



Étude d'opportunité pour la création d'une plate-forme de production de bois de chauffage en Franche-Comté



Frédéric DOUARD

Sommaire

1- Introduction

3

LES OBJECTIFS

L'ECHANTILLON

2- Analyses des résultats sur l'échantillon total

5

COMMERCIALISEZ-VOUS DU BOIS DE CHAUFFAGE

6

LES RAISONS DE NON-COMMERCIALISATION DE BOIS DE CHAUFFAGE

7

LA TAILLE DES BUCHES COMMERCIALISEES

8

UNITES UTILISEES

9

LES ESSENCES

10

L'HUMIDITE

11

LE CONTROLE DE L'HUMIDITE

11

LE CONDITIONNEMENT

12

LES VOLUMES DE LIVRAISON

13

LES PRIX D'ACHAT

13

LE TRANSPORT ET LE DECHARGEMENT

14

LES VOLUMES DE MARCHE

14

LES PERIODES D'ACHAT

15

LES CONDITIONS DE PAIEMENT

16

LES CONTRATS DE FOURNITURE

17

LES AUTRES COMBUSTIBLES BOIS

17

LES DEMANDES D'OFFRES

18

3- Comparaisons régionales des résultats

19

LES PRIX D'ACHAT PAR REGION 20
LE CONDITIONNEMENT PAR REGION
21

LA TAILLE DES BUCHES PAR REGION
22

4- Analyses détaillées par régions

23

COMMERCIALISEZ-VOUS DU BOIS DE CHAUFFAGE
24

LES AUTRES COMBUSTIBLES BOIS
25

LES DEMANDES D'OFFRES
26

LES FRAIS DE TRANSPORT
27

LE DECHARGEMENT
27

5- Conclusions

28

1 - INTRODUCTION

➤ OBJECTIFS :

Cette étude de marché a été réalisée pour **vérifier la pertinence de la création d'une plate-forme de production de bois de chauffage** pour un groupe de producteurs Franc-Comtois (Jura et Haute Saône) qui souhaiteraient investir dans des nouveaux équipements de production plus mécanisés.

Le travail a consisté en la réalisation d'un **questionnaire** Cf. Annexe 1 à administrer dans plusieurs régions cibles.

⇒ **Le questionnaire avait pour but d'identifier la qualité et le nombre des demandes des acheteurs de bois et de lister des contacts pour les producteurs.**

Il a été établi de telle sorte que l'on puisse, en moyenne, y répondre en moins de 10 minutes, conformément aux exigences de l'enquête téléphonique.

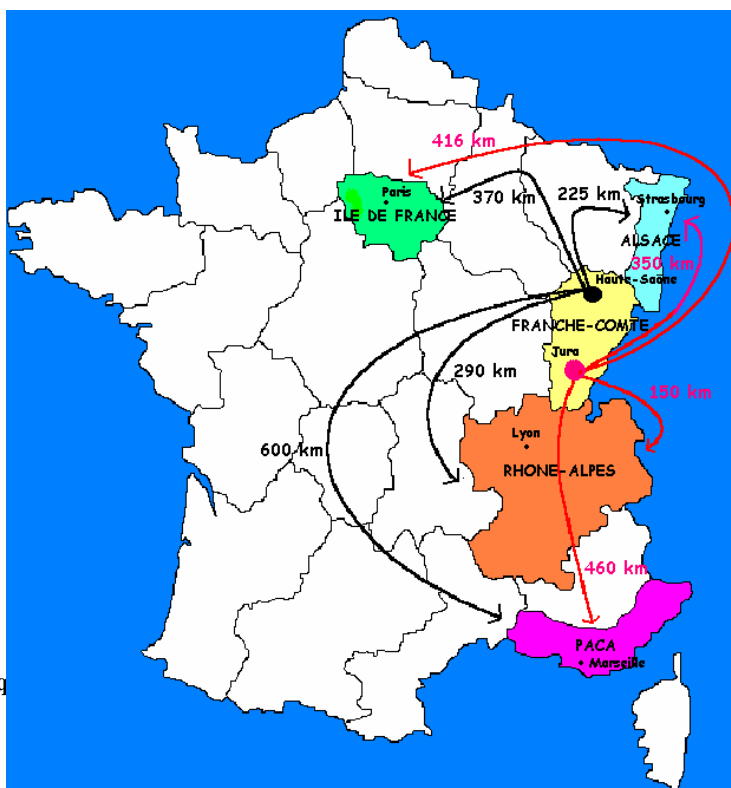
L'étude comporte trois parties :

- 1- **Analyse de l'échantillon total**
- 2- **Analyse comparative entre régions**
- 3- **Analyse par régions**

➤ L'ECHANTILLON :

ECHANTILLONNAGE GEOGRAPHIQUE

L'étude s'adressait aux commerçants susceptibles de commercialiser du bois de



chauffage dans 5 régions cibles des producteurs francs-comtois.

Le groupe de Haute Saône avait 4 zones de livraison cibles : Alsace, Paris, Lyon et Marseille.

Le groupe du Jura avait également 4 zones cibles : Lyon, Grenoble, Genève et les Savoie.

Il a été ainsi choisi de constituer un listing de prospects sur les régions cibles : Ile de France, Alsace, Rhône-Alpes, Provence Alpes Côte d'Azur et le canton de Genève, mais également sur Franche-Comté.

Le listing n'a cependant pas été réalisé sur l'ensemble des départements de toutes les régions, bon nombre d'entre eux n'apparaissant pas intéressants a priori. Les départements enquêtés ont donc été :

- **Ile de France** : Paris, Hauts de Seine, Essonne, Seine St Denis, Val d'Oise, Val de Marne, Yvelines et Seine & Marne
- **Rhône-Alpes** : Rhône, Isère, Savoie et Haute-Savoie
- **Franche-Comté** : Jura, Haute-Saône, Doubs et Territoire de Belfort
- **Alsace** : Haut-Rhin et Bas-Rhin
- **Provence-Alpes-Côte d'Azur** : Bouches du Rhône, Var et Alpes Maritime

La récupération de contacts sur le **canton de Genève** étant insuffisante pour être représentative, l'étude sur cette zone a été abandonnée.

ECHANTILLONNAGE PROFESSIONNEL

Un listing a été créé pour chacune des régions cibles, vers 3 catégories de commerçants :

Catégorie 1 : VENDEURS DE BOIS ;

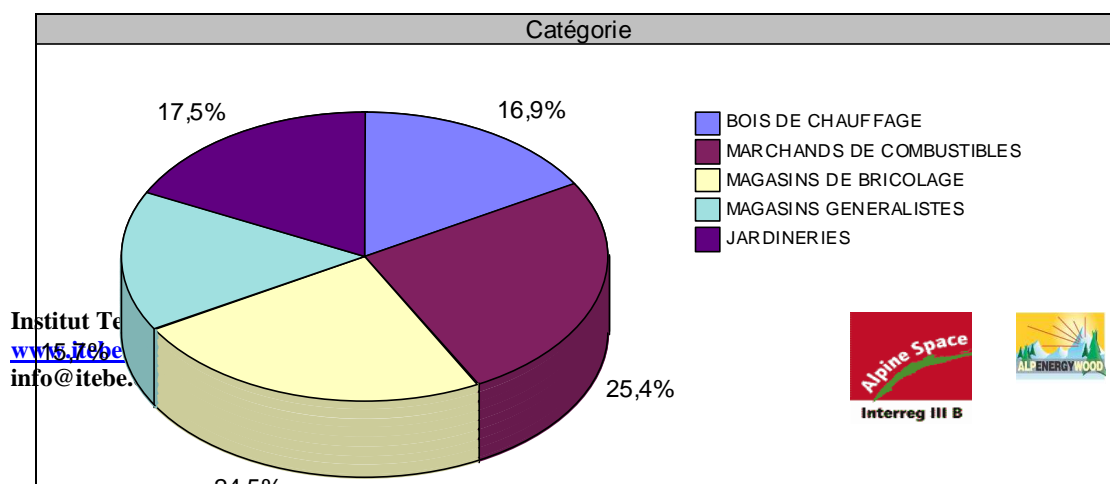
Catégorie 2 : MARCHANDS DE COMBUSTIBLES ;

Catégories 3 : CHAINES DE MAGASINS : 1/ Magasins de bricolage; 2/ Hypermarchés; 3/ Jardineries

Chaque catégorie devait comporter **au minimum 10 noms par région**.

Le listing des coordonnées a été effectué à l'aide des *pages jaunes sur Internet*. Des consignes devaient être respectées : choisir celles présentant un numéro de fax, voire un logo, afin de ne cibler que les plus grandes structures, et ne pas prendre par exemple celles dont n'est inscrit qu'un numéro de portable.

L'échantillon total comporte ainsi 331 noms Cf. Annexe 3 : 74 en Alsace, 60 pour la région Rhône-Alpes, 79 en Franche-Comté, 54 en l'Ile de France et 64 pour PACA.



