MaPrimeRénov'*

Depuis le 1^{er} janvier 2020, l'État propose une nouvelle aide, **MaPrimeRénov'**, pour financer les travaux de rénovation énergétique.

MaPrimeRénov' finance des travaux de rénovation énergétique et s'adresse à tous les propriétaires qui occupent leur logement. L'aide est calculée en fonction de deux éléments : les revenus du foyer et le gain écologique apporté par les travaux de chauffage, d'isolation ou de ventilation.

Au 1^{er} octobre 2020, le dispositif a été renforcé et est désormais accessible à toutes les copropriétés (occupants ou bailleurs). De plus, les ménages les plus aisés, correspondant aux neuvième et dixième déciles de revenus, ont été intégrés au dispositif.

Pour réaliser les travaux, les particuliers doivent faire appel à un artisan reconnu garant de l'environnement (RGE), un label qui atteste de la compétence de l'artisan pour faire des travaux de rénovation énergétique. MaPrimeRénov' est cumulable avec :

- la TVA réduite (5,5 %) sur les travaux d'économie d'énergie ;
- l'écoprêt à taux zéro (éco-PTZ), pour financer le montant qu'il vous reste à payer ;
- les certificats d'économie d'énergie (CEE), versés directement par les fournisseurs d'énergie (y compris certaines grandes surfaces de distribution) ;
- les aides des collectivités locales.

3.1. Le dispositif *MaPrimeRénov'*

Un dispositif dont l'impact sur les ventes ne se dément pas.

« *MaPrimeRénov'* est très importante pour le marché. Elle a nous permis de faire de super scores en 2021 et 2022, notamment sur les ventes d'appareils d'entrée de gamme. La prime a élargi le champ des acheteurs. »

« *En France, du fait de son faible montant, le chèque énergie n'a pas fait de grandes différences. En revanche, les aides telles que MaPrimeRénov' restent très importantes. Sans elles, une bonne part du marché s'écroulerait. À la sortie de la mesure de crédit d'impôt, les professionnels voulaient une aide plus simple et plus directe et MaPrimeRénov' a parfaitement pris le relais. »*

« *C'est un formidable moteur avec des montants d'aides significatifs et un côté assez juste du point de vue social, car les aides sont proportionnées aux revenus. »*

« *Au début, nous pensions que la nouvelle prime ne serait pas en notre faveur. Nous sommes positionnés sur du moyen-haut de gamme et nous pensions qu'une bonne part de notre clientèle ne serait pas éligible à la prime. Et finalement, ce n'est pas ce qui s'est passé. On a beaucoup de nos clients qui en ont bénéficié. Il y a eu pour nous un vrai bénéfice. Le cumul de plusieurs aides permet d'avoir des niveaux d'aides très intéressants. »*

3.1. Le dispositif *MaPrimeRénov'*

Cependant, les professionnels continuent de pointer les lourdeurs administratives du dispositif qui ont des répercussions sur la gestion de l'ensemble de la filière.

« Le dispositif reste une machine qui ne marche pas bien, qui est engorgée et qui, sur des montants très significatifs, a des délais de paiement inacceptables pour un installateur. Et si les installateurs sont en souffrance, ils vont être plus lents à payer leur commande d'équipements, et le poids de la lenteur du dispositif va se répercuter sur les fabricants. »

Donc, c'est au global une machine à problèmes qui fait fuir les installateurs. Nos installateurs ont en ce moment, en plus d'un ras-le-bol administratif, des difficultés de trésorerie très importantes qui sont liées principalement à ça. »

« L'outil a permis d'élargir la clientèle pour les appareils de chauffage au bois mais les dossiers d'instruction sont très difficiles à gérer. L'installateur est souvent en première ligne sur le remplissage des dossiers avec le client. S'il est mandataire, il peut se substituer au client pour la demande de subventions, mais à ce moment sa trésorerie est grandement tributaire de l'ANAH qui va lui reverser le montant des aides sur les opérations qu'il a réalisées. S'il n'est pas mandataire, le client va attendre le paiement par l'Anah de l'aide avant de verser le solde de son paiement et là encore, la trésorerie de l'installateur va être à rude épreuve. »

3. Les dispositifs de soutien à la filière

3.2. Le dispositif *Coup de pouce Chauffage*

Depuis le début de l'année 2019, le ministère de la Transition écologique et solidaire a fait le choix de massifier son dispositif et d'aider désormais tous les particuliers à sortir des énergies fossiles, à isoler leur logement et ainsi à diminuer significativement leurs factures de chauffage. Le dispositif « Coup de pouce » prévoit la mise en place, dans le cadre du dispositif des certificats d'économie d'énergie, de bonification de certaines opérations pour lesquelles le demandeur se sera engagé à travers une charte permettant l'octroi de primes significatives aux ménages, diminuant ainsi leur reste à charge lors des travaux.

