

KANTAR

L'achat de sapins pour les Fêtes de Noël 2019

Bilan consommateurs

Avril 2020



Sommaire

1 | **ENJEUX ET SYNTHÈSE**
p3

2 | **RAPPEL
MÉTHODOLOGIQUE**
p7

3 | **PRINCIPAUX
RÉSULTATS**
p13

4 | **ANNEXES**
p51

A close-up photograph of a blue spruce branch, showing the fine, needle-like leaves and small, brownish buds. A large, semi-transparent yellow arrow graphic points from the left towards the right, partially overlapping the image. The background is a soft, out-of-focus green.

1

**ENJEUX ET
SYNTHESE**

Suivre les achats de sapins de Noël et l'actualité de ce marché, un enjeu important pour la filière du végétal.

Les ventes de sapins de Noël représentent un enjeu économique important à la fin de chaque année pour les professionnels du végétal, tant au niveau de la production que de la distribution.

Aussi, pour préparer au mieux la prochaine saison, vous devez disposer d'éléments quantitatifs sur les performances et les tendances dessinées par les achats de sapins de Noël.

Des relevés de sorties de caisse n'existant pas de manière exhaustive, c'est-à-dire couvrant tous les circuits d'achat possibles pour les sapins de Noël, il est nécessaire de passer par une étude par sondage* auprès des consommateurs eux-mêmes ; étude basée sur les déclarations des foyers en fin de période décrivant leur comportement au mois de novembre et décembre 2019.

L'étude que nous menons annuellement pour FranceAgriMer et Val'hor, à l'issue de chaque fête de Noël, a pour objectifs de vous apporter ces éléments de connaissance. Plus précisément, vous souhaitez :

- Evaluer la taille du marché des sapins de Noël naturels et artificiels en 2019,
- Déterminer le taux et le profil des foyers acheteurs de sapins de Noël,
- Décrire les sapins achetés en termes de type, présentation, taille, prix, lieu d'achat et date d'achat.

Ces indicateurs sont mis en perspective avec des séries en historique afin de dégager des tendances de comportement sur le long terme, au-delà des appréciations conjoncturelles.

* Se reporter à la note sur l'intervalle de confiance autour des pourcentages et la précision des études par sondage, en pages 12 et 13.

Synthèse des enjeux de croissance

Insights

Le marché des sapins de Noël retrouve une croissance en valeur, portée par la hausse des prix et dans une moindre mesure par la hausse de volume. Cette hausse de prix est particulièrement forte au sein des sapins artificiels.

Le poids des sapins naturels reste toujours plus important que celui des sapins artificiels. Le Nordmann constitue toujours le type majoritaire, avec une part de marché qui continue d'augmenter par rapport à celles de l'Epicéa.

Les jardinerie reprennent des parts de marché, notamment sur le segment des Nordmanns.

Les magasins de décoration se repositionnent aussi sur ce segment comme challenger.

La grande distribution reste cependant le circuit de distribution privilégié sur le marché des sapins naturels et renforce ses parts de marché sur le segment des Epicéas et des sapins artificiels.

Plan d'action

- Privilégier la valeur au volume comme levier de croissance.
- Identifier et communiquer les critères différenciants à valeur ajoutée sur chaque type de sapins ex : la durabilité du Nordmann, l'authenticité de l'Epicéa.
- Continuer de favoriser les circuits de distribution spécialisés à plus forte valeur ajoutée, en renforçant leur position en volume et en valorisant le prix.
- Communiquer auprès des acheteurs actuels en magasin de décoration ou aménagement de la maison pour les faire se tourner vers des points de vente spécialisés dans le végétal.

Synthèse des enjeux de croissance

Insights

L'achat de sapins de Noël continue d'être de plus en plus anticipé, avec des premiers achats dès le mois de novembre en hausse.



Le recyclage continue d'être de plus en plus pratiqué par les acheteurs de sapins naturels. Les méthodes de recyclages, à savoir le dépôt en point de collecte ou le recyclage à domicile, varient selon le type de logement ou d'agglomération.



L'origine des sapins est importante pour les acheteurs de sapins naturel, et l'origine « France » prévaut.



Plan d'action

- Valoriser les circuits spécialisés en accompagnant l'acte de vente par du conseil ex : comment garder son sapin en bon état le plus longtemps possible.
- Continuer de communiquer sur les différentes façons de recycler son sapin et sur les localisations des points de collecte, en proposant par exemple des listes adaptées à la localité dans les circuits spécialisés, toujours dans un souci de différenciation et valorisation.
- Continuer de promouvoir l'origine locale du sapin naturel et l'utiliser comme source de valeur ajoutée.

2

**RAPPEL
METHODOLOGIQUE**



Eléments de méthodologie

Echantillon



- Cette étude a été réalisée à partir du Panel consommateurs de Kantar (Metaskope), représentatif des foyers français selon les critères sociodémographiques usuels.

- ***7000** foyers représentatifs appartenant à ce panel ont été sélectionnés pour cette étude.
- **5537 questionnaires** ont été retournés par les foyers et intégrés dans l'analyse, soit **79%** de taux de retour

Mode de recueil

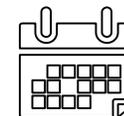


Un questionnaire auto-administré a été adressé par voie postale et en ligne fin décembre 2019 aux foyers sélectionnés.

Tests statistiques

- La sensibilité des tests statistiques appliqués sur les résultats a été adaptée à la taille de l'échantillon :
 - Un niveau de confiance de 95% est pris en compte sur les résultats issus de l'ensemble de l'échantillon (base de 5 537 foyers).
 - Un niveau de confiance de 90% est pris en compte sur les résultats issus de l'ensemble des acheteurs de sapins (1 304), acheteurs de sapins naturels (1 142) dont Nordmanns (893), Epicéas (212) et acheteurs de sapins artificiels (226)

Dates de terrain



L'acheminement, le remplissage et le retour des questionnaires s'est effectué :

- Par voie postale : entre le 27 décembre 2019 et le 7 février 2020
- En ligne : entre le 3 et le 8 janvier 2020



* En 2017, l'échantillon est passé de 6 000 à 7 000 foyers, afin de pouvoir disposer d'un échantillon rigoureusement identique avec le panel et disposer d'un panorama global des comportements

Structure du questionnaire

1 Achat de sapin de Noël, naturel ou artificiel en fin d'année 2019

2 Caractéristiques des sapins achetés

- Date d'achat
- Type de sapin (liste A)
- Présentation (liste B)
- Taille (liste C)
- Lieu d'achat (liste D)

3 Recyclage du sapin après les fêtes.

4 L'origine du sapin naturel. [spécifique 2019]

<p>④ Avez-vous vu, ou vous souvenez-vous avoir vu une mention indiquant la région ou le pays d'origine de votre sapin naturel ? 1 seule réponse</p>			
<p>Oui <input type="checkbox"/></p> <p><i>Si origine France précisez la région (reportez le code de la liste ci-contre) :</i> <input type="text"/></p> <p><i>Sinon précisez le pays.</i></p> <p><input type="text"/></p>	<p>Non <input type="checkbox"/></p> <p><i>Et à votre avis, quelle est son origine ? Précisez la région si France.</i>..... <input type="text"/></p> <p><i>Sinon précisez le pays.</i></p> <p><input type="text"/></p>	<p>01. Auvergne-Rhône-Alpes 08. Ile-de-France</p> <p>02. Bourgogne- Franche-Comté 09. Normandie</p> <p>03. Bretagne 10. Nouvelle-Aquitaine</p> <p>04. Centre-Val de Loire 11. Occitanie</p> <p>05. Corse 12. Pays de la Loire</p> <p>06. Grand-Est 13. Provence-Alpes- Côte-d'Azur</p> <p>07. Hauts-de-France 14. Territoires d'Outre-Mer</p>	
<p>⑤ Accordez-vous de l'importance à la région ou au pays d'origine de votre sapin naturel ? 1 seule réponse</p>			
<p>Oui, beaucoup <input type="checkbox"/> Oui, un peu <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/></p>			

Voir questionnaire détaillé en annexe

Définitions et terminologies utilisées

Professionnels des végétaux

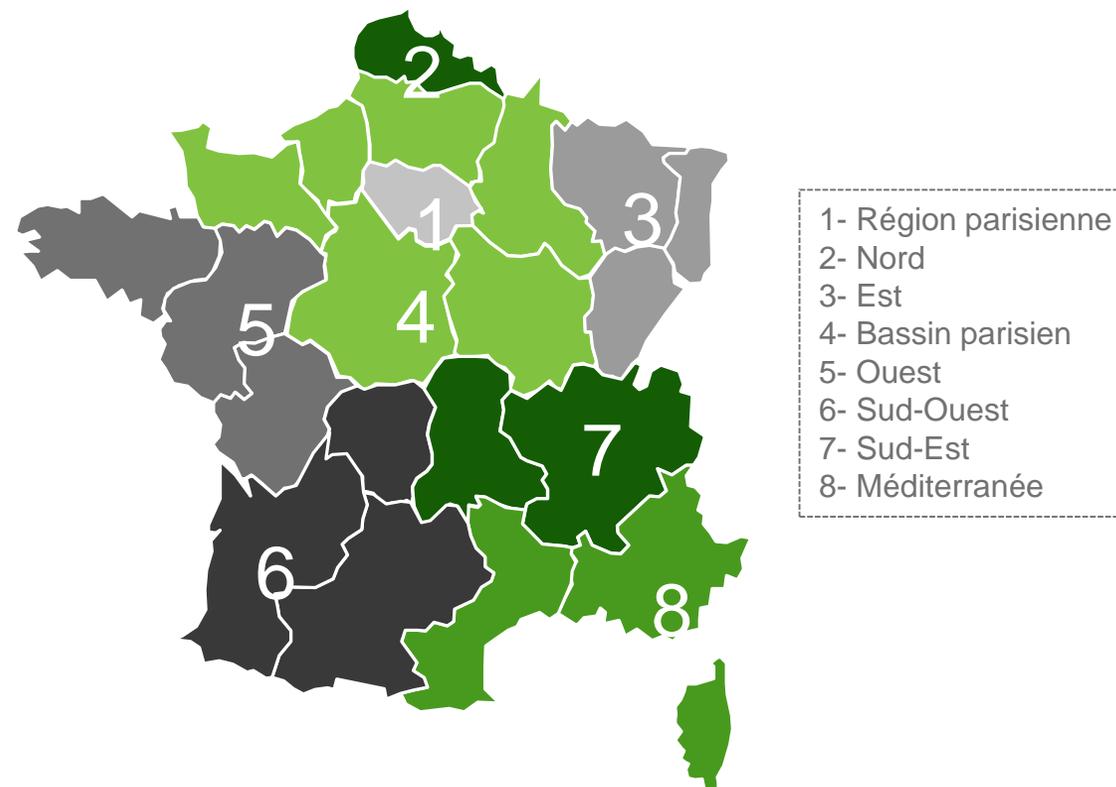
- Fleuristes
- E-fleuristes
- Service de commande à distance de fleurs ou plantes
- Jardineries
- Coopératives agricoles, libre-service
- Sur l'exploitation
- Grainetiers
- VPC

Généralistes

- Hypermarchés, supermarchés et supérettes
- Jardineries d'hypermarchés
- Magasins de bricolage et de décoration
- Marchés et foires
- Autres lieux (Solderie, association école, station service, etc.)

NB : Grande distribution = Hypermarchés, supermarchés et supérettes+ jardineries d'hypermarchés

Liste des régions UDA



Précisions techniques : les marges d'erreur des études par sondage.

Remarque préalable : si les marges d'erreurs réelles dans les sondages dont l'échantillonnage est construit selon la méthode des quotas ne sont pas mesurables scientifiquement, on estime en pratique qu'elles sont proches de celles calculées dans le cas d'un échantillonnage aléatoire.

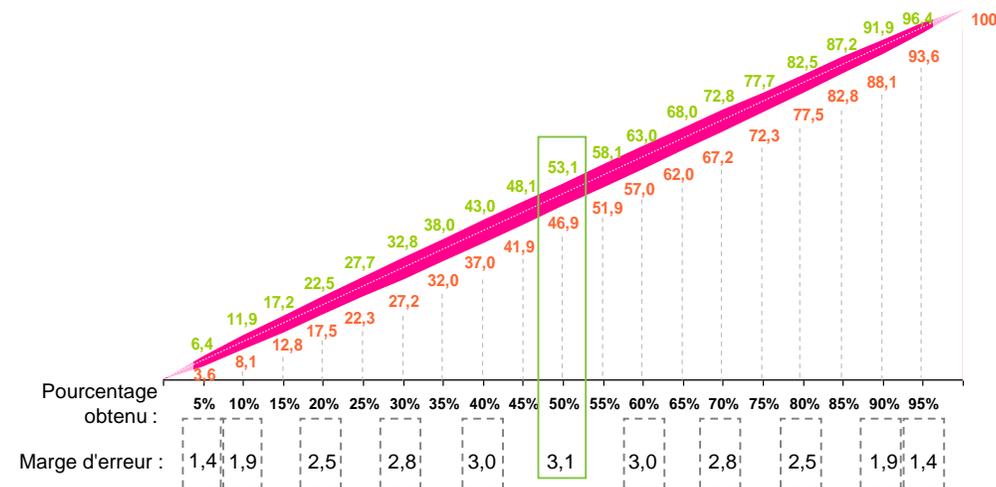
La marge d'erreur dépend à la fois de la taille de l'échantillon interrogé et de la proportion à laquelle on l'applique. Le graphique ci-dessous représente les marges d'erreur en fonction du pourcentage obtenu pour un échantillon de 1000 personnes interrogées et un niveau de confiance de 95% :

Par exemple, un pourcentage de 50% mesuré auprès de 1000 individus a une marge d'erreur de 3,1 points à un niveau de confiance de 95%.

Autrement dit, il y a 95% de chances que l'intervalle de confiance [46,9% ; 53,1%] contienne la proportion réelle dans l'ensemble de la population.

Cependant, le pourcentage le plus probable est 50%. Plus précisément, comme le montre la courbe de distribution des valeurs possibles ci-contre* :

- la probabilité pour que la vraie proportion soit comprise entre 46,9% et 53,1% est de 95%
- la probabilité pour que la vraie proportion soit comprise entre 49% et 51% est de 47,5%
- la probabilité pour que la vraie proportion soit supérieure à 53,1% ou inférieure à 46,9% est de 5%



*En toute rigueur, il s'agit de la distribution des valeurs possibles des estimations en supposant connue la valeur sur la population. Par souci de simplification, nous interprétons ici volontairement les intervalles de confiance à 47,5% et 95% comme des intervalles de crédibilité qu'on obtiendrait, en statistique bayésienne, à partir d'une loi a priori faiblement informative.

Remarque sur les écarts entre deux valeurs :

Soit le cas où l'on estime deux proportions à partir d'un échantillon de 1000 personnes : 48% et 52%.

Nous savons qu'il existe une marge d'erreur pour chacune de ces estimations : cela laisse donc une possibilité pour que la proportion estimée à 48% soit en réalité supérieure dans la population à celle ayant donné lieu à une estimation de 52%. Toutefois, ces estimations laissent penser que c'est bien la seconde proportion qui est réellement supérieure à la première : en effet, à supposer que le premier paramètre soit en réalité supérieur au second, il y aurait moins de 10,3% de chance pour qu'on observe un tel écart dans les estimations (c'est-à-dire 48% pour le premier paramètre contre 52% pour le second).

Éléments complémentaires d'appréciation des résultats observés

Le volume de sapins naturels présenté est déterminé à partir du taux d'acheteurs et du nombre de sapins achetés par acheteur (maximum 3 par acheteur). Les données extrapolées sont donc une estimation moyenne du volume global des achats effectués par les foyers français.

Comme dans tout sondage, un intervalle de confiance s'applique sur le taux d'acheteurs présenté.

La taux d'acheteurs cette année est stable par rapport à 2018 :

% acheteurs de sapins naturels 2016 : 20,7% IC à 95% +/- 1,1% [19,6% / 21,8%]

% acheteurs de sapins naturels 2017 : 20,1% IC à 95% +/- 1,1% [19,1% / 21,1%]

% acheteurs de sapins naturels 2018 : 19,8% IC à 95% +/- 1,1% [18,8% / 20,8%]

% acheteurs de sapins naturels 2019 : 19,9% IC à 95% +/- 1,1% [18,8% / 21,0%]

De même, le volume extrapolé moyen présenté peut lui aussi être complété d'une estimation haute et basse dans lesquelles s'inscrivent cette tendance :

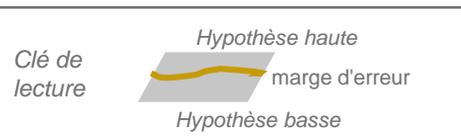
volume de sapins naturels 2016 : 6,1M +/- 0,3M [5,8M / 6,4M]

volume de sapins naturels 2017 : 5,9M +/- 0,3M [5,6M / 6,2M]

volume de sapins naturels 2018 : 5,8M +/- 0,3M [5,5M / 6,1M]

volume de sapins naturels 2019 : 5,8M +/- 0,3M [5,5M / 6,1M]

Note de lecture dans le rapport



Niveau de confiance à 95%



Les extrapolations sont fournies à titre indicatif et sont à utiliser avec prudence, c'est pourquoi les hypothèses hautes et basses sont indiquées dans les graphiques présentant des données extrapolées (nombre de foyers, volumes et sommes dépensées).



3 PRINCIPAUX
RESULTATS

3.1

Un marché en croissance en valeur, avec un taux d'acheteurs constant.



En 2019, un peu moins d'1 foyer sur 4 a acheté un sapin pour célébrer Noël, pour un budget moyen de 28,01€.



