

Étude qualitative 2025 du marché des appareils domestiques de chauffage au bois



Juin 2025

Avec le soutien de :

Préambule

Ce document présente les résultats du volet qualitatif de l'étude relative au suivi 2025 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
● Partie 1 - Le marché 2024	p. 9
Le marché global	p. 10
Les appareils indépendants à bûches	p. 12
Les appareils indépendants à granulés	p. 15
Les chaudières	p. 17
● Partie 2 - La structuration du secteur	p. 25
Le profil de l'offre	p. 26
Le réseau des installateurs	p. 29
Évolution des prix	p. 31
L'image de la filière	p. 34
Les attaques à la filière	p. 37
● Partie 3 - Réglementation et aide	p. 42
MaPrimeRénov'	p. 43
Norme En 16 510	p. 50
Ecodesign 2027	p. 52
● Partie 4 - Perspectives	p. 58
Perspectives à court terme	p. 59
Perspectives à moyen terme	p. 60
Recommandations	p. 62



Messages clés

Messages clés

Orientation du marché

Le marché des appareils au bois a connu, en 2024, une **année marquée par une nette baisse des ventes** par rapport à l'année précédente. L'activité s'est terminée à moins de 300 000 pièces, **soit un recul de 29,5 %**. C'est sur les appareils à bûches que le secteur a enregistré la plus forte baisse. Les différents segments affichent des reculs allant de 37 % à 54 %, tandis que, pour les appareils indépendants à granulés, 2024 a été une année de reprise des ventes après une année 2023 particulièrement mauvaise.

La chute d'activité des segments des appareils à bûches **est cependant à relativiser**, dans la mesure où de nombreux acteurs sont conscients que les **résultats de 2022 et 2023 avaient un caractère « exceptionnel »**. La crise des granulés, combinée à un afflux massif de consommateurs aiguillonnés par la crise énergétique depuis 2022, avait permis aux segments des appareils à bûches - notamment les poêles - de réaliser des pics de ventes très importants. Le recul des ventes en 2024 apparaît ainsi comme un rééquilibrage « naturel » du marché.

Les premières tendances pour 2025 s'inscrivent dans la continuité du marché de 2024. **L'activité des appareils indépendants à bûches est une nouvelle fois orientée à la baisse, tandis que celle des équipements à granulés poursuit le rattrapage de son décrochage de 2023**. Pour les chaudières, la tendance est moins nette, mais 2025 devrait être, au mieux, équivalente à 2024.

Messages clés

Structuration du marché

La croissance des prix moyens de vente en **2024 s'est révélée bien plus modérée que durant la période 2021-2023**. Le secteur n'est plus aussi fortement affecté par les hausses des coûts des matières premières ou de l'énergie. En revanche, la hausse des salaires, destinée à suivre au minimum l'inflation, constitue le principal facteur ayant alimenté les augmentations de prix observées en 2024.

Pour de nombreux acteurs, **2024 aura également été marquée par les attaques visant la filière**, en particulier sur la question des émissions de particules. Plusieurs professionnels interrogés soulignent la responsabilité de certains lobbys dans ces offensives, avec pour objectif d'écarter le bois des usages thermiques résidentiels au profit des solutions électriques (telles que les pompes à chaleur), ou encore de préserver la ressource bois pour d'autres usages, comme la production de biocarburants.

Dispositif d'aide

Pour une large part des acteurs interrogés, le dispositif ***MaPrimeRénov'*** continue de jouer un rôle de soutien financier pour le marché, notamment en faveur des ménages aux revenus les plus modestes. D'autres professionnels soulignent surtout que l'existence même du dispositif constitue un signal politique fort, marquant le soutien officiel de l'État à la filière – un effet de levier jugé essentiel.

L'ensemble du secteur s'accorde en revanche sur les **effets négatifs provoqués à la fois par les nombreux changements de règles du dispositif et par le manque de fluidité ainsi que la lenteur du traitement des dossiers**. Face à ces difficultés, la profession réitère sa demande de stabilisation des conditions d'application du dispositif, afin d'offrir une meilleure visibilité tant aux consommateurs qu'aux industriels.

Messages clés

Évolution réglementaire

Les échanges autour du projet de texte relatif à la future norme *Ecodesign 2027* ont marqué les esprits. Cet épisode a surtout renforcé, au sein de la filière, le sentiment d'un manque de reconnaissance et de représentation au niveau européen. L'alerte a été déclenchée par la diffusion d'un projet mal préparé, accompagné d'une série d'articles annonçant de manière alarmiste une possible interdiction de la vente d'appareils de chauffage au bois à partir de 2027. Cette situation a suscité une vive réaction des professionnels, en France comme en Europe, qui ont répondu par des actions communes et coordonnées pour défendre la filière.

Perspectives à court terme

Pour le segment des appareils indépendants à bûches, 2025 devrait marquer une nouvelle année de baisse. Les incertitudes économiques qui pèsent sur la société française n'ont pas été levées, et les différentes annonces concernant l'avenir de *MaPrimeRénov'* n'ont pas contribué à améliorer la situation.

En revanche, les perspectives sont meilleures pour le segment des appareils indépendants à granulés. On observe sur ce marché un lent retour à la normale par rapport à la situation pré-crise des granulés de 2022. Pour les chaudières – qu'elles soient à granulés ou à chargement manuel –, les professionnels s'attendent en revanche à une année décevante.

Perspectives à moyen terme

À l'horizon 2026-2027, les perspectives s'annoncent plus favorables pour les appareils à bûches. Les acteurs du secteur misent sur une amélioration du climat économique du pays ainsi que sur une reprise du marché de la construction de maisons individuelles.

Pour le segment des appareils à granulés, les prévisions font état d'une croissance stable au cours des deux prochaines années, portée par les fondamentaux solides de ces équipements : réglages automatiques, hautes performances, et un combustible – le granulé – qui demeure moins cher que l'électricité ou le gaz.

Pour l'ensemble des segments, l'évolution de la réglementation est perçue comme un facteur déterminant pour l'orientation du marché. La filière espère que la future norme *Ecodesign* fera progresser les critères de manière raisonnée et réaliste.



Méthodologie de l'étude

1. Méthodologie de l'étude

1.1. Le champ de la collecte réalisée

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 :

- ✓ le retour sur l'évolution du marché en 2024 et les premiers mois de 2025 ;
- ✓ la perception des acteurs sur la structuration du marché actuel (acteurs en présence, évolution des prix, nouveaux types d'appareils proposés, etc.) ;
- ✓ la perception sur les principaux faits qui ont impacté le marché en 2024 et début 2025 ;
- ✓ la perception sur les perspectives d'évolution à court et moyen terme du marché ;
- ✓ la recommandation des professionnels interrogés pour mieux accompagner le développement du marché.

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

- ✓ l'ensemble des segments couverts (appareils indépendants vs chaudières, appareils manuels à bûches vs équipements automatiques à granulés) ;
- ✓ les profils (industriels, organismes professionnels, installateurs et institutionnels).



PARTIE 1 : le marché 2024 et premières orientations pour 2025

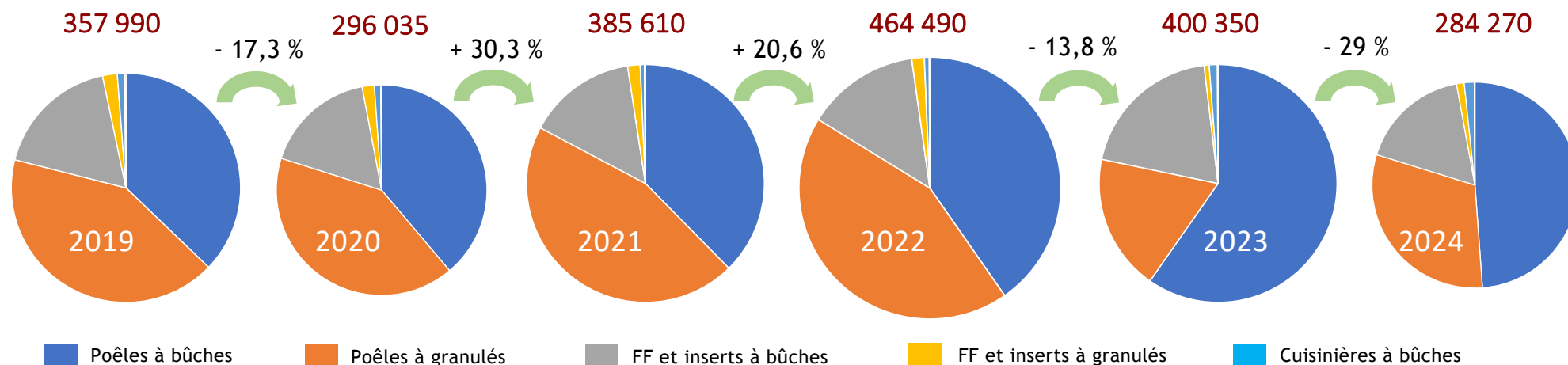
1. L'activité en 2024 : des ventes en baisse de près de 30 %

Ventes en unité	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2023-2024
Poêles	282 640	238 170	320 910	391 340	315 950	229 210	-27,5 %
Poêles à bûches	132 000	113 910	144 240	186 160	237 630	137 830	-42,0 %
Poêles à granulés	149 510	121 550	174 020	201 860	74 300	87 970	18,4 %
Poêles mixtes ¹	-	1 650	1800	2 190	2 620	2 410	-8,0 %
Poêles de masse ²	1 130	1 060	850	1 130	1 400	1 000	- 28,6 %
Foyers fermés & inserts	71 010	56 240	63 790	72 180	82 240	52 720	-35,9 %
Inserts à bûches	34 150	28 650	33 180	39 500	49 550	30 400	-38,6 %
Foyers fermés à bûches	29 450	22 060	24 050	25 500	29 930	18 900	-36,9 %
Inserts à granulés	4 700	3 740	4 510	5 050	2 100	2 850	35,7 %
Foyers fermés à granulés	2 710	1 790	2 050	2 130	660	570	-13,6 %
Chaudières	18 650	17 800	36 420	46 270	19 095	10 750	-43,7 %
Chaudières à granulés	14 190	14 530	31 910	41 000	10 650	6 850	-35,7 %
Chaudières à bûches	3 830	2 720	3 550	4 350	7 460	3 450	-53,8 %
Chaudières biénergie	360	280	610	500	585	250	-57,3 %
Chaudières à plaquettes	270	270	350	420	400	200	-50,0 %
Chaudières à céréales							
Cuisinières	4 340	3 275	2 710	3 160	4 780	4 750	-0,6 %
Cuisinières simples à bûches	2 220	1 890	1 320	2 110	3 680	3 750	1,9 %
Cuisinières chaudières à bûches	1 440	990	890	700	750	700	-6,7 %
Cuisinières à granulés (simples et chaudières)	680	395	500	350	350	300	-14,3 %
Marché total	376 640	315 485	423 830	512 950	422 065	297 430	-29,5 %

1.1. Les appareils indépendants dans leur ensemble

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 et les cuisinières simples.

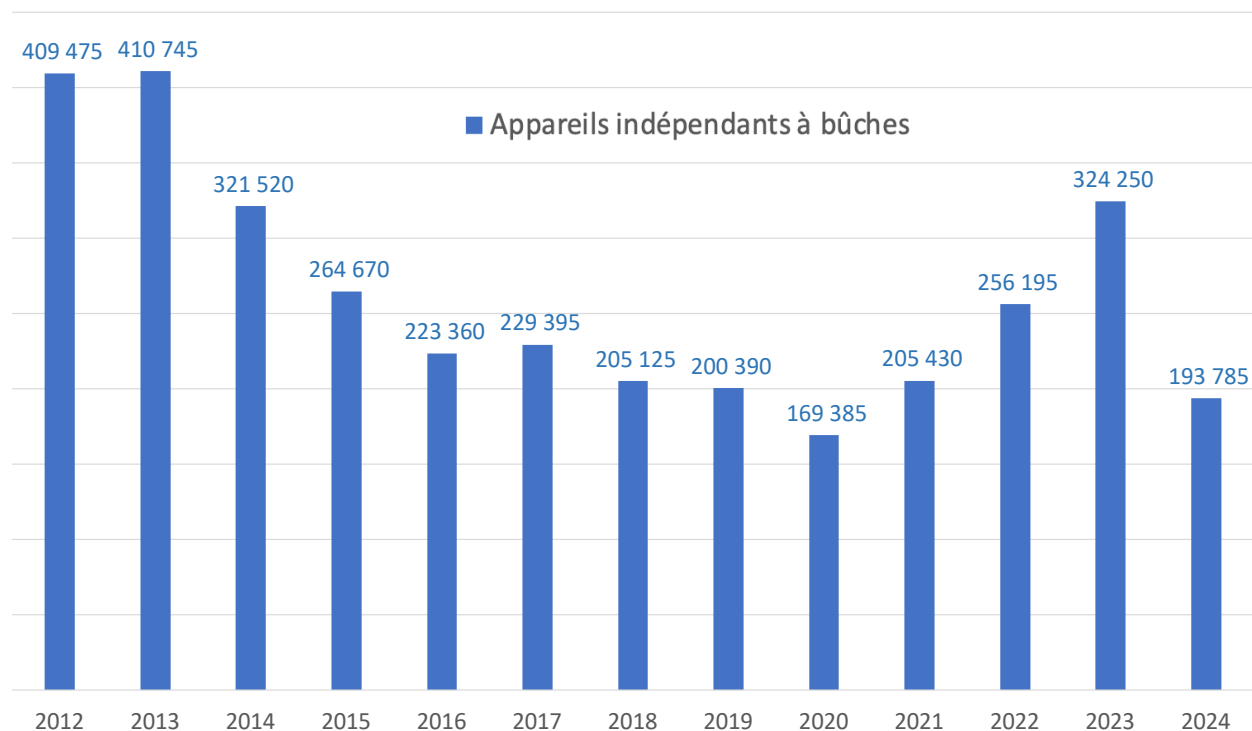
Ventes totales d'appareils indépendants



2024 : une forte baisse des ventes des appareils indépendants après une année 2023 déjà morose.

