



## L'achat de sapins pour les Fêtes de Noël 2017.

### Bilan consommateurs.



# Sommaire

	page
1. Synthèse	3
2. Rappel méthodologique	5
3. Principaux résultats	8
3.1 le marché des sapins de Noël en 2017	9
3.2 focus sur le marché des sapins naturels	15
3.3 focus sur le marché des sapins artificiels	30
3.4 le recyclage des sapins après les fêtes	38
3.5 l'intérêt pour un sapin « digital ».	41

Ce document a été rédigé dans le respect des procédures Qualité de Kantar TNS



**1**

**Synthèse**

# Synthèse des enjeux de croissance

## Insights

- Le sapin naturel demeure, face au sapin artificiel, le symbole de Noël le plus acheté par les foyers. Cette année, le nombre d'acheteurs ainsi que les volumes se stabilisent, alors que l'augmentation du prix moyen entraîne une progression des sommes dépensées. Cette progression continue d'être inégale en 2017 selon les espèces : le Nordmann gagnant encore des parts de marché au détriment de l'Epicéa
- La grande distribution reste le 1<sup>er</sup> circuit d'achat, avec un peu plus de 3 sapins naturels sur 10. En parallèle, les achats sont de plus en plus anticipés, une part non négligeable de sapins sont achetés fin novembre / début décembre
- Comme en 2016, les ¾ des acheteurs de sapins naturels déclarent recycler leur sapin dont un peu plus de 4 acheteurs sur 10 indiquent déposer leur sapin à un point de collecte pour le recyclage.
- Parmi les équipés smartphone ou tablette, près de 8 acheteurs de sapins naturels sur 10 sont intéressés par des informations accessibles sur Internet après avoir scanné un code sur une étiquette. Notamment des informations sur l'origine, la production et le recyclage du sapin. Plus que la moyenne, ceux qui aujourd'hui ne recyclent pas leur sapin se déclarent intéressés par des informations sur cette thématique.

## Plan d'action

- Continuer d'approvisionner le rayon sapins de Noël dans les différentes espèces. Communiquer sur les avantages de chaque espèce, et pour l'Epicéa, sur 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 proposées par les spécialistes dès fin novembre.
- Continuer de sensibiliser les foyers sur la nécessité de recycler le sapin naturel en communiquant sur les lieux des points de collecte et sur les économies que la commune peut réaliser grâce au recyclage.
- Pour animer le parcours d'achat et améliorer l'expérience client, mener une réflexion sur la possibilité d'équiper les sapins naturels d'une étiquette avec QR code.
- Inclure des informations « localisées » sur les solutions de recyclage proche du lieu d'achat / d'habitation afin de faire progresser les bonnes pratiques.

**2**

**Rappel Méthodologique**

# Eléments de méthodologie

## Echantillon



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

- **\*7000** foyers représentatifs appartenant à ce panel ont été sélectionnés pour cette étude.

- **5686 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 2017 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 5 686 foyers).
- Un niveau de confiance de 90% est pris en compte sur les résultats issus de l'ensemble des acheteurs de sapins (1 346), acheteurs de sapins naturels (1 143) dont Nordmanns (870), Epicéas (245) et acheteurs de sapins artificiels (210)

## Dates de terrain



L'acheminement, le remplissage et le retour des questionnaires s'est effectué entre le 29 décembre 2017 et le 10 février 2018



\* 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

**3**

**Principaux résultats**

## **3.1**

### **Une stabilisation du taux d'acheteurs de sapins de Noël en 2017 mais une hausse du prix moyen**

# En 2017, un peu moins d'un foyer sur quatre a acheté un sapin pour célébrer Noël ; pour un budget moyen de 27,59€



## Taux de foyers acheteurs de sapins

Hypothèse haute 24,8%

**23,7%**

Hypothèse basse 22,6%

## Nombre de foyers acheteurs de sapins (en millions)

Hypothèse haute 7,0M

**6,7M**

Hypothèse basse 6,4M

## Nombre estimé de sapins achetés (en millions)



**7,0M** 6,7M / 7,3M

## Prix moyen d'achat



**27,59 €**

## Chiffre d'affaires estimé (en millions d'euros)



**192,1M€** 184,8M€ / 201,4M€

CA avec prix des sapins inférieurs à 100€ **188,4M€**

181,4M€ / 197,6M€

Prix des sapins inférieurs à 100€ **27,07€**

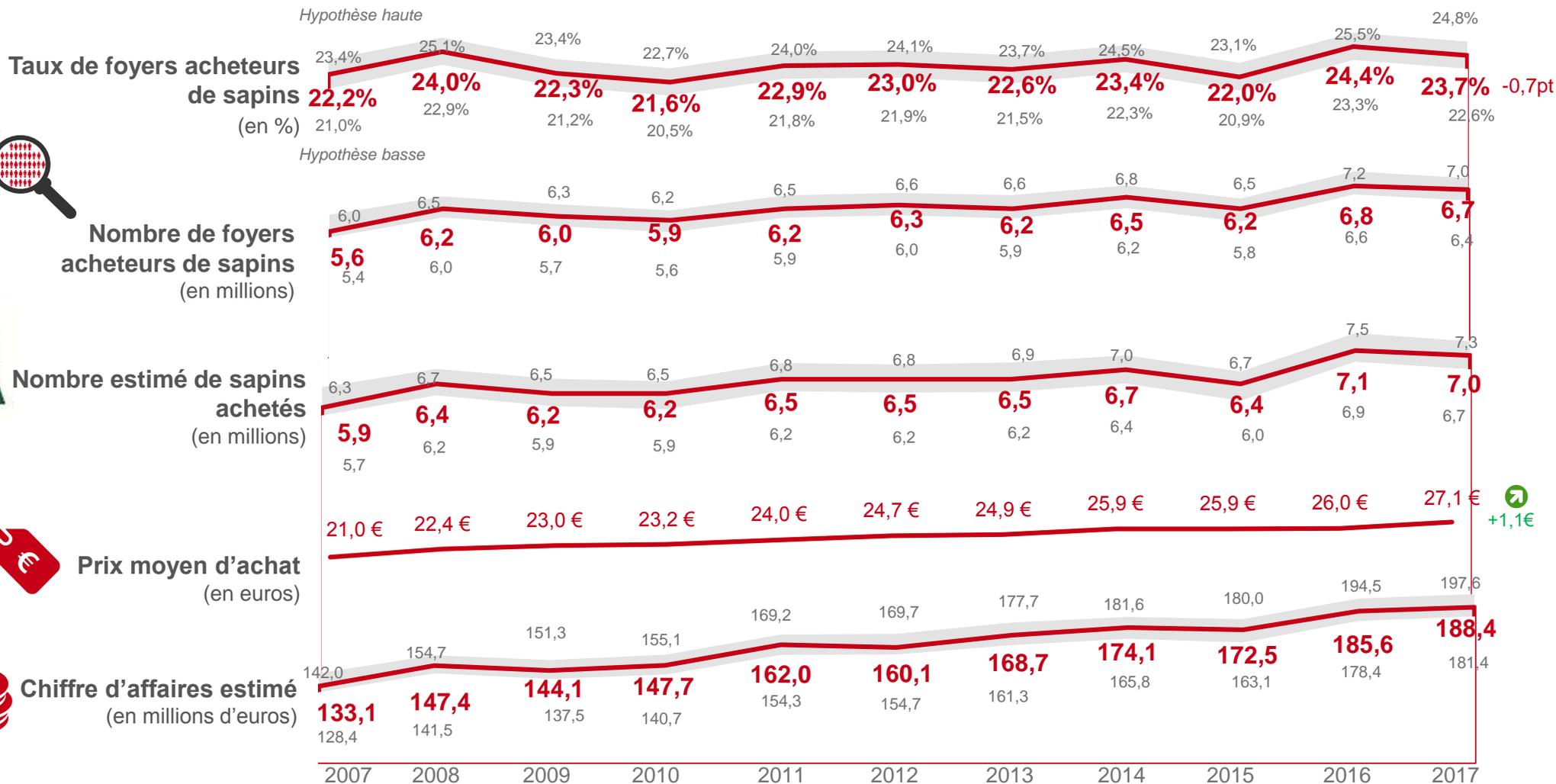
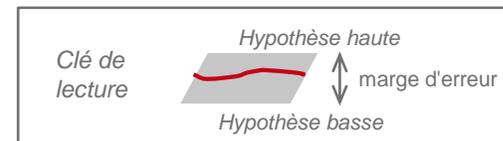
En 2017, 28 330 450 foyers en France

Base : total : 5686 foyers

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

# Une pénétration stable sur le long terme avec une hausse constante du prix moyen et du chiffre d'affaires généré

Niveau de confiance à 95%



Base : total : 5686 foyers

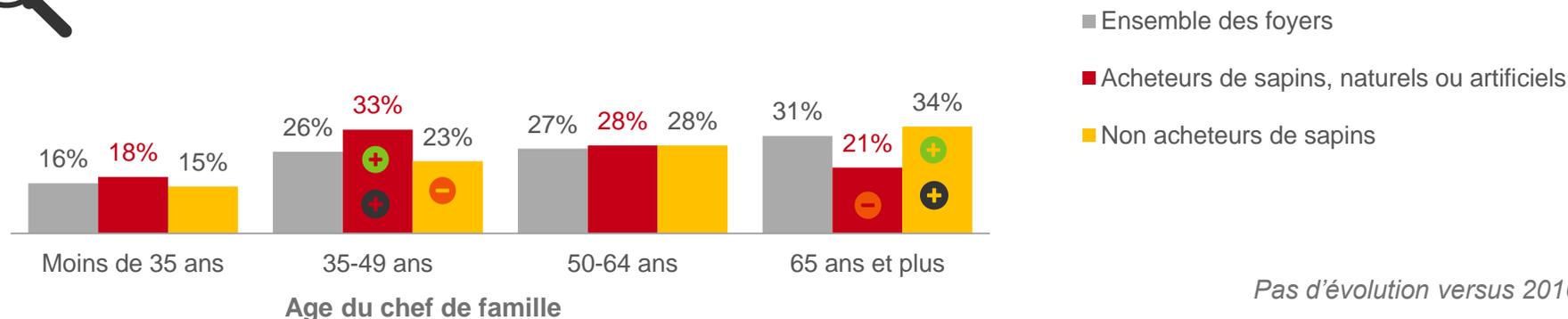
NB : Les extrapolations sont fournies à titre indicatif et sont à utiliser avec prudence.

⬆️ ⬆️ Significativement supérieur / inférieur à 2016

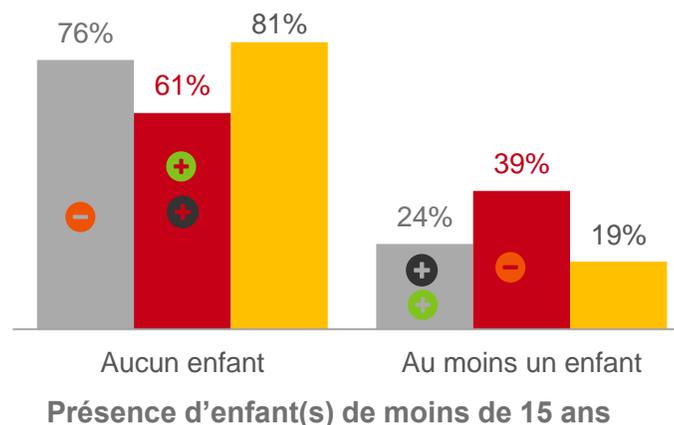
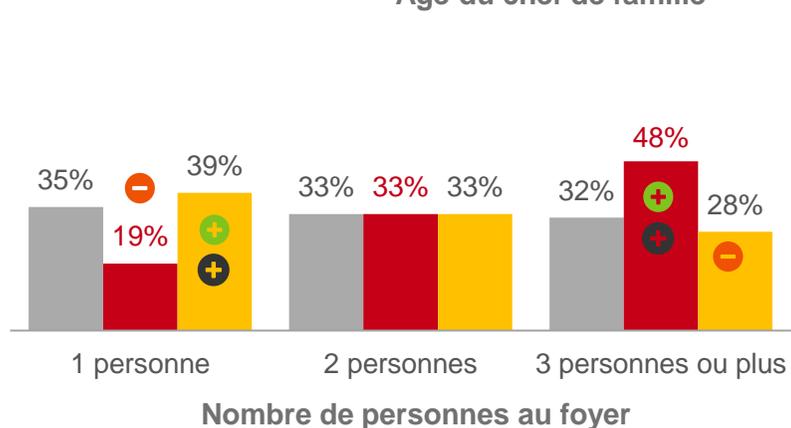
# Profils stables versus l'année précédente : une proportion toujours plus élevée que la moyenne de familles avec enfants parmi les acheteurs de sapin. Les non acheteurs sont plus âgés et seuls au foyer que la moyenne des foyers français.



