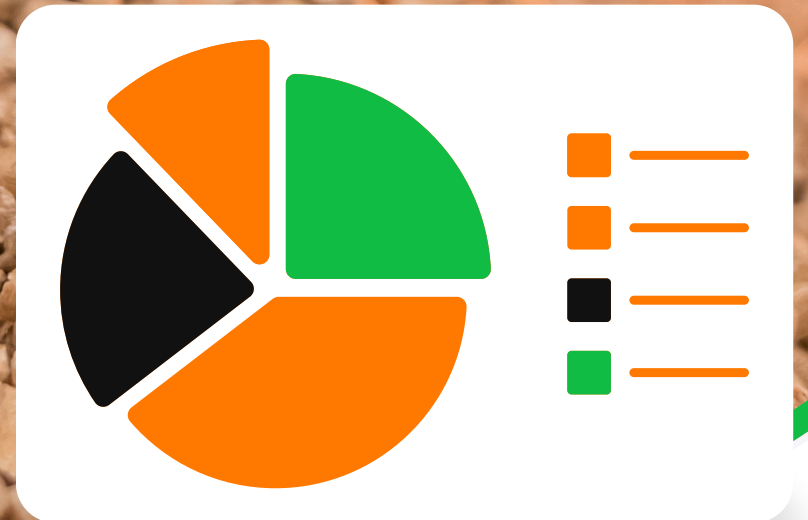


Résultats Enquête Pellet Eco x N2Air

Rapport sur l'usage des
granulés de bois en France

Hiver 2025 - 2026





Contexte

L'ENQUÊTE EN CHIFFRES

1 119 répondants

- 99% usage résidentiel
- 84% utilisateurs de poêles à granulés
- 16% chaudières (avec ou sans silo)

Période de diffusion : 23/12/2025 - 11/02/2026

OBJECTIF

Dresser une photographie inédite du marché français des granulés de bois en 2025 : décrypter les comportements d'achat, identifier les attentes en matière d'outils de suivi, et révéler les opportunités de structuration de la filière pour l'ensemble des acteurs (consommateurs, producteurs, distributeurs, plateformes).

Sommaire

- 1 **Profil & équipement** : Un marché résidentiel mature dominé par le poêle
- 2 **Habitudes d'achat** : Des consommateurs stratégiques et exigeants
- 3 **Budget & suivi** : Une méconnaissance coûteuse à combler
- 4 **Connaissances techniques** : Un déficit préoccupant mais des solutions
- 5 **Conclusion** : 5 chantiers prioritaires pour la filière
- 6 **Organisateurs de l'enquête** : présentations de Pellet Eco et N2AIR
- 7 **Remerciements et félicitations** : merci et bravo

Partie 1:

PROFIL ET ÉQUIPEMENT

Le poêle à granulés s'impose

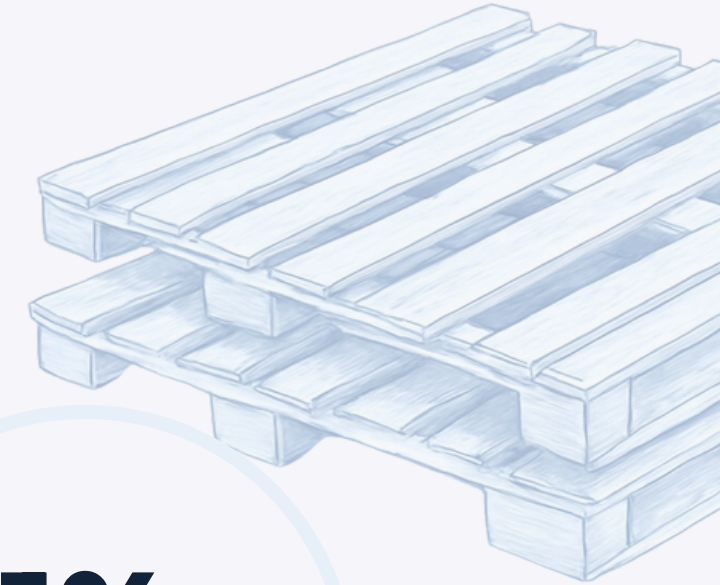
Quel type de chauffage aux pellets utilisez-vous ?



84% des installations sont des poêles à granulés. Cette domination confirme le rebond du marché avec +20% de ventes en 2024. Plus accessible et polyvalent que la chaudière, le poêle séduit par son image écologique et son adaptabilité à tous types d'habitations.

La palette reste le format n°1, mais le sac pèse encore lourd

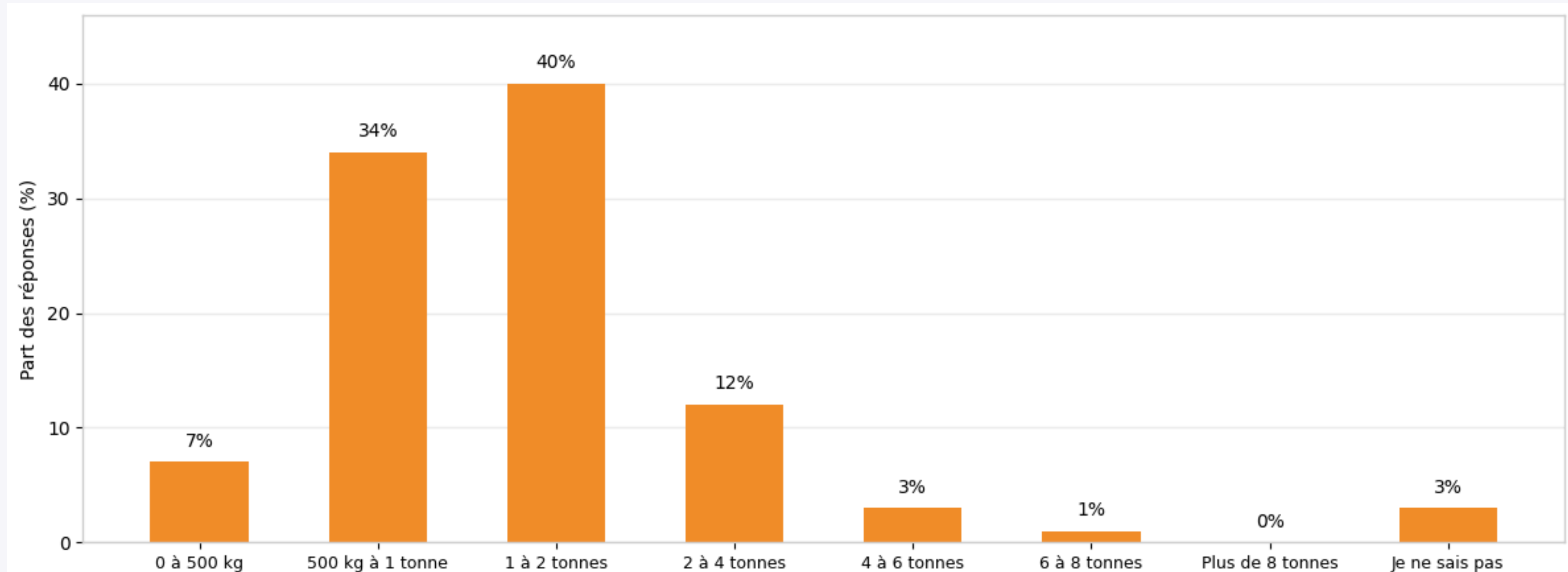
Format de granulés consommés



60% privilégient la palette complète, 34% le sac à l'unité. Cette répartition reflète deux réalités : d'un côté, l'optimisation du budget pour ceux qui ont l'espace de stockage ; de l'autre, la flexibilité pour les logements plus compacts ou les budgets à lisser.

Une consommation maîtrisée

Votre consommation annuelle moyenne en granulés



74% consomment entre 500 kg et 2 tonnes par an. Cette concentration confirme que le granulé s'est imposé comme une solution économique face aux énergies fossiles, particulièrement pour le chauffage principal ou d'appoint en maison individuelle.

Partie 2 :

HABITUDES D'ACHAT

L'été, saison stratégique de l'achat

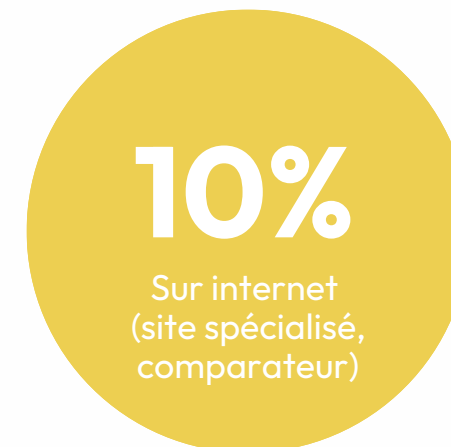
À quelle période achetez-vous généralement vos pellets ?



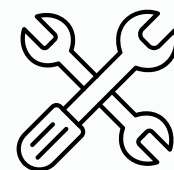
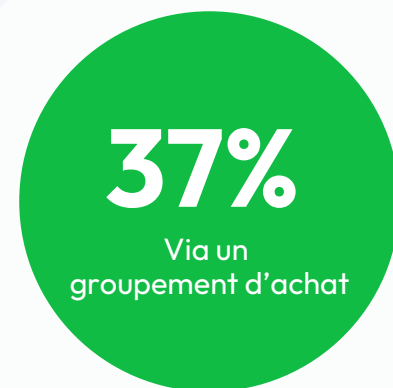
78% achètent entre mai et octobre, avec un pic en juillet-août (39%). Les consommateurs ont compris : anticiper permet de profiter de meilleurs tarifs et d'éviter les ruptures de stock de l'automne. Une stratégie gagnante que 17% ne pratiquent pas encore.

Canaux d'achat : la proximité résiste au digital

Où achetez-vous habituellement vos granulés ?



Où aimeriez-vous acheter vos granulés ?