« En 2024, le marché des appareils indépendants de chauffage au bois diminue de près de 30 % dans son ensemble. Nous perdons plus de 125 000 pièces vendues par rapport à 2023 qui, déjà, avait été en déclin. »

1.1. Les appareils indépendants à bûches



En 2024, ce sont surtout les ventes d'appareils à bûches qui ont reculé.

« 2024 n'a pas été une bonne année, surtout pour les appareils à bûches. Le marché a reculé de 20 % au moins, surtout sur le segment des poêles qui avaient été le plus dynamique les deux années précédentes. Il y avait la crise économique, une crise politique, des coupes budgétaires de la part de l'État dans tout un tas de postes... Ce n'était pas une année propice aux investissements des particuliers. Les mauvais résultats se sont vus dans de nombreux autres secteurs de l'économie du pays. »

1.1. Les appareils indépendants à bûches

Toutefois, le recul des ventes d'appareils à bûches en 2024 est à relativiser car 2022 et 2023 avaient été des années exceptionnellement bonnes

« Dans les chiffres, le marché des appareils bûches recule de 30 % par rapport à 2023 mais la filière sortait de deux années exceptionnelles. Il faut plutôt comparer les ventes de 2024 avec celles de la période pré-Covid. Au niveau des poêles à bûches, il s'est vendu entre 130 ou 140 000 appareils l'an passé, c'est à peu près le niveau de 2018 ou 2019. En réalité l'année n'a pas été si mauvaise. »

« En 2022 et 2023, il y a eu un énorme élan des ventes d'appareils de chauffage au bois alimenté par une peur de trop fortes hausses des prix du gaz ou de électricité. En bonne partie des consommateurs qui étaient en maison individuelles se sont tournés vers les énergies renouvelables qui ont toutes fait une super année 2022. Sur le bois, la demande avait été tellement forte qu'on arrivait plus à fournir. En 2023 il n'y avait plus de rythme saisonnier classique, nous avons travaillé au cours du premier semestre comme si cela avait été un automne ou un hiver. Nous étions en basse saison et les ventes explosaient. Début 2022, tous les types d'appareils avaient débuté l'année en fanfare puis les granulés se sont écroulés à partir de l'été. En pleine crise des prix de l'énergie, il y a eu une ruée vers les combustibles granulés ce qui a fait grimper en flèche les prix. De ce fait il y a eu un report des particuliers qui voulaient s'équiper en bois vers la bûche. 2022 et 2023 ont été des années exceptionnelles en termes de ventes pour les équipements à bûches mais elles correspondaient à un contexte bien spécifique. Le marché était totalement retourné. Par exemple avant cette période, les ventes d'appareils bois s'équilibraient en gros 50 - 50 % entre ceux à bûches et ceux à granulés. En 2023, le ratio était de 80 % pour la bûches et 20 % pour les granulés. C'était fou. Il était très prévisible que cela ne dure pas et qu'il y ait une sorte de régulation. »

1.1. Les appareils indépendants à bûches

Un phénomène de stockage des appareils à bûches a accentué la baisse des ventes en 2024.

« En 2022 et 2023, il y a eu un énorme élan des ventes alimenté par une peur de trop fortes hausses des prix du gaz ou de l'électricité. La demande avait été tellement forte qu'on arrivait plus à fournir. En 2023 il n'y avait plus le rythme saisonnier classique. Nous avons travaillé au cours du premier semestre de cette année, comme si cela avait été un automne ou un hiver. Nous étions en basse saison et les ventes explosaient. Durant cette période beaucoup de distributeurs ont fait des stocks pour mieux répondre à la demande et ils ont donc passé des commandes en avance aux fabricants en anticipation des futures ventes. En 2024, le marché a commencé à ralentir et les distributeurs ont logiquement vidé leurs stocks, avant de repasser de nouvelles commandes. Ce phénomène de stockage puis déstockage a accentué la diminution des ventes du secteur car les indicateurs d'activité sont basés sur les déclarations de ventes des industriels. »

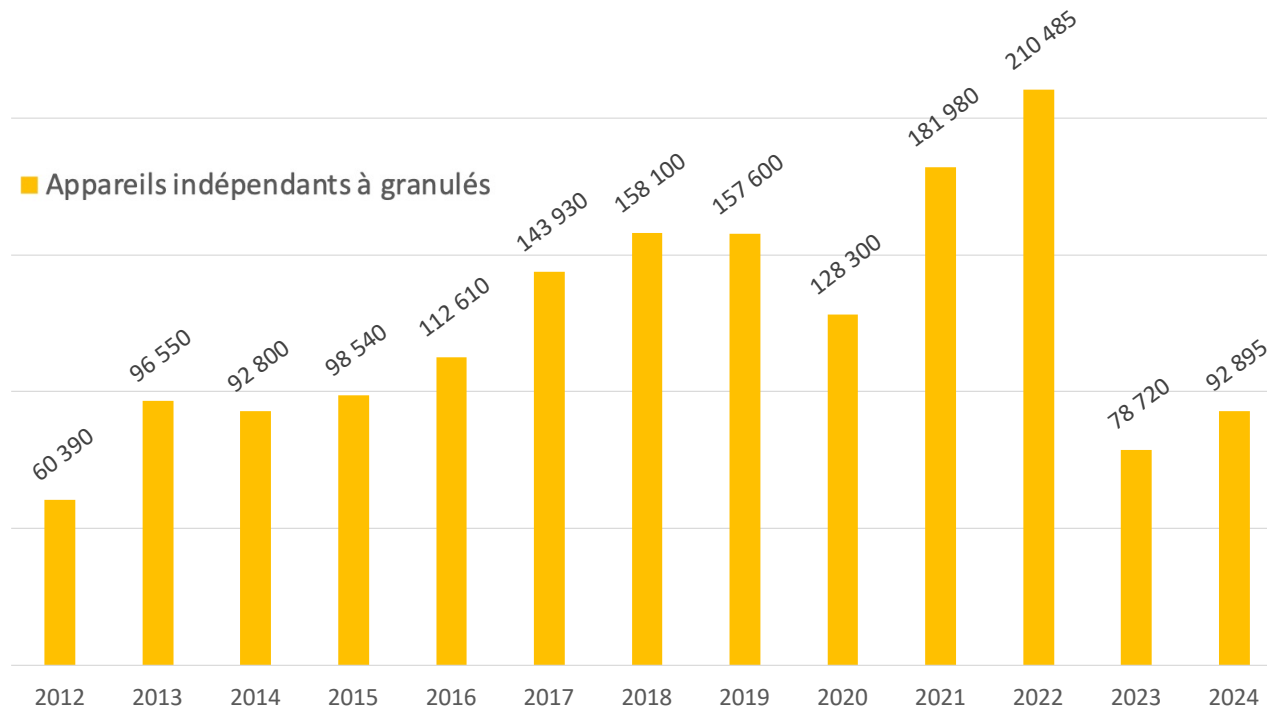
Un phénomène qui serait en passe de disparaître en 2025.

« Je pense que, pour l'essentiel, les stocks seront purgés en 2025. L'impact du déstockage devrait être très limité. Donc, par comparaison à l'année précédente, on devrait – si le marché était stable – constater une augmentation des livraisons des industriels aux revendeurs, puisqu'il y avait du déstockage l'an dernier et qu'il n'y en a pas cette année. »

L'activité des équipements de fumisterie, un indicateur pour mieux cerner les ventes de 2024.

« On travaille exclusivement dans le monde du bois et dans l'activité de la fumisterie. L'installation d'un nouveau conduit d'évacuation de fumée se fait généralement environ un mois avant l'installation de l'appareil de chauffage lui-même. Donc il y a une forte corrélation entre les ventes de conduits et celles des appareils de chauffage. En 2024, le marché a été en recul mais plutôt dans des ordres de grandeur de - 15 ou 20 %. »

1.2. Les appareils indépendants à granulés



En 2024, les appareils indépendants à granulés ont repris une petite partie du terrain perdu en 2023.

« En 2024, la crise des prix du granulé s'est estompée dans l'esprit des consommateurs et on a observé un rebond du granulé à partir du deuxième trimestre, avec une progression de 20 à 25 % en fin d'année. Ce n'est pas exceptionnel, mais cela a rattrapé une petite partie des pertes d'activité de 2023. »

1.2. Les appareils indépendants à granulés

Pour les professionnels, 2024 a vu un début de retour à la normale quant à l'équilibrage du marché entre appareils à bûches et à granulés.

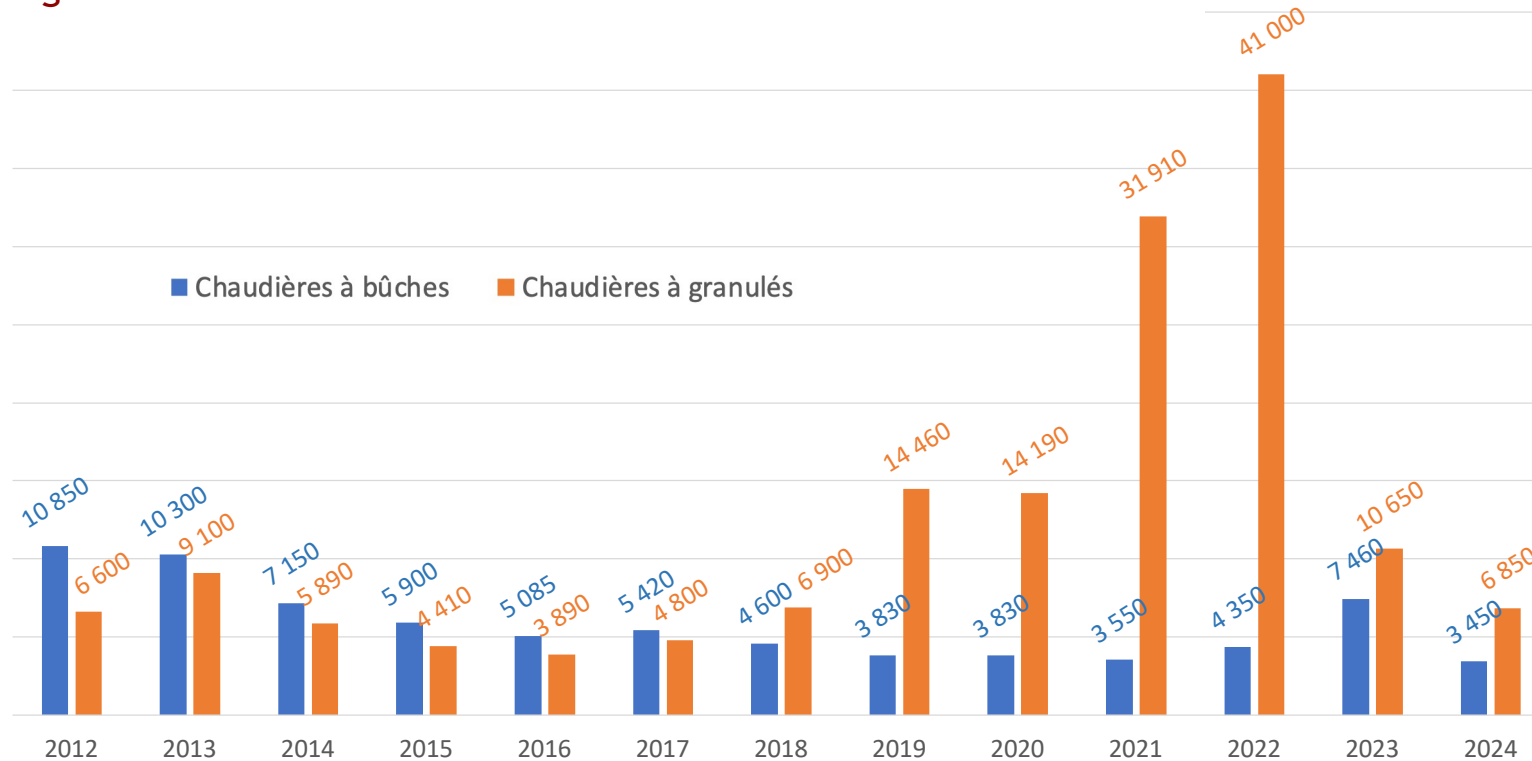
« Dans nos chiffres d'activité nous avons observé un rééquilibrage des ventes entre les appareils à granulés et ceux à bûches. Ce ratio revient à la normale. Il y a trois ans, c'était presque 50-50, puis nous sommes tombés à 20-80 en faveur des équipements à bûches en 2023. En 2024, on revient à un tiers-deux tiers, ce qui indique une normalisation. »