## Profil des acheteurs de sapins 2017



*Pas d'évolution versus 2016*



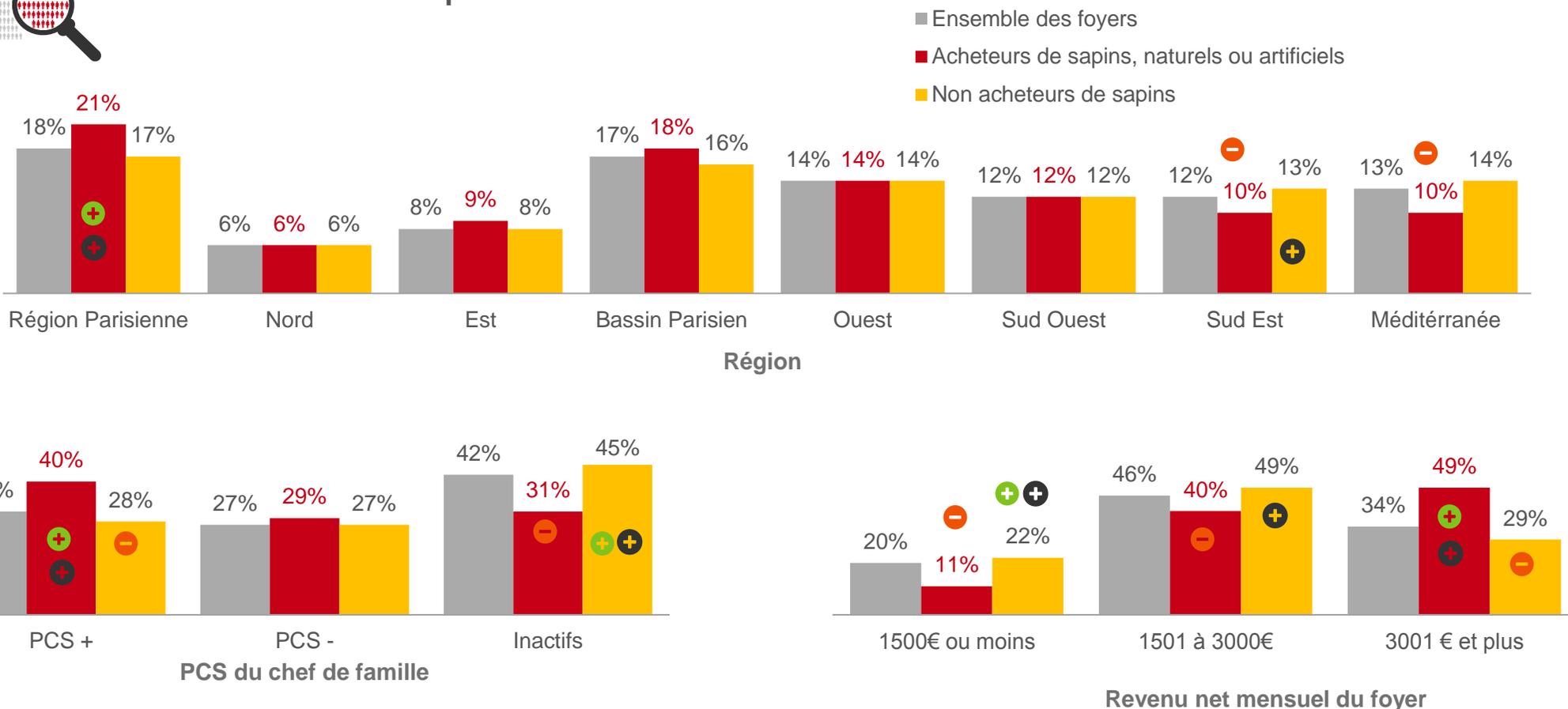
+ - Significativement supérieur / inférieur au global (à 95%)  
 + - Significativement supérieur entre deux populations (à 95%)

Base : total : 5686 foyers, 1346 acheteurs de sapins, 4340 non acheteurs

Comme l'année précédente, les acheteurs de sapins de Noël 2017 résident plus que la moyenne en Région Parisienne, et sont davantage des PCS+, aux revenus aisés.



### Profil des acheteurs de sapins 2017



Pas d'évolution versus 2016

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

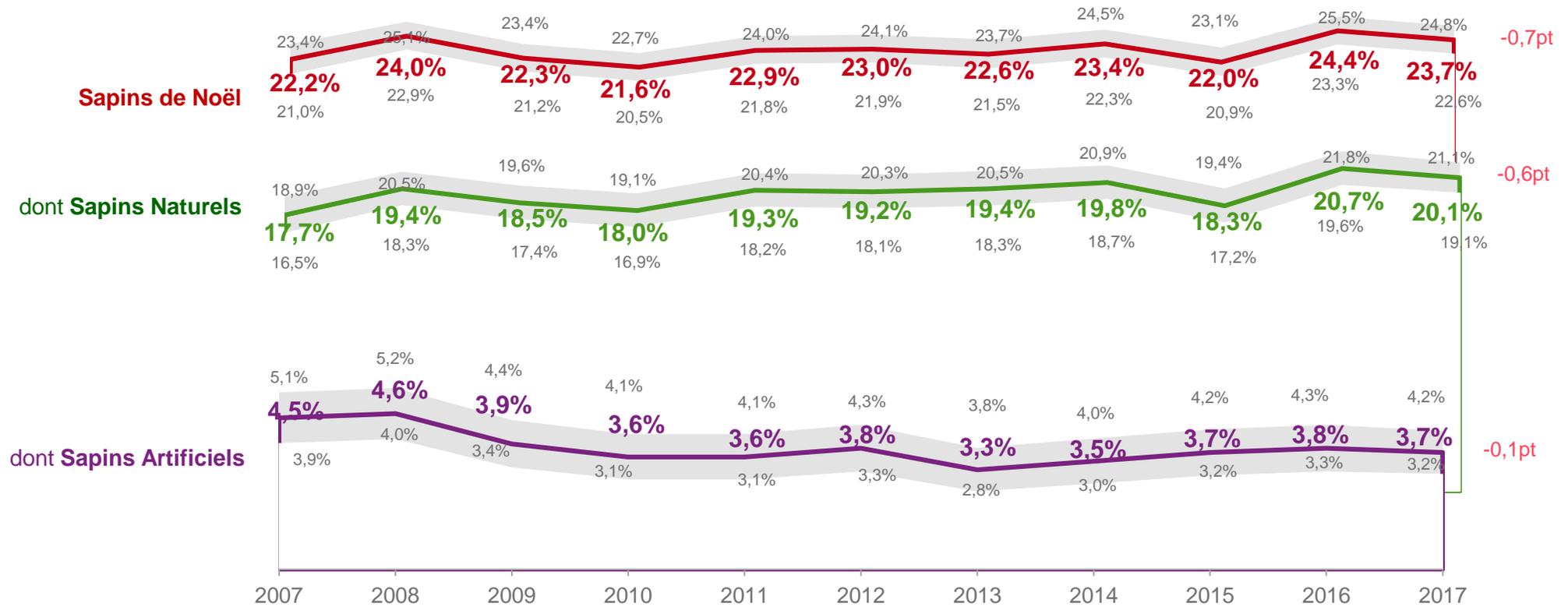
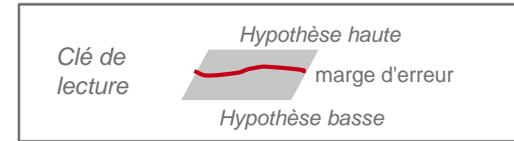
Base : total : 5686 foyers, 1346 acheteurs de sapins, 4340 non acheteurs

# Pas d'évolution statistique des proportions d'acheteurs en fonction du type de sapin de Noël : stabilité du Taux de foyers acheteurs de sapins.



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

Niveau de confiance à 95%



Pas d'évolution versus 2016

Base : total : 5686 foyers

## **3.2**

**Sapins naturels : le Nordmann continue sa progression au détriment des Epicéas**

# Les chiffres clés des Sapins de Noël naturels 2017



## Taux de foyers acheteurs de sapins naturels

Hypothèse haute 21,1%

**20,1%**

Hypothèse basse 19,1%

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

Hypothèse haute 6,0M

**5,7M**

Hypothèse basse 5,4M

## Nombre estimé de sapins naturels achetés (en millions)



6,2M

**5,9M**

5,6M

## Chiffre d'affaires estimé (en millions d'euros)



166,5M€

**158,2M€**

150,4M€

## Prix moyen d'achat



**26,85 €**

*Pas de sapins naturels supérieurs à 99,99€*

En 2017, 28 330 450 foyers en France

Base : total : 5686 foyers

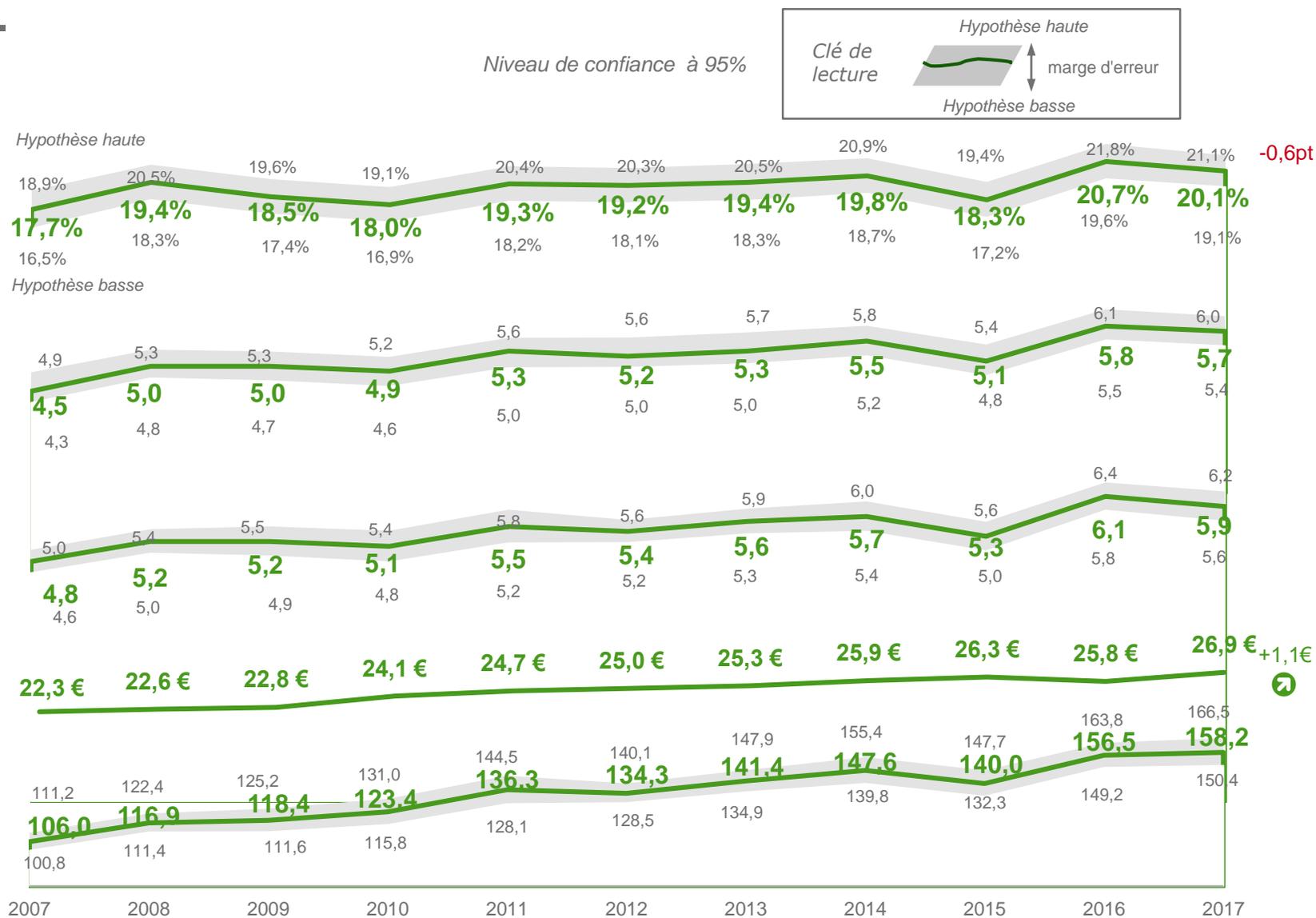
NB : Les extrapolations sont fournies à titre indicatif et sont à utiliser avec prudence.

