



# Suivi du marché 2012 des applications individuelles solaires thermiques

Avec le soutien de :



Juillet 2013

# Sommaire

Préambule et méthodologie	p. 3
Partie 1 – Les chiffres du marché 2012	p. 9
Partie 2 – Répartition géographique des ventes	p. 10
Partie 3 – Les canaux de distribution	p. 13
Partie 4 – Les types d'opérations	p. 15
Partie 5 – Le suivi des prix moyens	p. 17
Partie 6 – Les chiffres d'affaires	p. 24

## Préambule

Ce rapport présente les résultats du volet quantitatif du suivi du marché 2012 des installations solaires thermiques individuelles

Une synthèse de l'étude sera mise en libre téléchargement sur le site internet d'Observ'ER (<http://www.energies-renouvelables.org>) dans la section « 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.

## Méthodologie de l'étude

Les informations et analyses développées dans la présente étude reposent sur trois actions distinctes :

- une collecte de données réalisée auprès de l'ensemble des acteurs intervenant sur le marché du solaire thermique en tant que producteurs ou distributeurs de panneaux solaires thermiques ;
- une collecte de données réalisée auprès de l'ensemble des régions métropolitaines qui proposaient des aides pour ce type d'investissement au cours de l'année 2011 ;
- une collecte d'information auprès d'un panel de 20 distributeurs/installateurs d'équipements solaires thermiques individuels en France.


# 1. Le suivi des ventes

Le suivi du marché des panneaux solaires thermiques a été basé sur une collecte de données réalisée auprès de l'ensemble des acteurs intervenant sur le marché français en tant que fabricant/distributeurs ou importateur.

Le questionnaire portait sur les points suivants :

- ventes de CESI en nombre et en m<sup>2</sup> pour 2012 en métropole ;
- rappels des ventes de CESI en m<sup>2</sup> pour 2011 en métropole ;
- ventes de SSC en nombre et en m<sup>2</sup> pour 2012 en métropole ;
- rappels des ventes de SSC en m<sup>2</sup> pour 2011 en métropole ;
- ventes d'installations solaires thermiques collectives selon les types d'application (résidentiel, tertiaire, industries/agriculture) en 2012 en nombre et en m<sup>2</sup> ;
- rappels des ventes 2011 d'installations solaires thermiques collectives selon les types d'application (résidentiel, tertiaire, industries/agriculture) en m<sup>2</sup> ;
- chiffres d'exportation de panneaux solaires thermiques en 2012 et détail des pays destinataires
- répartition des ventes 2012 selon 4 canaux de distribution différents ;
- répartition géographique des ventes 2012 selon 7 grandes régions métropolitaines.

Sur le volet des exportations, il est à noter qu'aucun indicateur n'a pu être diffusé sur le sujet étant donné que la règle du secret statistique a dû s'appliquer. En effet un seul des répondants représentait à lui seul plus de 85% de l'ensemble des chiffres d'exportation collectés.



La méthodologie de suivi du marché utilisée en 2013 pour le suivi du marché des applications individuelles solaires thermiques est différente de celle utilisée lors des études précédentes.

Depuis 2005, le suivi du marché reposait sur une collecte de données auprès des régions métropolitaines proposant des aides pour ce type d'applications. Ces subventions ou aides financières ayant disparu dans la majorité des régions, une collecte de données auprès des acteurs de marché (Fabricants, distributeurs, importateurs) a été organisée.

La principale différence observée sur les résultats porte sur une partie du marché qui recouvre les applications de CESI réalisées par des promoteurs et des fabricants de maisons individuelles. Ces opérations portent généralement sur des lotissements de maisons qui sont équipées dès leur construction d'installations solaires thermiques. Ces opérations n'étaient pas éligibles aux aides régionales ni au crédit d'impôt qui ne s'adressaient qu'aux particuliers. Ces volumes étaient intégrés aux volumes du marché collectif. L'objectif initial des suivis des années passées étant d'évaluer la part des équipements éligibles au CIDD, le point n'avait pas d'impact.

Avec la méthodologie basée sur l'interrogation des acteurs de marché, ces volumes apparaissent dans la partie des applications individuelles marché individuel. Il est ainsi difficile de comparer directement les chiffres des études passées avec ceux du travail de cette année. Pour 2012, les volumes des CESI réalisés par des fabricants de maisons individuelles représentent 20 % du marché des applications individuelles.

La présente étude a reconstitué le marché des applications individuelles solaires thermiques pour les années 2011 et 2012 selon ces hypothèses.