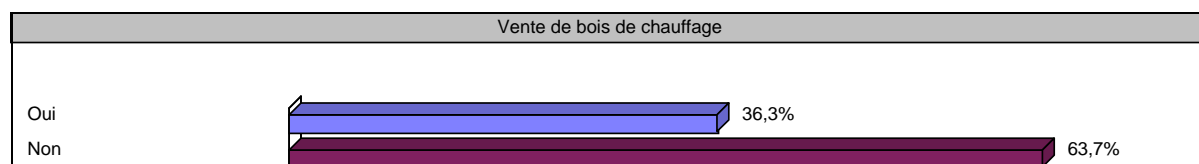


2- ANALYSES SUR L'ÉCHANTILLON TOTAL

1- COMMERCIALISEZ-VOUS DU BOIS DE CHAUFFAGE ?

RESULTATS SUR LES REPONSES :

Vente de bois de chauffage	Nombre citations	Fréquence
Oui	86	36,29 %
Non	151	63,71 %
TOTAL	237	100 %



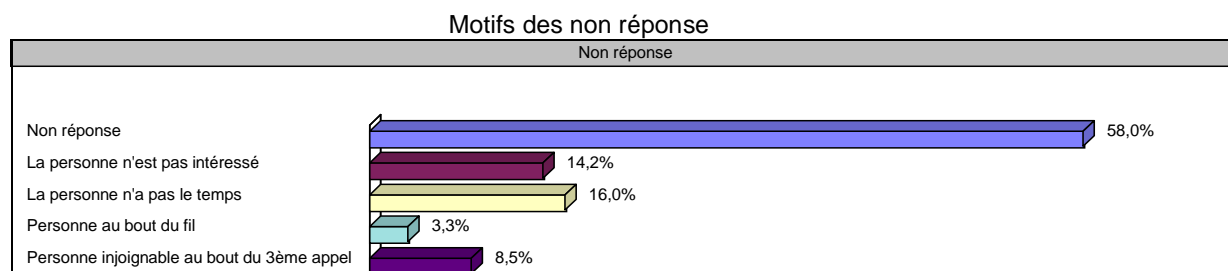
36,29 % des personnes contactées commercialisent du bois de chauffage.

Détail des réponses par catégories

COMMENTAIRES :

Au total, l'échantillon comportait 331 personnes mais 94 personnes n'ont pas voulu ou n'ont pas pu répondre au questionnaire entièrement :

Vente de bois de chauffage	Non-réponse	La personne n'est pas intéressée	La personne n'a pas le temps	Personne au bout du fil	Injoignable au bout du 3 ^{ème} appel	TOTAL
Non-réponse	0	32	29	8	25	94
Oui	55	5	21	0	8	86
Non	138	10	2	0	1	151
TOTAL	193	47	52	11	28	331



ANALYSE :

La proportion de réponses négatives est importante mais est représentative de l'échantillon choisi, volontairement très large : entreprises de bois de chauffage, marchands de combustibles, magasins de bricolage, hypermarchés et jardinerie.

Ce choix reflète la non connaissance a priori des circuits de distribution des bûches, et en particulier dans un contexte de retour fort de la demande.

2- LES RAISONS DE NON-COMMERCIALISATION DE BOIS DE CHAUFFAGE :

Valeurs	Nombres de réponses
Ce n'est pas notre domaine d'activité	48
Pas intéressés	35
Manque de place	15
Pas la demande	11
Trop de concurrence sur le sujet	10
Pas pour l'instant	4
Cela représente trop de travail	3
Nous ne vendons que des granulés	1
TOTAL	127

COMMENTAIRES :

Sur les 151 personnes qui ne commercialisent pas de bois de chauffage, seulement 84 % ont pu donner une raison. Certains non vendeurs de bois ont eu vraiment du mal à répondre cette question, cela est peut-être dû au fait qu'ils ne se sont jamais posé la question malgré l'augmentation du prix des produits pétroliers.

ANALYSE :

Les raisons se répartissent en trois tiers ;

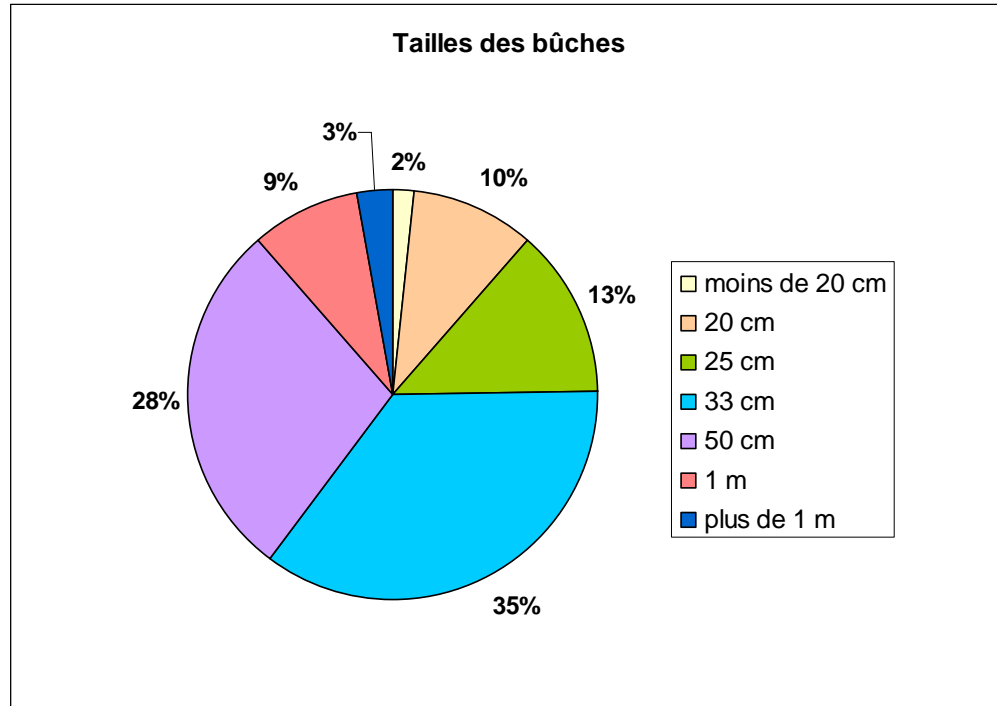
La réponse «**Ce n'est pas notre domaine d'activité**» est la raison la plus invoquée avec

38 %, ce qui reflète une nouvelle fois la grande largeur voulue de l'échantillon.

Malgré cela, il est intéressant de constater que seulement **27 %** ne sont pas intéressés du tout et que toutes les autres réponses montrent que les personnes ont une raison objective de ne pas le faire (**35%**).

T

3- QUELLE EST LA TAILLE DES BÛCHES QUE VOUS COMMERCIALISEZ ?



COMMENTAIRES :

33,1 % des vendeurs de bois (toutes catégories confondues) commercialisent majoritairement des bûches de **33 cm** et 26,4 % commercialisent des bûches de 50 cm.

ANALYSE :

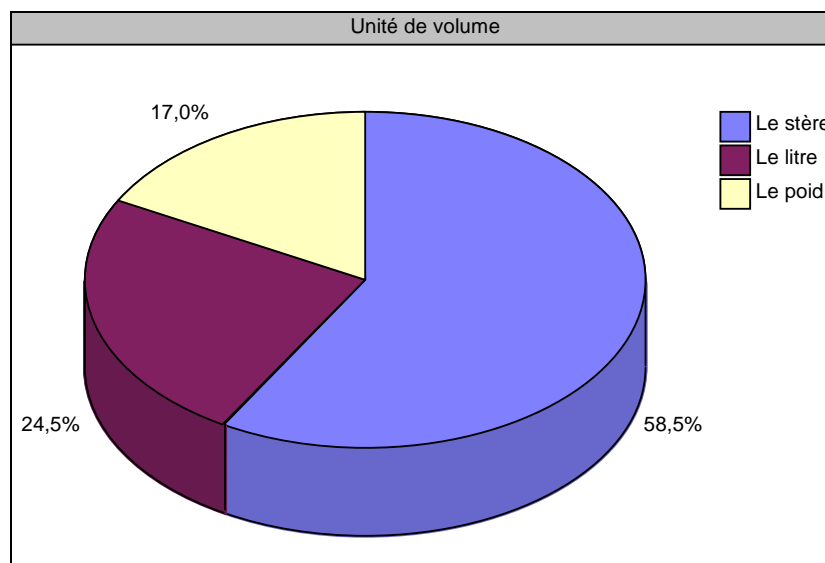
33 et 50 cm sont des tailles adaptées aux chaudières à petit foyer, aux foyers fermés, aux cheminées ou chaudières.

La tendance générale fera dans les prochaines années que le 33 cm devrait devenir vraiment prédominant aux dépens du 1m et du 50 cm, qui se vendent pour des foyers de chaudières et de cheminées à technologies anciennes, et qui tendront à régresser.

