



# Les achats de sapins de Noël en 2014

# Sommaire

## Enjeux & Synthèse

## Rappel méthodologique et éléments de contexte

1. Quel type de sapin soutenir pour générer de la valeur ?
2. Sur quels éléments s'appuyer pour soutenir la croissance des sapins naturels ?
3. Les sapins artificiels représentent-ils une menace pour le marché des sapins naturels ?
4. Quels sont les lieux d'achat les plus performants ?
5. Les méthodes de conservation du sapin naturel : un service à apporter par les professionnels ?

# Enjeu : préparer la croissance du marché du sapin naturel pour Noël 2015

## Principal enjeu de croissance

Le marché du sapin se porte bien - celui-ci demeure un symbole fort de Noël.

L'objectif est de trouver les arguments ou les actions pour soutenir la production française et les circuits spécialistes du végétal à travers 2 axes de développement :

- **Fidéliser les clients qui sont déjà acheteurs en circuit spécialisés** ; si possible en y augmentant la part des sapins produits en France.
- **Développer de nouveaux axes de communication ou des services inédits**, pour attirer des nouveaux clients vers la distribution spécialisée ou vers la production française si une part de celle-ci est distribuée en circuit généraliste.

# Synthèse des enjeux de croissance

## • Principales observations

- Le sapin naturel demeure incontournable pendant les fêtes : le nombre de foyers acheteurs et les indicateurs volume et valeur sont en hausse. Mais cette progression est inégale selon les espèces, le sapin Nordmann est en forte hausse alors que le sapin Epicéa continue de décliner depuis plusieurs années. En parallèle, le marché des sapins artificiels augmente sensiblement mais le prix moyen recule.
- Près d'un tiers des achats sont réalisés en grande distribution, une part en hausse notable tirée par les achats de sapins Epicéa. Depuis 3 ans, les spécialistes du végétal perdent des parts de marché ; en parallèle les lieux d'achats plus atypiques (mairies, associations...) continuent de gagner des parts de marché mais uniquement pour les sapins Nordmann.
- Plus de 6 acheteurs de sapin naturel sur 10 déclarent que leur sapin reste en très bon état jusqu'à Noël et ceux qui achètent chez un spécialiste du végétal ont une perception plus positive de l'état de leur sapin.
- Seulement 2 acheteurs de sapin naturel sur 10 utilisent une méthode pour conserver le sapin jusqu'au jour de Noël : et ils sont plus nombreux à prendre soin de leur sapin lorsqu'ils l'achètent chez un spécialiste. 3 acheteurs sur 10 ne savent pas quelle méthode utiliser.

# Synthèse des enjeux de croissance

## • Les enjeux pour 2015

- Veiller à bien approvisionner le rayon sapin de Noël dans les différentes espèces. Communiquer sur les avantages du sapin Epicéa, notamment son prix plus attractif et le « made in France » ou le « made in local » qui caractérise cette espèce.
- Continuer de mener une réflexion sur les politiques tarifaires et les offres promotionnelles proposés par les spécialistes.
- Réfléchir à des services additionnels pour justifier le prix plus élevé chez les spécialistes, par exemple développer / amplifier des services tels que le drive ou la commande sur Internet avec livraison du sapin à domicile, atelier « ex : déco-sapin : apprenez les règles du sapin design ! »
- Communiquer sur les bénéfices de longévité / bon état de conservation du sapin naturel acheté en circuit spécialisé.
- Valoriser l'acheteur de sapin en circuit spécialisé comme un « amateur du jardinage / du végétal » afin de le fidéliser sur les sapins et sur les autres végétaux d'ornement. Profiter de ce manque de connaissance pour en faire un conseil additionnel à la vente en circuit spécialisé afin de justifier l'écart de prix avec la GSA.



# Rappel méthodologique et éléments de contexte pour l'étude

# Suivre les achats de sapins de Noël, 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**.

L'étude que menée annuellement pour FranceAgriMer et Val'hor, à l'issue de chaque fête de Noël, à pour objectifs de d'apporter les éléments de connaissance et plus précisément :

- **Evaluer la taille du marché** des sapins de Noël naturels et artificiels en 2014.
- **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 étant mis en perspective avec des séries en historique afin de dégager des **tendances de comportement sur le long terme**, au-delà des **appréciations conjoncturelles**.

Une **thématique d'actualité** a été insérée dans cette vague de mesure, concernant la conservation des sapins de Noël naturels.

# Méthodologie de l'étude 2014



## Echantillon

- › Cette étude a été réalisée à partir du **Panel consommateurs de TNS Sofres** (Metascope), **représentatif des ménages français** selon les critères sociodémographiques usuels.
- › **6000** ménages représentatifs appartenant à ce panel ont été sélectionnés pour cette étude.
- › **4748** questionnaires ont été retournés par les ménages et intégrés dans l'analyse.



## Mode de recueil

- › Un **questionnaire auto-administré** a été adressé par **voie postale** fin décembre 2014 aux ménages sélectionnés.



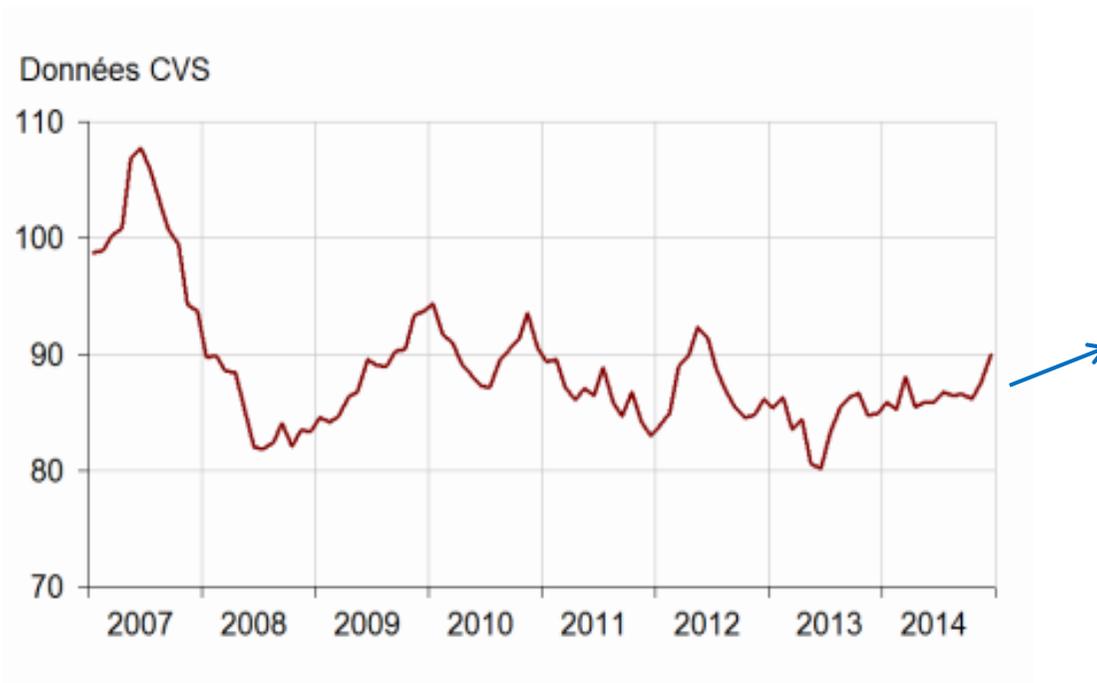
## Dates de terrain

- › L'acheminement, le remplissage et le retour des questionnaires s'est effectué entre **le 29 décembre 2014 et le 13 février 2015**.

# Quelques éléments de contexte pour l'année 2014



La confiance des ménages repart légèrement à la hausse sur la fin d'année 2014



Indicateur synthétique de confiance des ménages prenant en compte la situation personnelle (financière, épargne), et le contexte économique en France

Source Insee



Source Kantar WorldPanel



Cependant les arbitrages d'achats demeurent présents et touchent aussi les achats de Noël

## CACTUS 40

### NOËL AU POGNON

Les courbes s'inversent. La reprise est là. Vous ne la voyez pas ? Pas de panique : les Français non plus. Cette année, ils dépenseront, en moyenne, 234,34 euros pour leurs cadeaux de Noël, soit une baisse de 10 % par rapport à l'an passé, comme l'indique une enquête TNS Sofres reprise par la Tribune. Entre 2012 et 2013, cette baisse n'était « que » de 0,78 %. Une situation précaire qui laisse un porte-parole du site eBay de marbre, l'entreprise d'enchères entre particuliers bénéficiant toujours des reventes de cadeaux au lendemain des fêtes. C'est l'essentiel.

# Pour Noël 2014, des opérations de promotion très présentes en grande distribution



**DU MARDI 2 AU SAMEDI 20 DÉCEMBRE**

**POUR L'ACHAT D'UN SAPIN\***  
d'une valeur de 15€\*

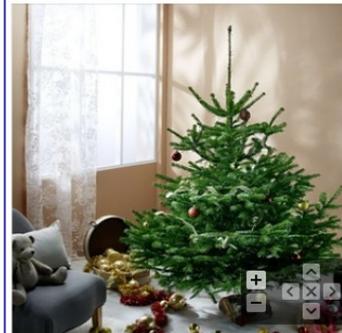
RECEVEZ UN BON D'ACHAT DE **7€50**

C'est bientôt Noël, ça sent déjà le sapin!

**E.Leclerc**

mon VOISIN PRODUCTEUR  
Me et Monseigneur de SOYAN  
Champagne  
Prinimo Marno Ardennais

## SAPIN NORDMANN 125/150 CM EN QUALITÉ EXTRA



+ bûche offerte  
J'ACHÈTE CE SAPIN TOUT DE SUITE = Je bénéficie de 10 € en bon d'achat à valoir sur l'ensemble du magasin\*

**14,99 €**

10 € EN BON D'ACHAT\*

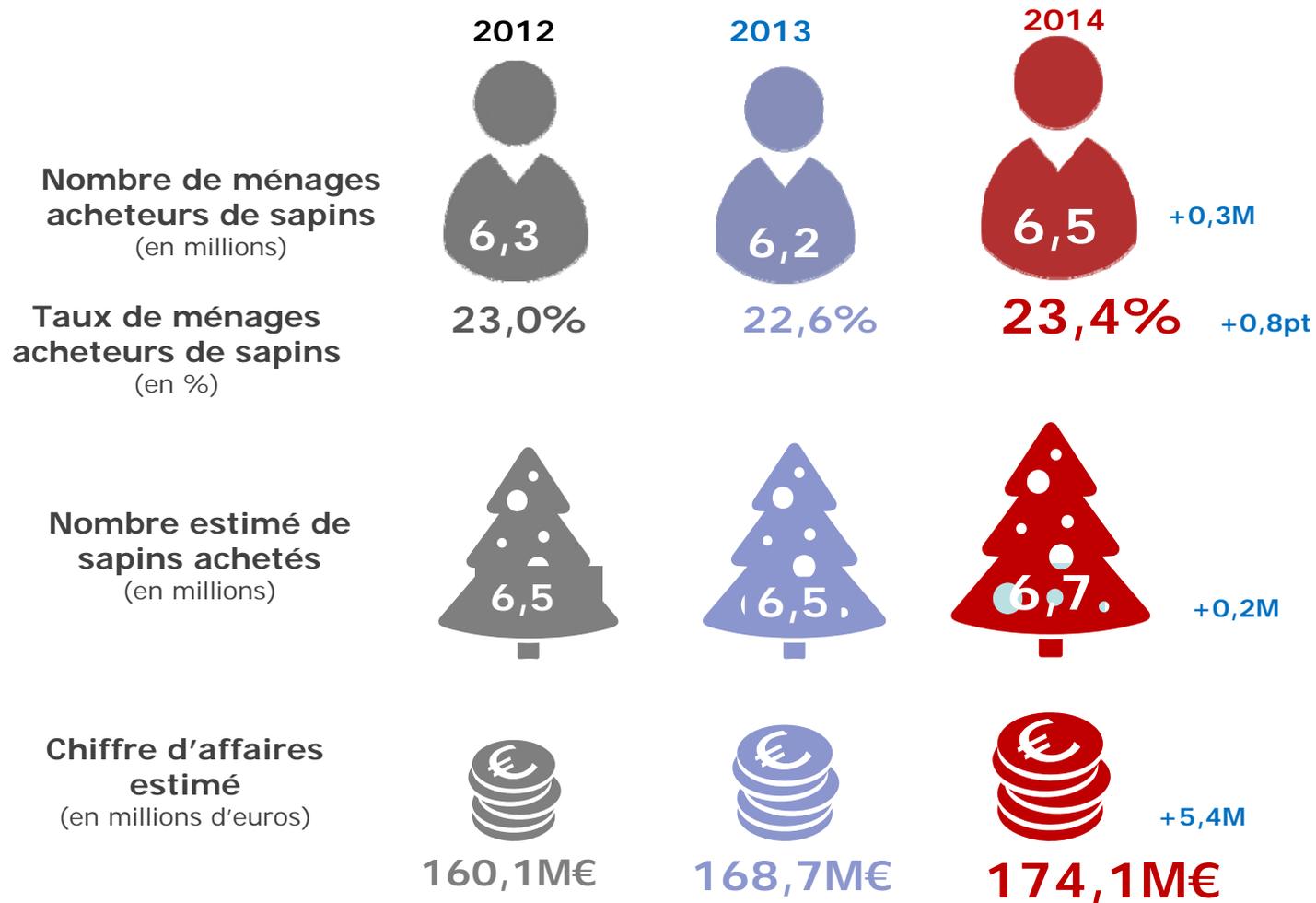
**INTERMARCHÉ**

Source : <http://www.le-bon-plan.com/les-bons-plans-et-promotions-pour-acheter-son-sapin-de-noel.html>