Le mécanisme est piloté par l'Agence nationale de l'habitat (Anah). Tous les ménages peuvent bénéficier de cette offre. Les montants de primes attribuées seront cependant différenciés en fonction de leurs niveaux de ressources. Les ménages les plus modestes bénéficieront de primes plus importantes.

La charte « Coup de pouce Chauffage » prévoit des primes pour le remplacement d'une chaudière individuelle au charbon, au fioul ou au gaz autre qu'à condensation.

Les primes sont versées, dans le cadre du dispositif des certificats d'économie d'énergie, par les signataires des chartes « Coup de pouce Chauffage ». Il s'agit principalement des vendeurs d'énergie.

Le « Coup de pouce Chauffage » est cumulable avec le dispositif MaPrimeRénov' ainsi que l'écoprêt à taux zéro. Le barème en application en 2023 est présenté ci-dessous.

| Prime selon les niveaux de revenus ménages | Chaudière biomasse en remplacement d'une chaudière gaz ou charbon | Appareil indépendant bois en remplacement d'un poêle à charbon | Chaudière biomasse en remplacement d'une chaudière fioul |
|--|---|--|--|
| Prime pour les ménages modestes | 4 000 € | 800 € | 5 000 € |
| Prime pour les autres ménages | 2 500 € | 500 € | 4 000 € |

3.2. Le dispositif *Coup de pouce Chauffage*

Depuis sa mise en place, le dispositif *Coup de pouce Chauffage* a convaincu les professionnels quant à son efficacité.

« *Pour le marché des chaudières, l'offre Coup de pouce a été un très bon levier. Sa mission a été accomplie. Comme pour MaPrimeRénov' on a ouvert l'horizon du marché avec cette aide proportionnée aux niveaux de revenus. De 2019 à 2021, on a bien senti l'effet sur les ventes. »*

« *Coup de pouce a changé la dimension du marché des chaudières bois en 2019, surtout concernant les appareils automatiques. Les ventes ont doublé chaque année entre 2019 et 2021 avec un ralentissement en 2020 à cause de la crise Covid. En revanche, en 2022 cela a été moins positif. La crise des granulés et la baisse des CEE ont limité le marché. »*

Cependant, la baisse du cours des CEE en 2022 a perturbé le marché.

« *En 2022, l'État a baissé le cours des CEE et le dispositif est devenu moins intéressant pour les obligés (fournisseurs et distributeurs d'énergies finançant les primes Coup de pouce¹). Certains ont même décidé de se retirer du dispositif, c'était donc plus compliqué pour les particuliers d'obtenir cette aide. Cela n'a pas aidé le marché, surtout qu'ensuite il y a eu le problème avec les granulés, et les ventes de chaudières se sont écroulées sur la deuxième partie de l'année. »*

Les contrôles faits sur les opérations aidées pèseraient sur les installateurs.

« *Les contrôles sur les réalisations aidées par Coup de pouce sont plus nombreux et parfois les installateurs repassent sur des chantiers pour finir un point. C'est bien mais c'est du temps pris à des professionnels qui sont déjà très chargés et qui annoncent des délais d'intervention parfois délirants. »*

¹ Voir page suivante.

3.2. Le dispositif *Coup de pouce Chauffage*

Baisse du prix des CEE

Le 1^{er} janvier 2022 s'est ouverte la cinquième période des certificats d'économie d'énergie (CEE) qui court jusqu'au 31 décembre 2025. Le niveau de l'obligation globale à atteindre sur cette période est de 2 500 térawattheures cumulés actualisés (TWh Cumac), dont 730 TWh Cumac pour des opérations au bénéfice des ménages en situation de précarité énergétique.