Concernant le 25 cm ou moins, le marché ne devrait pas baisser car malgré une réduction forte ces dernières années des ventes de cuisinières, celle des poêles à petits foyers performants augmente.

4- QUELLE UNITE UTILISEZ-VOUS POUR LA VENTE ?

Unité de volume	Nb. Cit.	Fréq.
Le stère	31	58,5 %
Le litre	13	24,5 %
Le poids	9	17 %
TOTAL OBS.	53	



Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples

COMMENTAIRES :

L'unité de volume la plus utilisée par les vendeurs est le **stère avec 58,5 %**, suivi du litre avec 24,5 % et du poids avec 17 %.

ANALYSE :

La proportion relativement importante des ventes au kilogramme ou au litre est représentative des acteurs enquêtés qui pratiquent la vente au détail.

Dans les cas de vente directe, les proportions favorisent encore plus le stère et dans une moindre mesure le m³ de vrac et la tonne.

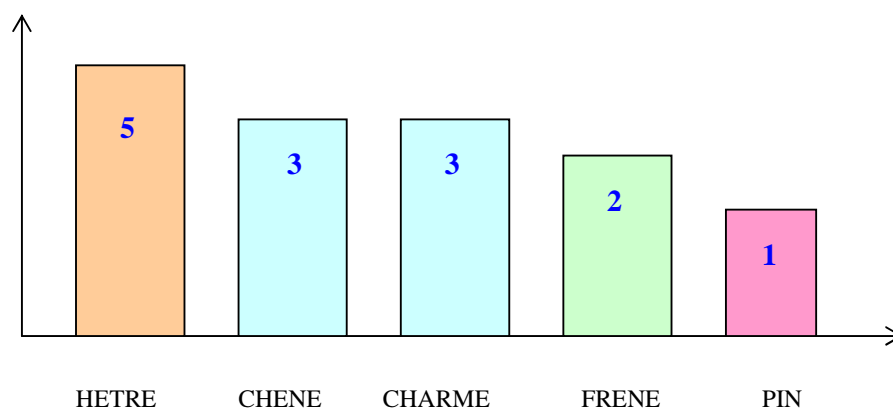
5- QUELLES ESSENCES DE BOIS VENDEZ-VOUS ?

Origine du bois		
Bois durs uniquement	36	67.9%
Toutes essences	12	22.6%
Essences particulières	5	9.4%
Total	53	100.0%

Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples

Les essences particulières :

Nombre de réponses



Essences particulières

COMMENTAIRES :

Le type de bois le plus utilisé par les vendeurs de bois est le bois dur à 75 %, suivi de toutes essences à 25 %. Comme essence particulière le Hêtre est le plus cité, suivi du Chêne et du Charme.

ANALYSE :

La coutume française demeure aux bois durs, tant la qualité du parc d'appareils de chauffage ne permet pas sans risque l'usage de bois résineux ou de bois à combustion rapide.

On voit également que des bois plutôt durs comme le bouleau ne sont pas cités, alors qu'ils sont très utilisés dans d'autres pays du Nord de l'Europe.

Les nouvelles chaudières et nouveaux foyers à combustion performante sont quant à eux à même de brûler les résineux sans risques, utilisant les techniques d'hydro accumulation par exemple pour garantir des autonomies de chauffe malgré cela satisfaisantes.

6- VENDEZ-VOUS LE BOIS EN FONCTION DE SON HUMIDITE ? SI OUI,

Quelle humidité		
- 20%	8	53.3%
- 30%	4	26.7%
- 40%	1	6.7%
- 65%	2	13.3%
Total	15	100.0%

Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples

LAQUELLE ?

Humidité		
Oui	13	26.0%
Non	37	74.0%
Total	50	100.0%

COMMENTAIRES :

Nous pouvons voir que seulement **26 % vendent le bois en fonction de son humidité.**

Le taux d'humidité le plus cité est de moins de 20 % avec 53,3 % suivi de moins de 30 % avec 26,7 %. Seulement une personne vend son bois avec un taux d'humidité de moins de 40 % et 2 personnes avec un taux d'humidité de moins de 65 %.

Le critère de l'humidité est essentiel car il intervient directement sur le contenu énergétique. Le bois doit être utilisé, de préférence, très sec (humidité inférieure à 25% sur masse brute) pour un bon fonctionnement de l'appareil de chauffage.

Entre un bois sec prêt à l'emploi (moins de 20 % d'humidité) et un bois fraîchement coupé (45 % d'humidité), l'énergie est deux fois moindre.

Il vous faudra donc en consommer davantage pour un confort équivalent.

7- CONTROLEZ-VOUS L'HUMIDITE DU BOIS ? SI OUI, COMMENT ?

Comment	Non-réponse	Au jugé	Analyse avec un appareil de mesure	Au poids de livraison	TOTAL
Oui	0	10	4	1	15
Non	35	0	0	0	35
TOTAL	35	10	4	1	50

COMMENTAIRES :

Majoritairement, les vendeurs de bois ne contrôlent pas l'humidité du bois. Seulement 15 personnes sur 50 personnes ayant répondu à cette question

Institut Technique Européen du Bois Energie

www.itebe.org

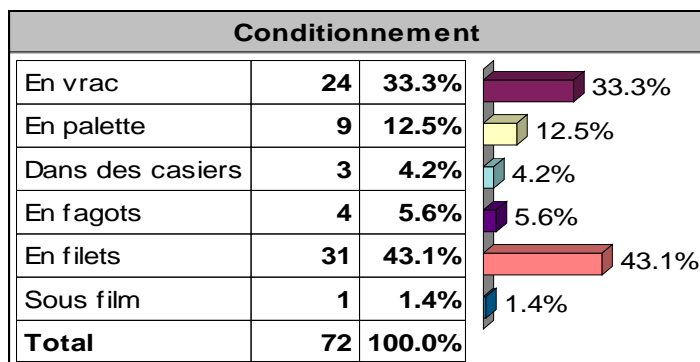
info@itebe.org

contrôlent l'humidité du bois. 10 d'entre elles la contrôlent au jugé, 4 avec un appareil de mesure et 1 au poids de livraison.

ANALYSE DES QUESTION 6 & 7 :

Les acheteurs de bois ne contrôlent pas l'humidité du bois et ne savent certainement même pas le faire. La responsabilité de la qualité et donc de sa valorisation économique incombe donc au fournisseurs.

8- SOUS QUEL CONDITIONNEMENT VENDEZ-VOUS LE BOIS DE CHAUFFAGE ?



Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples

COMMENTAIRES :

43,1% des vendeurs commercialisent le bois **en filets**, 33,3 % en vrac et 12,5 % en palette.

Le conditionnement en filet est le plus fréquemment pratiqué lors de la vente en petites quantités, c'est le conditionnement utilisé par les centrales d'achats (hypermarchés, magasins de bricolage). Ce conditionnement permet d'alimenter régulièrement les rayons alors que le gros des stocks se trouve en parties extérieures des magasins.

Le **vrac** arrive juste derrière en fréquence avec **33.3 %**, mais cette fois pour des ventes en volumes nettement plus importantes.

ANALYSE :

L'étude ne pouvait pas déterminer les volumes vendus par type de conditionnements, mais il apparaît nettement que des conditionnements de détails sont impérativement à être considérés pour pouvoir accéder aux marchés de détail, qui a priori génèrent les meilleures plus values.

9- QUEL EST LE VOLUME DE LIVRAISON UNITAIRE ?

	CAMION COMPLET DE 1 METRE	PAR PALETTES	AUTRES	TOTAL
NOMBRE DE REPONSES	19	10	2	31

COMMENTAIRES :

Nous pouvons voir que plus de la moitié des personnes ayant répondu à cette question sont livrées avec un camion complet et le reste avec des palettes.

ANALYSE :

L'organisation de la production devra se faire en fonction de livraisons conditionnées a priori en camions à plateau.

10- QUELS SONT VOS PRIX D'ACHAT ?

EN STERES

PRIX	DE 15 A 25 €	DE 25 A 30 €	DE 30 A 35 €	TOTAL
NOMBRE DE REPONSES	5	3	5	13

EN LITRES / FILETS

PRIX	DE 2 A 4 €	DE 4 A 6 €	TOTAL
NOMBRE DE REPONSES	3	4	7

NOMBRE DE REPONSES INCOHERENTES : 8

COMMENTAIRES :

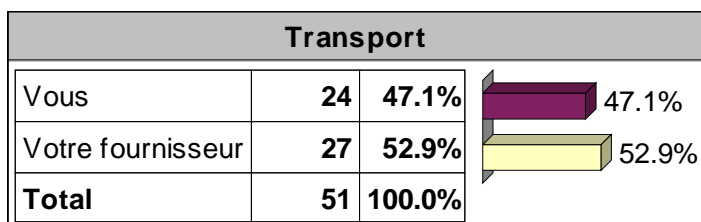
Nous pouvons voir que les prix d'achat **en stères varient de 15 à 35 €** en fonction de la taille, de l'essence et des volumes, et ceux **en litres ou filets vont de 2 à 6 €** en fonction de la taille, de l'essence et des volumes.