# 1 Quel type de sapin soutenir pour générer de la valeur ?

# Une hausse du nombre de foyers acheteurs et des indicateurs volume et valeur du marché des sapins de Noël





# Profil des acheteurs de sapins en 2014

- de 35 ans  
35-49 ans  
50-64 ans  
+ de 65 ans

1 enfant  
2 enfants  
3 enfants et +  
Sans enfant

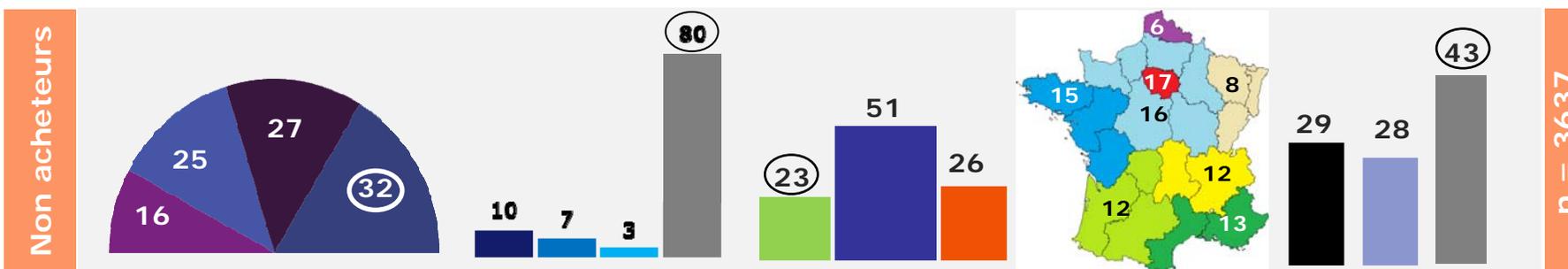
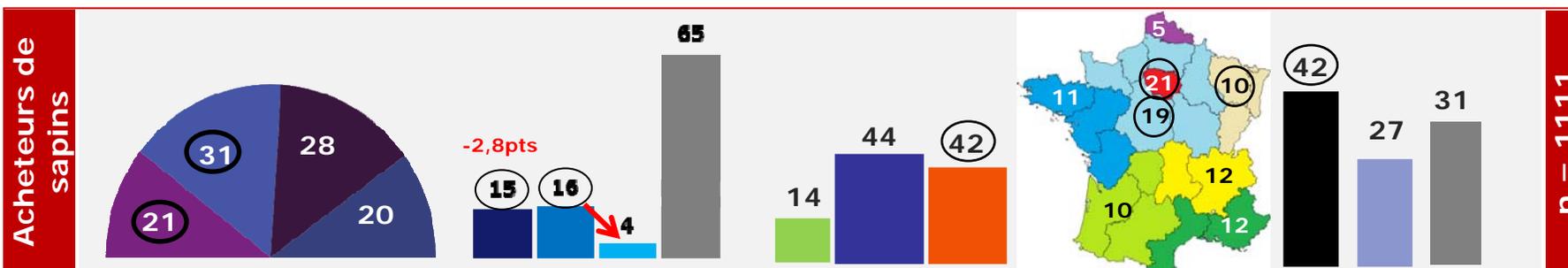
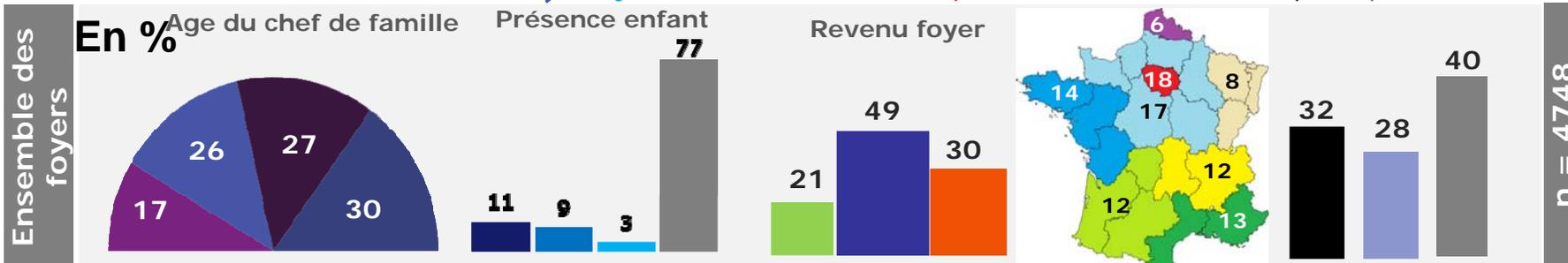
- De 1500€  
1501 - 3000€  
Plus de 3000€