« On se doutait qu'il y aurait une baisse des ventes de la bûche et une remontée des granulés, mais on ne savait pas quand cela allait arriver. Les granulés vont sensiblement retrouver leur place sur le marché. Le marché reprend sa logique de progression. Les granulés ont attiré une nouvelle clientèle qui a bien redynamisé l'activité du secteur dans les années 2010. L'arrêt brutal du marché en 2023 a été un accident de parcours. Les choses vont rentrer dans l'ordre car il y aura toujours plus d'intérêt de la part du grand public pour des appareils à granulés qui proposent une régulation automatique et dont le stockage des combustibles est plus pratique. L'utilisation des bûches c'est un mode de vie particulier qui ne convient pas à tout le monde. »

Plusieurs industriels pointent toutefois la timidité du rebond des ventes d'appareils indépendants automatiques en 2024.

« Oui, il y a eu un rebond en 2024 mais il a été très timide. Je pensais qu'il aurait été plus massif. Nous avons perdu plus de 115 000 pièces en 2024 uniquement sur les poêles à granulés et nous avons fait à peine 15 000 de mieux l'an passé. Le chemin va être plus long que je ne le pensais. Je ne pensais pas tout récupérer en une année mais là on va perdre peut-être quatre ou cinq ans pour retrouver la bonne trajectoire. »

1.3. Le segment des chaudières



Un marché en recul sur tous ses segments en 2024.

« Les chaudières constituent un marché à part des appareils indépendants et en 2024, il n'y a pas eu de rebond pour les équipements à granulés. Il n'y a que le dernier trimestre qui a commencé à montrer des signes de reprise mais c'est à confirmer. »

1.3. Le segment des chaudières

Après une très bonne année 2023, les chaudières à bûches ont perdu plus de 50 % de leurs ventes en 2024.

« L'an passé, la dynamique des chaudières à bûches a suivi celle des poêles. Nous avons profité de la chute des granulés pour récupérer des clients et gonfler nos ventes en 2023 mais la conjoncture pourrie de l'an passé nous a rattrapés. L'achat d'une chaudière est comme celui d'une voiture. C'est un investissement important qui souvent s'accompagne d'un emprunt et qui se fait sur le long terme. Pour cela, les particuliers doivent avoir confiance en l'avenir, ne pas trop craindre l'évolution de leur propre situation, des prix, etc. En 2024 c'était dur d'avoir de la lisibilité.

À l'instar du marché des appareils indépendants, certains professionnels du secteur des chaudières automatiques pensent que la forte croissance des ventes de 2021-2022 prendrait fin.

« La crise énergétique suite à la guerre en Ukraine, une prise de conscience environnementale qui a touché le grand public et les ventes de chaudières à granulés ont explosé en 2022 et 2023. Les autres marchés en Europe ont connu des tendances similaires mais c'est en France que nous avons fait nos plus gros chiffres. Le marché était en surchauffe, les délais d'attente étaient très longs, les commandes affluaient de toutes parts. Tout s'est retourné en 2023 comme pour tous les appareils à granulés, en général. La crise des granulés est venue tout stopper et depuis, le marché des chaudières est à terre. Peut-être qu'en 2021 et 2022 les choses ont été trop vite. Nous étions tous en surchauffe. On s'attendait tous à ce que cela s'arrête, que le marché se calme mais pas d'une façon si brutale. Par contre, en 2024 nous n'avons pas eu de rebond, au contraire les ventes ont continué à plonger. »

1.3. Le segment des chaudières

Un acteur n'a pas la même lecture du recul des années 2023 et 2024.

« Plusieurs professionnels parlent d'années exceptionnelles, extraordinaires pour les chaudières à bois, et estiment que le recul des ventes était forcément prévisible. Je ne suis pas totalement d'accord avec cette vision. En 2021-2022, la filière était dans une phase de forte croissance, mais elle suivait finalement la dynamique qui lui avait été assignée. À ce moment-là, l'objectif de la transition énergétique du pays était de remplacer, en France, entre 300 000 et 350 000 anciennes chaudières fioul par an, dont 10 % devaient être remplacées par des chaudières à bois. Les industriels se sont mis en ordre de marche pour cela. Il a fallu s'organiser et investir pour monter en puissance et suivre cette feuille de route. Avec 30 000 à 40 000 ventes annuelles, nous étions sur la bonne trajectoire – peut-être dans la fourchette haute en ce qui concerne 2022, mais cette croissance ne venait pas de nulle part. Il nous paraissait normal d'être à ce niveau. Ce n'était pas un pic, c'était la croissance naturelle d'un moment de la filière. La chute brutale de 2023 n'a donc pas été un mouvement naturel de régulation. Cette année-là, il y a eu une crise énergétique – et pas seulement concernant les granulés. Les granulés ont été victimes, comme les autres, mais ils ont été moins soutenus que les autres combustibles. Le gouvernement a soutenu le gaz et l'électricité : les aides ont été énormes, mais pas pour les granulés. Les consommateurs ont perdu confiance dans ce combustible, et les ventes se sont effondrées. »

1.3. Le segment des chaudières

Les professionnels anticipent une lente reprise des ventes car le secteur conserve l'avantage de prix de l'énergie très compétitifs.

« L'achat d'une chaudière n'est pas un achat plaisir comme une piscine. On achète une chaudière car on en a besoin et ce qui dicte l'achat, cela c'est pour beaucoup le prix des énergies, le fait de se prémunir pour l'avenir. En 2024, la communication sur la baisse du prix des granulés a été très lente à se diffuser, alors que celle sur l'augmentation avait été très rapide. Les chaudiéristes ont mis un an à s'apercevoir que les granulés étaient revenus à 350 euros la tonne. »

« Aujourd'hui, on repart dans le bon sens mais le contexte économique est toujours le même. Le pouvoir d'achat est toujours contraint par les craintes sur l'emploi en raison de la morosité économique, par les menaces de coupes budgétaires, les hausses fiscales, ou encore un climat géopolitique anxiogène, les Français surveillent leurs dépenses de très près et ils préfèrent épargner. Donc on ne change sa chaudière que si c'est nécessaire, et plus en avance, comme cela était un peu plus le cas. »

« Les chaudières bois sont des équipements chers mais elles gardent un très bon avantage, qui est un combustible très bon marché. Beaucoup de consommateurs de bûches se fournissent sur des marchés gris, les marchés parallèles, où les prix sont généralement bas. De son côté, les granulés restent nettement moins chers que le gaz, l'électricité ou le fioul. Il faut communiquer sur ces aspects car ce sont de super atouts. »

3. Les premières orientations pour 2025

Pour le secteur des appareils individuels à bûches, le premier trimestre 2025 était encore orienté à la baisse.

« Je n'ai pas encore les données officielles pour la bûche, mais je suis presque certain que la baisse se poursuit. Elle n'est pas aussi forte que les -40 % de l'an dernier mais il y a toujours une érosion du marché. C'est, en tout cas, notre ressenti. Ce qui nous chagrine, c'est que nous espérons une stabilisation du marché de la bûche, mais pour l'instant, il semble que la baisse se poursuive. »

« Concernant la bûche, la tendance indique que le tassement continue. On n'a peut-être pas encore atteint le creux de la vague. »

« Nous sommes dans la continuité de la baisse de 2024. Nous avons fait un budget relativement stable en nous disant que ça allait bien finir par remonter. Mais c'était difficile à prévoir. En fait, nous faisons nettement moins que notre budget puisque nous sommes en retard depuis le début de l'année de l'ordre de 20 %, et c'est plutôt en train de se dégrader - au milieu du deuxième trimestre nous étions à -25 % sur les objectifs. »

Plusieurs professionnels pensent que la situation de pics de ventes des années 2022 et 2023 doit se réguler.

« 2025 va continuer la normalisation, si j'ose dire, du marché. Les bûches vont reprendre une place plus équilibrée avec celle des granulés. Le marché des appareils indépendants à bûches devrait encore perdre 10 ou 15 % cette année et ensuite se stabiliser. »

3. Les premières orientations pour 2025

Pour les professionnels du secteur des appareils individuels à granulés, le premier trimestre 2025 était bien orienté.

« Les ventes du premier trimestre ont été encourageantes. On continue à regagner le terrain perdu. Je pense que, sauf catastrophe, le marché du poêle à granulés va faire + 20 % et dépasser les 100 000 unités. »

« La confiance revient, on le sent. Les clients sont de retour. Pour 2025 je m'attends à 20 à 25 % de mieux par rapport à l'an passé. Je pense que c'est jouable. »

« La tendance pour 2025 montre que la reprise du granulé se confirme et se poursuit dans des proportions raisonnables, autour de +30 % par rapport à l'année dernière. Ce n'est pas une explosion à +50 ou +60 %, mais la dynamique reste positive. »

Les premiers chiffres 2025 des ventes de chaudières n'ont pas été bons.

« La chaudière, ça ne repart pas. Franchement, quand vous êtes à zéro et que vous en vendez deux c'est sûr que c'est mieux mais dans le fond il ne se passe rien. On voit les premiers dépôts de bilan sur ce segment, les premières liquidations judiciaires, et puis je sais qu'il y a des plans de sauvegarde de l'emploi qui sont en cours sur d'autres entreprises. »

« On attaque 2025 avec une nouvelle baisse des aides. Le message envoyé n'est pas très favorable. Pour 2025 on ne s'attend pas à une bonne année. »

Le marché des appareils au bois a connu, en 2024, une année marquée par une nette baisse des ventes par rapport à l'année précédente. L'activité s'est terminée à moins de 300 000 pièces, soit un recul de 29,5 %. C'est sur les appareils à bûches que le secteur a enregistré la plus forte baisse. Les différents segments affichent des reculs allant de -37 % à -54 %, tandis que, pour les appareils indépendants à granulés, 2024 a été une année de reprise des ventes après une année 2023 particulièrement mauvaise.

Cependant, les professionnels du secteur relativisent ce constat essentiellement sur la base de deux éléments. Le premier souligne qu'une comparaison directe entre 2024 et 2023 est biaisée, car 2023 avait été une année exceptionnelle pour les appareils à bûches. Alors que les segments des équipements automatiques subissaient les conséquences de la crise des granulés de fin 2022, de nombreux consommateurs s'étaient reportés sur les appareils à bûches, avec à la clé des croissances de 27 % pour les poêles manuels et de 71 % pour les chaudières à bûches. Bon nombre d'industriels considéraient que ces pics de ventes ne s'inscrivaient pas dans la lignée de l'évolution de l'activité des années précédentes et qu'une correction du marché était à prévoir.

Le second point avancé pour tempérer le recul de 2024 concerne l'effet stock, qui a également impacté les chiffres de ventes. Sur la période 2022-2023, où les ventes d'équipements à bûches avaient fortement progressé, de nombreux acteurs de la distribution (grossistes, grandes surfaces de bricolage ou encore installateurs) avaient constitué des stocks d'appareils auprès des industriels afin d'éviter des délais de livraison trop longs. Lorsque le marché a commencé à se retourner en 2024, ces acteurs ont logiquement commencé à écouler leurs stocks avant de repasser commande auprès des fabricants. Les indicateurs de suivi du marché étant basés sur les chiffres de ventes des industriels, ce phénomène a accentué la chute de l'activité.

