

KANTAR TNS.

L'achat de sapins pour les Fêtes de Noël 2018

Bilan consommateurs

Mars 2019



Sommaire

1 | **ENJEUX ET SYNTHÈSE**
..... *p3*

3 | **PRINCIPAUX
RESULTATS**
..... *p12*

2 | **RAPPEL
METHODOLOGIQUE**
..... *p7*



1

**ENJEUX ET
SYNTHESE**

Suivre les achats de sapins de Noël et l'actualité de ce marché, un enjeu important pour l'interprofession des végétaux d'ornement.

Les ventes de sapins de Noël représentent un enjeu économique important à la fin de chaque année pour les professionnels des végétaux d'ornement, 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 Noël 2018.

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 2018.

Des thématiques d'actualité ont été insérées dans cette vague de mesure, concernant le recyclage du sapin et l'intérêt pour le Label Rouge. La question sur le recyclage a été posée à l'identique en 2013, 2016 et 2018, ce qui permet de pouvoir analyser les comportements en évolution.

** 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.*

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 2018,
- 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.

Synthèse des enjeux de croissance

Insights

Une année stable pour les sapins de Noël, autant sur le nombre d'acheteurs que sur le nombre de sapins vendus, de même sur les prix d'achat.

Les sapins naturels sont toujours largement préférés aux sapins artificiels. Particulièrement les Nordmanns dont les parts de marché continuent d'augmenter par rapport à celles des Epicéas.

La grande distribution reste le premier circuit d'achat des sapins naturels, mais régresse sensiblement sur le marché des sapins artificiels et passe en 2ème position derrière les magasins de décoration, qui progressent quant à eux fortement par rapport à 2017.

Le moment d'achat évolue également pour les sapins naturels et artificiels. Notamment les Nordmanns dont l'achat est de plus en plus anticipé (avant le 9 du mois). Les acheteurs de sapins artificiels sont au contraire plus nombreux qu'en 2017 à les acheter après le 15 décembre.



Plan d'action

- Ajuster la communication sur chaque type de sapins pour rendre plus saillants leurs atouts respectifs, que ce soit leurs prix attractifs, la durabilité du Nordmann ou l'authenticité de l'Epicéa, ...



- Prendre en compte le moment d'achat privilégié par les acheteurs pour prévoir et ajuster les approvisionnements, ainsi que la communication ou le déclenchement des offres promotionnelles.

Synthèse des enjeux de croissance

Insights

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.



Lancé récemment sur le marché, les sapins Label Rouge sont déjà connus par 2 acheteurs de sapins naturels sur 10, et 3% d'entre eux en ont déjà acheté. Déjà 11% d'acheteurs de sapins naturels ont l'intention d'en acheter.



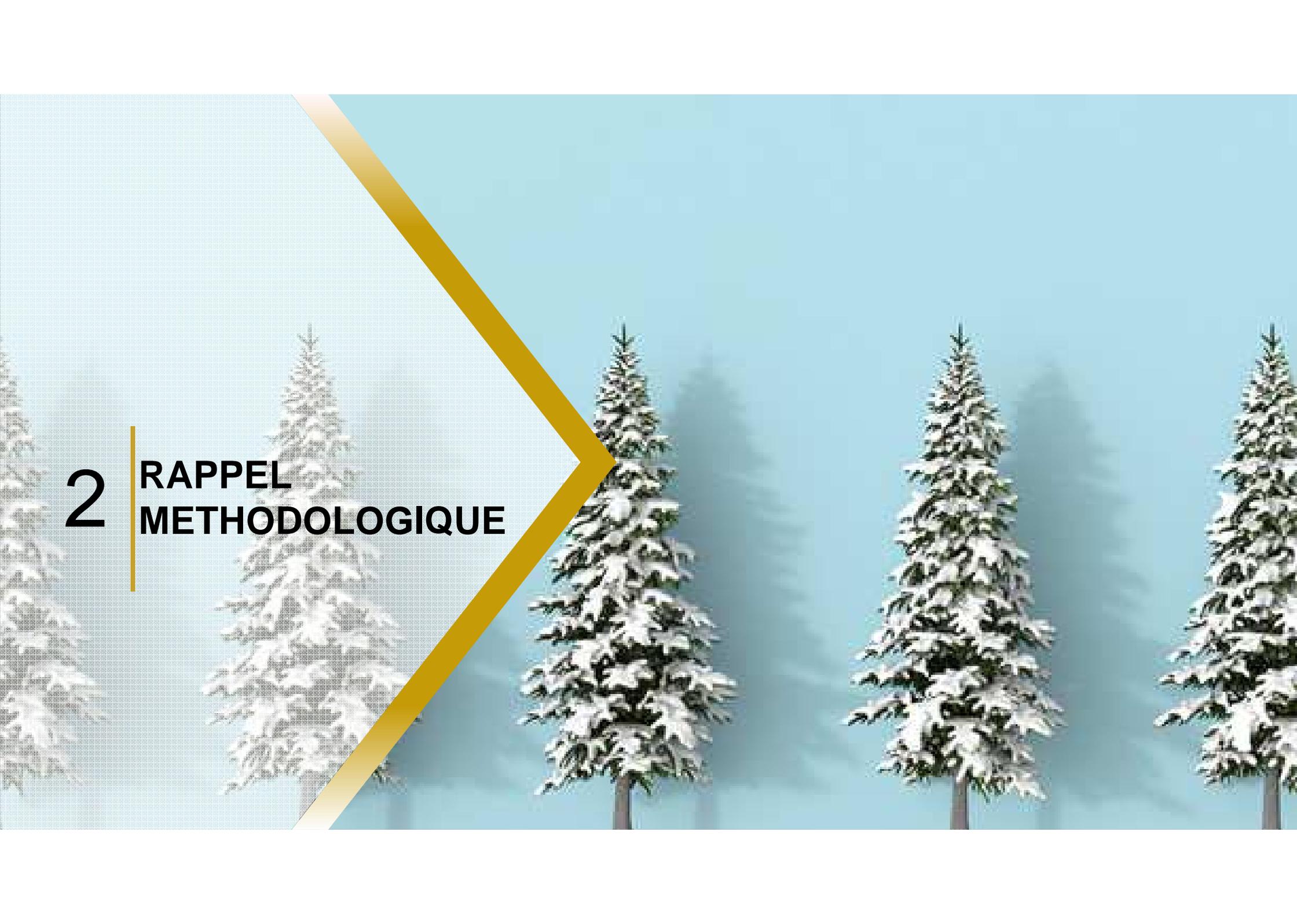
Plan d'action



- Continuer de communiquer sur les différentes façons de recycler son sapin, et sur les localisations des points de collecte.



- Continuer d'accroître la notoriété des sapins certifiés Label Rouge en renforçant leur visibilité en magasin et en communiquant à leur sujet.
- Communiquer sur la rigueur avec laquelle ils sont sélectionnés, leurs qualités esthétiques et sur leur conservation plus longue.



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.
- **5698 questionnaires** ont été retournés par les foyers et intégrés dans l'analyse, soit **81%** de taux de retour

Mode de recueil



Un questionnaire auto-administré a été adressé par voie postale fin décembre 2018 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 5 698 foyers).
 - Un niveau de confiance de 90% est pris en compte sur les résultats issus de l'ensemble des acheteurs de sapins (1 334), acheteurs de sapins naturels (1 130) dont Nordmanns (870), Epicéas (245) et acheteurs de sapins artificiels (213)

Dates de terrain



L'acheminement, le remplissage et le retour des questionnaires s'est effectué entre le 29 décembre 2018 et le 11 février 2019



* 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

Définitions et terminologies utilisées

Professionnels des végétaux

- Fleuristes
- E-fleuristes
- Service de commande à distance de fleurs ou plantes
- Jardineries (spécialisées)
- 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

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.

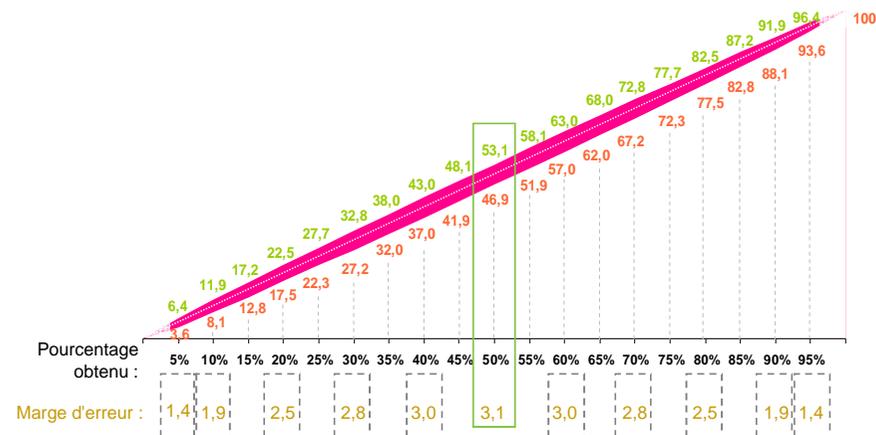
La marge d'erreur dépend à la fois de la taille de l'échantillon interrogé et de la proportion à laquelle on l'applique. Le graphique ci-dessous représente les marges d'erreur en fonction du pourcentage obtenu pour un échantillon de 1000 personnes interrogées et un niveau de confiance de 95% :

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).

Eléments 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%]

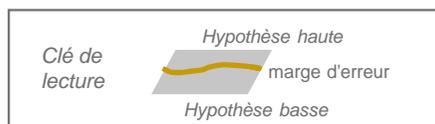
De même, le volume extrapolé moyen présenté peut lui aussi être complété d'une estimation haute et basse dans lesquelles s'inscrivent cette tendance :

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]

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

Une stabilisation du taux
d'acheteurs de sapins de Noël
en 2018.



En 2018, un peu moins d'un foyer sur quatre a acheté un sapin pour célébrer Noël ; pour un budget moyen de 27,08€.



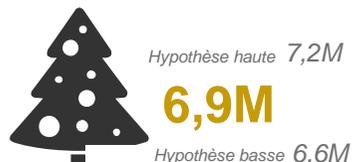
Taux de foyers acheteurs de sapins

Hypothèse haute 24,5%
23,4%
 Hypothèse basse 22,3%

Nombre de foyers acheteurs de sapins (en millions)

Hypothèse haute 7,0M
6,6M
 Hypothèse basse 6,3M

Nombre estimé de sapins achetés (en millions)



Hypothèse haute 7,2M
6,9M
 Hypothèse basse 6,6M

Sommes dépensées estimées (en millions d'euros)