UDA5

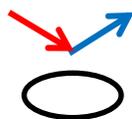
PCS+

PCS-

Inactif



ÉTABLISSEMENT NATIONAL DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

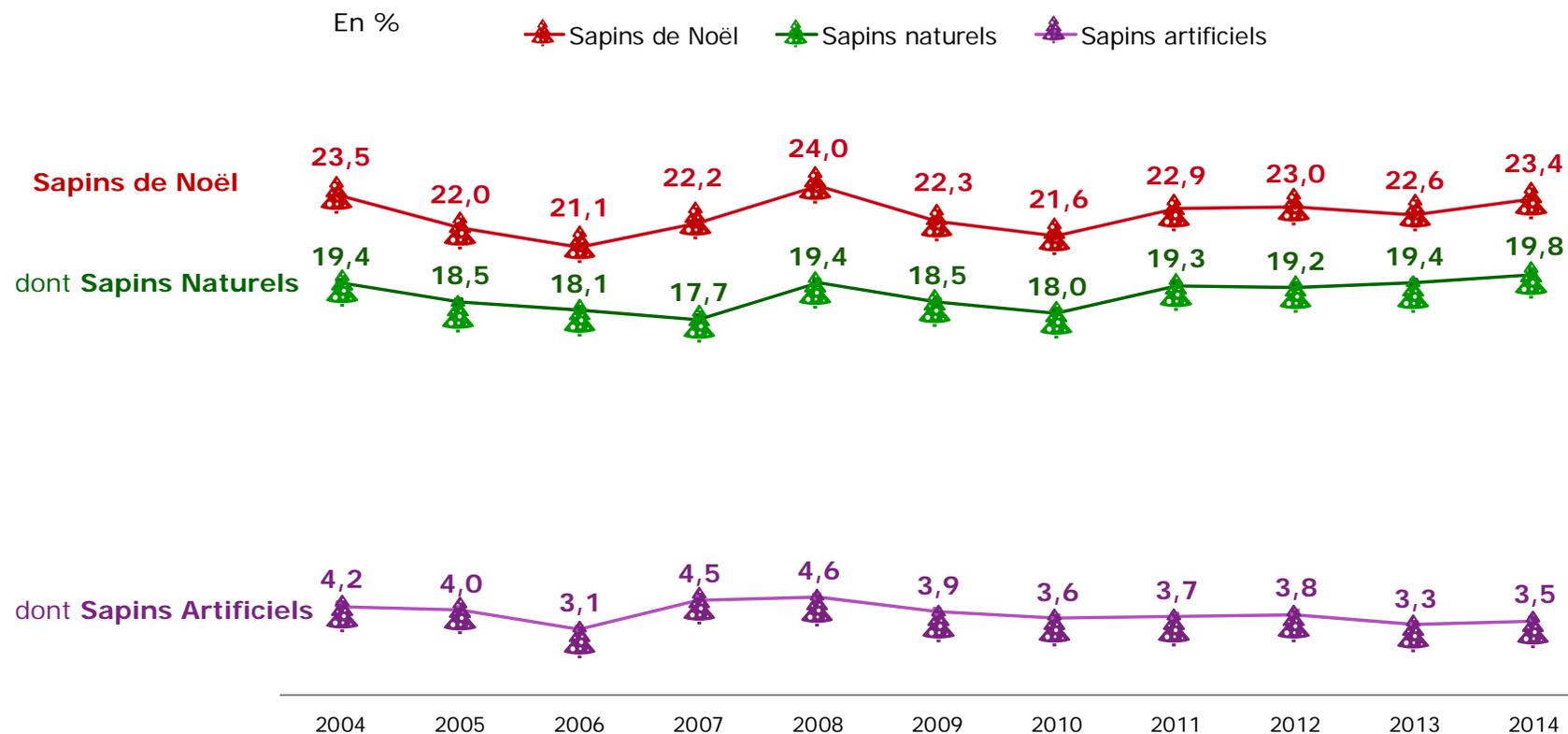


Hausse ou baisse significative par rapport à 2013

Significativement supérieur par rapport à l'ensemble des foyers

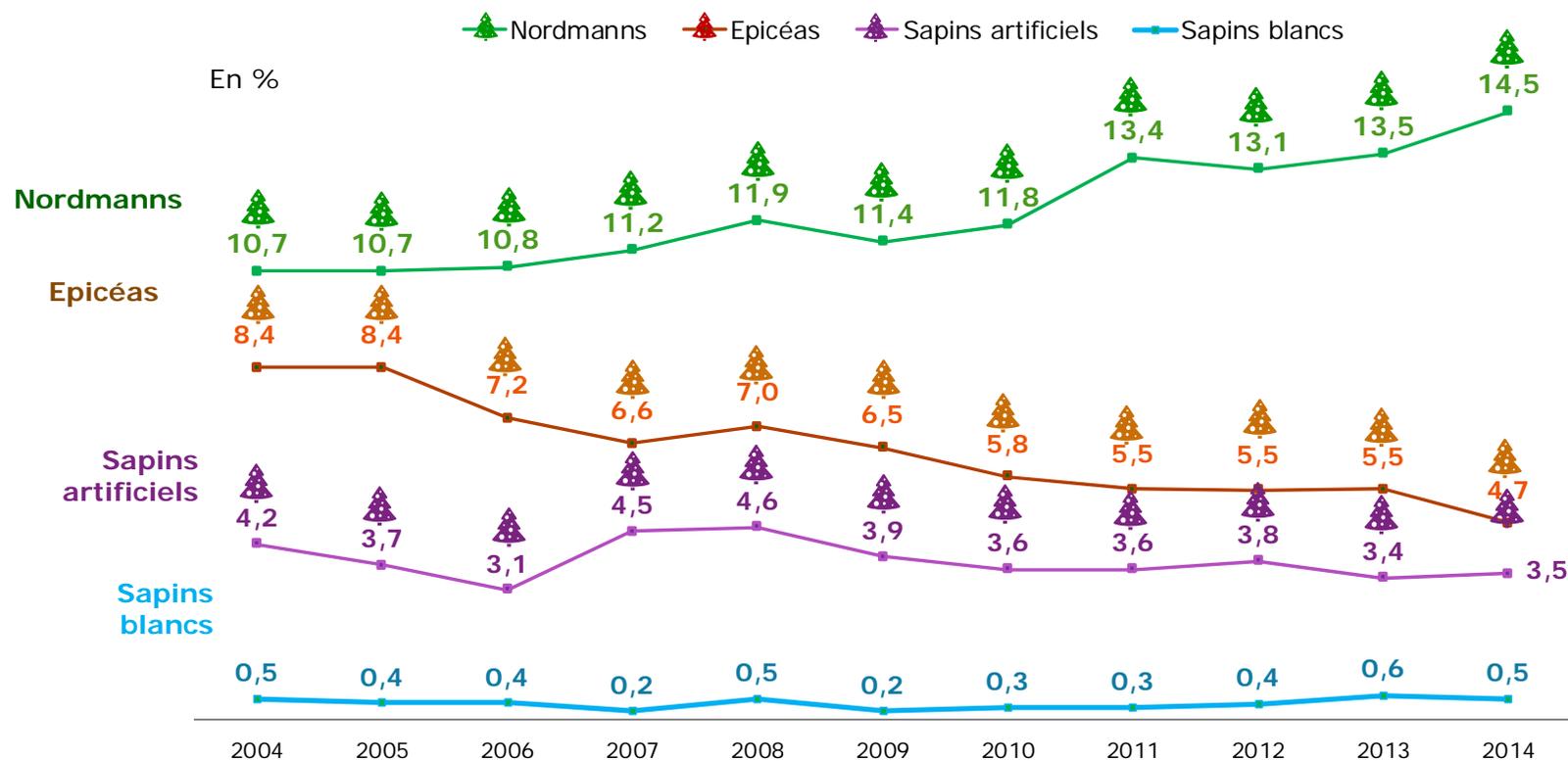


## Depuis 2010, le taux d'acheteur de sapin naturel évolue sur une pente ascendante



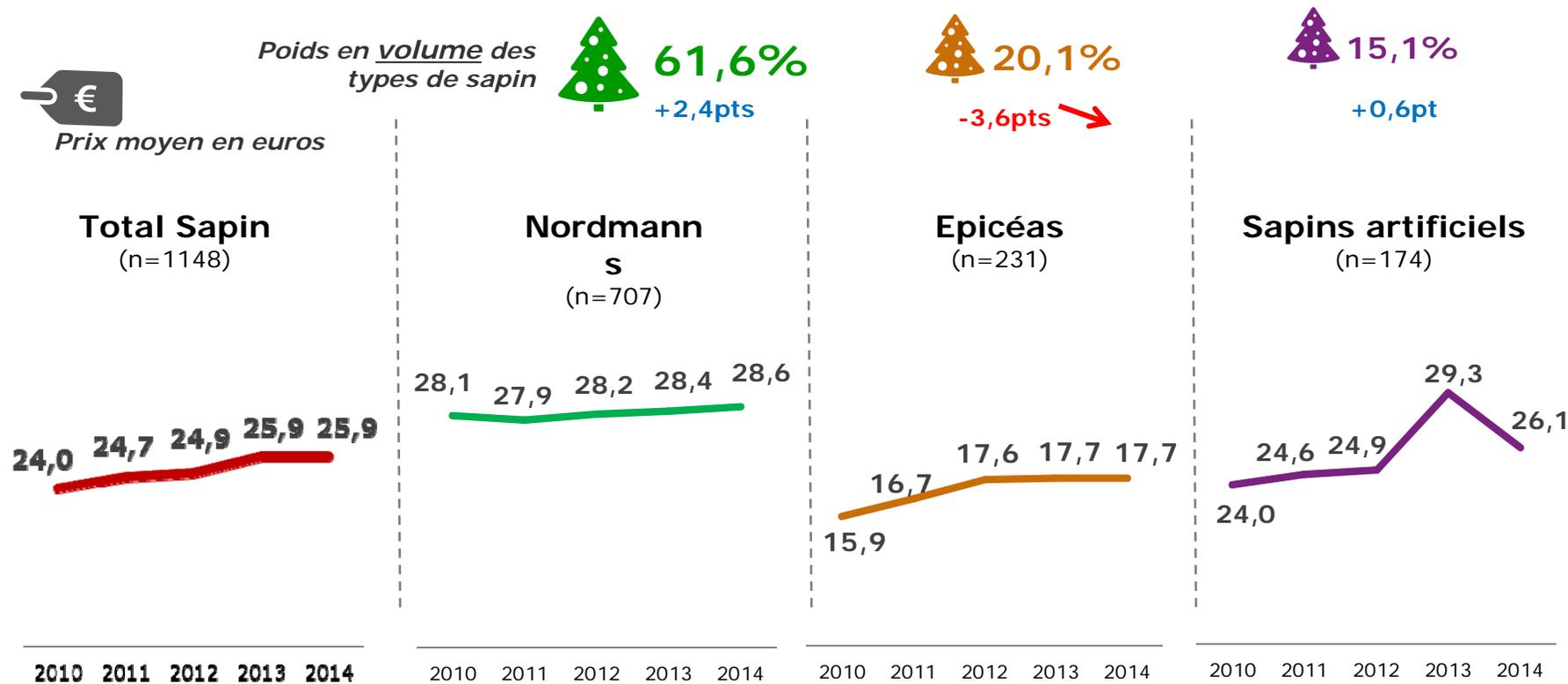
Base : ensemble des foyers (n=4748)

# Mais la hausse des acheteurs de sapins naturels profite uniquement aux sapins Nordmann, qui continuent de progresser de façon constante depuis 10 ans



Base : ensemble des foyers (n=4748)

**En volume, la part de marché des sapins Nordmann progresse de façon notable au détriment des sapins Epicéa, confirmant la tendance de ces 10 dernières années. Des prix moyens stables, hormis pour le sapin artificiel qui retrouve son niveau de 2012**



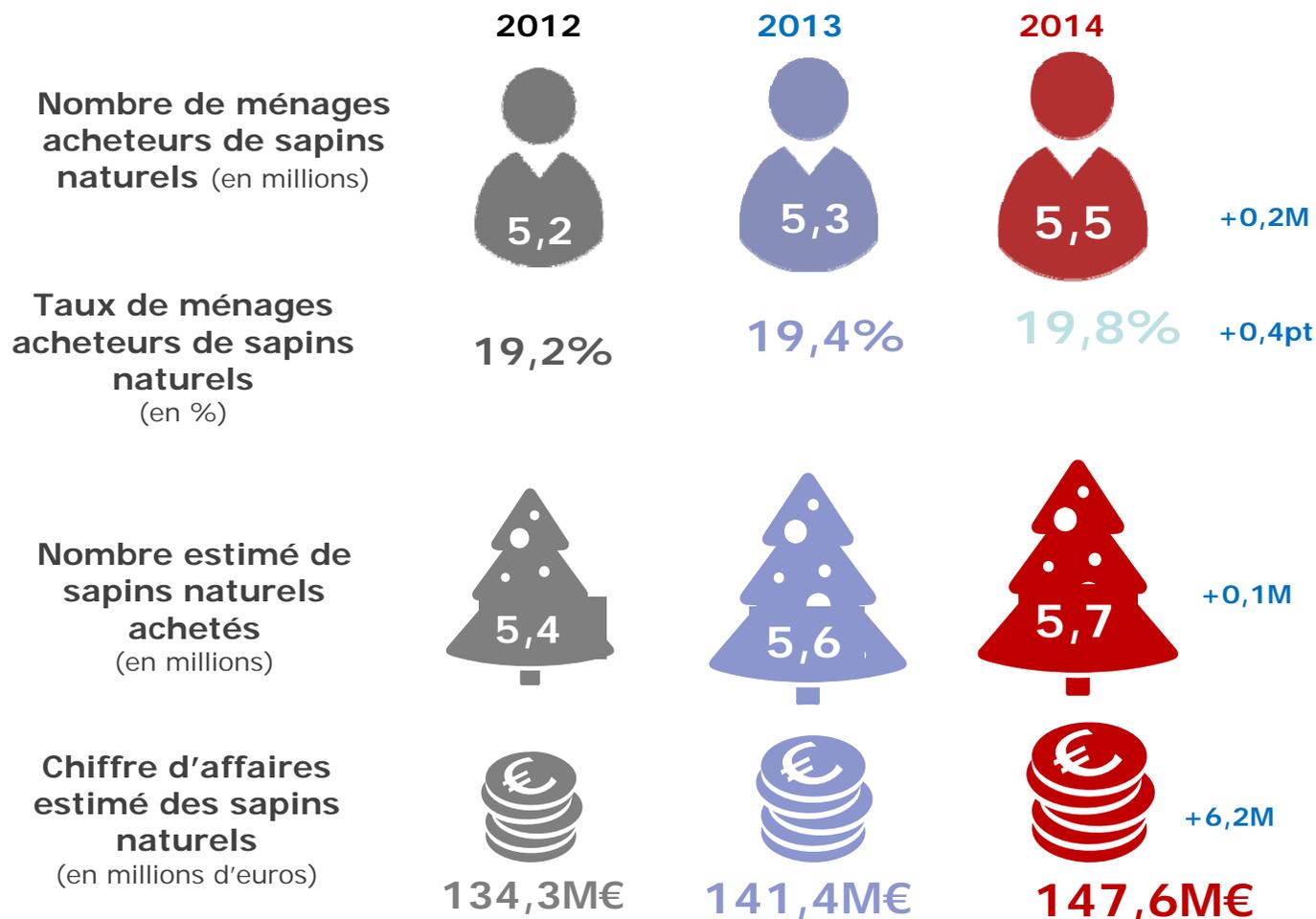
Base: ensemble des sapins achetés (n=1148)

  Hausse ou baisse significative par rapport à 2013

# 2

Sur quels éléments s'appuyer  
pour soutenir la croissance des  
sapins naturels ?

# Le sapin naturel en progression constante depuis 3 ans sur tous les indicateurs





# Profil des acheteurs de sapins naturels en 2014

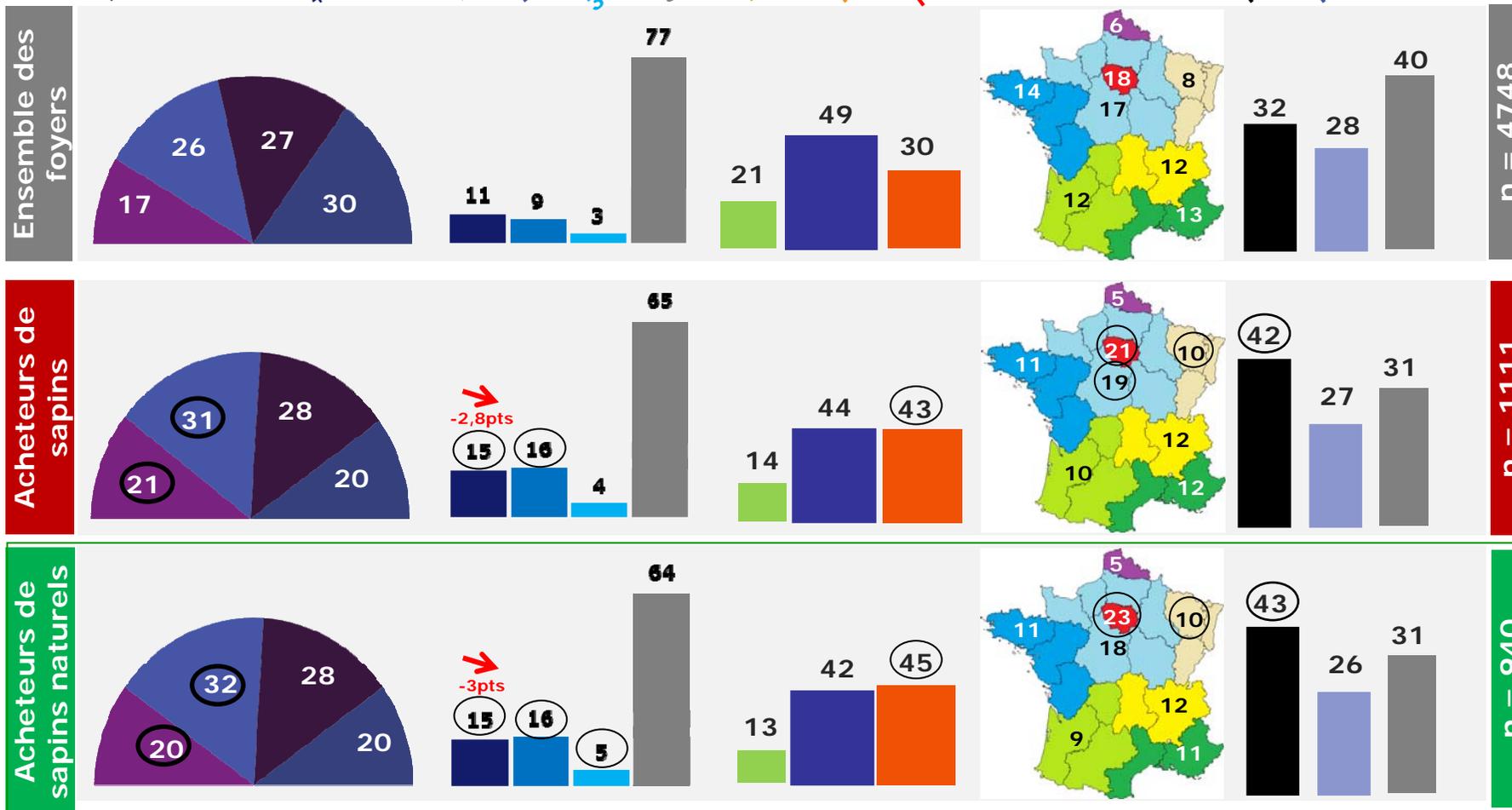
En %

- de 35 ans  
35-49 ans  
50-64 ans  
+ de 65 ans

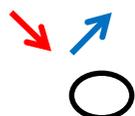
1 enfant  
2 enfants  
3 enfants et +  
Sans enfant