# Pas d'évolution statistique du taux d'acheteurs et du volume du marché. Le prix moyen est en hausse, impactant le chiffre d'affaires estimé du marché des sapins de Noël naturels.

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



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



Base : total : 5686 foyers

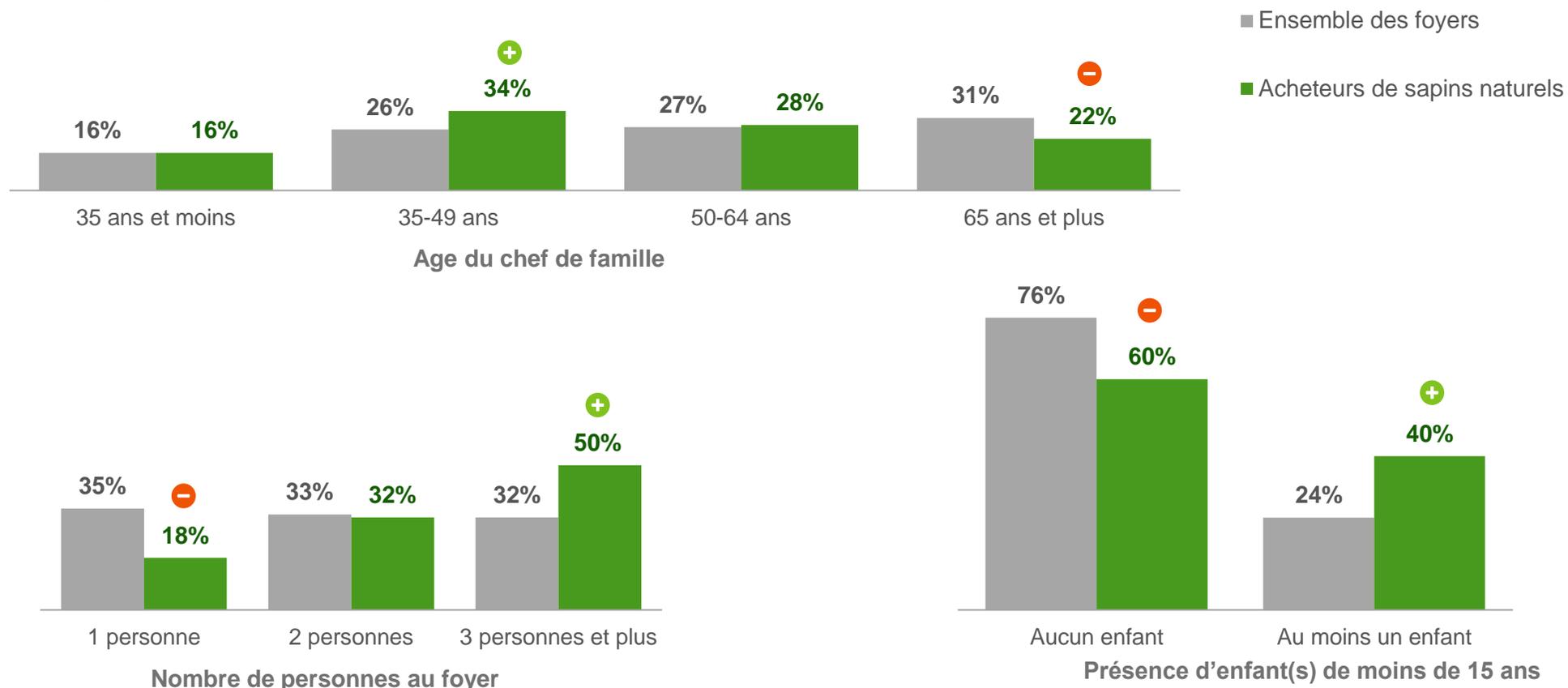
NB : Les extrapolations sont fournies à titre indicatif et sont à utiliser avec prudence.

↻ ↺ Significativement supérieur / inférieur à 2016

# L'achat de sapins naturels et la présence d'enfants sont très corrélés



## Profil des acheteurs de sapins Naturels 2017



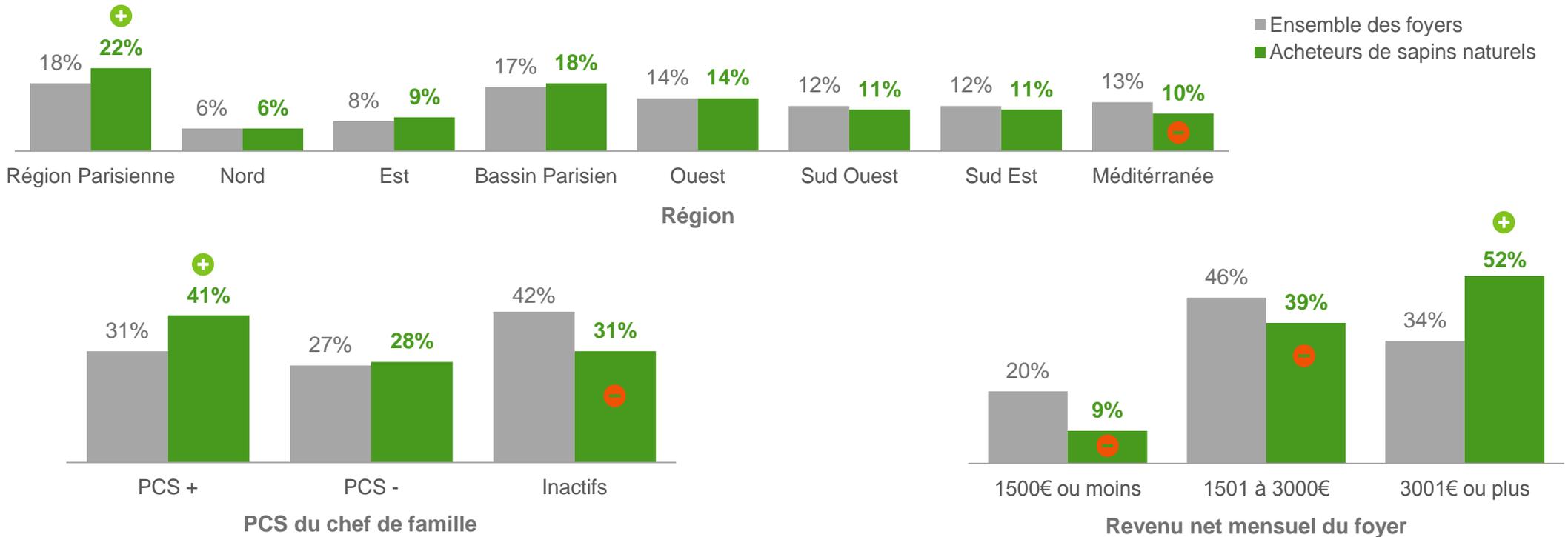
Pas d'évolution versus 2016

Base : total : 5686 foyers, 1143 acheteurs de sapins naturels

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

# Parmi les acheteurs de sapins naturels, une plus forte proportion qu'en moyenne de foyers en Région Parisienne, PCS+, aux revenus élevés.

## Profil des acheteurs de sapins **Naturels** 2017



Pas d'évolution versus 2016

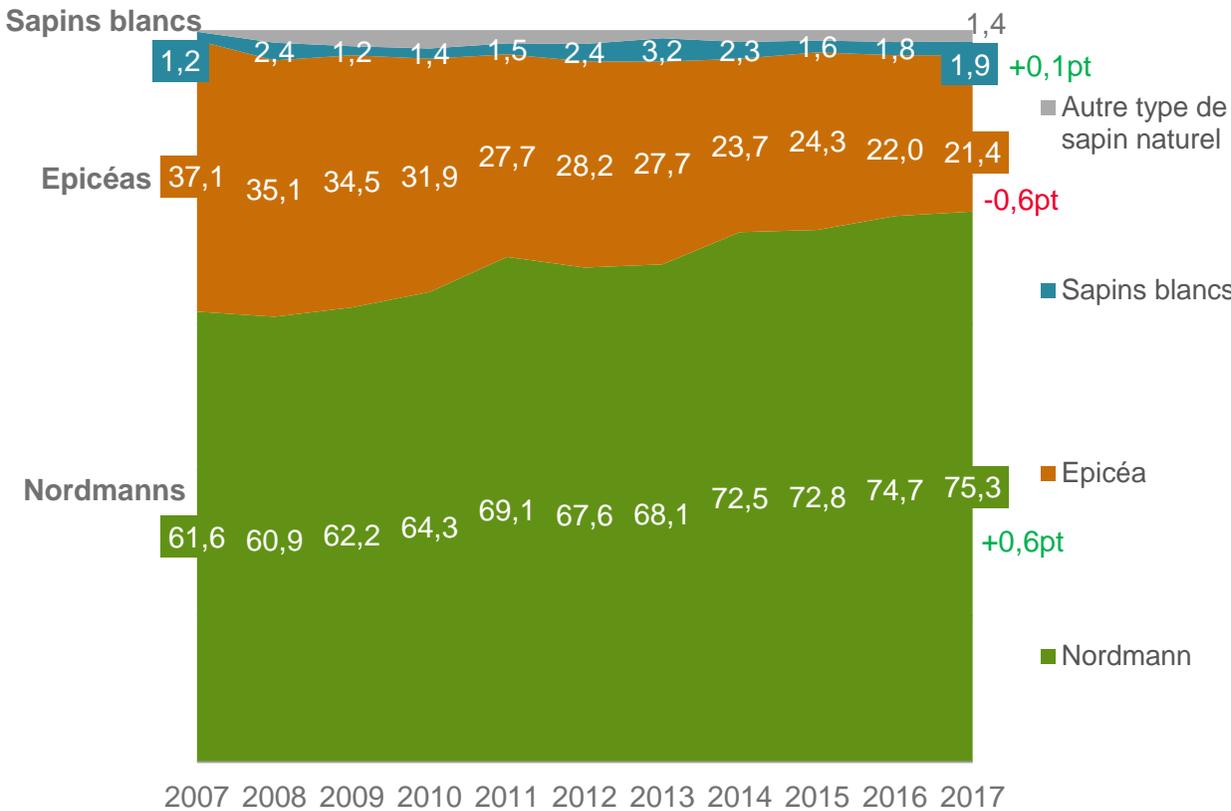
Base : total : 5686 foyers, 1143 acheteurs de sapins naturels

