

Comment développer avec succès une Filière granulé

How to build a successful pellet sector

Christian Rakos, proPellets Austria

proPellets Austria

Créé en 2005, 59 entreprises membres :

- » Fabricants de granulés,
- » Fabricants de poêles et chaudières,
- » Distributeurs de granulés,
- » D'autres entreprises actives dans la chaîne de valeur du produit.

Nos activités clés

- » Relations publiques,
- » Lobbying,
- » Suivi et analyse du marché,
- » Activités de réseau avec nos membres,
- » Réseau international.

Relations publiques

- » Nous faisons appel à une agence professionnelle de relations publiques.
- » Nous maintenons des relations systématiques avec les médias et les journalistes clés.
- » Notre newsletter mensuelle est adressée à 2000 acteurs clés (médias, décideurs politiques et autres groupes d'intérêt).
- » Un budget adéquat est utilisé.

Lobbying

- » Nous travaillons avec une agence professionnelle spécialisée.
- » Nous développons systématiquement des contacts avec les décideurs politiques, en multipliant les rencontres individuelles.
- » Nos efforts de lobbying sont ciblés (incitations fédérales, questions légales et réglementaires ...).

Monitoring du marché

- » Indispensable pour une planification adaptée !
- » Les "quasi" crises d'approvisionnement de 2006 et 2008 avaient une raison : le manque d'information !
- » Novembre 2009 : initiation d'un suivi mensuel du marché par Internet.
- » Les entreprises adhérentes reçoivent un code secret pour accéder au site web de l'enquête.
- » Elles entrent leurs données de production et ont immédiatement accès aux résultats de la synthèse d'ensemble.

Quels sont les éléments de monitoring ?

- » Production de granulés,
- » Importations et exportations de granulés,
- » Ventes de poêles et chaudières,
- » Niveaux des stocks des producteurs, distributeurs et consommateurs,
- » Equilibre d'ensemble de l'offre et de la demande et de leurs projections.