## 2. Le suivi des prix

Pour chaque région proposant encore des aides aux particuliers pour l'investissement dans une installation solaire thermique individuelle, l'organisme en charge de la comptabilité des dossiers de demande d'aide déposés a été sollicité (dans certaines régions, le conseil régional a délégué à l'ADEME ce suivi administratif).

La collecte de données a porté sur les points suivants :

- le nombre de dossiers déposés par des particuliers (et l'équivalent en m<sup>2</sup> de capteurs) entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 31 décembre 2012 pour des applications CESI et SSC ;
- le nombre d'installations effectivement mises en service (et l'équivalent en m<sup>2</sup> de capteurs) entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 31 décembre 2012 pour des applications CESI ou SSC.
- la répartition des réalisations entre résidence principale et résidence secondaire ;
- un avis sur le nombre de réalisations qui auraient pu être effectuées sans pour autant avoir fait l'objet d'un dépôt de dossier de demande d'aides auprès de la région.
- Les indicateurs de prix moyens dont disposerait la région sur la base des dossiers de demande d'aide traités. Les indicateurs sont demandés par type d'applications (CESI et SSC), en € HT par m<sup>2</sup> avec un détail entre le coût du matériel et celui de la pose.

Cette collecte de données a été utilisée pour le suivi des prix moyens des équipements solaires thermiques. Les volumes de dossiers d'opérations solaires thermiques aidés par des instances régionales sont désormais trop peu importants pour pouvoir être représentatifs de l'ensemble du marché national.

### 3. Collecte auprès d'un panel de distributeurs/installateurs de la filière

En parallèle aux actions décrites ci-dessus, une collecte de données et d'information a été effectuée auprès d'un panel de 20 distributeurs/installateurs de la filière situés en France métropolitaine. La collecte a porté sur les points suivants de leur activité 2012 :

- la part des réalisations CESI et SSC faites dans des résidences principales (par opposition aux résidences secondaires) ;
- la proportion d'installations CESI et SSC réalisées dans des habitations neuves en 2012 ;
- estimation de l'évolution des prix du matériel pour les CESI et SSC entre 2011 et 2012 en € H.T ;
- estimation de l'évolution des prix de la pose pour les CESI et SSC entre 2011 et 2012 en € H.T

Les données issues de cette collecte ont été utilisées pour être croisées avec les résultats issus des régions sur le suivi des prix moyens.



## Partie 1 – Les chiffres du marché 2012

### 1. Un recul de 12 % du marché des applications individuelles en métropole

Applications	2011		2012		Evolution 2012/2011
	Opérations réalisées	En m <sup>2</sup>	Opérations réalisées	En m <sup>2</sup>	
CESI	26 270	107 115	21 932	96 500	- 10 %
SSC	1 815	20 135	1 350	15 200	- 25 %
<b>Total</b>	<b>28 085</b>	<b>127 250</b>	<b>23 282</b>	<b>111 700</b>	<b>- 12 %</b>

- Le marché 2012 marque un recul de 12 % par rapport aux chiffres de 2011
- Le segment des systèmes combinés est celui qui perd le plus de terrain avec une baisse de 25 %

## Partie 2 – Répartition géographique des ventes

### 1. Méthodologie de travail

Une question de l'enquête vers les acteurs de marché a porté sur la répartition géographique de leurs ventes selon un détail par grande région :

- Région Nord : Nord-Pas-de-Calais, Picardie
- Région Ouest : Bretagne, Pays de la Loire, Basse-Normandie et Haute-Normandie
- Région Est : Champagne-Ardenne, Lorraine, Alsace et Franche-Comté
- Région Centre : Centre, Bourgogne, Auvergne, Limousin
- Région Sud-Ouest : Poitou-Charentes, Aquitaine et Midi-Pyrénées
- Région Sud-Est : Provence-Alpes-Côte d'Azur, Rhône-Alpes, Languedoc-Roussillon et Corse
- Région Ile de France

Sur la base des réponses reçues une répartition a été réalisée.

## 2. Répartition géographique du marché 2012

2012 (en m <sup>2</sup> )	Régions Nord	Régions Ouest	Ile de France	Régions Est	Régions Centre	Régions Sud-Ouest	Régions Sud-Est
CESI	3 870	9 650	1 860	7 730	5 790	21 240	46 360
SSC	910	910	310	3 340	1 840	2 730	5 160
<b>Total</b>	<b>4 780</b>	<b>10 560</b>	<b>2 170</b>	<b>11 070</b>	<b>7 630</b>	<b>23 970</b>	<b>51 520</b>

2012 (en part)	Régions Nord	Régions Ouest	Ile de France	Régions Est	Régions Centre	Régions Sud-Ouest	Régions Sud-Est
CESI	4%	10%	2%	8%	6%	22%	48%
SSC	6%	6%	2%	22%	12%	18%	34%
<b>Total</b>	<b>4%</b>	<b>9%</b>	<b>2%</b>	<b>10%</b>	<b>7%</b>	<b>21%</b>	<b>46%</b>

### 3. Comparaison des résultats avec les études des années passées

Les études menées de 2005 à 2012 par Observ'ER sur le marché du solaire thermique individuel ont permis d'obtenir un détail régional du marché pour les années 2005 à 2011.