Les premières tendances pour 2025 s'inscrivent dans la continuité du marché de 2024. L'activité des appareils à bûches est une nouvelle fois orientée à la baisse, tandis que celle des équipements à granulés poursuit le rattrapage de son décrochage de 2023. Pour les chaudières, la tendance est moins nette mais 2025 devrait être, au mieux, équivalente à 2024.



PARTIE 2 : La structuration du secteur

2. Structuration du secteur

2.1. Le profil de l'offre - Évolution des marques présentes sur le marché français

Sur les segments des appareils à granulés, peu de nouvelles marques arrivent sur le marché.

« Sur les secteurs des appareils à granulés, il y a des marques de pays de l'est que l'on voit parfois sur des salons. Elles ne sont pas connues et cherchent souvent des accords de distribution pour se développer. Au début elles ont souvent plutôt un périmètre régional avant de chercher à grandir. Cela ne révolutionne pas le secteur. Les gros vendeurs restent les mêmes. »

Peu de mouvements également constatés sur les segments des appareils à bûches.

« Les bons résultats ont attiré quelques acteurs étrangers. J'en ai vu arriver quelques-uns plutôt sur du haut de gamme avec des designs élaborés. C'était en 2023 ou 2024. Le plus difficile pour eux c'est de faire leur trou. Avec la conjoncture actuelle, cela va être pas simple du tout. »

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, quinze marques qui sont présentes sur le marché français depuis longtemps. »

2. Structuration du secteur

2.1. Le profil de l'offre - La complémentarité avec d'autres technologies renouvelables

Sur les segments des appareils indépendants la complémentarité bois-électricité est une approche développée par de plus en plus d'entreprises.

« Nous sommes une partie de la solution. On est très complémentaires de l'électrique et de la pompe à chaleur. Quand il fait froid la PAC devient un radiateur électrique. C'est une résistance qui fait le chauffage et cela coûte très cher. Certains de nos revendeurs sont chauffagistes et systématiquement, quand ils font un devis pour une pompe à chaleur, ils font un devis pour un poêle à bois ou à granulés avec. Et ils disent "vous mettez les deux". Pour la mi-saison, quand il ne fait pas trop froid, c'est la pompe à chaleur. Et dès que vous commencez à avoir un peu froid, vous allumez votre poêle, qui évite de tirer trop sur votre pompe à chaleur et qui limite la facture. »

Le secteur cherche à ne pas opposer les différentes technologies mais au contraire à les associer ...

« Les énergies ne sont pas opposables. On ne peut pas opposer la pompe à chaleur au bois. Le bois peut faire certaines choses, la pompe à chaleur peut en faire d'autres. Le mieux, aujourd'hui, serait d'avoir dans un habitat une PAC et de venir la compléter avec un chauffage au bois. »

... et il souhaiterait que l'État communique davantage sur ce thème.

« L'État pourrait communiquer là-dessus. Avantage supplémentaire : par rapport à la préservation de la ressource bois, ne pas utiliser son appareil en continu mais uniquement en intersaison consommerait moins de ressources forestières. De manière générale, il n'y a pas de solutions ultimes énergétiquement, ce sont les mix qui sont intéressants. L'État pourrait jouer un rôle en communiquant là-dessus, plutôt que de désigner des vilains petits canards. »

2. Structuration du secteur

2.1. Le profil de l'offre - La complémentarité avec d'autres technologies renouvelables

Sur le segment des chaudières, un industriel cherche davantage la complémentarité avec des solutions solaires thermiques.

« Depuis une vingtaine d'années nous avons également une offre solaire thermique dans notre catalogue. L'idée est de faire du complément aux granulés pour la production d'eau chaude sanitaire, pendant la belle saison. Sur le long terme, économiquement cela a du sens. À la base nous restons fondamentalement un acteur du bois mais avec les deux mauvaises années que nous venons d'avoir, on a un peu plus poussé pour être un acteur du solaire thermique. »

Nous avons également des pompes à chaleur dans notre catalogue mais là, la démarche est différente. Ce sont deux solutions qui sont autonomes et qui coûtent cher. Il est difficile de les associer. Ici, l'idée est d'étoffer le catalogue de nos produits pour ne pas perdre un client qui voudrait absolument une pompe à chaleur. C'est une stratégie de diversification et pour renforcer notre relation avec les installateurs. »

2. Structuration du secteur

2.2. Le réseau des installateurs

Globalement, les professionnels jugent que les délais d'intervention pour la pose des appareils chez les clients sont bas, voire trop bas.

« Les délais de pose aujourd'hui sont relativement courts. Nous sommes même trop bas actuellement en ce qui concerne les délais de livraison. Je suis plutôt proche de 41-42 jours en ce moment. Mais c'est insuffisant à cette période de l'année, il faudrait 10 à 15 jours supplémentaires, ce qui serait un signe que le secteur est très occupé. Normalement, l'activité est censée repartir à partir du 15 septembre. Avec le mois d'août et les congés d'été ce sera une saison basse. On revient à un rythme saisonnier traditionnel, une chose qu'on avait perdue pendant les années 2021 ou 2022, quand le marché battait des records. »

Avec un marché en perte de vitesse, le principal souci du secteur est d'éviter de perdre des installateurs découragés par le recul des ventes.

« Il y a quelques années il y avait de la tension au niveau des artisans de la pose. Le marché était super dynamique et tout le monde cherchait à embaucher. Depuis deux ans c'est une situation différente. Les ventes diminuent et des artisans chauffagistes font moins de bois, voire plus du tout pendant un temps. Pour certains il y a la réflexion sur le fait de prolonger ou pas les qualifications RGE sur le bois. Si un chauffagiste fait neuf pompes à chaleur sur dix installations chez des clients, il risque de mettre de côté le bois et de sortir du circuit pendant un temps. Le danger c'est de perdre de la densité dans le réseau des installateurs d'appareils bois, de voir les délais s'allonger pour les clients, et aussi de voir de la compétence partir. »

2. Structuration du secteur

2.2. Le réseau des installateurs

L'offre de formation s'étoffe avec la création d'un nouveau titre professionnel pour le métier d'installateur reconnu par l'État.

« La filière a besoin d'attirer de nouveaux artisans en leur proposant une formation adaptée. L'entreprise Dixneuf a déposé la création d'un titre professionnel en 2025. Si on n'a pas de diplôme reconnu, on n'attire pas les profils. Donc Dixneuf a décidé de proposer une solution aux entreprises qui sont en contact avec des profils intéressés par l'installation d'appareils de chauffage indépendants qui n'ont pas les connaissances nécessaires pour exercer le métier d'installateur-poseur de poêles et cheminées. La demande de titre RNCP (Répertoire national des certifications professionnelles) a été déposée en juillet 2023 et il a été reconnu début 2025. Il correspond à un niveau BEP/CAP. C'est une reconnaissance pour la profession, et les entreprises vont pouvoir attirer plus facilement de nouvelles recrues car il y aura ce titre national qui sera reconnu partout en France. La formation dure cinq semaines en alternance avec douze semaines de stage. C'est une formation en continu qui, d'après le dossier déposé auprès de France compétences, autorise aussi la VAE (Validation des acquis de l'expérience). Il sera possible que d'autres centres de formations proposent localement cette formation, selon le cahier des charges établi. Ils devront alors organiser les cours et l'examen. L'objectif que cette formation soit reprise ailleurs en France pour former correctement ceux qui veulent devenir installateurs. »

2. Structuration du secteur

2.3. Évolution des prix

Synthèse des évolutions des appareils prix depuis 2012

Segments de marché		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Poêles	Matériel	3,5 %	3 %	2 %	2 %	4 %	2 %	4 %	4 %	4 %	10 %	14 %	9 %	5 %
	Pose	< 1 %	2 %	-	1 %	1 %	1 %	3 %	3 %	5 %	5 %	8 %	10 %	3 %
Foyers fermés	Matériel	2 %	3 %	1 %	4 %	5 %	2 %	2 %	2 %	3 %	10 %	13 %	4 %	6 %
	Pose	1,5 %	< 1 %	-	8 %	7 %	1 %	5 %	5 %	4 %	5 %	7 %	6 %	3 %
Chaudières	Matériel	1,5 %	4 %	2 %	1 %	2 %	< 1 %	< 1 %	< 1 %	3 %	8 %	10 %	5 %	4 %
	Pose	1 %	1 %	-	3 %	-1 %	< 1 %	4 %	4 %	5 %	5 %	5 %	8 %	3 %

- Après trois années (2021 à 2023) marquées par des augmentations très sensibles des prix, 2024 a observé un net ralentissement.
- En moyenne, les prix moyens du matériel ont augmenté de 5 % et de 3 % pour la partie pose.

2. Structuration du secteur

2.3. Évolution des prix

En 2024, plusieurs industriels déclarent n'avoir pas augmenté leurs prix de vente.

« Il y a eu de vraies hausses de coût des matériaux en 2022-2023, mais pas en 2024 et pas en 2025. En ce qui nous concerne, nous n'avons pas augmenté nos prix en 2024. Les dernières augmentations, ça commence à dater. Il y a plus de deux ans, c'était au printemps 2023. »

Les hausses des prix qu'on a appliquées en 2024 étaient en fait des rattrapages. On a gardé nos prix stables pendant tout l'épisode inflationniste de la guerre en Ukraine de 2022. Ça a été notre politique. Quand vous avez beaucoup de délais - c'est ma logique, pas celle de mes confrères - il faut considérer toute la chaîne de valeur. Mon installateur a vendu à un particulier qui a acheté un produit sans connaître le prix final. J'avais deux-trois mois de délai, voire quatre mois de délai, pour certaines marques c'est bien plus. Quand un client passait commande en 2023, si on le livre au bois six mois, on ne peut pas lui dire c'est 30 % de plus. Ce n'est pas possible. Si je ne fais pas l'effort, je mets en péril la vie de mes dépositaires. Je n'ai pas fait ce choix à ce moment-là. J'ai préféré baisser mes marges.

D'autres ont augmenté leurs prix, notamment pour intégrer les répercussions de la hausse des coûts salariaux.

« Concernant les coûts de production, il n'y a pas eu de mauvaises nouvelles en 2024. Les prix des matières premières étaient stables, voire en légère diminution, et le coût de l'énergie a beaucoup diminué par rapport à 2022 ou 2023. En revanche, les coûts fixes ont augmenté, c'est-à-dire le coût de la main-d'œuvre a été en hausse. Aussi bien pour la main-d'œuvre directe, nos propres employés, que la main-d'œuvre indirecte (celle de nos sous-traitants), et cette dernière est plus difficile à absorber. Si les volumes de ventes font moins 30 %, eh bien les coûts fixes sont très difficiles à absorber. Nous avons donc dû augmenter nos prix en 2024. »

« J'ai augmenté mes prix parce qu'on ne les avait pas augmentés depuis 2022. Entre-temps, on a des charges beaucoup plus importantes, et on a augmenté les salaires pour accompagner l'inflation. On a été obligés d'augmenter nos prix de 1,5 % pour maintenir nos marges. Je sais que j'ai des conflits avec mon bureau commercial, mais structurellement je ne peux pas me permettre de ne plus augmenter mes tarifs. »

2. Structuration du secteur

2.3. Évolution des prix

Pour 2025, la majorité des industriels interrogés déclare ne pas planifier d'augmentation de leurs tarifs au cours de l'année.

« Pour 2025 nous sommes plutôt sur une stabilité des prix qu'une augmentation. Il n'y a plus de tensions inflationnistes sur les matières premières. Et comme il y a davantage d'activités promotionnelles pour soutenir l'activité, qui est quand même mal orientée depuis le début de l'année ».

« En 2025, nous n'avons mis aucune augmentation et avons même procédé à des ajustements à la baisse sur certains produits. Nous avons demandé des efforts à nos fournisseurs car le marché n'était plus prêt à accepter d'autres hausses. Nous étions hors marché sur certains produits. »

Pour certains acteurs une guerre des prix anime le marché depuis début 2025.

« Je pense que nous sommes entrés dans une période de guerre des prix. Tout le monde se refuse à en parler, mais certains fabricants ayant du mal à vendre sur un marché qui a beaucoup chuté, surtout poêles à granulés, il y a une forme de guerre des prix. Les clients font énormément jouer la concurrence et c'est très tendu. C'était beaucoup à coups de remises, mais ça va finir par se concrétiser sur la valeur du produit et son prix annoncé. Pour l'instant, il n'y a pas eu trop d'entreprises qui ont mis la clé sous la porte chez les fabricants, mais certains ne doivent pas en être très loin. »

2. Structuration du secteur

2.4. L'image de la filière

Un aspect bien-être qui est de plus en plus mis en avant.