- De 1500€  
1501 - 3000€  
Plus de 3000€

PCS+  
PCS-  
Inactif



ÉTABLISSEMENT NATIONAL DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER



Hausse ou baisse significative par rapport à 2013

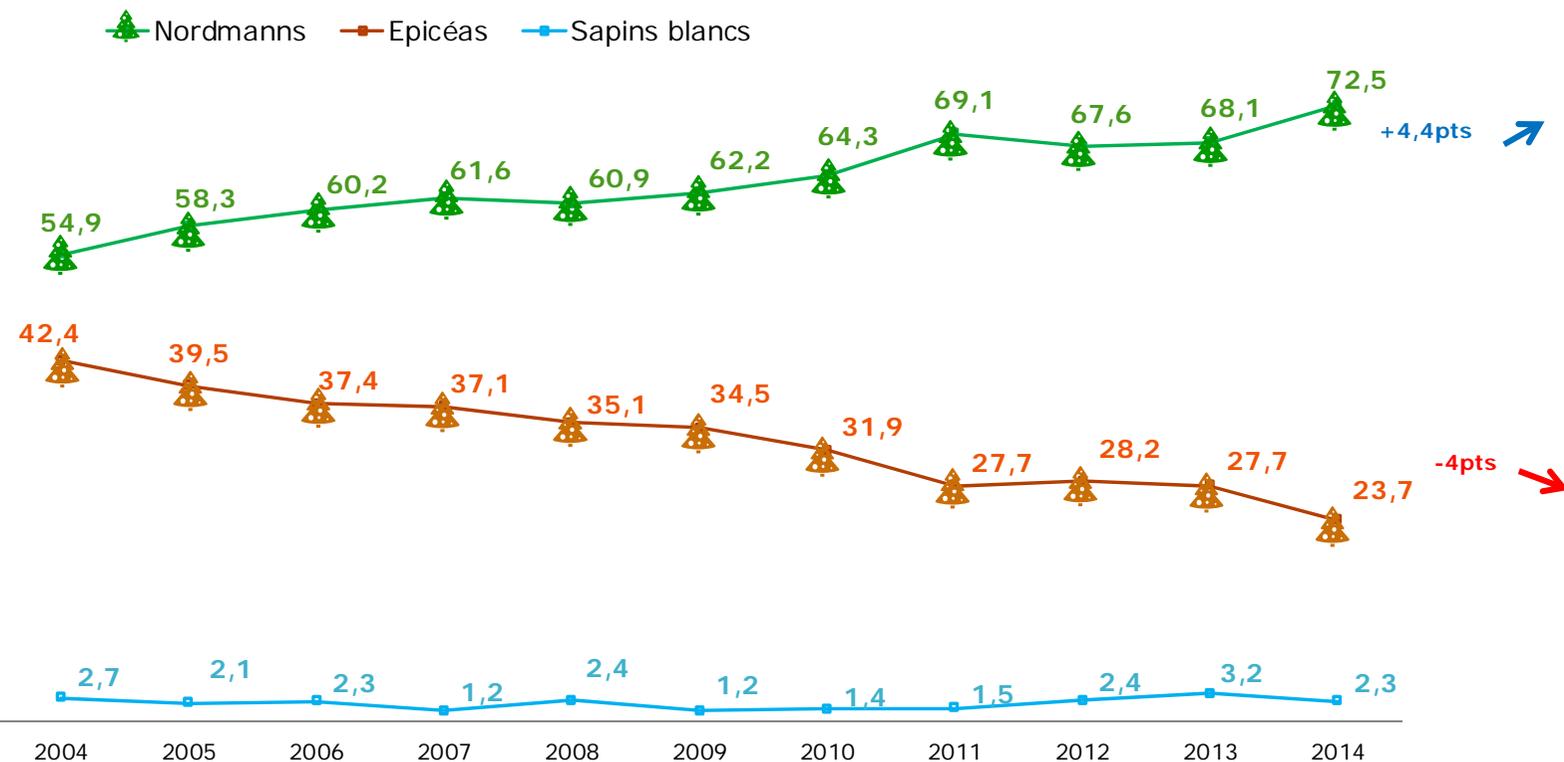
Significativement supérieur par rapport à l'ensemble des foyers



# En volume, les sapins Nordmann progressent de façon notable et représentent près de ¾ des quantités achetées

Autres types de sapins naturels en 2014 : 1,5%  
 en 2013 : 0,8%  
 en 2012 : 1,2%  
 en 2011 : 1,7%

En % volume



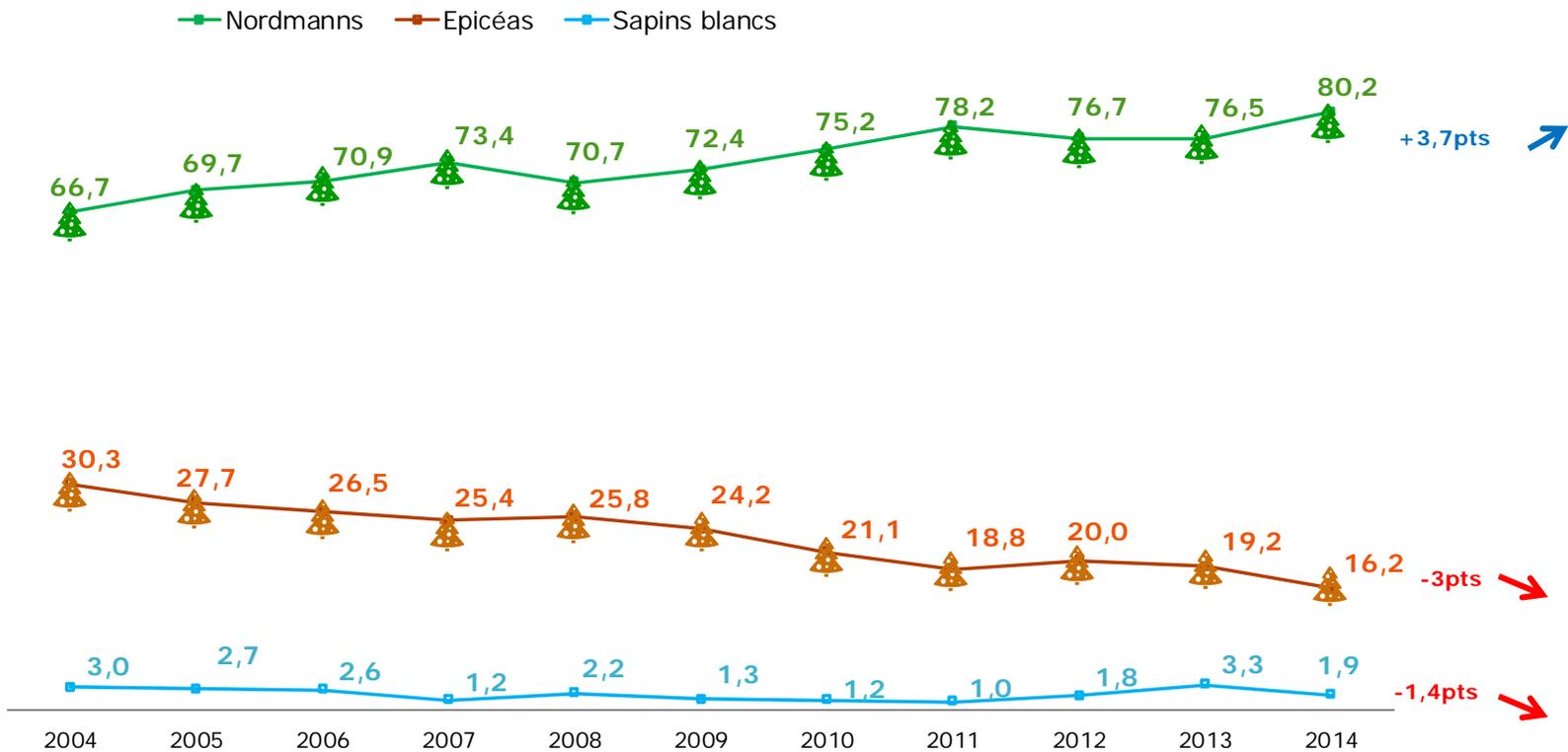
Base: ensemble des sapins naturels (n=975), en quantité

↑ Hausse significative par rapport à 2013  
 ↓ Baisse significative par rapport à 2013

# Même observation en valeur, en 2014 les sapins Nordmann génèrent 80% des sommes dépensées

En % Valeur

Autres types de sapins naturels en 2014 : 1,7%  
 en 2013 : 0,8%  
 en 2012 : 0,9%  
 en 2011 : 2,4%



+3,7pts ↗

-3pts ↘

-1,4pts ↘

Hausse significative par rapport à 2013

Baisse significative par rapport à 2013

Base: Ensemble des sapins naturels (n=975), en valeur



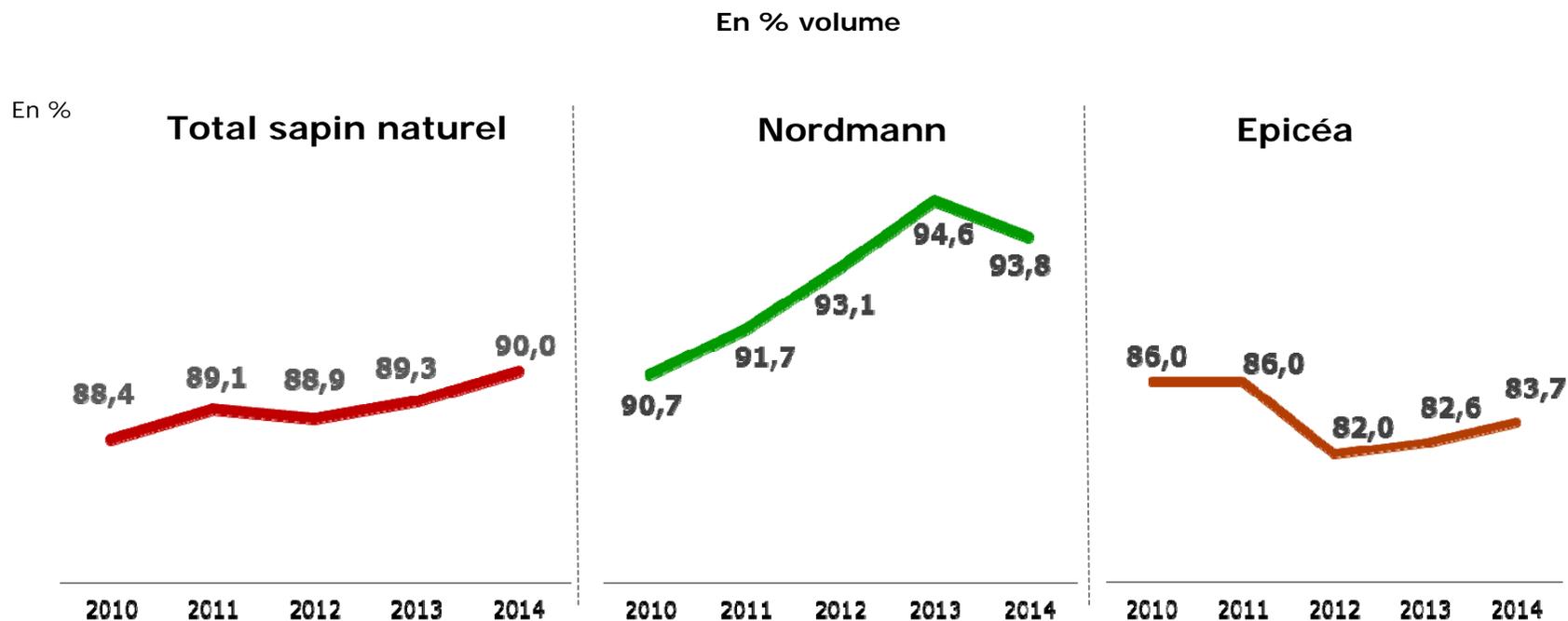
Les achats de sapins de Noël des foyers français  
 Décembre 2014



# La présentation coupée demeure prédominante notamment pour les sapins Nordmann



La part de la présentation Coupée des sapins naturels



Base: Ensemble des sapins naturels (n=975)