2011 (en part)	Régions Nord	Régions Ouest	Ile de France	Régions Est	Régions Centre	Régions Sud-Ouest	Régions Sud-Est
CESI	3%	7%	2%	12%	9%	25%	42%
SSC	9%	3%	2%	26%	12%	20%	28%
<b>Total</b>	<b>4%</b>	<b>6%</b>	<b>2%</b>	<b>15%</b>	<b>10%</b>	<b>24%</b>	<b>39%</b>

Les parts relatives des régions sont assez proches. La hiérarchie des grandes régions est identique hormis pour les deux zones Est et Centre qui inversent leur positionnement.

## Partie 3 – Les canaux de distribution

4 canaux de distribution distincts ont été proposés dans le questionnaire envoyé aux acteurs du marché :

Ventes directes : Vente directe des produits en général dans des boutiques ou *showroom* situés à proximité des usines de production.

Grossistes installateurs : diffusion des produits en passant par des réseaux de grossistes ou d'installateurs qui peuvent également distribuer des produits de marques concurrentes.

Réseaux d'installateurs exclusifs : diffusion des produits en passant par des réseaux d'installateurs ou avec des professionnels qui ont un contrat d'exclusivité sur la marque.

GSB : diffusion des produits en passant par des grandes surfaces de bricolage (GSB) qui elles-mêmes peuvent avoir leur propre réseau d'installateurs à disposition du client final.

## 1. Résultats pour le marché 2012

Types d'appareils	Ventes directes	Grossistes- installateurs	Réseaux d'installateurs exclusifs	GSB
CESI	0 %	90 %	5 %	5 %
SSC	0 %	95 %	5 %	0 %
<b>Total</b>	<b>0 %</b>	<b>92 %</b>	<b>5 %</b>	<b>3 %</b>

- Plus de 90 % du marché passe par le canal des grossistes ou par celui des installateurs non exclusifs.
- Quelques marques ont leurs propres réseaux mais elles sont très minoritaires. Le volet qualitatif de l'étude a cependant montré la volonté des acteurs à essayer de développer ce canal à l'avenir.
- Les grandes surfaces de bricolage ne représentent qu'une toute petite part du marché. Cette situation ne devrait pas sensiblement évoluer dans les deux ans à venir.
- Les ventes en direct ne se pratiquent pas dans le solaire thermique.

## Partie 4 – Les types d’opérations

La collecte faite auprès des distributeurs/installateurs de la filière sur chacune des régions métropolitaines a notamment porté sur une interrogation par rapport à la répartition des réalisations solaires thermiques entre nouvelles constructions et maisons existantes.

Pour cet indicateur, les répondants ont mentionné la répartition en pourcentage de leurs ventes suivant les types d’opérations proposés. Ces données sont à considérer comme des ordres de grandeur. Les acteurs n’ayant pas de suivi fin et régulier de cette répartition, ils ont davantage répondu à partir de leur retour de terrain.

Ces proportions ont été appliquées aux chiffres hors CMIstes et recalculés en ajoutant les m<sup>2</sup> posés chez les CMIstes.

2012	Réalisations dans des maisons neuves	Réalisations dans des maisons existantes
CESI	52 %	48 %
SSC	30 %	70 %
<b>Total 2012</b>	<b>54 %</b>	<b>46 %</b>
<b>Rappel 2011</b>	<b>43 %</b>	<b>57 %</b>

NB : Les chiffres 2011 tiennent compte de l’introduction de 27 000 m<sup>2</sup> de panneaux vendus aux CMIstes et donc réalisés dans le neuf.

- Les chiffres 2012 font observer une augmentation de la part des réalisations dans le neuf, qui deviennent majoritaires.

2012 a été une nouvelle année décevante pour le marché du solaire thermique individuel en France. Les ventes enregistrent un recul pour la quatrième année consécutive.