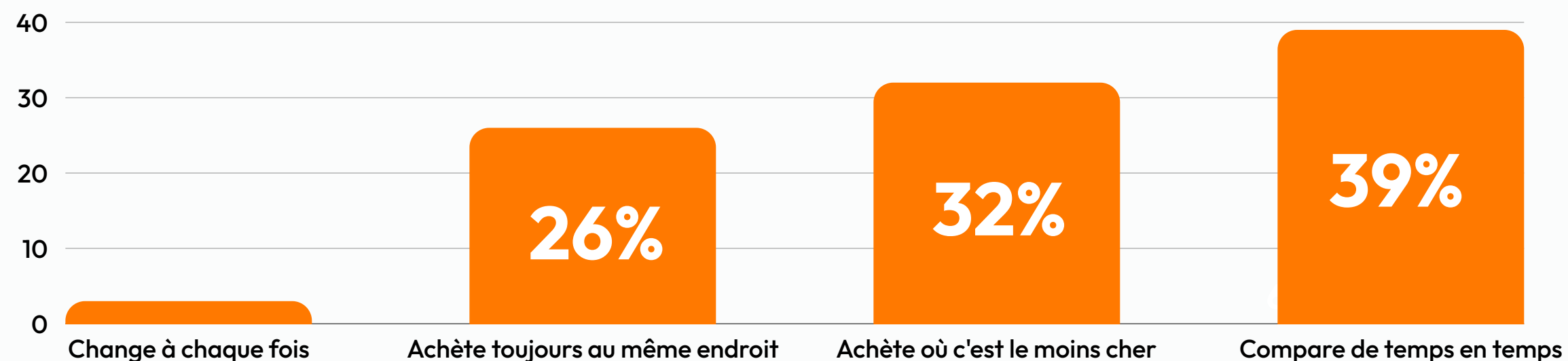


38% achètent en grande surface, 37% chez un fournisseur local.

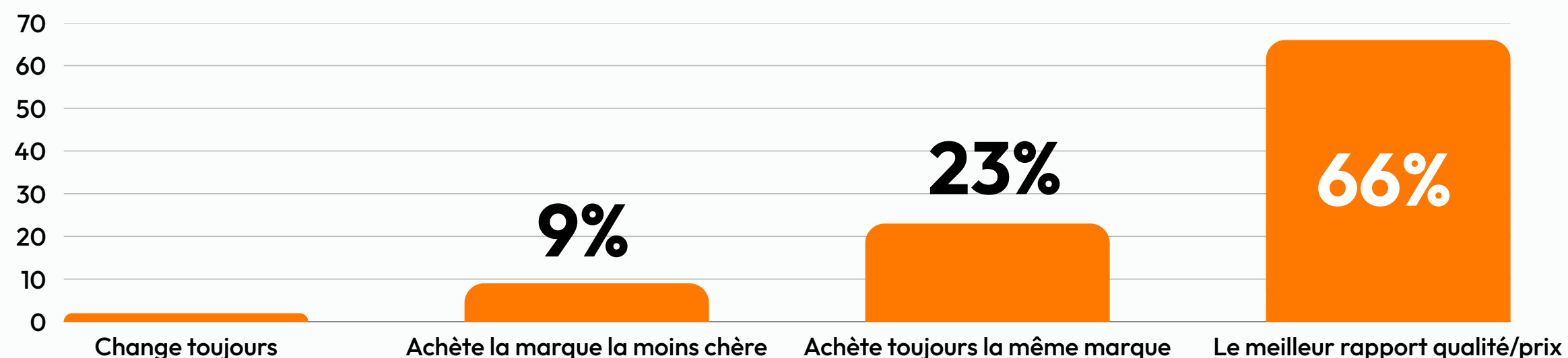
Le digital ne représente encore que 10%, mais la tendance évolue : 37% souhaiteraient rejoindre un groupement d'achat, signe d'une recherche d'optimisation collective.

Des consommateurs devenus chasseurs de bonnes affaires

Changez-vous de lieu d'achat ?



Changez-vous de marque ?



Seuls 26% restent fidèles à un même point de vente. Les 74% restants ont adopté une approche stratégique : 39% comparent de temps en temps pour saisir les bonnes opportunités, tandis que 32% achètent systématiquement où c'est le moins cher, incarnant le consommateur ultra-rationnel.

Cette mobilité d'achat révèle un marché mature où les utilisateurs ont dépassé la phase d'apprentissage. Ils connaissent les acteurs, maîtrisent les variations de prix, et n'hésitent plus à se déplacer pour optimiser leur budget chauffage.

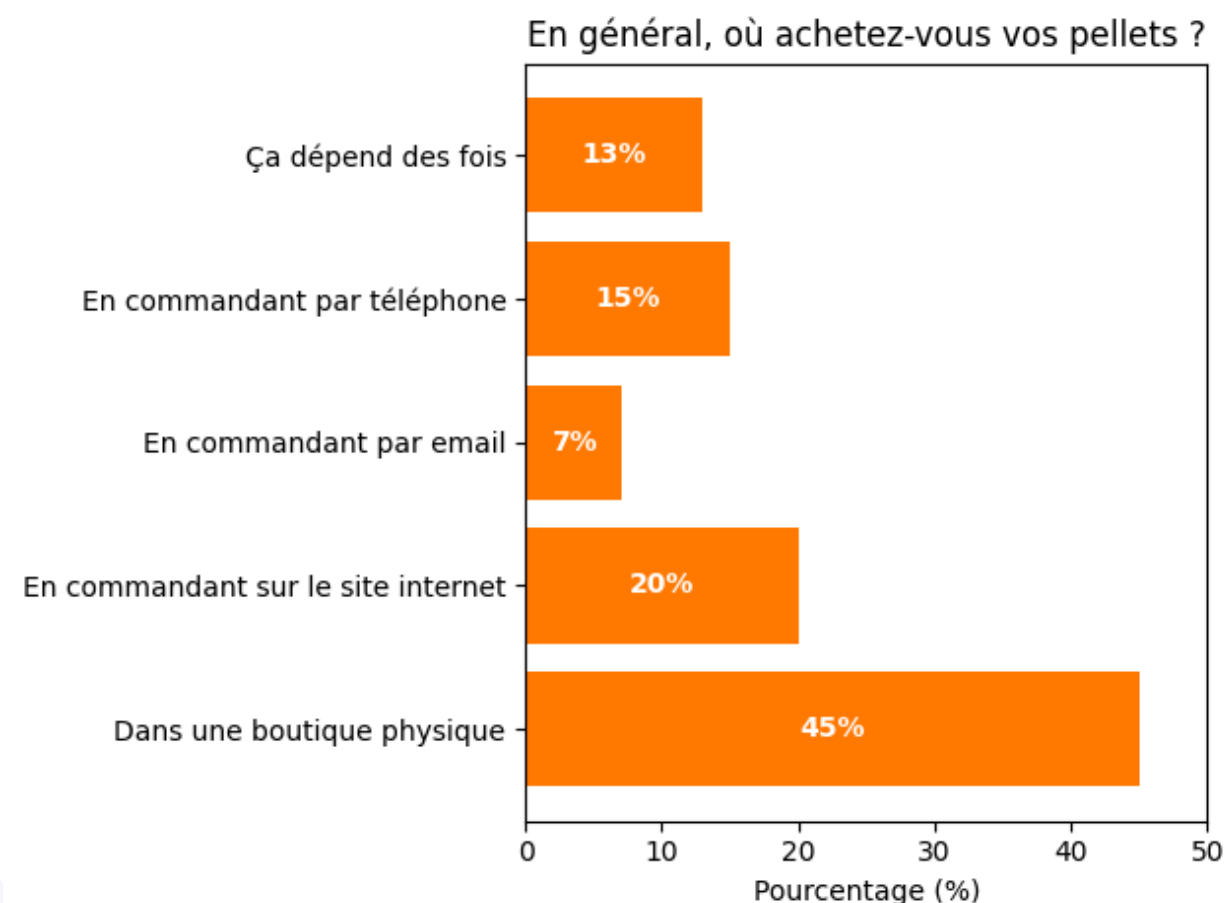
66% recherchent le meilleur rapport qualité/prix plutôt que de rester fidèles à une marque (23%).

Cette volatilité confirme la maturité du marché : les consommateurs ont testé, comparé, et savent désormais identifier les bons produits au-delà des seuls noms de marque.

Seuls 9% achètent systématiquement la moins chère, signe que le granulé n'est plus perçu comme un produit indifférencié.

Le physique domine encore largement et le paiement à la commande s'impose

En général vous achetez vos pellets ?



48% achètent en boutique physique (grande surface, magasin de bricolage, fournisseur local).

Le digital progresse mais reste minoritaire : 17% commandent sur un site internet, 14% comparent en ligne avant d'acheter, 8% passent par email.

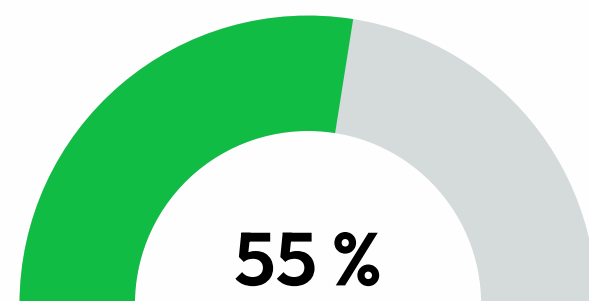
Cette répartition montre un marché en transition, où la proximité et le conseil humain gardent une vraie valeur.

55% règlent à la commande par carte bancaire, confirmant l'adoption des standards e-commerce.

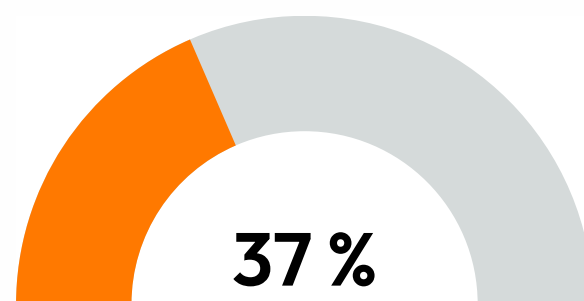
Mais 37% paiement encore à la livraison, témoignant d'une recherche de sécurité ou de contraintes de trésorerie.