Hypothèse haute 195,0M€
186,7M€
 Hypothèse basse 178,7M€

Prix moyen d'achat



27,08 €

Prix des sapins inférieurs à 100€ **26,87€**

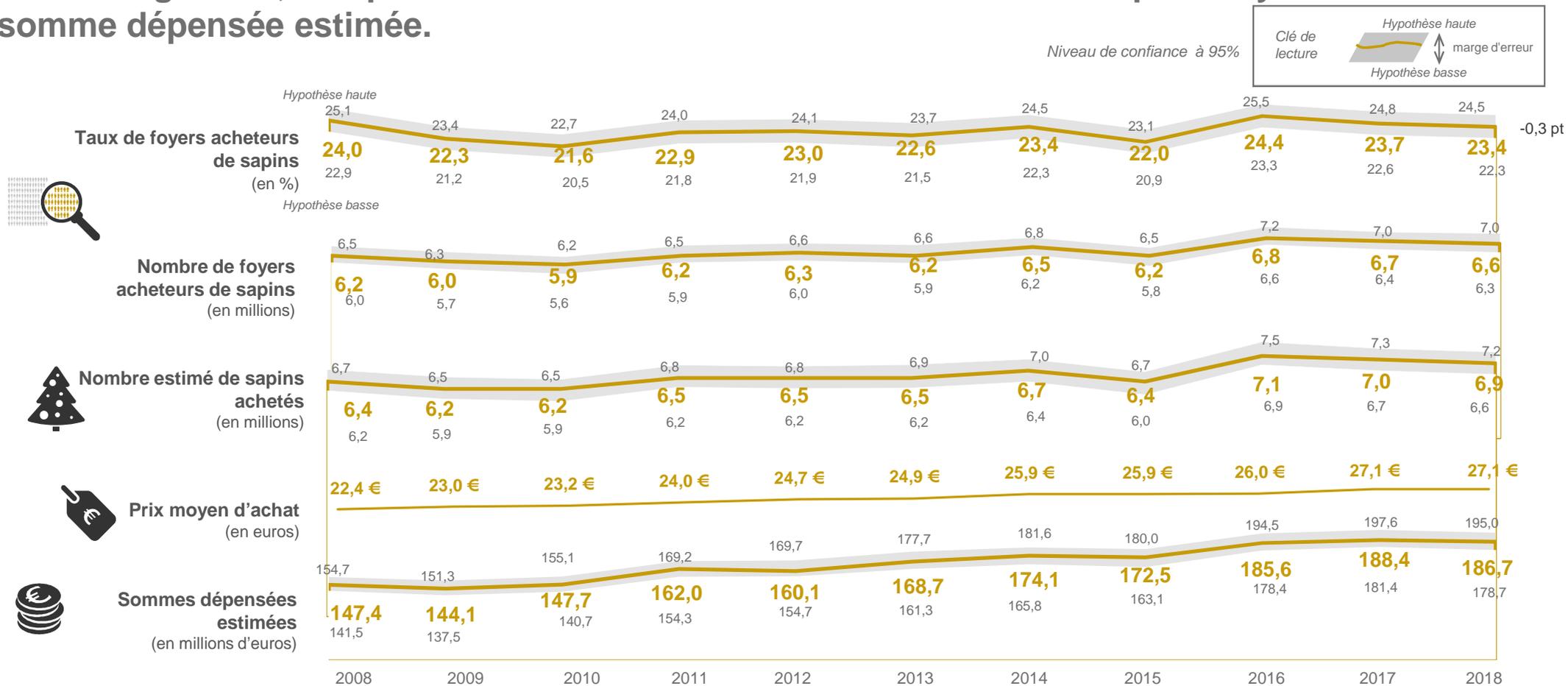
Hypothèse haute 193,5M€
 Sommes dépensées avec prix des sapins inférieurs à 100€ **185,4M€**
 Hypothèse basse 177,3M€

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

Base : total : 5698 foyers

En 2018, 28 371 810 foyers en France

Sur le long terme, une pénétration stable et une hausse constante du prix moyen et de la somme dépensée estimée.



NB : Les extrapolations sont fournies à titre indicatif et sont à utiliser avec prudence.
Base : total : 5698 foyers

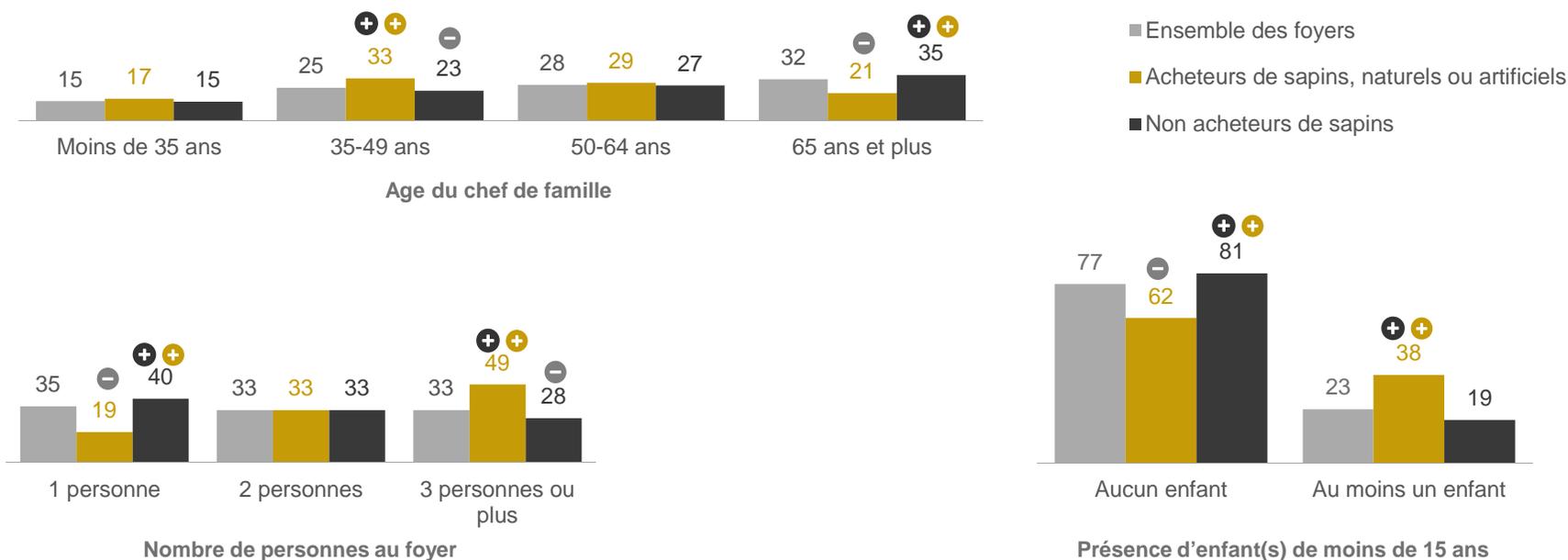
Pas d'évolutions significatives par rapport à 2017

Toujours davantage de familles plus jeunes (35-49 ans) et avec enfants parmi les acheteurs de sapins.



Profil des acheteurs de sapins 2018

En %



Pas d'évolution versus 2017

Base : total : 5698 foyers, 1334 acheteurs de sapins, 4364 non acheteurs

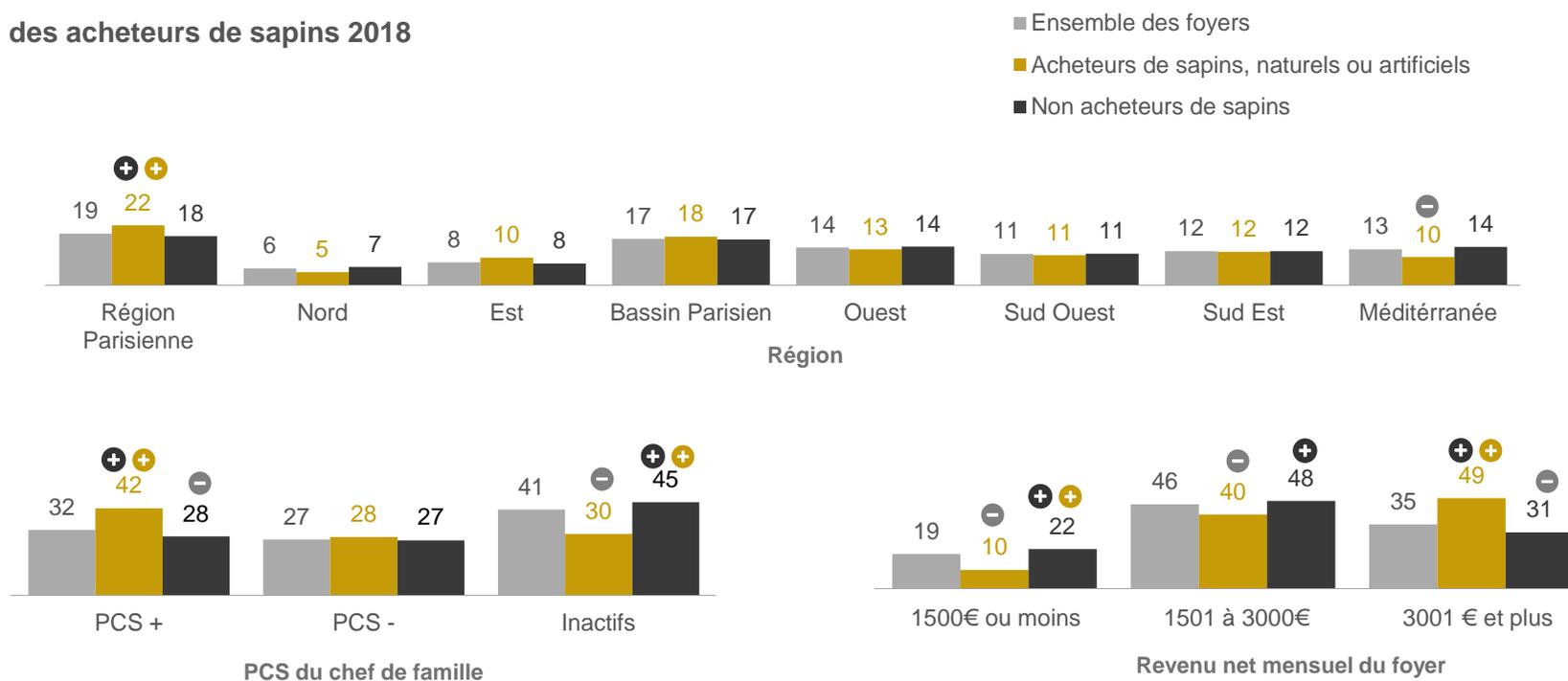
+ - Significativement supérieur / inférieur au global (à 95%)
 + Significativement supérieur entre deux populations (à 95%)

Des foyers acheteurs de sapins de Noël davantage PCS+, aux revenus plus élevés et situés en région Parisienne.



Profil des acheteurs de sapins 2018

En %



Pas d'évolution versus 2017

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

Base : total : 5698 foyers, 1334 acheteurs de sapins, 4364 non acheteurs

Stabilité du taux de foyers acheteurs de sapins naturel ou artificiel.

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

Niveau de confiance à 95%

Clé de lecture  Hypothèse haute
marge d'erreur
Hypothèse basse



Base : total : 5698 foyers

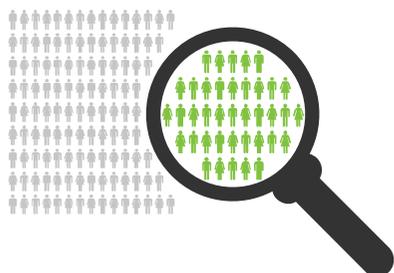
Pas d'évolution versus 2017

3.2

Sapins naturels :
le Nordmann continue d'être le roi
des sapins.



Près de 2 foyers sur 10 ont acheté un sapin de Noël naturel en 2018.



Taux de foyers acheteurs de sapins naturels

Hypothèse haute 20,8%

19,8%

Hypothèse basse 18,8%

Nombre de foyers acheteurs de sapins naturels (en millions)

Hypothèse haute 5,9M

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)



164,5M€

157,2M€

148,3M€

Prix moyen d'achat



26,97 €

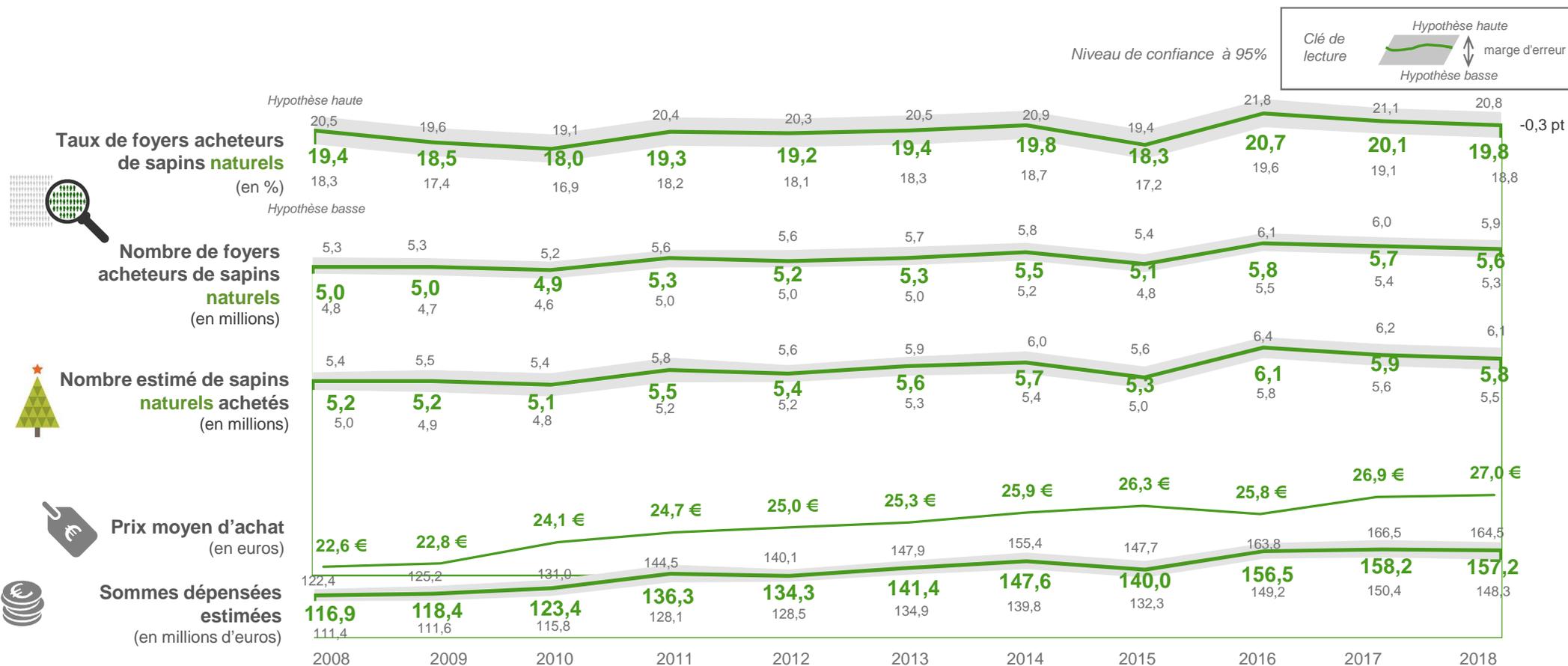
Pas de sapins naturels supérieurs à 99,99€

Base : total : 5698 foyers

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

En 2018, 28 371 810 foyers en France

Pas d'évolution du taux d'acheteurs et du volume du marché, le prix moyen se stabilise.