Les raisons qui expliquent cette tendance sont :

- La forte concurrence des chauffe-eau thermodynamiques dont le nombre ne cesse de croître depuis 4 ans. Leur prix moindre (de l'ordre de 3 000 €) et leur facilité d'installation (il n'est pas nécessaire de monter sur le toit de la maison) en font un produit très prisé des installateurs qui ont plus de facilité à le placer auprès de leurs clients.
- Un contexte de crise économique qui ne pousse pas les consommateurs à investir. Lors d'un achat, les particuliers appliquent à leur projet des calculs de temps de retour sur investissement qui, compte tenu du prix d'un CESTI et de celui des énergies conventionnelles, font apparaître des durées jugées trop longues.
- Le recul du solaire thermique dans l'esprit des consommateurs par rapport à la situation de la première partie des années 2000. A cette période, des programmes de communication à grande échelle sur la filière (dont notamment le Plan Soleil) avaient beaucoup contribué à faire du solaire thermique une filière populaire en France. Depuis la fin des années 2000, le grand public a de moins en moins le réflexe de songer à une solution solaire thermique lors d'un achat ou d'une rénovation.
- La concurrence faite par le solaire photovoltaïque qui pendant les années 2008-2010 a détourné une part des particuliers d'un investissement solaire thermique au profit de panneaux PV vendus parfois alors comme un placement financier au vu des aides disponibles et des temps de retour rapides observés. Par ailleurs, cette concurrence a contribué à la confusion entre les deux filières dans l'esprit des consommateurs.



## Partie 5 – Les prix moyens

### 1. Le segment des chauffe-eau solaires individuels (CESI)

Evolution des coûts moyens nationaux depuis 2005 en € HT par m<sup>2</sup>

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Evolution 2011-2012
Prix matériel	1 055 €	1 115 €	1 140 €	1 155 €	1 165 €	1 200 €	1 170 €	1 065 €	- 9 %
Prix pose	255 €	275 €	285 €	290 €	270 €	270 €	265 €	265 €	- 4 %
Prix total	1 170 €	1 290 €	1 370 €	1 480 €	1 435 €	1 485 €	1 415 €	1 315 €	- 7 %

Autour des prix moyens de 2012, les fourchettes hautes et basses observées ont été les suivantes :

#### **Prix du matériel en € HT par m<sup>2</sup>**

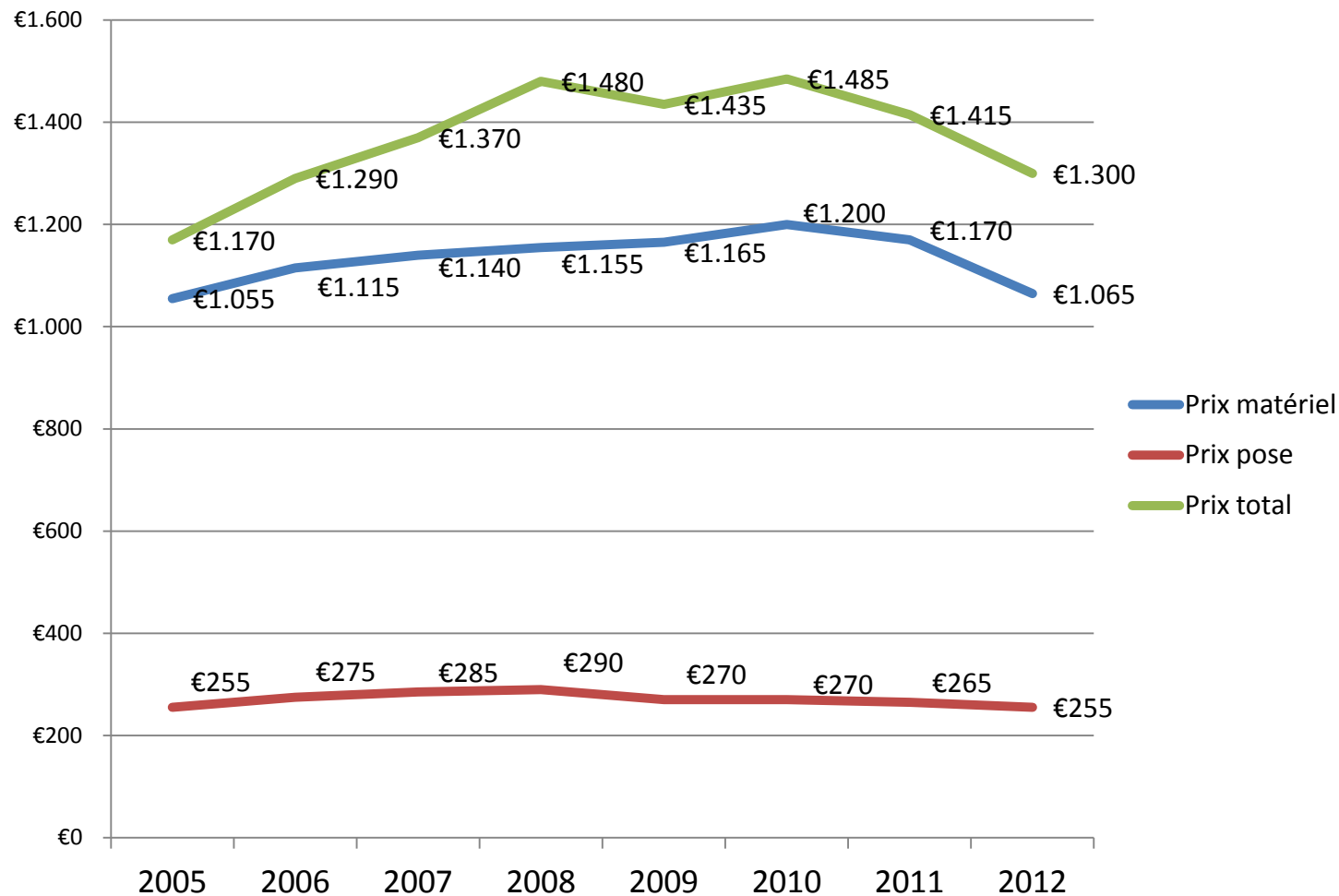
- ✓ fourchette haute : 1 592 €
- ✓ fourchette basse : 889 €