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

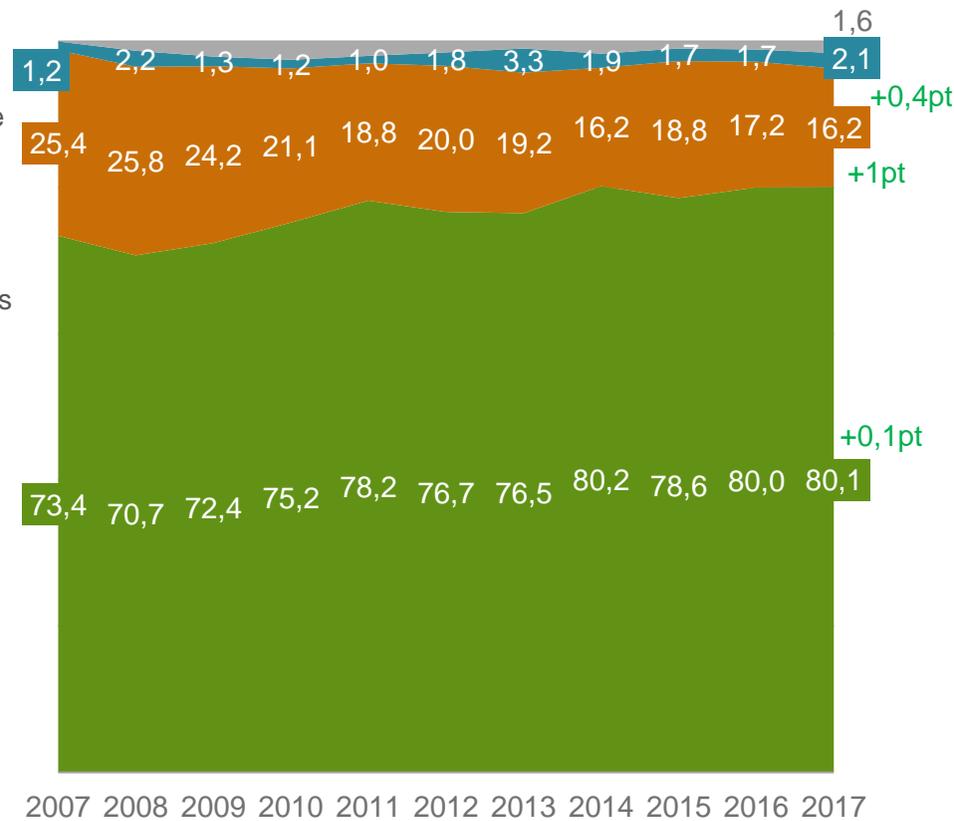
# Les Nordmanns continuent de gagner des parts de marché et représentent $\frac{3}{4}$ des quantités achetées et 80% des sommes dépensées.



## Répartition des sapins naturels en volume (en %)



## Répartition des sapins naturels en valeur (en %)



Pas d'évolution significative par rapport à 2016

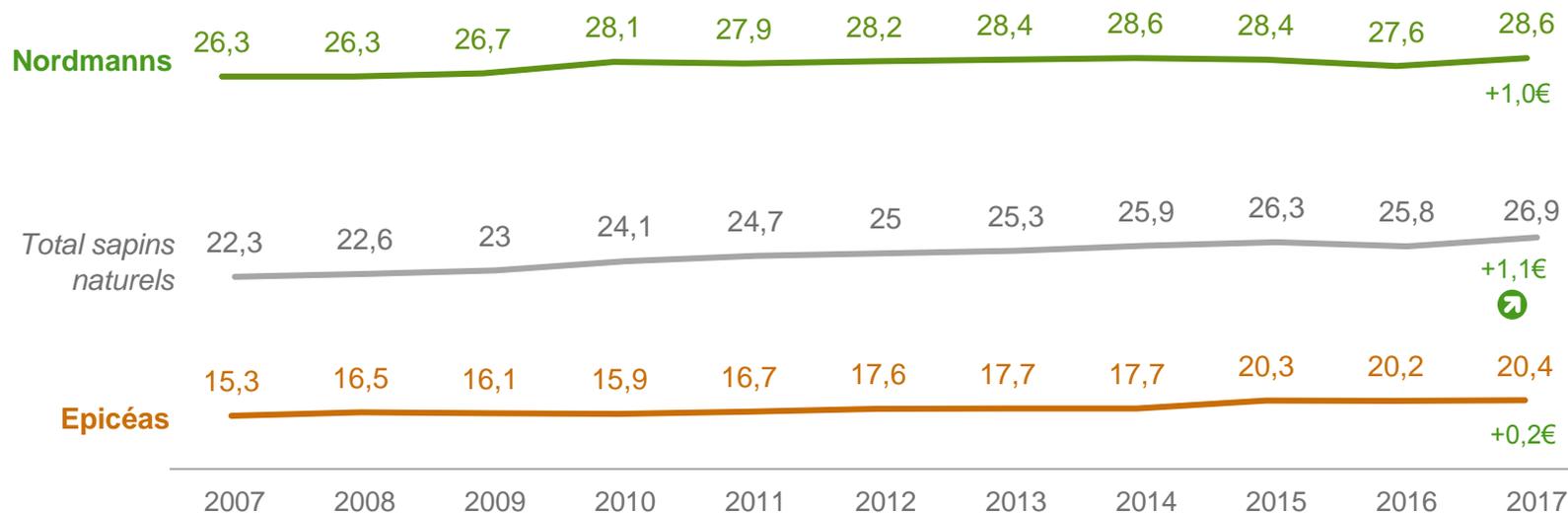
Base : ensemble des sapins naturels en quantité : 1183 en 2017

Base : ensemble des sapins naturels en sommes dépensées : 31758 en 2017

# Une hausse des prix moyens tirée par la progression du prix des Nordmanns



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



### Focus Nordmanns

Versus 2007 : + 2,3€ ↗  
Versus 2016 : + 1,0€

### Focus Epicéas

Versus 2007 : + 5,1€ ↗  
Versus 2016 : + 0,2€

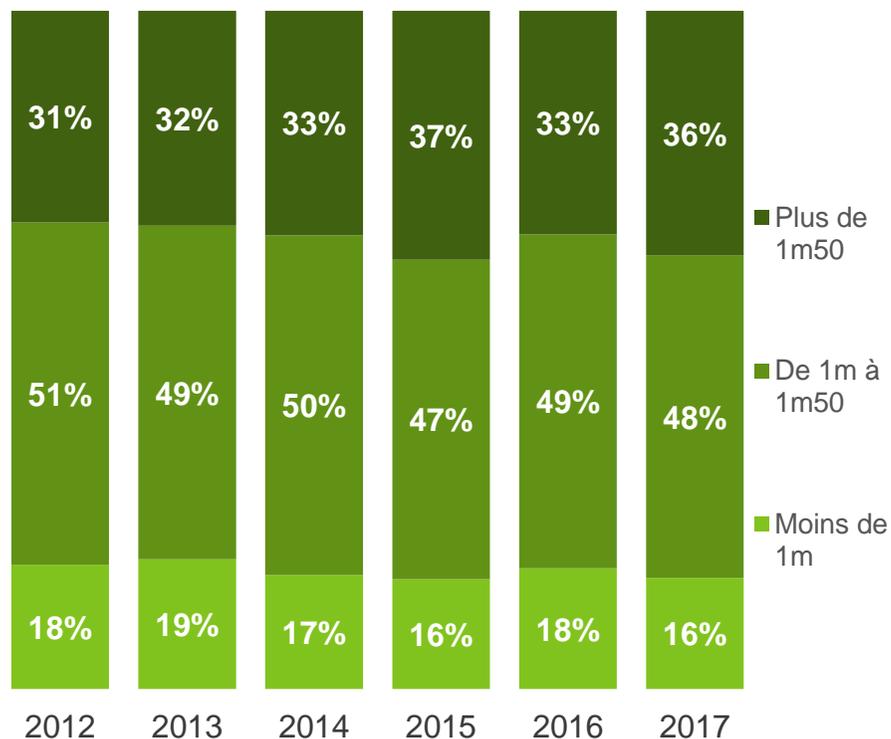
Base : ensemble des sapins naturels en quantité : 1183 en 2017

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

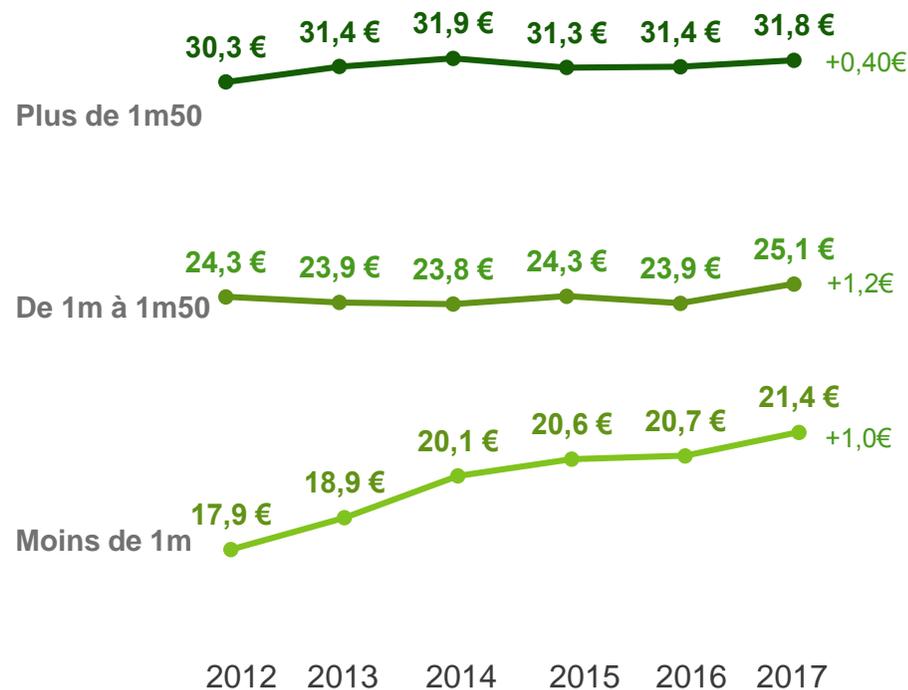
# Une évolution du prix différente selon la taille du sapin : les sapins de moins de 1m50 enregistrent les plus fortes progressions de prix