Taux de foyers acheteurs de sapins

Hypothèse haute 24,6%

23,5%

Hypothèse basse 22,4%

Nombre estimé de foyers acheteurs de sapins (en millions)

Hypothèse haute 7,0M

6,7M

Hypothèse basse 6,4M

Nombre estimé de sapins achetés (en millions)



Hypothèse haute 7,3M

7,0M

Hypothèse basse 6,7M

Sommes dépensées estimées (en millions d'euros)



Hypothèse haute 205,0M€

195,8M€

Hypothèse basse 186,6M€

Prix moyen d'achat



28,01 €

Prix des sapins inférieurs à 100€ **27,36€**

Hypothèse haute 199,1M€

190,2M€

Hypothèse basse 181,3M€

Sommes dépensées avec prix des sapins inférieurs à 100€

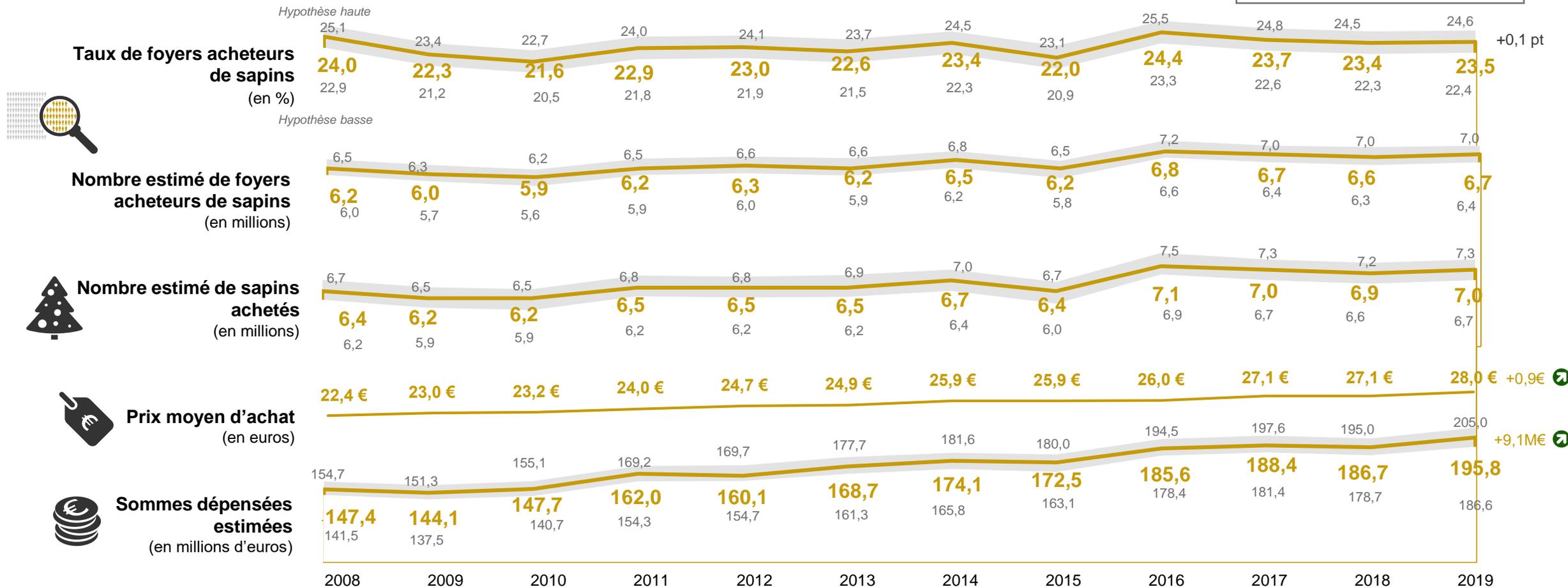
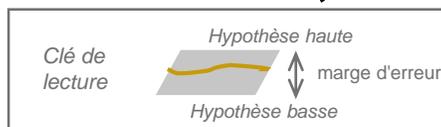
NB : Les extrapolations sont fournies à titre indicatif et sont à utiliser avec prudence.

Base : total : 5537 foyers

En 2019, 28 286 000 foyers en France

Sur le long terme, le marché des sapins de Noël enregistre une hausse constante en valeur, portée en particulier par le prix. Le taux d'acheteurs quant à lui reste stable.

Niveau de confiance à 95%



NB : Les extrapolations sont fournies à titre indicatif et sont à utiliser avec prudence.
Base : total : 5537 foyers

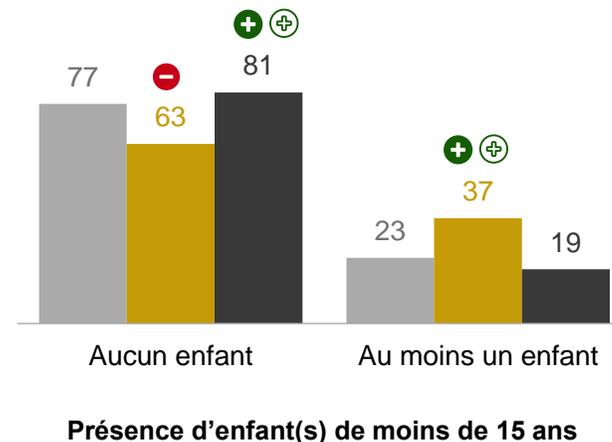
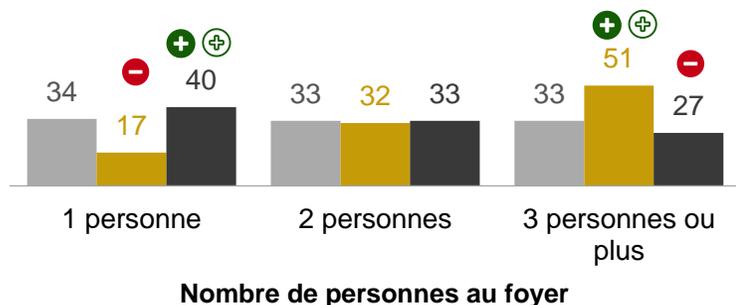
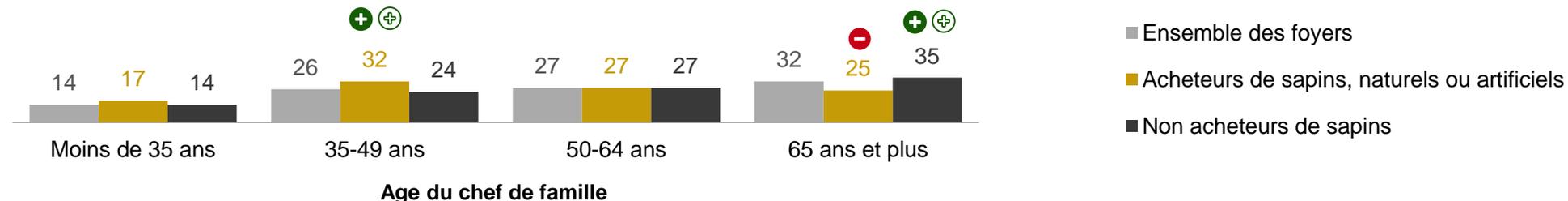
📈 📉 Significativement supérieur / inférieur à 2018 (niveau de confiance à 95%)

Les foyers acheteurs de sapins se caractérisent plus souvent par la présence d'enfants.



Profil des acheteurs de sapins 2019

En %



Pas d'évolution versus 2018

+ - Significativement **supérieur** / **inférieur** au global (à 95%)
+ Significativement **supérieur** entre deux populations (à 95%)

Base : total : 5537 foyers, 1304 acheteurs de sapins, 4233 non acheteurs

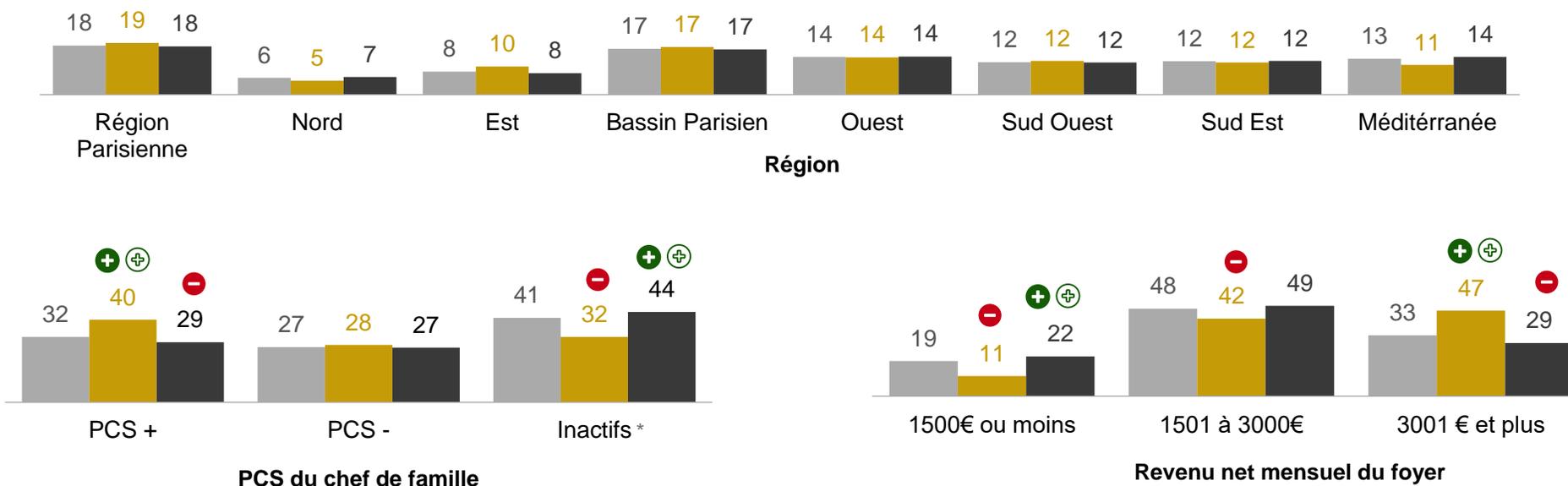
Ce sont aussi davantage des foyers dont le chef de ménage est PCS + ; avec des revenus plus élevés que la moyenne française.



Profil des acheteurs de sapins 2019

En %

- Ensemble des foyers
- Acheteurs de sapins, naturels ou artificiels
- Non acheteurs de sapins



* Inactifs : retraités ou préretraités, personnes à la recherche d'un emploi, élèves ou étudiants, hommes ou femmes au foyer, autres personnes sans profession (invalide...)

Base : total : 5537 foyers, 1304 acheteurs de sapins, 4233 non acheteurs

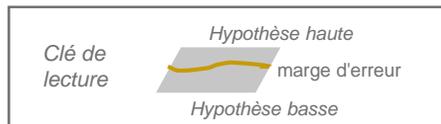
Excepté la région, pas d'évolution versus 2018

- ⊕ ⊖ Significativement supérieur / inférieur au global (à 95%)
- ⊕ ⊕ Significativement supérieur entre deux populations (à 95%)

Le taux d'acheteurs reste stable, tant sur le marché des sapins naturels qu'artificiels.

 **Taux de foyers acheteurs de sapins**
(en %)

Niveau de confiance à 95%



Base : total : 5537 foyers

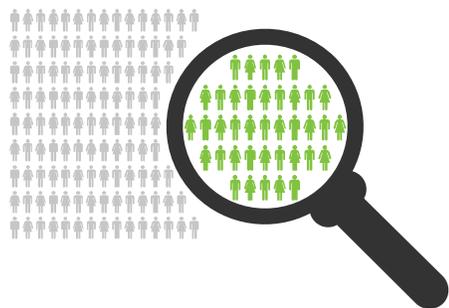
Pas d'évolution versus 2018

3.2

Sapins naturels :
un marché stable, avec le Nordmann
qui continue de renforcer sa position.



En 2019, près de 2 foyers sur 10 ont acheté un sapin de Noël naturel, pour un budget moyen de 27,23€.



Taux de foyers acheteurs de sapins naturels

Hypothèse haute 21,0%

19,9%

Hypothèse basse 18,8%

Nombre estimé de foyers acheteurs de sapins naturels (en millions)

Hypothèse haute 6,0M

5,6M

Hypothèse basse 5,3M

Nombre estimé de sapins naturels achetés (en millions)



6,1M

5,8M

5,5M

Sommes dépensées estimées (en millions d'euros)



167,7M€

158,9M€

150,1M€

Prix moyen d'achat



27,23 €

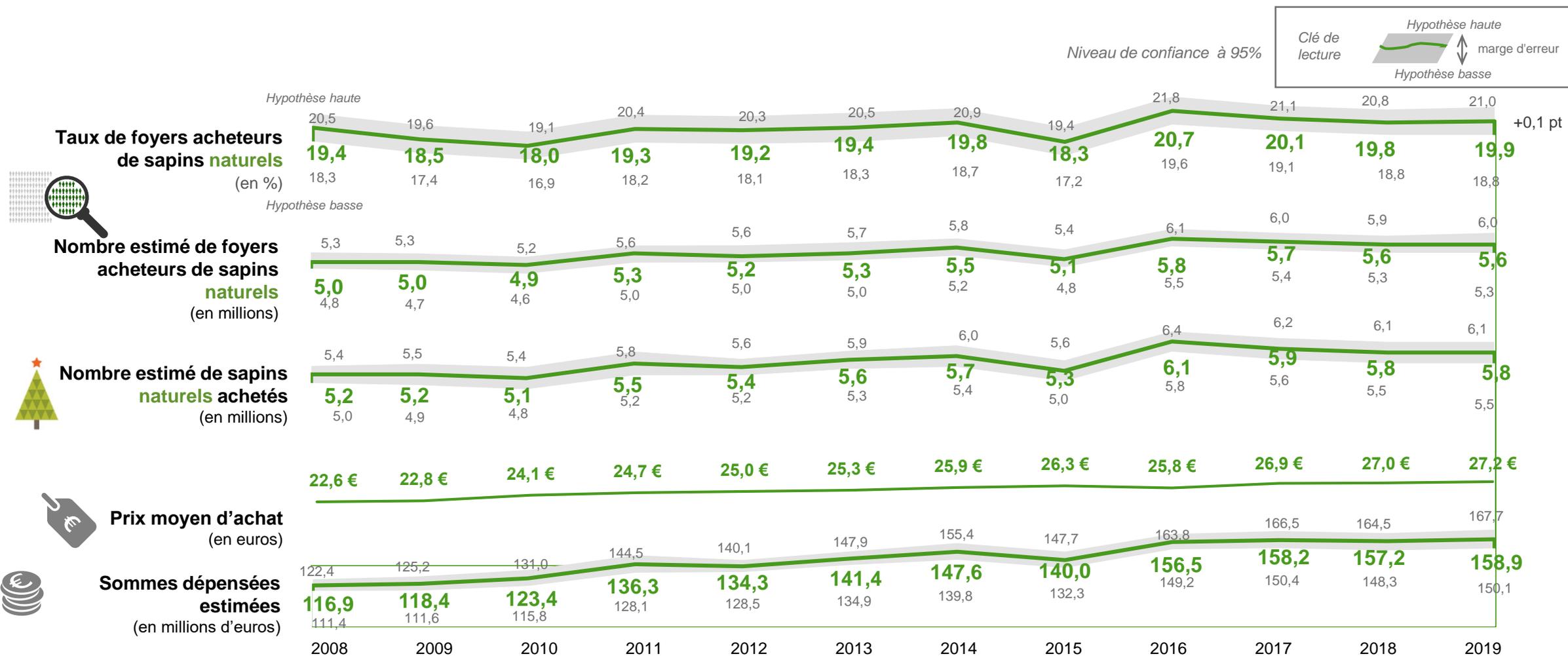
Pas de sapins naturels supérieurs à 99,99€

Base : total : 5537 foyers

NB : Les extrapolations sont fournies à titre indicatif et sont à utiliser avec prudence.

En 2019, 28 286 000 foyers en France

Depuis 3 ans, le marché des sapins naturels se stabilise, tant en volume qu'en valeur.



Base : total : 5537 foyers

NB : Les extrapolations sont fournies à titre indicatif et sont à utiliser avec prudence.

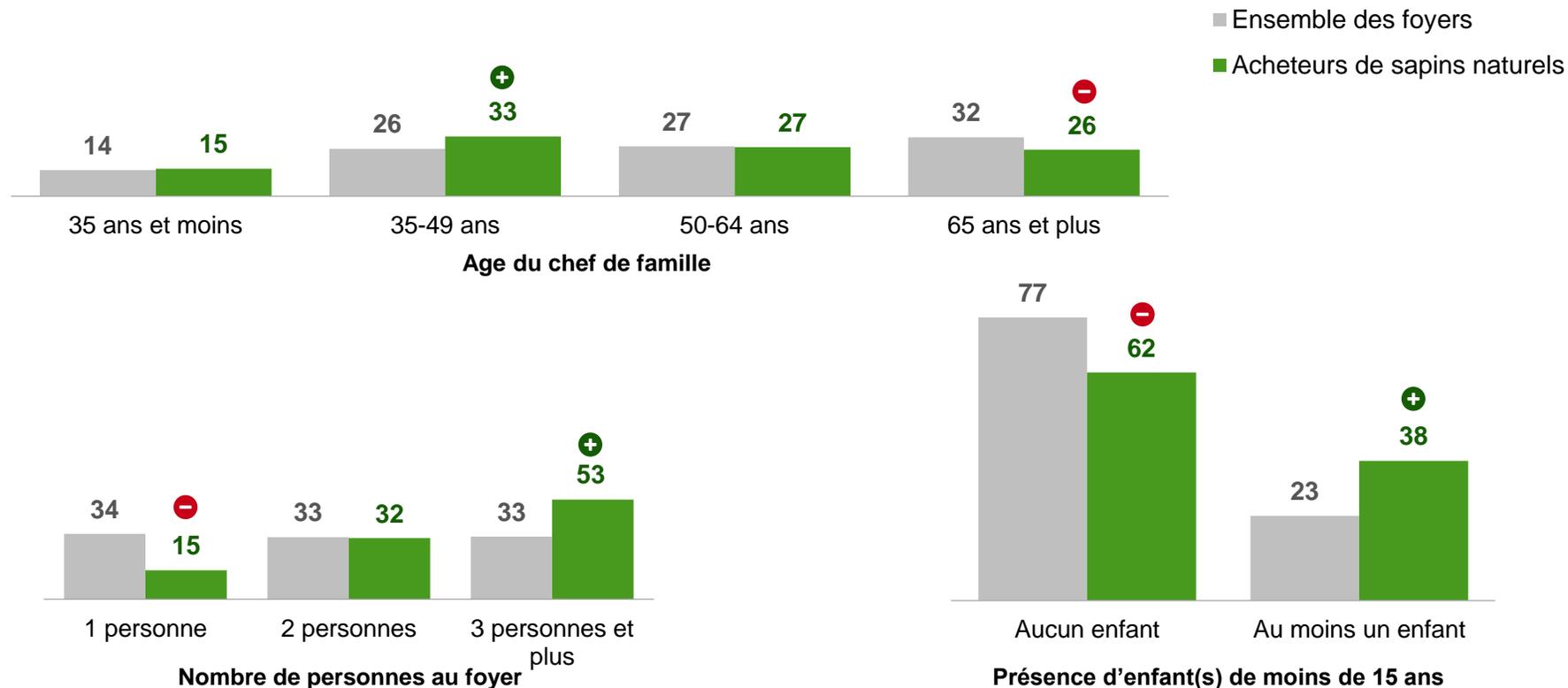
Pas d'évolution versus 2018

Les foyers acheteurs de sapins naturels se caractérisent plus souvent par la présence d'enfants, ce qui est cohérent avec le profil des acheteurs de sapins en général.