#### **Prix de la pose en € HT par m<sup>2</sup>**

- ✓ fourchette haute : 398 €
- ✓ fourchette basse : 200 €

Les prix moyens de matériel de cette partie de l'étude comprennent les panneaux solaires, le système de circulation du fluide caloporteur et le ballon d'eau chaude avec échangeur thermique. Au niveau de l'installation, les capteurs ne sont pas intégrés en toiture.

## Evolution des prix de CESI depuis 2005 en € HT par m<sup>2</sup>



Sur les CESI, des efforts de réductions des coûts ont été entrepris depuis plusieurs années pour parvenir à une baisse du prix de vente des installations. Dans les faits cela s'observe depuis deux années où les prix de l'installation avec la pose ont diminué en moyenne de 7 % par an

## Détail des prix régionaux

### Détail des prix régionaux de CESI collectés pour 2012 en € HT par m<sup>2</sup>

Régions	Prix du matériel	Prix de la pose	Prix total	Evolution 2011-2012
Auvergne	970 €	260 €	1 230 €	- 2%
Corse	1 214 €	286 €	1 499 €	- 20 %
Limousin	1 050 €	200 €	1 250 €	- 17 %
Nord Pas de Calais	1 592 €	398 €	1 990 €	14 %
Pays de la Loire	n.c	n.c	1 330 €	Stable
Picardie	1 045 €	249 €	1 294 €	- 3 %
Poitou Charentes	889 €	225 €	1 114 €	- 12 %
Rhône Alpes	1 037	234 €	1 271 €	- 3%

## 2. Le segment des systèmes solaires combinés individuels (SSC)

Evolution des coûts moyens nationaux depuis 2005 en € HT par m<sup>2</sup>

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Evolution 2011-2012
Prix matériel	920 €	980 €	1 055 €	1 020 €	1 050 €	1 060 €	1 000 €	1 020 €	2%
Prix pose	175 €	220 €	225 €	215 €	200 €	200 €	200 €	195 €	-3%
Prix total	1 055 €	1 170 €	1 200 €	1 310 €	1 315 €	1 320 €	1 195 €	1 205 €	1%

Autour des prix moyens de 2012, les fourchettes hautes et basses observées ont été les suivantes :