Les 8% qui paient en plusieurs fois révèlent une tension budgétaire réelle chez une partie des consommateurs, notamment pour les achats anticipés de palettes complètes en été.

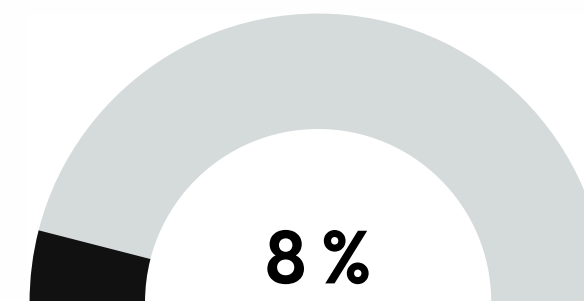
En général vous réglez votre commande ?



A la commande en CB



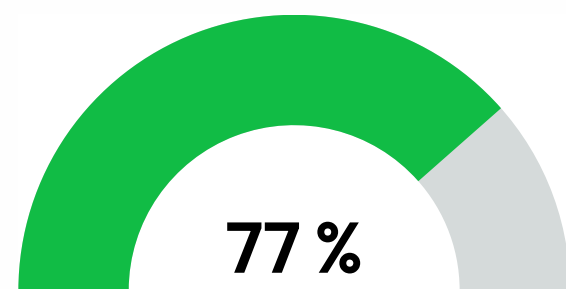
A la livraison



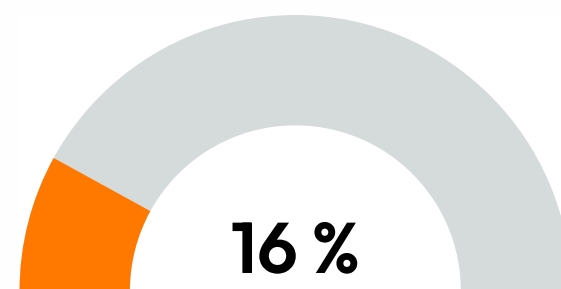
A la commande en plusieurs fois

La qualité avant le prix

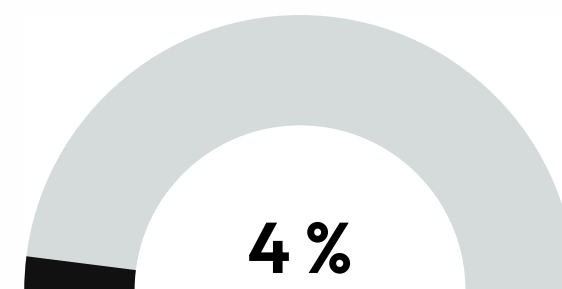
Comparez-vous les prix avant chaque commande ?



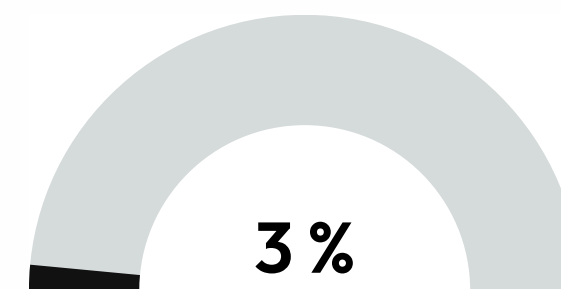
Systématiquement



Parfois

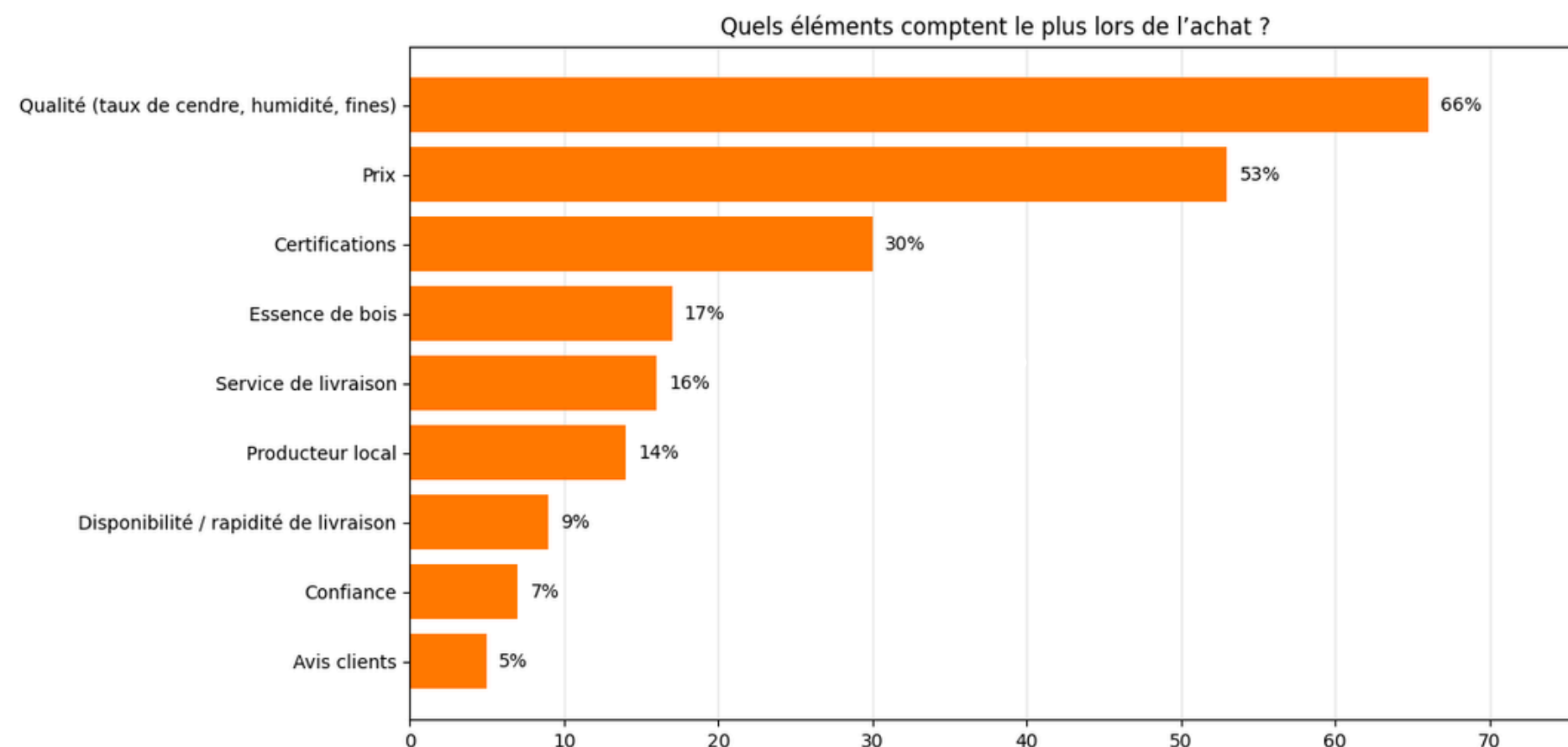


Rarement



Non

Quels éléments comptent le plus pour vous lors de l'achat ?



71% comparent systématiquement les points de vente, 77% les prix. Finie l'époque de l'achat par habitude : le consommateur de granulés est devenu un chasseur de bonnes affaires, prêt à changer de fournisseur pour le meilleur rapport qualité-prix.

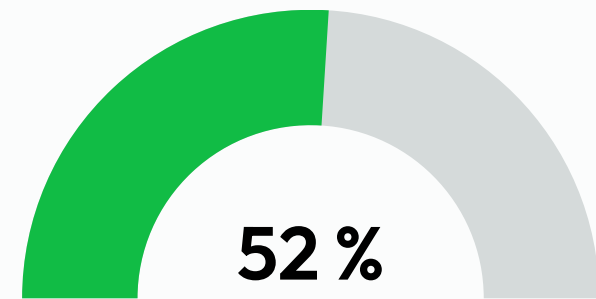
66% placent la qualité en premier critère, devant le prix (53%). Échaudés par les granulés bas de gamme source d'encrassement et de pannes, les utilisateurs acceptent désormais de payer plus cher pour un produit fiable. Un signal fort pour la filière premium.

Partie 3 :

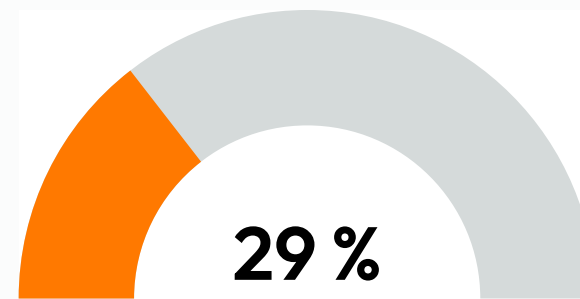
BUDGET & SUIVI

Un budget attractif mais méconnu

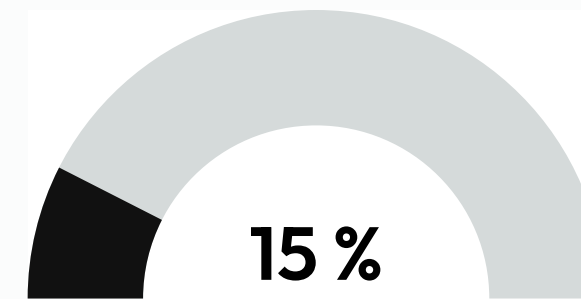
Connaissez-vous le coût réel de votre chauffage à granulés ?