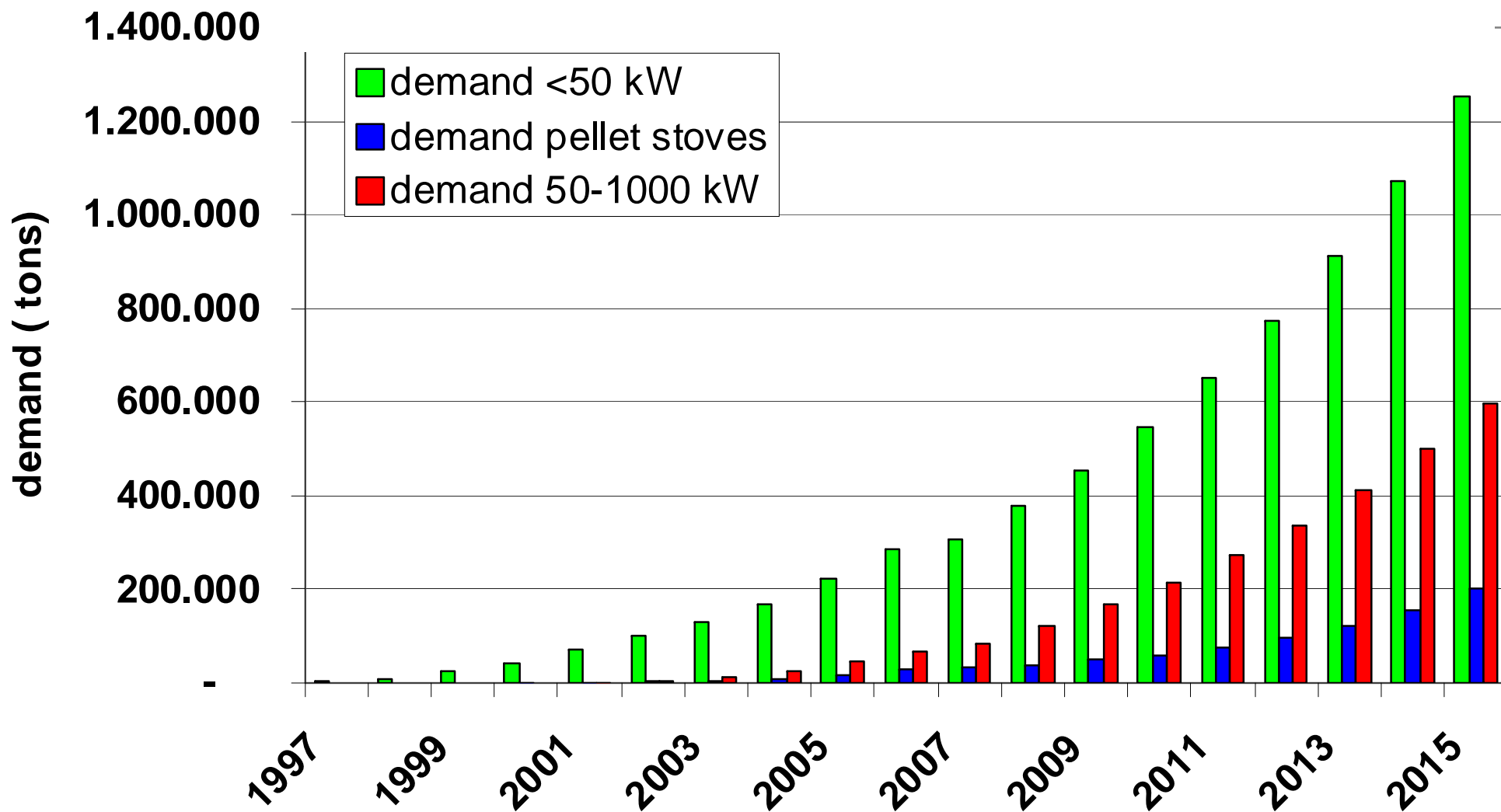
Animation de réseau

- » Réunions trimestrielles des adhérents,
- » Réunions occasionnelles par groupes d'adhérents (producteurs de granulés, distributeurs, etc...),
- » Réseau international avec d'autres associations et les entreprises membres d'autres pays,
- » Rôle essentiel pour accélérer le développement d'un grand marché européen.