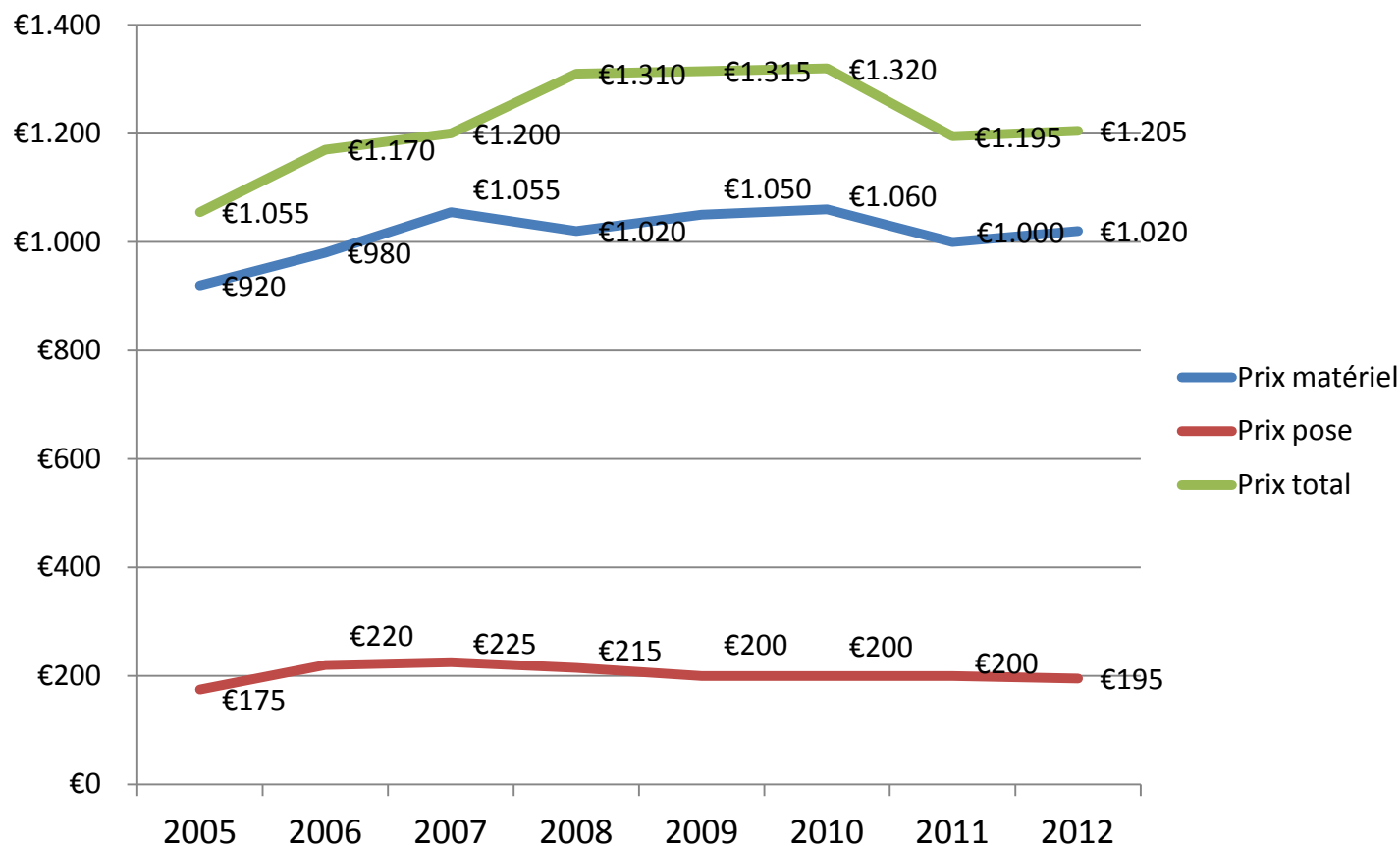
### ***Prix du matériel en € HT par m<sup>2</sup>***

- ✓ fourchette haute : 1 593 €
- ✓ fourchette basse : 850 €

### ***Prix de la pose en € HT par m<sup>2</sup>***

- ✓ fourchette haute : 250 €
- ✓ fourchette basse : 165 €

## Evolution des prix de SSC depuis 2005 en € HT par m<sup>2</sup>




Pour les systèmes combinés les prix sont stables par rapport à ceux de 2011. Les industriels ont le sentiment de ne plus pouvoir faire d'effort sur ce segment dont les ventes ont beaucoup baissé.

## Détail des prix régionaux

### Détail des prix régionaux de SSC collectés pour 2012 en en € HT par m<sup>2</sup>

Régions	Prix du matériel	Prix de la pose	Prix total	Evolution 2011-2012
Auvergne	850 €	165 €	1 015 €	- 10 %
Champagne Ardennes	n.c	n.c	1 149 €	- 19 %
Corse	1 372 €	203 €	1 576 €	Stable
Limousin	1 000 €	250 €	1 250 €	Stable
Nord Pas de Calais	1 593 €	178 €	1 771 €	- 6 %
Pays de la Loire	n.c	n.c	1 275 €	Stable
Picardie	1 187 €	158 €	1 345 €	21 %
Rhône Alpes	1 036 €	197 €	1 233 €	+ 6 %



En parallèle à la décroissance des ventes depuis 2009 on observe une orientation des prix à la baisse qui est assez nette depuis 2010. De l'aveu même des industriels, le prix des applications individuelles solaires thermiques est un frein au développement de leur marché.

Beaucoup d'efforts ont été entrepris ces dernières années pour rationaliser les coûts aussi bien au niveau des équipements (notamment le remplacement du cuivre par de l'aluminium) que sur la pose (intégration de pré-programmation de niveau de température de l'eau dans les systèmes pour simplifier l'action des installateurs lors de la mise en service des équipements). Sur ce terrain, les industriels ont le sentiment d'avoir beaucoup progressé et de n'avoir plus beaucoup de marge de manœuvre, celle-ci étant déjà faible.