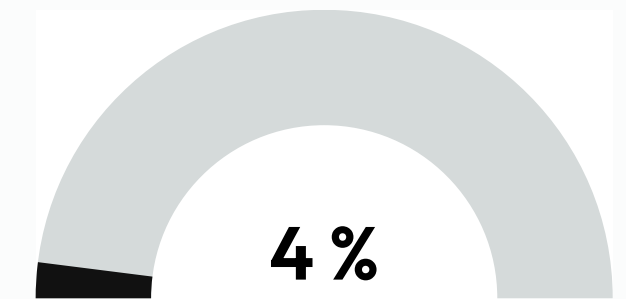
Approximativement



Exactement

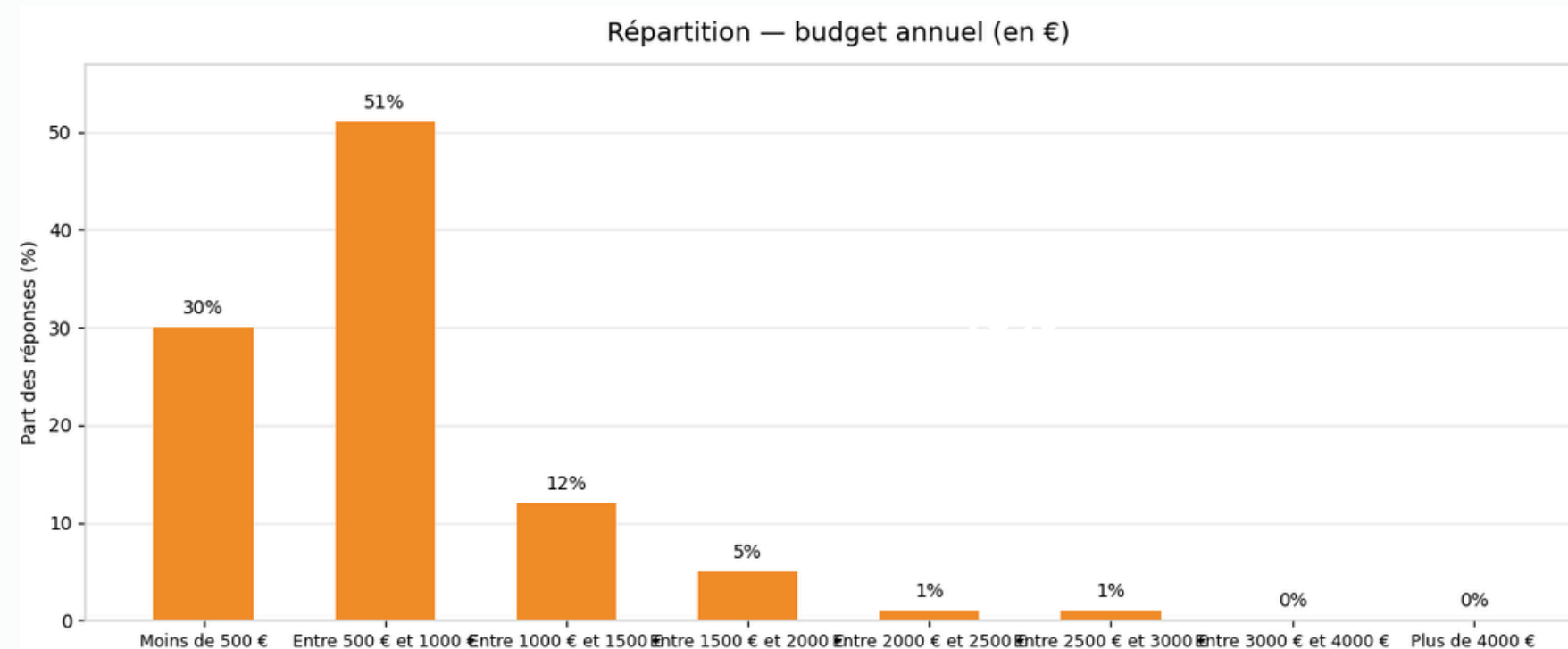


Pas vraiment



Pas du tout

À combien l'estimez-vous l'année dernière ?

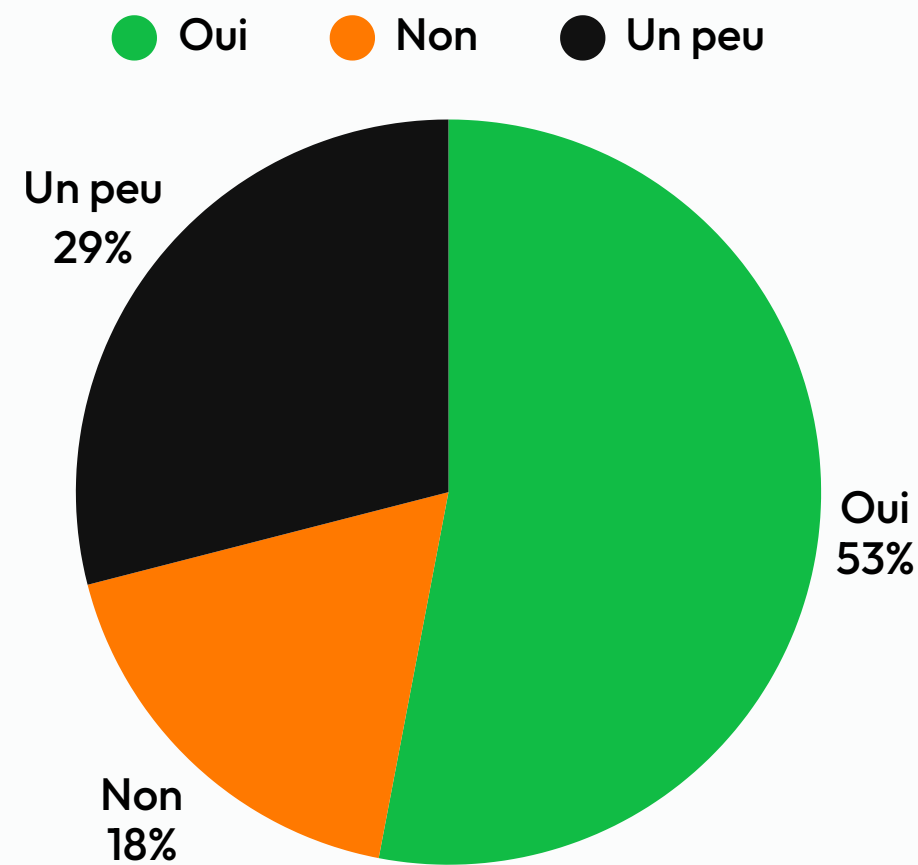


Seuls 29% maîtrisent précisément leur coût de chauffage, tandis que 52% restent dans l'approximation et 19% l'ignorent largement, indiquant une marge d'amélioration considérable dans la transparence et le suivi budgétaire. Cette méconnaissance empêche une optimisation éclairée (arbitrage prix/qualité, détection de surconsommation, comparaison inter-énergies)

La concentration massive sur les budgets inférieurs à 1000€ confirme l'attractivité économique remarquable des granulés comme solution de chauffage compétitive face aux énergies fossiles ou à l'électricité, particulièrement dans un contexte de volatilité énergétique.

Le suivi, oui mais sans contrainte

Effectuez-vous un suivi de consommation, de vos achats et de votre stock de vos granulés ?



Si oui, comment ?