ANALYSE :

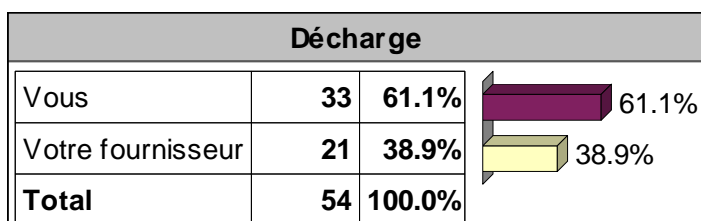
Il n'y a pas de prix standard pour le bois de chauffage.

Il existe certains facteurs qui influencent le prix du bois de chauffage, comme l'emplacement, la teneur en humidité, la taille des morceaux, la quantité achetée...

11- QUI PAYE LES FRAIS DE TRANSPORTS ?



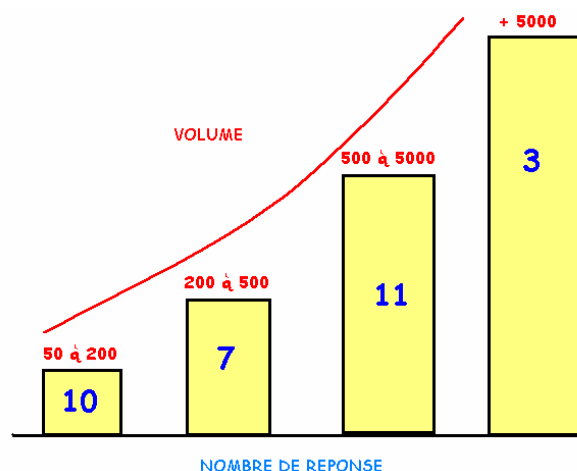
On observe une répartition égale entre le fournisseur et l'acheteur.



QUI DECHARGE LE BOIS ?

Se sont majoritairement les acheteurs de bois qui déchargent eux-mêmes le bois avec 61,1 %, car conditionnés en palettes, ils peuvent être déchargés comme tous autres produits. Seul le vrac doit échapper à cette logique.

12- QUEL POURRAIT ETRE LE VOLUME DE MARCHÉ POUR UNE ANNEE SI VOUS FAISIEZ AFFAIRE AVEC NOTRE GROUPE DE PRODUCTEUR ?



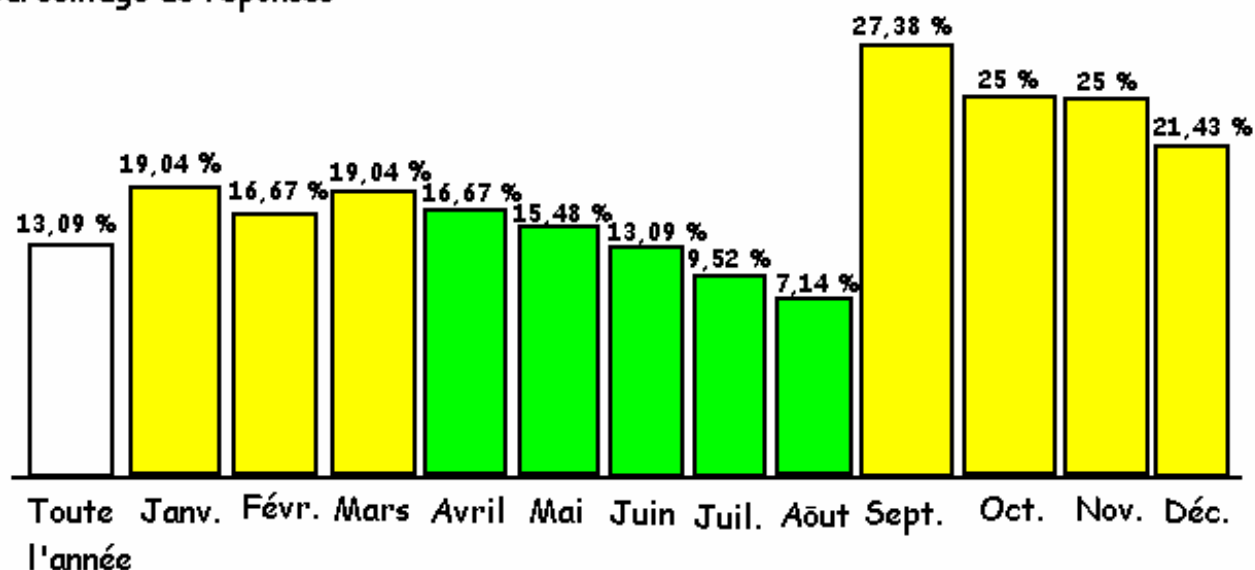
COMMENTAIRES : les besoins vont de 50 stères à + de 5 000 stères.

QUANTITE DE STERES	50 à 200	200 à 500	500 à 5000	+ 5000	TOTAL
--------------------	----------	-----------	------------	--------	-------

	stères	stères	stères	stères	
NOMBRE DE REPONSE	10	7	11	3	31
POURCENTAGE	32,26 %	22,59 %	35,48 %	9,67 %	100 %

13- QUELLES SONT VOS PERIODES D'ACHATS ?

Pourcentage de réponses



Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples

COMMENTAIRES :

Pour certains commerçants de bois, il n'y a pas vraiment de période d'achat, certains achètent leur bois lorsqu'ils ont épuisé leur stock, d'autres quand ils en ont la demande.

Ce qui fait que par la suite ils peuvent être confrontés à des problèmes de délais.

La plupart disent acheter du bois sec, et commandent à la dernière minute du bois prêt à la vente. Cela est une des raisons principales de la non-satisfaction de certains vendeurs de bois vis à vis de leurs fournisseurs.

ANALYSE :

Nous pouvons dire que l'automne est plutôt une période où les acheteurs passent leur commande pour l'hiver.

Donc les fournisseurs doivent disposer beaucoup de bois sec en stock.

14- QUELLES SONT VOS CONDITIONS DE PAIEMENTS ?

Conditions de paiement			
Accompte à la commande	6	11.3%	
Solde à réception	13	24.5%	
Après livraison	34	64.2%	
Total	53	100.0%	

Conditions de paiement AUTRE		
30 jours	17	50.0%
60 jours	5	14.7%
90 jours	3	8.8%
60 jours fin de mois	2	5.9%
30 à 60 jours	1	2.9%
45 jours	1	2.9%
60 ou 90 jours fin de mois	1	2.9%
8 jours	1	2.9%
Comptant avec escompte	1	2.9%
maximum 10 jours	1	2.9%
Très rapide	1	2.9%
Total	34	100.0%

COMMENTAIRES :

64,2 % des acheteurs de bois payent leurs fournisseurs **après la livraison**. Seulement 24,5 % payent à réception de la marchandise et 11,3 % payent un acompte à la commande.

Le nombre de jour après la livraison varie de 10 à 90 jours. 30 jours est le plus cité

Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples

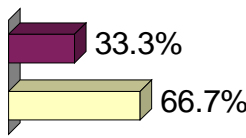
par les vendeurs avec 50 %.

ANALYSE :

Les acheteurs préfèrent payer leurs fournisseurs après livraison, question de confiance peut-être vis à vis de la qualité ?

15- POUVEZ-VOUS SOUSCRIRE UN CONTRAT D'ACHAT AVEC VOS

Contrat		
Oui	16	33.3%
Non	32	66.7%
Total	48	100.0%



Durée du contrat		
1 an	8	53.3%
1 ou 2 ans	2	13.3%
2 ans	1	6.7%
3 ans	1	6.7%
3 ou 4 ans	1	6.7%
A voir suivant les propositions	1	6.7%
De 1 à 5 ans	1	6.7%
Total	15	100.0%

FOURNISSEURS ?

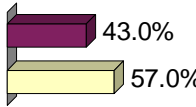
COMMENTAIRES :

66,7 % ne souscrivent pas de contrat d'achat avec leurs fournisseurs, cela est dû au souhait de pouvoir de changer de fournisseurs facilement.

Pour les 33,3 % restant, ils préfèrent souscrire un contrat avec leurs fournisseurs, majoritairement de un an, avec 53,3 %.

16- COMMERCIALISEZ-VOUS OU SOUHAITERIEZ-VOUS COMMERCIALISER D'AUTRES COMBUSTIBLES BOIS ?

Commercialiser d'autres combustibles en bois		
Oui	80	43.0%
Non	106	57.0%
Total	186	100.0%

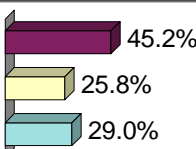


COMMENTAIRES :

43 % de l'échantillon total commercialisent ou souhaiteraient commercialiser d'autres combustibles bois, car ils en ont la demande.