Le véritable levier qui pourrait participer à atteindre des prix encore plus bas serait de jouer sur des effets de volumes. Pour plusieurs industriels interrogés dans le volet qualitatif du travail sur la filière, l'explication première du différentiel de prix de vente des appareils entre la France et l'Allemagne vient essentiellement du nombre bien plus important de capteurs vendus dans le second pays (1 170 000 m<sup>2</sup> en 2012). Une sorte de cercle vertueux, qui, en France, peine à s'enclencher.

## Partie 6 – Les chiffres d'affaires

Les indicateurs portent sur les deux points suivants :

- le chiffre d'affaires réalisé sur les ventes d'équipements solaires thermiques en France en 2012 ;
- le chiffre d'affaires réalisé sur la pose des équipements solaires thermiques en France en 2012.

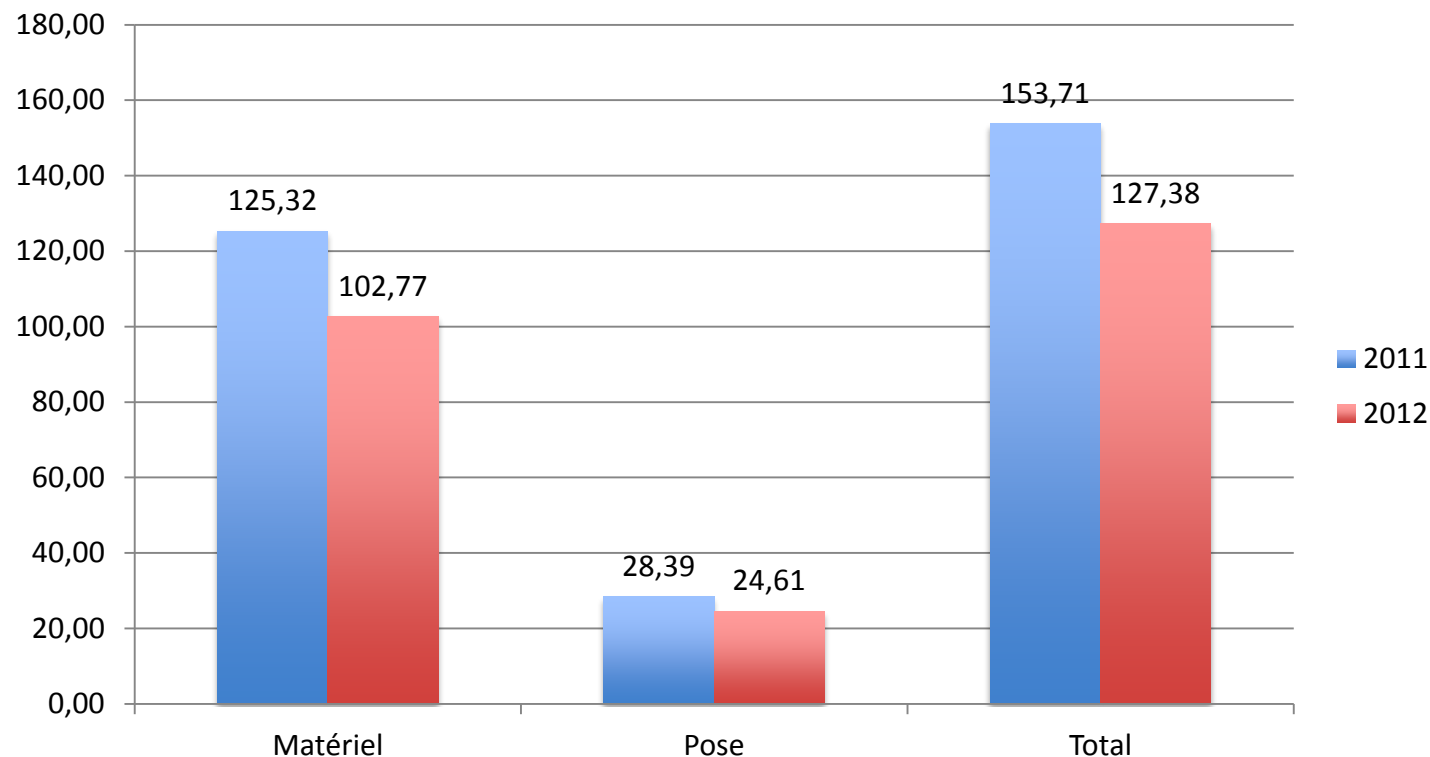
Chacun de ces indicateurs a été estimé à partir des prix moyens HT du matériel et de la pose observé au m<sup>2</sup> et des volumes de surface des installations effectivement mises en service. Ce travail a été fait de façon distincte pour les applications CESI et SSC.