Cependant, les obligés ayant constitué des stocks importants de certificats lors de la période précédente (quatrième période, dite P4), ceux-ci ont été reportés sur la nouvelle période. Concrètement, les obligés ont financé de nombreuses opérations de maîtrise de consommation chez les particuliers (notamment pour des opérations d'isolation thermique), résultant en un stock évalué entre 350 et 450 TWh. Des CEE ont été émis pour des opérations dites de « précarité énergétique », et représenteraient déjà plus de la moitié de l'objectif total à atteindre sur l'ensemble de la cinquième période.

Cette thésaurisation de certificats a permis aux obligés de couvrir une bonne partie de leurs obligations pour l'année 2022, mais cela a également entraîné la chute du prix des CEE sur le marché. Entre mai 2020 et mai 2022, le prix spot des CEE échangés est passé d'un point haut à 9 euros le mégawattheure cumac (MWhc) à 5,80 €/MWhc. Ainsi, pour atteindre leur quota sur la nouvelle période, les obligés ont plutôt intérêt à se fournir sur le marché que de financer des opérations auprès des consommateurs. De ce fait, les primes versées aux ménages ont diminué, augmentant ainsi le reste à charge pour les ménages.

3.3. Synthèse sur les dispositifs de soutien à la filière

La filière bois reste dépendante des aides publiques à l'investissement à l'attention des consommateurs.

Le dispositif MaPrimeRénov', mis en place en 2020, a positivement impacté le marché grâce à des niveaux d'aides jugés incitatifs, notamment pour les foyers modestes. Cependant, les lourdeurs administratives persistent, entraînant des critiques de la part des professionnels, en particulier des installateurs. Ce travers est pointé depuis la mise en place de la mesure.

L'offre Coup de pouce Chauffage, mise en place en 2019 dans le cadre du dispositif de certificats d'économie d'énergie (CEE), est quant à elle beaucoup mieux intégrée au marché de par son ancienneté. Le remplacement des chaudières bénéficie d'aides significatives, qui sont à l'origine de la montée en puissance des chaudières sur la période 2019-2021. Toutefois, la baisse en 2022 du prix des CEE, sur lesquels est basée Coup de pouce Chauffage, a compliqué le marché. Une partie des obligés sont sortis du dispositif, rendant moins fluide l'accessibilité du dispositif pour les particuliers.



PARTIE 4 : Perspectives et recommandations

4. Perspectives et recommandations

4.1. Perspectives à court terme

Le segment de la bûche est optimiste pour l'année 2023, mais reste vigilant.

« Au bout d'un moment il va bien falloir que la croissance pour les appareils à bûches s'essouffle, mais pas tout de suite. Je pense que l'année 2023 sera orientée à la hausse. »

« Depuis mi-mars 2023 il y a un ralentissement sur la bûche. Nous retrouvons presque une saisonnalité comme nous en avons l'habitude, c'est-à-dire avec mars, avril et mai qui sont une période basse en termes de ventes. Cela dit, les ventes restent très bonnes par rapport à 2021. 2023 sera une excellente année pour la bûche. »

« Pour les appareils à bûches, jusqu'au 1^{er} mars, nous avons une croissance à deux chiffres des prises de commandes. Depuis début mars il y a un ralentissement en mars. A priori, les consommateurs reportent leurs achats. Les tensions sociales et l'inflation commencent à dissuader certains clients d'acheter. »

Pour les appareils à granulés, les professionnels demeurent partagés entre espoir et pessimisme.

« Propellet pense que l'année va se terminer à l'étal par rapport à 2022 ou au pire dans une fourchette de - 25 %. Mais actuellement ce n'est pas la tendance. Depuis le début 2023 les ventes accusent une baisse beaucoup plus forte. »

« Le granulé est en déclin. 2023 continue comme la fin 2022. Je ne pense pas qu'un rebond soit possible. »

« Sur les granulés il y aura une reprise mais je ne sais pas quand. Il y a un énorme point d'interrogation. »

« Nous pensons que, petit à petit, nous allons retourner à un rythme presque normal d'activités pour septembre 2023. Sur le premier semestre 2023, 50 % des devis sont faits sur des granulés. Pour nous, les prix observés entre septembre 2022 et février 2023 étaient une parenthèse, il faut faire comprendre aux particuliers que c'était une situation exceptionnelle. La guerre en Ukraine n'est pas finie, mais on s'est tous structurés (les producteurs de granulés, les distributeurs, notre entreprise). »

4.1. Perspectives à court terme

Sur le secteur des chaudières à granulés, les industriels sont inquiets.