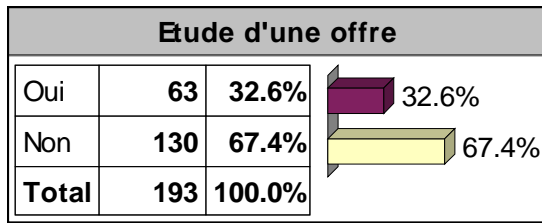
SI OUI, QUELS SONT OU SERAIENT CES PRODUITS ?

Les combustibles		
Allume-feu	56	45.2%
Bûche compactée	32	25.8%
Granulé de bois	36	29.0%
Total	124	100.0%



45,2 % commercialisent ou souhaiteraient commercialiser des «**allume-feu**», 29 % des «granulés de bois» et 25,8 % des «bûches compactées».

17- SERIEZ-VOUS OUVERT POUR ETUDIER UNE OFFRE ?



COMMENTAIRES :

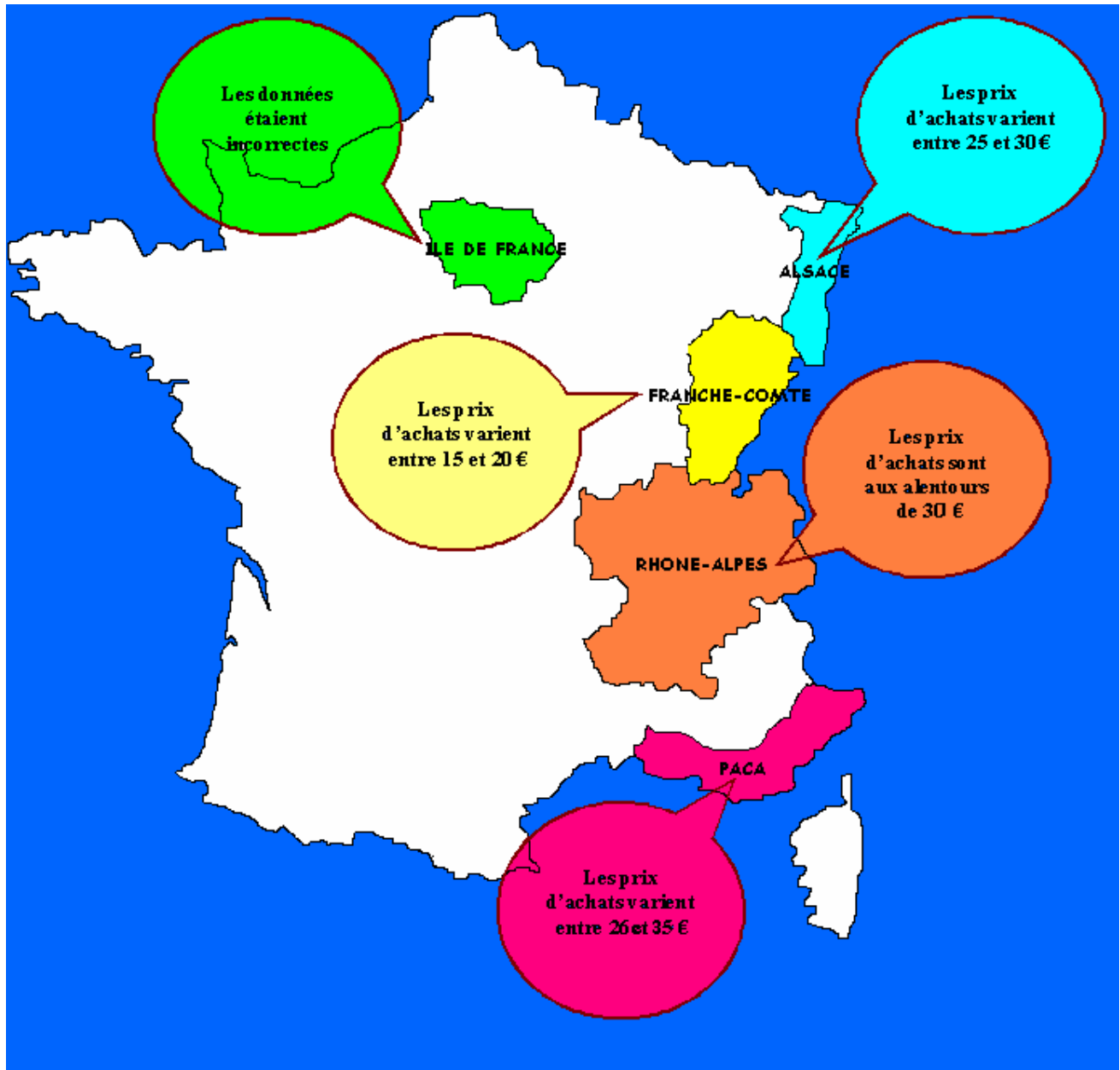
63 acheteurs souhaiteraient **étudier une offre**.



3 - COMPARAISONS REGIONALES

1- COMPARAISON DES PRIX D'ACHAT PAR REGIONS

Quels sont vos prix d'achat en stères ?



COMMENTAIRES :

Nous pouvons voir que c'est en Franche-Comté ou le prix d'achat du bois est le moins élevé. Cela est dû au fait que la Franche-Comté est une région forestière.

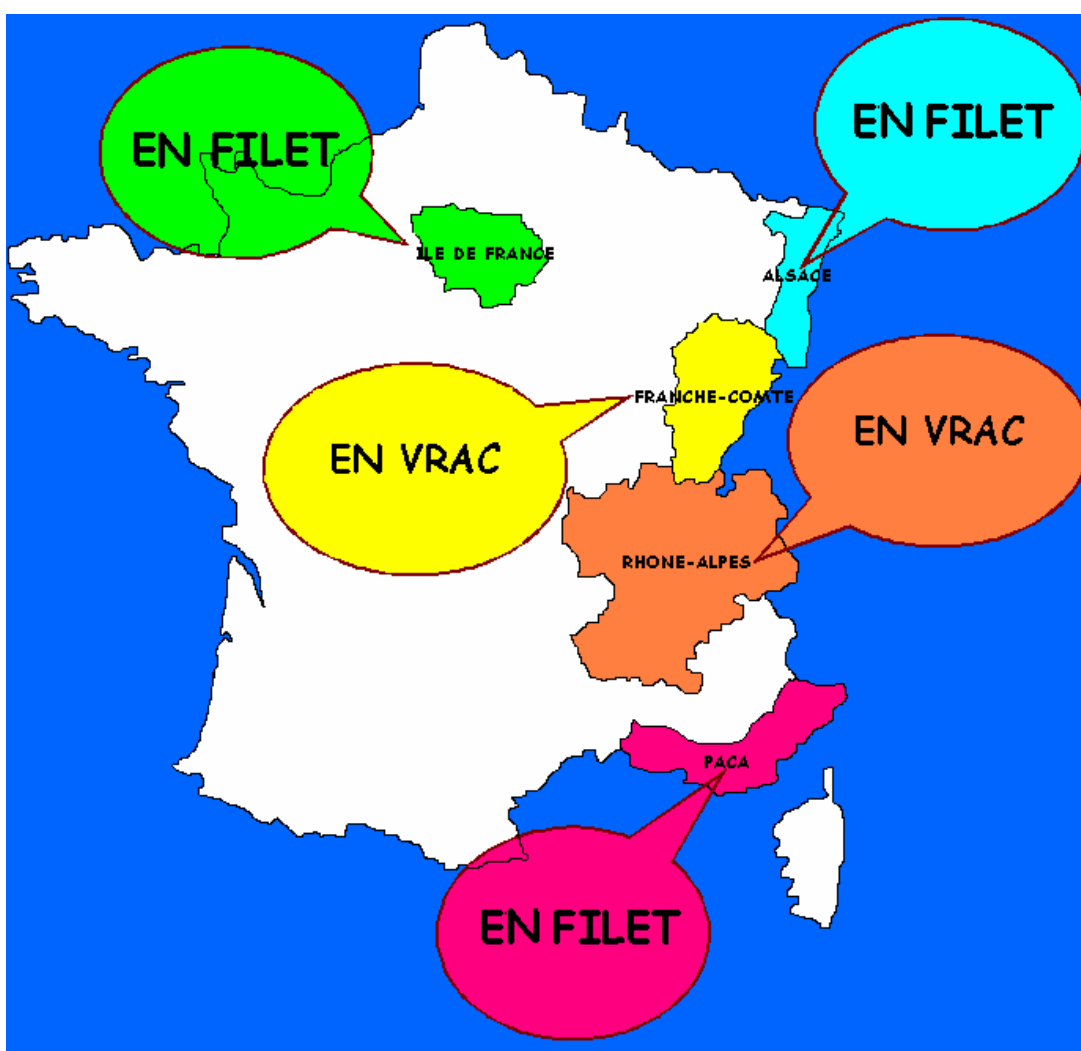
2- COMPARAISON DU CONDITIONNEMENT PAR REGIONS

Sous quel conditionnement vendez-vous le bois de chauffage ?