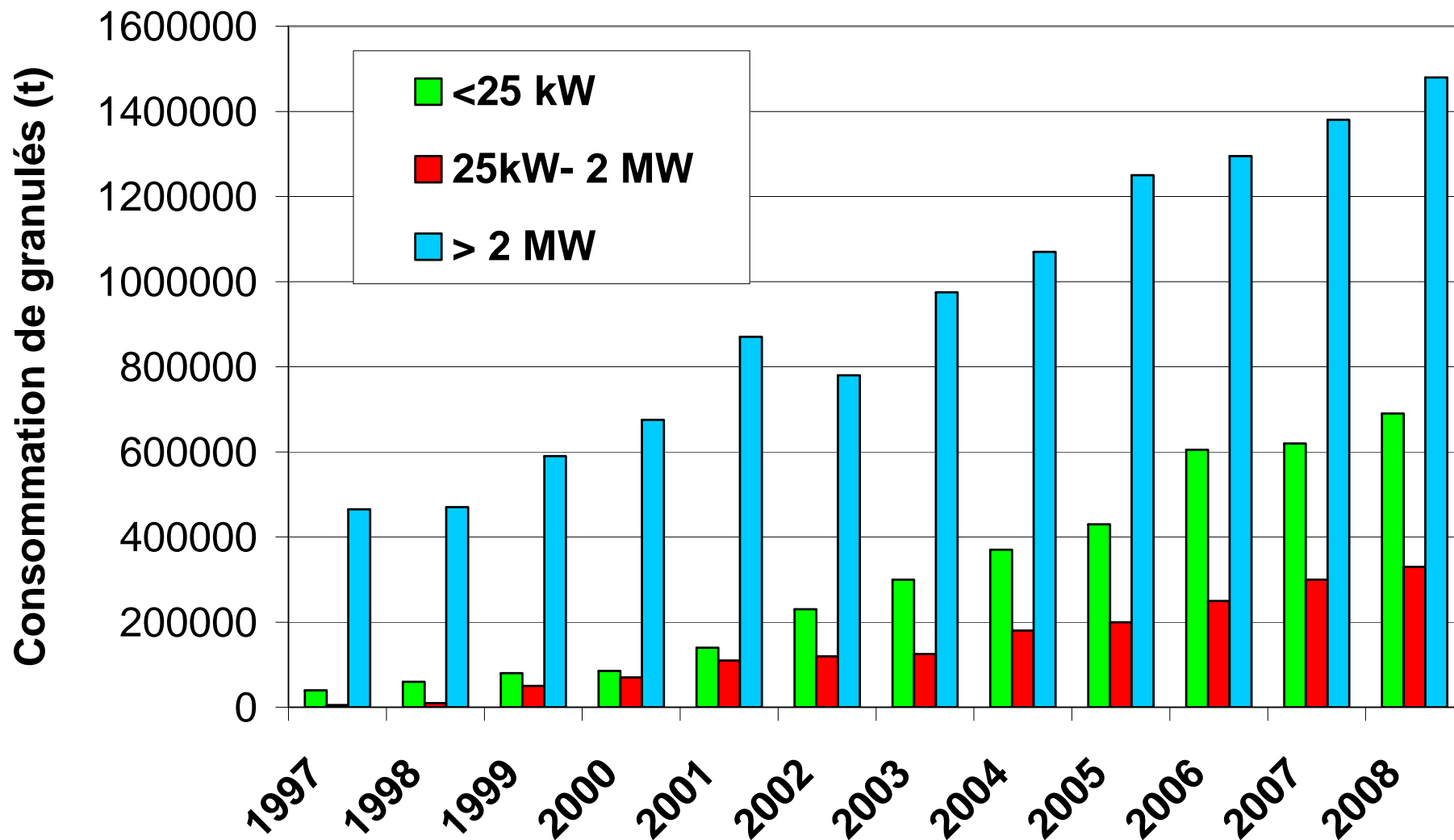
Financement de proPellets Autriche

- » Cotisations élevées pour nos membres : 5000 – 30.000 €/ an, en fonction des volumes de granulés produits et du chiffre d'affaires.
- » Budget total ≈ 500.000 €
- » Coopération avec le Ministère de l'environnement sur un programme de 4 ans de promotion du chauffage au bois (350.000 €/ an).
- » Petite équipe : 1 directeur, 2 assistants à temps partiel.
- » Environ 50% des dépenses vers des prestataires de services (agence de relations publiques, agence de lobbying ...).

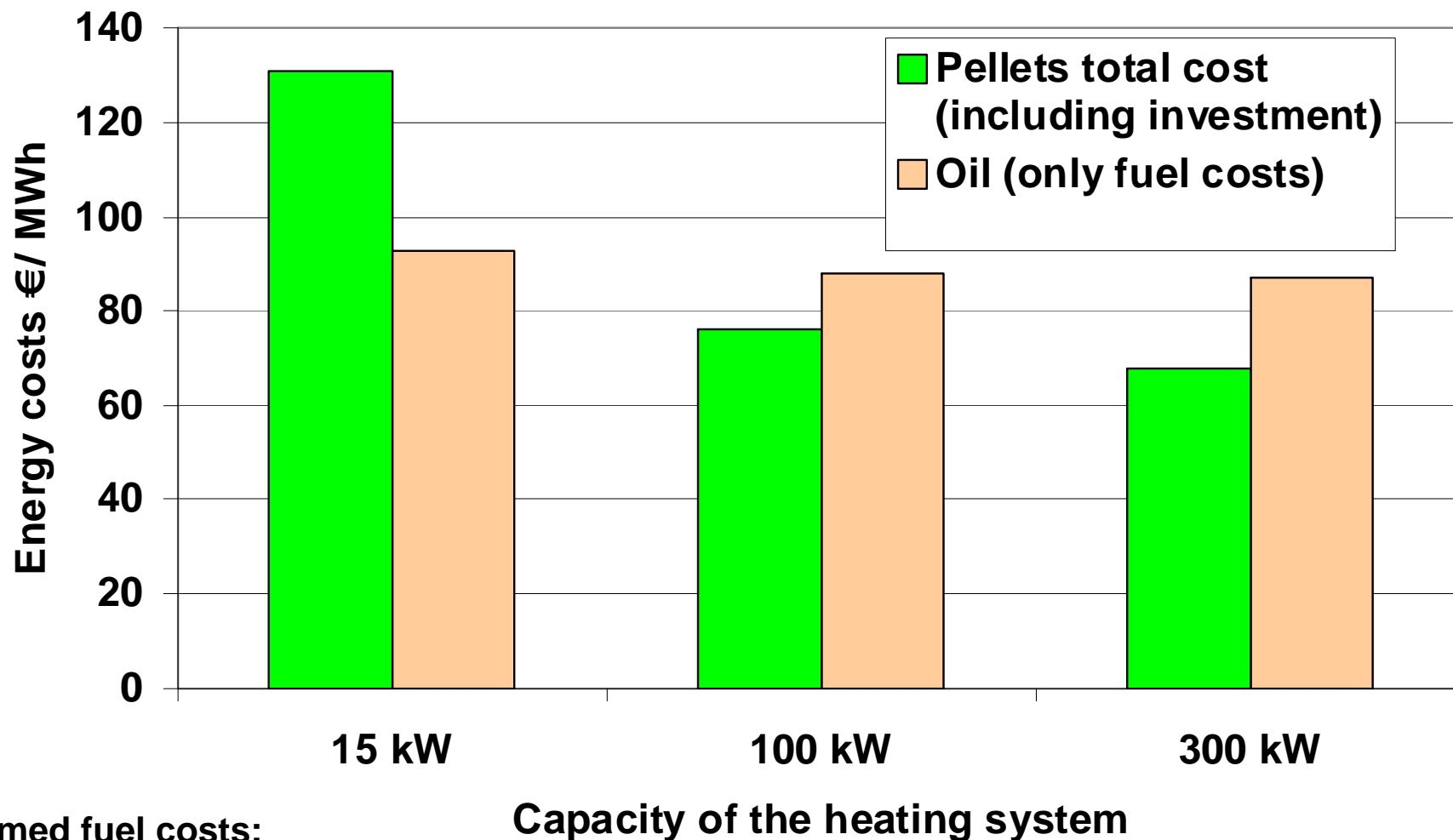
Demande de granulé en Autriche avec pour hypothèse 15 % de croissance de l'équipement en matériel de chauffage après 2008