Profil des acheteurs de sapins Naturels 2019

En %



Pas d'évolution versus 2018

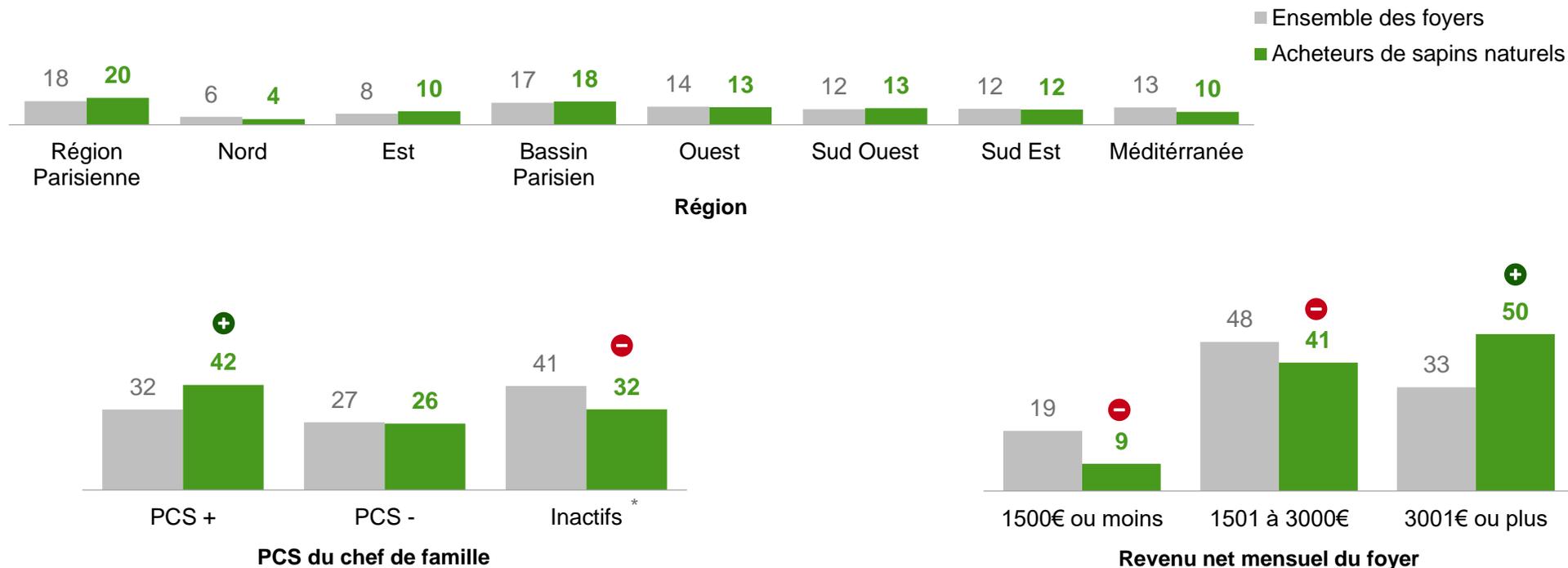
Base : total : 5537 foyers, 1099 acheteurs de sapins naturels

+ - Significativement supérieur / inférieur au global (à 95%)

Ces foyers comptent une part plus importante de PCS+, avec des revenus plus élevés. A noter aussi la part des inactifs sous-représentée.

Profil des acheteurs de sapins Naturels 2019

En %



* Inactifs : retraités ou préretraités, personnes à la recherche d'un emploi, élèves ou étudiants, hommes ou femmes au foyer, autres personnes sans profession (invalide...)

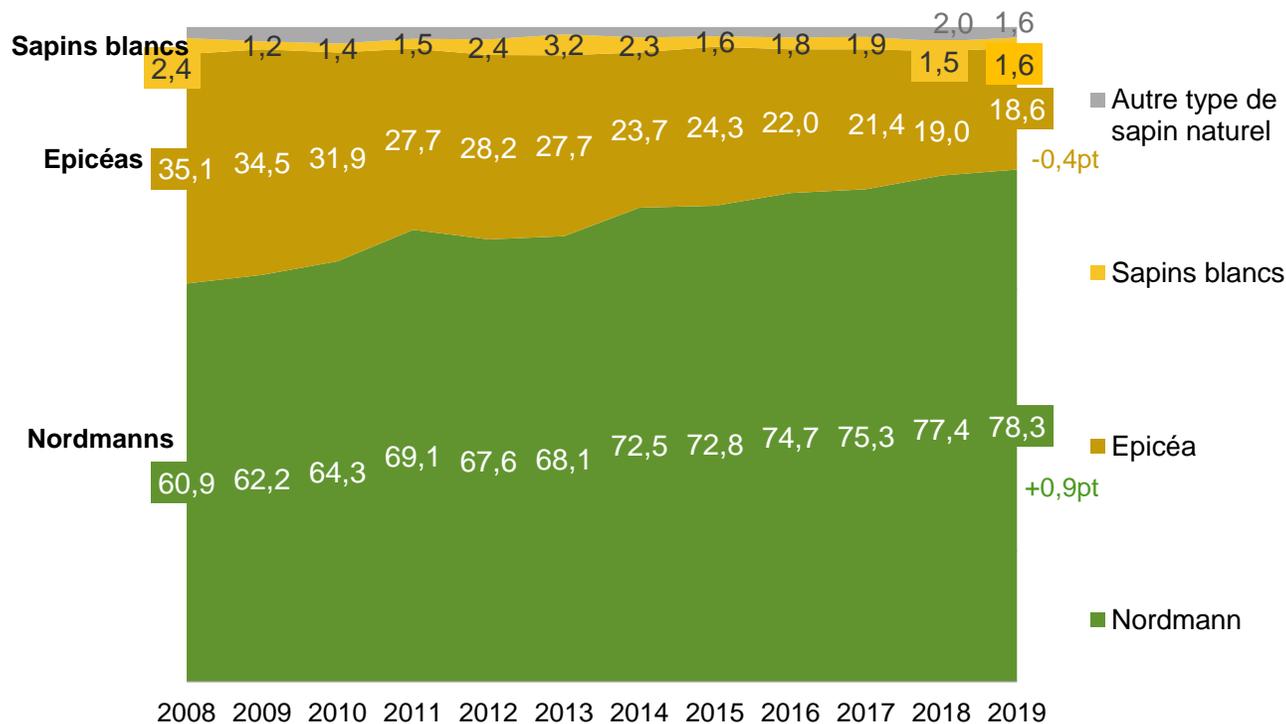
Base : total : 5537 foyers, 1099 acheteurs de sapins naturels

+ - Significativement supérieur / inférieur au global (à 95%)

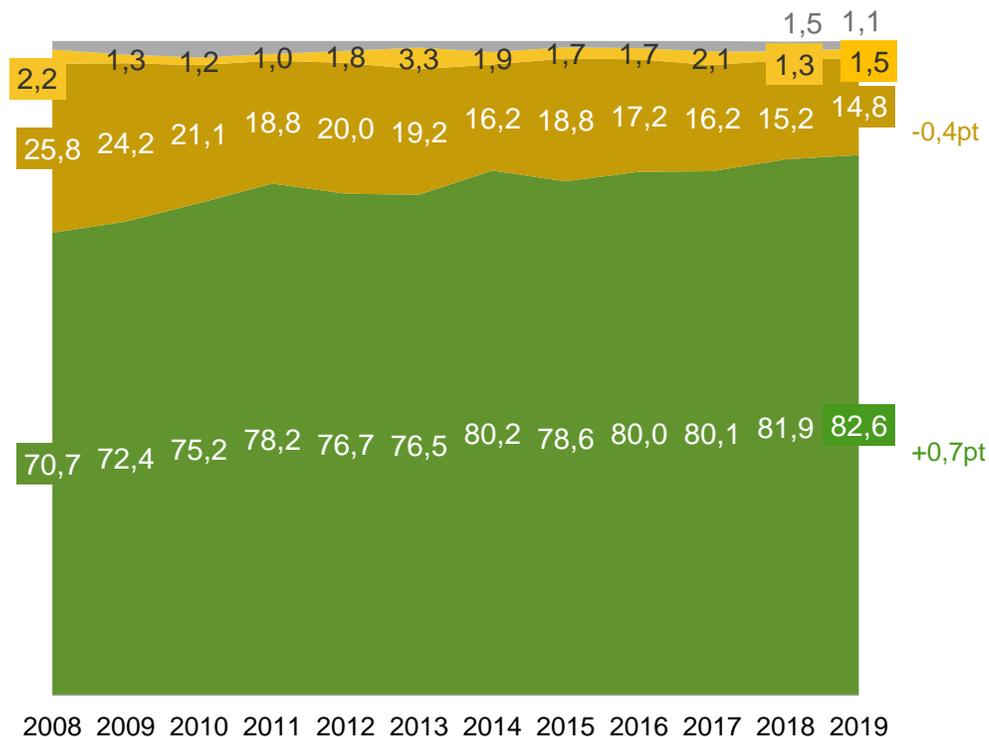
Le Nordmann reste la référence au sein des sapins naturels et représente près de 80% des achats de sapins naturels en 2019. La croissance du Nordmann se fait au détriment de l'Epicéa, qui à l'inverse, enregistre une perte de 16,5pts en volume et 11pts en valeur depuis 2008.



Répartition des sapins naturels en volume (en %)



Répartition des sapins naturels en valeur (en %)



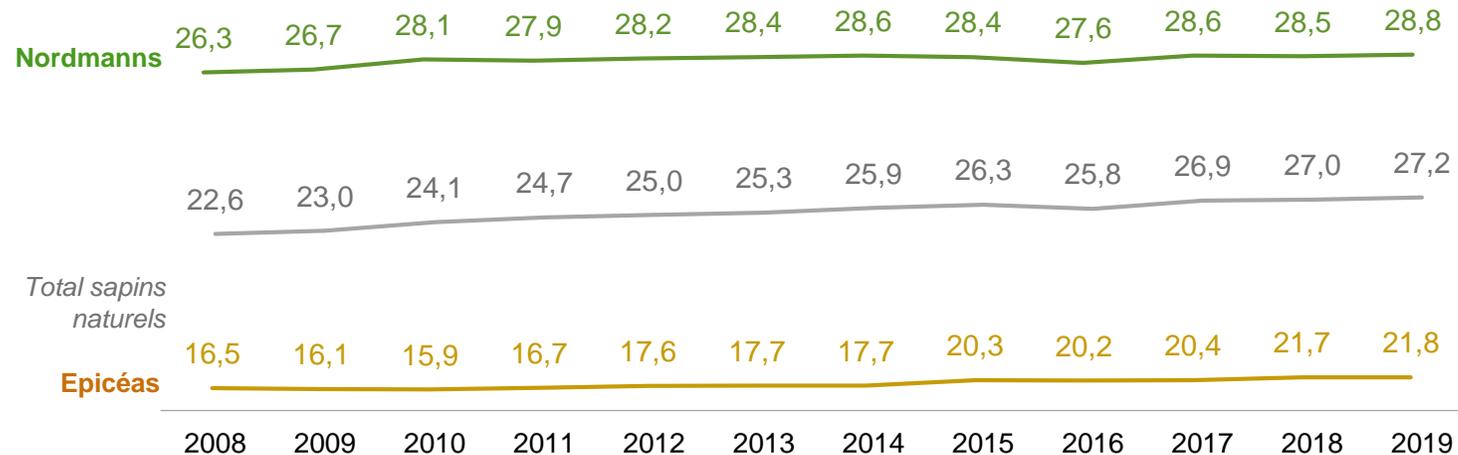
Base : ensemble des sapins naturels en quantité : 1142 en 2019

Base : ensemble des sapins naturels en sommes dépensées : 31582 en 2019

Historiquement, la hausse continue du prix du sapin naturel est portée par la progression du prix de l'Epicéa. En 2019, la tendance, s'inverse avec une hausse du prix plus importante du Nordmann par rapport à l'Epicéa.



Evolution du prix moyen des sapins **Naturels** (en €)



Focus Nordmanns

Versus 2008 : + 2,5€

Versus 2018 : + 0,3€

Focus Epicéas

Versus 2008 : + 5,3€

Versus 2018 : + 0,1€

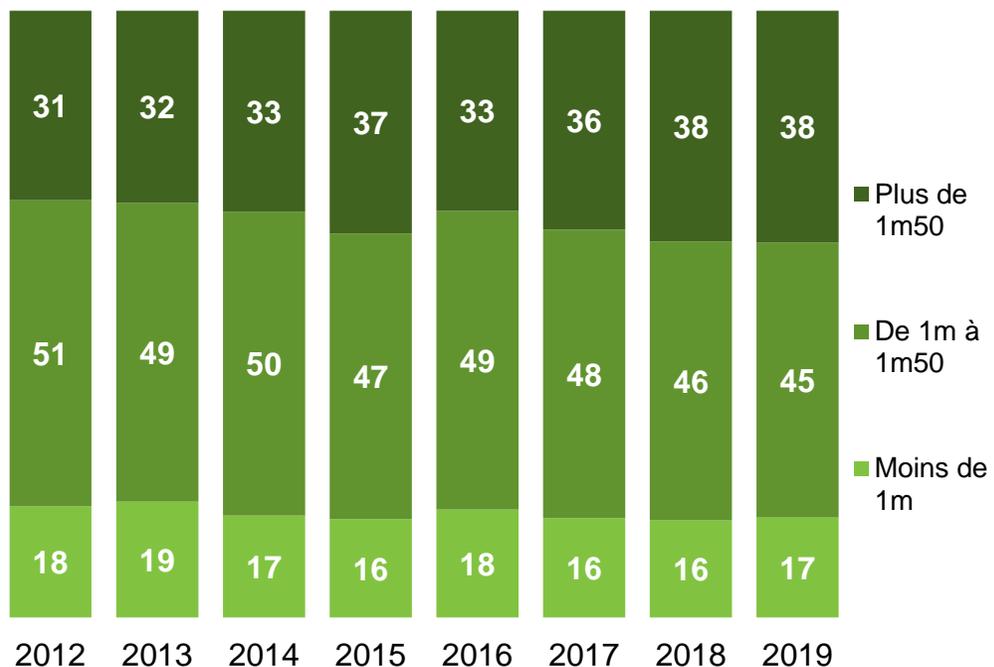
Base : ensemble des sapins naturels en quantité : 1142 en 2019

Significativement supérieur / inférieur à la période de comparaison (niveau de confiance à 90%)

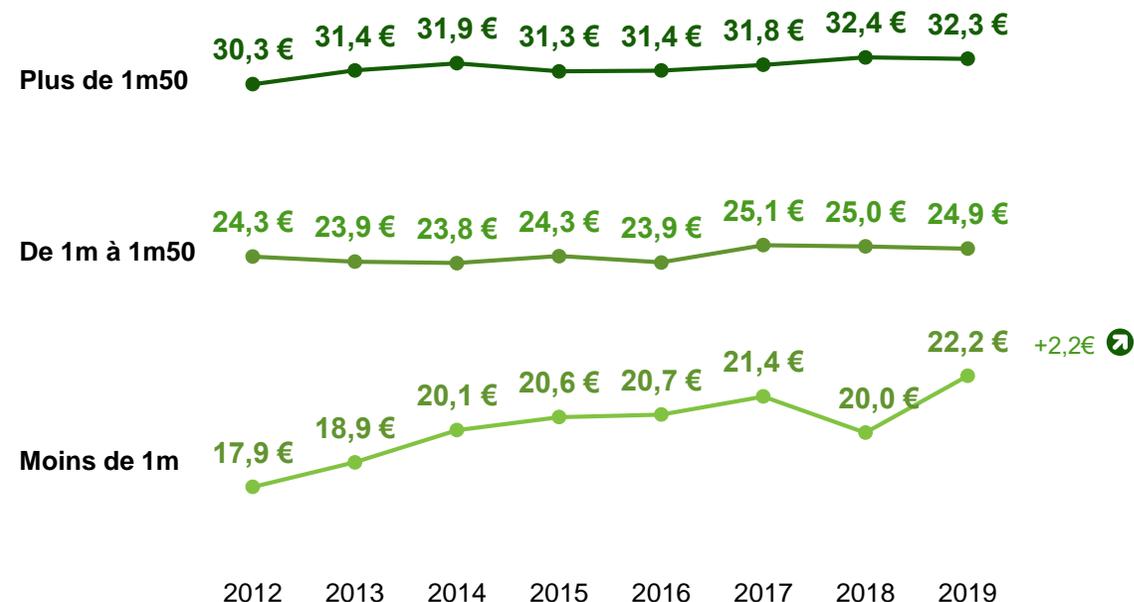
Les sapins de moins d'1m retrouvent un niveau de prix en hausse, en cohérence avec l'évolution des prix des dernières années. Le prix des autres tailles de sapins reste stable.