D'après les résultats de l'enquête, le conditionnement se fait majoritairement ***en filet et en vrac*** :

Conditionnements Régions	En filet	En vrac	En palette	En casier	En fagot	Sous film	TOTAL
Franche-Comté	33,34 %	42,86 %	19,04 %	/	4,76 %	/	100 %
Alsace	52,95 %	35,29 %	5,88 %	/	5,88 %	/	100 %
Rhône-Alpes	/	60 %	20 %	/	/	20 %	100 %
PACA	33,33 %	13,33 %	20 %	20 %	13,33 %	/	100 %
Ile de France	71,43 %	/	28,57 %	/	/	/	100 %

Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples



COMMENTAIRES :

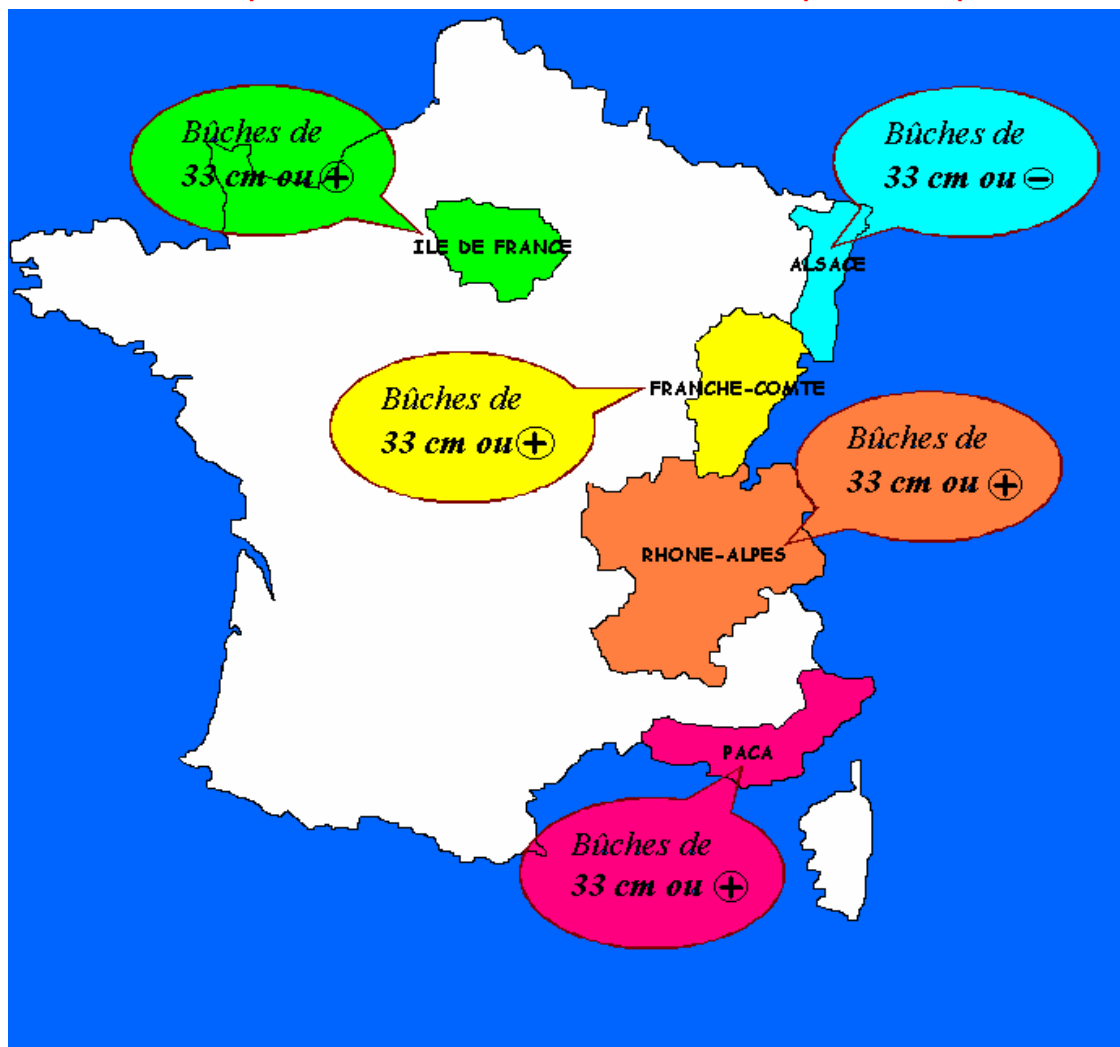
La demande est majoritairement en filet pour les régions PACA, Ile de France et Alsace, alors qu'elle est en vrac pour Rhône Alpes et Franche-Comté.

3-COMPARAISON DE LA TAILLE DE BÛCHES COMMERCIALISÉES PAR REGIONS

Quelle est la taille de bûches que vous commercialisez ?

Région et Taille de bûches								
	- 20 cm	20 cm	25 cm	33 cm	50cm	1 m	+1m	Total
Franche-Comté	1	3	6	11	10	8	3	42
Alsace	0	7	6	11	6	5	0	35
Rhone Alpes	0	0	1	4	4	2	0	11
Ile de France	0	0	0	10	6	1	0	17
Alpes du Sud et Cote d'Azur	1	1	2	4	6	2	0	16
Total	2	11	15	40	32	18	3	121

Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples



COMMENTAIRES :

La taille des bûches est choisie en fonction de l'appareil de chauffage que disposent les consommateurs de bois de chauffage. Toutes les régions françaises « de l'intérieur » consomment des bois longs, alors qu'en Alsace, ce sont des bois plus

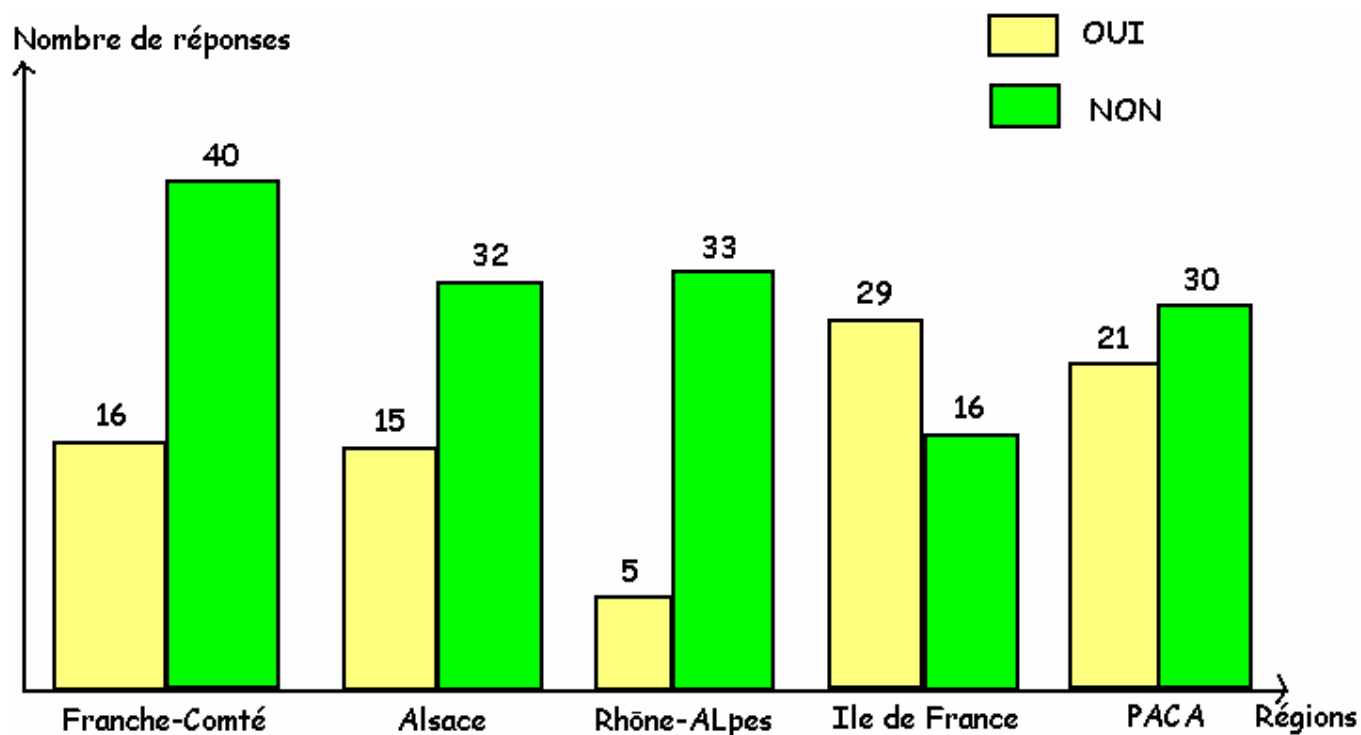
courts, tel que c'est le cas en général en Europe centrale, avec des appareils à petits foyers.