« Il y a tout un mode de vie associé au bois bûche. Dans les pays du nord de l'Europe, c'est intégré dans leur législation de construction : ils intègrent le poêle à bois comme un élément de bien-être pour la contemplation, la baisse du stress, le côté thérapeutique. C'est considéré comme un élément de chauffage complémentaire à la pompe à chaleur, comme en Norvège, par exemple. Et puis nous sommes l'énergie du bien-être dans sa maison. On passe des soirées en famille, on boit l'apéro avec ses amis autour d'un poêle à bois. On ne fait pas ça autour d'une pompe à chaleur. Il y a deux aspects dans nos produits : l'aspect utilitaire et chauffage, mais aussi l'aspect bien-être et contemplation. »

Le chauffage bois a également une dimension sociale et populaire à laquelle sont très attachés les professionnels du secteur.

« Le chauffage bois c'est la filière qui, par excellence, va pouvoir proposer des solutions à toutes les bourses. Beaucoup de clients du bois sont dans des zones rurales et ont peu de revenus. Ils ne peuvent pas payer une facture annuelle de chauffage électrique ou faire installer une pompe à chaleur. Le poêle à bois est souvent l'appareil qui leur correspond le mieux. C'est une dimension essentielle qui n'est pas suffisamment perçue. »

« L'intérêt du chauffage au bois c'est de pouvoir s'adresser à tous, d'être accessible à tous au niveau du coût. Il y a une profonde dichotomie entre le consommateur qui voit dans le bois l'énergie la moins chère et qui correspond à ses besoins et à son budget, et les niveaux administratifs où se prennent les décisions réglementaires qui sont parfois hors sol. Le message central est : le bois doit rester accessible à toutes les bourses. C'est une énergie populaire. Le vrai marché du bois il est dans les régions et dans le milieu rural, pas à Paris. Il ne faut pas avoir une vision bobo de l'avenir de la filière bois. »

2. Structuration du secteur

2.4. L'image de la filière

Une dimension sociale du bois qui doit être rappelée sans cesse, y compris auprès d'organismes travaillant sur le secteur.

« Le chauffage au bois a l'avantage d'être extrêmement aimé par le consommateur. Mon rôle aujourd'hui est d'expliquer ou de rappeler ce point. J'essaie d'être dans différentes instances, aussi bien au CIBE qu'à Propellet, qu'à l'IFPEB, et j'essaie d'expliquer à chaque fois que c'est l'énergie de la ruralité et qu'il faut défendre ce point. Moi, mon entreprise est en pleine campagne. Si demain je dis à tous les gens qui habitent autour, vous arrêtez de vous chauffer au bois, mais c'est la révolution. »

« Les usagers en France du bois énergie sont fondamentalement en province et cela est notre force n° 1, il ne faut pas l'oublier. Les réglementations, les normes, beaucoup d'éléments qui encadrent et structurent notre activité, sont décidées par des gens qui ne connaissent pas cette dimension sociale. C'est tragique car fatalement ils vont prendre de mauvaises décisions. Chacun à son niveau, le secteur dans son ensemble doit porter ce message. »

« Les marques qui jouent le haut de gamme, en disant que c'est la seule voie possible d'évolution pour que le bois énergie survive, jouent en fait contre leur propre camp. Il faut du haut de gamme, il faut du milieu de gamme et il faut de l'entrée de gamme. Ce serait une erreur terrible que de penser autrement. »

2. Structuration du secteur

2.4. L'image de la filière

Une dimension populaire qui peut se heurter à des évolutions réglementaires trop extrêmes.

« Les industriels du chauffage au bois sont tout à fait conscients des enjeux liés aux émissions de leurs appareils. Ils travaillent activement sur ce sujet, et d'importantes améliorations ont été réalisées au cours des dix à quinze dernières années. Cependant, il ne faut pas aller trop loin. Par exemple, en Italie, les granulés ont été fortement promus, avec une réglementation très stricte dès le départ. Finalement, cette approche s'est retournée contre une partie du secteur : les niveaux de performance exigés pour les appareils ne sont atteignables que par ceux fonctionnant aux granulés, et le marché des équipements à bûches s'est effondré. Des consommateurs, pour qui le chauffage à la bûche était la meilleure option – notamment parce qu'ils pouvaient se procurer du bois gratuitement ou à faible coût – ont vu l'offre d'appareils à bûches disparaître. De plus, des dimensions régionales viennent compliquer la situation. En Lombardie, par exemple, il est exigé – pour bénéficier des aides à l'investissement – que l'appareil n'émette pas plus de 10 mg de particules, un seuil très bas, uniquement atteignable par les meilleurs appareils à granulés. Là encore, la bûche est disqualifiée. Cela a tué le marché du chauffage à la bûche, ainsi que sa dimension populaire en Italie. Il faut trouver un équilibre entre l'exigence environnementale et l'accessibilité économique. Il ne faut pas rompre cet équilibre fragile. »

2. Structuration du secteur

2.5. L'année 2024, un climat marqué par des attaques à la filière

Les dispositifs de chauffage au bois sont à l'origine d'émissions atmosphériques polluantes, notamment de monoxyde de carbone (CO) et de particules fines (PM10 et PM2,5), dont les effets délétères sur la santé publique et l'environnement sont bien documentés. Ces émissions sont majoritairement imputables aux équipements anciens ou insuffisamment entretenus, qui engendrent une combustion partielle du bois, entraînant une formation accrue de polluants imbrûlés.

Les acteurs de la filière ont pleinement intégré cette problématique, désormais structurante pour l'évolution du secteur. Des progrès technologiques significatifs ont été réalisés au fil des années, avec la mise sur le marché de systèmes de chauffage à bois de plus en plus performants en matière de rendement énergétique et de réduction des émissions. La filière promeut activement le renouvellement du parc existant par des appareils labellisés, conformes aux normes les plus récentes (telles que la norme européenne EN 16510 ou le label Flamme verte 7 étoiles), dans une logique d'amélioration continue de la qualité de l'air.

En 2024 et début 2025, le chauffage au bois a été l'objet d'une médiatisation accrue, à travers des publications dans la presse généraliste et spécialisée, ainsi que des campagnes de sensibilisation émanant d'organismes publics ou para-publics, mettant en question son impact environnemental. Ces prises de position, souvent perçues comme stigmatisantes, ont généré un ressenti fort parmi les professionnels, qui considèrent que cette pression médiatique a eu un effet structurel sur l'activité du secteur, plus marqué que lors des périodes précédentes.

2.5. L'année 2024, un climat marqué par des attaques à la filière

La grande majorité des professionnels interrogés ont le sentiment que la filière a été particulièrement attaquée sur son image en 2024.

« En 2024 nous avons été attaqués de tous les côtés. Sur la qualité de l'air, sur le bouclage biomasse. En 2025 il y a eu l'épisode autour de la réglementation Écodesign. Beaucoup d'articles parus dans la presse nationale ont fait beaucoup de tort à la filière car il en ressortait un message très négatif. Il y avait un amalgame entre le parc total des installations de chauffage au bois, y compris des vieux équipements qui polluent, et les produits sur le marché qui sont très performants. Les clients étaient perdus et en bout de chaîne ce sont les revendeurs qui écopent face à des consommateurs qui ne veulent plus de bois car cela pollue. En plus, l'État a diminué plusieurs fois l'aide de MaPrimeRénov', ce qui va à l'encontre du but recherché, c'est-à-dire inciter les gens à remplacer leur vieil appareil bois ! Réduire les aides c'est doublement préjudiciable car en plus du fait qu'il y a moins d'aide à l'investissement, les consommateurs voient cela comme un désaveu vis-à-vis de la filière. Une marque de défiance. »

« Il y a eu plusieurs articles assez négatifs sur la pollution liée au chauffage au bois, des articles vraiment à charge qui ne peuvent évidemment pas faire de bien à la filière. »

« On doit se défendre sur des points pour lesquels on ne devrait pas se défendre car les progrès réalisés par le secteur ont été énormes. Sur la pollution et les émissions les progrès ont été gigantesques. Les volumes de consommation de bois diminuent, les prix des combustibles bois sont les plus bas parmi les énergies pour les particuliers et malgré tout cela, nous sommes pris dans un contexte où l'on doit sans cesse se défendre. »

2.5. L'année 2024, un climat marqué par des attaques à la filière

Des attaques également reprises par des politiques.

« La qualité de l'air est une préoccupation forte et il faut continuer d'inciter les fabricants à innover sur les particules - c'est un vrai sujet. Mais il ne faut pas dire n'importe quoi. C'est vrai que les nouvelles vont vite et effectivement, les politiques s'emparent aussi des sujets rapidement, sans forcément tout maîtriser. C'est normal, c'est complexe, mais ça peut aller vite mais in fine, il y a une communication qui amalgame tout et qui fait du mal à la filière. »

Plusieurs professionnels pointent des lobbys à l'origine de ces attaques.

« On sait qu'il y a un lobby électrique qui ne voient pas forcément d'un bon œil le chauffage au bois. Un lobby qui n'est pas content de voir le développement de marché du granulé parce que ça renchérit la matière première pour ces gens-là. Peut-être un lobby écolo qui n'a rien compris au bois énergie et qui se saisit du sujet. Mais en tout cas, le résultat est qu'il y a un écho qui est donné à des rumeurs infondées et qui est négatif pour la profession. »

« Derrière les attaques à la filière je n'y vois pas du tout le lobby électrique, car nous sommes trop petits pour eux, mais plutôt le lobby moins défini de tous ceux qui aimeraient sortir le bois énergie des usages thermiques. Par exemple, le secteur des biocarburants pour l'aviation ou du biogaz sur la troisième génération. Leurs technologies ont des rendements très mauvais et je pense que c'est pratique pour eux de détourner l'attention en allant taper sur la combustion du bois pour des usages de chaleur. »

2.5. L'année 2024, un climat marqué par des attaques à la filière

Le secteur met en avant des études récentes qui concluraient sur d'autres chiffres que ceux des travaux les plus utilisés jusqu'ici.

« La qualité de l'air est à juste titre une préoccupation des autorités. Il y a beaucoup de travaux sur le sujet mais les interprétations ne sont pas toujours exactes. Il y a beaucoup de mélanges entre concentration et émissions, et les règles de mesure ont changé récemment. Tout est basé sur des simulations des facteurs d'émissions. Ils communiquent sur 61-62 % des émissions résidentielles dues au chauffage au bois. Avec le syndicat des énergies renouvelables et des études complémentaires, il a été montré que si on parlait plutôt en termes de concentration, c'est pas 62 %, c'est 21 % ou 22 %, et très certainement beaucoup moins qui seraient liés au chauffage au bois. Cela doit rester une préoccupation forte et il faut continuer d'inciter les fabricants à innover sur les particules - c'est un vrai sujet. Mais il ne faut pas dire n'importe quoi. »

« L'impact du chauffage au bois sur la qualité de l'air c'est 57 %. Au niveau des émissions de l'inventaire national, le bois représente 57 % des émissions. Quand on regarde les études sur la concentration dans l'air des polluants et qui trace leurs sources, nous sommes à 18 % pour le chauffage résidentiel au bois. La proportion est totalement différente. L'agriculture est à 33 %. Ces chiffres viennent d'une étude Ineris avec le LCSQA (Laboratoire central de surveillance de la qualité de l'air). L'étude a été présentée à des groupes de travail mais il n'y a pas de publications nationales. »

En termes d'offre, l'évolution principale observée au cours des deux dernières années est le développement d'une approche visant à combiner les appareils à bois avec d'autres technologies renouvelables. Les appareils indépendants au bois mettent en avant leur complémentarité avec les pompes à chaleur, en soulignant que, loin de s'opposer, ces solutions peuvent se relayer selon les conditions météorologiques et les saisons. Du côté des chaudières, un acteur adopte également une démarche de complémentarité, cette fois avec la technologie du chauffe-eau solaire thermique.

Concernant la croissance des prix moyens de vente, l'année 2024 s'est révélée bien plus modérée que sur la période 2021-2023. Le secteur n'est plus aussi fortement affecté par les hausses des coûts des matières premières ou de l'énergie. En revanche, la hausse des salaires, destinée à suivre au minimum l'inflation, serait le principal facteur ayant alimenté les augmentations de prix observées en 2024. Pour 2025, la majorité des professionnels s'accordent à dire qu'il ne sera pas nécessaire de pratiquer de nouveaux relèvements tarifaires.