Evolution de la taille des sapins naturels (en % volume)



Evolution du prix moyen des sapins naturels en fonction de la taille (en €)



Base : ensemble des sapins naturels en quantité : 1142 en 2019

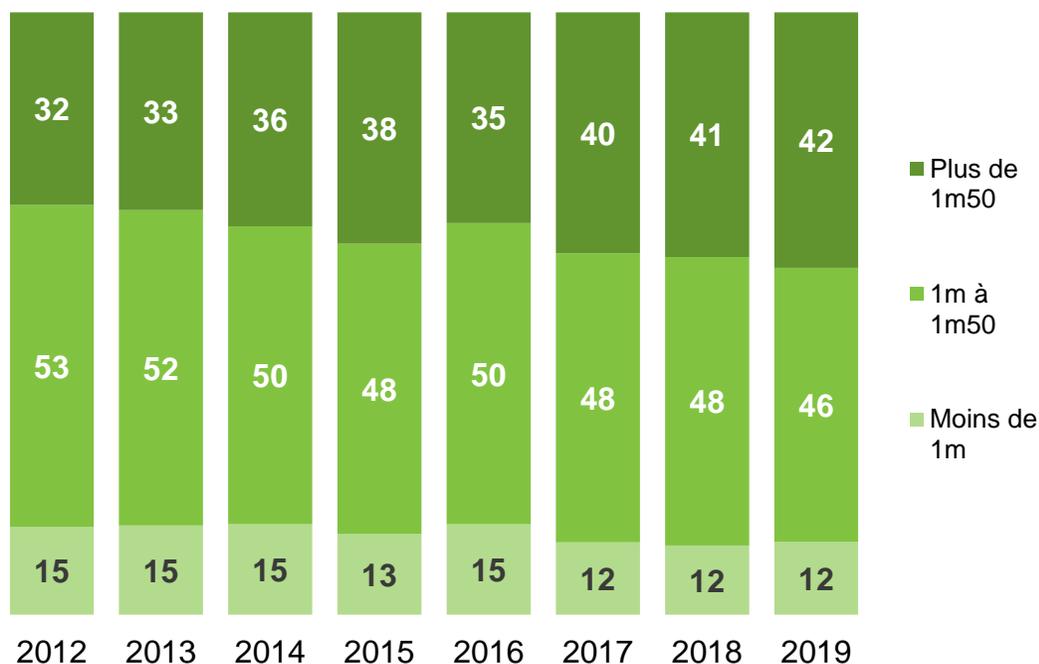
Base : sapins <1m : 274, de 1m à 1m50 : 606, >1m50 : 495 en 2019

📈📉 Significativement supérieur / inférieur à 2018 (niveau de confiance à 90%)

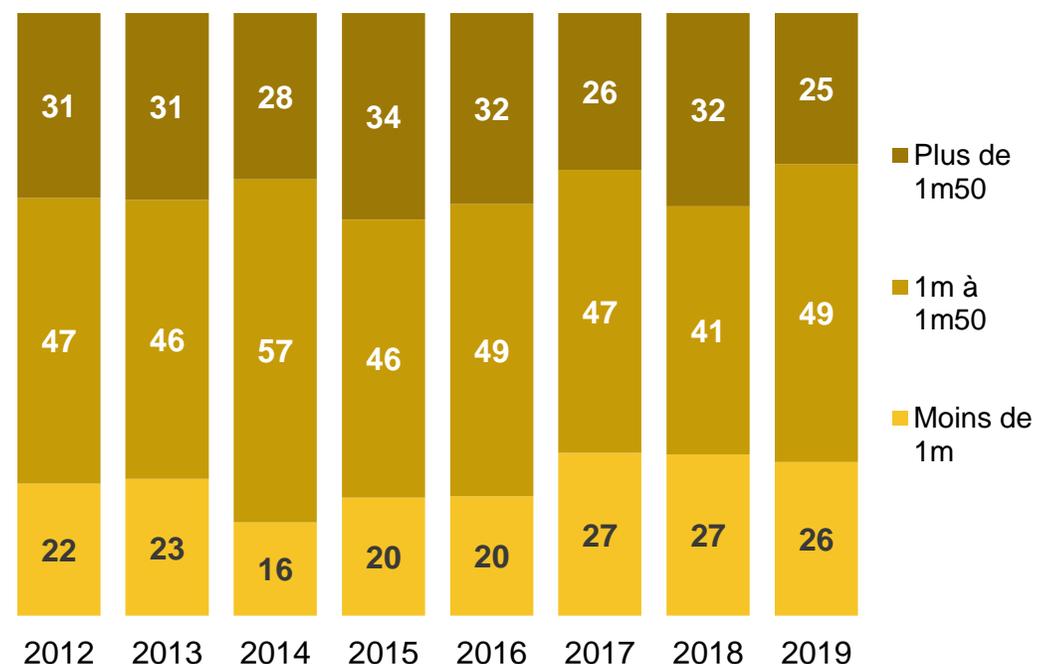
Après une tendance historique vers l'achat de Nordmann plus grand et d'Epicéa plus petit, la structure des sapins tend à se stabiliser, avec près de la moitié des sapins achetés entre 1m et 1m50.



Evolution de la taille des sapins Nordmanns (en % volume)



Evolution de la taille des sapins Epicéas (en % volume)



Pas d'évolution significative par rapport à 2018

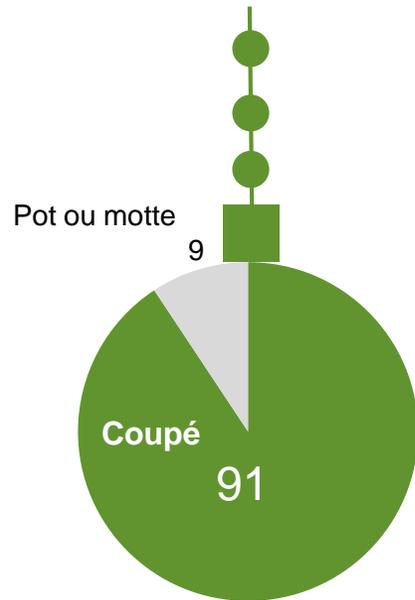
Base : ensemble des Nordmanns en quantité : 893 en 2019

Base : ensemble des Epicéas en quantité : 212 en 2019

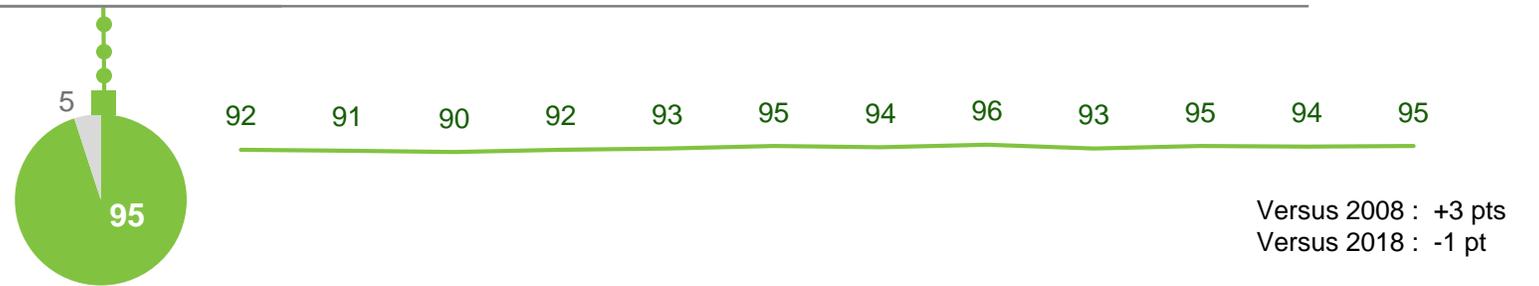
Les sapins naturels s'achètent majoritairement coupés, d'autant plus les Nordmanns.



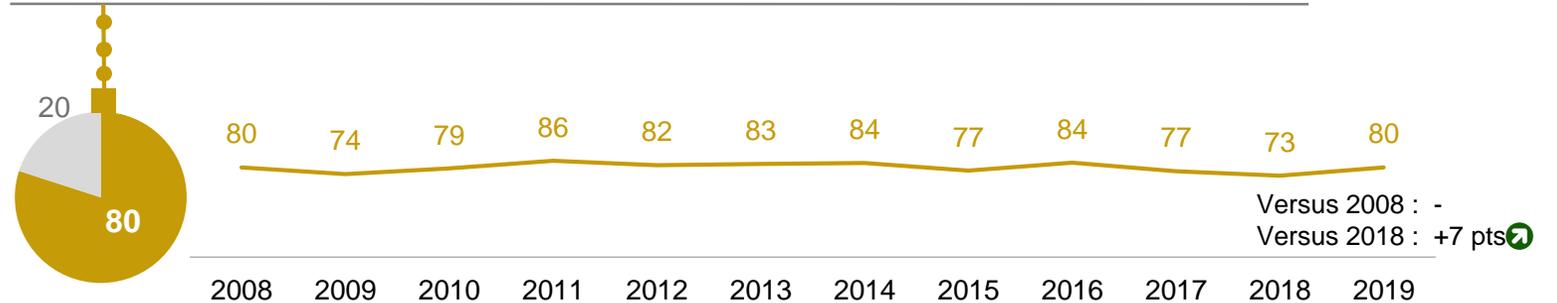
Présentation des sapins naturels en 2019 (en % volume)



Focus Nordmanns



Focus Epicéas



Base : ensemble des sapins naturels en quantité : 1142, Nordmanns : 893 et Epicéas : 212 en 2019

📈📉 Significativement supérieur / inférieur à 2018 (niveau de confiance à 90%)

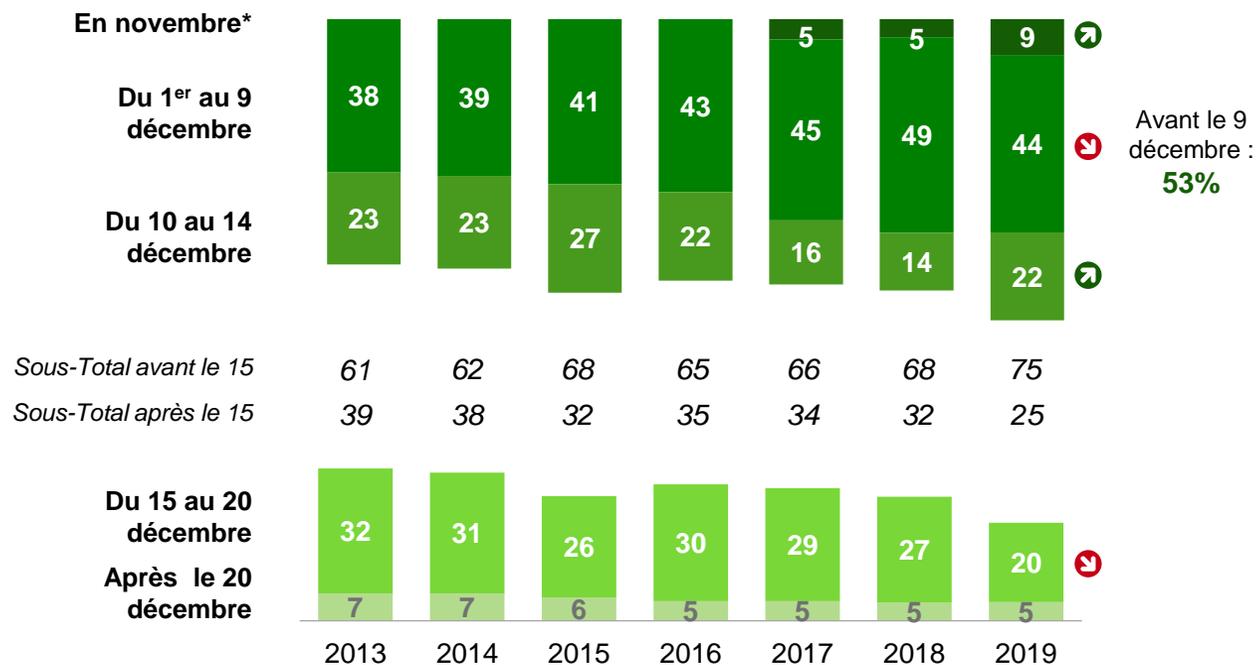
Les achats de sapins naturels continuent d'être de plus en plus anticipés : la moitié des sapins sont achetés avant le 9 décembre, avec une part d'achat en novembre en hausse.



Date d'achat sapins naturels en 2019 (en % volume)



Acheter son sapin naturel avant le 9 décembre



Significativement plus que la moyenne pour :

- Foyers avec enfants : **58%**
- Moins de 35 ans : **77%**
- 35 à 49 ans : **65%**
- PCS - : **66%**
- PCS + : **63%**

* Modification de la question en 2017 (intégration du mois de novembre) pour affiner l'analyse de l'anticipation des sapins

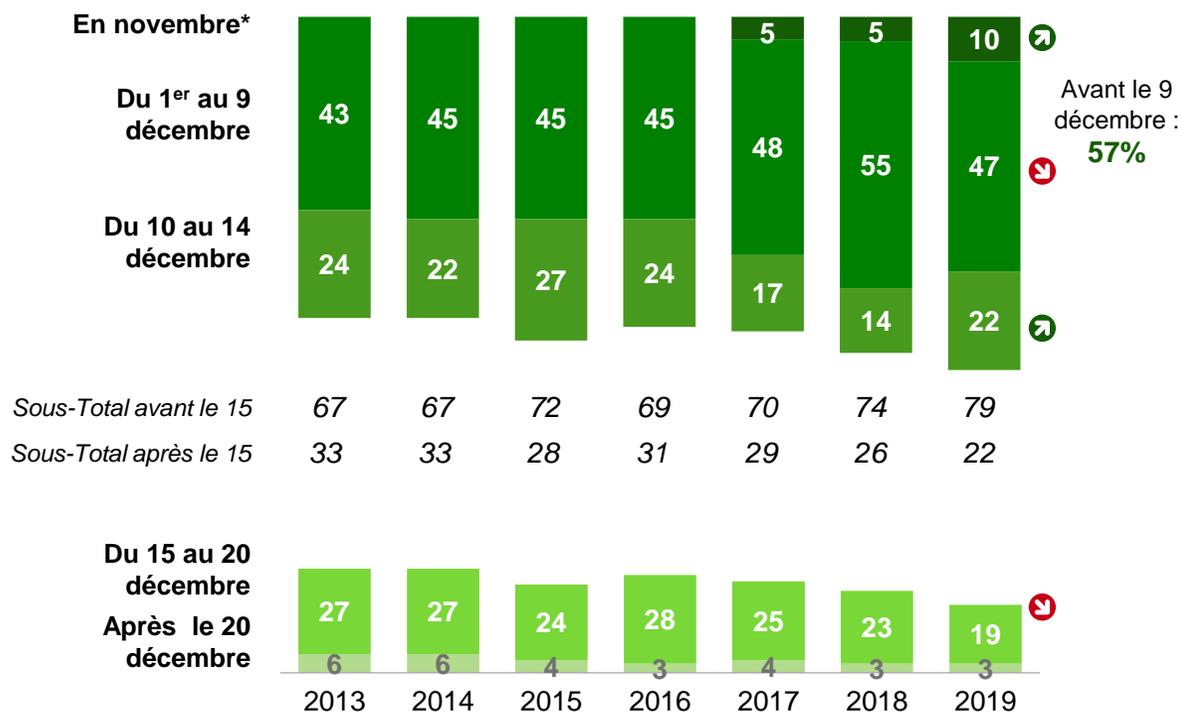
Base : ensemble des sapins naturels en quantité : 1142 en 2019

📈 📉 Significativement supérieur / inférieur à 2018 (niveau de confiance à 90%)

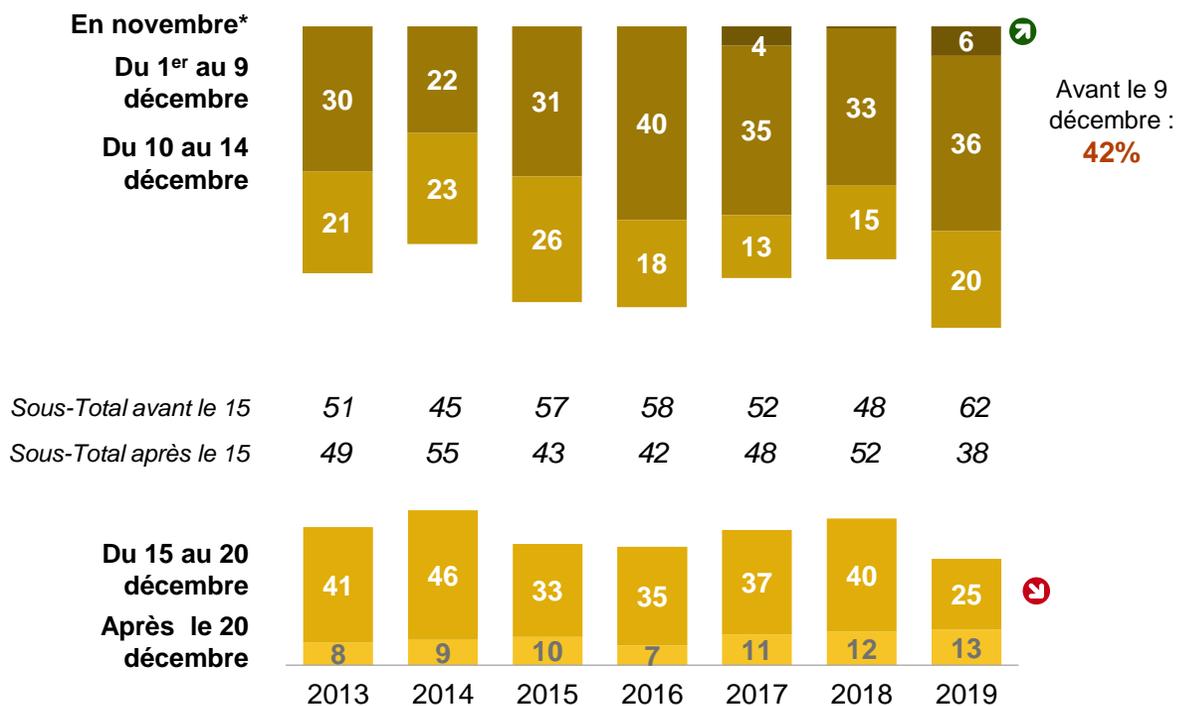
Cette anticipation est particulièrement marquée sur le Nordmann et continue de s'accroître : 6 sur 10 sont achetés avant le 9 décembre, dont 1 dès novembre.