# Des sapins naturels plus grands qu'en 2013

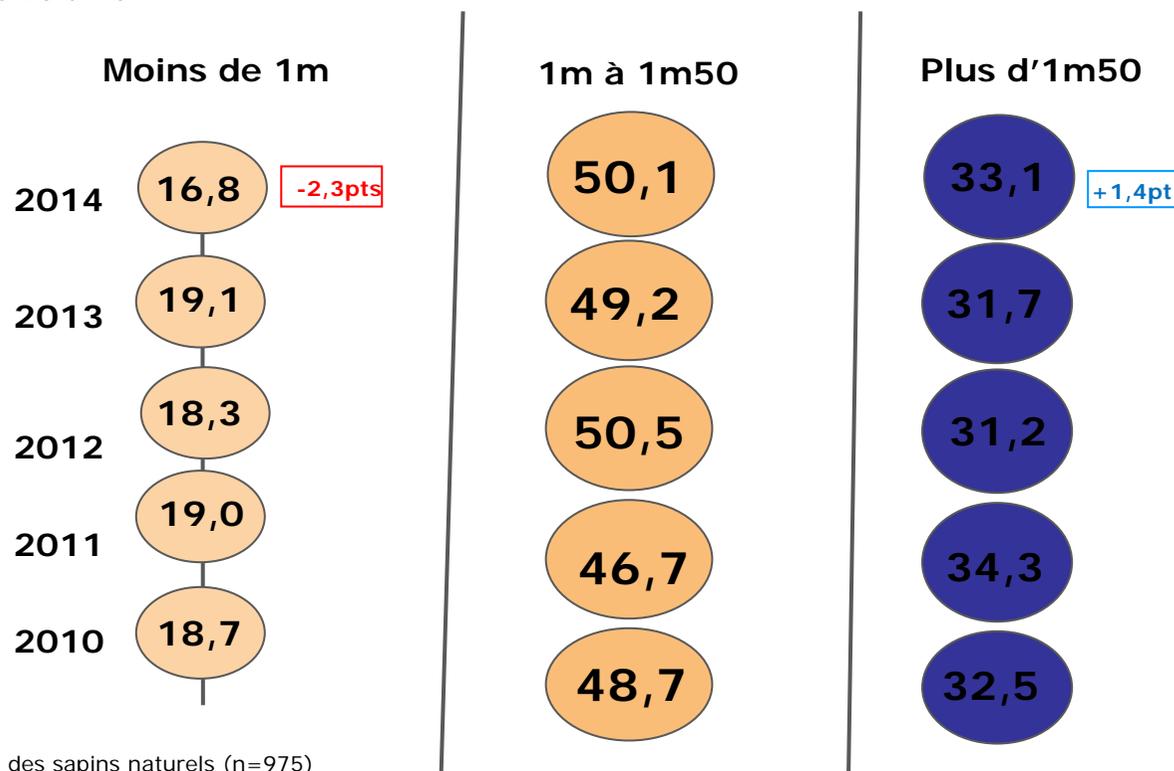
Evolution tendancielle par rapport à 2013



## Taille des sapins naturels



En % volume

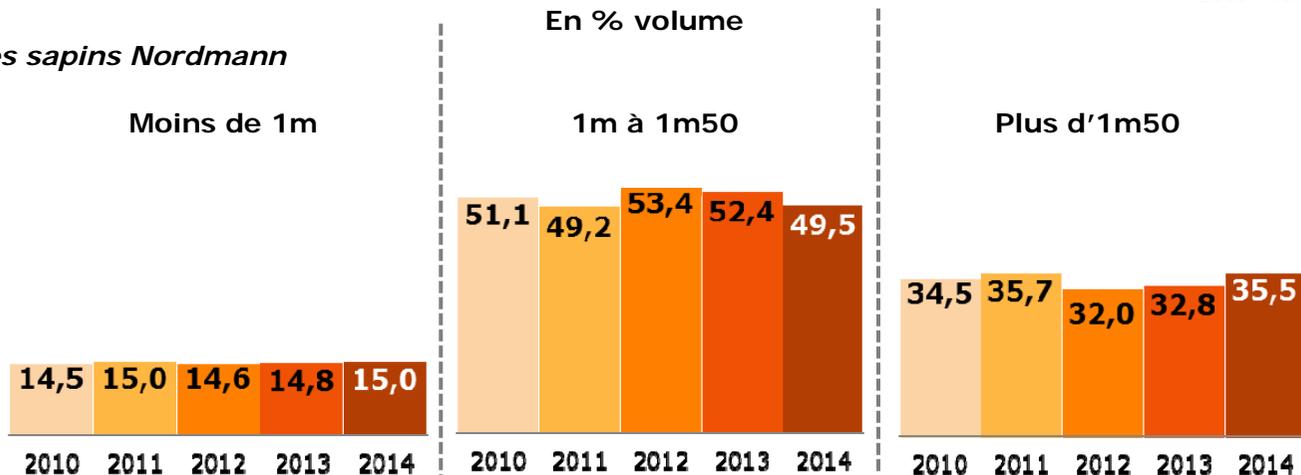


Base: Ensemble des sapins naturels (n=975)

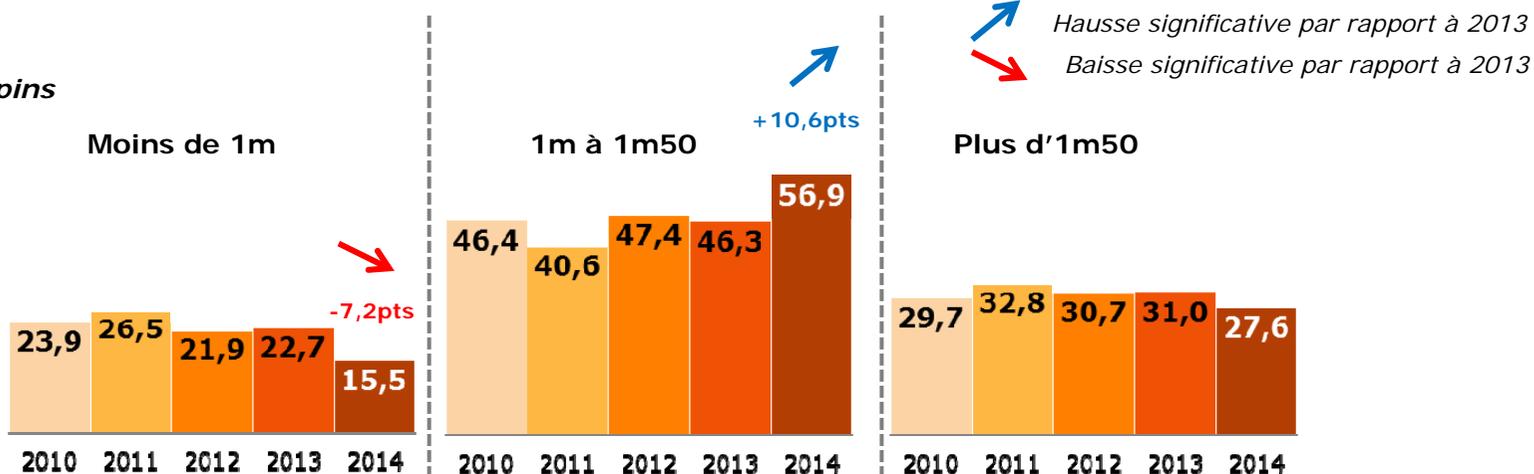
# Des sapins un peu plus grands en raison de la hausse notable des Epicéas de 1m à 1m50



Taille des sapins Nordmann



Taille des sapins Epicéa

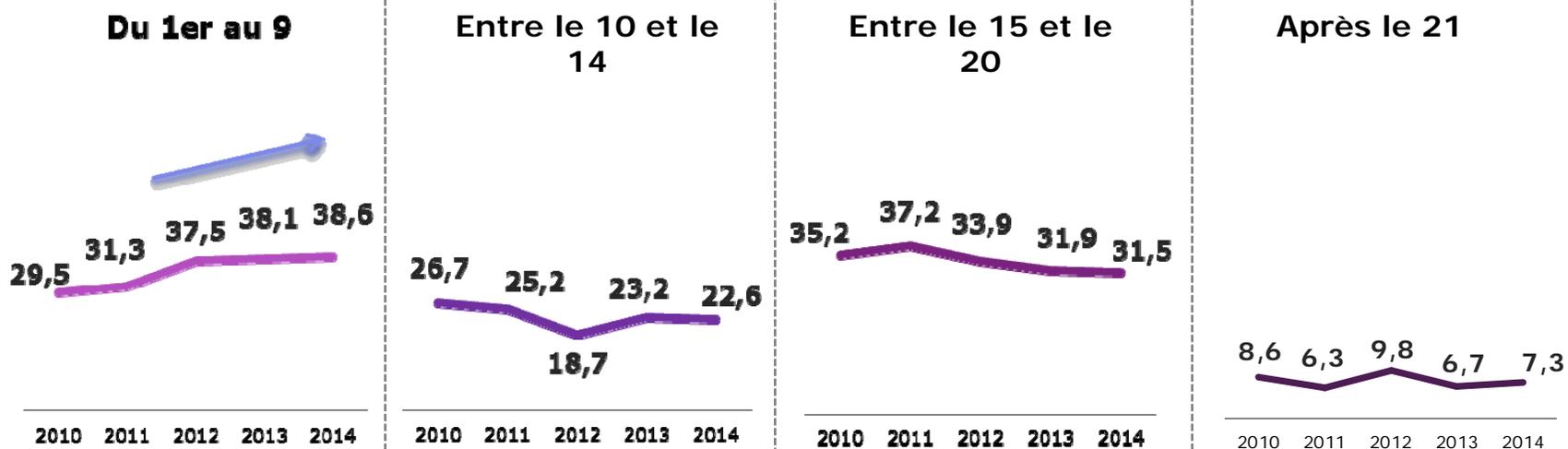


# Les sapins naturels sont achetés de plus en plus tôt, en 2014 près d'un sapin naturel sur 4 est acheté entre le 1er et le 9 décembre



Date d'achat des sapins naturels

En % volume



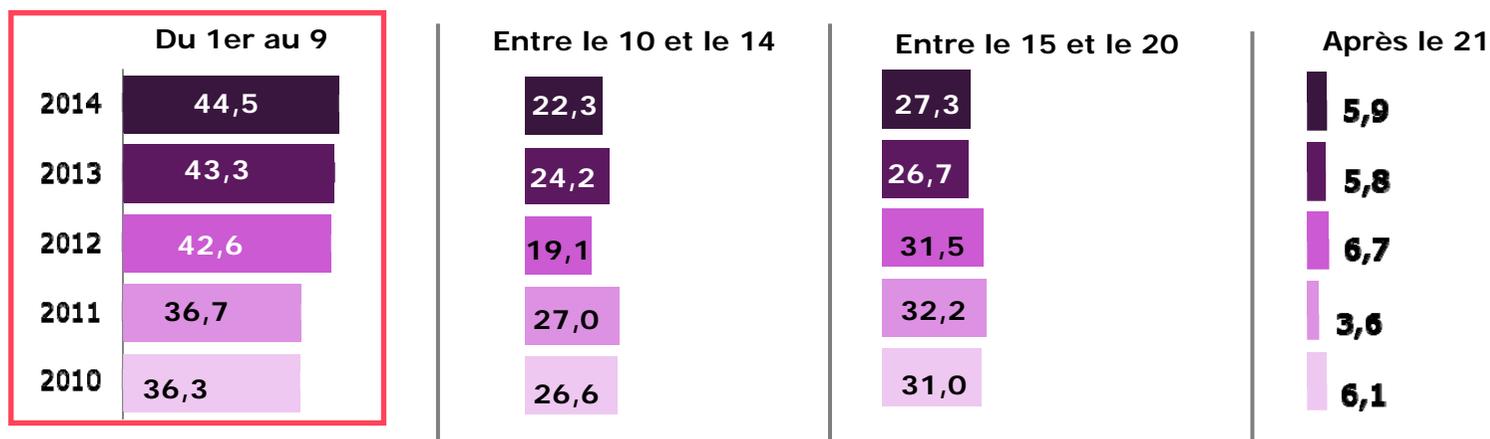
*Pas de hausse ou de baisse significative par rapport à 2013*

Base: Ensemble des sapins naturels (n=975)