Base : total : 5698 foyers

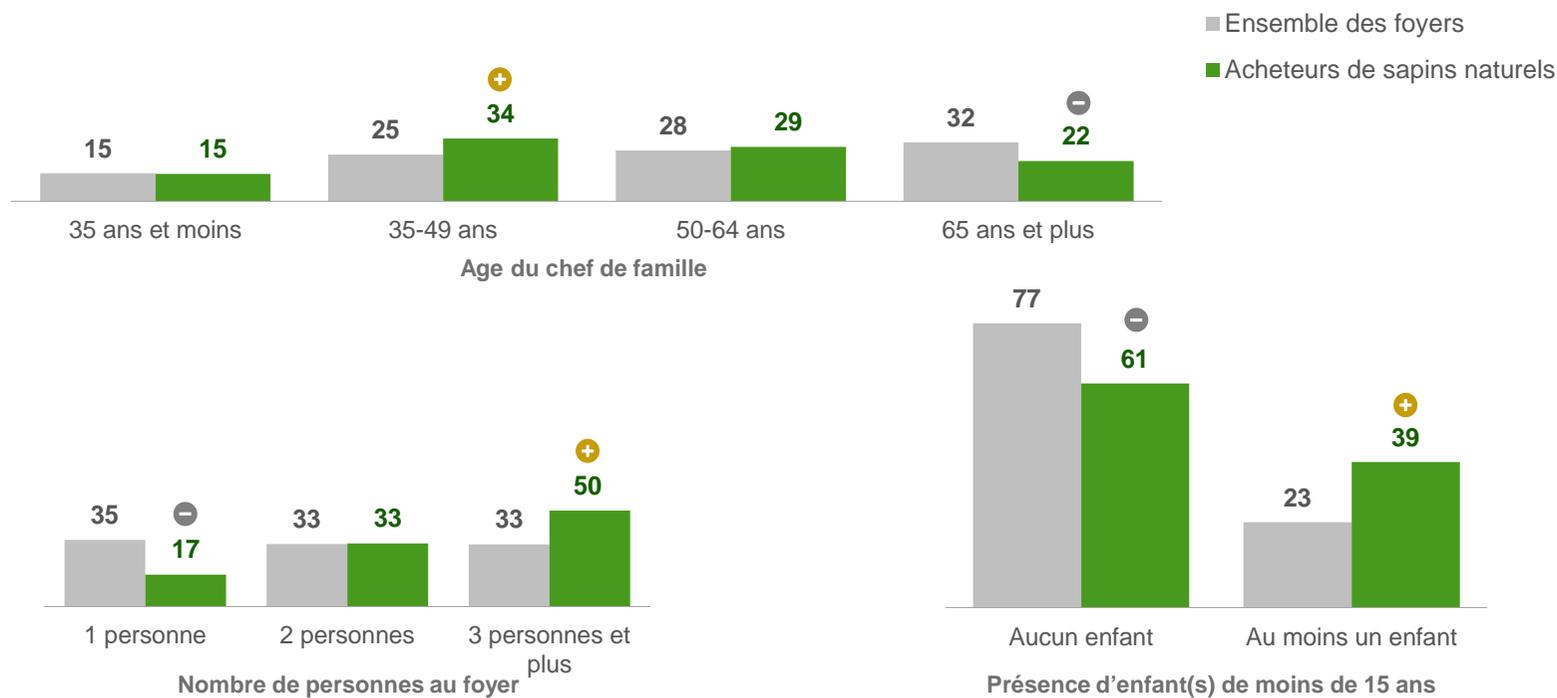
NB : Les extrapolations sont fournies à titre indicatif et sont à utiliser avec prudence.

Pas d'évolution versus 2017

L'achat de sapins de Noël naturels et la présence d'enfants restent très liés.

Profil des acheteurs de sapins Naturels 2018

En %



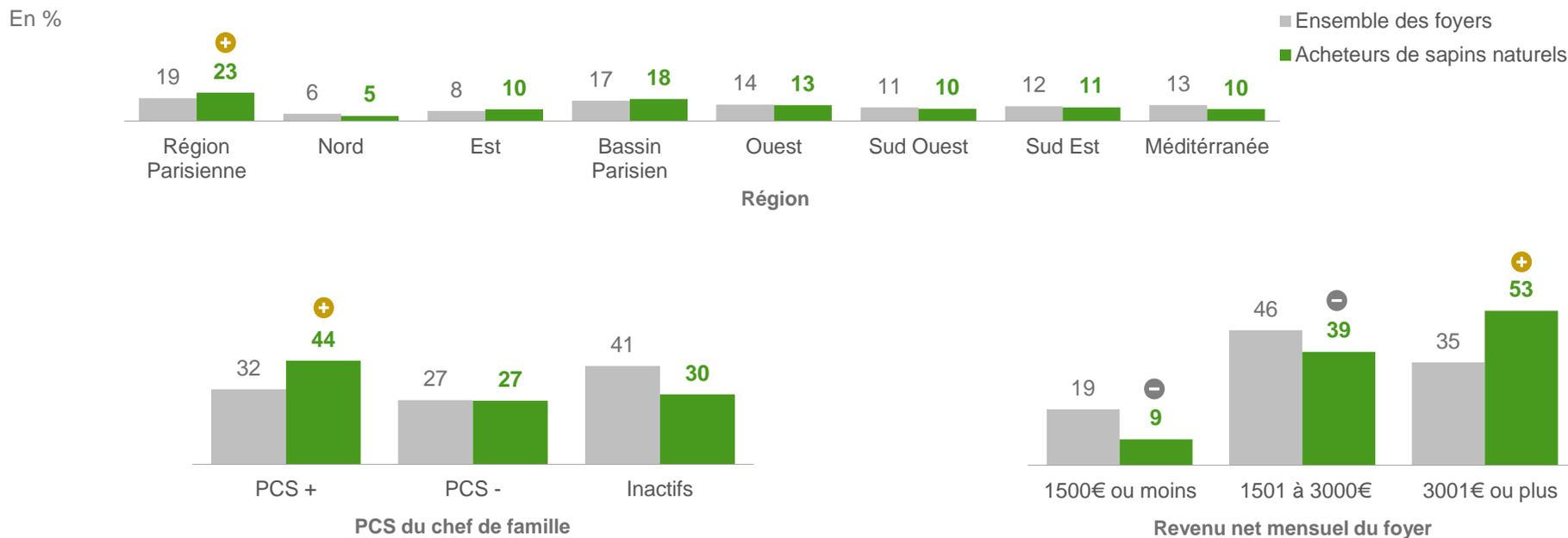
Pas d'évolution versus 2017

Base : total : 5698 foyers, 1130 acheteurs de sapins naturels

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

Les foyers acheteurs de sapins de Noël naturels sont davantage situés en région Parisienne, PCS+, et aux revenus élevés.

Profil des acheteurs de sapins Naturels 2018



Pas d'évolution versus 2017

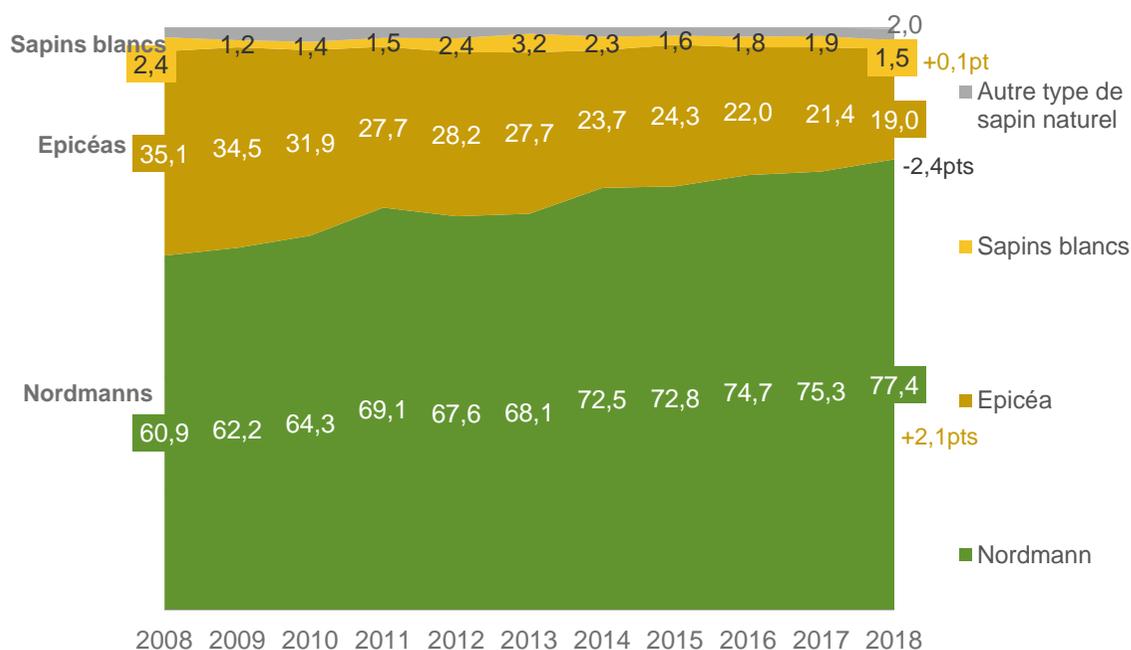
Base : total : 5698 foyers, 1130 acheteurs de sapins naturels

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

Les Nordmanns continuent de gagner des parts de marché et représentent environ 80% des quantités achetées et des sommes dépensées. En 10 ans, la part des Epicéas a perdu 16pts en volume et 11pts en valeur.