Date d'achat sapins Nordmanns en 2019 (en % volume)



Date d'achat sapins Epicéas en 2019 (en % volume)



* Modification de la question en 2017 (intégration du mois de novembre) pour affiner l'analyse de l'anticipation des sapins

↗ ↘ Significativement supérieur / inférieur à 2018 (niveau de confiance à 90%)

En %

Base : ensemble des Nordmanns en quantité : 893 en 2019

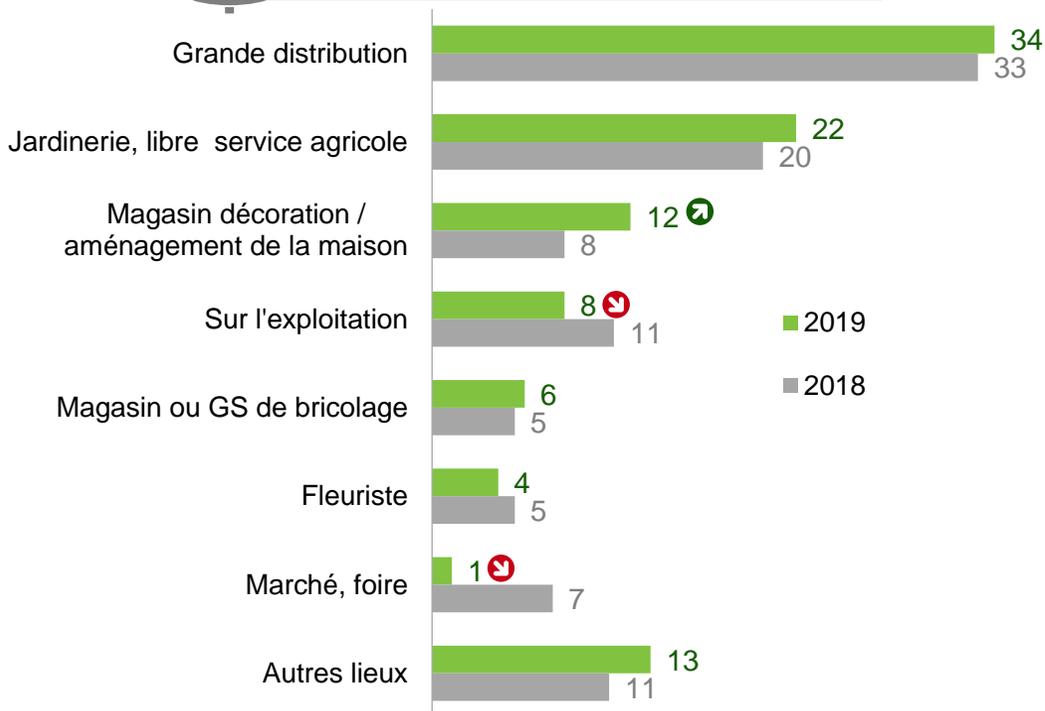
Base : ensemble des Epicéas en quantité : 212 en 2019

Tendance à la hausse des parts de marché des jardineries et de la grande distribution, avec 1 sapin naturel sur 2 achetés via ces circuits. Les magasins de décoration reprennent des parts de marchés, alors que les exploitations ou les marchés et foires en perdent.

Lieu d'achat sapins naturels en 2019 (en % volume)



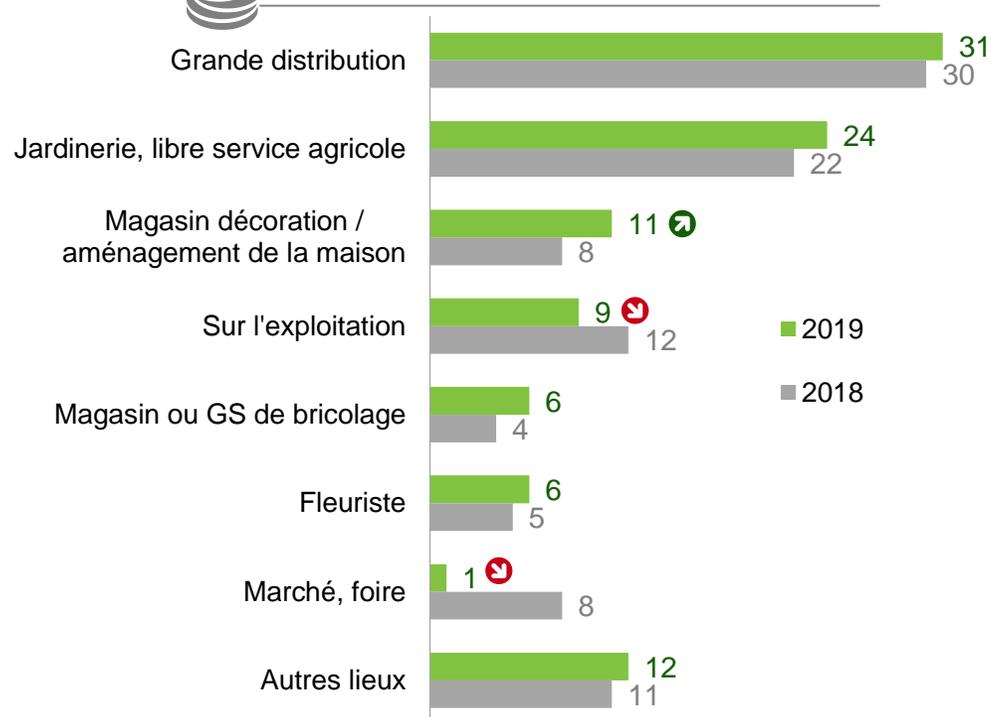
ST Professionnels des végétaux **37% > 35%**



Lieu d'achat sapins naturels en 2019 (en % valeur)



ST Professionnels des végétaux **41% = 40%**



Base : ensemble des sapins naturels en quantité : 1142 en 2019

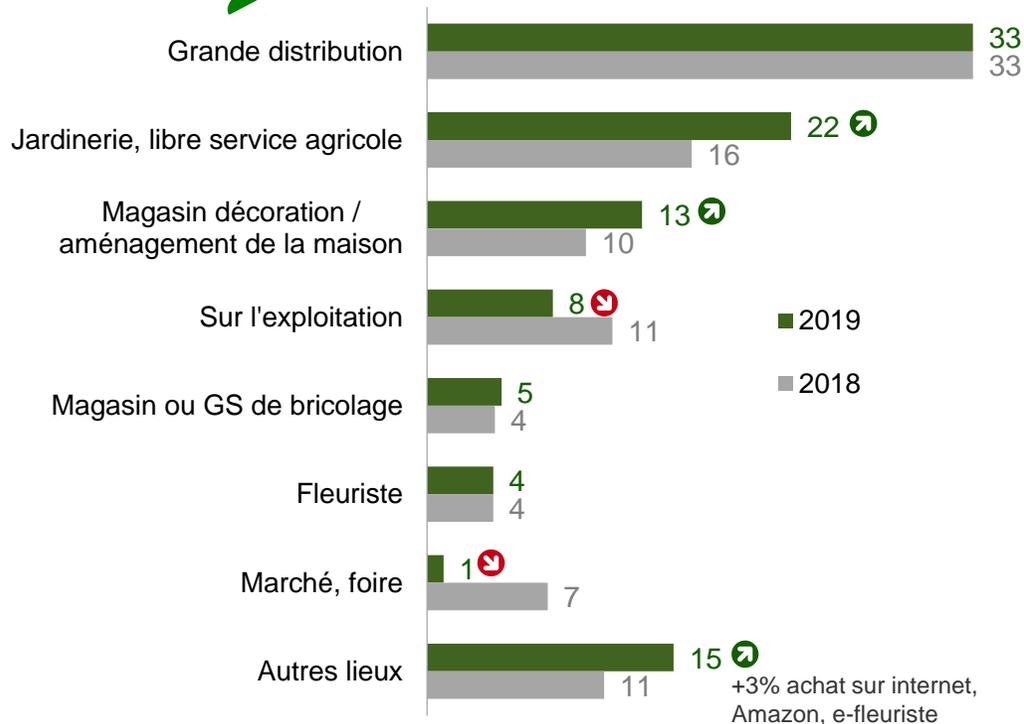
↗ ↘ Significativement supérieur / inférieur la période de référence (niveau de confiance à 90%)

La reprise de parts de marché des magasins de décoration, mais aussi des jardineries, est particulièrement marquée sur le segment **des Nordmanns**.

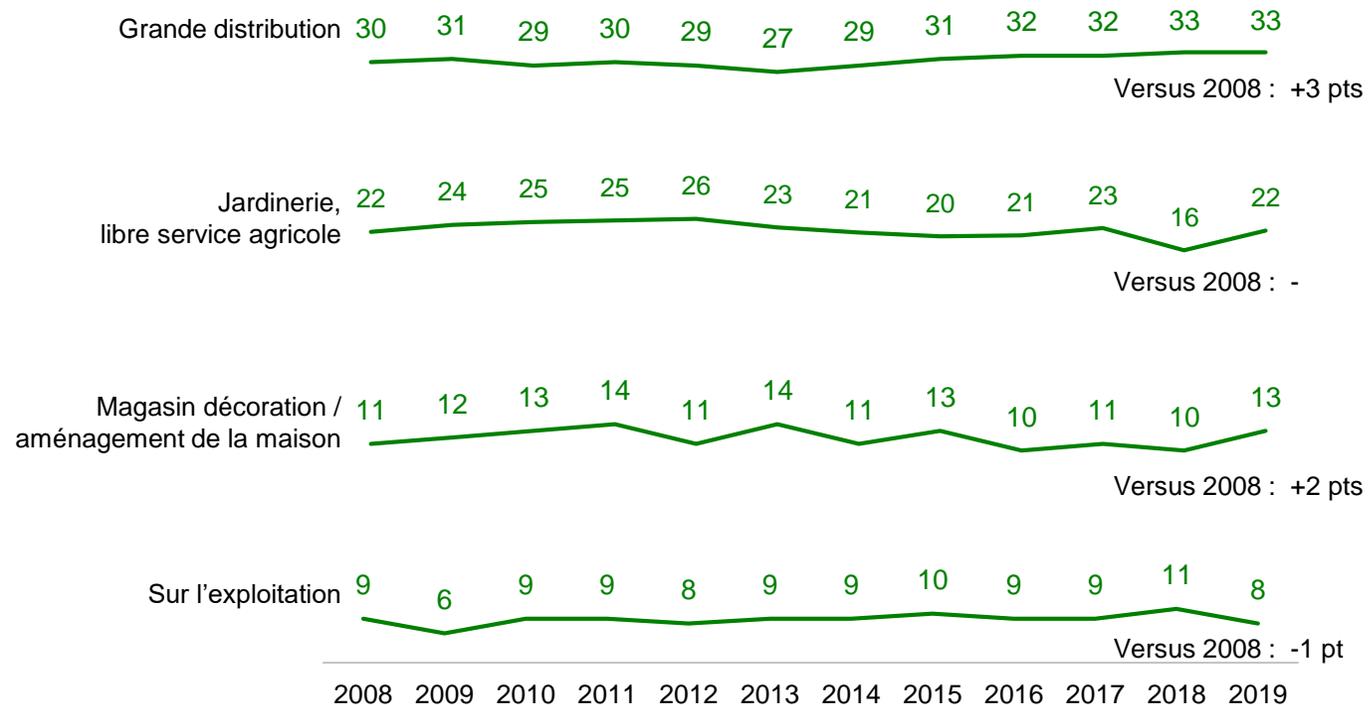


Lieu d'achat sapins Nordmanns en 2019 (en % volume)

ST Professionnels des végétaux **35% = 35%**



Evolution des Lieux d'achat sapins Nordmanns (en % volume)



Base : ensemble des Nordmanns en quantité : 893 en 2019

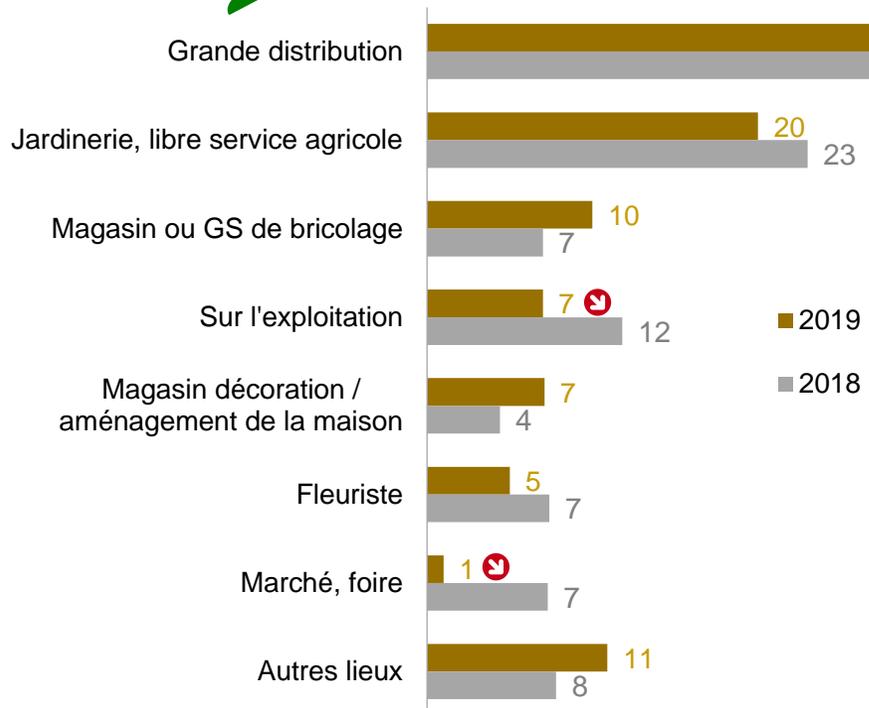
📈📉 Significativement **supérieur** / **inférieur** la période de référence (niveau de confiance à 90%)

Sur les Epicéas, la part de marché des producteurs est en baisse, au profit de la grande distribution. Celle des autres types de circuits de distribution reste stable à long terme.

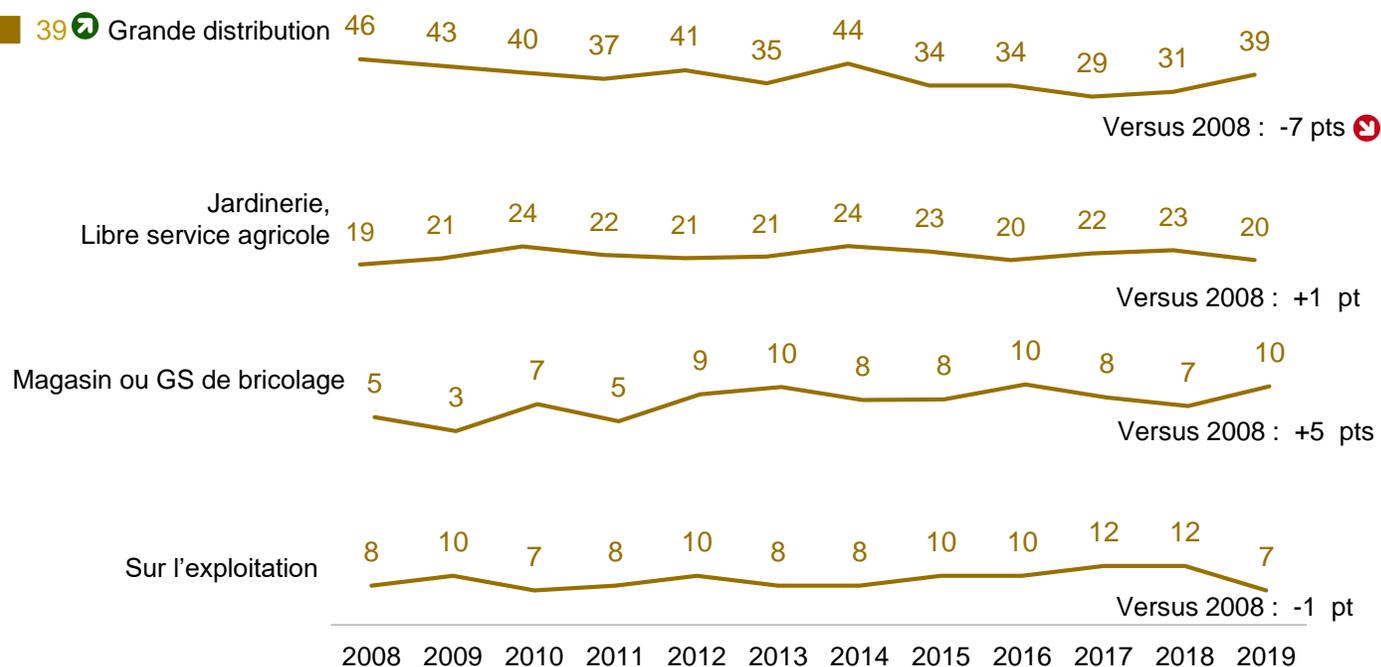


Lieu d'achat sapins Epicéas en 2019 (en % volume)

ST Professionnels des végétaux **42% > 33%**



Evolution des Lieux d'achat sapins Epicéas (en % volume)



En %
Base : ensemble des Epicéas en quantité : 212 en 2019

Pas d'évolution significative par rapport à 2017

Significativement supérieur / inférieur la période de référence (niveau de confiance à 90%)

3.3

Sapins artificiels :
Un marché en croissance en valeur,
portée par la hausse de prix et le
poids grandissant de la grande
distribution.



Les chiffres clés des Sapins de Noël **artificiels** 2019.