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 2016

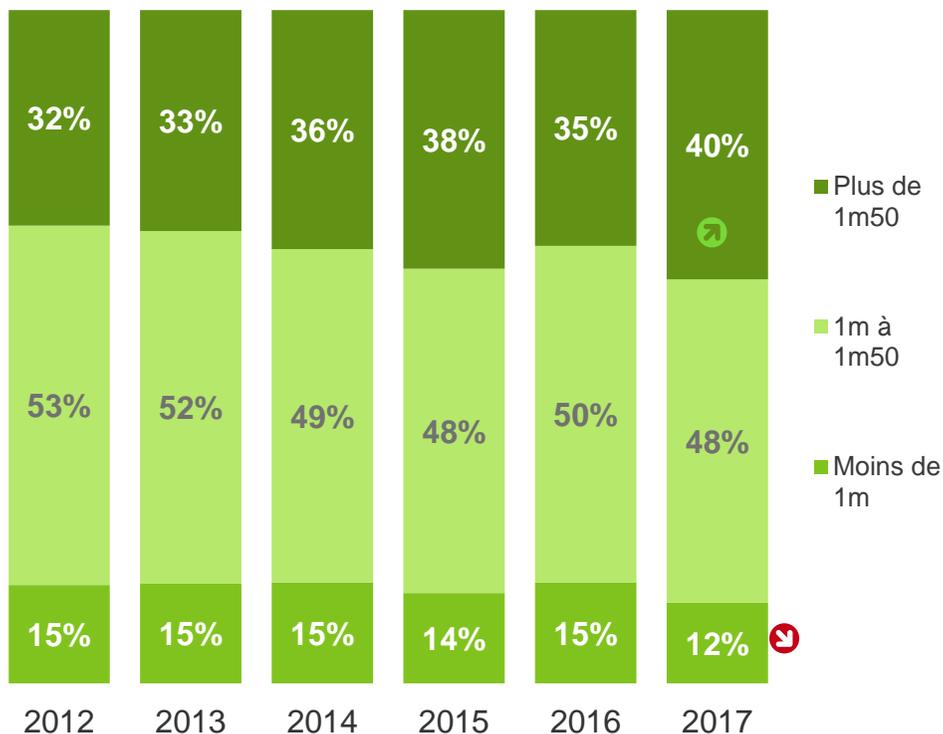
Base : ensemble des sapins naturels en quantité : 1183 en 2017

Base : sapins <1m : 253, de 1m à 1m50 : 665, >1m50 : 462 en 2017

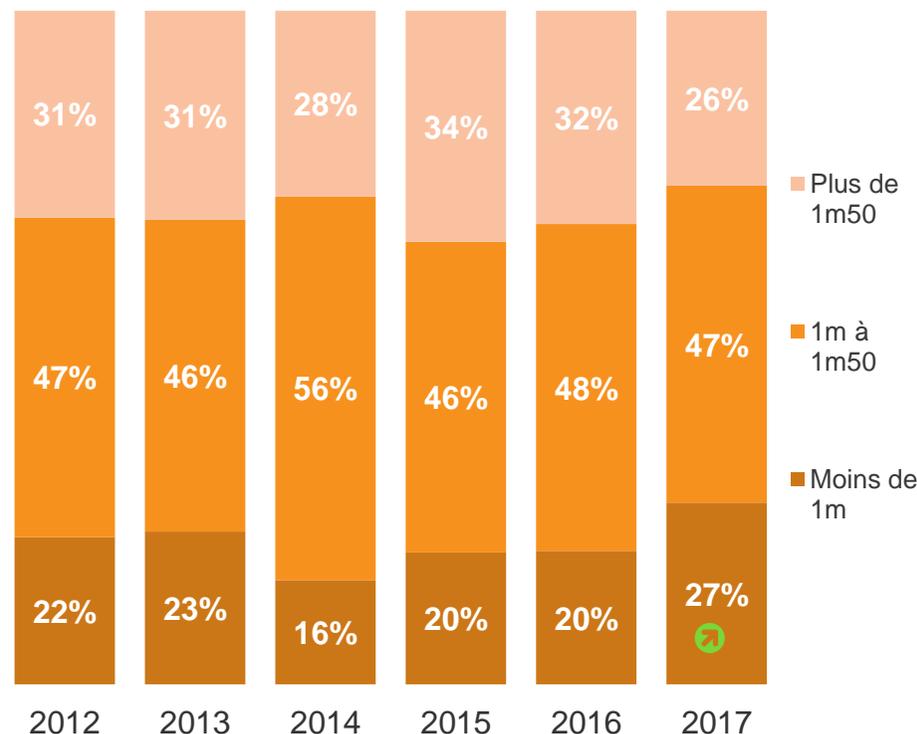
# Une hausse significative de l'achat de sapins de grande taille pour les Nordmanns. A l'inverse, sur l'Epicéa, se sont les petites tailles qui ont progressé significativement.



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



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



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

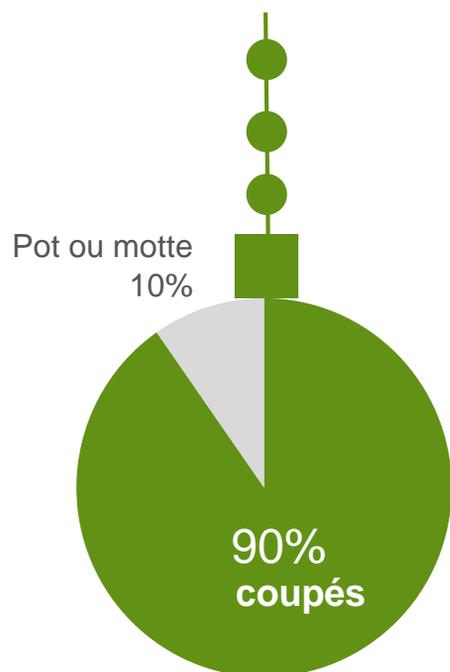
Base : ensemble des Nordmanns en quantité : 891 en 2017

Base : ensemble des Epicéas en quantité : 253 en 2017

# La part des sapins naturels coupés est de 90% au global, proportion fortement tirée par les Nordmanns dont 95% sont achetés coupés



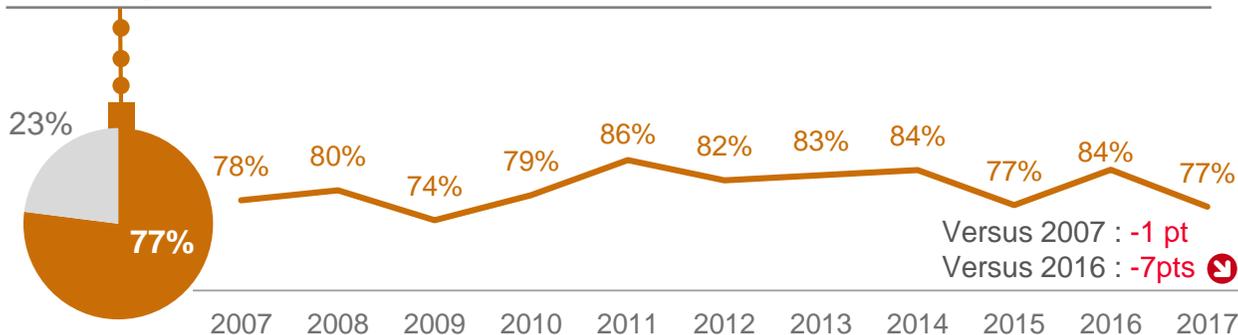
## Présentation des sapins naturels en 2017 (en % volume)



### Focus Nordmanns



### Focus Epicéas



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

Base : ensemble des sapins naturels en quantité : 1183, Nordmanns : 891 et épicéas : 253 en 2017

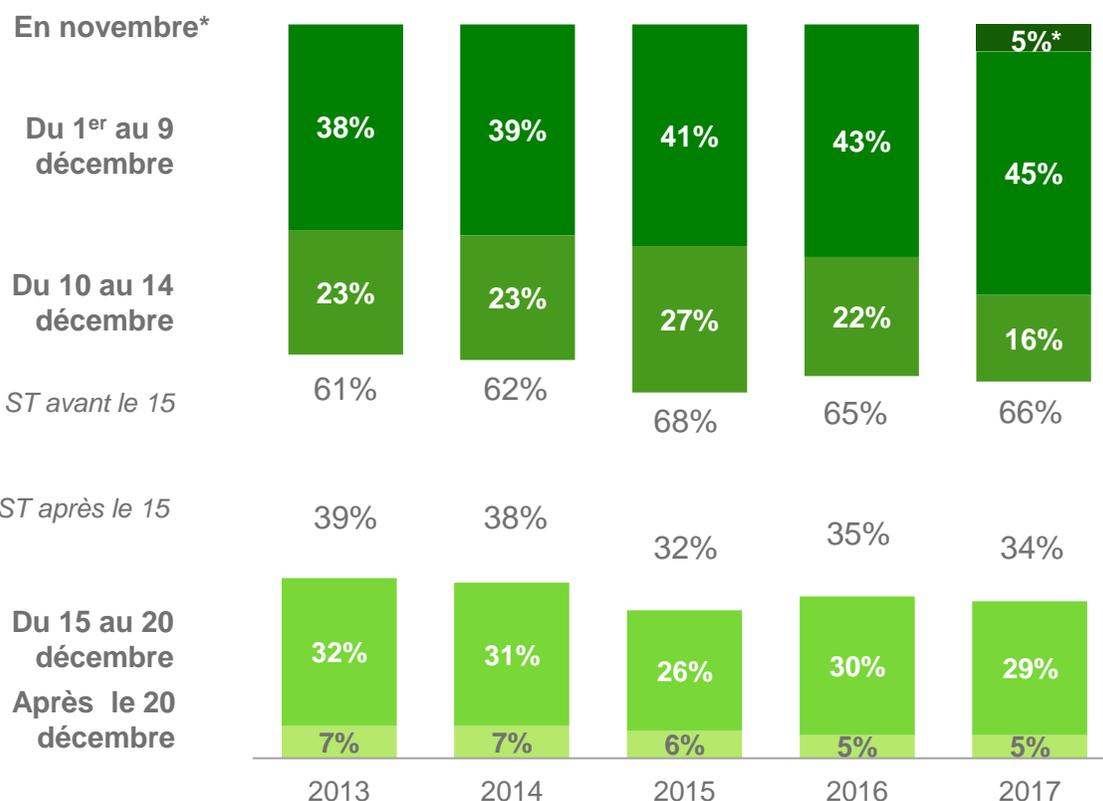
Les achats de sapins naturels sont de plus en plus anticipés : la moitié des sapins naturels sont achetés avant le 9 décembre. Un achat davantage anticipé dans des foyers avec enfant(s), chez les actifs et en milieu rural. Des achats en magasin d'aménagement de la maison notamment.



Date d'achat sapins naturels en 2017 (en % volume)



Acheter son sapin naturel avant le 9 décembre



Avant le 9 décembre : 50%

Significativement plus que la moyenne pour :

- Foyers avec enfants : **68%**
- 3 personnes ou plus dans le foyer : **62%**
- 25-34 ans : **63%**
- 35 à 49 ans : **66%**
- PCS - : **60%**
- PCS + : **56%**
- Rural : **56%**
- Magasin aménagement maison : **80%**

\* 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 : 1183 en 2017

Différences significatives à un niveau de confiance de 90%

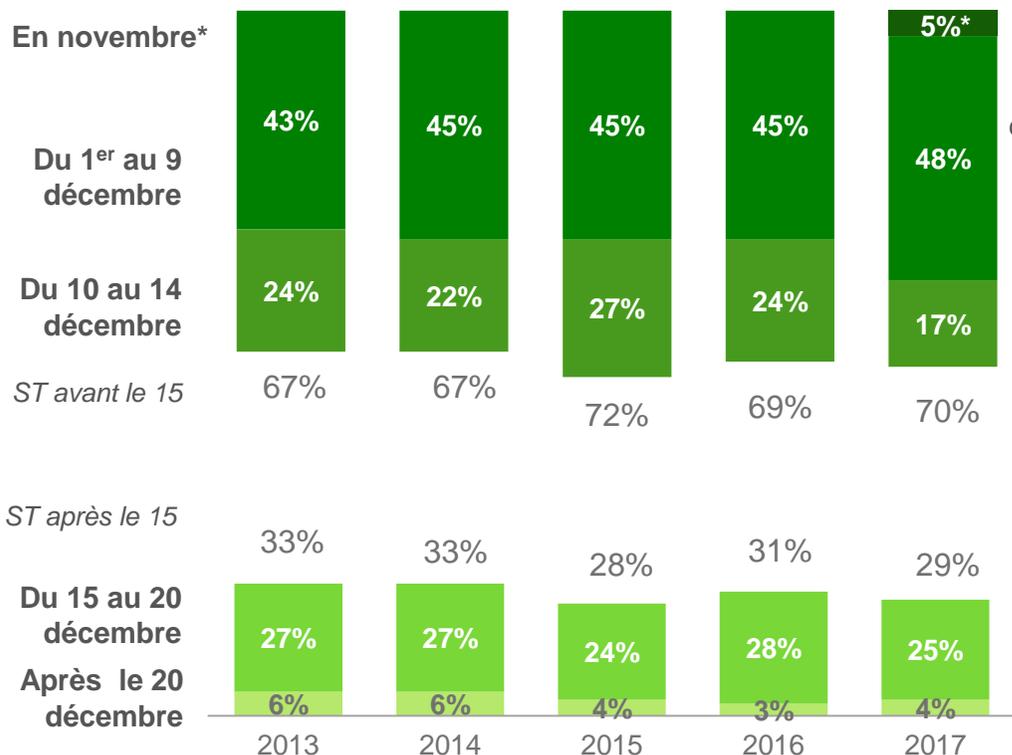
# Cette anticipation est naturellement plus marquée depuis plusieurs années sur les Nordmanns