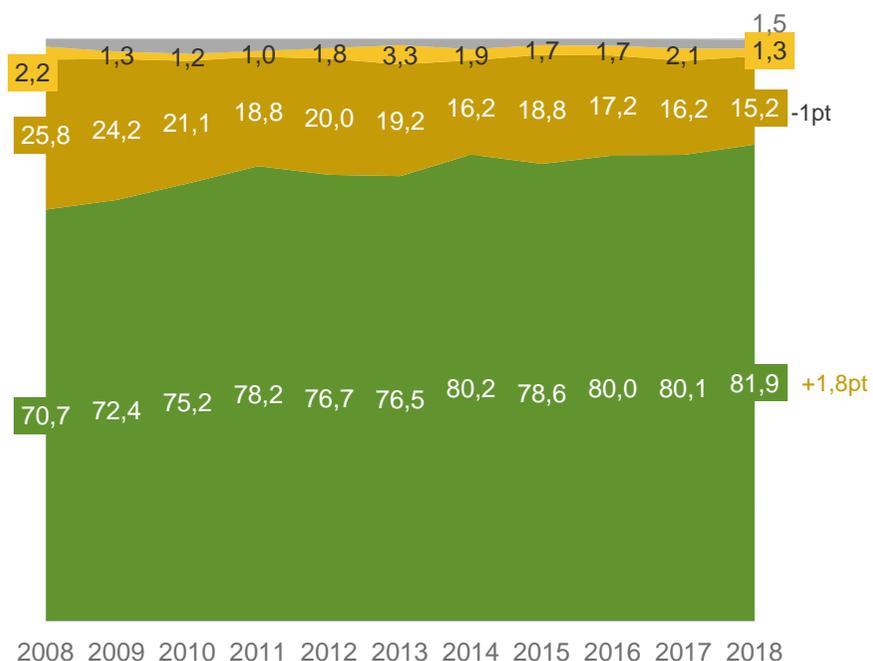
Répartition des sapins naturels en volume (en %)



Base : ensemble des sapins naturels en quantité : 1172 en 2018



Répartition des sapins naturels en valeur (en %)



Base : ensemble des sapins naturels en sommes dépensées : 31575 en 2018

Une hausse du prix du sapin naturel sur le long terme qui reste davantage tirée par la progression du prix de l'Epicéa et du poids grandissant de la part de marché des Nordmanns



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



Focus Nordmanns

Versus 2008 : + 2,2€ ↗

Focus Epicéas

Versus 2008 : + 5,2€ ↗

Versus 2017 : + 1,3€ ↗

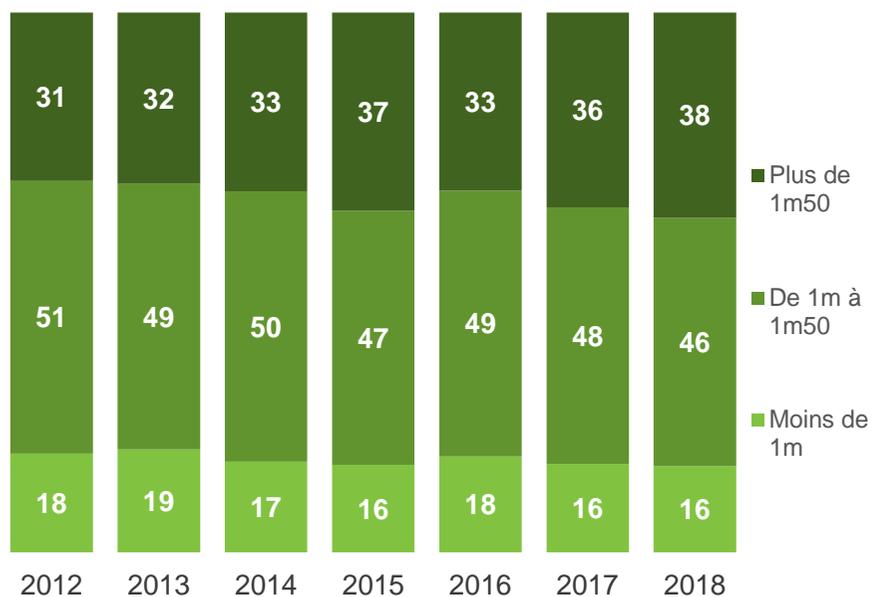
Base : ensemble des sapins naturels en quantité : 1172 en 2018

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

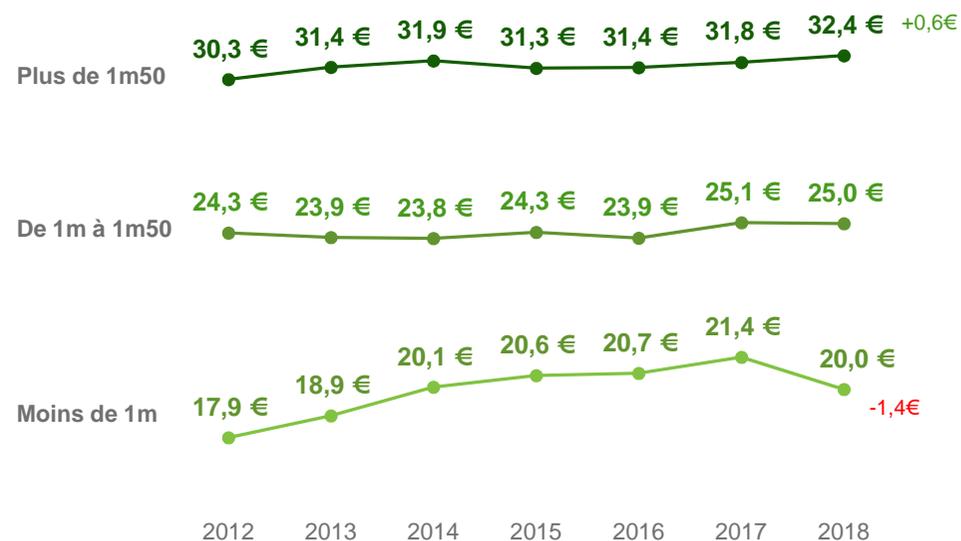
Stabilité des prix par taille de sapins, à l'exception des petits sapins de moins d'un mètre qui présentent une baisse non significative du prix moyen d'achat



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



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



Pas d'évolution significative par rapport à 2017

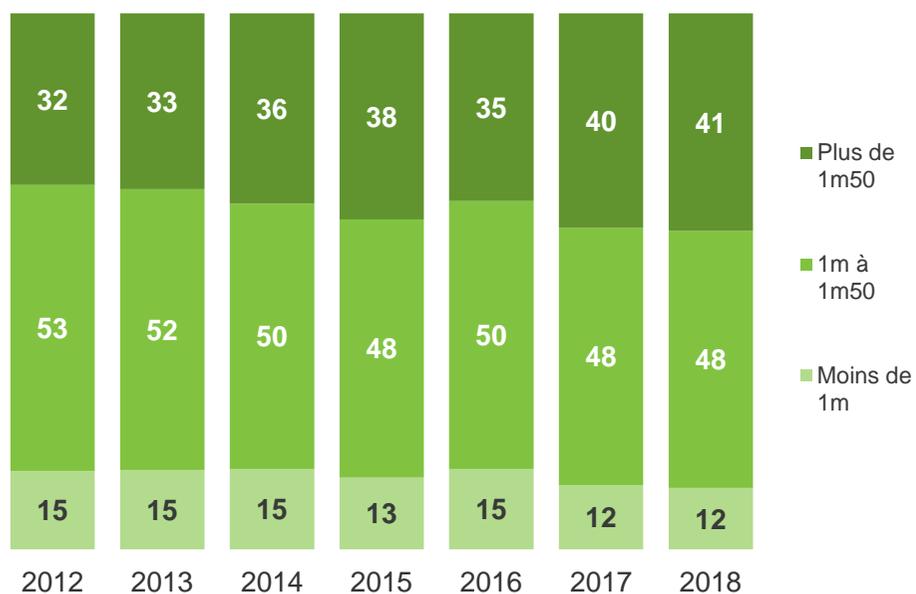
Base : ensemble des sapins naturels en quantité : 1172 en 2018

Base: sapins <1m : 274, de 1m à 1m50 : 606, >1m50 : 495 en 2018

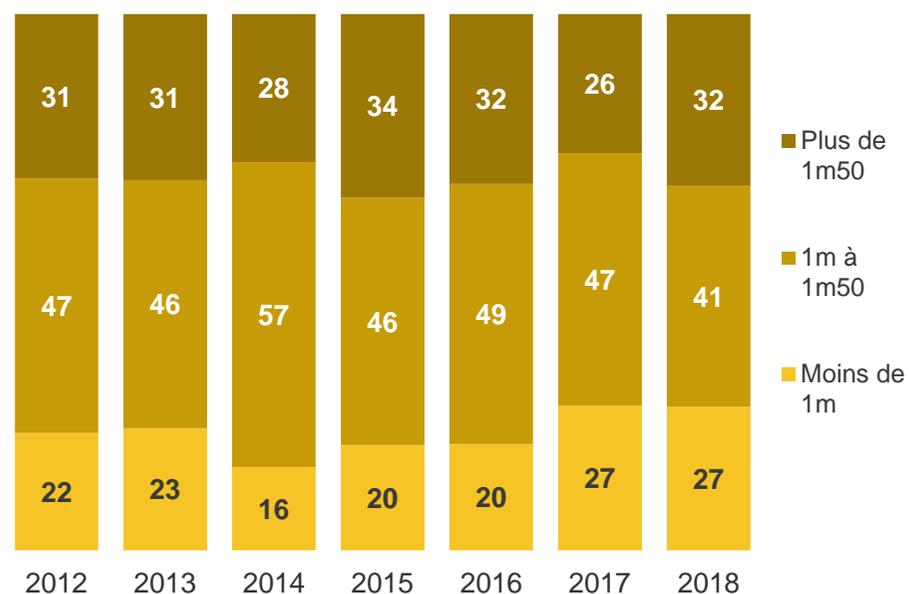
Stabilisation de la structure des sapins en termes de taille, près de la moitié des Nordmanns achetés font entre 1m et 1m50.



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 2017

Base : ensemble des Nordmanns en quantité : 907 en 2018

Base : ensemble des Epicéas en quantité : 223 en 2018

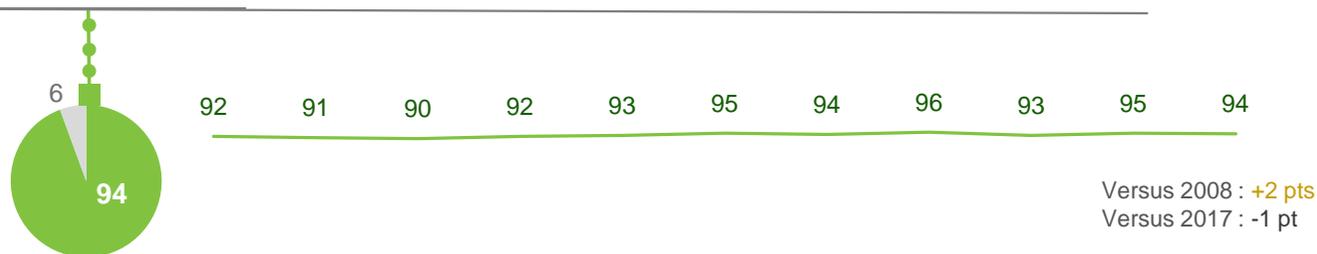
La part des sapins naturels coupés est de 90% au global, proportion fortement tirée par les Nordmanns dont 94% sont achetés coupés.



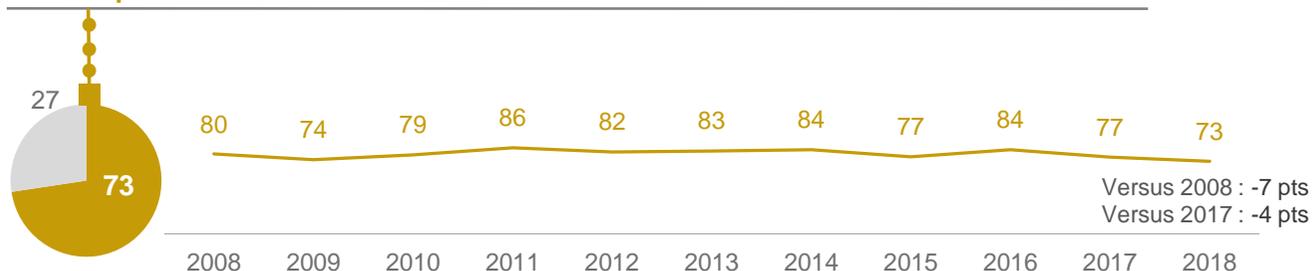
Présentation des sapins naturels en 2018 (en % volume)



Focus Nordmanns



Focus Epicéas



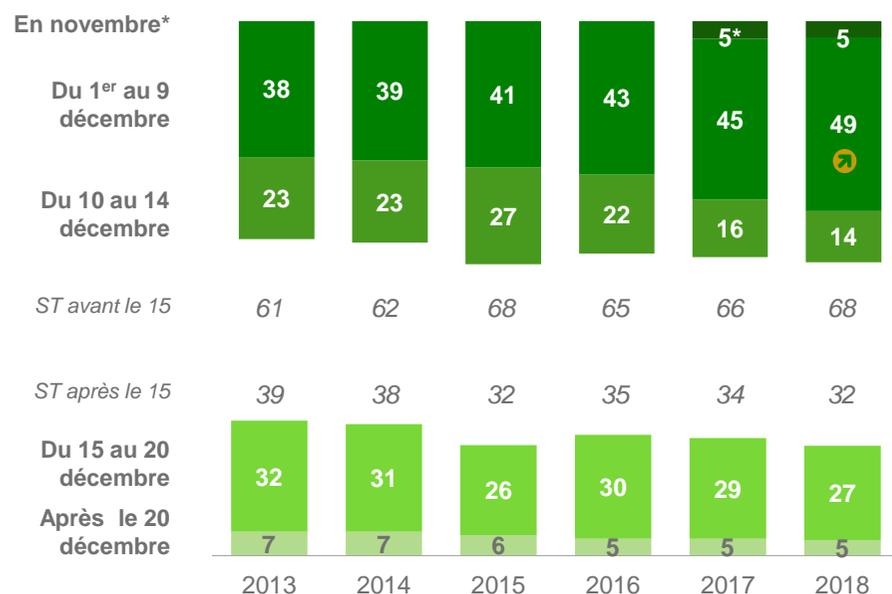
Pas d'évolution significative par rapport à 2017

Base : ensemble des sapins naturels en quantité : 1172, Nordmanns : 907 et Epicéas : 223 en 2018

Les achats de sapins naturels sont de plus en plus anticipés : la moitié des sapins naturels sont achetés avant le 9 décembre.