« Il n'y a pas de reprise. La demande s'est effondrée en août 2022, ce qui est habituel, mais en septembre 2022, elle n'a pas redémarré. Il y a toujours une baisse d'activité sur le premier trimestre et en général, la demande redémarre au deuxième trimestre. Le prix du granulé est bien redescendu mais en avril 2023, les ventes n'ont pas été bonnes. Nous sommes très attentifs sur le second semestre. »

« Nous ne sommes pas très optimistes et on ne sait pas du tout ce que sera la deuxième partie de l'année. Nous savons juste qu'elle ne sera pas bonne. Reste à savoir si elle sera seulement acceptable ou si elle sera catastrophique. Les signaux que nous avons aujourd'hui sont difficiles à interpréter. Nous n'avons pas d'éléments qui nous permettent de dire qu'elle sera la deuxième partie de l'année. Le prix du granulé est faible, il y a du granulé de disponible, mais personne ne le sait. »

4.2. Perspectives à moyen terme

Le secteur des appareils indépendants à bûches s'attend à un effet de recomposition du marché.

« D'ici deux ans, j'ai une vision de relative stabilité, mais avec un rééquilibrage du marché au niveau des technologies. Le granulé devrait repartir et la bûche à nouveau reculer. »

« En 2024, nous pensons qu'il y aura une baisse normale, qui va ensuite permettre de stagner et de revenir à des chiffres normaux. Depuis un an rien n'est normal. Tout le monde se rue sur les poêles à bois. Pour avoir discuté avec beaucoup d'installateurs, ils me disent qu'ils n'arrivent plus à faire face à la demande d'installations. »

Sur le secteur des appareils à granulés, les perspectives sont plus floues mais elles restent optimistes.

« Il est difficile de se projeter. Le marché marche sur la tête depuis neuf mois et il n'y a pas de signe d'amélioration. À fin 2024, je pense que le marché sera reparti. Je n'imagine pas le marché français des appareils à granulés en crise profonde pendant deux ans. Les choses vont forcément rentrer dans l'ordre. »

À plus longue échéance, le secteur reste attentif aux changements de régulation prévus à Bruxelles.

« À partir de 2025, ça dépendra vraiment des conséquences qu'il pourrait y avoir sur le règlement en préparation, en matière d'étiquetage énergétique européen.² »

² Voir partie 2 de ce rapport.

4.3. Recommandations

Recommandation

Maintenir les aides actuelles

Les dispositifs *MaPrimeRénov'* et *Coup de pouce Chauffage* ont beaucoup apporté à la filière au cours des dernières années. Les turbulences traversées en 2022 (pour le segment des équipements à granulés) renforcent l'attachement à ces aides de la part des professionnels. La baisse du prix des CEE et son impact dans l'offre *Coup de pouce Chauffage* ont été notés par les acteurs du marché des chaudières bois qui craignent des contraintes supplémentaires au développement de leur segment.

Fluidifier le versement des aides

Depuis sa mise en place, l'aide *MaPrimeRénov'* est pointée pour sa lourdeur administrative et notamment sur la lenteur du versement des aides au client ayant fait l'investissement. Aucune amélioration significative ne semble avoir été réalisée sur ce plan.

Enjeu

Élargir la clientèle et accélérer le déploiement

Les dispositifs d'aides ont notamment permis d'élargir la clientèle potentielle pour les appareils bois. De plus, une aide publique est le meilleur signe de confiance pour les consommateurs de la fiabilité d'une filière. Le secteur compte sur une pérennité affichée par les pouvoirs publics sur les aides, afin de maintenir un large socle des clients possibles. Sur le segment des chaudières, l'efficacité de *Coup de pouce Chauffage* est le meilleur levier pour continuer le remplacement des chaudières fioul ou gaz du parc de résidences individuelles par des appareils à bois.