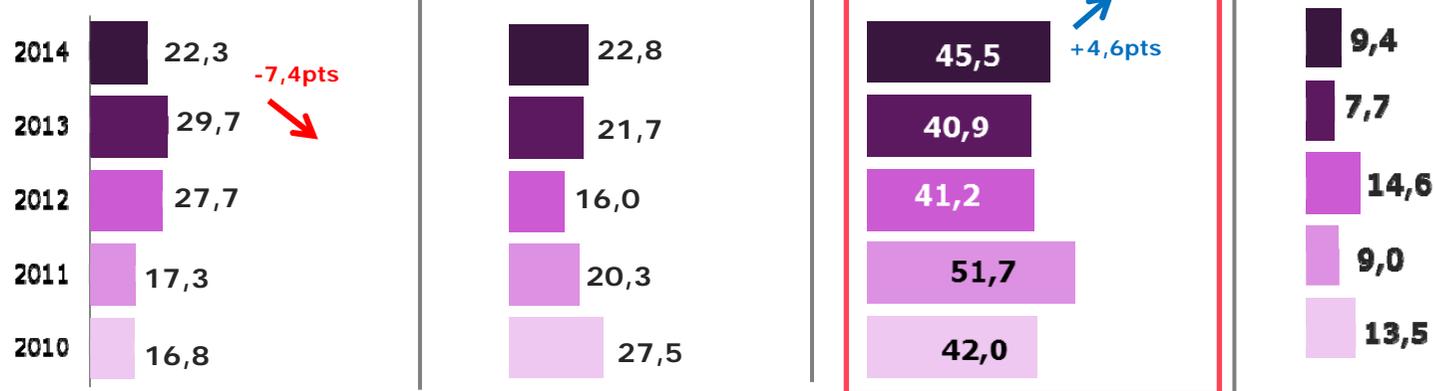
## Des périodes d'achat qui diffèrent en fonction du type de sapin : les sapins Epicéa considérés comme moins résistants sont achetés plus tard, à l'inverse des sapins Nordmann dont les achats s'effectuent principalement entre le 1er et le 9 décembre



Date d'achat des Nordmanns En % volume



Date d'achat des Epicéas



Hausse significative par rapport à 2013



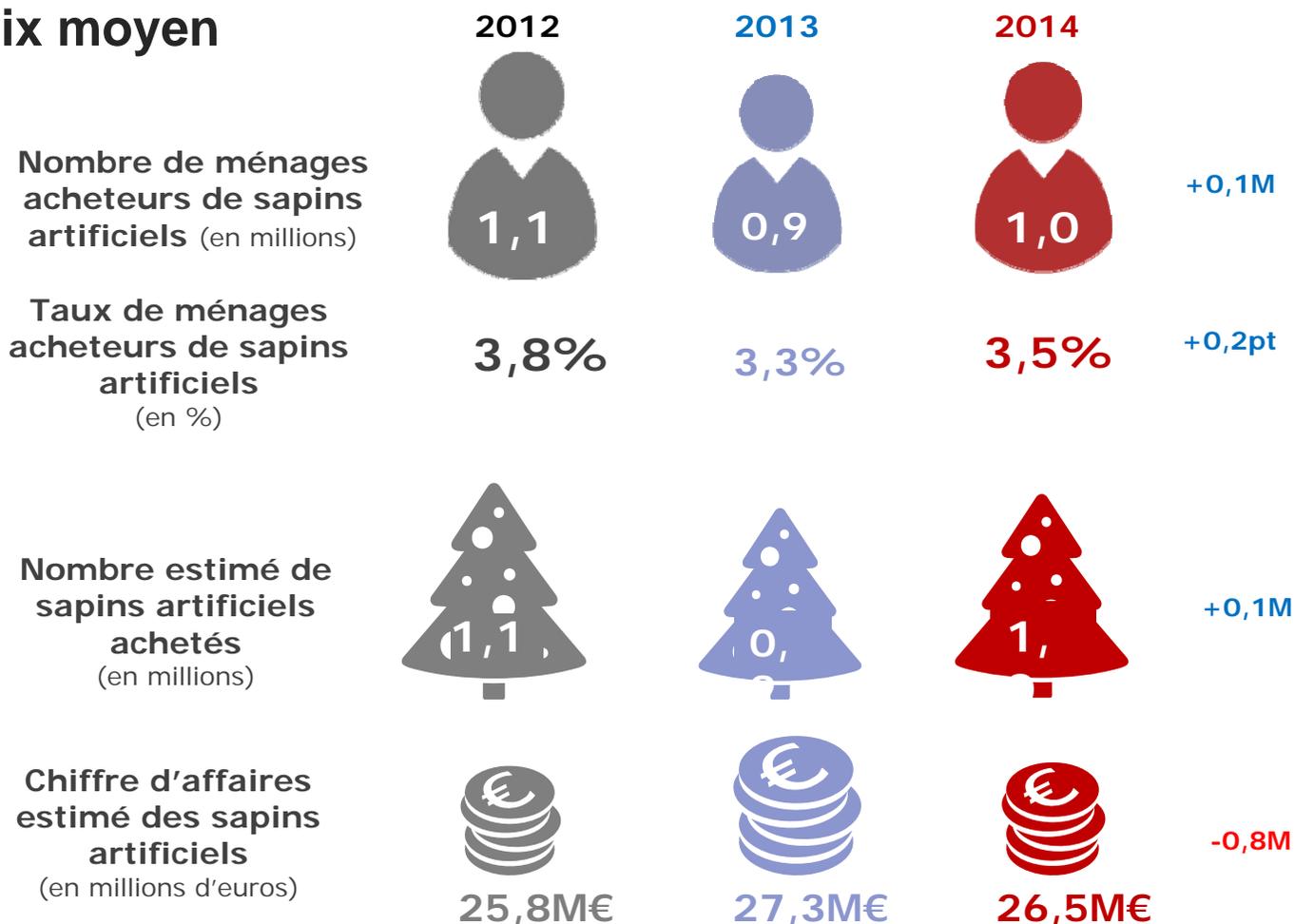
Baisse significative par rapport à 2013



# 3

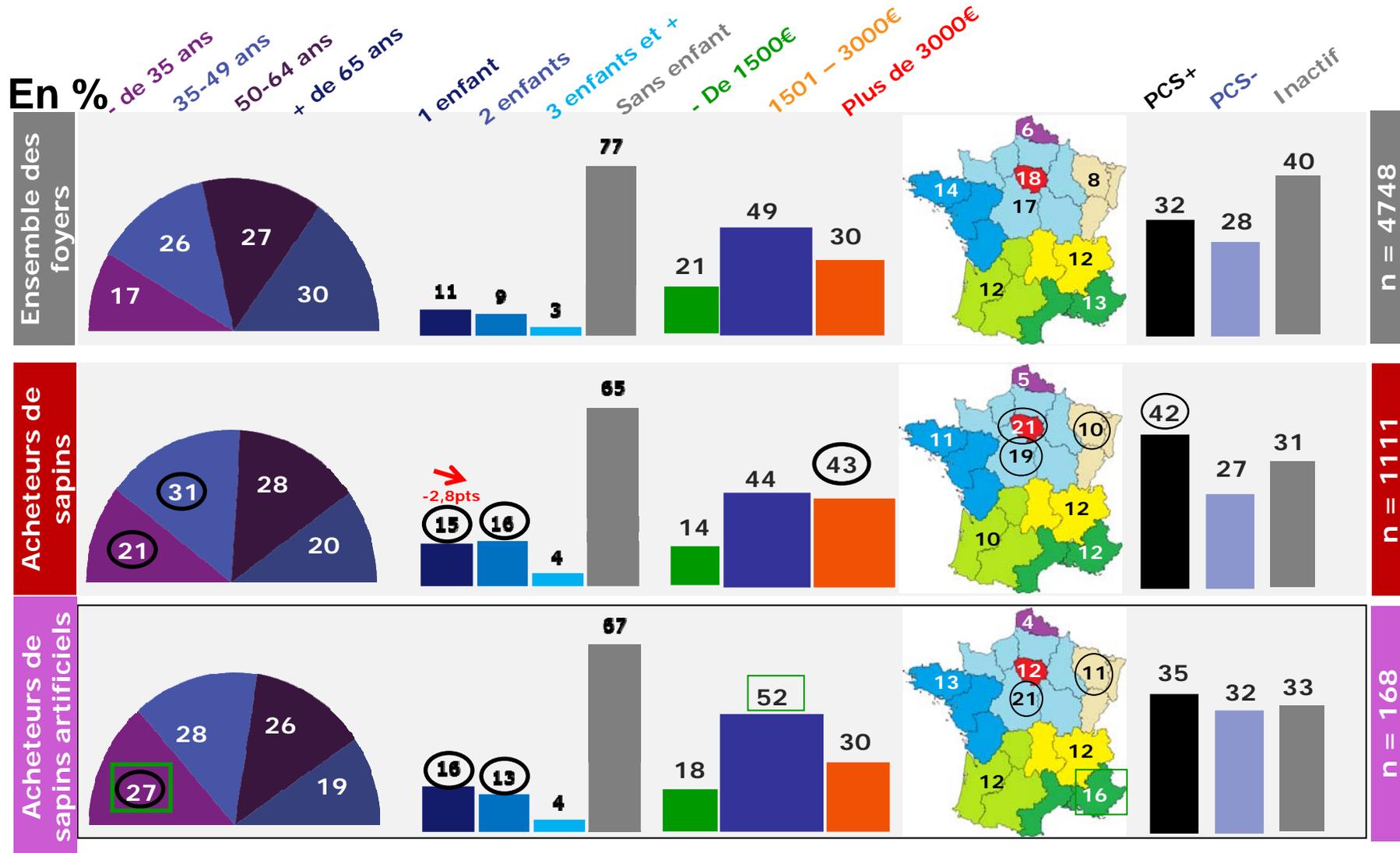
Les sapins artificiels  
représentent-ils une menace  
pour le marché des sapins  
naturels ?

# Légère hausse du taux d'acheteur et des quantités achetées mais un léger recul des sommes dépensées en raison d'une diminution du prix moyen





# Profil des acheteurs de sapins artificiels en 2014



ÉTABLISSEMENT NATIONAL DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER



Significativement supérieur par rapport à l'ensemble des foyers



Significativement supérieur par rapport aux acheteurs de sapins



Hausse ou baisse significative par rapport à 2013



# La hausse des sapins artificiels de petite taille explique le recul du prix moyen

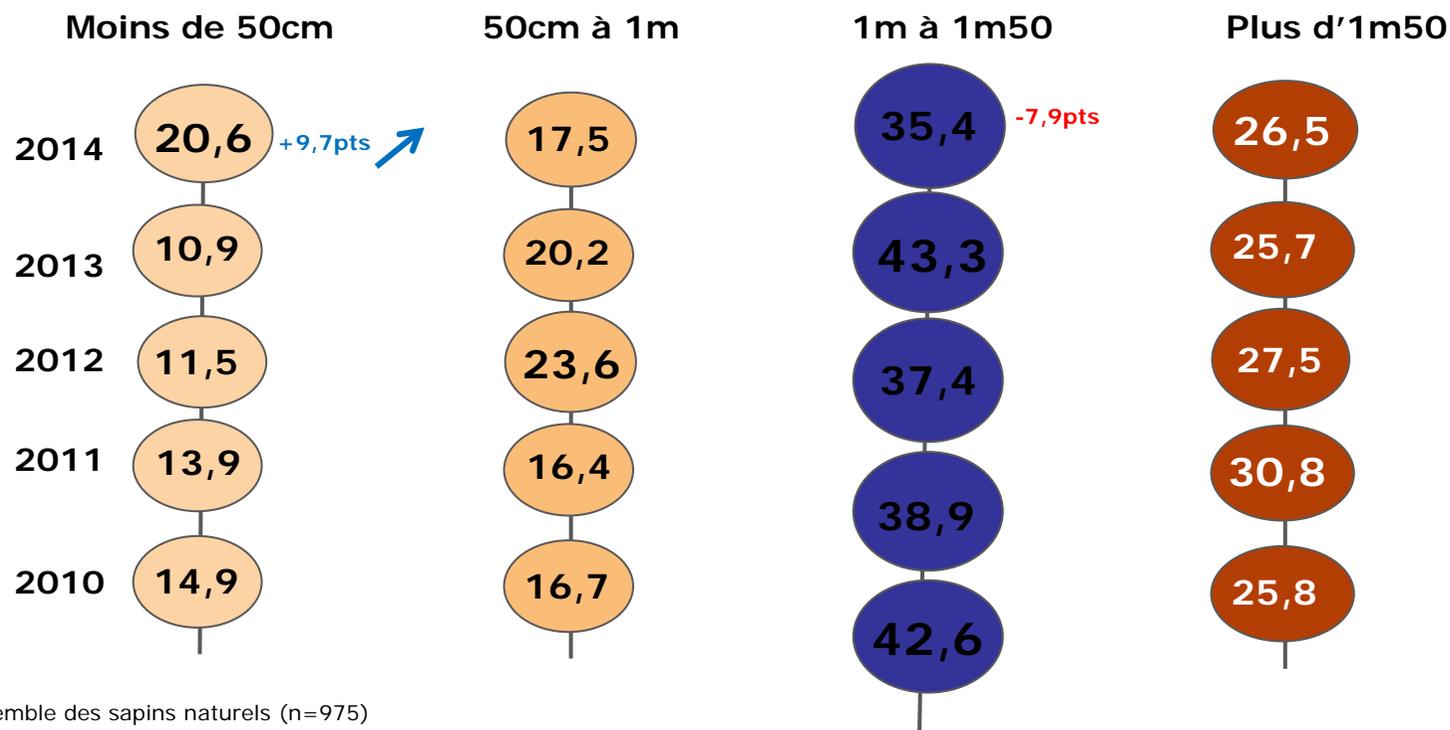


## Taille des sapins artificiels



En % volume

Evolution tendancielle par rapport à 2013



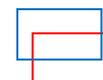
Base: Ensemble des sapins naturels (n=975)