Utilisations du granulé en Suède



Comparison of heat costs for new pellet boilers replacing existing oil boilers



Assumed fuel costs:

Pellets: 200€/t , heating oil 70 c/l

Un exemple de chauffage industriel au granulé : Pfizer Freiburg

- » 3800 kW vapeur
- » 5000 t granulé
- » Investissement :
1,2 Million €
- » Economies générées
500.000€/ an



Comparaison économique entre poêle à granulés et chauffage électrique



Consommation annuelle considérée	2,5	t
Energie produite (rendement 85%)	10 413	kWh
Prix du granulé considéré	250	€/t
Coût de la chaleur produite	60	€/MWh
Prix de l'électricité au tarif de base	112	€/MWh
Economies permises par le granulé	541	€
Réductions de coûts d'abonnement	150	€
Economie globale annuelle/poêle	691	€

L'usage du granulé pour la production de chaleur est une stratégie efficace et économique pour atteindre les objectifs de l'UE en 2020

Utilisation de 125 000 t de granulés sur 15 ans	chauffage domestique (poêles à granulés, 85% eff.)	production d'électricité (co-combustion, 38% eff.)
Nombre d'unités	50 000	1
Type d'incitation	subventions d'investissement de 1000€	prime 6 cent/ kWh
Montant des incitations nécessaires	50 Millions €	209 Millions €
Economies pour le consommateur (par rapport à l'électricité)	518 Millions €	0
Energie totale fournie	9187 GWh	3491 GWh