Pour beaucoup d'acteurs interrogés, 2024 aura surtout été marquée par les attaques visant la filière, en particulier sur la question des émissions de particules. Si le sujet n'est pas nouveau et que la filière est consciente d'être attendue sur ce terrain, un durcissement du discours et une multiplication des critiques - notamment dans la presse - ont été observés par rapport aux années précédentes. Plusieurs professionnels interrogés pointent la responsabilité de certains lobbys dans ces attaques, avec l'objectif d'écarter le bois des usages thermiques résidentiels au profit des solutions électriques (telles que les pompes à chaleur), ou de préserver la ressource bois pour d'autres usages, comme les biocarburants.



PARTIE 3 : Réglementation et aide à la filière

3. Réglementation et aide à la filière du secteur

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. Le dispositif est accessible à toutes les copropriétés (occupants ou bailleurs). 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.

En 2024, le budget de MaPrimeRénov' a été fixé à 5 milliards d'euros (en hausse de 1,6 milliard par rapport à 2023). Le dispositif a évolué en 2024 pour se diviser en deux parcours (*accompagné* et *décarbonation*). Le premier vise les rénovations dites "d'ampleur" permettant de réaliser un saut de deux classes minimum sur le Diagnostic de performance énergétique (DPE). Le second se concentre sur le remplacement des équipements de chauffage énergivores (fioul, gaz et charbon) par des nouveaux équipements peu carbonés dont font partie les équipements de chauffage au bois. **Autre point, en début d'année 2024 il était obligatoire de réaliser un DPE** afin de bénéficier du parcours décarboné. Cette mesure a été supprimée le 14 mai 2024, avant d'être réintroduite à partir du 1^{er} janvier 2025.

3.1. Le dispositif *MaPrimeRénov'*

En avril 2024, des baisses significatives sont intervenues concernant les forfaits d'aides pour l'investissement dans des appareils de chauffage au bois. **En bleu sont présentés les nouveaux forfaits au 1^{er} avril 2024.**



Baisse des forfaits pour les chauffages au bois

	Chaudière à granulés	Chaudière à bûches	Poêle ou cuisinière à granulés	Poêle ou cuisinière à bûches	Foyer fermé ou insert
Ménages aux revenus très modestes	10 000 € → 7 000 €	8 000 € → 5 500 €	2 500 € → 1 800 €	2 500 € → 1 800 €	2 500 € → 1 800 €
Ménages aux revenus modestes	8 000 € → 5 500 €	6 500 € → 4 500 €	2 000 € → 1 500 €	2 000 € → 1 500 €	1 500 € → 1 000 €
Ménages aux revenus intermédiaires	4 000 € → 3 000 €	3 000 € → 2 000 €	1 500 € → 1 000 €	1 000 € → 700 €	800 € → 600 €

Source : Helio

3.1. Le dispositif *MaPrimeRénov'*

En 2025, les principales évolutions de MaPrimeRénov' ont été une diminution du budget global du dispositif à 3,4 milliards € et une nouvelle réduction des forfaits d'aides pour les appareils de chauffage au bois.



Parcours « décarboné » - Rénovation par geste

Baisse des primes pour le chauffage au bois

	Chaudière à granulés (automatique)	Chaudière à bûches (manuelle)	Poêle ou cuisinière à granulés	Poêle ou cuisinière à bûches	Foyer fermé ou insert
Ménages aux revenus très modestes	7 000 € 5 000 €	5 500 € 3 750 €	1 800 € 1 250 €	1 800 € 1 250 €	1 800 € 1 250 €
Ménages aux revenus modestes	5 500 € 3 850 €	4 500 € 3 150 €	1 500 € 1 000 €	1 500 € 1 000 €	1 000 € 750 €
Ménages aux revenus intermédiaires	3 000 € 2 100 €	2 000 € 1 400 €	1 000 € 750 €	700 € 500 €	600 € 500 €

Source : Helio

En juin 2025, le gouvernement a annoncé la suspension du dispositif MaPrimeRénov à partir du 1^{er} juillet et ce a priori au moins jusqu’à septembre. Cette annonce a été faite après la réalisation des entretiens pour cette étude.

3.1. Le dispositif *MaPrimeRénov'*

Pour une bonne part des professionnels interrogés, *MaPrimeRénov'* joue encore un rôle financier.

« Je sais que c'est tendance de dire que *MaPrimeRénov'* ne sert plus à faire vendre des appareils indépendants mais ce n'est pas la réalité. Il y a encore des ménages pour qui ça compte et une partie de l'activité est soutenue par le dispositif. Et à chaque fois que l'on réduit les montants des aides, on impacte le marché, c'est certain. À la fin, on pourra effectivement dire que *MaPrimeRénov'* ne sert plus à faire vendre car les aides auront été réduites à zéro. »

« Je trouve curieux que certains industriels ou même des installateurs disent que *MaPrimeRénov'* ne sert plus à rien. Oui, l'effet n'est plus le même qu'il y a deux ou trois ans mais il a encore un rôle. Nous sommes en relation avec nos réseaux de ventes et il y a encore des ventes qui passent grâce aux aides. »

« Un ménage précaire qui veut acheter un poêle à granulés, je ne sais plus les chiffres en tête parce que je m'y perds, ça change tous les ans, mais on est passé en deux ans de 3 000 à 1 500 euros. Forcément, ça fait une grosse différence. Avec 3 000 euros, ils franchissent le pas et ils achètent. À 1 500, ils n'achètent plus ou ils seront moins nombreux à le faire. »

Pour d'autres c'est davantage dans l'affichage officiel de l'État au côté de la filière qu'intervient le dispositif.

« *MaPrimeRénov'* n'est plus considérée comme un outil indispensable à la vente, d'un point de vue de levier financier. Les gens se sont habitués à ne plus penser qu'aux aides. Ça a pris un peu de temps d'adaptation, mais je pense que c'est sorti des têtes. Mais le dispositif reste toujours comme une marque de confiance de l'État. L'enjeu est surtout en termes d'affichage et ce n'est pas négligeable. »

La prime n'est plus très importante du point de vue financier pour la vente. Ce n'est plus un facteur majeur qui va convaincre les consommateurs pour les appareils indépendants. En revanche, c'est une sorte de label de l'État qui reste très importante. Il faut que le bois soit reconnu comme vertueux, comme une énergie sur laquelle compte l'État. Et à ce motif la présence de la prime est primordiale pour le message d'affichage. »

3.1. Le dispositif *MaPrimeRénov'*

Les professionnels sont surtout agacés des très régulières modifications du dispositif.

« Les coups de rabot et les aménagements du dispositif ont eu un impact, c'est clair mais ce que cela a créé c'est du doute. Quand les règles ne sont pas claires et bougent sans cesse, on crée de l'instabilité. Le consommateur ne sait plus où aller. »

« Les changements de 2024 entre les coups de rabot sur les forfaits, la demande d'un DPE puis plus besoin de DPE. À chaque fois ça bloque le marché le temps que les consommateurs, et les professionnels s'adaptent aux nouvelles règles. C'est insupportable ! »

Parmi les autres critiques portées à la mesure figurent les abus fait du dispositif...

« Ça a aidé des gens à acquérir des équipements, c'est indéniable. Mais trop d'entreprises se servent de *MaPrimeRénov'* comme levier de vente inadmissible. C'est dingue. Vous avez des gens qui ont des PAC, des chaudières à granulés, des panneaux photovoltaïques, des panneaux thermodynamiques, des VMC double flux. Ils ont tout. Une fois que l'écodélinquant a saisi que cette personne était éligible à tout, il lui met tout, alors que l'isolation du bâtiment reste pourrie. C'est scandaleux. »

« Il y a tout un microcosme d'entreprises qui n'ont pour point d'entrée que l'aide. C'est-à-dire que la première question qu'ils posent aux clients c'est son niveau de revenus, ils calculent ensuite les aides possibles puis essayent de remplir au maximum avec souvent des équipements qui ne correspondent pas aux besoins des ménages. Cette approche n'est pas nouvelle et elle n'est pas exclusive aux appareils bois. »

3.1. Le dispositif *MaPrimeRénov'*

... et les lenteurs administratives de sa gestion.

« L'Anah a des gros retards. En ce début d'année 2025, il y a plein de projets qui sont en suspens parce que l'Anah n'a toujours pas donné son feu vert. Les blocages sont énormes. Il y avait eu un léger mieux en 2021 ou 2022, mais globalement la gestion de *MaPrimeRénov'* a toujours posé des problèmes aux professionnels. »

« *MaPrimeRénov'* c'est au global une machine à problèmes qui fait fuir les installateurs. Il y a un ras-le-bol administratif qui est très fort et plus de difficultés de trésorerie très importantes qui sont liées principalement à ça. L'installateur pour réaliser la vente va prendre sur lui le montant de l'aide et il se rattrapera au moment de son versement. De moins en moins de professionnels proposent ce choix. Vu les retards et les incohérences de dossiers refusés alors que tout semblait bon, il y a trop de risques. C'est un coup à y laisser sa boîte et sa trésorerie. »

3.1. Le dispositif *MaPrimeRénov'*

Plusieurs professionnels interrogés ne se disent pas opposés à un retrait total de la mesure.

« Si vous me demandez ma position sur les aides, ma réponse d'industriel est qu'il ne devrait y avoir d'aides pour personne et pour aucune énergie. À un moment, on se bat énergie contre énergie. On éliminerait du même coup tous les délinquants écologiques qui prennent ces subsides pour en faire n'importe quoi, car c'est la réalité de *MaPrimeRénov'* aujourd'hui. »

« Je ne suis pas foncièrement en désaccord avec la fin de *MaPrimeRénov'* mais il faudrait faire cela correctement. Pour sortir de *MaPrimeRénov'* il faudrait que le dispositif soit retiré pour tous les monogestes. Et pour pas que cela soit interprété comme un désaveu de l'État vers les équipements renouvelables, il faudrait que soit mise en place une compensation avec des CEE. »

« On a laissé dériver un dispositif jusqu'à un point où plus personne n'en veut car il est devenu trop compliqué, pas efficace, source de problèmes et à la limite, il fait fuir les clients. *MaPrimeRénov'* a pris la continuité du crédit d'impôt qui a été mis en place il y a vingt ans. Je pense qu'on a fait le tour. Aujourd'hui, il faut capitaliser sur le fait que les granulés sont l'énergie la moins chère. C'est le meilleur argument, et il faut le protéger et communiquer au maximum dessus. Mais si demain il y a une nouvelle crise énergétique et l'État aide sur le prix du gaz, de l'électricité ou du fioul, eh bien, on ne s'en sortira jamais. »

3.2. La mise en place de la norme EN 16 510

Les nouvelles normes 16 510 ont été publiées en 2022 et ont été officialisées en novembre 2023.

Elles viennent remplacer les normes listées dans le tableau ci-dessus et vont servir de base au marquage CE et à l'établissement des futures déclarations de performance. Elles concernent directement les fabricants et les laboratoires de certification mais elles impacteront aussi la filière tout entière.

Nouvelle norme	Remplace	Titre
EN 16 510-1	En partie toutes les anciennes	Exigences générales et méthodes d'essai
EN 16 510-2-1	EN 13240	Poêles
EN 16 510-2-2	EN 13229	Foyers fermés et inserts
EN 16 510-2-3	EN 12815	Cuisinières
EN 16 510-2-4	EN 12809	Chaudières à installer dans le volume habitable (<50 kW)
EN 16 510-2-5	EN 15250	Appareils à libération lente de chaleur
EN 16 510-2-6	EN 1785	Poêles, inserts et cuisinières à granulés de bois et à alimentation mécanique
EN 16 510-2-7	Création	Appareils mixtes à bûches et à granulés de bois

3.2. La mise en place de la norme EN 16 510

La préparation de la mise en service de la norme a été bien préparée mais un point bloquant est apparu.

« La nouvelle norme représente une avancée importante par rapport à la situation passée, mais dans l'ensemble elle avait été bien préparée et anticipée. L'ensemble des points de la nouvelle norme va entrer en vigueur en novembre 2025. De nouvelles caractéristiques en termes de mesures d'émissions de NOx, COV et PM sont désormais nécessaires, et la norme permet d'établir des classes d'étanchéité. Suite à cela, 10 à 15 % des catalogues actuels des industriels devront soit évoluer, soit sortir de la vente. L'autre volet important de la norme concerne les méthodes d'essai des laboratoires. L'objectif est d'harmoniser les essais partout en Europe, tout en répondant aux règlements locaux, qui peuvent être différents d'un pays à l'autre sur certains critères. Dans l'ensemble, il n'y a pas eu de surprise majeure, mais il y a tout de même un point bloquant : les laboratoires notifiés et accrédités dans le cadre de la nouvelle norme ont besoin d'une règle de conversion (la LG03WG2). Or, cette règle doit venir du groupe de normalisation des laboratoires notifiés, qui n'a plus de président depuis plusieurs mois et qui, de ce fait, n'a pas pu valider les règles de conversion. La situation est très particulière, car les laboratoires qui doivent convertir les rapports disposent des règles de conversion et peuvent le faire en pratique, mais ces rapports ne peuvent pas être accrédités tant que la règle de conversion n'est pas validée. Ces conversions sont indispensables pour que les industriels puissent obtenir leur marquage CE et vendre leurs appareils.