# Des achats qui demeurent globalement concentrés entre le 1er et le 9 décembre mais plus tardifs qu'en 2013

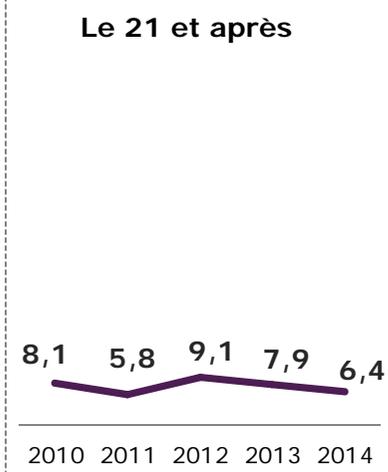
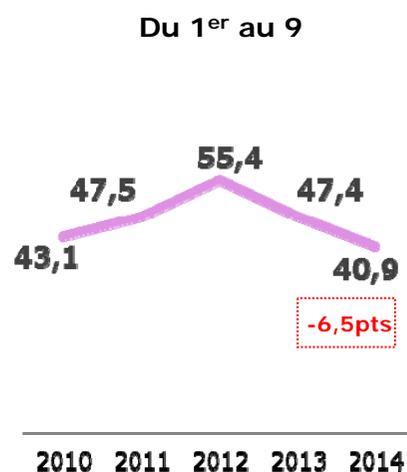


Date d'achat des sapins artificiels

En % volume



Evolution tendancielle par rapport à 2013



Base: Ensemble des sapins artificiels (n=174)



# 4 Quels sont les lieux d'achat les plus performants ?

# Définition des professionnels des végétaux versus les généralistes



Que regroupe-t-on ?

## Professionnels des végétaux

- Fleuristes
- E-fleuristes
- Jardineries spécialisées
- Sur l'exploitation
- Grainetiers
- Coopératives agricoles, libre service
- VPC

## Les généralistes

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

# Nouveauté 2014 le « drive » pour les sapins de Noël



## Chez Ikea



Pour Noël 2014, on ne déroge pas à la règle et le géant de l'ameublement a annoncé que son sapin sera disponible dès **le 29 novembre 2014 prochain**. Petite nouveauté, il sera possible cette année *de réserver et de payer son sapin de Noël* directement en ligne, sur internet, pour aller le chercher ensuite en magasin.

Source : <http://www.argentdubeurre.com/>

## Alsace: Le sapin de Noël en mode drive

Une petite entreprise de **Turckheim**, La société Alsacork isolation (spécialisée dans le négoce du liège) innove avec le premier drive de sapins de Noël.

Il est désormais possible *de choisir sur Internet un sapin de Noël*, puis de venir le récupérer à la date et à l'heure de son choix révèlent les **Dernières Nouvelles d'Alsace**.

### Vers une franchise du concept?

Le sapin, conditionné dans un sac (ce qui évite de salir le coffre), peut être chargé immédiatement dans la voiture.

«Dans la période bousculée des achats de Noël, le service fait gagner du temps aux clients pressés et stressés», confie aux **DNA** Loïc Freyburger, le gérant de la société qui envisage de déposer le nom de domaine [sapins-noel.fr](http://sapins-noel.fr) après l'avoir testé en Alsace.

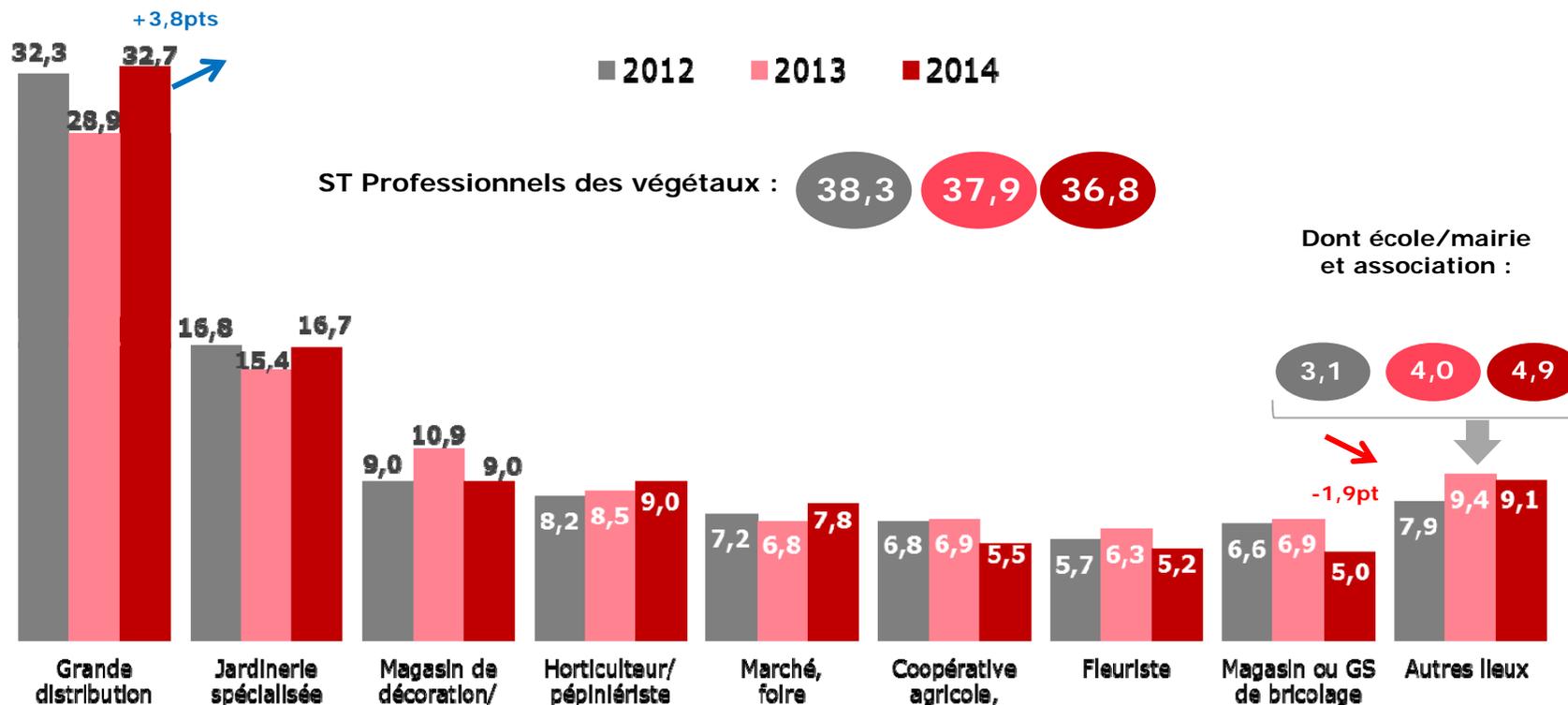
Loïc Freyburger n'exclut pas de franchiser le concept au niveau national, avec un réseau de partenaires.

<http://www.20minutes.fr/strasbourg/>

La hausse des achats de sapins naturels a été profitable à la grande distribution qui voit sa part de marché revenir à son niveau de 2012. De façon générale, les spécialistes du végétal perdent progressivement des parts de marché

Lieux d'achat des sapins naturels

En % volume



Grande distribution : Hyper, super, grands magasins et jardinerie d'hypermarché

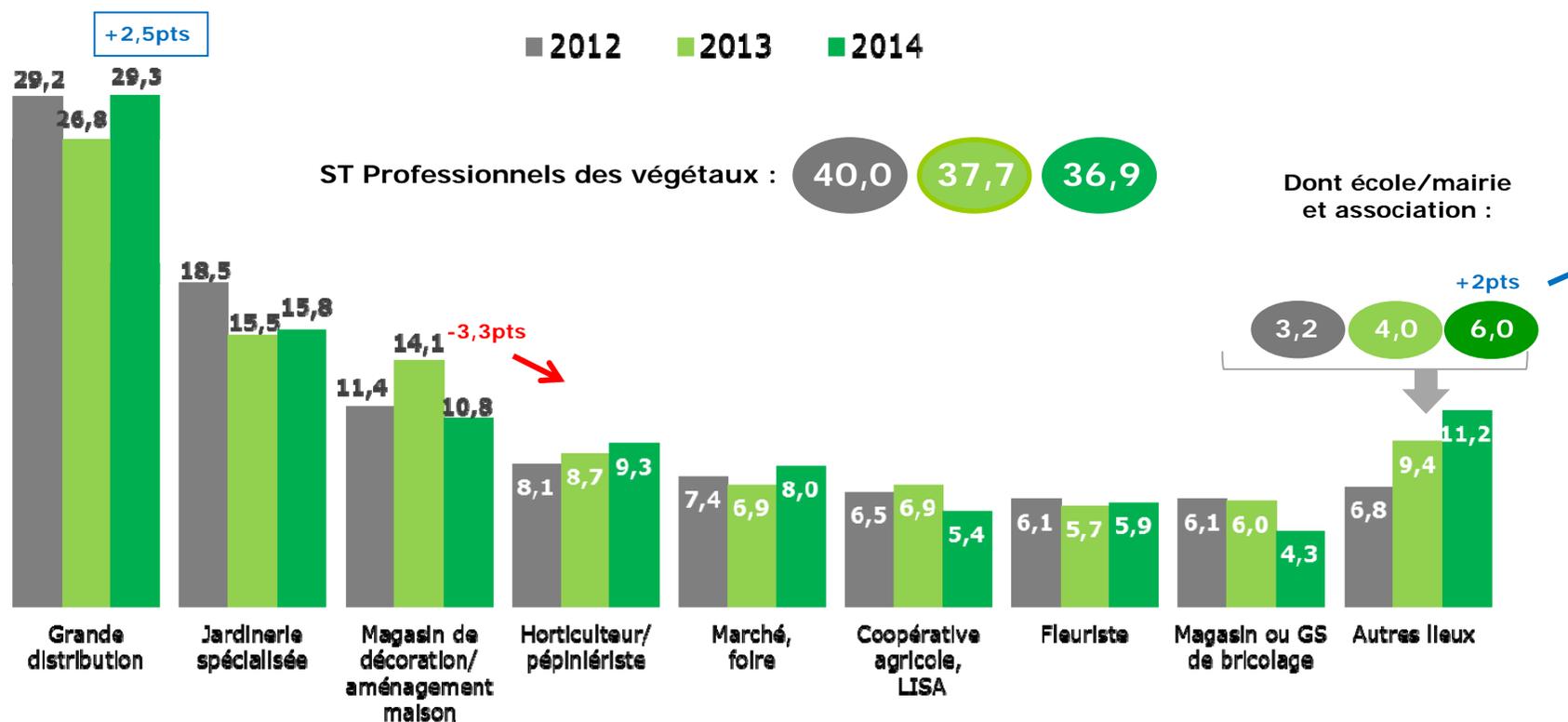
Base: Ensemble des sapins naturels (n=975)

Hausse significative par rapport à 2012  
 Baisse significative par rapport à 2012

# Une progression de la grande distribution qui se répercute sur les sapins Nordmann. A noter, la progression notable des circuits associatifs

 Hausse significative par rapport à 2011.  
 Baisse significative par rapport à 2011.