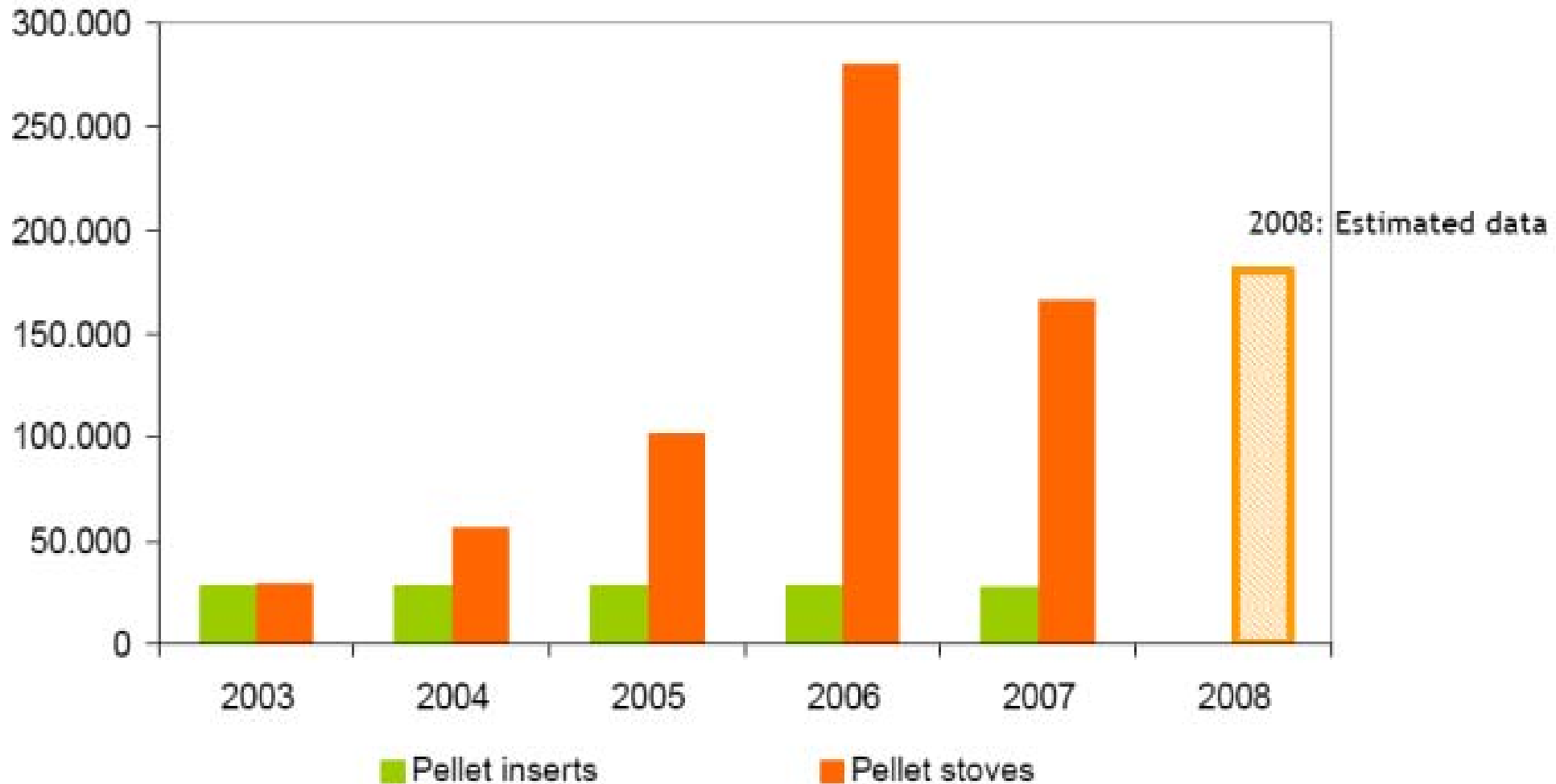
Si le chauffage aux granulés est si économique, pourquoi avons nous besoin de soutien public ?

- » Parce que le secteur granulé reste encore de très petite taille.
- » Parce le granulé reste encore méconnu.
- » Parce que c'est lorsque l'on atteint environ 5% de parts de marché que le développement autonome d'une filière prend son essort.