Nombre estimé de foyers acheteurs de sapins **artificiels**

(en millions)

Hypothèse haute 1,22M

1,07M

Hypothèse basse 0,94M

Nombre estimé de sapins **artificiels** achetés (en millions)



Hypothèse haute 1,31M

1,15 M

Hypothèse basse 1,00M

Sommes dépensées estimées (en millions d'euros)



Hypothèse haute 41,8M€

36,9M€

Hypothèse basse 32,0M€

Prix moyen d'achat



31,95 €

Prix des sapins inférieurs à 100€ **28,00€**

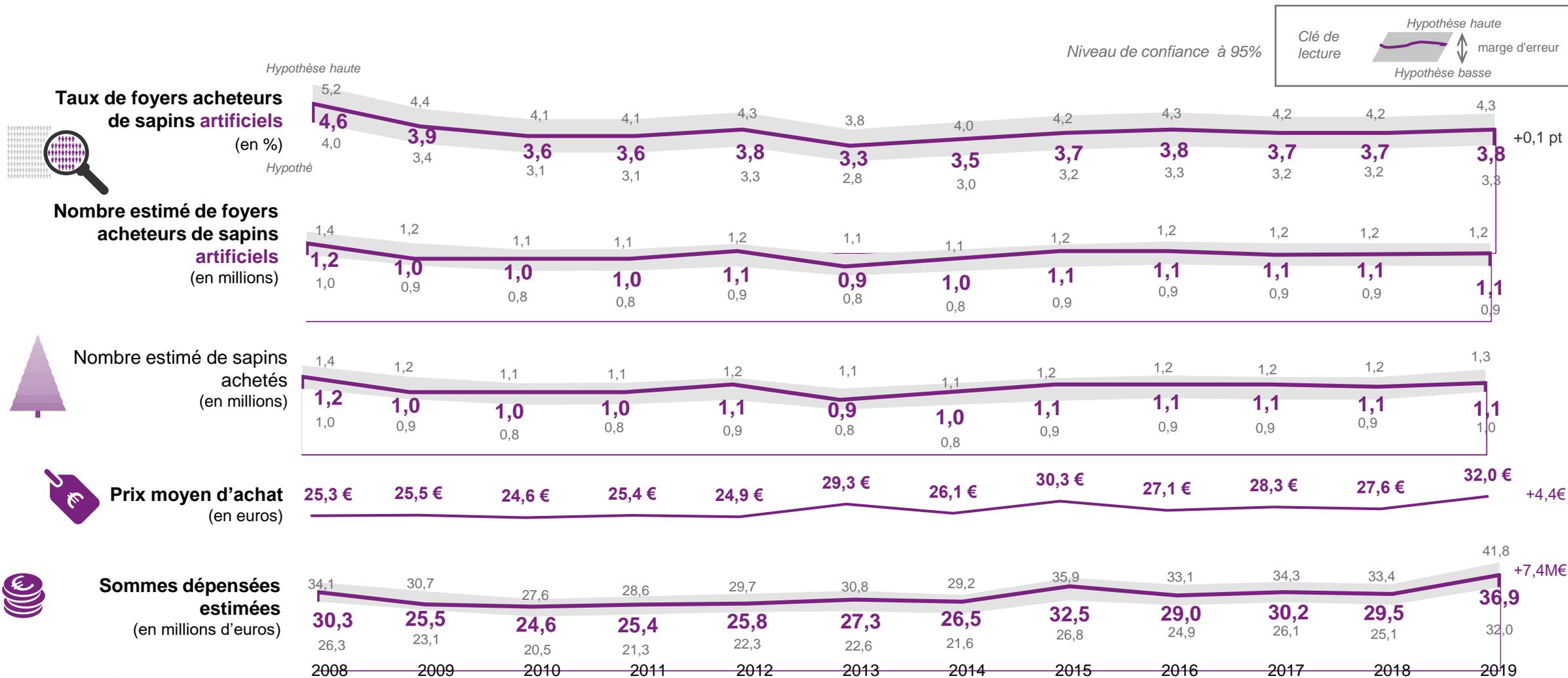
Base : total : 5537 foyers

NB : Les extrapolations sont fournies à titre indicatif et sont à utiliser avec prudence.

CA avec prix des sapins inférieurs à 100€ **29,96M€**
35,4M€ / 27,1M€

En 2019, 28 286 000 foyers en France

Le marché des sapins artificiels enregistre une hausse en valeur, portée par le prix.



Base : total : 5537 foyers

NB : Les extrapolations sont fournies à titre indicatif et sont à utiliser avec prudence.

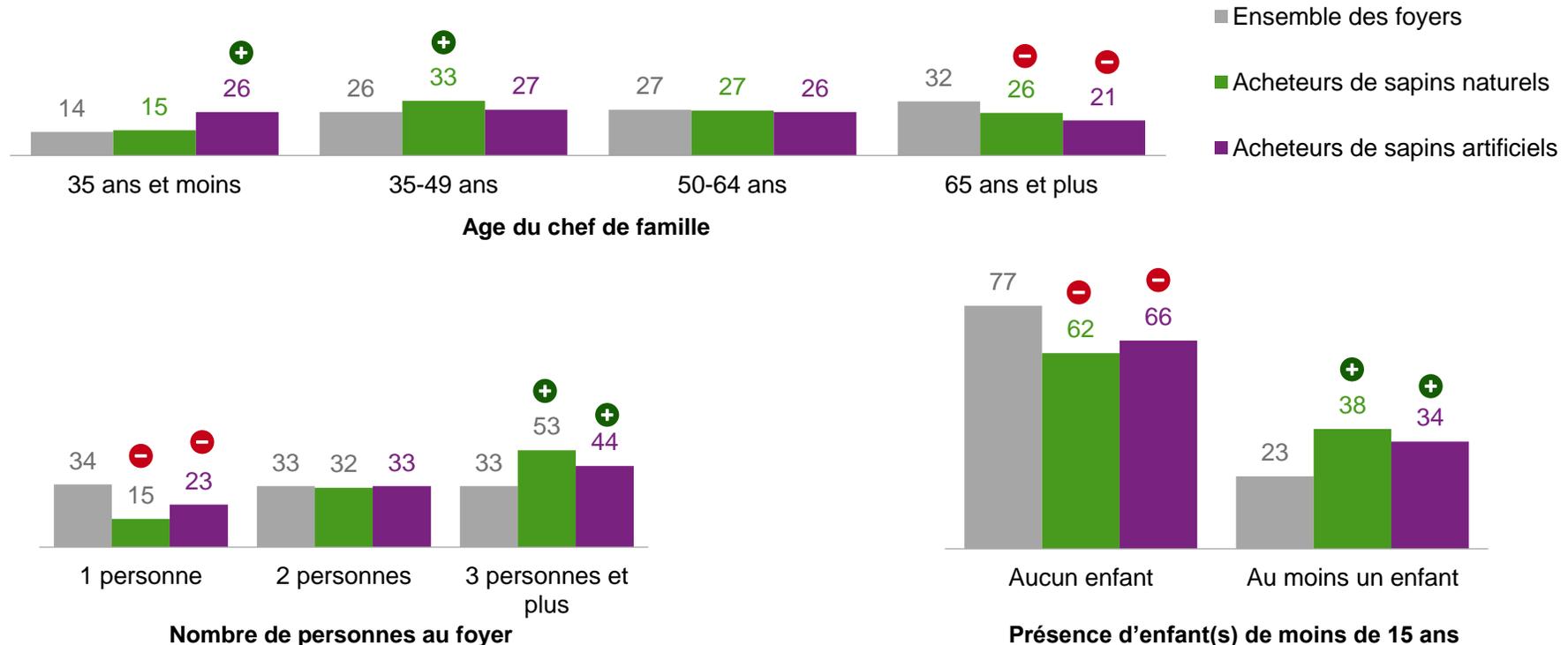
Significativement supérieur / inférieur à 2018 (niveau de confiance à 90%)

Les foyers acheteurs de sapins artificiels se caractérisent par la présence d'enfants, en cohérence avec le profil de l'ensemble des acheteurs de sapins. Ils se différencient néanmoins avec une part plus importante de parents de moins de 35 ans.



Profil des acheteurs de sapins artificiels 2019

En %



Pas d'évolution significative par rapport à 2018

+ - Significativement supérieur / inférieur à l'ensemble des foyers (à 95%)

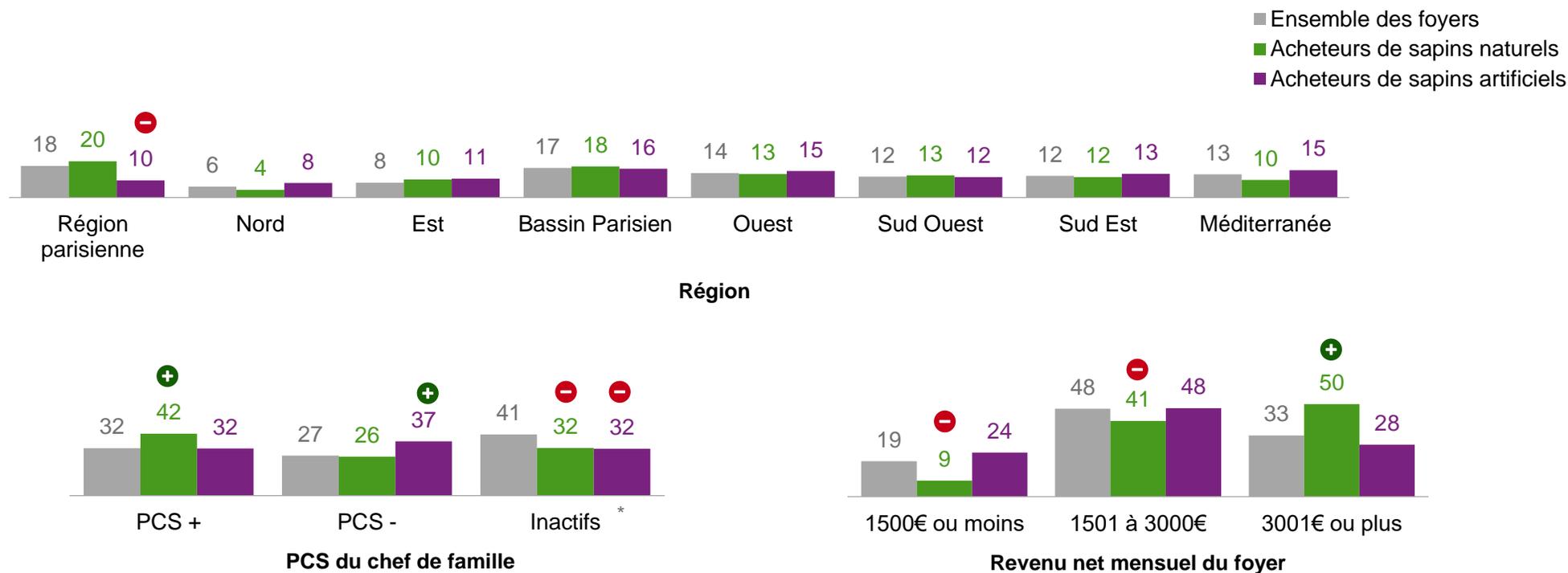
Base : total : 5537 individus, 1099 acheteurs de sapins naturels, 210 acheteurs de sapins artificiels

Ces foyers comptent une part de PCS – plus importante, avec des revenus intermédiaires.



Profil des acheteurs de sapins artificiels 2019

En %



* Inactifs : retraités ou préretraités, personnes à la recherche d'un emploi, élèves ou étudiants, hommes ou femmes au foyer, autres personnes sans profession (invalides...)

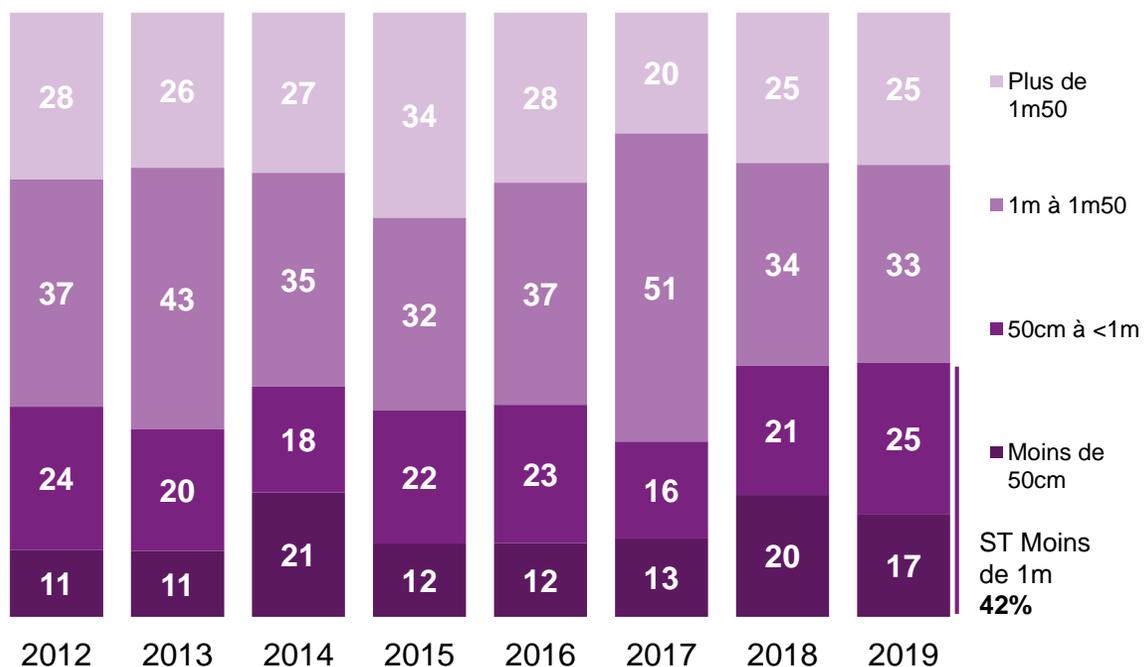
Base : total : 5537 individus, 1099 acheteurs de sapins naturels, 210 acheteurs de sapins artificiels

+ - Significativement supérieur / inférieur au global (à 95%)

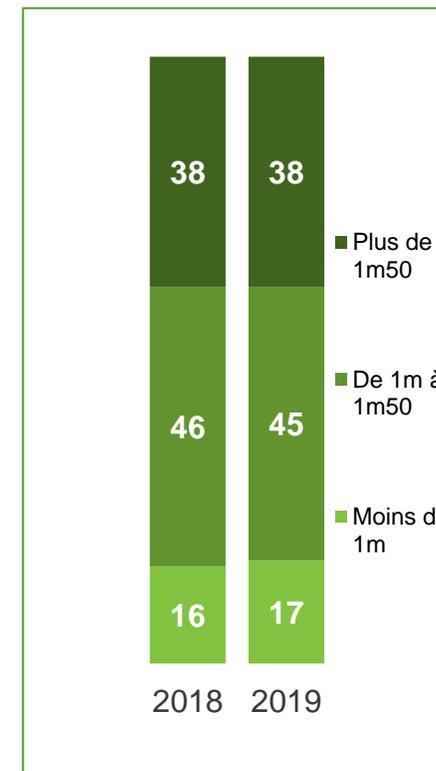
La structure en taille de sapins artificiels s'oriente vers des sapins de plus petites tailles sur le long terme. Les sapins artificiels sont dans l'ensemble plus petits que les sapins naturels.



Evolution de la taille des sapins artificiels (en % volume)



Rappel sapins naturels



En %
Base : ensemble des sapins artificiels en quantité : 226 en 2019

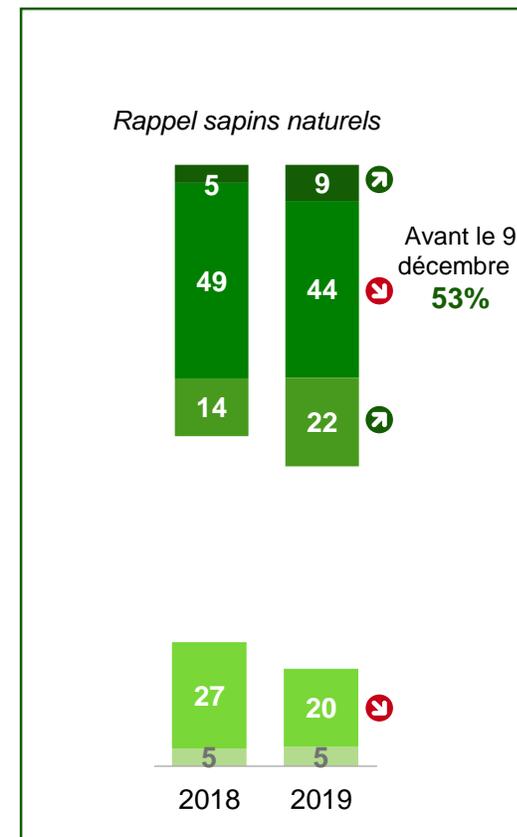
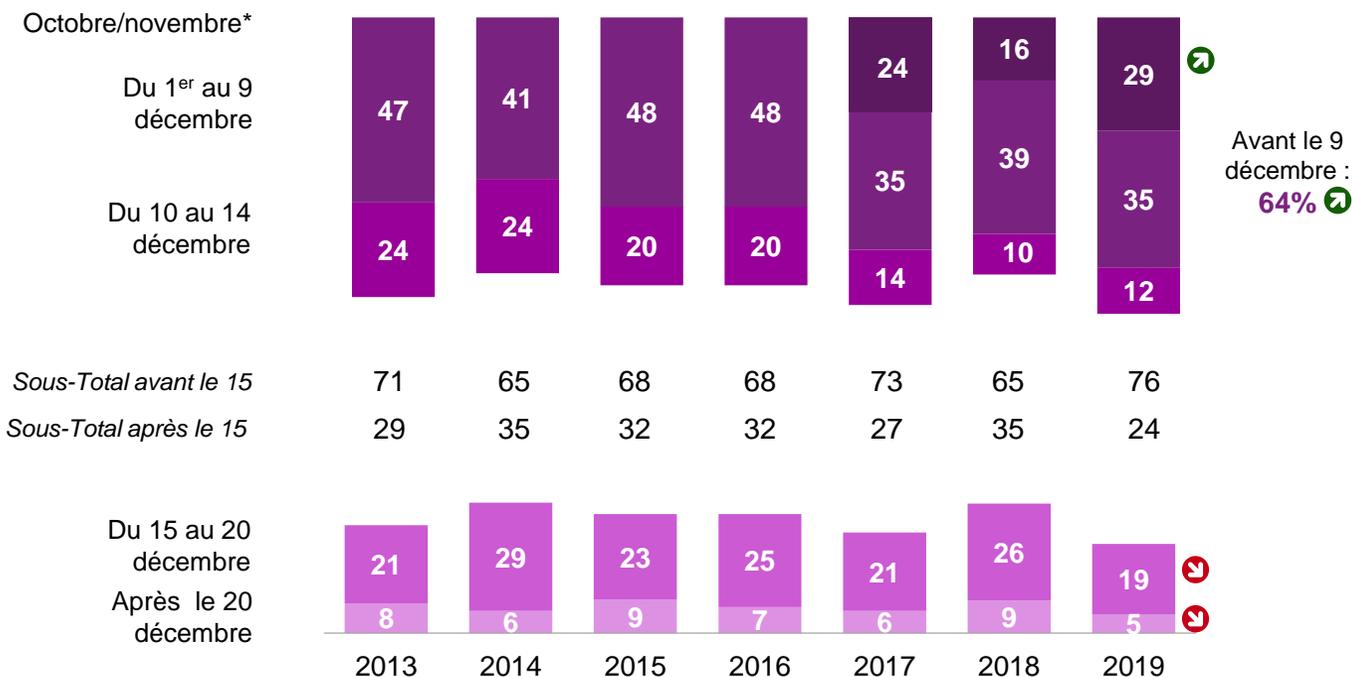
🚫📉 Significativement supérieur / inférieur à 2018 (niveau de confiance à 90%)

Les achats de sapins artificiels continuent d'être de plus en plus anticipés et dans des plus grandes proportions que les sapins naturels. Près de 3 sapins artificiels sur 10 achetés en octobre / novembre.