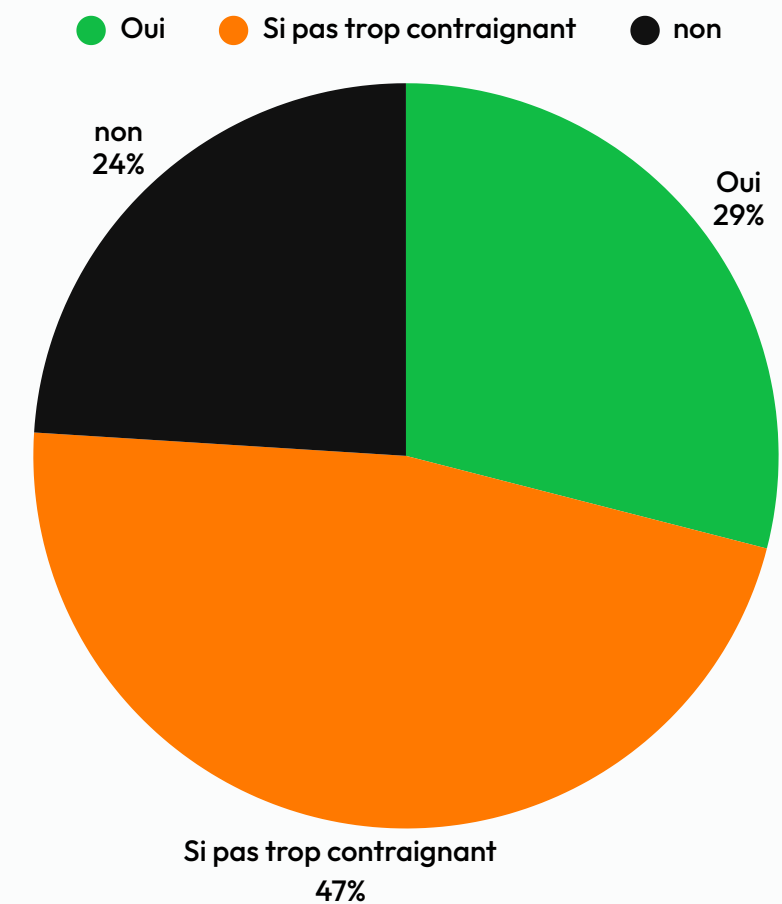
37% Sur papier, calendrier

35% Sur un tableur

21% Sur Pellet Companion

7% Autre

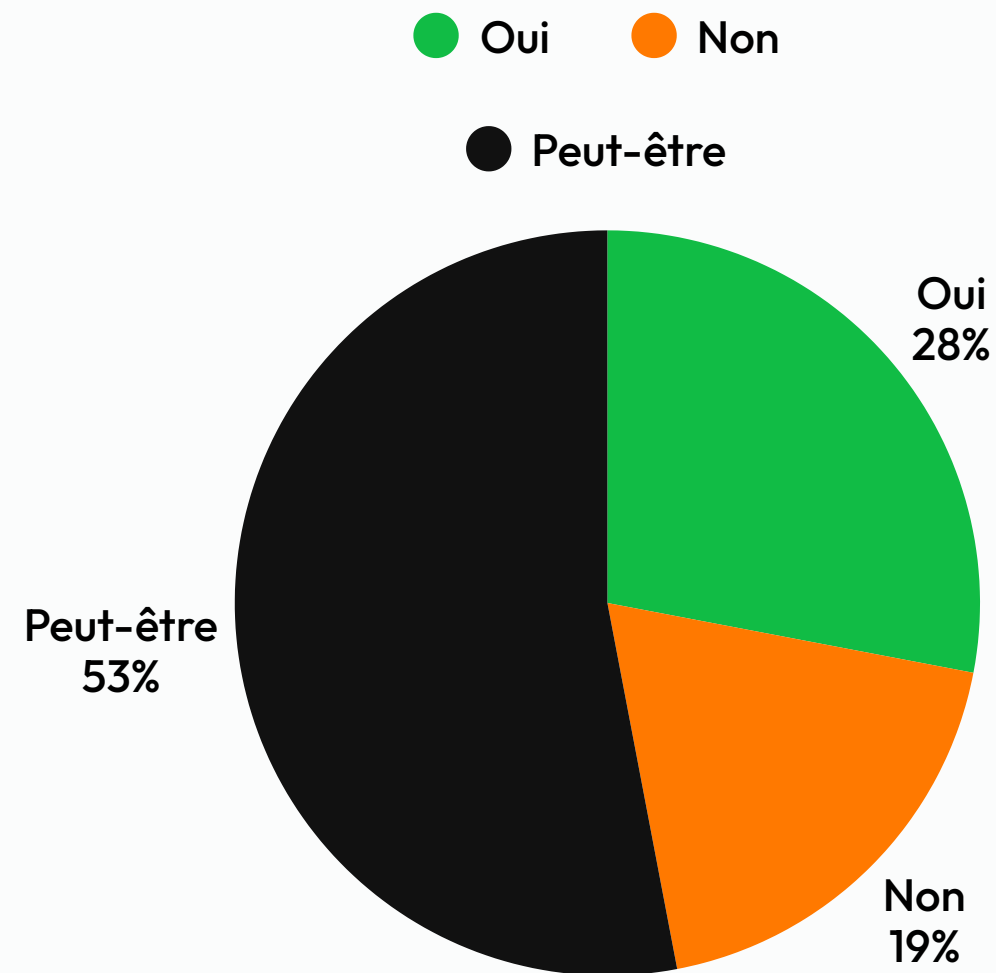
Seriez-vous intéressé(e) par un outil de suivi de votre consommation et de votre budget ?



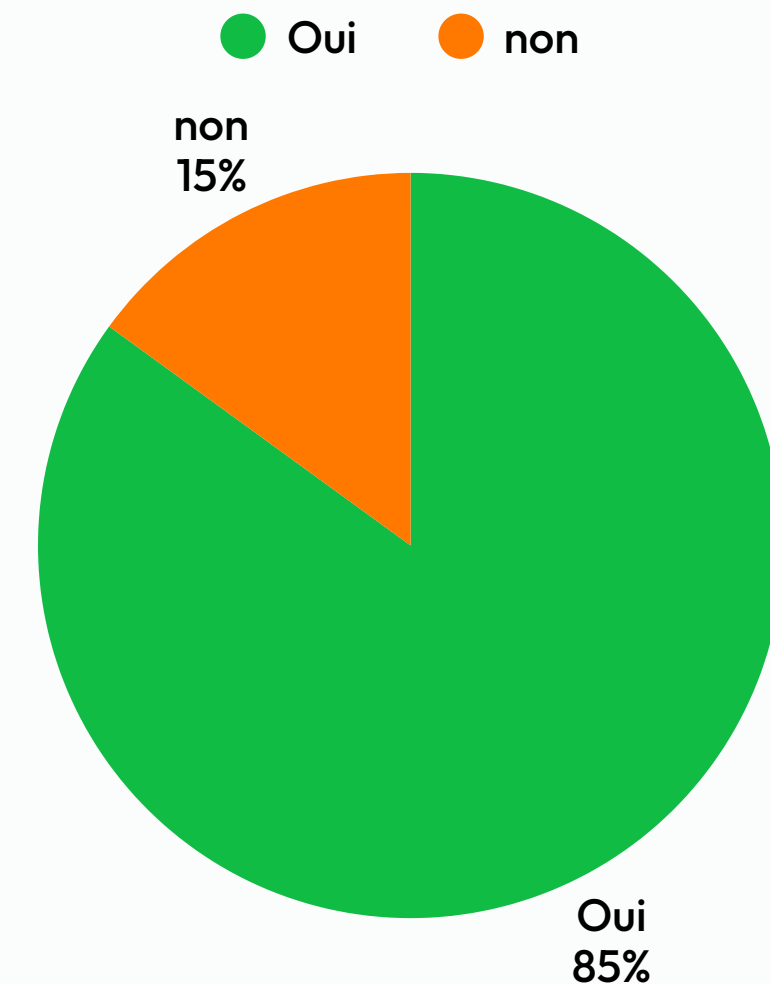
53% suivent leur consommation de manière artisanale (papier, Excel), mais 47% se disent intéressés par un outil dédié « si pas trop contraignant ». Le message est clair : l'utilisateur veut les bénéfices du suivi sans la charge administrative.

Le scan automatique, solution d'avenir ?

Seriez-vous intéressé par la saisie automatique de vos achats par un scan de la facture ?



Seriez-vous prêt à saisir votre consommation manuellement dans une application dédiée ?



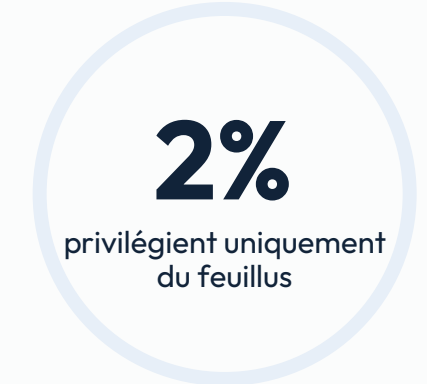
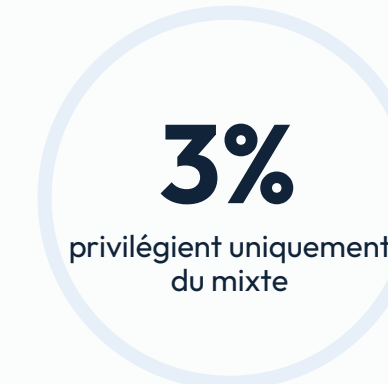
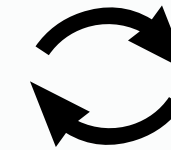
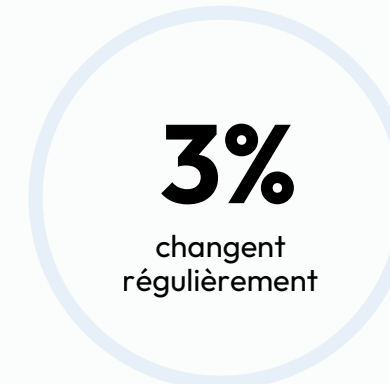
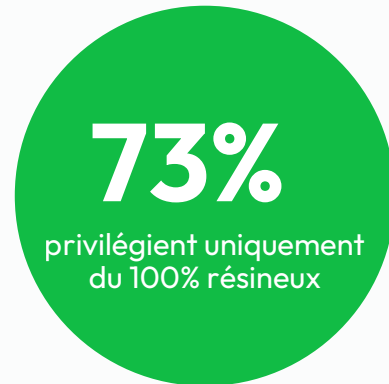
L'OCR des factures suscite un intérêt mitigé mais réel. Face au frein de la saisie manuelle, une fonctionnalité de scan automatique pourrait lever les dernières résistances et démocratiser le suivi de consommation.

Partie 4 :

CONNAISSANCE PRODUIT & TECHNIQUE

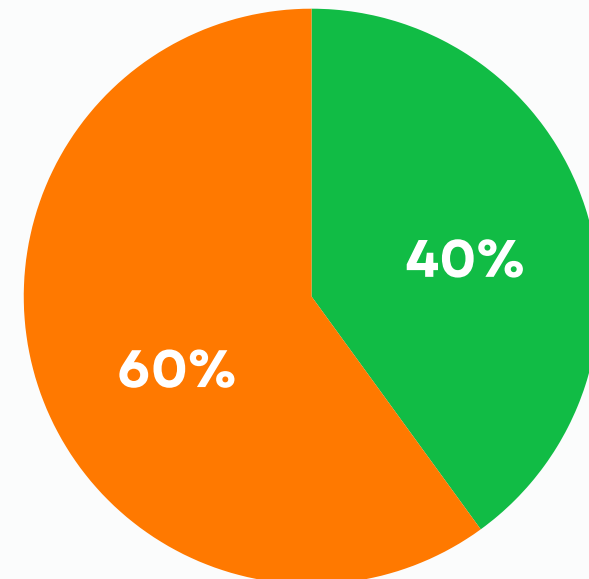
Le résineux plébiscité

Quelle essence de bois choisissez-vous ?



Savez-vous que l'essence n'a pas d'impact si votre poêle est bien réglé pour vos pellets ?