Eléments clés d'un bon processus de développement de marché

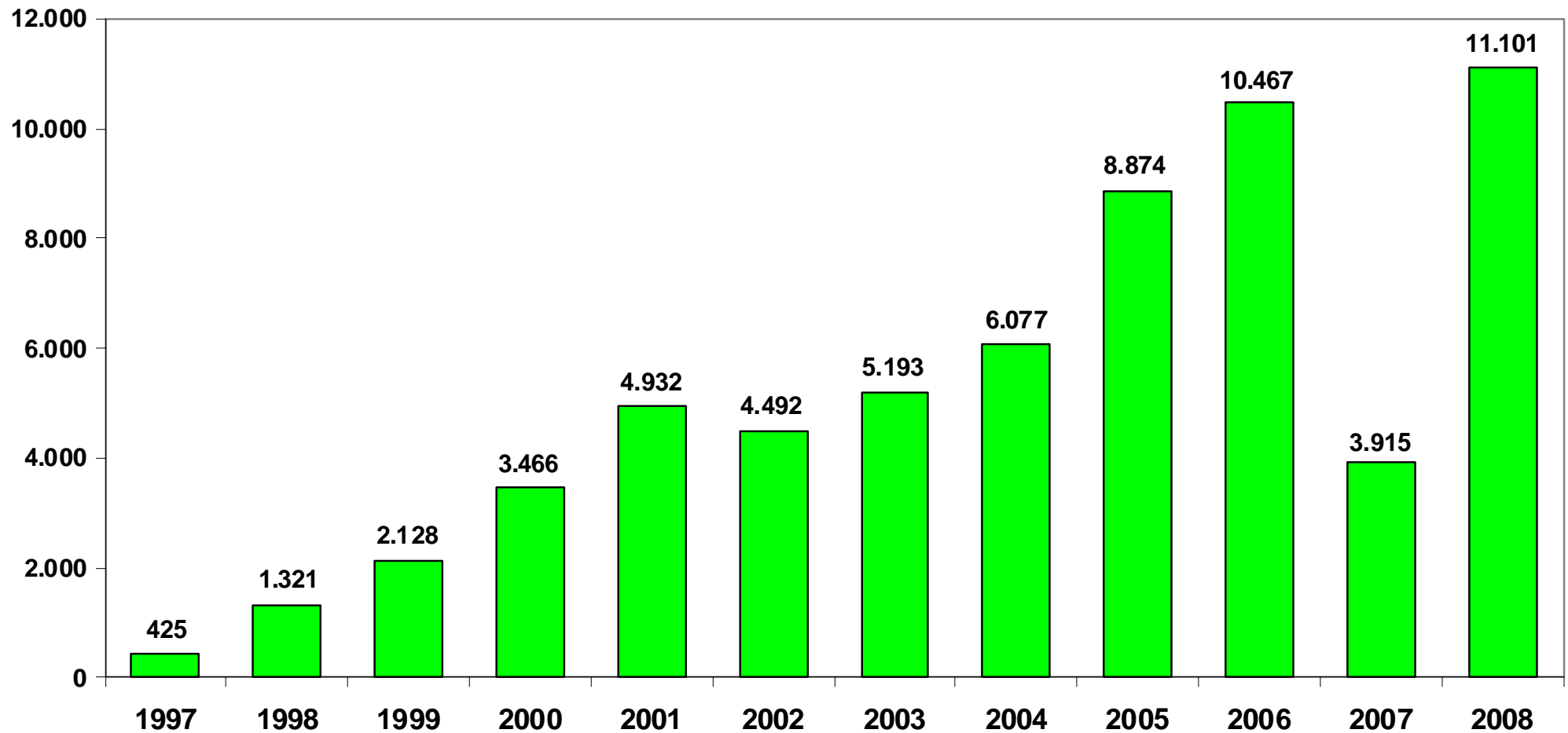
- » Soutien public au développement : incitations financières, communication.
- » Une organisation professionnelle structurée et efficace.