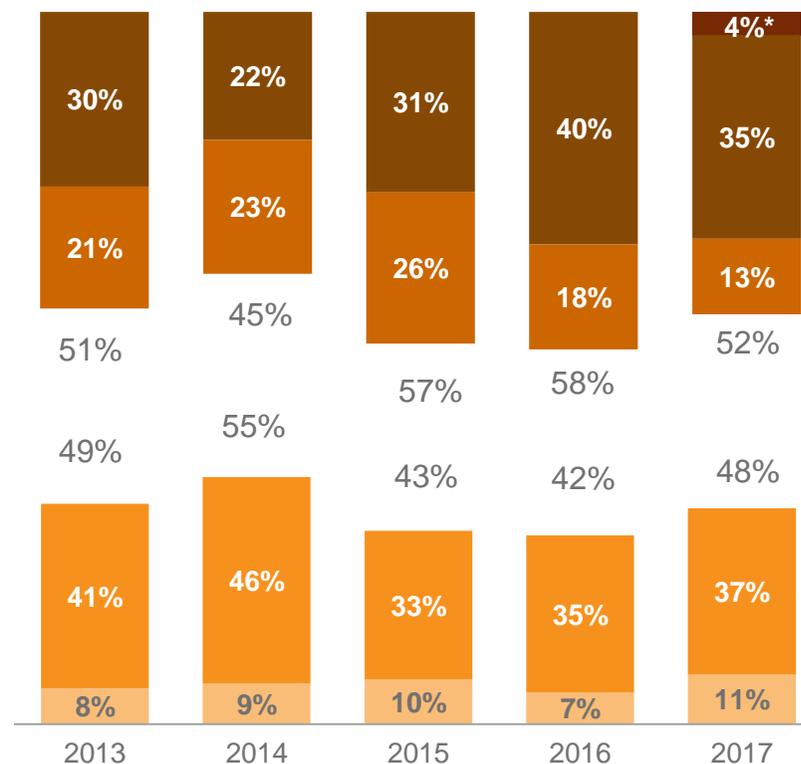
Date d'achat sapins **Nordmanns** en 2017 (en % volume)



Date d'achat sapins **Epicéas** en 2017 (en % volume)



Avant le 9 décembre : **53%**



Avant le 9 décembre : **39%**

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

Pas d'évolution significative par rapport à 2016

Base : ensemble des Nordmanns en quantité : 891 en 2017

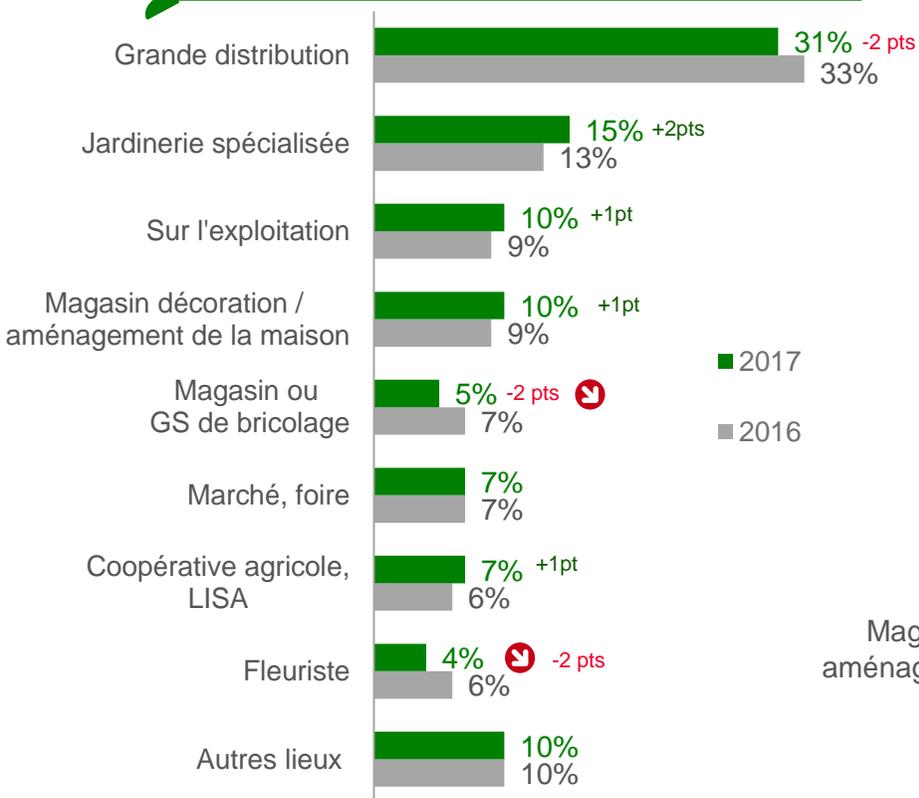
Base : ensemble des Epicéas en quantité : 253 en 2017

**Sapins naturels : versus l'année précédente, stabilité des parts de marché des principaux lieux d'achat. Sur le long terme, tendance à la baisse des parts de marché pour la grande distribution et les jardineries spécialisées. Tendance inverse pour les exploitations et pour les magasins d'aménagement de la maison.**



### Lieu d'achat sapins naturels en 2017 (en % volume)

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



### Evolution des Lieux d'achat sapins naturels (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 sapins naturels en quantité : 1183 en 2017

# Nordmanns : par rapport à l'année précédente, stabilité des parts de marché des lieux d'achat. Sur le long terme, les magasins de décoration et d'aménagement de la maison gagnent des parts de marché au détriment des jardineries spécialisées.



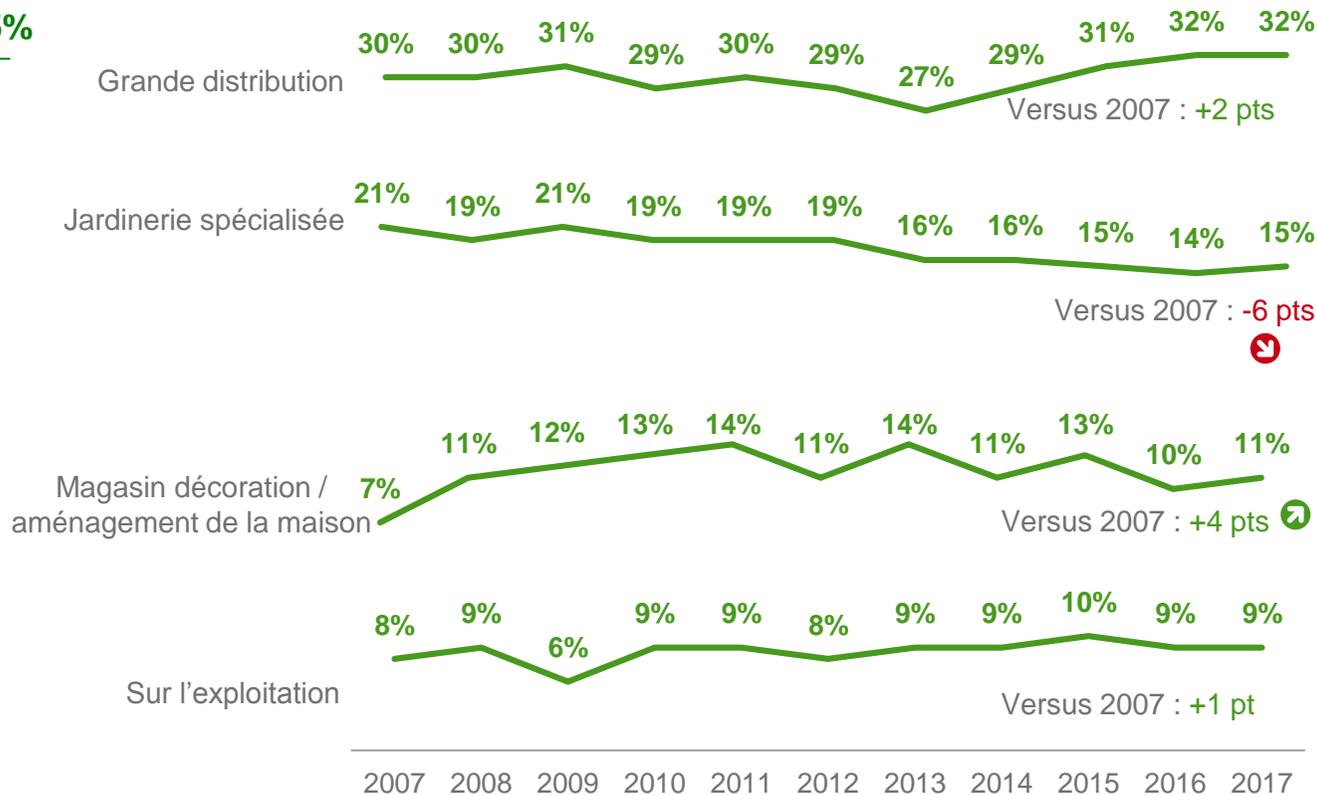
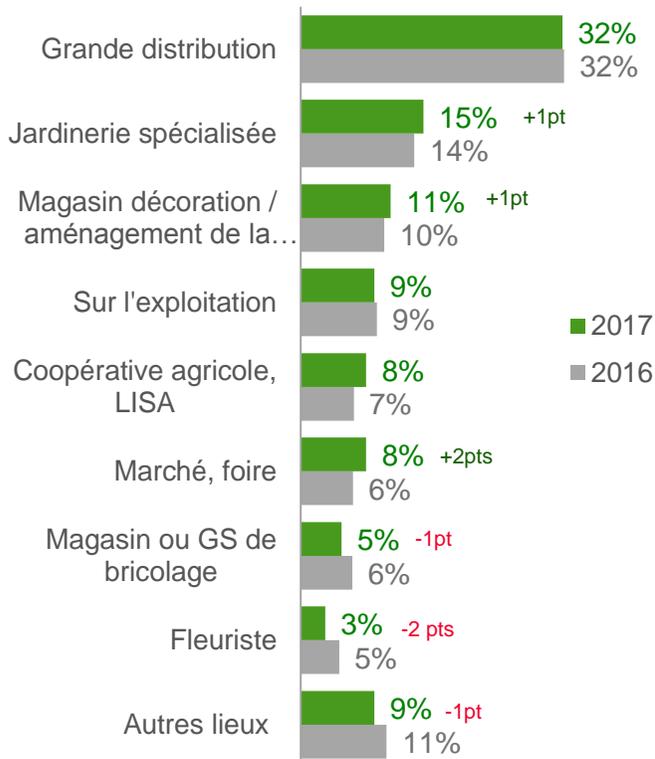
## Lieu d'achat sapins Nordmanns en 2017 (en % volume)