● Oui ● Non



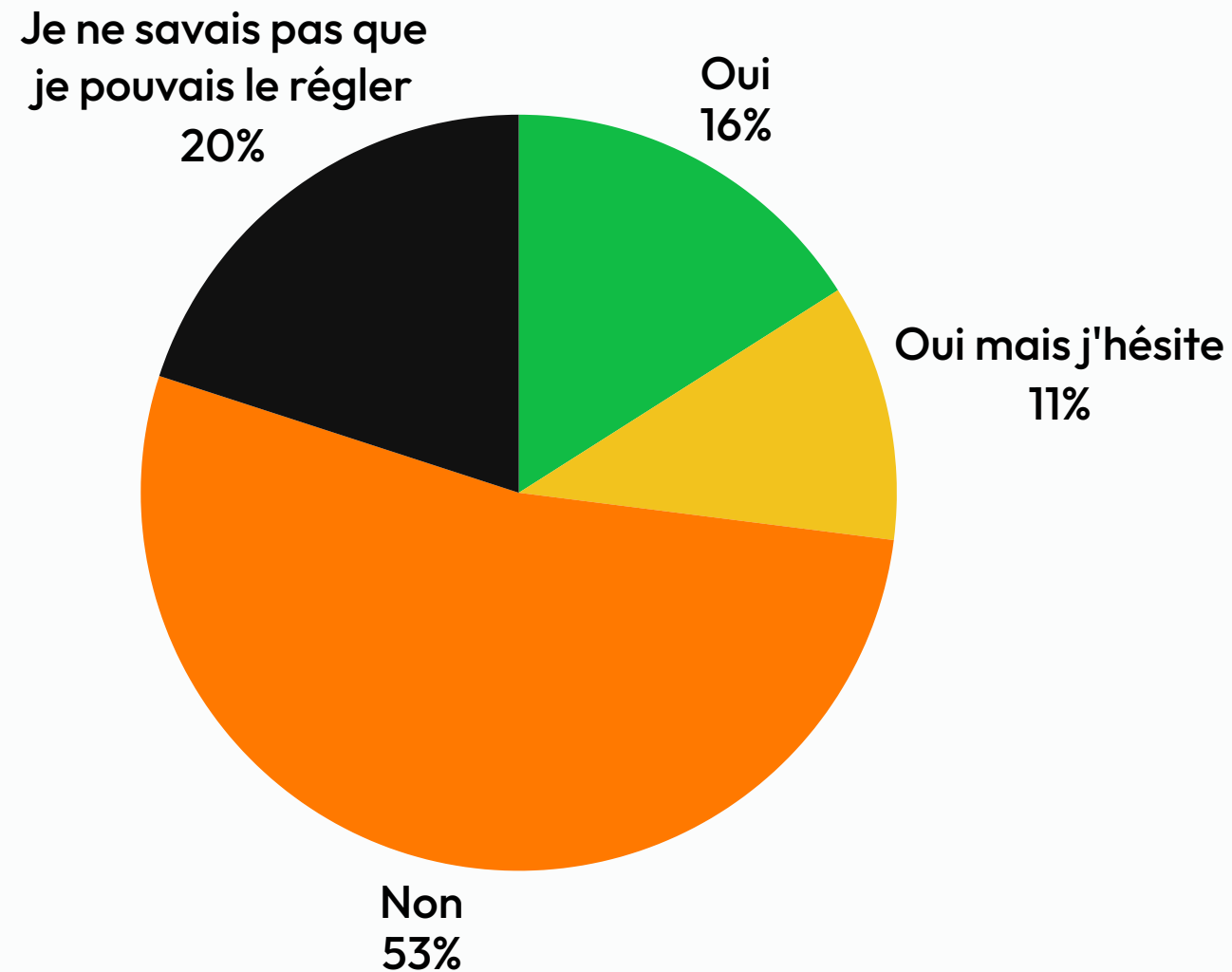
60% ignorent que l'essence importe peu si le poêle est bien réglé. Cette méconnaissance alimente des débats stériles entre résineux et feuillus, alors que le véritable enjeu réside dans l'adéquation entre granulés et paramètres de combustion.

La préférence massive pour les granulés produits à partir de bois résineux reflète avant tout une construction historique et culturelle du marché européen. Elle résulte largement du discours technique porté depuis des années par les installateurs et les sociétés de SAV, eux-mêmes formés principalement par des constructeurs italiens, historiquement approvisionnés par des producteurs autrichiens et allemands valorisant quasi exclusivement les connexes de scieries de résineux.

Cette perception est donc davantage culturelle que technique : lorsque la même question est posée aux utilisateurs de poêles sur la côte est de l'Amérique du Nord, la réponse est souvent inverse. Là-bas, les consommateurs recherchent majoritairement des granulés issus de bois feuillus — appelés hardwood ou bois franc — qui correspondent à leur propre tradition industrielle et forestière.

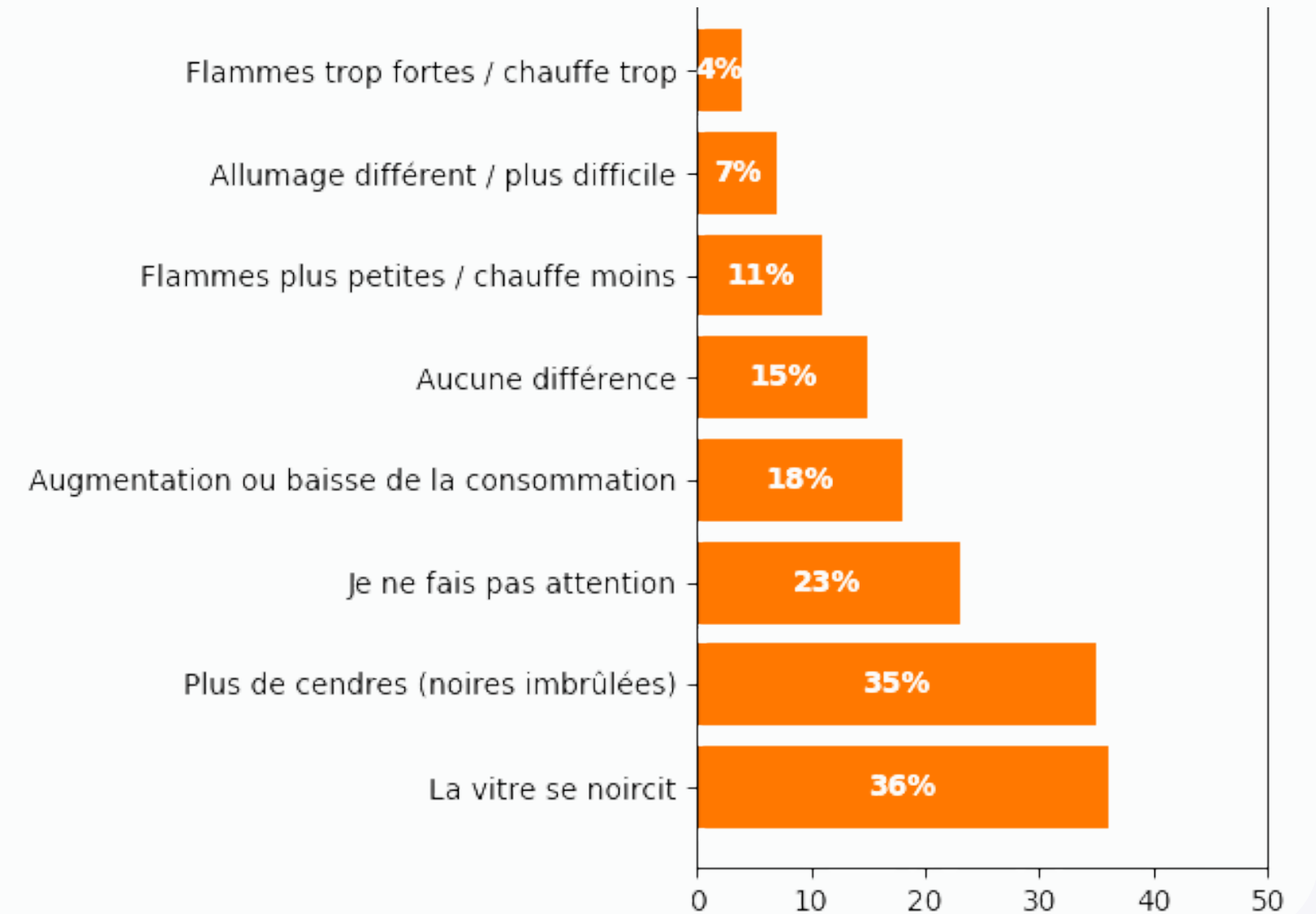
Variations de lots : l'irritant majeur

Savez-vous régler votre poêle en fonction du lot de granulés ?



53% ne savent pas régler leur poêle en fonction du lot de granulés.
Plus inquiétant : 20% ignoraient même que c'était possible.
Cette incapacité généralisée explique directement les problèmes de vitre noire, cendres et surconsommation.