Ventes de poêles à granulés en Italie

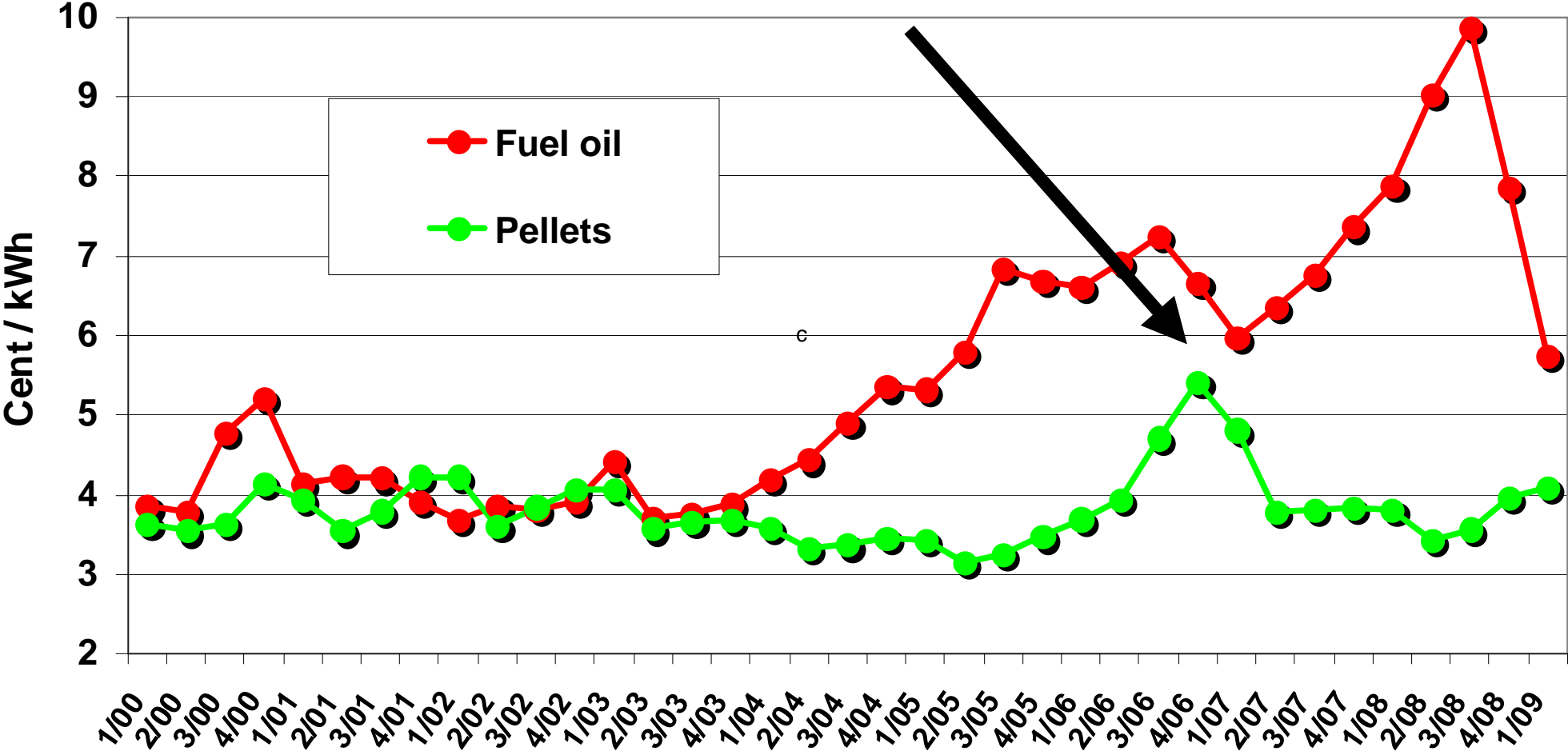


Ventes de chaudières à granulés en Autriche

Jährlich neu installierte Pelletkessel in Österreich



Prix du fioul domestique et des granulés en Autriche en centimes d'€/ kWh



Source: proPellets Austria, IWO; January 7th, 2009

Pourquoi le marché autrichien rebondit et pas l'italien ?

- » **Autriche** : lobbying efficace pour obtenir un programme provisoire de subventions supplémentaires en 2008.
- » Investissements importants en relations publiques.
- » **Italie** : pas d'organisation professionnelle active.
- » MAIS AUSSI : d'importants problèmes de qualité avec certains poêles (et avec certains granulés).

Une autre clé du développement du marché : la qualité

- » Conditionner les aides publiques à des critères de performance des poêles et chaudières à granulés – une politique efficace pour permettre un développement sain du marché.
- » La qualité du granulé est un autre critère clé.
- » Agro-pellets : restreindre strictement leurs usages aux applications industrielles et aux grosses chaufferies – l'usage en habitat individuel génère des problèmes d'environnement et des insatisfactions du consommateur.

D'autres facteurs de succès

- » Sécurité d'approvisionnement du marché : le maintien de stocks suffisants est un point clé (obligation réglementaire à mettre en place ?!)
- » Monitoring du marché - améliorer qualité de planification et sécurité d'approvisionnement, tant en ce qui concerne les granulés que les matériels de chauffage !
- » Monitoring de la qualité des installations de chauffage : la seule formation des installateurs n'est pas suffisante !
- » Avenir : certification des systèmes de chauffage de chaque bâtiment à partir de mesures de son efficacité énergétique, de sa consommation d'énergie primaire, etc...

Conclusions

- » Les marchés internationaux du granulé se développent à un rythme extrêmement rapide.
- » Si la France veut participer à la compétition en cours pour développer une filière industrielle performante, il est temps d'agir.
- » L'unique façon de développer une telle filière est de lui créer son marché.
- » Les segments de marché les plus performants sont ceux des poêles, des chaudières individuelles et des chaudières de réseaux de chaleur jusqu'à 3 MW.
- » L'utilisation de granulés pour la production d'électricité est en forte croissance mais reste économiquement artificielle.

Les clés de succès

- » Soutien public : incitations financières et communication.
- » Des produits et des services associés de haute qualité.
- » Des interprofessions bien organisées et suffisamment financées.
- » Sécurité d'approvisionnement et surveillance du marché.

Merci pour votre attention !

Wir sind

pro»pellets