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



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



Base : ensemble des Nordmanns en quantité : 891 en 2017

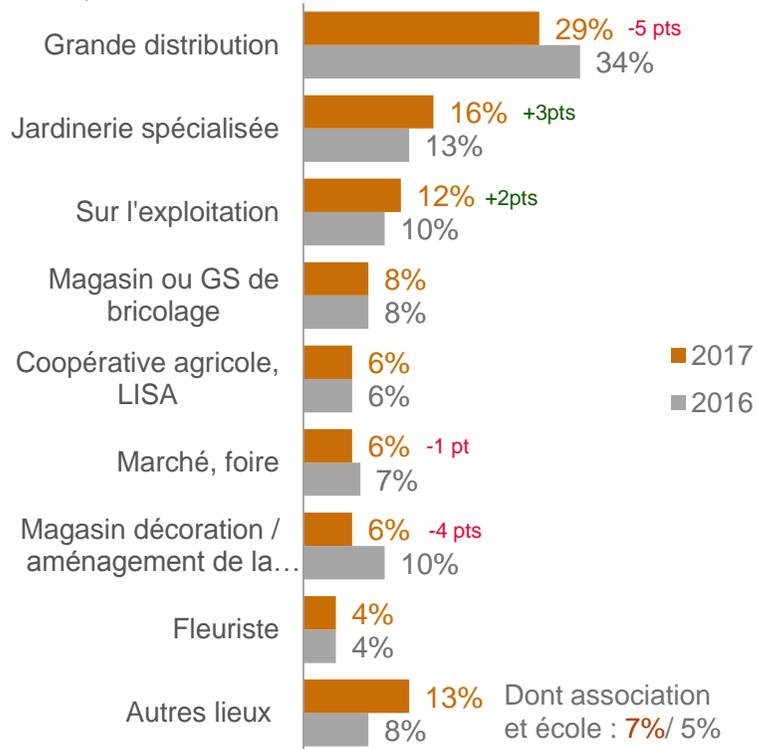
⚡️ ⚠️ Significativement supérieur / inférieur la période de référence (niveau de confiance à 90%)

**Epicéas** : par rapport à l'année précédente, stabilité des parts de marché des lieux d'achat. Sur le long terme, tendance à la baisse des parts de marché en grande distribution, alors que GSB, jardinerie spécialisée et exploitation affichent une tendance inverse.

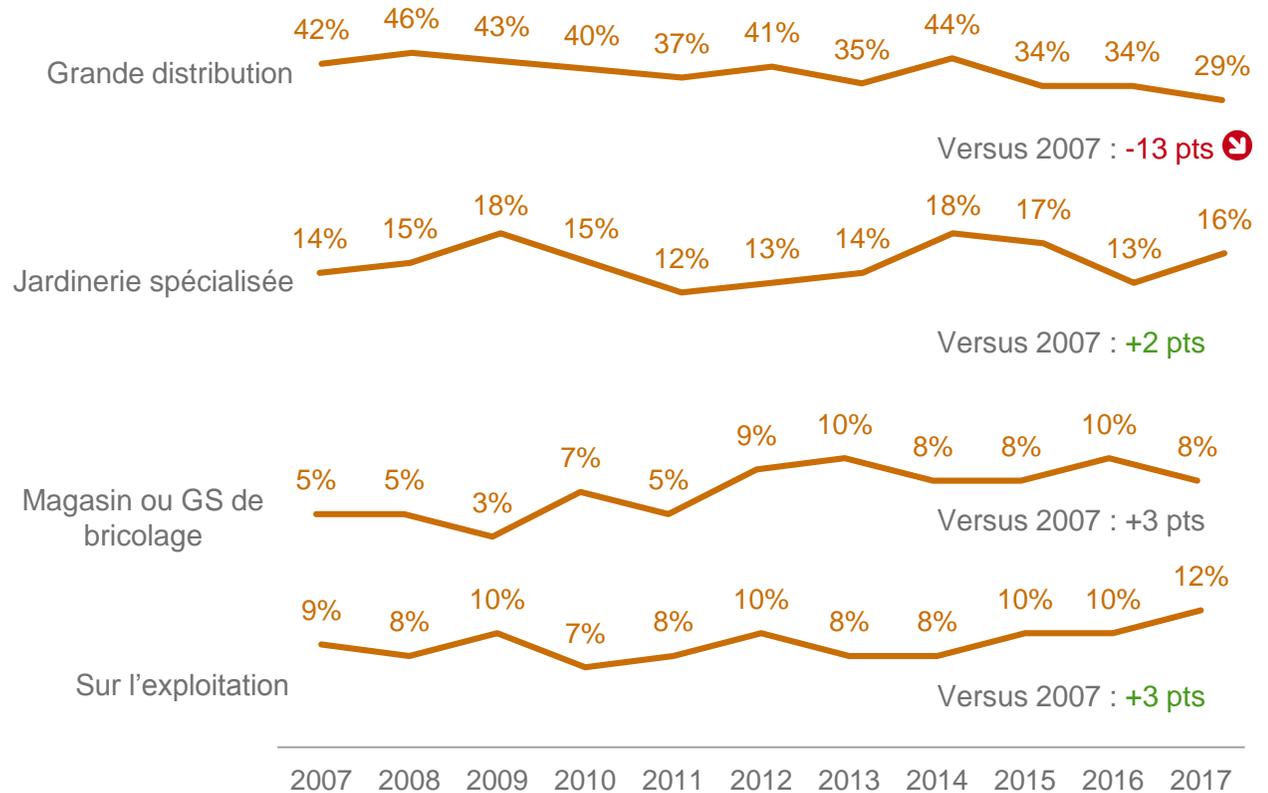


### Lieu d'achat sapins Epicéas en 2017 (en % volume)

ST Professionnels des végétaux **40% > 36%**



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



Base : ensemble des Epicéas en quantité : 253 en 2017

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

## **3.3**

**Sapins artificiels : une hausse du prix moyen et du chiffre d'affaires généré**

# Les chiffres clés des Sapins de Noël **artificiels** 2017



## Taux de foyers acheteurs de sapins **artificiels**

Hypothèse haute 4,2%  
**3,7%**  
 Hypothèse basse 3,2%

## Nombre de foyers acheteurs de sapins **artificiels**

(en millions)

Hypothèse haute 1,19M  
**1,05M**  
 Hypothèse basse 0,90M

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



1,21M  
**1,07M**  
 0,92M

## Chiffre d'affaires estimé (en millions d'euros)



38,4M€  
**33,9M€**  
 29,2M€

## Prix moyen d'achat



**31,71 €**

Prix des sapins inférieurs à 100€ **28,32€**

CA avec prix des sapins inférieurs à 100€ **30,22M€**  
 34,3M€ / 26,1M€

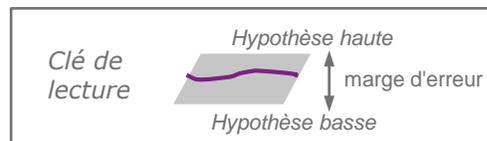
En 2017, 28 330 450 foyers en France

Base : total : 5686 foyers

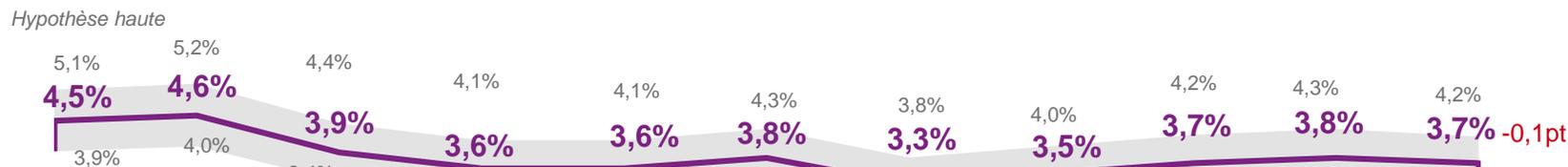
NB : Les extrapolations sont fournies à titre indicatif et sont à utiliser avec prudence.

# Le marché des sapins artificiels est stable sur une période de dix ans. En 2017, on observe une progression du prix moyen à l'achat.

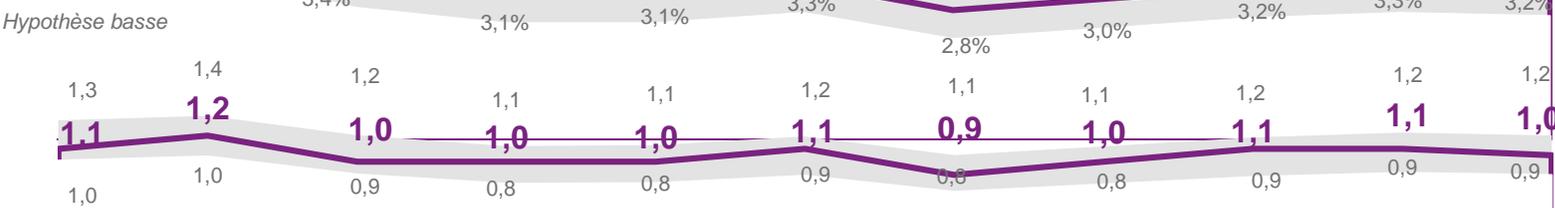
Niveau de confiance à 95%



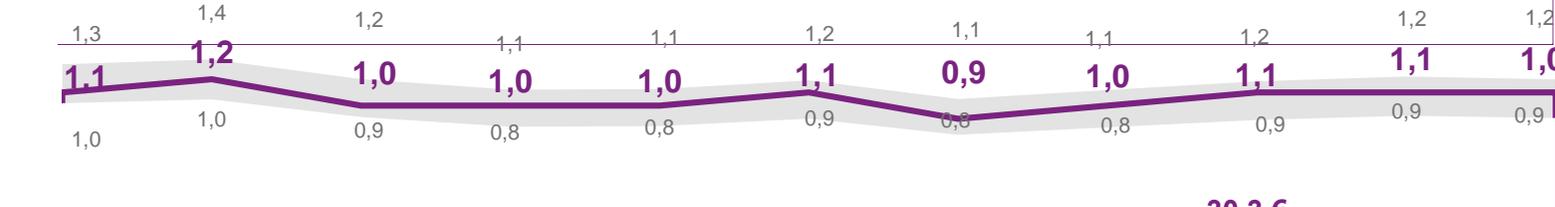
**Taux de foyers acheteurs de sapins artificiels**  
(en %)



**Nombre de foyers acheteurs de sapins artificiels**  
(en millions)



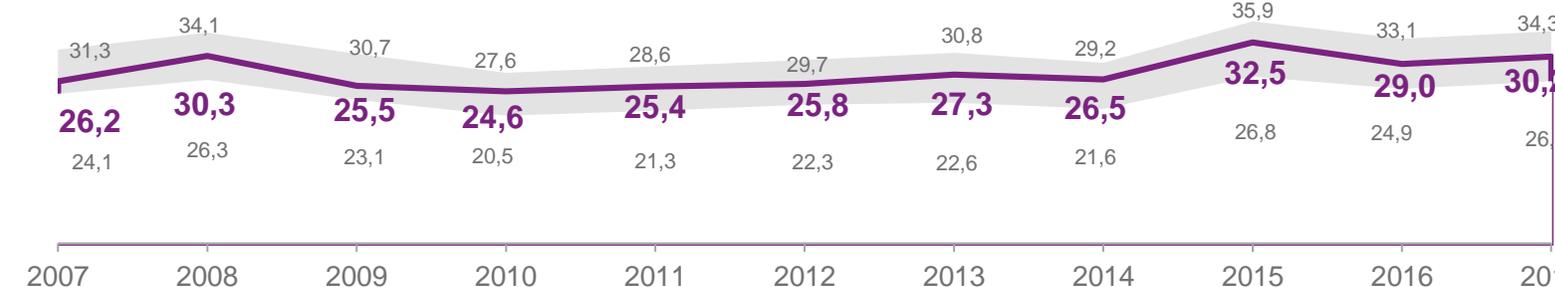
**Nombre estimé de sapins achetés**  
(en millions)