Date d'achat sapins naturels en 2018 (en % volume)



Avant le 9 décembre : **54%**



Acheter son sapin naturel avant le 9 décembre

Significativement plus que la moyenne pour :

- Foyers avec enfants : **59%**
- 25 à 34 ans : **74%**
- 35 à 49 ans : **70%**
- PCS - : **64%**
- PCS + : **61%**

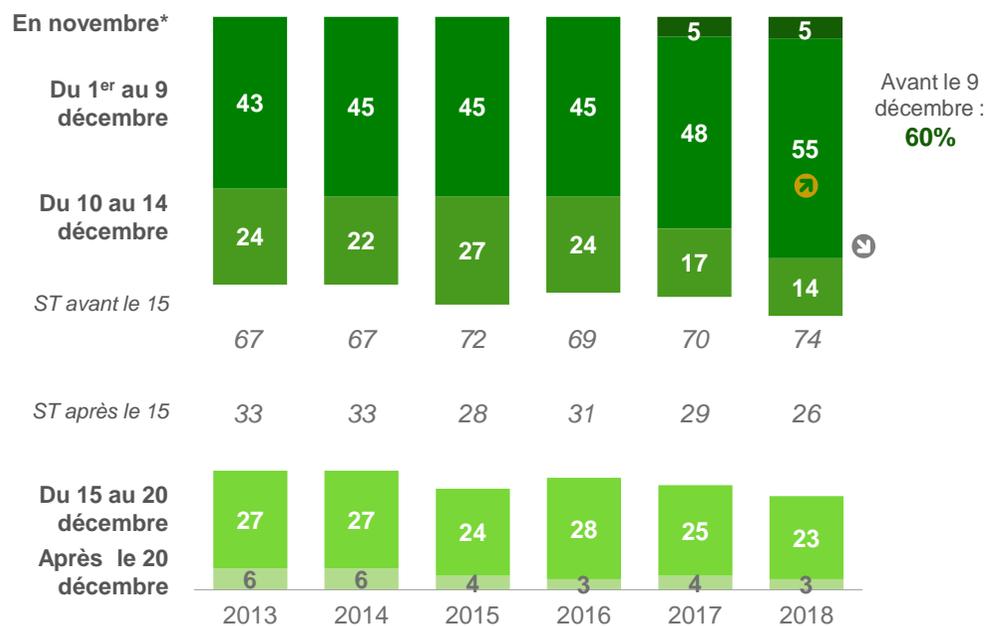
* Modification de la question en 2017 (intégration du mois de novembre) pour affiner l'analyse de l'anticipation des sapins

↗ ↘ Significativement supérieur / inférieur à 2017 (niveau de confiance à 90%)

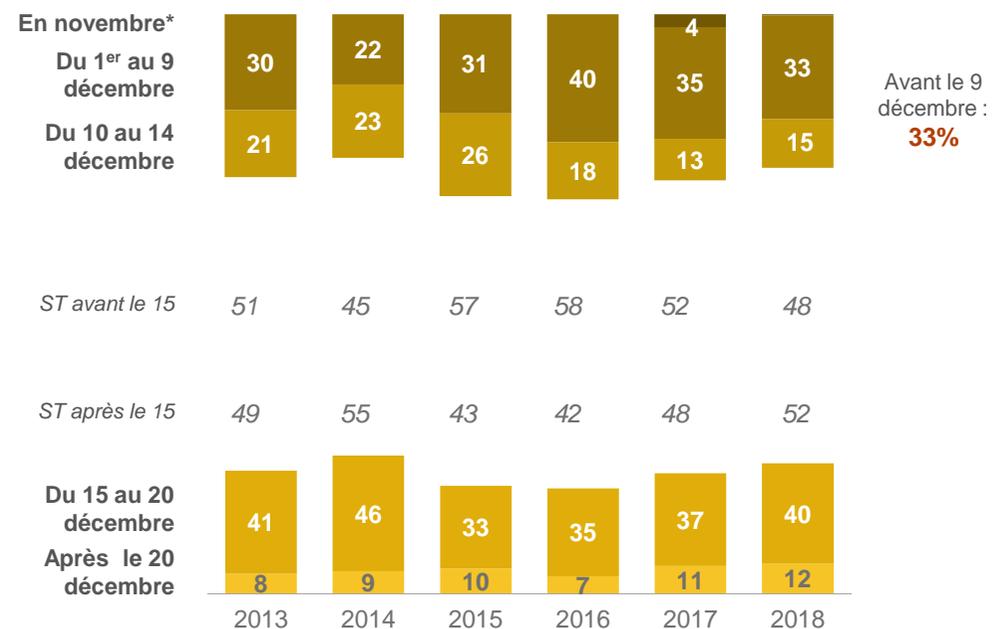
Base : ensemble des sapins naturels en quantité : 1172 en 2018

Cette anticipation est plus marquée depuis plusieurs années sur les Nordmanns : 6 sur 10 sont achetés avant le 9 décembre.

 **Date d'achat sapins Nordmanns en 2018** (en % volume)



 **Date d'achat sapins Epicéas en 2018** (en % volume)



En %
Base : ensemble des Nordmanns en quantité : 907 en 2018

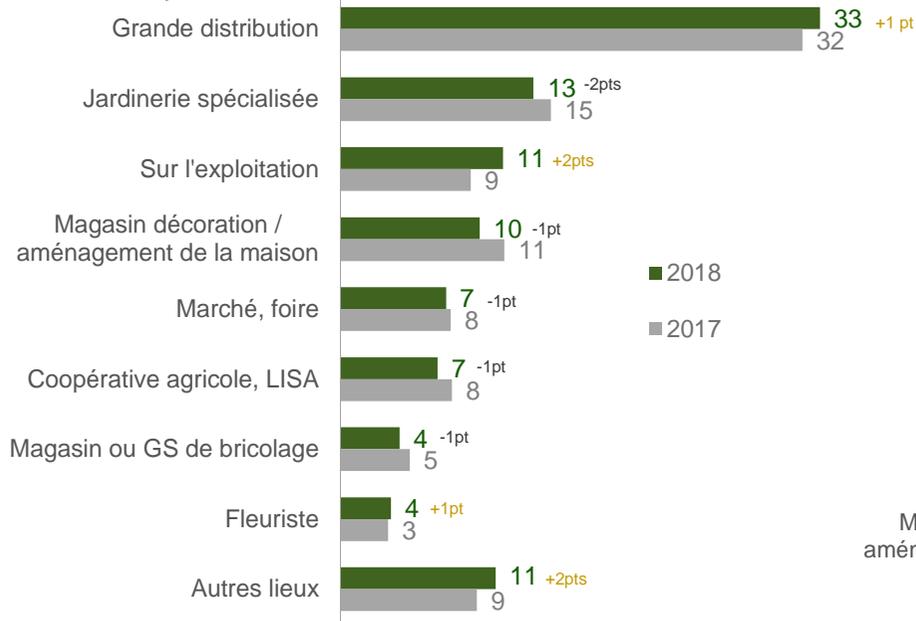
Base : ensemble des Epicéas en quantité : 223 en 2018

Nordmanns : les PDMs volume des jardineries continuent de s'éroder, au profit de la grande distribution et des producteurs.

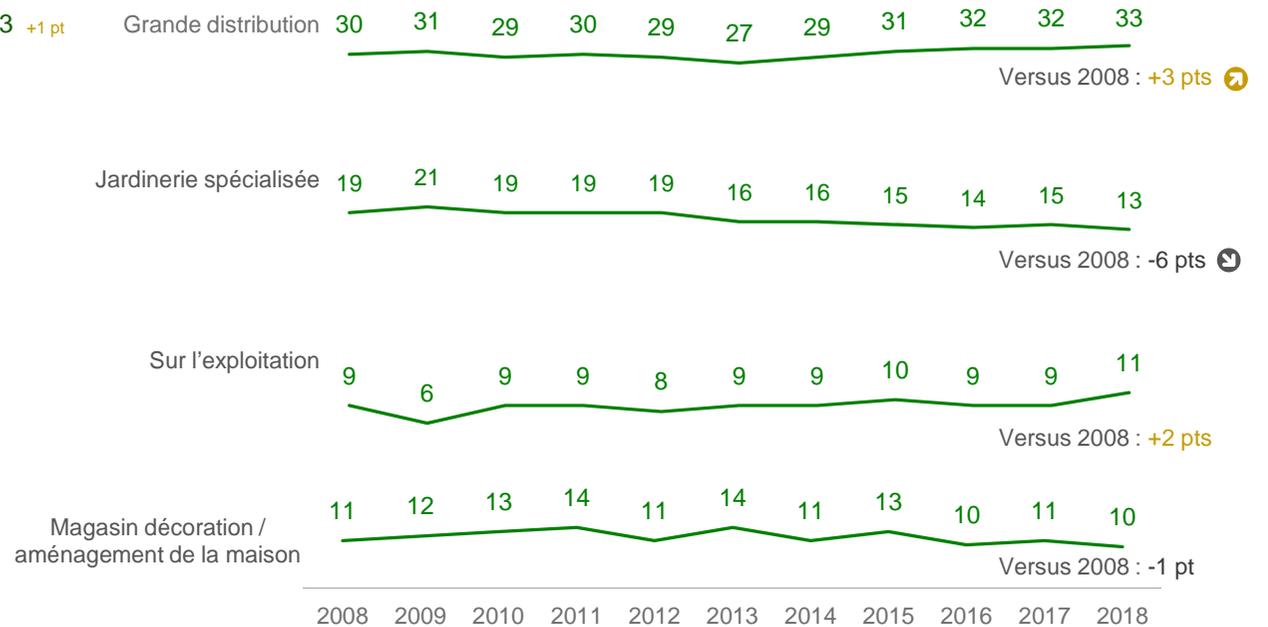


Lieu d'achat sapins Nordmanns en 2018 (en % volume)

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



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



Pas d'évolution significative par rapport à 2017

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

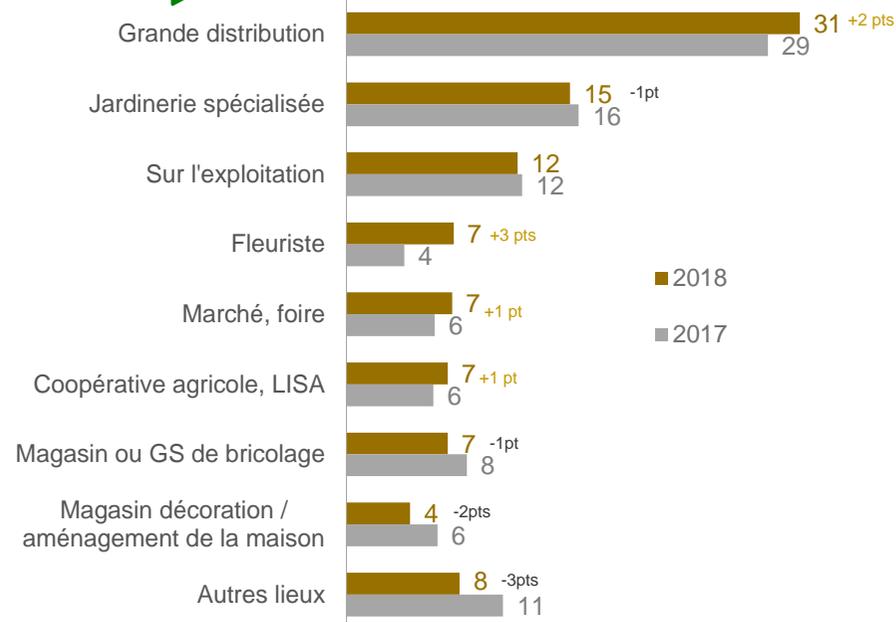
Base : ensemble des Nordmanns en quantité : 907 en 2018

Epicéas : la grande distribution regagne des PDMs volume même si sa tendance reste à la baisse sur le long terme. Les jardinerie se maintiennent par rapport à 2017.