## Lieux d'achat des sapins Nordmann En % volume

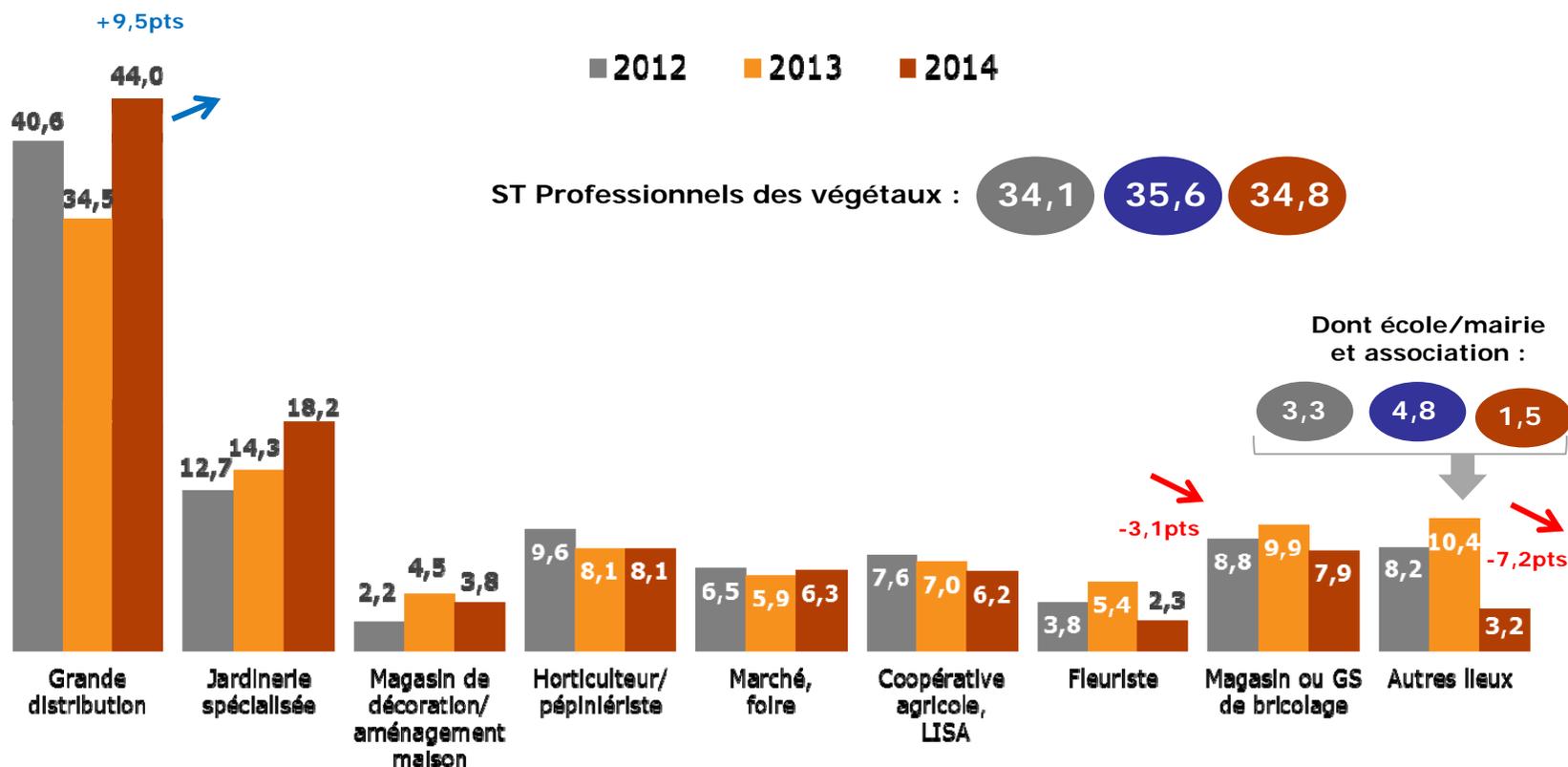


Base: Ensemble des sapins Nordmann (n=707)

# La hausse de la grande distribution observée au global se vérifie pleinement pour les sapins Epicéa

↗ Hausse significative par rapport à 2011.  
↘ Baisse significative par rapport à 2011.

## Lieux d'achat des sapins Epicéa En % volume

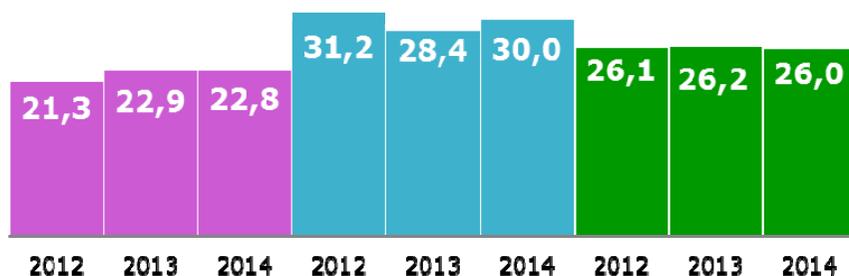


(Base: Ensemble des sapins Epicéa n=231)

# Des niveaux de prix en grande distribution inférieurs aux prix moyens des spécialistes du végétal quel que soit le type de sapins

## Prix moyen en € – Total Sapins Naturels

Grande distribution n=293, Jardineries spé n=161, Horticulteurs Pépiniéristes n=87



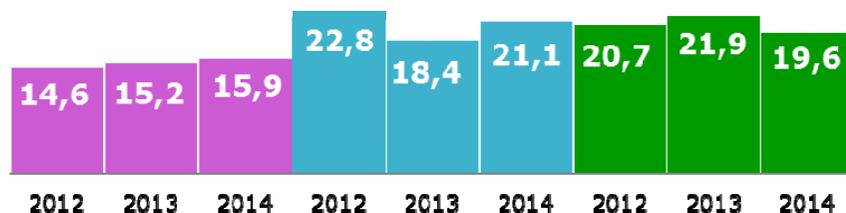
## Evolution du prix moyen

- Grande distribution
- Jardineries spécialisées
- Horticulteurs - Pépiniéristes



## Prix moyen en € – Epicéa

Grande distribution n=101, Jardineries spé n=42, Horticulteurs Pépiniéristes n=19



## Prix moyen en € – Nordmann

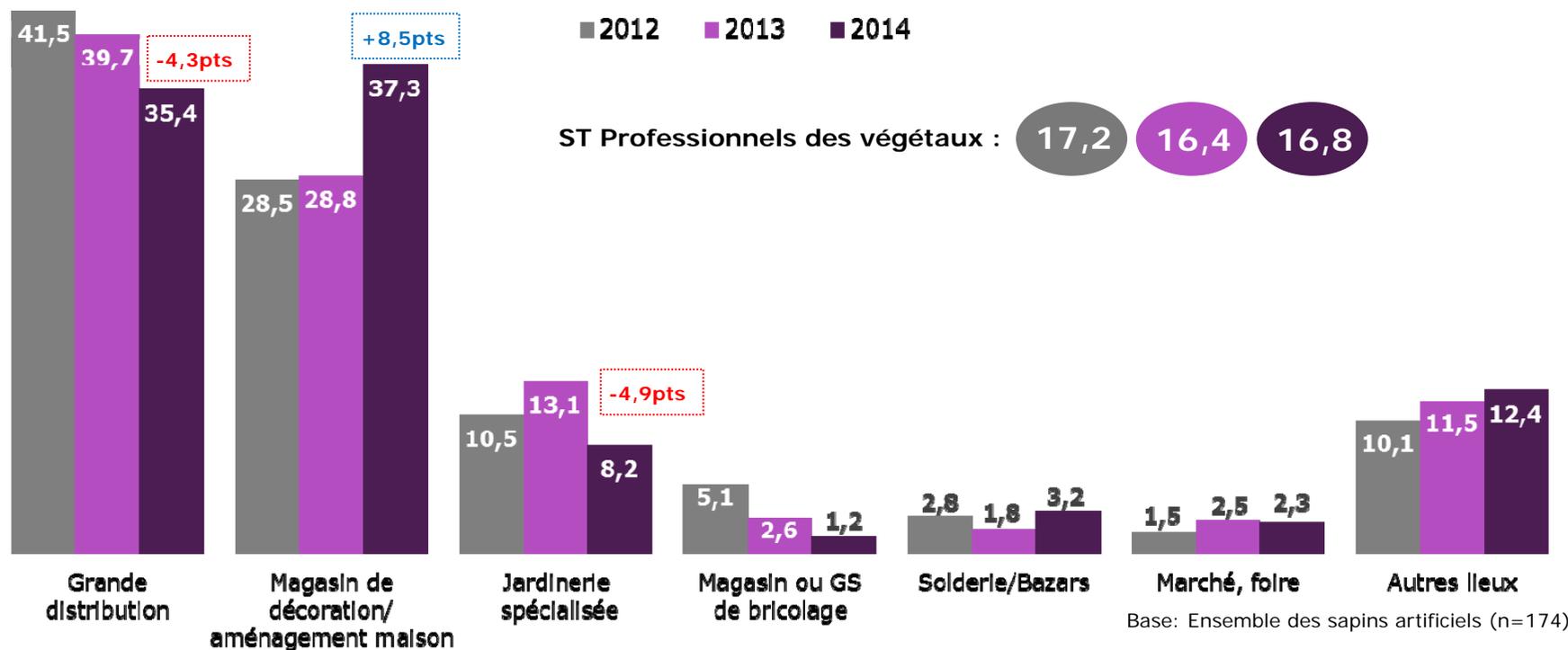
Grande distri n=206, Jardineries spé n=111, Horticulteurs Pépiniéristes n=66



# Hausse tendancielle des achats de sapins artificiels en magasin de décoration et d'aménagement de la maison au détriment de la grande distribution

## Lieux d'achat des sapins artificiels

En % volume



Evolution tendancielle par rapport à 2013

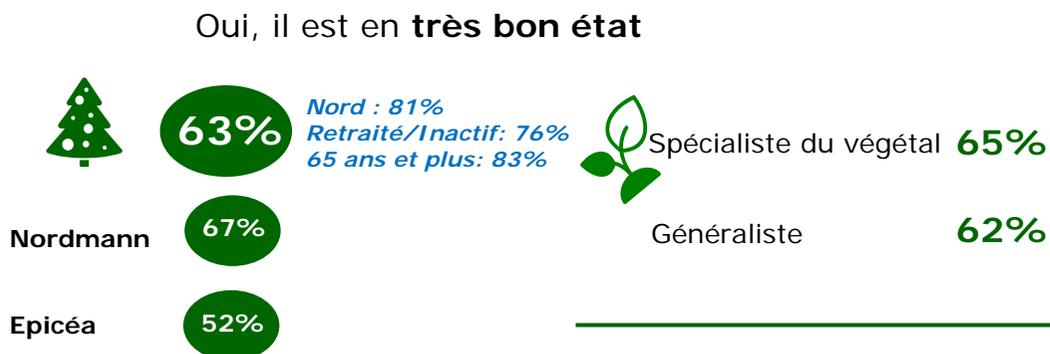
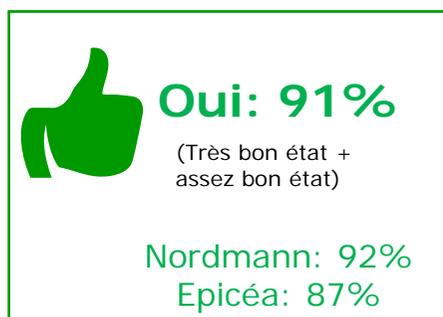


# 5

Les méthodes de conservation  
du sapin naturel : un service à  
apporter par les professionnels ?

# Plus de 6 acheteurs de sapin naturel sur 10 déclarent que leur sapin naturel restent en très bon état jusqu'à Noël ; ceux qui achètent chez un spécialiste du végétal ont une perception plus positive de l'état de leur sapin

Q3 Est-ce que le jour de Noël votre sapin naturel vous paraît en bon état (c'est-à-dire qu'il conserve encore ses aiguilles et qu'il n'est pas défraîchi)?



Une perception très corrélée avec la date d'achat



Bleu : Significativement supérieur à l'ensemble Bases: Acheteurs de sapins naturels (n=940)

## 2 acheteurs de sapin naturel sur 10 déclarent utiliser une méthode pour conserver leur sapin jusqu'au jour de Noël. A noter que près de 3 acheteurs sur 10 ne savent pas quelle méthode utiliser

Q4 Est-ce que vous utilisez des méthodes pour que votre sapin naturel garde son état de fraîcheur initiale, au moins jusqu'au jour de Noël?

**Oui: 21%**



dont

Si oui, que faites-vous pour conserver son état de fraîcheur initiale?

Le pied dans un récipient d'eau



12%

Garde à l'extérieur



3%

Brumisation



3%

Le pied dans un récipient avec du sable mouillé



3%

Dans une pièce pas trop chauffée



3%

Autres

1%

**Non: 79%**



Pourquoi ?

Je n'en ai jamais eu besoin

45%

Je ne sais pas quelle méthode utiliser

28%

L'état de fraîcheur du sapin n'est pas important pour moi

6%

Bases: Acheteurs de sapins naturels (n=940)