Ce point doit être débloqué avant le 9 novembre 2025, date à laquelle les anciennes normes deviendront obsolètes et où la norme EN 16 510 devra pleinement entrer en vigueur. C'est un problème relativement simple, mais cela inquiète le secteur. »

3.3. Les annonces autour de la norme Écodesign 2027

Début 2025, un projet de loi a été publié sur le site Internet de la Commission européenne, visant à renforcer la norme européenne Écodesign. Cette norme fixe les critères en termes de performances énergétiques mais aussi d'émissions de polluants : monoxyde de carbone (CO), oxydes d'azote (NOx) et composés organiques volatils (COV), particules en suspension que doivent respecter les appareils mis sur le marché au sein de l'UE.

Très rapidement, les acteurs français et européens du secteur ont réagi, car le texte imposait des seuils de performance tels qu'il aurait été très difficile de mettre sur le marché européen des appareils de chauffage au bois.

Face à cette levée de boucliers, la Commission européenne a reporté la présentation de ce projet de loi, qui devait avoir lieu le 12 février à Bruxelles, à une date ultérieure non précisée, un report justifié par la nécessité d'un travail plus approfondi.

L'entrée en vigueur de la nouvelle norme Écodesign est toujours prévue pour le 1^{er} janvier 2027.

Cependant, dans la foulée de cet épisode, de nombreux articles de presse (notamment dans la presse grand public) ont repris le sujet, laissant maladroitement entendre que la grande majorité, voire la totalité, des appareils de chauffage au bois pourraient être interdits à la vente à partir du 1^{er} janvier 2027. Face à cela, les réactions des professionnels ont été une nouvelle fois vives, beaucoup sentant leur domaine d'activité frontalement attaqué.

3.3. Les annonces autour de la norme Écodesign 2027

Les professionnels parlent d'une véritable déflagration.

« Les articles suite à l'Écodesign ont pris une ampleur nationale et cela me semblait organisé. C'était très puissant et fort. Toute la filière a été inquiète. Jamais il n'y a eu une onde pareille et les professionnels se demandaient comment réagir face à la rumeur qui a pris une dimension énorme. »

« Le document original de la Commission européenne était très anxiogène et a fait très mal à la filière. Ensuite, les médias ont repris à la volée le sujet qu'elle ne maîtrisait pas et c'est parti en vrille. »

« Cela a été brutal, sans sommation ! Le texte a été retiré peu de temps après du site de la Commission, mais il a eu l'effet d'une bombe. Peut-être pour voir comment la filière allait réagir. »

Le texte comportait notamment trois points considérés comme inapplicables.

« Les industriels sont favorables à l'écoconception et à un relèvement raisonné des normes. Les ressources en bois n'étant pas infinies, il est logique de remplacer les vieux appareils. Mais publier une norme comportant trois énormes incohérences n'est pas acceptable. Point 1 : La norme imposait une régulation automatique de la combustion pour les appareils à bûches. Cela ne fonctionne pas. On ne peut pas prétendre transformer des appareils à bûches en appareils à granulés. Une telle exigence ferait exploser les coûts de production, annulant complètement l'avantage économique du chauffage au bois. Point 2 : Le niveau de monoxyde de carbone (CO) exigé était basé sur la performance du meilleur appareil actuellement sur le marché, ce qui est irréaliste pour une majorité des fabricants. Point 3 : De nouvelles méthodes de test étaient demandées, alors que nous sommes justement en train de mettre en place de nouvelles règles dans le cadre de l'entrée en vigueur de la norme 15 610 prévue pour la fin de l'année. On ne peut pas annoncer de nouveaux changements dès maintenant, pour une application dans deux ans. »

3.3. Les annonces autour de la norme Écodesign 2027

L'emballlement médiatique a été très rapide.

« On n'a pas eu de chance avec l'officier européen qui a écrit le projet d'Écodesign. La première mouture du texte n'avait ni queue ni tête, c'était aberrant. La première mouture du 12 février 2025 était en conclusion soumise à la signature de Jose Manuel Barroso qui n'était plus président de la Commission européenne depuis deux mandatures ! Le fonctionnaire n'était pas très sérieux. Il faut faire attention à ce qu'on dit à la presse. En fait, le projet avait été rapidement retiré car il y avait trop d'erreurs. Mais la presse s'est fait l'écho du sujet car certains ont communiqué à partir du projet de norme, en sortant comme défense une ligne qui disait : "si on remonte trop les réglementations, alors les appareils à bois tels qu'on les connaît ne pourraient plus se vendre. Et ce qui s'est traduit dans la presse par le chauffage au bois va disparaître ! Certains acteurs ont fait des communications pas très habiles, un peu coup-de-poing, et la presse l'a reprise différemment. La situation s'est retournée à ce moment. »

Dans la foulée des articles, l'impact sur le marché a été direct.

« La norme doit fixer les critères que doivent respecter les appareils pour pouvoir être mis sur le marché à partir de 2027 mais les textes allaient beaucoup trop loin. Les critères impliquaient qu'environ 95 % des produits actuellement fabriqués ne seraient plus commercialisables en l'état. L'interprétation qui en a été faite était la suivante : on veut interdire le chauffage au bois en 2027. Ce n'est absolument pas le cas. L'objectif était simplement d'exiger que ces appareils soient encore plus performants en 2027. Il n'a jamais été question d'interdiction mais les textes initiaux avaient été très mal préparés. Le raccourci vers l'interdiction du chauffage au bois a largement circulé sur les réseaux sociaux et tous les sites à sensationnalisme imaginables. L'impact sur le marché est indéniable : des consommateurs ont refusé d'acheter, après avoir lu ces prétendues interdictions. Cela avait créé un doute, et quand le particulier ne sait plus quoi acheter, il n'achète plus. »

« Beaucoup de particuliers, nos clients le disent clairement, qui s'en sont émus, qui ont appelé un magasin pour dire : "Finalement, j'avais un projet, mais je ne vais pas donner suite à votre proposition parce que je ne veux pas acheter un appareil qui sera interdit" ; ou des particuliers qui ont dit : "J'ai acheté un poêle chez vous il y a un an, est-ce que vous ne voulez pas me le reprendre parce que ça va être interdit ?" »

3.3. Les annonces autour de la norme Écodesign 2027

Beaucoup y ont vu une action coordonnée contre le secteur du bois énergie pour particulier.

« Ce genre de campagne il faut l'impulser, donc je pense qu'il y a une volonté derrière. Pour moi il y a deux possibilités : soit une hiérarchie sur l'utilisation de la biomasse on veut faire disparaître le chauffage domestique Donc limiter le chauffage domestique pour limiter la ressource biomasse pour d'autres usages. Autre piste, les lobbyistes de la PAC et de l'électricité ou ceux des énergie gaz ou fioul. Ils veulent faire du gaz vert qui va utiliser des ressources biomasses, donc on protège cela en dégageant le chauffage biomasse. »

« Aujourd'hui j'ai l'intime conviction que l'État veut délaisser le bois énergie domestique car il veut accélérer l'électrification des usages thermiques. Il y a même un double intérêt : développer l'électrification pour absorber la grosse production électrique du pays et faire entrer de l'argent dans les caisses des fournisseurs d'électricité, et notamment EDF. »

D'autres pensent que cela a été davantage un choix politique de la Commission européenne.

« Il n'y a pas eu de concertation entre les services de la Commission européenne qui géraient la norme Écoconception (la DG EnER qui traite de l'énergie) et ceux qui gèrent la norme 16 510 (la DG GROW qui s'occupe des normes). La DG EnER gère les règlements européens relatifs aux produits liés à l'énergie mais pas les normes en général, qui relèvent de la DG GROW. Nous étions en relation avec les services de la Commission depuis des années, comme beaucoup d'autres acteurs en Europe. Les organismes professionnels européens ont fourni beaucoup de matière (bases de données, rapports d'études, propositions, etc.) à la Commission pour expliquer l'arrivée de la norme 16 510, ses conséquences et les difficultés qu'elle pouvait entraîner. Nous avons soulevé plusieurs points d'alerte sur de nombreux aspects.

Cependant, nous avons l'impression que rien de ce que nous avons fourni n'a été retenu. Nous n'avons pas été entendus du tout. Je ne pense pas que ce soit une question de compétences, car depuis deux ans, nous leur avons transmis beaucoup d'informations, des rendez-vous ont été pris, ils ont visité des usines, des laboratoires, etc. Ils ont tout simplement choisi de ne pas utiliser ces informations. Pour moi, c'était une décision politique. »

3.3. Les annonces autour de la norme Écodesign 2027

Pour la suite, les professionnels saluent le retrait de la première version du texte et espèrent avoir été entendus pour les modifications à amener.

« Depuis, de grandes avancées ont eu lieu. Tout d'abord, ce projet a été reporté. Le projet de refonte est toujours d'actualité et nous restons mobilisés. Le 7 mai dernier, le Commissaire européen à l'énergie, M. Jørgensen, a précisé ses propos en admettant qu'ils étaient sans doute allés trop vite. Ainsi, aucune nouvelle réglementation ne devrait voir le jour sans que des études d'impact soient publiées et apportent des éclaircissements sur les conséquences. Surtout, il ne faudrait pas imposer des moyens précis pour atteindre les résultats attendus. Concrètement, l'écoconception imposait notamment l'installation de systèmes de régulation électronique sur les appareils de chauffage au bois. C'est tout à fait réalisable – plusieurs fabricants proposent déjà ces systèmes – mais cela augmente considérablement le prix des équipements. Le Commissaire européen a affirmé que l'objectif n'était pas de rendre l'énergie à nouveau coûteuse. Il y a donc eu un revirement. Je pense qu'il y a d'abord eu une attaque puis une prise de conscience : attention, le chauffage au bois reste l'énergie préférée des Français. »

« La suite c'est d'ici l'été d'avoir de nouveaux rendez-vous pour des discussions techniques sur le texte. On va essayer de refaire du consensus. Donc tout est encore possible mais il y a encore de la négociation et il y a toujours le risque qu'ils ne nous écoutent pas. On attend une nouvelle mouture pour la fin 2025. L'entrée en vigueur de la nouvelle norme Écodesign est toujours prévue pour le 1^{er} janvier 2027. »

« La difficulté avec les interlocuteurs européens c'est qu'on ne sait jamais à quel point on se comprend ou pas et d'où viennent les directives qu'ils suivent. Suite à la première version de la norme, la DG EnR a reçu des remarques dures de la part de députés européens. Mais aujourd'hui, quelle est la vision de la Commission, de la DG ENR, du Commissaire européen qui va réécrire la norme ? On ne sait pas ! Je pense qu'un point est cependant acquis : il n'y aura pas de passage en force de la part de la Commission. C'est déjà ça. »

Concernant le dispositif MaPrimeRénov', la position des professionnels apparaît ambivalente. Pour une large part des acteurs interrogés, la mesure continue de jouer un rôle de soutien financier pour le marché. Même avec la réduction des montants d'aide, MaPrimeRénov' demeure un élément pris en compte dans l'acte d'achat, notamment par les ménages aux revenus les plus modestes. D'autres professionnels mettent surtout en avant que l'existence même du dispositif constitue un signal politique fort, marquant le soutien officiel de l'État à la filière – un effet de levier considéré comme essentiel.

Quoi qu'il en soit, l'ensemble du secteur s'accorde sur les effets négatifs provoqués à la fois par les nombreux changements de règles du dispositif et par le manque de fluidité et la lenteur du traitement des dossiers. Les réajustements opérés au premier trimestre 2024 ont pénalisé l'activité de la filière, même s'il reste difficile d'en mesurer précisément l'impact. Face à ces difficultés, la profession maintient sa demande de stabilisation des conditions du dispositif, afin d'offrir une meilleure visibilité tant aux consommateurs qu'aux industriels. Cette demande, d'ailleurs, est portée de longue date par l'ensemble des secteurs concernés par MaPrimeRénov'.