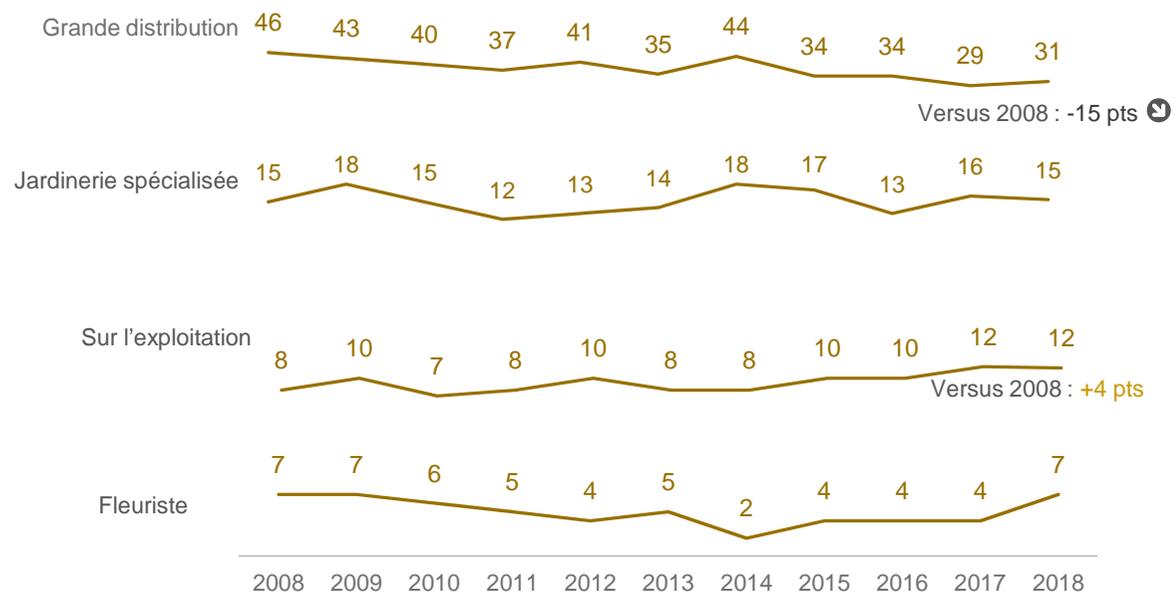


Lieu d'achat sapins Epicéas en 2018 (en % volume)

ST Professionnels des végétaux **40% > 42%**



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



En %
Base : ensemble des Epicéas en quantité : 223 en 2018

Pas d'évolution significative par rapport à 2017

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

3.3

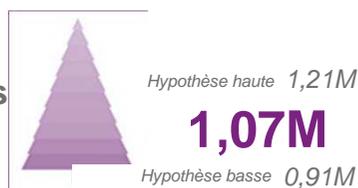
Sapins artificiels :
Fort recul de la grande distribution au
profit des magasins de décoration



Les chiffres clés des Sapins de Noël **artificiels** 2018.



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



Sommes dépensées estimées
 (en millions d'euros)



Prix moyen d'achat



Prix des sapins inférieurs à 100€ **26,34€**

CA avec prix des sapins inférieurs à 100€ **28,18M€**
 31,8M€ / 24,0M€

En 2018, 28 371 810 foyers en France

Base : total : 5698 foyers

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

Le marché des sapins artificiels est stable sur dix ans.



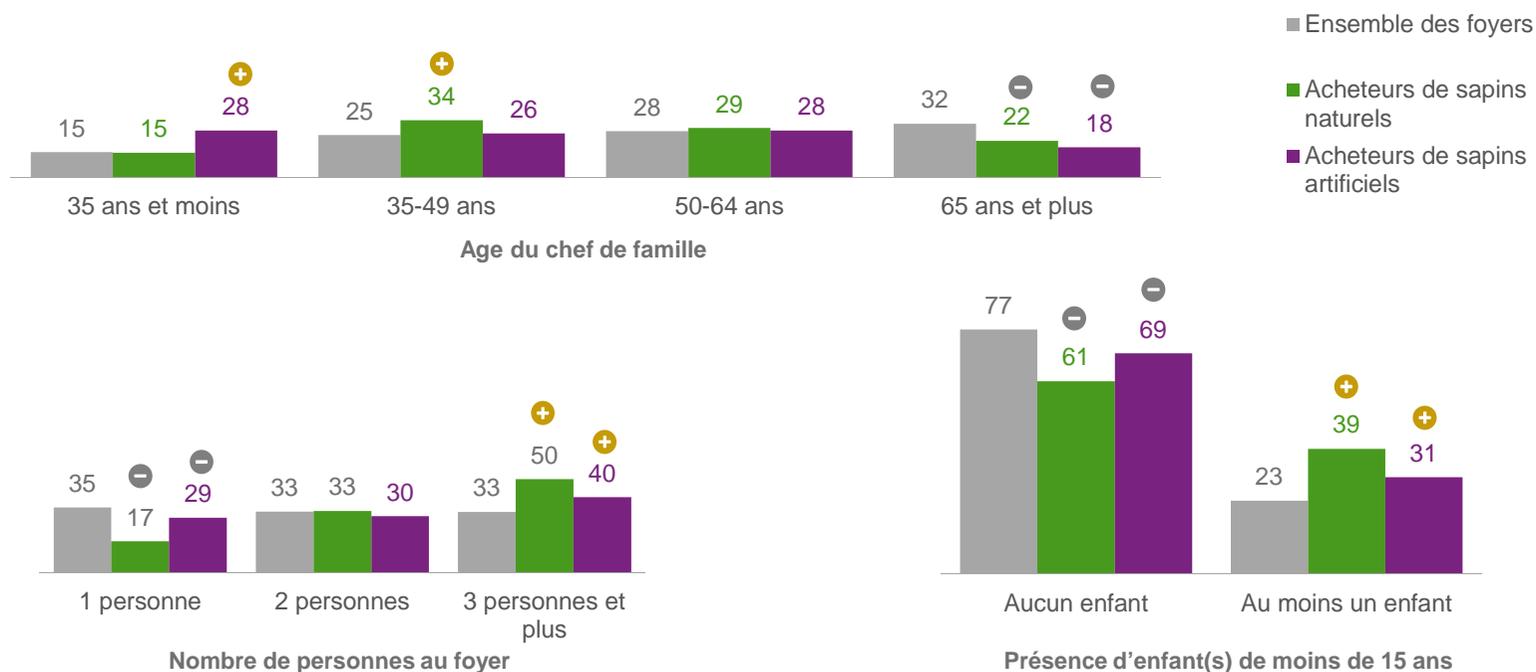
Base : total : 5698 foyers
 NB : Les extrapolations sont fournies à titre indicatif et sont à utiliser avec prudence.

Pas d'évolution significative par rapport à 2017

La présence d'enfants au foyers est un facteur caractéristique de l'achat de sapins naturels et artificiels. Entre les deux types de sapins, les moins de 35 ans présentent une différence positive en faveur du sapin artificiel.



Profil des acheteurs de sapins artificiels 2018



Pas d'évolution significative par rapport à 2017

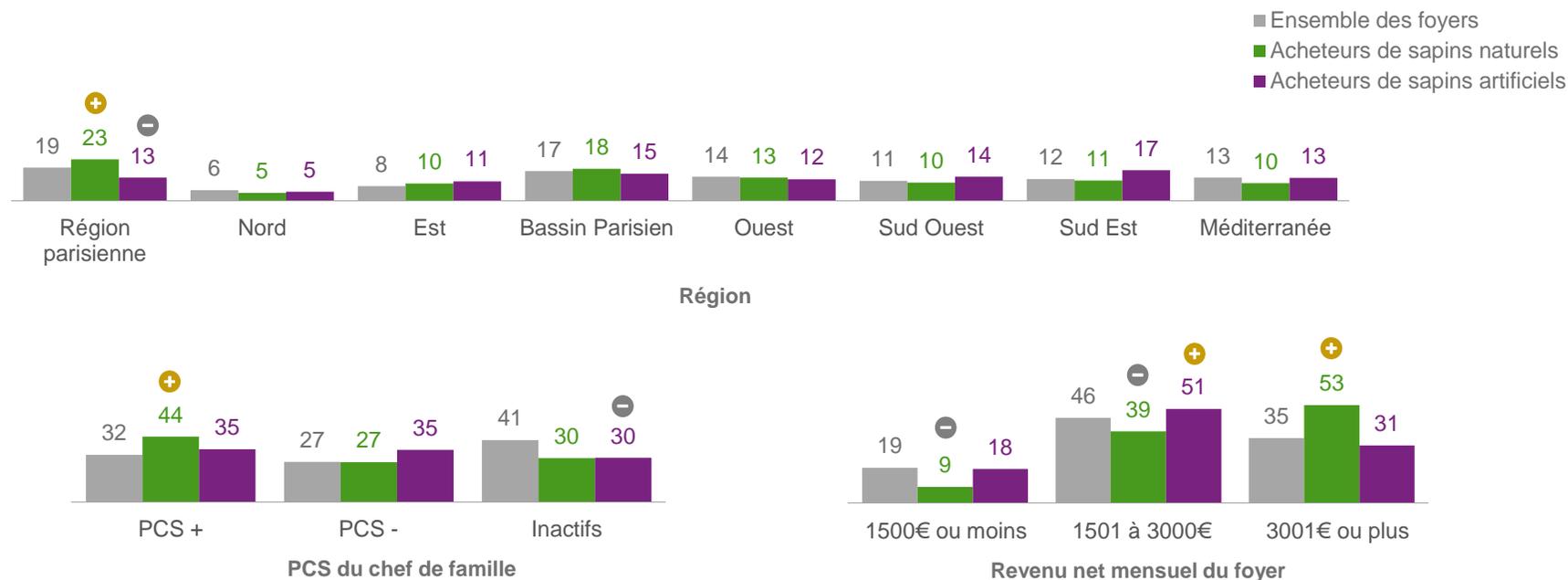
+ - Significativement supérieur / inférieur à l'ensemble des foyers (à 95%)

Base : total : 5698 individus, 1130 acheteurs de sapins naturels, 213 acheteurs de sapins artificiels

Les foyers acheteurs de sapins artificiels sont davantage des foyers actifs aux revenus intermédiaires. Par rapport aux acheteurs de sapins naturels, les acheteurs de sapins artificiels ont un revenu inférieur.



Profil des acheteurs de sapins artificiels 2018



En %
Base : total : 5698 individus, 1130 acheteurs de sapins naturels, 213 acheteurs de sapins artificiels

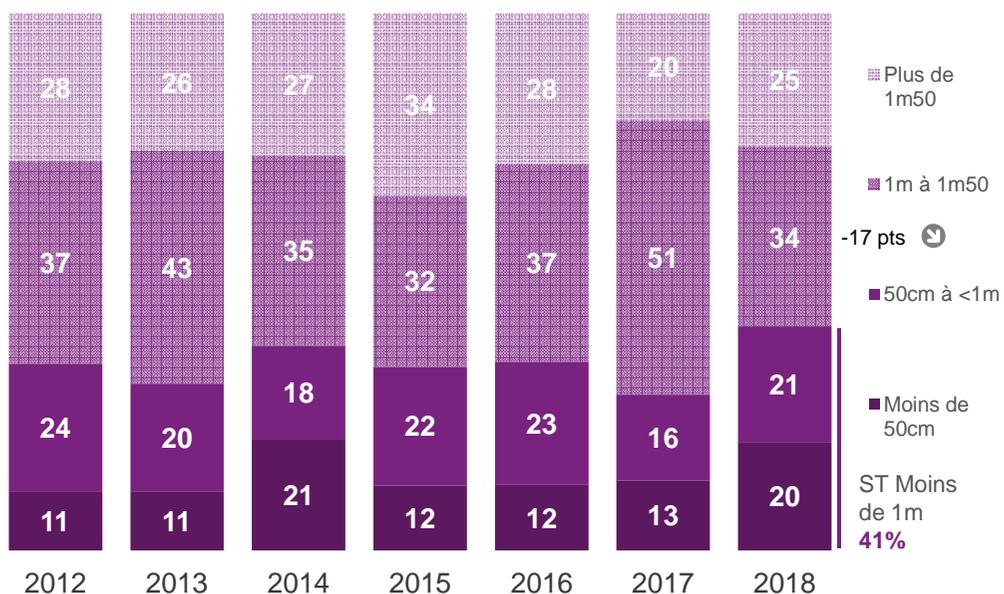
Pas d'évolution significative par rapport à 2017

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

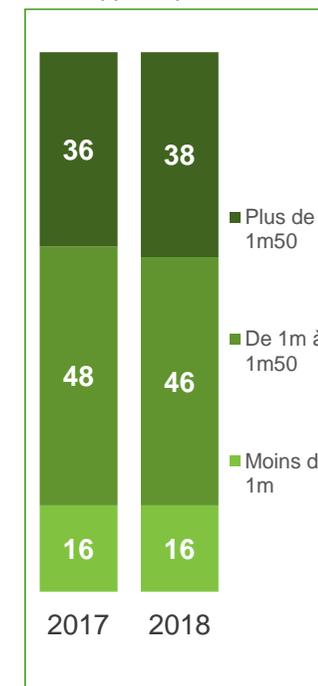
La structure des tailles de sapins revient à un niveau comparable à avant 2017 : 1/3 des sapins artificiels font entre 1m et 1m50 alors qu'en 2017 ils représentaient la moitié.