Réduire des problèmes de trésorerie à une partie des acteurs

La lenteur des versements des aides pose des problèmes essentiellement aux artisans installateurs. S'ils sont mandataires pour leurs clients, le retard des versements des subsides peut leur causer des situations tendues en termes de trésorerie car ils ont octroyé des ristournes dans leur facture équivalentes aux aides. S'ils ne sont pas mandataires, le problème est identique car le client final ne paiera le solde qu'une fois l'aide versée. Ces problèmes de trésorerie peuvent se propager en amont avec des retards de paiement des installateurs à leurs propres fournisseurs.

4.3. Recommandations

Recommandation

Étendre le réseau des installateurs

Le fort développement des ventes d'appareils bois depuis deux ans a exacerbé la situation du réseau des installateurs en France. Le manque d'artisans est un goulot d'étranglement au développement de l'activité du secteur, notamment dans une période où la production des équipements (appareils bois en 2022) peine à suivre la demande et affiche parfois de longs délais de disponibilité. Ce point est actuellement une faiblesse de la filière.

Renforcer les actions de communication

Les professionnels souhaiteraient un renforcement des actions de communication sur la filière et les enjeux autour de son développement. Les actions de communication de l'Ademe sont appréciées mais elles gagneraient à être davantage diffusées.

Enjeu

Ne pas entraver le développement de la filière

Consciente de cet obstacle, l'ensemble de la filière cherche à améliorer la situation. La FIPC (Fédération des installateurs de poêles et de cheminées) travaille à la création d'un code NAAF afin de clairement identifier le métier d'installateurs d'appareils de chauffage au bois. Les industriels organisent des stages de formation sur leur équipement destinés aux plombiers chauffagistes. L'enjeu est d'éviter un engorgement tel qu'une partie des consommateurs se détourne du choix d'un appareil bois au moment de leur achat, devant les délais de livraison et d'installation.

Faire connaître la filière et combattre la désinformation

Bien soutenue financièrement, la filière bois a besoin de plus de visibilité pour renforcer sa dynamique. Les moyens mis en œuvre par les acteurs publics et privés pourraient gagner en efficacité et en efficience s'ils étaient davantage coordonnés. Attaquée sur les émissions des anciens appareils les plus polluants, la filière a besoin de faire du contre-lobbying auprès du personnel politique, afin d'assurer son avenir.

4.4. Synthèse

Forces

- Un marché qui a une bonne image auprès des consommateurs en proposant des équipements qui sont performants.
- Un marché mature avec des marques françaises très présentes sur certains segments (appareils à bûches).
- Des volumes exportés non négligeables par les entreprises françaises.
- Marché en fort développement depuis deux ans.
- Un label des équipements (Flamme verte) bien implanté et bien identifié par les consommateurs.

Opportunités

- L'achat d'un équipement de chauffage au bois est de plus en plus identifié par les consommateurs comme un moyen de se prémunir contre les futures hausses des tarifs de gaz ou d'électricité.
- La filière d'approvisionnement en granulés poursuit sa structuration avec la création chaque année de nouvelles usines de granulation.
- Des dispositifs d'aides incitatifs et socialement bien adaptés aux différentes catégories de revenus des consommateurs.
- Le potentiel du marché du remplacement des chaudières fioul par des appareils bois est encore important.

Faiblesses

- Poids important des importations sur l'ensemble du segment des appareils à granulés.
- Une augmentation des prix de ventes des équipements dans leur ensemble qui a été de l'ordre de 15 à 25 % depuis 2021.
- Un réseau d'installateurs sous-dimensionnés.
- Redémarrage trop lent du secteur des granulés qui a été jusqu'ici le moteur de la croissance de la filière dans son ensemble.
- Des lourdeurs administratives dans le traitement des dossiers des aides demandées.

Menaces

- Application d'une nouvelle étiquette énergétique qui affiche des classes trop faibles avec le risque de ne plus pouvoir proposer des aides publiques au secteur.
- La concurrence des pompes à chaleur est très forte, d'autant que ces dernières seront favorisées par les nouvelles étiquettes énergétiques.
- Affaiblissement d'une partie des acteurs (notamment des installateurs) suite à des problèmes de trésorerie liés à la lenteur du versement des aides.
- Une nouvelle crise sur la disponibilité et les prix des granulés risquerait de nuire de façon plus profonde à l'image de la filière.



Observ'ER

Observatoire des énergies renouvelables

146, rue de l'Université
75007 Paris

Tél. : + 33 (0)1 44 18 00 80
www.energies-renouvelables.org