Date d'achat sapins artificiels

en 2019 (en % volume)



* Modification de la question en 2017 (intégration des mois d'octobre et novembre) pour affiner l'analyse de l'anticipation des sapins

➡ ⬇ Significativement supérieur / inférieur à 2018 (niveau de confiance à 90%)

Base : ensemble des sapins artificiels en quantité : 226 en 2019

Les magasins de décoration restent les circuits privilégiés **des sapins artificiels** et ont contribué à la croissance du marché en valeur, à travers la hausse des prix sur long terme. Ils sont fortement challengés par la grande distribution qui reprend des parts de marché.



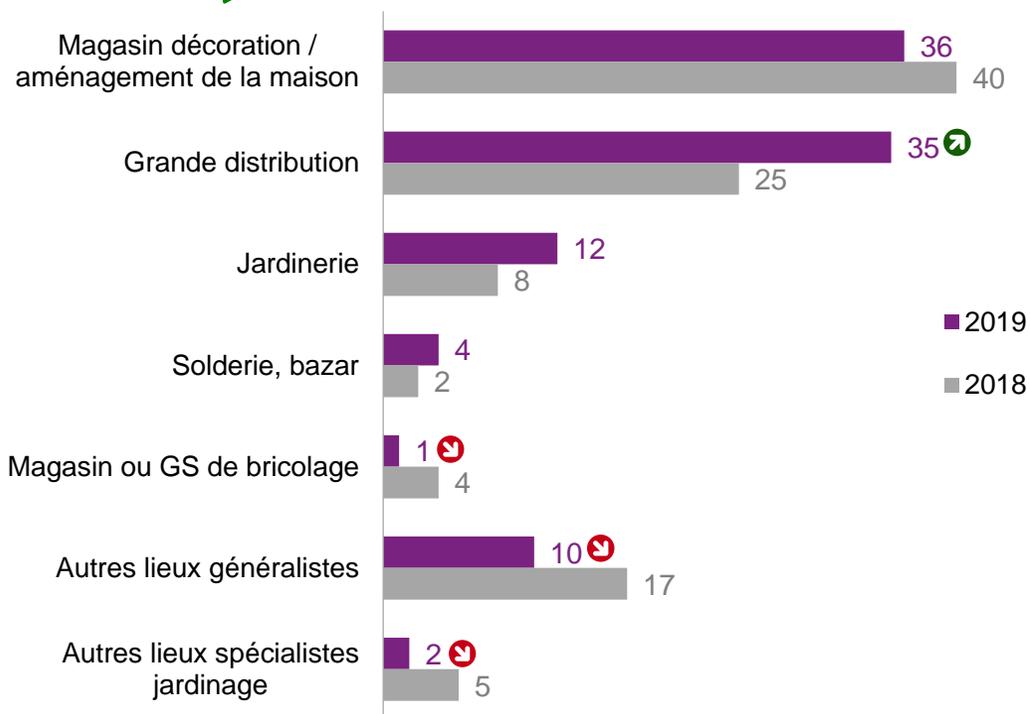
Lieu d'achat sapins **artificiels** en 2019 (en % volume)



Evolution des lieux d'achat sapins **artificiels** (en % volume)



ST Professionnels des végétaux **17% = 17%**



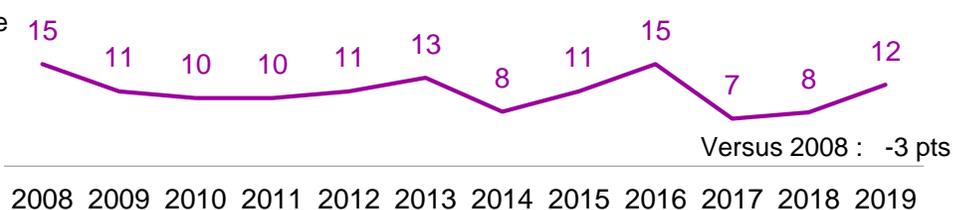
Magasin décoration / aménagement de la maison



Grande distribution



Jardinerie



En %

Base : ensemble des sapins artificiels en quantité : 226 en 2019

Significativement supérieur / inférieur la période de référence (niveau de confiance à 90%)

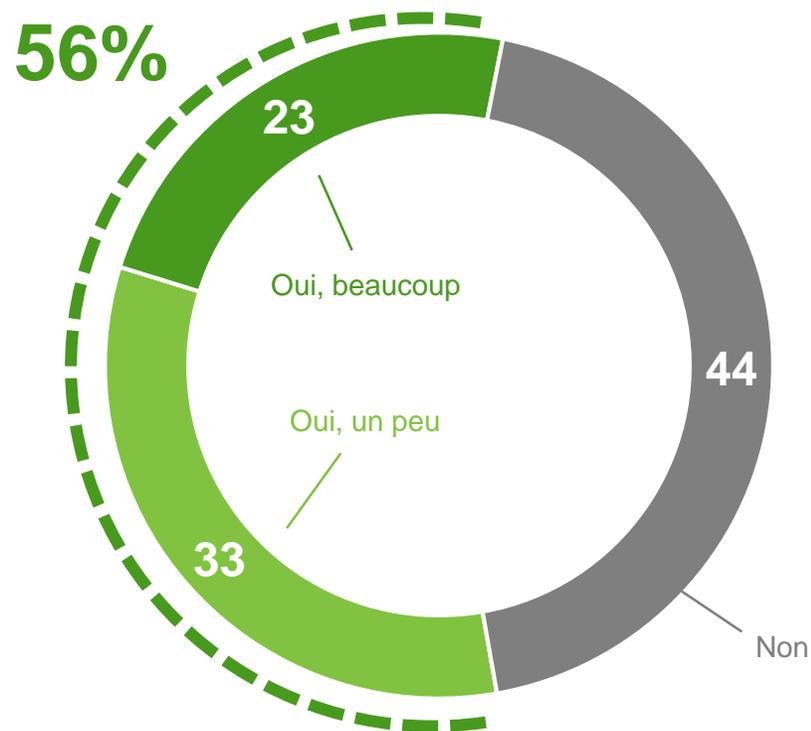
3.4

L'origine du sapin naturel est importante et pourrait être davantage communiquée.



Plus de la moitié des acheteurs de sapins naturels accorde de l'importance à l'origine de leur sapin.

NOUVEAUTE 2019 : Importance accordée à la région ou au pays d'origine de leur sapin naturel



Info TGI

A titre de comparaison : **50%** des responsables des achats du foyer disent que **l'origine des produits alimentaires** est un **critère d'achat** qui compte le plus pour eux

Source TGI / Kantar. Etude auprès de 15 000 personnes sur les comportements d'achat, exposition et consommation de médias, consommation et relation aux marques, valeurs et motivations sur plus de 7000 marques, 800 marchés et sur 30 secteurs de consommation

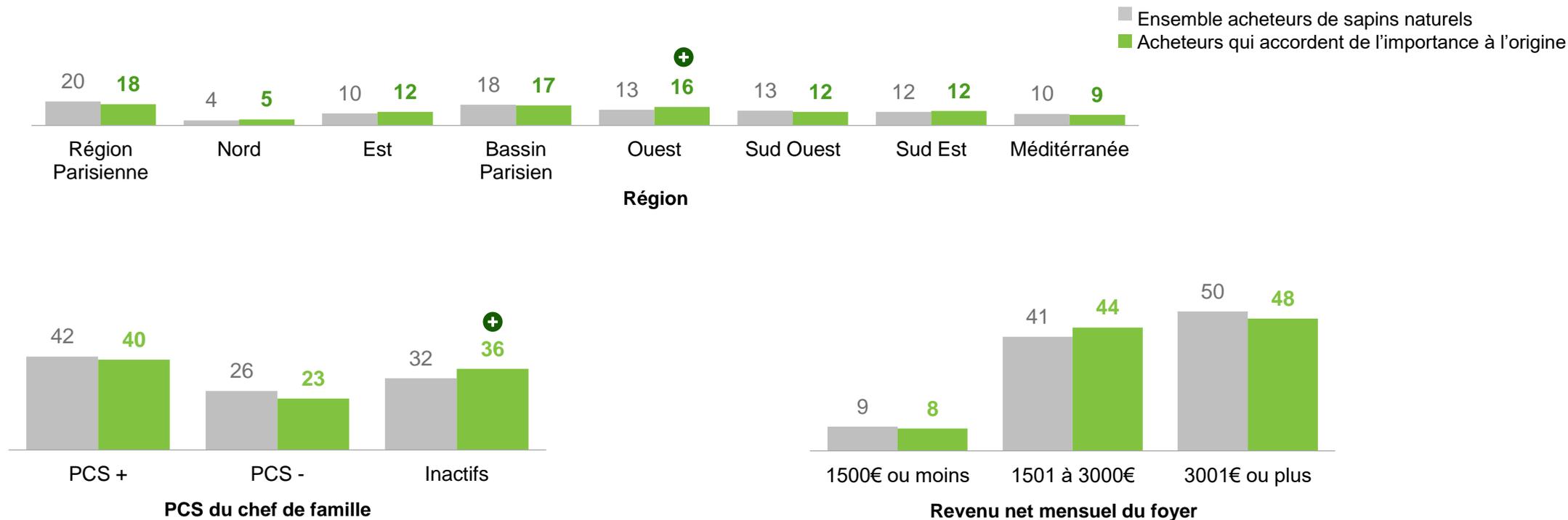
Base : Acheteurs d'un sapin naturel : 1068 en 2019

Q59 Accordez-vous de l'importance à la région ou au pays d'origine de votre sapin?

Les acheteurs accordant de l'importance à l'origine de leur sapin sont plus souvent des inactifs résidant dans l'Ouest, que l'ensemble des acheteurs de sapins naturels.

NOUVEAUTE 2019 : Profil de ceux accordant de l'importance à la région ou au pays d'origine de leur sapin naturel

En %



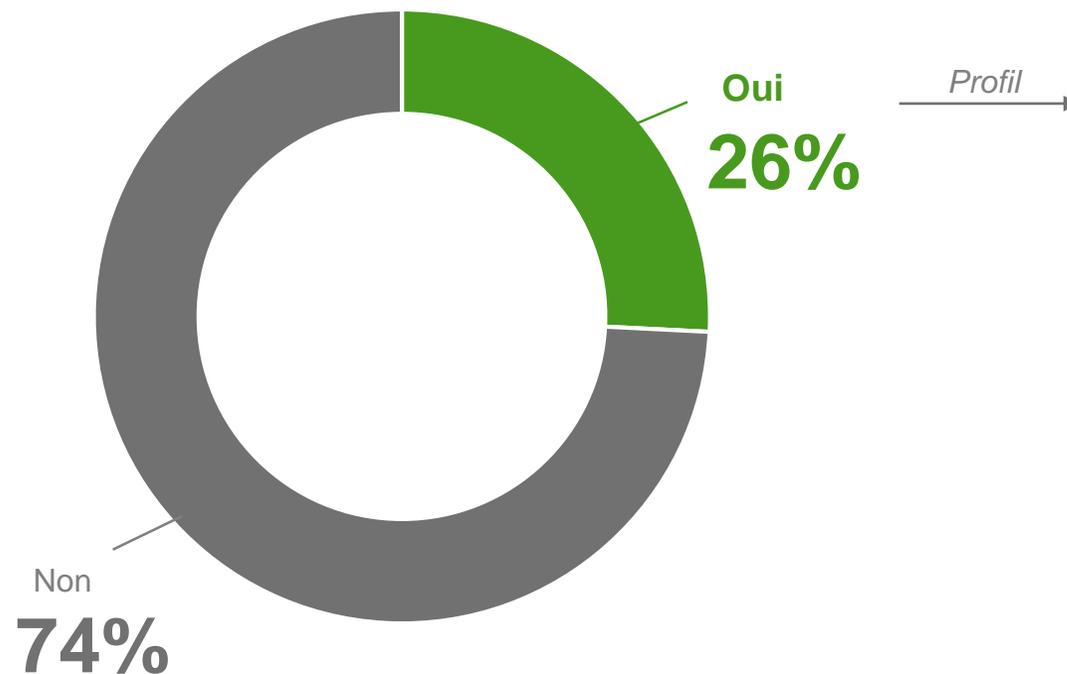
Pas de différences significatives sur l'âge et la composition du foyer.

Base : 1068 acheteurs de sapins naturels, 596 acheteurs qui accordent de l'importance à l'origine

+ - Significativement **supérieur** / **inférieur** au global (à 90%)

1 acheteur sur 4 se souvient de la présence d'une mention indiquant l'origine de son sapin naturel.

NOUVEAUTE 2019 : Souvenir d'une mention indiquant la région ou le pays d'origine



Significativement plus que les acheteurs de sapins naturels:

- Ouest : **20%**
- Plus de 100 000 habitants : **34%**

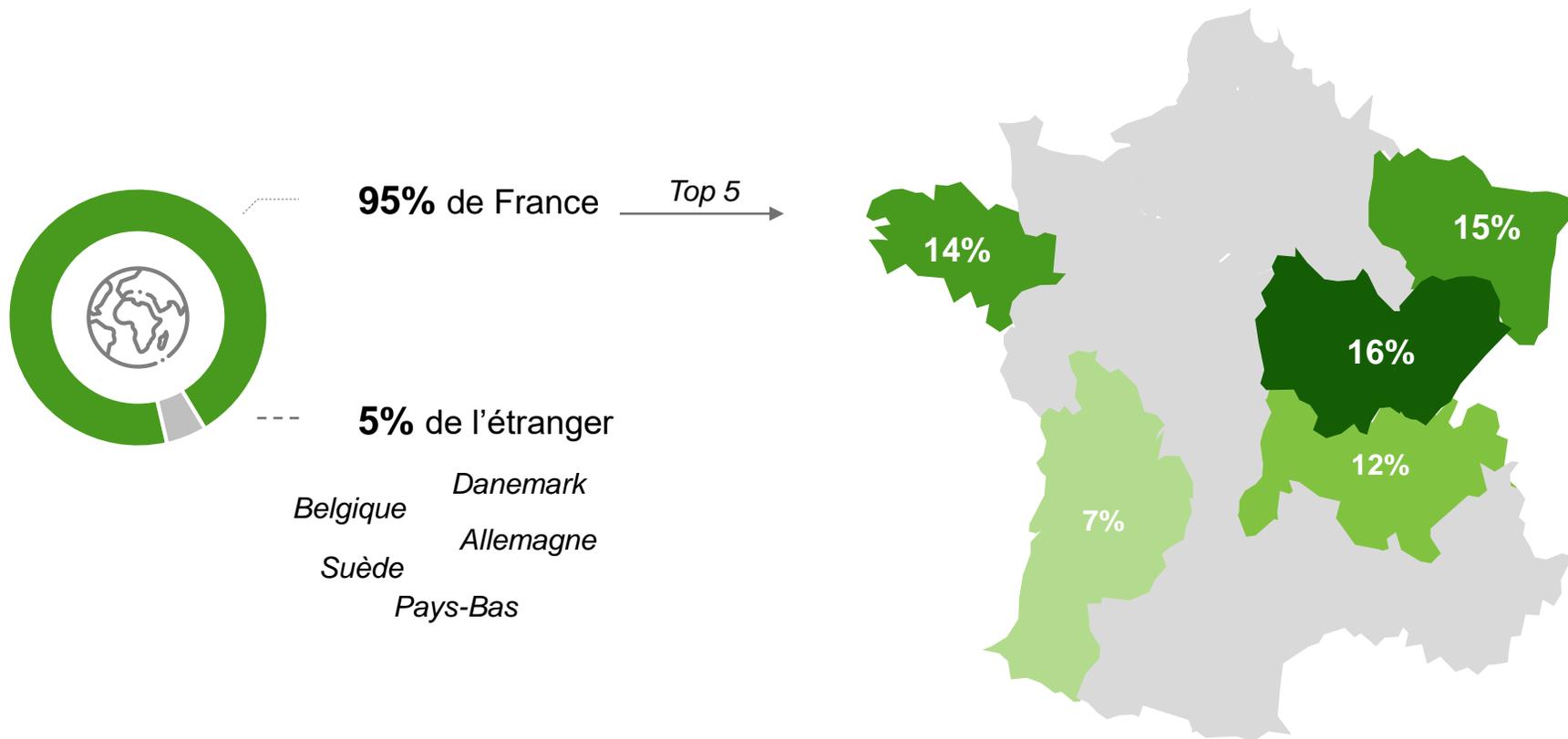
Base : Acheteurs d'un sapin naturel : 1068 en 2019

Q56 « Avez-vous vu, ou vous souvenez-vous avoir vu une mention indiquant la région ou le pays d'origine de votre sapin naturel ? »

(niveau de confiance à 90%)

Pour ceux qui se souviennent de la mention de provenance, la majorité des sapins naturels sont d'origine française et proviennent en particulier des régions productrices de sapins, comme les régions de l'Est de la France ou la Bretagne.

NOUVEAUTE 2019 : Origine de leur sapin naturel



Base : 279 acheteurs se souvenant d'une mention indiquant l'origine

Q56 « Avez-vous vu, ou vous souvenez-vous avoir vu une mention indiquant la région ou le pays d'origine de votre sapin naturel ? » Si origine France, précisez la région, sinon, précisez le pays.

3.5

Le sapin de Noël naturel est de plus en plus recyclé.

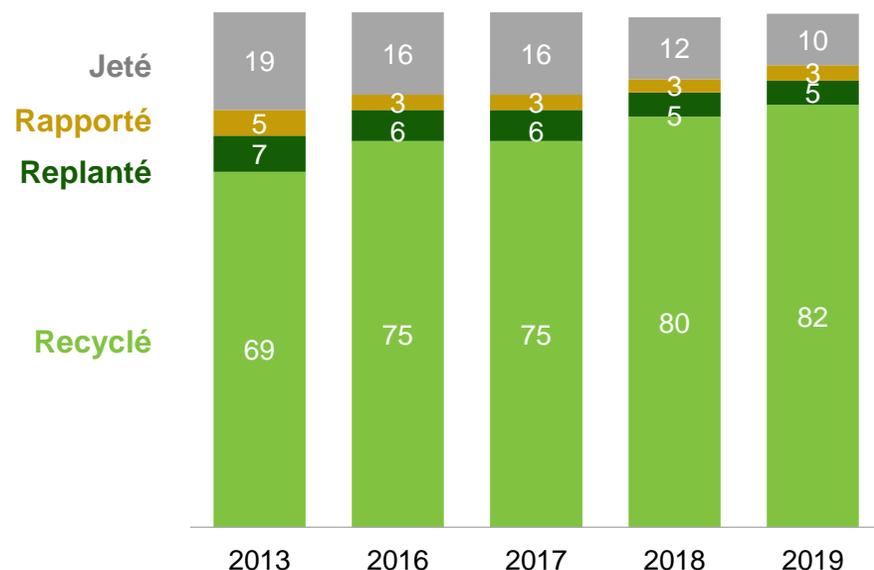


Le recyclage du sapin de Noël naturel est un comportement qui tend à se renforcer, avec plus de 4 sapins sur 5 recyclés. Cette tendance est portée par l'usage de point de collecte en hausse.