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



Rappel sapins naturels

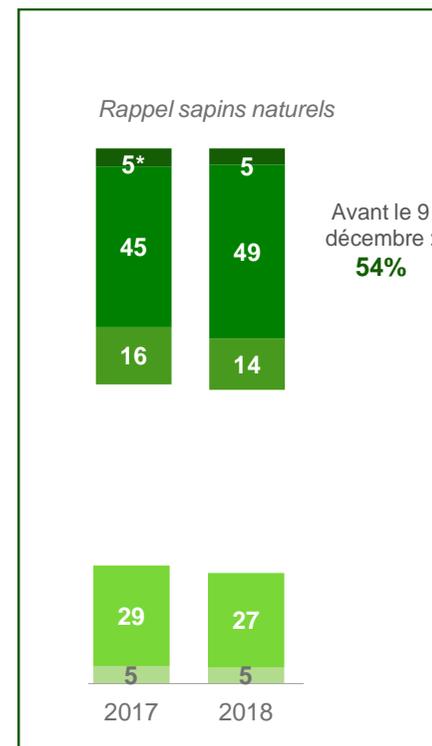
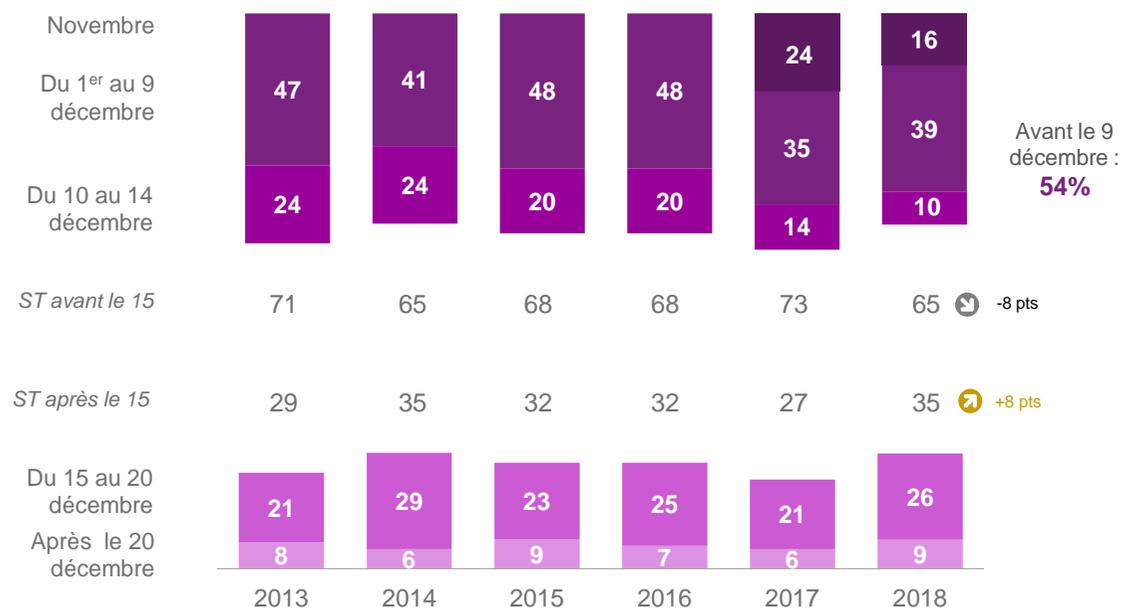


En %
Base : ensemble des sapins artificiels en quantité : 215 en 2018

Significativement supérieur / inférieur à 2017 (niveau de confiance à 90%)

Un peu plus de la moitié des sapins artificiels sont achetés avant le 9 décembre.

Date d'achat sapins artificiels en 2018 (en % volume)



Base : ensemble des sapins artificiels en quantité : 215 en 2018

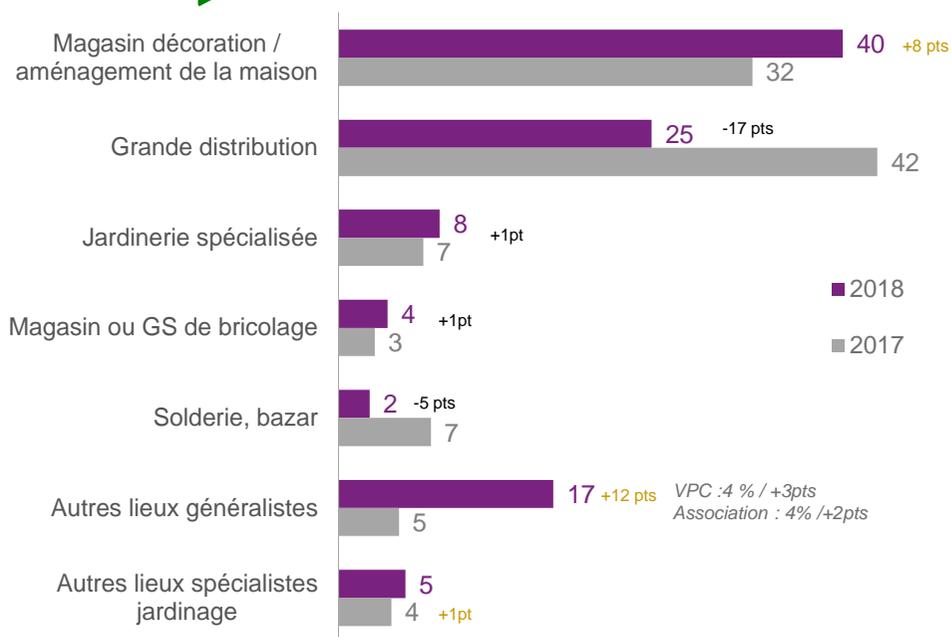
 Significativement supérieur / inférieur à 2017 (niveau de confiance à 90%)

Différences significatives à un niveau de confiance de 90%

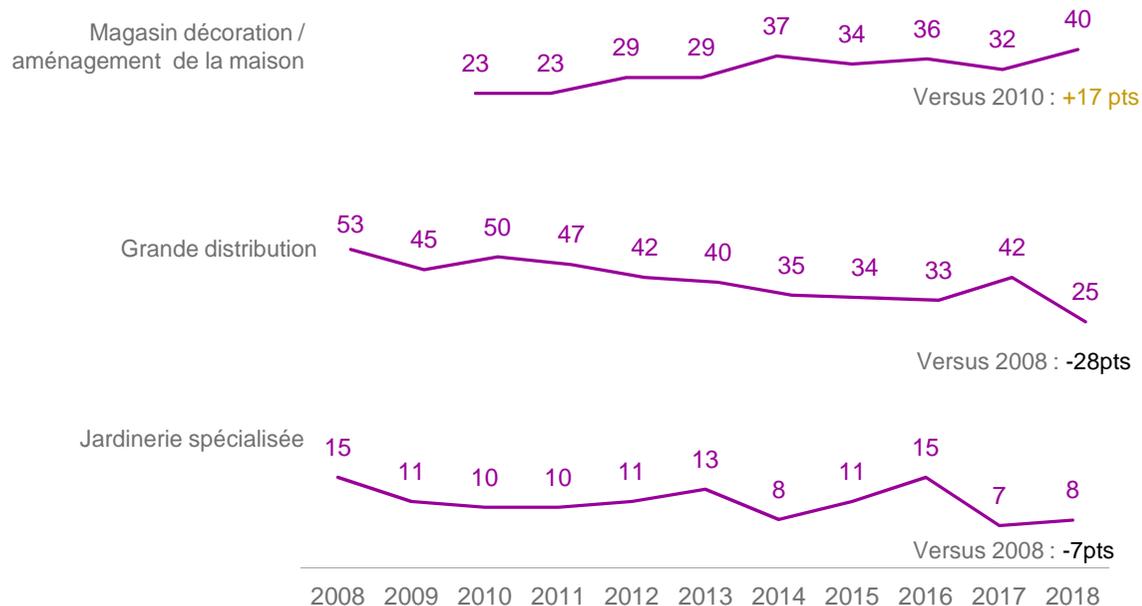
Sapins artificiels : en 2018, forte baisse des PDMs volume de la grande distribution au profit des magasins de décoration et d'aménagement de la maison.

 **Lieu d'achat sapins artificiels en 2018** (en % volume)

 ST Professionnels des végétaux **12% > 17%**



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



En %
Base : ensemble des sapins artificiels en quantité : 215 en 2018

  Significativement supérieur / inférieur à 2017 (niveau de confiance à 90%)

3.4

Le sapin de Noël naturel
est de plus en plus recyclé

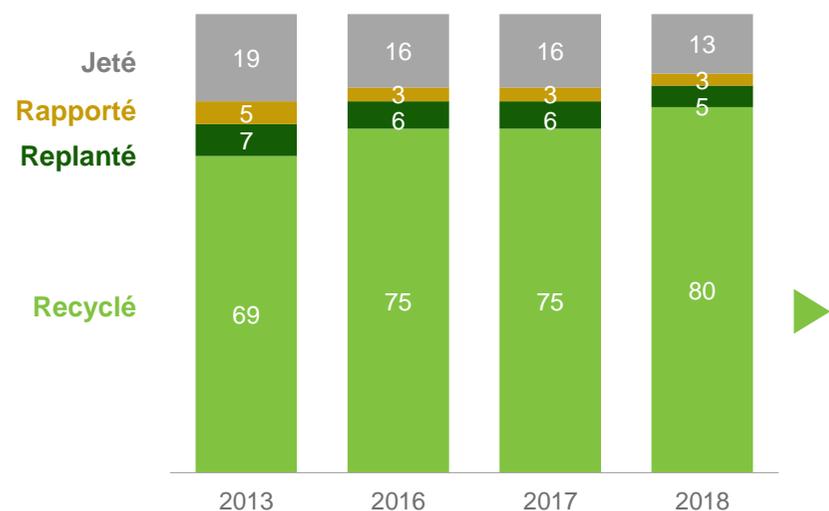


Le sapin de Noël naturel est de plus en plus recyclé, en particulier en points de collecte



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

Question posée à l'identique en 2013, 2016 et 2017.



Je le dépose à un point de collecte pour le recyclage



2016



2017



2018



Je le recycle / le transforme (composté, transformé en copeaux de bois...)



2016



2017



2018



Base : acheteurs de sapins naturels : 799 en 2013, 949 en 2016, 1143 en 2017 et 1130 en 2018
Q3 Après les fêtes de Noël, que faites-vous de votre sapin naturel ?

Pas d'évolution significative par rapport à 2017

En 2018, le recyclage du sapin naturel à domicile (transformer en copeaux de bois, etc.) concerne davantage les habitants de zones rurales et ceux qui possèdent un jardin.