Sur le plan réglementaire, les échanges autour du projet de texte relatif à la future norme *Ecodesign 2027* ont marqué les esprits. Cet épisode a surtout renforcé le sentiment, au sein de la filière, d'un manque de reconnaissance et de représentation au niveau européen. L'alerte a été déclenchée par la diffusion d'un projet mal préparé, accompagné d'une série d'articles annonçant de manière alarmiste une possible interdiction de la vente d'appareils de chauffage au bois à partir de 2027. Cette situation a suscité une vive réaction de la part des professionnels, en France comme en Europe, qui ont répondu par des actions communes et coordonnées pour défendre la filière.



PARTIE 4 : Perspectives et recommandations

4.1. Perspectives à court terme

Pour le segment des appareils indépendants à bûches, 2025 devrait être une nouvelle année de baisse.

« Mon ressenti principal c'est incertitude, grande incertitude. Les facteurs de soutien du marché, c'est-à-dire les prix de l'énergie, les aides fiscales, etc. sont tous mal orientés. Et on a ce buzz qui est plutôt négatif autour de la filière. Donc, globalement, je m'attends plutôt à un tassement. Globalement, il n'y a pas vraiment de facteurs de soutien du marché. On aurait aimé qu'il se stabilise, mais on a plutôt le sentiment qu'il continue de s'éroder. Donc, pour 2025 nous nous anticipons une baisse. Je crois qu'historiquement, ça fait vingt ans qu'on n'avait pas vendu aussi peu d'appareils en France. »

« On va continuer à revenir à des équilibres de marché qu'on avait il y a trois. Donc encore une baisse des ventes des appareils à bûches. »

Pour le segment des appareils indépendants à granulés, les perspectives sont meilleures.

« La dynamique du début d'année va se prolonger. Même si l'environnement économique du pays n'est pas folichon, les consommateurs ne vont pas arrêter totalement de consommer, il y aura toujours des besoins de chauffage et le granulé conserve toujours ses avantages. Je pense que 2025 sera dans la lignée de 2024 avec entre 15 et 25 % de croissance. »

Pour les chaudières, les professionnels s'attendent à une année décevante.

« Le climat économique français reste trop plombé. Il n'y a pas suffisamment d'actions qui vont pousser les énergies renouvelables. En 2025, le seul thème est "restrictions budgétaires", contraintes budgétaires pour l'État, les consommateurs, tout le monde. Pour les chaudières il n'y aura pas de rebond cette année. »

4.2 Perspectives à moyen terme

À l'horizon 2026-2027 les perspectives s'améliorent pour les appareils à bûches.

« Nous sommes actuellement au point bas du marché mais je ne prévois pas de rebond avant 2026. Après, il y a les facteurs macro-économiques : s'il se passe des problèmes dans le monde, ce sera un autre sujet. Mais il faut rester positif. La guerre en Ukraine va bien finir par s'arrêter. Autre axe important : il faut relancer la construction de maisons individuelles en France. Il y a des besoins de logements, tout cela va finir par se résoudre. Aujourd'hui, je pense qu'il y a deux types de consommateurs. D'un côté, le consommateur pour qui c'est vraiment difficile financièrement, et de l'autre, vous avez le consommateur d'une tranche plus élevée qui épargne beaucoup. Des gens qui ont les moyens et qui épargnent. À un moment, ils vont vouloir reconsommer pour leur habitat. Pour moi, 2026 sera une année de rebond. Et je suis très confiant sur le chauffage au bois pour les années à venir. »

Au même horizon, le secteur des appareils indépendants à granulés reste optimiste.

« Pour les deux ans qui viennent, je pense que le granulé va continuer à se redresser. Pour la bûche, nous avons passé les trimestres les plus difficiles j'espère, ça va s'équilibrer sur du 50-50. Le marché était 70 % bûche-30 % granulé il y a deux ans, je pense qu'on va être sur du 50-50 d'ici deux ans. »

« Les repères de marché sont les mêmes et les axes de choix des clients restent les mêmes. Les granulés sont recherchés car ils sont pratiques à l'usage, ils permettent d'avoir des appareils à réglage automatique, ils ont les meilleures performances et le combustible granulé reste nettement moins cher que l'électricité ou le gaz. Sur la base de ces fondamentaux, on ne peut voir que la continuité de la progression du marché. Pour 2026 et 2027, nous nous basons sur la croissance des ventes. »

4.3 Perspectives pour le segment des chaudières

À moyen terme, les professionnels des chaudières espèrent une reprise mais ils manquent trop de visibilité.

« On pourrait penser que la filière a touché son point bas et qu'elle va reprendre de l'élan en 2026. On l'espère tous mais il y a trop de facteurs qui pourraient faire dérailler une relance. Le point le plus fondamental est de conserver des prix du combustible bas, attractifs et de le faire savoir. Mais ensuite s'il y a une nouvelle crise géopolitique majeure ou une hausse importante des impôts en France, tout peut capoter. L'investissement dans une chaudière fera partie des investissements les plus rapidement remis en cause, en cas de tension. On manque de visibilité. »

Pour l'ensemble des segments, l'évolution de la réglementation est perçue comme un facteur déterminant pour l'orientation du marché.

« Nous sommes quand même dans un monde incertain. Tout peut arriver. Si l'Europe nous sort une réglementation irréalisable à l'horizon 2030, c'est sûr que ça ne va pas être simple. Si ça devient très compliqué de fabriquer et de vendre des appareils à bûches qui vont coûter très cher ou qui ne seront plus autorisés, évidemment qu'on a un avenir sombre. Si, au contraire, ils nous sortent une réglementation raisonnable où l'on augmente les exigences, mais pas de manière déraisonnable, dans ce cas-là, ça se passera mieux. Entre la réglementation, la géopolitique, tout peut arriver. »

« À moyen terme, ça va beaucoup dépendre d'Écodesign 2027. C'est difficile de faire des pronostics pour l'instant, mais les acteurs qui s'en sortiront seront sur des marchés de niche ou des produits qui changent de l'ordinaire. Nous travaillons beaucoup sur l'accumulation (poêles à accumulation) qui permet une autonomie de 8-10 heures, voire plus. Ça équivaut quasiment en mode de chauffage à l'utilisation d'un sac de granulés, et c'est une solution alternative pas encore très répandue mais très agréable à l'usage. Il y a plusieurs créneaux comme ça, des marchés de niche et haut de gamme. Nous travaillons beaucoup en R&D, nous anticipons beaucoup d'améliorations, mais ça prend du temps - il y a des choses qui vont peut-être mettre cinq ans à sortir. Si Écodesign demande ces évolutions dès 2027, ça va prendre de court beaucoup de monde. »

4.4 Recommandations

Recommandations

Mettre en avant une filière industrielle performante

À l'heure où les enjeux de réindustrialisation de l'économie française et européenne sont prioritaires, tant au niveau national qu'europpéen, nombreux sont les acteurs qui souhaiteraient que la filière de production des appareils de chauffage au bois soit davantage valorisée et soutenue. Pour les professionnels du secteur, l'État devrait afficher un soutien plus fort à cette filière, qui contribue à la transition énergétique du pays et à sa souveraineté énergétique. Le soutien apporté à la filière des pompes à chaleur est souvent cité en exemple de ce que souhaiterait le secteur.

Davantage d'actions coordonnées de la part des différents organismes professionnels du secteur

Au fil des entretiens, le souhait d'un renforcement des actions collectives et coordonnées entre les différents organismes représentant les professionnels du secteur (SER, Propellet, FIPC, etc.) est revenu de manière récurrente. Des actions communes de communication ont déjà été menées, notamment lors de l'épisode du projet de norme Ecodesign 2027, mais l'objectif serait de les multiplier. Dans le même temps, les acteurs sont conscients des difficultés liées à l'élaboration de telles actions collectives, les organismes étant parfois contraints par les spécificités de leur base adhérente.

Enjeux

Maintenir une offre énergétique diversifiée pour les particuliers et défendre le bilan économique du secteur

Les entreprises françaises fabricantes d'appareils de chauffage au bois représentent des emplois et génèrent de la richesse dans de nombreux territoires (22 250 équivalents temps plein et 4,8 M€ pour 2023). La transition énergétique de la France nécessite une diversité de solutions, et le chauffage au bois y a toute sa place.

Avoir plus de poids lors de cas sensibles

L'ambition est de constituer une véritable force de frappe collective. Le secteur a le sentiment de se retrouver parfois dans des situations qui nécessitent une couverture nationale large ou face à des filières concurrentes plus structurées, comme celle des pompes à chaleur. Une meilleure organisation et coordination apparaissent nécessaires.

4.4 Recommandations

Recommandations

Préserver la dimension sociale et populaire du bois énergie

L'une des caractéristiques fondamentales du chauffage domestique au bois est sa capacité à proposer des solutions efficaces, y compris pour les ménages à faibles revenus. Depuis plusieurs années, les évolutions effectives et annoncées des normes et réglementations applicables aux appareils entraînent une hausse des coûts de production, et donc des prix de vente. Les acteurs du secteur souhaitent défendre la dimension sociale et populaire de la filière, qui, notamment en période de crise économique et énergétique, représente un enjeu majeur. Les industriels reconnaissent l'importance de l'évolution régulière des normes mais soulignent que celle-ci ne doit pas se faire au détriment d'une partie de la clientèle.

De la stabilité pour les mesures d'accompagnement de la filière

Chaque nouvelle modification du dispositif MaPrimeRénov' occasionne des temps d'adaptation pour l'ensemble de la filière ainsi que pour les consommateurs, et l'activité s'en ressent. Les annonces d'une possible suspension de la mesure en 2025 (avant un moratoire partiel) ont, une nouvelle fois, perturbé le marché. Plus qu'un relèvement des forfaits d'aides, les acteurs demandent une stabilité dans le temps.

Enjeux

Ne pas réserver les appareils de chauffage au bois aux plus hauts revenus

Le secteur refuse de se couper d'une part importante de sa clientèle, souvent située en milieu rural et disposant de revenus modestes. Le remplacement des anciens appareils peu efficaces ainsi que l'équipement des foyers à faibles revenus reposent en grande partie sur la possibilité de proposer des appareils d'entrée de gamme accessibles.

Maintenir une marque confiance de l'État vers le secteur

L'enjeu autour de MaPrimeRénov' est double. Le maintien de la mesure sur les appareils à bois (même avec des niveaux d'aides modestes) contribue à la reconnaissance de la filière auprès du grand public, comme un soutien officiel de l'État. L'autre aspect de la stabilité de la mesure est d'offrir la visibilité dont les industriels ont besoin pour mieux anticiper leurs investissements.

4.4 Recommandations

Recommandations

Sensibiliser davantage sur la qualité des combustibles et l'importance de l'entretien des appareils

Plusieurs personnes interrogées ont mis en avant la nécessité d'organiser des formations professionnelles sur la question des combustibles bois : leur qualité et la manière de les utiliser au mieux. La filière devrait davantage s'emparer de cette question, car elle est consciente qu'il faut à la fois éduquer les consommateurs mais également les professionnels, notamment les installateurs. Cette formation devrait aussi comporter un volet sur la maintenance des appareils.

Réinstaurer l'obligation d'intégrer un conduit de fumée dès la construction pour les maisons individuelles neuves

Depuis l'arrêté du 28 mai 2019, il n'est plus obligatoire d'installer un conduit d'évacuation de fumée lors de la construction de maisons individuelles neuves chauffées à l'électricité. Cette obligation, introduite en 2006 pour permettre l'installation ultérieure d'un appareil de chauffage au bois notamment, a été remplacée par une obligation de réservation.

Enjeux

Permettre aux appareils d'atteindre leurs meilleurs rendements et performances

Plusieurs personnes interrogées ont également souligné l'important effet de levier de ce point. L'efficacité et les performances des équipements dépendent de leurs caractéristiques, mais aussi de leur niveau d'entretien et de la qualité des combustibles utilisés. Il s'agit d'une chaîne dans laquelle chaque maillon a son rôle. L'atteinte des objectifs de réduction des émissions passe à la fois par l'amélioration de la qualité des équipements composant le parc mais aussi par une bonne connaissance des aspects liés à la maintenance et aux combustibles.

Ne pas ajouter des contraintes supplémentaires à la diffusion d'appareils au bois dans les logements récents

Cette mesure faciliterait grandement l'installation d'appareils de chauffage au bois si les propriétaires décidaient ultérieurement d'opter pour cette solution. Plusieurs professionnels font valoir que l'installation ex nihilo d'un conduit de fumée coûte plus cher qu'un poêle à bois. Autrement dit, le choix du bois pour les logements non équipés est biaisé : le prix de l'appareil, ajouté à celui du conduit, est trop souvent dissuasif.



Observ'ER

Observatoire des énergies renouvelables

20 TER rue Massue
94300 Vincennes

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