4 - ANALYSE DETAILLEE PAR REGIONS

1- VENTE DE BOIS DE CHAUFFAGE PAR REGIONS

Commercialisez-vous du bois de chauffage ?



COMMENTAIRES :

Les trois régions du Nord Est ont un taux de non commercialisation élevé : **Franche-Comté** avec **71,43 %**, **Alsace**, avec **68,09 %**, et **Rhône-Alpes** avec **86,84 %**.

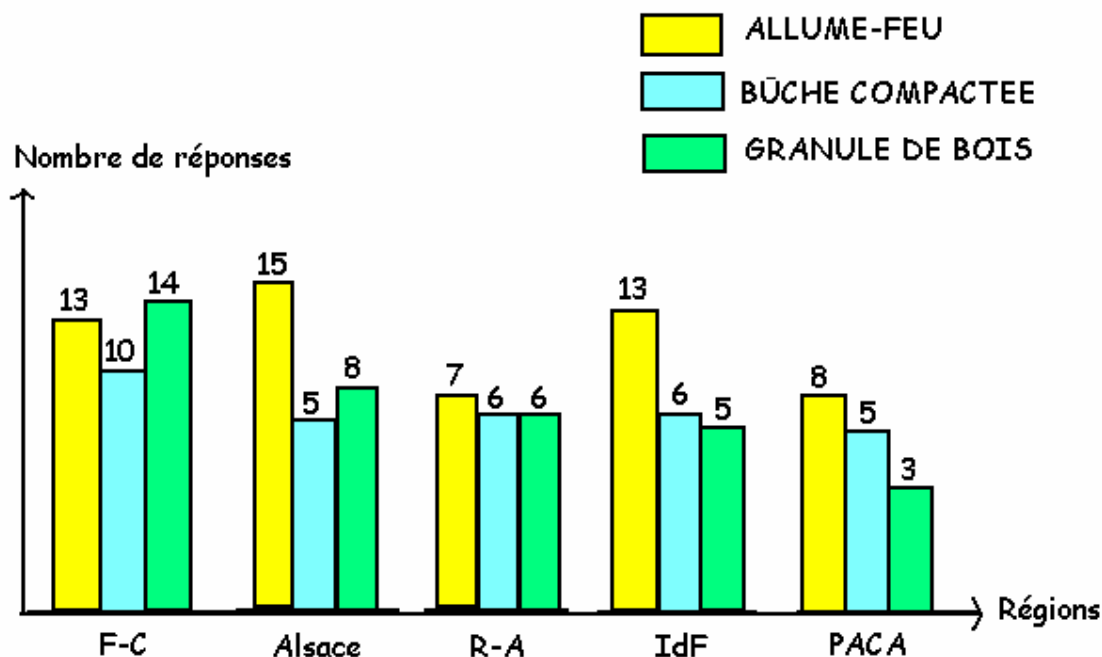
Il est plus très nettement plus faible en **Ile de France** avec **35,56** et en **PACA** avec **41,18 %**.

ANALYSE :

Une analyse peut être tentée pour analyser cette forte différence, par le fait d'une offre parallèle forte dans le Nord Est, faisant que les vendeurs déclarés sont moins nombreux du fait de la concurrence faite par cette activité.

2- LES AUTRES COMBUSTIBLES EN BOIS PAR REGIONS

Quels sont les autres combustibles en bois que vous commercialisez ?



Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples

COMMENTAIRES :

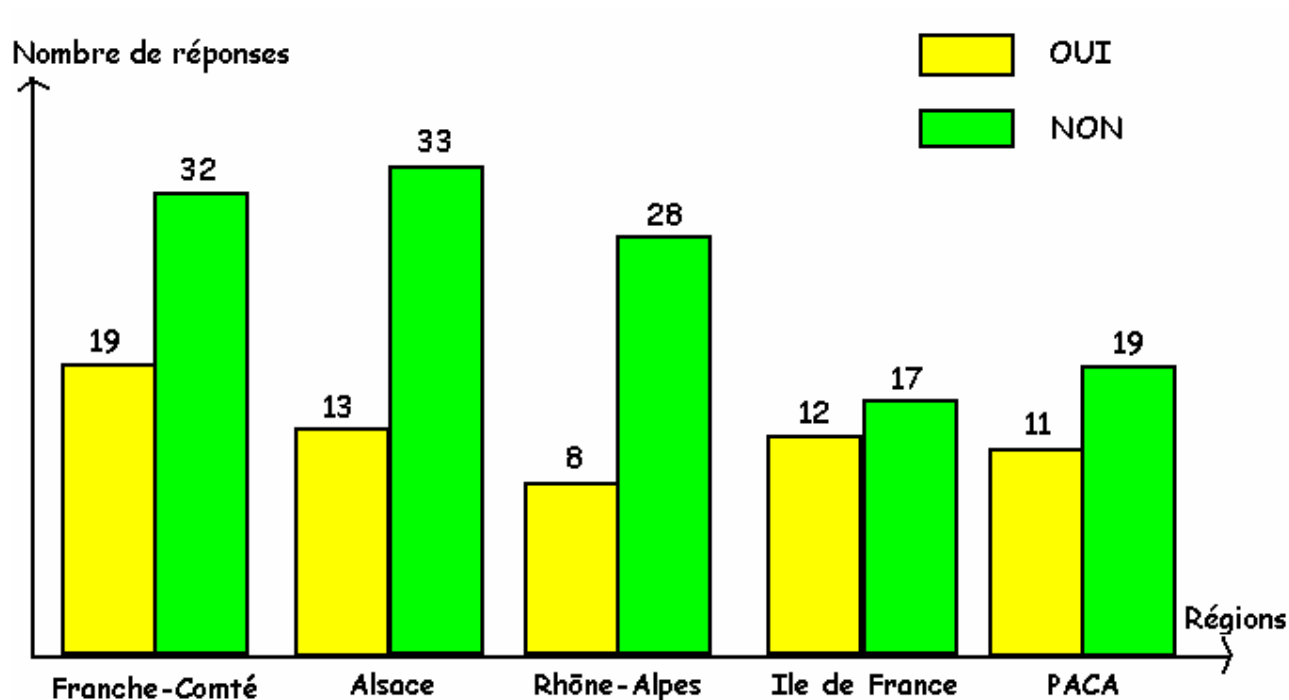
Nous pouvons voir que pour pratiquement toutes les régions se sont les allume-feu qui ont été le plus cités. C'est en effet un produit fort demandé dans toutes les zones urbaines.

ANALYSE :

L'objectif de cette question était de voir s'il y avait moyen de fidéliser un acheteur en lui apportant une plus grande gamme de produits. Il apparaîtrait que c'est une voie à travailler.

ETUDE D'UNE OFFRE / CONTACT FOURNISSEURS PAR REGIONS

Seriez-vous ouvert pour étudier une offre ?



COMMENTAIRES :