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



Vont dans un point de collecte

Pas de différences significatives à la hausse

Rappel moyenne : 46%

- Rural : **36%**
- Épicéas : **37%**
- Sapin en motte / pot : **16%**



Recyclent leur sapin naturel

Rappel moyenne : 33%

- Rural : **49%**
- Maison avec jardin : **39%**

Rappel moyenne : 33%

- Région Parisienne : **24%**
- Appartement avec balcon : **23%**
- Appartement sans balcon ni terrasse : **11%**

Base : acheteurs de sapins naturels : 1130 en 2018

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

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

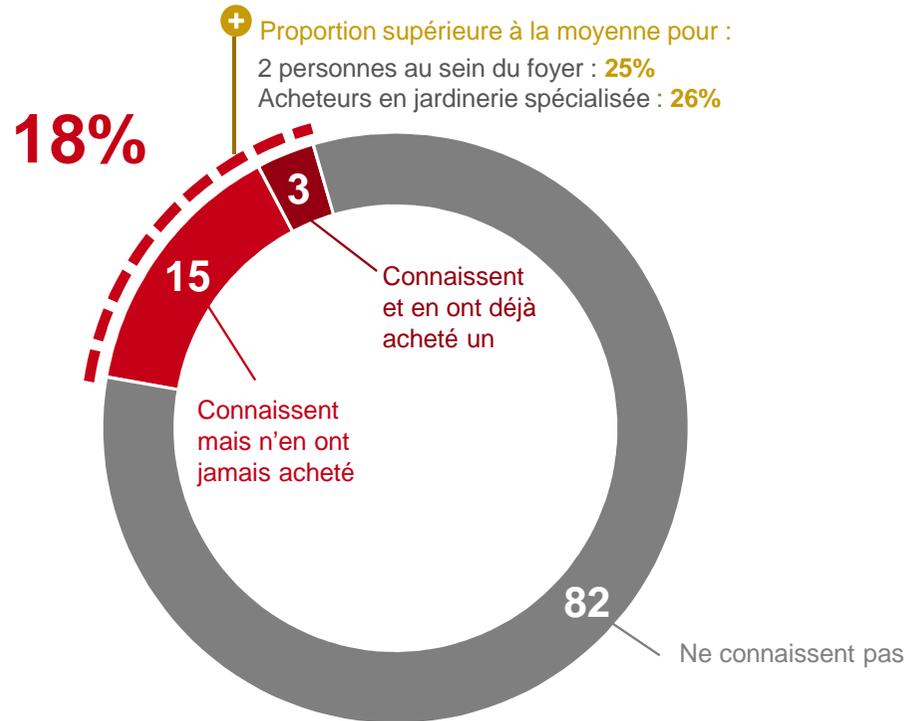
3.5

Le sapin Label Rouge, un produit récent qui reste encore à faire connaître.



2 acheteurs de sapins naturels sur 10 connaissent l'existence des sapins Label Rouge, malgré leur arrivée récente sur le marché

Connaissent l'existence des sapins de Noël naturels Label Rouge



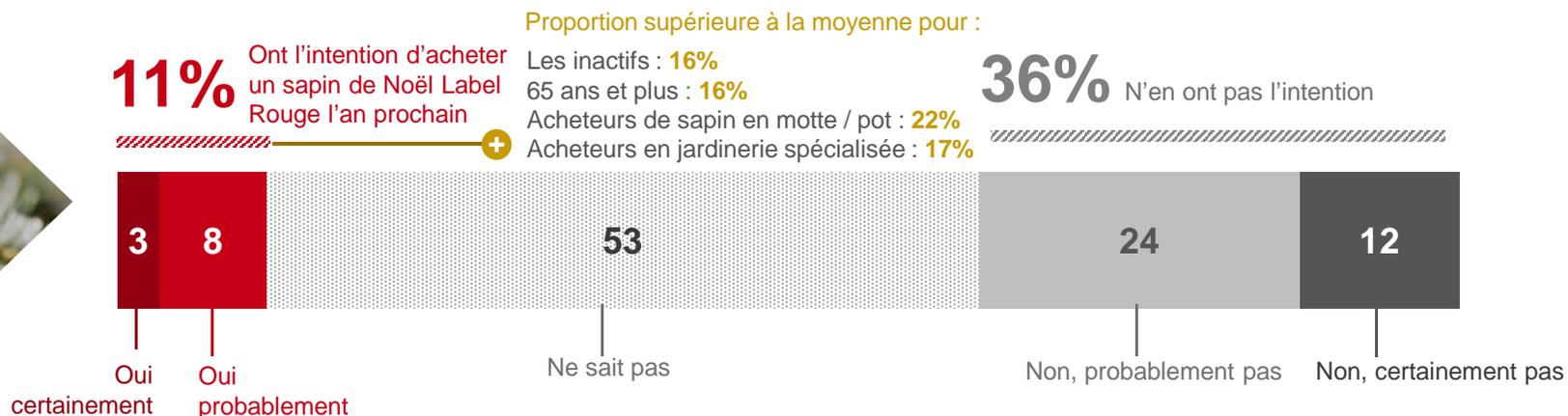
En %

Base : acheteurs de sapins naturels : 1130 en 2018

Q4- Saviez-vous qu'il existe des sapins de Noël naturels Label Rouge ?

+ Significativement supérieur (à 90%)

11% des acheteurs de sapins naturels ont l'intention d'acheter un sapin de Noël Label Rouge l'année prochaine



En %
 Base : acheteurs de sapins naturels : 1130 en 2018
 Q5 Achèterez-vous un sapin de Noël Label Rouge l'année prochaine ?

+ Significativement supérieur (à 90%)

4 ANNEXES



4.1

Tableaux complémentaires

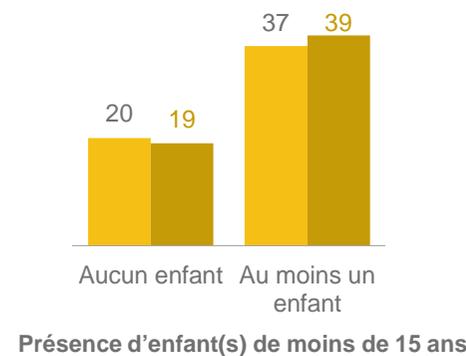
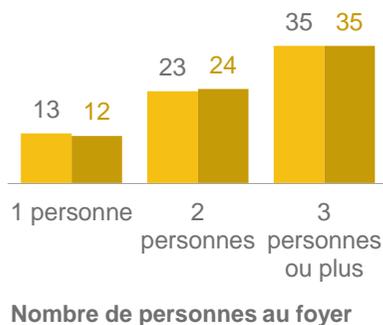
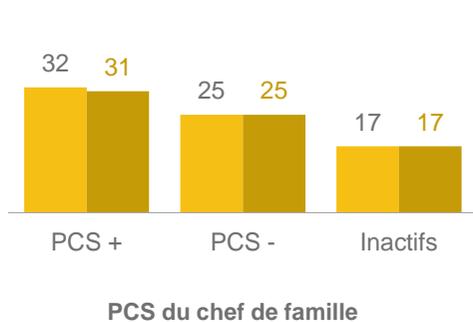
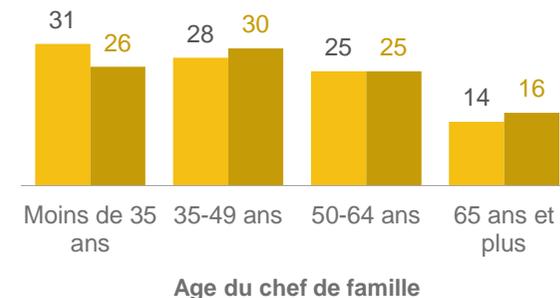
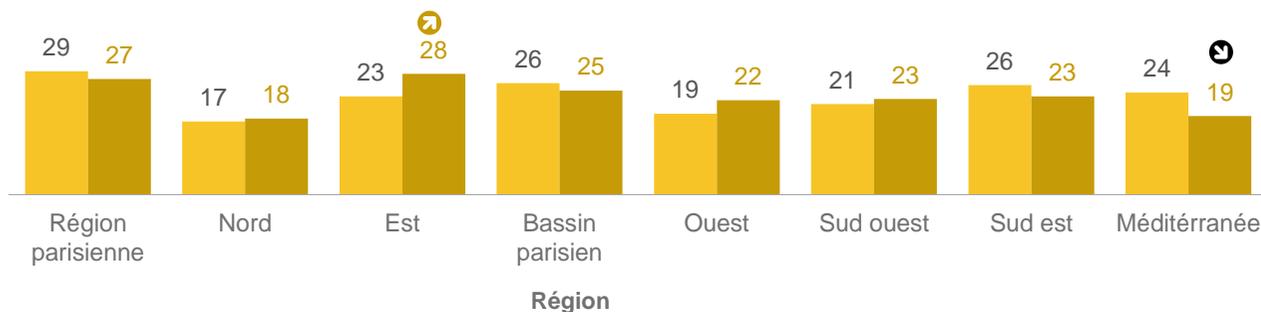


Deux régions se distinguent sur 10 ans en termes de taux d'achat de sapins de Noël : l'Est à la hausse, et Méditerranée à la baisse



Evolution du taux de pénétration des acheteurs de sapins entre 2008 et 2018

■ Acheteurs de sapins, naturels ou artificiels 2008 : 24%
■ Acheteurs de sapins, naturels ou artificiels 2018 : 23%



Base : ensemble des individus de chaque catégorie sociodémographique en 2008 et 2018

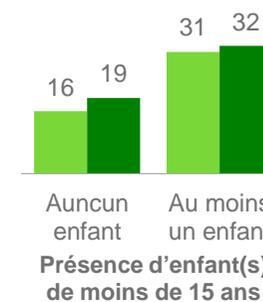
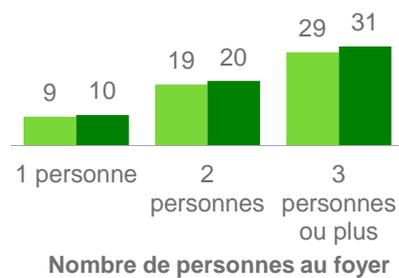
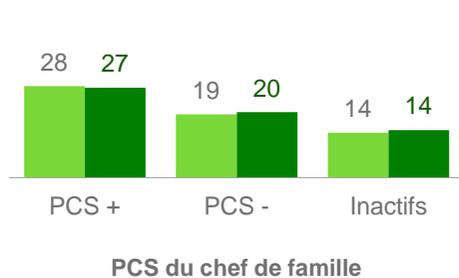
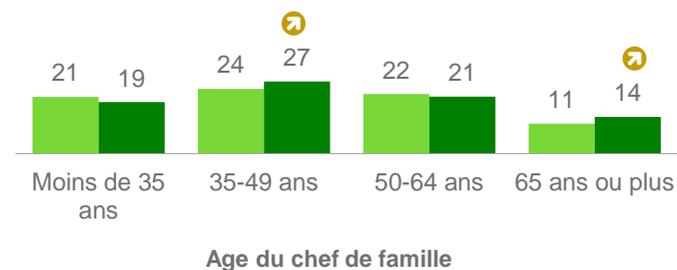
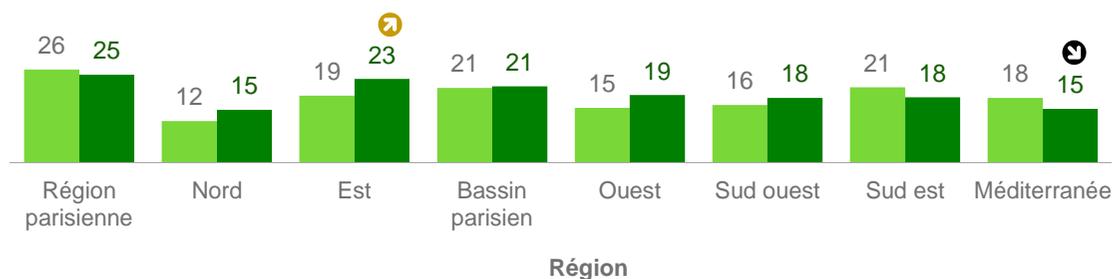
↗ ↘ Significativement supérieur / inférieur à 2008 (niveau de confiance à 95%)

Ces évolutions se retrouvent plus spécifiquement sur les sapins naturels

Evolution du taux de pénétration des acheteurs de sapins Naturels entre 2008 et 2018



■ Acheteurs de sapins naturels 2008 : 19%
■ Acheteurs de sapins naturels 2018 : 20%



Base : ensemble des individus de chaque catégorie sociodémographique en 2008 et 2018

↗ ↘ 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 2018

Acheteurs de sapins artificiels 2008 : **5%**
 Acheteurs de sapins artificiels 2018 : **4%**



Base : ensemble des individus de chaque catégorie sociodémographique en 2008 et 2018

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

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 : Claudie BERNABE
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 : Jérôme Jardon
jerome.jardon@kantar.com