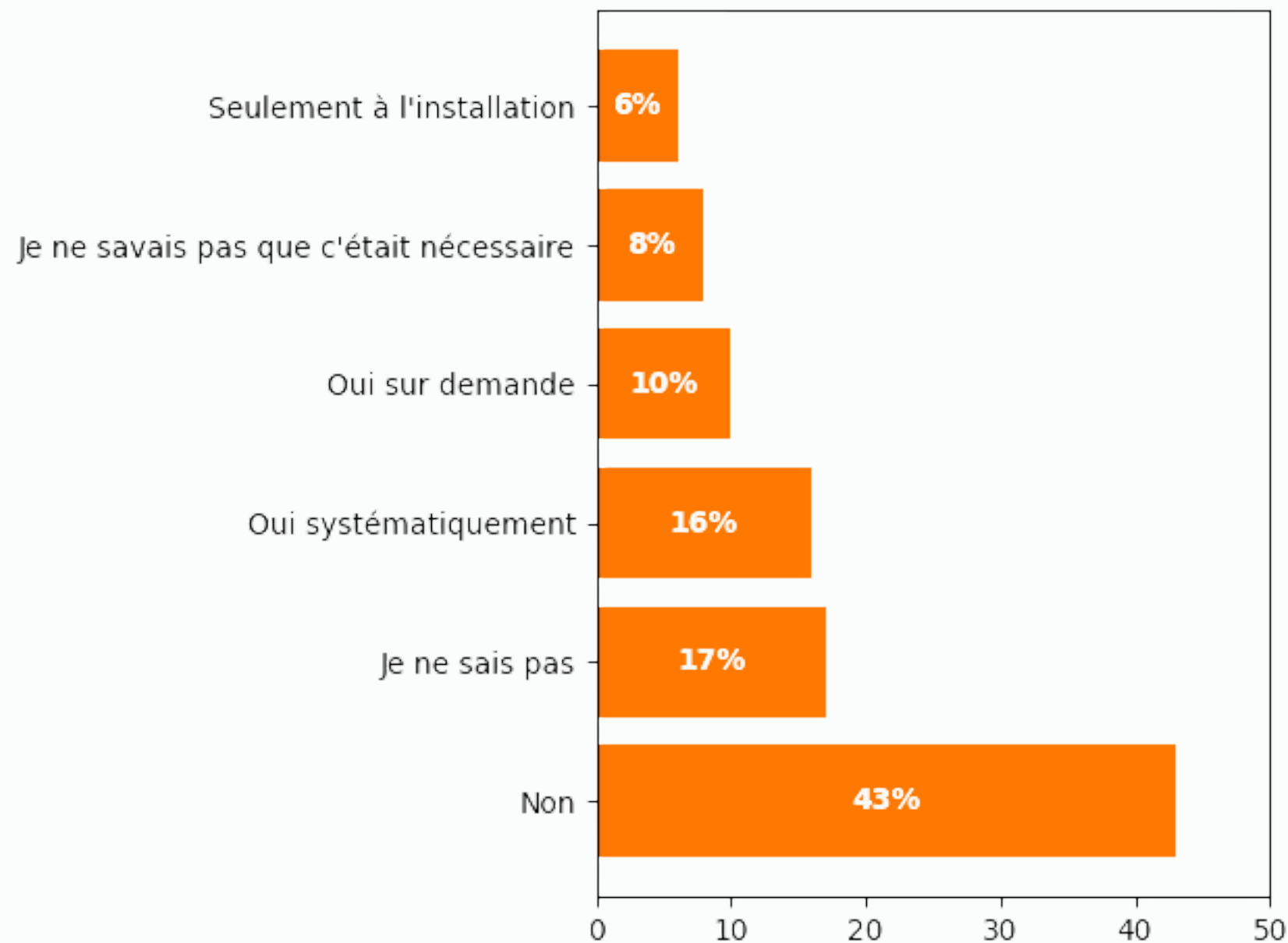
Constatez-vous des différences en fonction du lot de granulés ?



62% constatent des différences entre lots : vitre qui noircit (36%), excès de cendres (35%), surconsommation (18%). Ces variations, même sur granulés certifiés, génèrent frustration et remettent en cause la qualité perçue du produit.

Un potentiel d'accompagnement encore sous-exploité

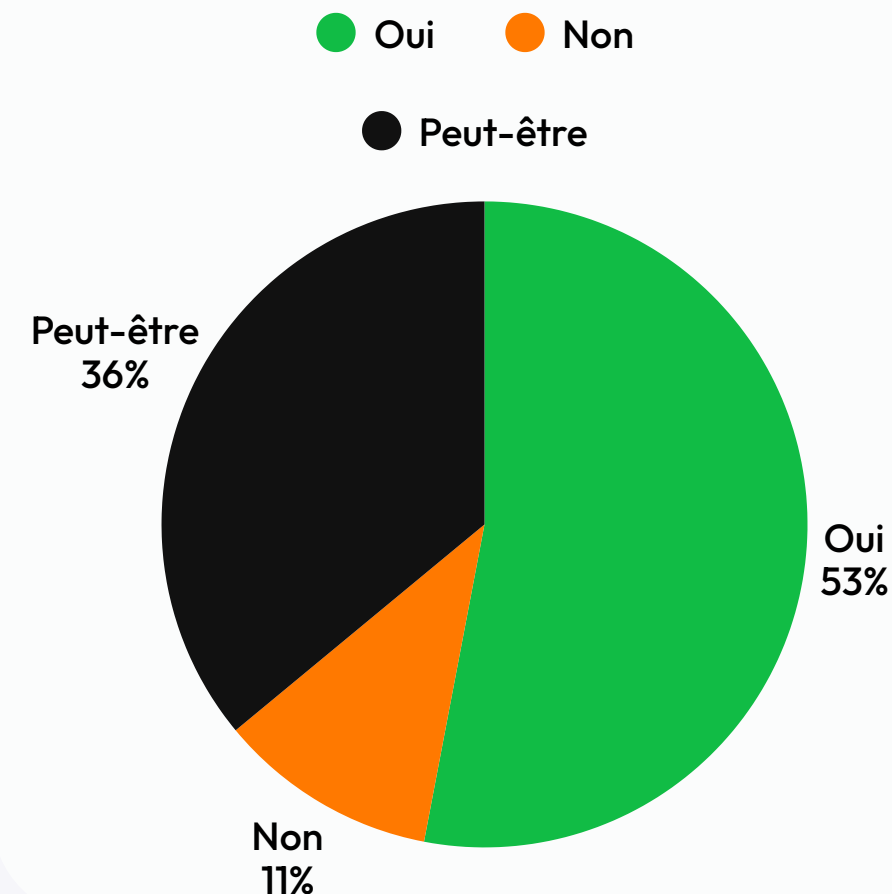
Est-ce que votre installateur effectue un réglage annuel en fonction des granulés que vous avez en stock ?



43% des installateurs n'effectuent aucun réglage annuel.

Pendant longtemps, les variations de combustion ont été principalement attribuées au combustible. Pourtant, depuis la généralisation des certifications et de la norme ISO 17225-2, la qualité des granulés est aujourd'hui largement maîtrisée. Les différences observées proviennent souvent des réglages de l'appareil, qui ne sont pas toujours ajustés en fonction des caractéristiques du granulé utilisé. Un sujet d'amélioration important pour l'ensemble de la filière.

Seriez-vous prêt(e) à régler votre poêle de façon optimisée en 1 clic en flashant un QRcode sur le sac de granulés ?



53% se déclarent intéressés par un réglage optimisé en 1 clic via QR code (36% peut-être).

Cette technologie pourrait révolutionner l'expérience en adaptant automatiquement les paramètres de combustion aux caractéristiques du lot.

Conclusion

5 CHANTIERS PRIORITAIRES POUR LA FILIÈRE

1. Consolider la dynamique poêle et sécuriser l'avenir de la chaudière

Le marché des **poêles à granulés confirme sa forte dynamique**, avec une progression estimée à **+27 % en 2025 par rapport à 2024**, portant les ventes à environ **120 000 unités**.

Cette performance s'explique par plusieurs facteurs : un investissement accessible, des aides toujours présentes, et le rôle croissant du poêle comme **chauffage complémentaire**, notamment dans les logements équipés de **pompes à chaleur**. Le remplacement d'anciens appareils à bûches constitue également un moteur important du marché.

Le marché des **chaudières à granulés montre un léger rebond en 2025 (+15 %)**, soit **environ 1 000 installations supplémentaires** par rapport à 2024.

Toutefois, **la suppression des aides en monogeste dans MaPrimeRénov' depuis janvier 2025** risque de peser sur les installations individuelles dans les mois à venir.

Aujourd'hui, **2,05 millions de foyers français se chauffent au granulé**, avec environ **1,85 million de poêles et 200 000 chaudières** installés.

La stabilité et la visibilité des politiques publiques restent essentielles pour sécuriser l'investissement des ménages et préserver le rôle du granulé dans la décarbonation du chauffage.

2. Valoriser la qualité plutôt que subir la guerre des prix

La hiérarchie qualité (66%) > prix (53%) valide la maturité du marché. Les consommateurs, échaudés par les granulés bas de gamme, acceptent de payer plus pour de la fiabilité. La filière doit capitaliser sur cette sophistication via transparence technique (taux de cendres, humidité, certifications) et régularité de production, plutôt que de subir la concurrence low-cost.

3. Éduquer massivement les utilisateurs sur la technique

73% ne savent pas régler leur poêle, 60% ont des idées reçues sur l'essence, 43% des installateurs n'effectuent aucun réglage annuel. Ce déficit d'éducation génère frustration, surconsommation et dégradation de l'image du granulé. L'éducation technique (guides, tutoriels, formation des installateurs, suivi post-vente systématique) n'est plus optionnelle : c'est une condition de pérennité du marché.

4. Développer la transparence budgétaire

71% des utilisateurs méconnaissent leur coût réel de chauffage, empêchant toute optimisation éclairée. Paradoxalement, 81% dépensent moins de 1 000€/an, confirmant l'attractivité économique du granulé. 53% suivent leur consommation de manière artisanale (papier, tableurs), et 76% sont intéressés par des solutions dédiées si elles restent simples. L'enjeu pour tous les acteurs : accompagner cette quête de maîtrise via des outils accessibles, des factures lisibles et du conseil personnalisé.

5. Se différencier par l'expérience client globale

Face à l'hyperconcurrence prix (77% comparent systématiquement), la bataille se joue sur l'expérience complète : accessibilité géographique, conseil technique, réactivité, fiabilité des délais, transparence sur la qualité.

Les attentes dépassent le tarif : 30% valorisent les certifications, 16% le service de livraison, 14% les producteurs locaux. La volatilité des acheteurs (71% comparent régulièrement) ouvre des opportunités de fidélisation pour les acteurs capables de créer une relation de confiance durable via le service et l'accompagnement.

Enjeu pour 2025-2026

Dans un contexte de volatilité énergétique et de transition écologique, le granulé de bois dispose de tous les atouts pour consolider sa position de solution renouvelable, locale et compétitive (81% dépensent <1 000€/an). L'enjeu n'est plus seulement de vendre des tonnes, mais d'accompagner les utilisateurs vers une maîtrise optimale de leur chauffage — gage de satisfaction, de fidélisation et de prescription pour un marché encore jeune et en structuration.

Merci aux 1 119 répondants d'avoir contribué à cette photographie inédite du marché français des granulés de bois.