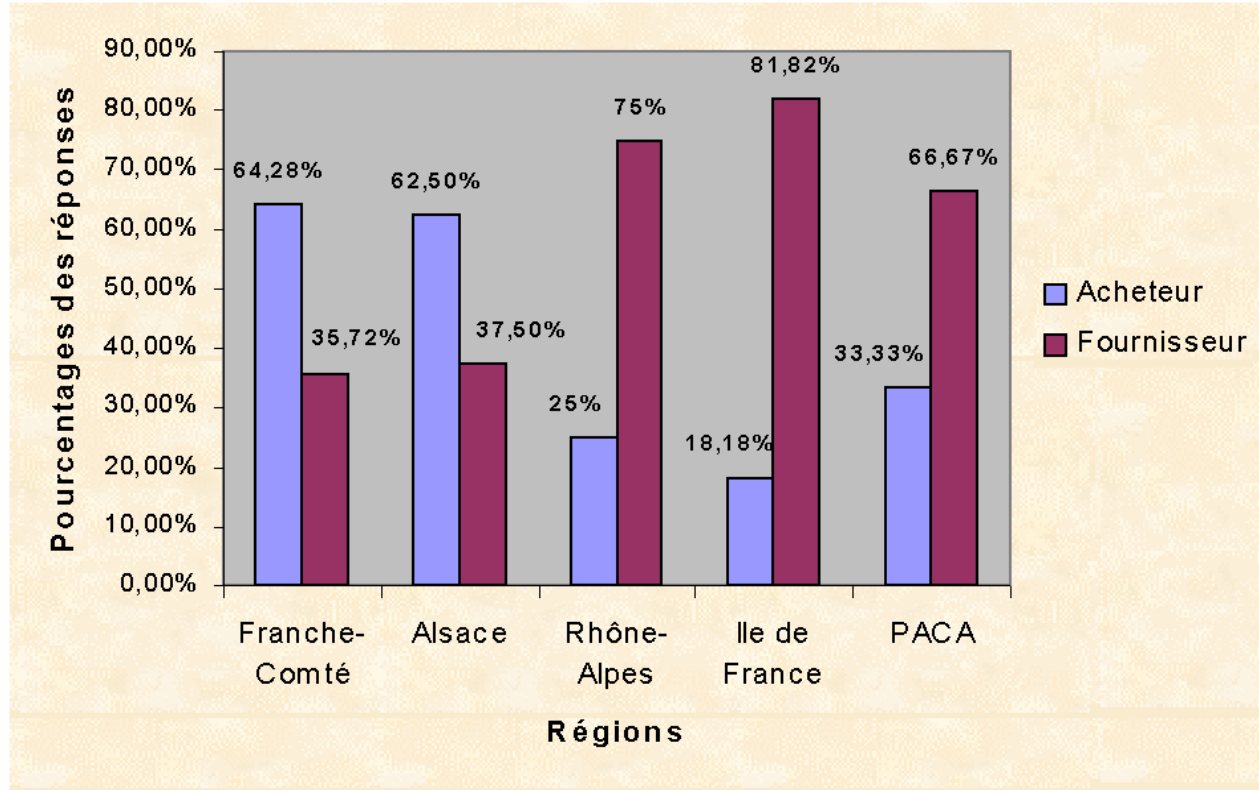
Nous pouvons voir qu'au total **63 personnes** Cf. Annexe 2 sur 192 personnes ayant répondu à cette question, **représentant 32,81 % acceptent d'étudier une offre avec le groupe de fournisseur.**

Il n'y a pas de région se démarquant au niveau nombre de demandes.

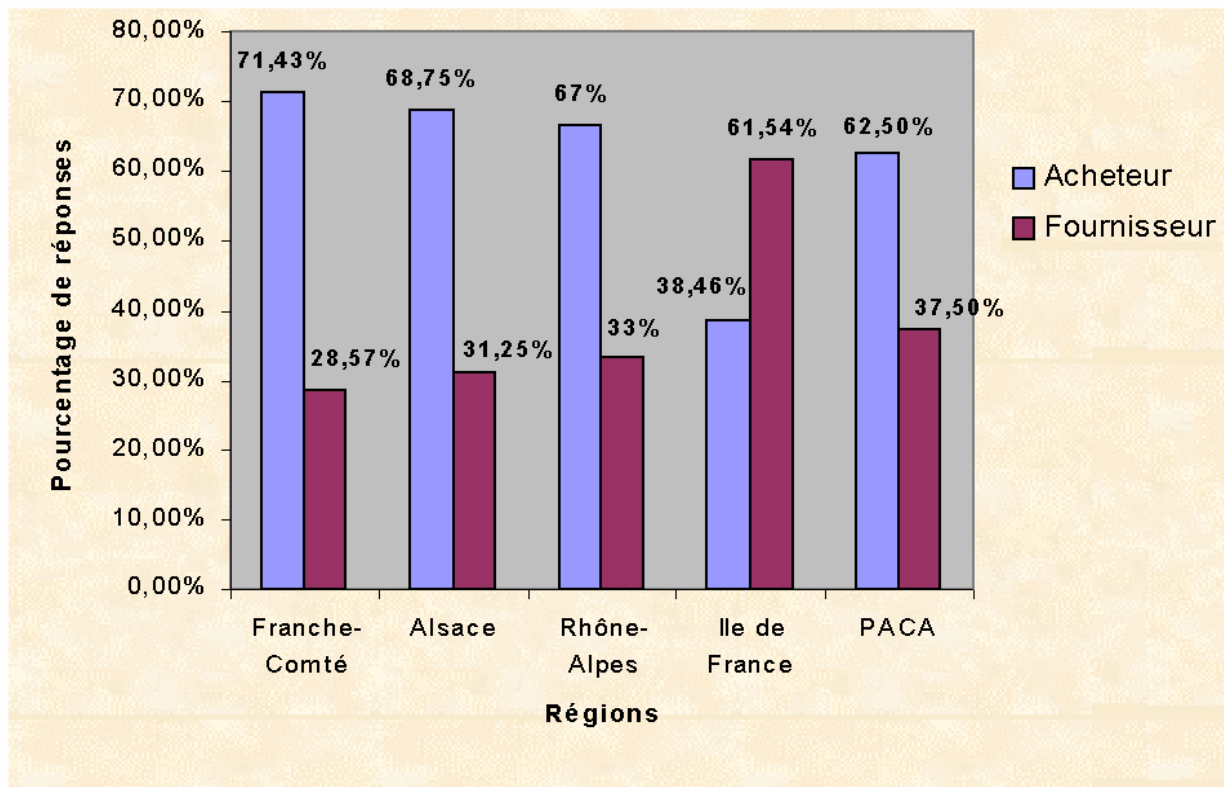
Parmi ces personnes, certains ne vendent pas de bois de chauffage, mais souhaiteraient en vendre dans le futur, d'autres acceptent d'avoir des contacts car ils sont en manque de bois de chauffage, d'autres car ils ont des problèmes de livraison avec leurs fournisseurs...

Certains ont accepté d'avoir des contacts avec le groupe de fournisseur afin d'étudier une offre pour les granulés de bois, les allume-feu ou les bûches compactées.

Qui paye les frais de transports ?



Qui décharge le bois ?



CONCLUSIONS SUR L'ETUDE

Difficultés rencontrées :

➤ Le fait de ne pas disposer de listing au départ a été une difficulté majeure, la recherche sur les pages jaunes d'Internet n'était pas un outil très fiable. Certains numéros étaient incorrects, certains domaines d'activités également.

Il y a par ailleurs un éparpillement de l'activité vente de bois de chauffage dans de nombreuses professions différentes, car il n'y pas de profession spécifique identifiée dans ce domaine. Les circuits de vente sont de fait sont mal connus et mal identifiés.

➤ Durant cette étude nous avons rencontré quelques difficultés dues aux réponses des personnes contactées.

Au niveau de la Catégorie 3 (Centrales d'achats : Hypermarchés et Magasins de bricolage), la majorité des personnes contactées étaient dans l'incapacité totale de répondre aux questions précises du questionnaire, telle que la taille de bûche ou le taux d'humidité...

Les commerçants n'ont aucune notions des produits en bois de chauffage.

➤ De plus une autre difficulté rencontrée à été du au fait de la période à laquelle cette étude à été réalisée. Pour cause de fêtes de Noël et des inventaires, certains commerçants ne pouvaient pas nous accorder de temps pour répondre aux questions.

Points positifs :

Malgré les difficultés citées au-dessus, certains acheteurs ont souhaité avoir des contacts avec le groupe de producteur afin d'étudier une offre.

De plus, nous avons pu obtenir les coordonnées des commerçants qui ne commercialisent pas de bois de chauffage pour le moment, mais qui seraient intéressés d'en commercialiser dans les prochains jours.

Donc cette étude à pu être l'occasion d'une ouverture, d'un élargissement de marché pour certains.

CONCLUSIONS SUR LE MARCHÉ

- ⊗ La demande est la plus abondante dans les trois régions les plus éloignées (IDF, Alsace et PACA) en particulier en produits fortement conditionnés.
- ⊗ Les 3 régions les plus lointaines sont les plus attractives en matière de prix d'achat, mais sont bien sûr pénalisées par les coûts d'acheminement.
- ⊗ Les acheteurs de bois de chauffage cherchent du bois sec en grandes quantités.
- ⊗ Le souci affiché des acheteurs est la qualité des produits et les délais de livraison, en particulier en automne. Les fournisseurs doivent être structurés pour répondre rapidement aux commandes de bois sec.
- ⊗ Dans les grandes surfaces, le bois n'est pas systématiquement proposé et les gestionnaires de ces magasins ne souhaitent pas forcément introduire ce combustible dans les références. Car le bois est un matériel pondéreux, lourd et à faible valeur ajoutée. Le problème majeur porte sur la logistique et le prix de ce combustible. Beaucoup d'acheteurs de bois de chauffage ne connaissent pas les produits et laissent les fournisseurs « gérer » ou « contrôler » la qualité. Il y a ici la place pour des fournisseurs bien organisés en matière de valorisation de leur qualité.
- ⊗ Les acheteurs de bois préfèrent le conditionnement en filet et en vrac. Le filet est apprécié car il est plus pratique lors de la vente en petite quantité. Il a également une utilisation simple, il est facile à transporter. C'est un conditionnement idéal pour les régions urbaines qui ne consomment pas énormément de bois. Le bois leur sert d'appoint.
- ⊗ Près de la moitié des acheteurs sont intéressés par plusieurs produits dont des allume-feu.