Les pages suivantes détaillent les résultats pour 2012 comparés à ceux de 2011 calculés sur la base des chiffres de ventes issus de la présente étude.



## 1. Le segment des chauffe-eau solaires individuels (CESI)

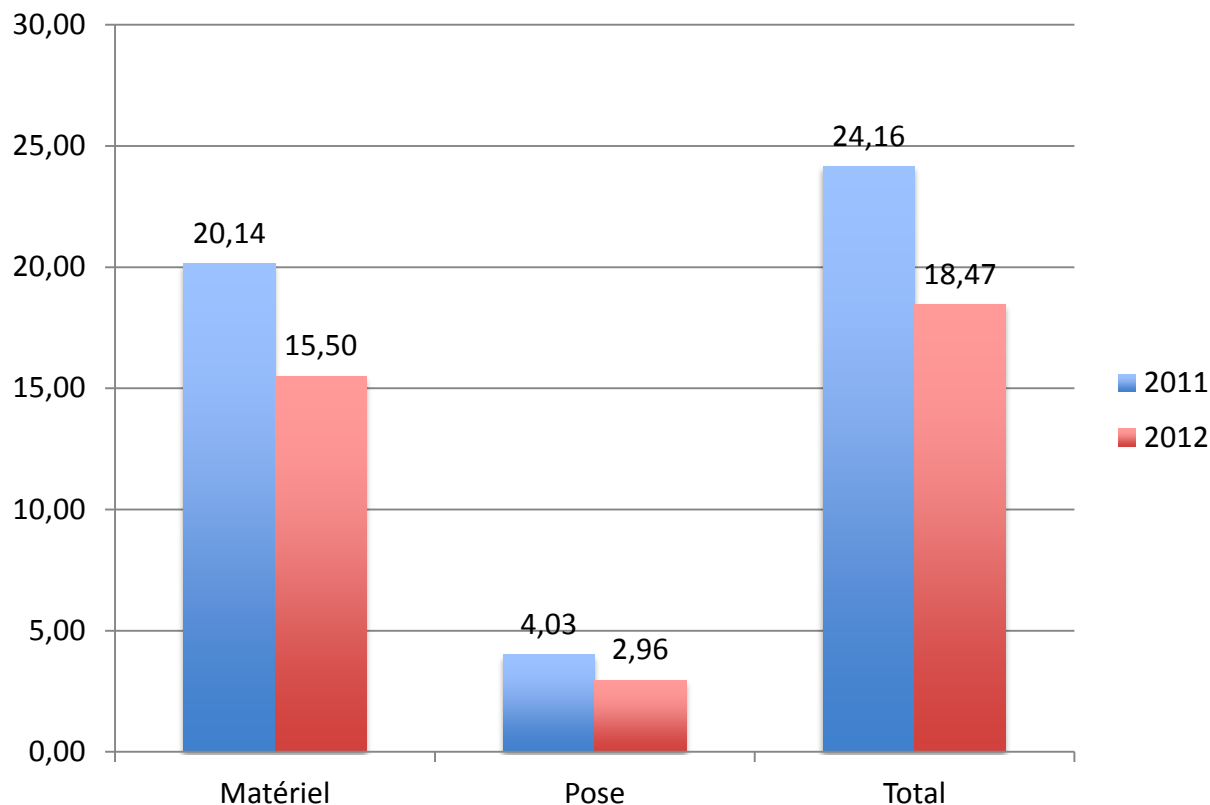
- Chiffre d'affaires 2012 issu de la vente des équipements au client final : **102,77 millions d'euros**
- Chiffre d'affaires 2012 issu de l'activité de pose des équipements : **24,61 millions d'euros**
- Chiffre d'affaires 2012 issu de l'activité globale sur les CESI : **127,38 millions d'euros**



Le recul du chiffre d'affaires global est de 17 % par rapport à celui de 2011. A la baisse des ventes se conjugue également la diminution des prix moyens de vente.

## 2. Le segment des Systèmes solaires combinés (SSC)

- Chiffre d'affaires 2012 issu de la vente des équipements au client final : **15,5 millions d'euros**
- Chiffre d'affaires 2012 issu de l'activité de pose des équipements : **2,96 millions d'euros**
- Chiffre d'affaires 2012 issu de l'activité globale sur les CESI : **18,47 millions d'euros**



Le recul du chiffre d'affaires global est de 24 % par rapport à celui de 2011. Ce taux est très proche de celui de la seule baisse des volumes de m<sup>2</sup> vendus en SSC.