Les organisateurs

Très engagés dans la filière, cette enquête leur permet de continuer à approfondir leurs services à destinations des utilisateurs de pellets en répondant à leurs besoins prioritaires



Comparateur d'offres de pellets

Répondre au besoin de transparence des utilisateurs de granulés
Simplifier le parcours d'achat en centralisant les offres disponibles
Référencer des pellets de qualité, de fournisseurs fiables et locaux

Organisation d'achats groupés

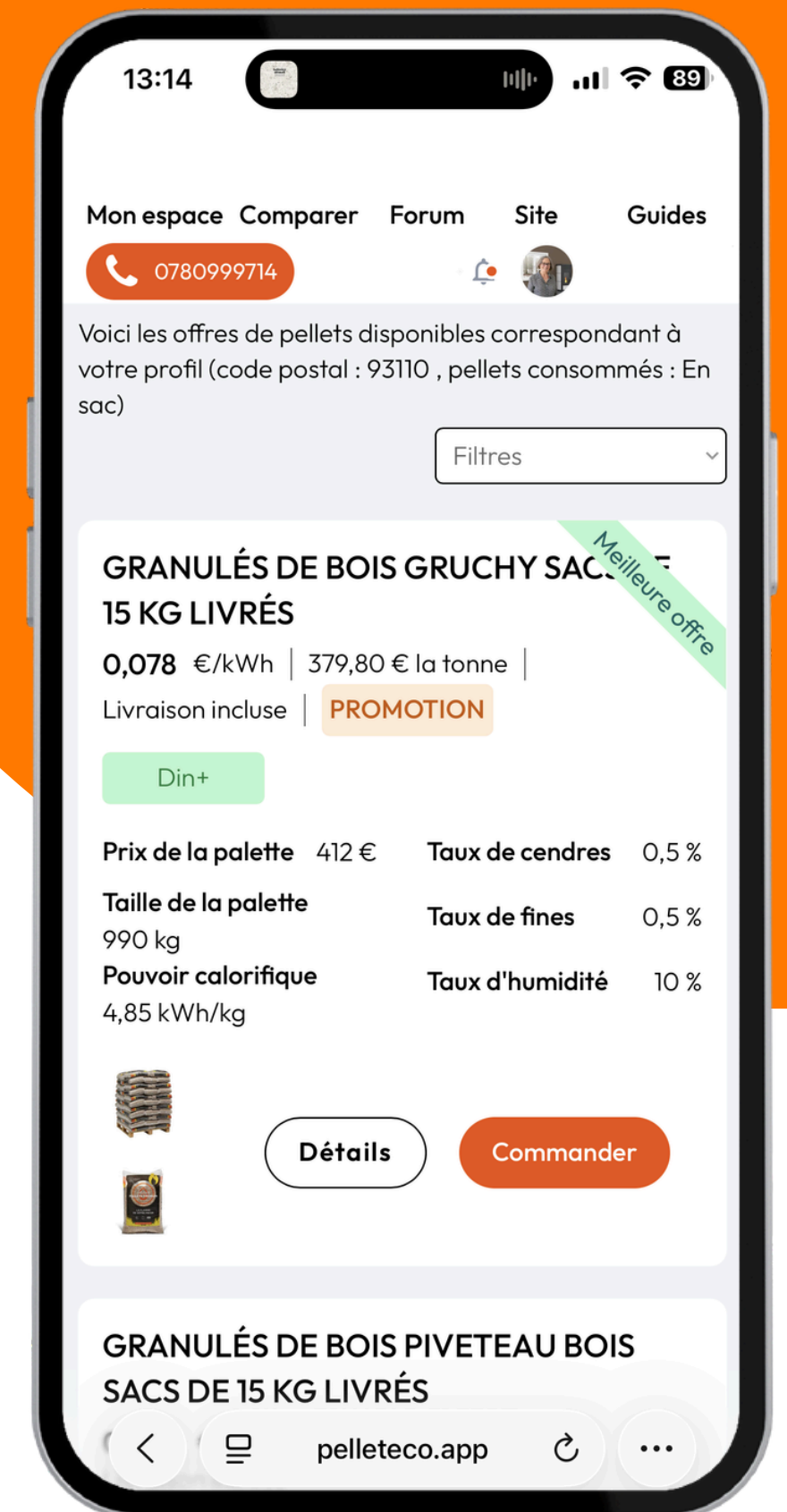
Répondre au besoin de prix plus bas tout en maintenant des exigences de qualité sur les offres
Créer des groupements locaux qui soient à l'avantage du consommateur et du distributeur

Forum et communauté engagée

Qui d'autre qu'un consommateur de pellets pour aider un autre consommateur de pellets ?
Une communauté d'entraide est formée pour donner des conseils, alertes ou retours d'expériences

Media et guides

L'actualité des pellets, pour comprendre ce qui se passe en ce moment et les effets sur le marché
Des guides pour aider les utilisateurs de pellets dans les problématiques rencontrées



Site internet : pelleteco.fr
Comparateur : pelleteco.app



Suivi de consommation simplifié

Répondre au besoin de transparence budgétaire de 71% qui méconnaissent leur coût réel de chauffage

Suivre simplement sa consommation de granulés en kg, kWh et euros, par jour, mois et année

Visualiser ses dépenses pour mieux comprendre et maîtriser son budget chauffage

Optimisation du suivi au quotidien

Répondre aux attentes des utilisateurs qui veulent mieux suivre leurs achats et leurs approvisionnements

Enregistrer les sacs achetés pour mettre à jour son stock

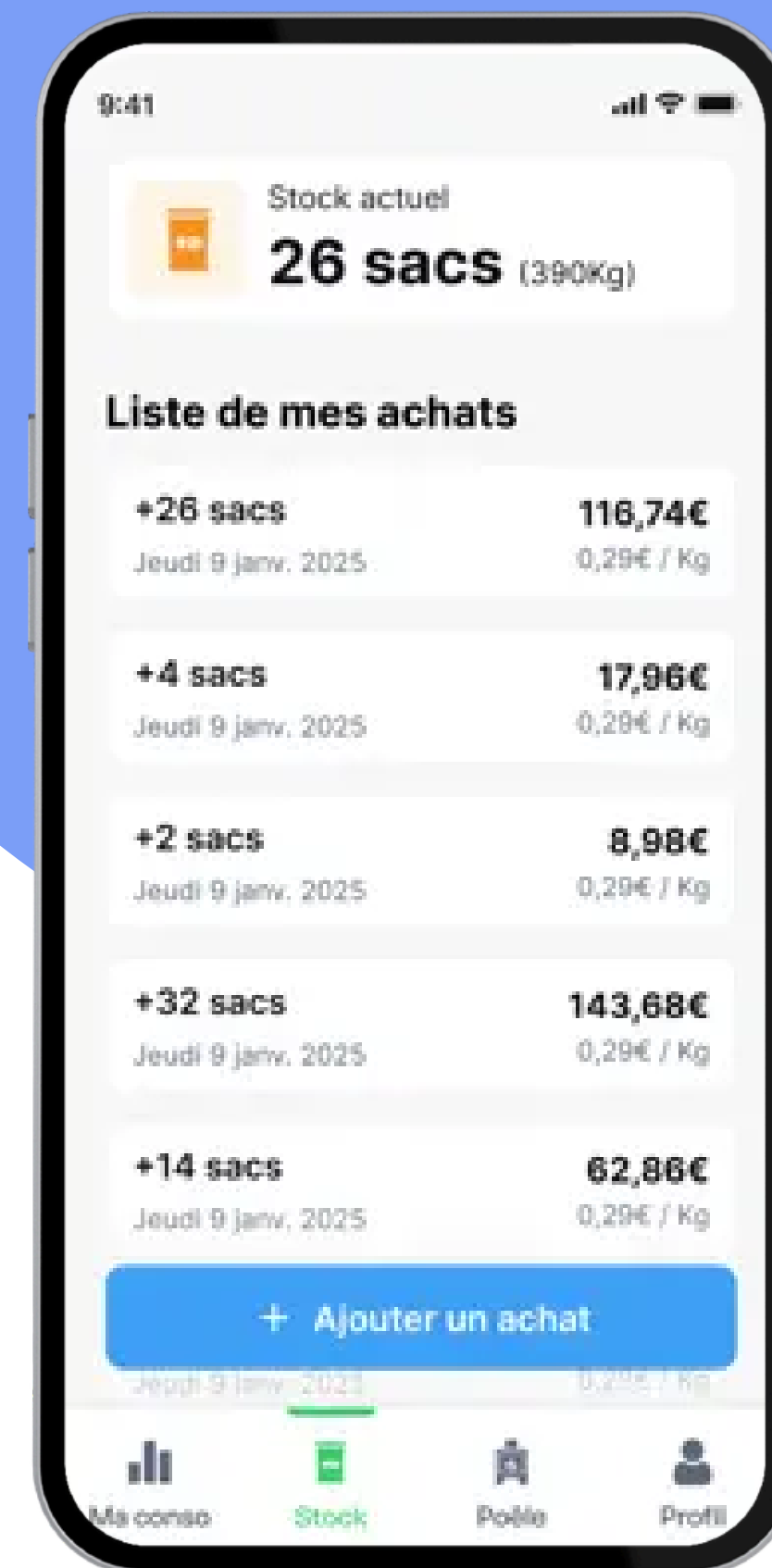
Retrouver un historique d'achat clair et complet pour garder une vision précise de sa consommation et de ses réserves

Assistance et services pratiques

Répondre au besoin d'accompagnement pratique autour du chauffage aux granulés

Accéder à une cartographie des points de vente, installateurs et SAV

Poser ses questions courantes à un assistant technique personnalisé directement dans l'application



Site internet : n2air.fr
Application : [pelletcompanion](https://pelletcompanion.com)

Merci !

Merci à tous les participants qui ont pris le temps de compléter cette enquête
Merci à tous ceux qui l'ont relayée, notamment chauffage bois magazine
Merci au salon Bio360 où nous avons effectué le tirage au sort
Merci à tous ceux qui sont impliqués de près ou de loin pour contribuer à
développer la filière pellets



Bravo !



Bravo à Pierre, gagnant du tirage au sort,
qui a remporté une palette de pellets Gruchy premium