Comportement vis-à-vis du sapin naturel après les fêtes

Question posée à l'identique en 2013, puis depuis 2016.



Base : acheteurs de sapins naturels : 799 en 2013, 949 en 2016, 1143 en 2017, 1130 en 2018 et 1099 en 2019

Q3 Après les fêtes de Noël, que faites-vous de votre sapin naturel ?

📈📉 Significativement supérieur / inférieur à 2018 (niveau de confiance à 90%)

Le recyclage est un comportement qui varie selon les moyens disponibles et le lieu d'habitation. Le recyclage à domicile se renforce auprès des habitants de zones rurales tandis que le dépôt en point de collecte continue d'être privilégié par les habitants de zones urbaines.



Comportement vis-à-vis du sapin naturel après les fêtes
Caractéristiques de profil significativement saillantes versus la moyenne



Vont dans un point de collecte

Rappel moyenne : 51%



- Nord : **67%**
- Plus de 100 000 habitants : **60%**
/ Agglo. Paris. **60%**

Rappel moyenne : 51%



- Rural : **29%**



Recyclent leur sapin naturel

Rappel moyenne : 31%



- Rural : **49%**
- Maison avec un grand jardin : **53%**

Rappel moyenne : 31%



- Région Parisienne : **19%**
- Appartement avec balcon : **17%**
- Plus de 100 000 habitants : **20%**
/ Agglo. Paris. **15%**

Base : acheteurs de sapins naturels : 1099 en 2019

Q3 Après les fêtes de Noël, que faites-vous de votre sapin naturel ?

  Significativement **supérieur** / **inférieur** à 2018 (niveau de confiance à 90%)

4 ANNEXES



4.1

Tableaux complémentaires

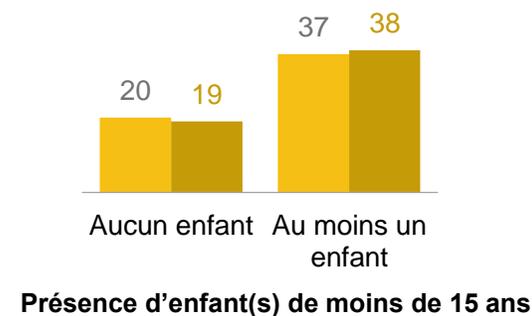
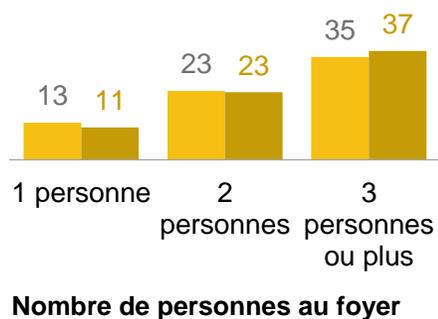
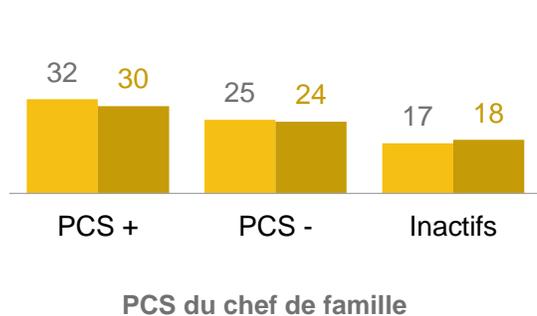
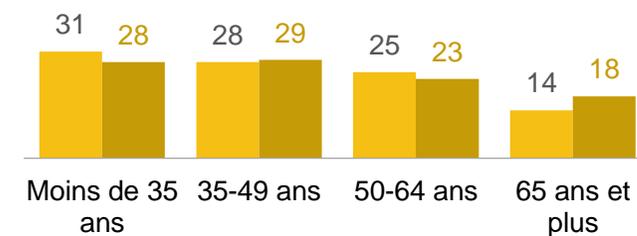
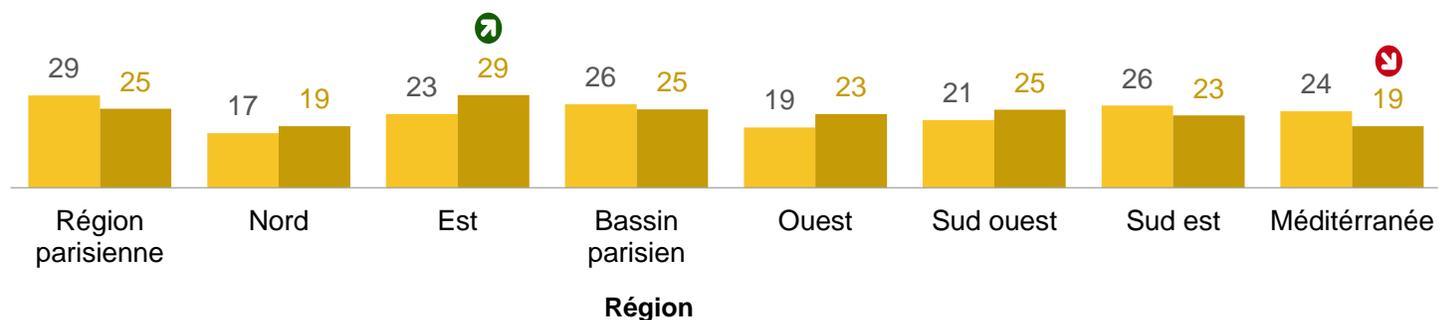


Deux régions se distinguent sur 10 ans en termes de taux d'achat de sapins de Noël : l'Est à la hausse, et Méditerranée à la baisse



Evolution du taux de pénétration des acheteurs de sapins entre 2008 et 2019

■ Acheteurs de sapins, naturels ou artificiels 2008 : 24%
■ Acheteurs de sapins, naturels ou artificiels 2019 : 23%



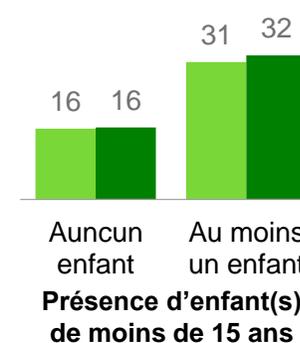
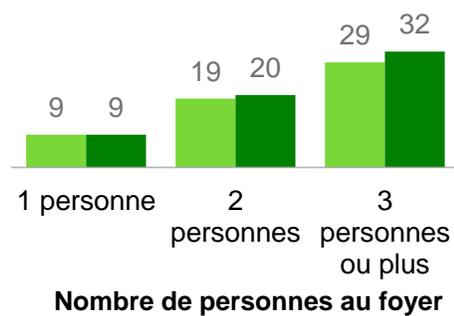
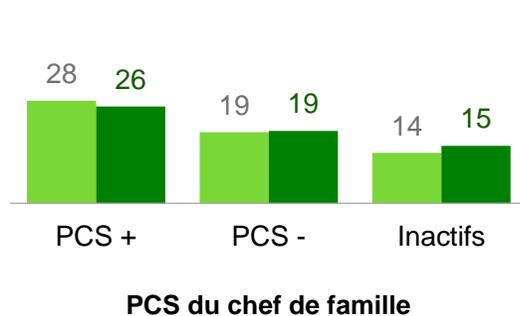
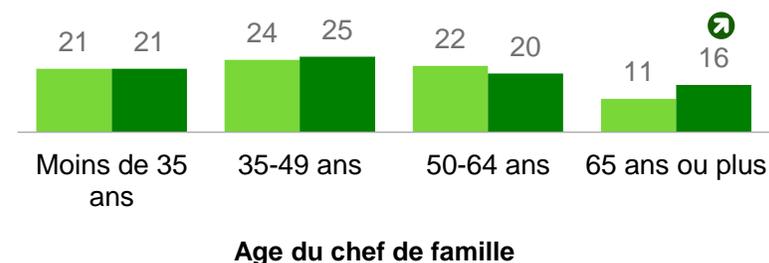
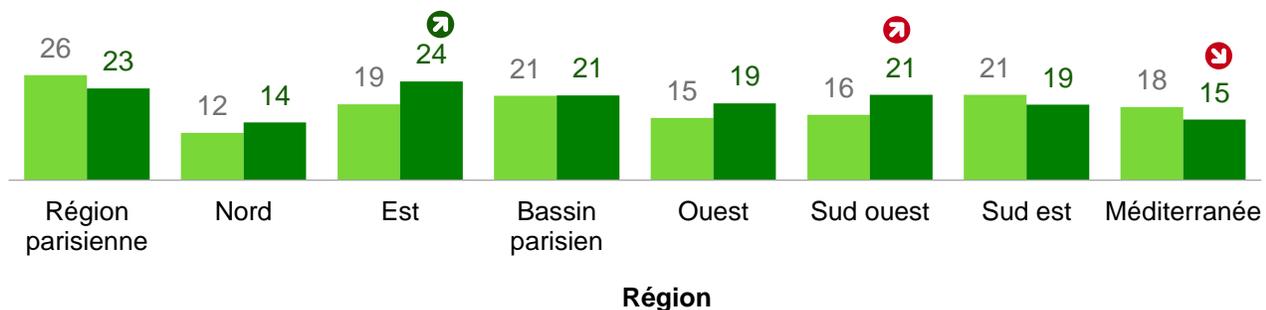
Base : ensemble des individus de chaque catégorie sociodémographique en 2008 et 2019

↗ ↘ Significativement supérieur / inférieur à 2008 (niveau de confiance à 95%)

Ces évolutions se retrouvent plus spécifiquement sur les sapins naturels. A noter la pénétration en hausse dans le Sud-Ouest également.

Evolution du taux de pénétration des acheteurs de sapins **Naturels** entre 2008 et 2019

Acheteurs de sapins naturels 2008 : **19%**
Acheteurs de sapins naturels **2019** : **20%**



Base : ensemble des individus de chaque catégorie sociodémographique en 2008 et 2019

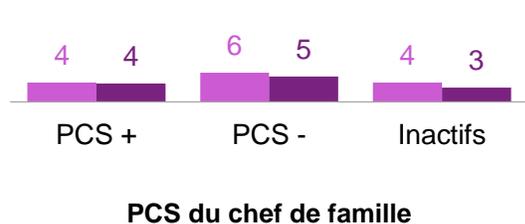
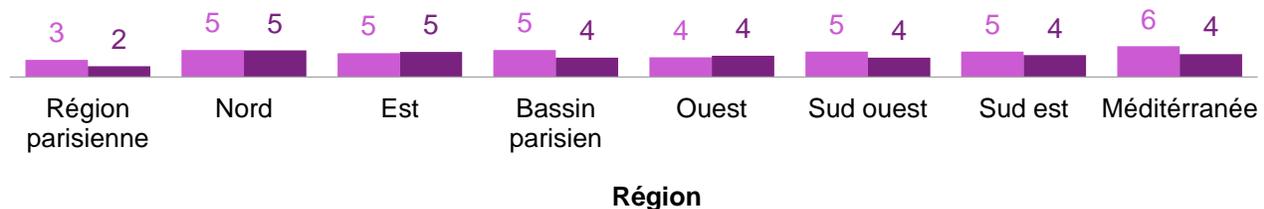
↗ ↘ Significativement supérieur / inférieur à 2008 (niveau de confiance à 95%)

Pas d'évolution des taux de pénétration des sapins artificiels sur 10 ans



Evolution du taux de pénétration des acheteurs de sapins **artificiels** entre 2008 et 2019

Acheteurs de sapins artificiels 2008 : **5%**
 Acheteurs de sapins artificiels **2019** : **4%**



Base : ensemble des individus de chaque catégorie sociodémographique en 2008 et 2019

Significativement **supérieur** / **inférieur** à 2008 (niveau de confiance à 95%)

4.2

Annexe technique



Rappel du questionnaire

TNS
3, avenue Pierre Masse
75014 Paris
Tél. Vert : 0 800 36 90 58
E-mail : metaskope@kantar.com

Ce questionnaire est à remplir par :

12/19 LES ACHATS DE SAPINS DE NOËL NATURELS ET ARTIFICIELS DE VOTRE FOYER

① Pour les fêtes de fin d'année, vous-même ou toute autre personne de votre foyer a-t-elle acheté, même pour offrir, un sapin de Noël ? Tenez compte de tous les sapins, qu'ils soient naturels, naturels couverts de fausse neige ou artificiels.

• Oui → Combien ? → Passez à ② • Non → Ce questionnaire est terminé. Merci.

② Remplissez le tableau ci-dessous en utilisant une ligne par sapin de Noël acheté.

DATE d'achat	TYPE Reportez le n° de code de la liste A	PRÉSENTATION Reportez le n° de code de la liste B	TAILLE Reportez le n° de code de la liste C	PRIX payé pour ce sapin Notez le prix en EUROS. Indiquez les centimes	LIEU D'ACHAT Notez en clair ex: A U C H I A N et reportez le n° de code de la liste D Nom du magasin
Jour <input type="text"/> Mois <input type="text"/>	1 ^{er} sapin ... <input type="text"/> Si code 4 précisez : <input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/> € <input type="text"/>	<input type="text"/> N° de code : <input type="text"/>
Jour <input type="text"/> Mois <input type="text"/>	2 ^e sapin <input type="text"/> Si code 4 précisez : <input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/> € <input type="text"/>	<input type="text"/> N° de code : <input type="text"/>
Jour <input type="text"/> Mois <input type="text"/>	3 ^e sapin <input type="text"/> Si code 4 précisez : <input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/> € <input type="text"/>	<input type="text"/> N° de code : <input type="text"/>

Si vous avez acheté un sapin naturel, répondez à ③, ④ et ⑤

③ Après les fêtes de Noël, que faites-vous de votre sapin naturel ? 1 seule réponse

- Je le jette (il est placé là où vont habituellement les ordures ménagères).....
- Je le recycle (il est composté, transformé en copeaux de bois ou en bois de chauffage).....
- Je le dépose à un point de collecte pour le recyclage.....
- Je le rapporte là où il a été acheté.....
- Je le replante en pleine terre.....
- Autre (précisez :).....

④ Avez-vous vu, ou vous souvenez-vous avoir vu une mention indiquant la région ou le pays d'origine de votre sapin naturel ? 1 seule réponse

- | | | | |
|--|--|-----------------------------|--------------------------------|
| Oui <input type="checkbox"/> | Non <input type="checkbox"/> | 01. Auvergne-Rhône-Alpes | 08. Ile-de-France |
| Si origine France précisez la région (reportez le code de la liste ci-contre) : <input type="text"/> | Et à votre avis, quelle est son origine ? Précisez la région si France..... <input type="text"/> | 02. Bourgogne-Franche-Comté | 09. Normandie |
| Si non précisez le pays.
<input type="text"/> | Si non précisez le pays.
<input type="text"/> | 03. Bretagne | 10. Nouvelle-Aquitaine |
| | | 04. Centre-Val de Loire | 11. Occitanie |
| | | 05. Corse | 12. Pays de la Loire |
| | | 06. Grand-Est | 13. Provence-Alpes-Côte-d'Azur |
| | | 07. Hauts-de-France | 14. Territoires d'Outre-Mer |

⑤ Accordez-vous de l'importance à la région ou au pays d'origine de votre sapin naturel ? 1 seule réponse

Oui, beaucoup..... Oui, un peu..... Non.....

Contacts



FranceAgriMer, établissement national des produits de l'agriculture et de la mer, exerce ses missions pour le compte de l'État, en lien avec le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement du territoire.

Ces missions consistent principalement à favoriser la concertation au sein des filières de l'agriculture et de la pêche, à assurer la connaissance et l'organisation des marchés, ainsi qu'à gérer des aides publiques nationales et communautaires.

Contact : Pauline CUENIN / Claudie BERNABE
pauline.cuenin@franceagrimer.fr / claudie.bernabe@franceagrimer.fr

VAL'HOR est l'Interprofession de la filière de l'horticulture d'ornement. Elle rassemble les organisations professionnelles du secteur de la production et du commerce horticole et des pépinières, ainsi que du paysage et du jardin.

Ses missions sont les suivantes : développer la consommation de produits et de services par la communication et la promotion collective, réaliser des programmes d'expérimentation en matière d'innovation technique, favoriser le recrutement dans la filière par la valorisation des métiers et des savoir-faire, élaborer et mettre en œuvre des règles et disciplines de qualité et de certification, développer la connaissance du marché et de la filière par la réalisation et la diffusion d'études, optimiser les mécanismes du marché et la synergie entre les opérateurs.

Contact : Aline HAERINGER
aline.haeringer@valhor.fr



KANTAR

Référence des études marketing et d'opinion, Kantar est leader mondial en matière de veille, d'analyse et d'information à forte valeur ajoutée, n°1 des études ad hoc, et présent dans plus de 80 pays.

Kantar offre à ses clients des recommandations claires et précises pour les accompagner dans leurs stratégies de croissance. Son expérience et ses solutions d'études uniques couvrent la gestion de marque, la communication, la conquête de nouveaux marchés, l'innovation, l'acquisition de clients et le stakeholder management.

Kantar nourrit une relation de proximité avec les consommateurs et développe une connaissance unique des comportements et des attitudes, en prenant en compte la diversité de leurs cultures, de leurs géographies et de leurs systèmes économiques.

Contact : Frédéric LOS
frederic.los@kantar.com

Merci

Frédéric Los

frederic.los@kantar.com
01 40 92 45 04

Jérôme Jardon

jerome.jardon@kantar.com
01 40 92 28 00

Margaux Zaba

margaux.zaba@kantar.com
01 40 92 31 023

Emeline Brulebois

Emeline.brulebois@kantar.com
01 40 92 67 11

Kantar | 3, Av. Pierre Masse, 75014 Paris Cedex | 01 40 92 66 66 | www.tns-sofres.com |



<https://webzine.tns-sofres.com/>

<http://www.lesmarquesalaloupe.com/>