**Prix moyen d'achat**  
(en euros)



**Chiffre d'affaires estimé**  
(en millions d'euros)



2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017

Base : total : 5686 foyers

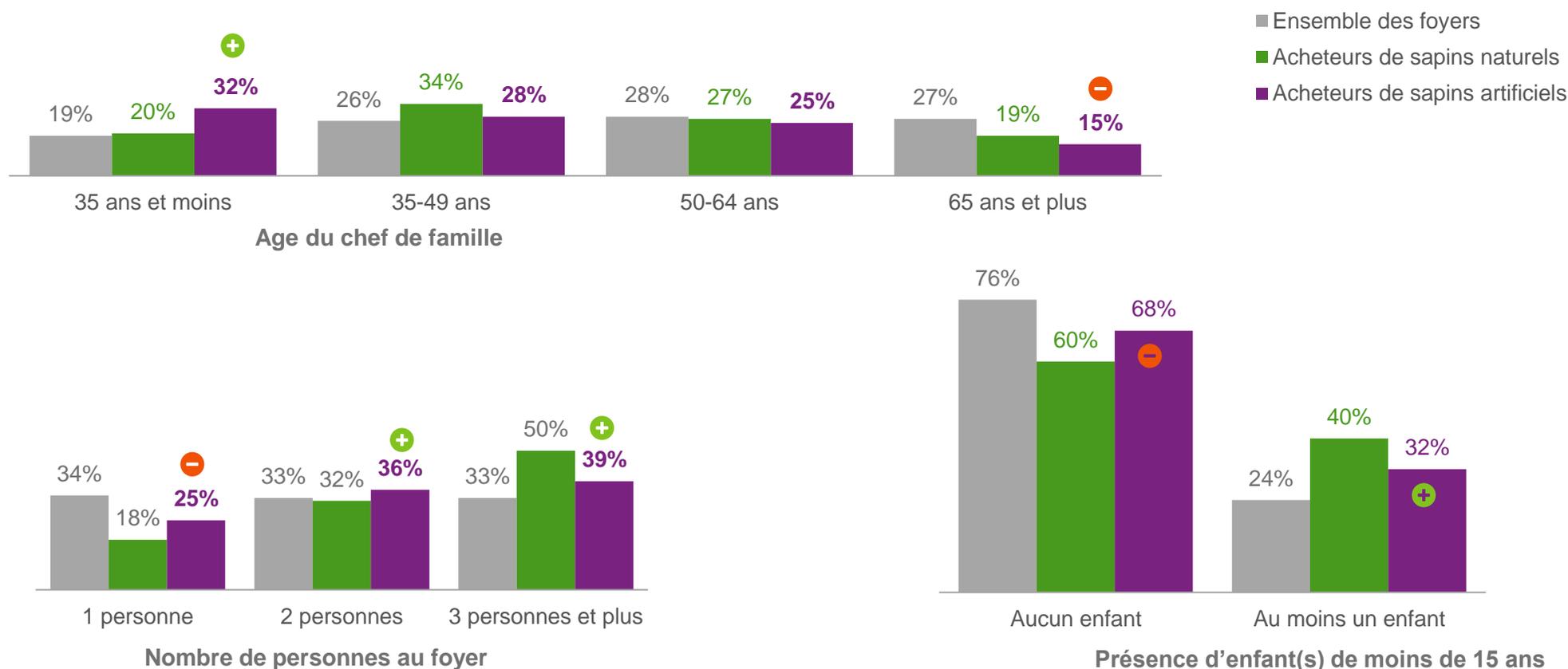
NB : Les extrapolations sont fournies à titre indicatif et sont à utiliser avec prudence.

Pas d'évolution significative par rapport à 2016

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



### Profil des acheteurs de sapins artificiels 2017



Pas d'évolution significative par rapport à 2016

Base : total : 5686 individus, 1346 acheteurs de sapins naturels, 210 acheteurs de sapins artificiels

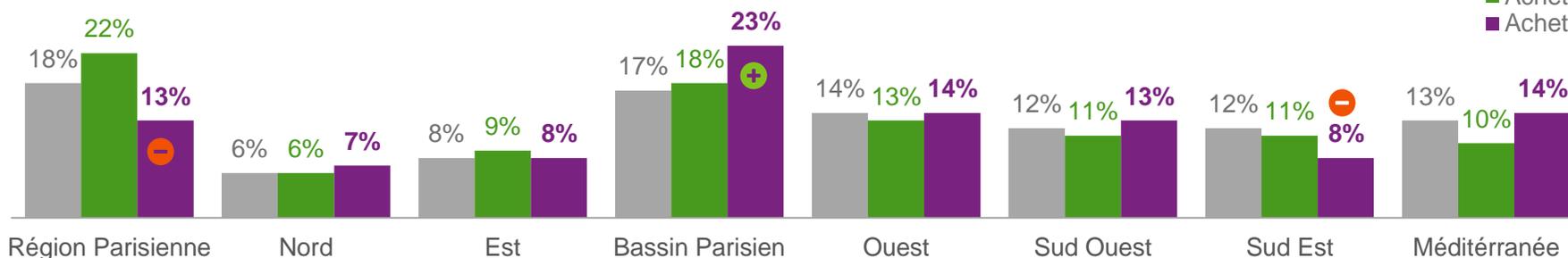
+ - Significativement supérieur / inférieur au global (à 95%)

# Parmi les acheteurs de sapins artificiels, une plus forte proportion qu'en moyenne de foyers dans le Bassin Parisien, chez les actifs aux revenus moyens.

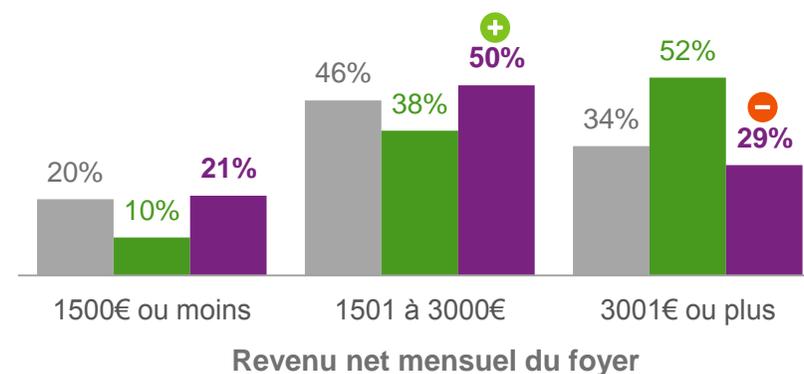
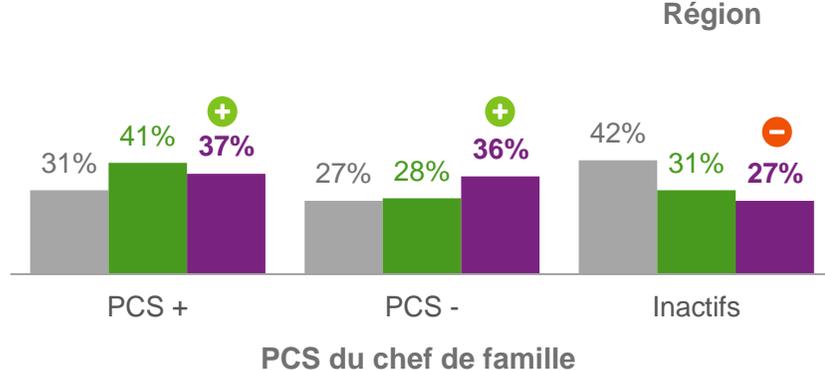


## Profil des acheteurs de sapins artificiels 2017

■ Ensemble des foyers  
 ■ Acheteurs de sapins naturels  
 ■ Acheteurs de sapins artificiels



### Région



Pas d'évolution significative par rapport à 2016

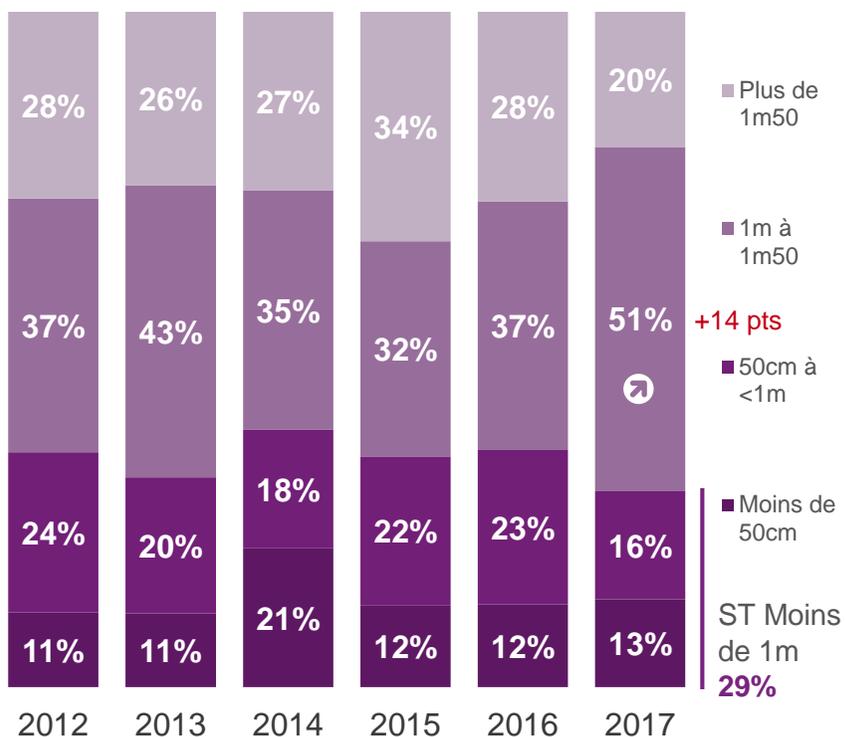
Base : total : 5686 individus, 1346 acheteurs de sapins naturels, 210 acheteurs de sapins artificiels

⊕ ⊖ Significativement supérieur / inférieur au global (à 95%)

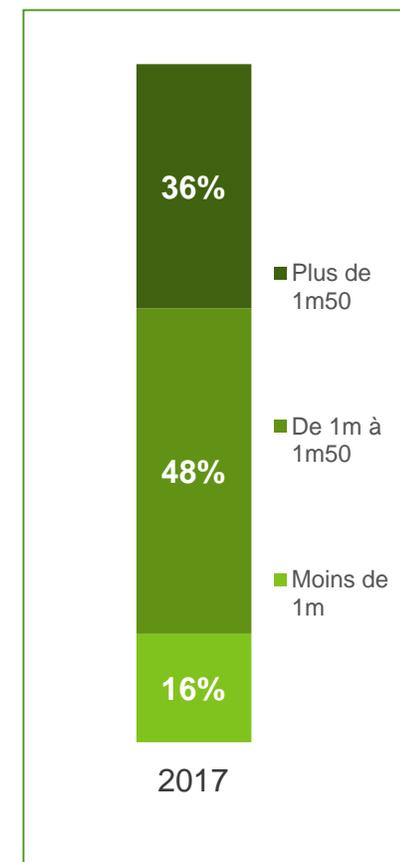
# Hausse significative des sapins artificiels de 1m à 1m50 par rapport à 2016.



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



## Rappel sapins naturels



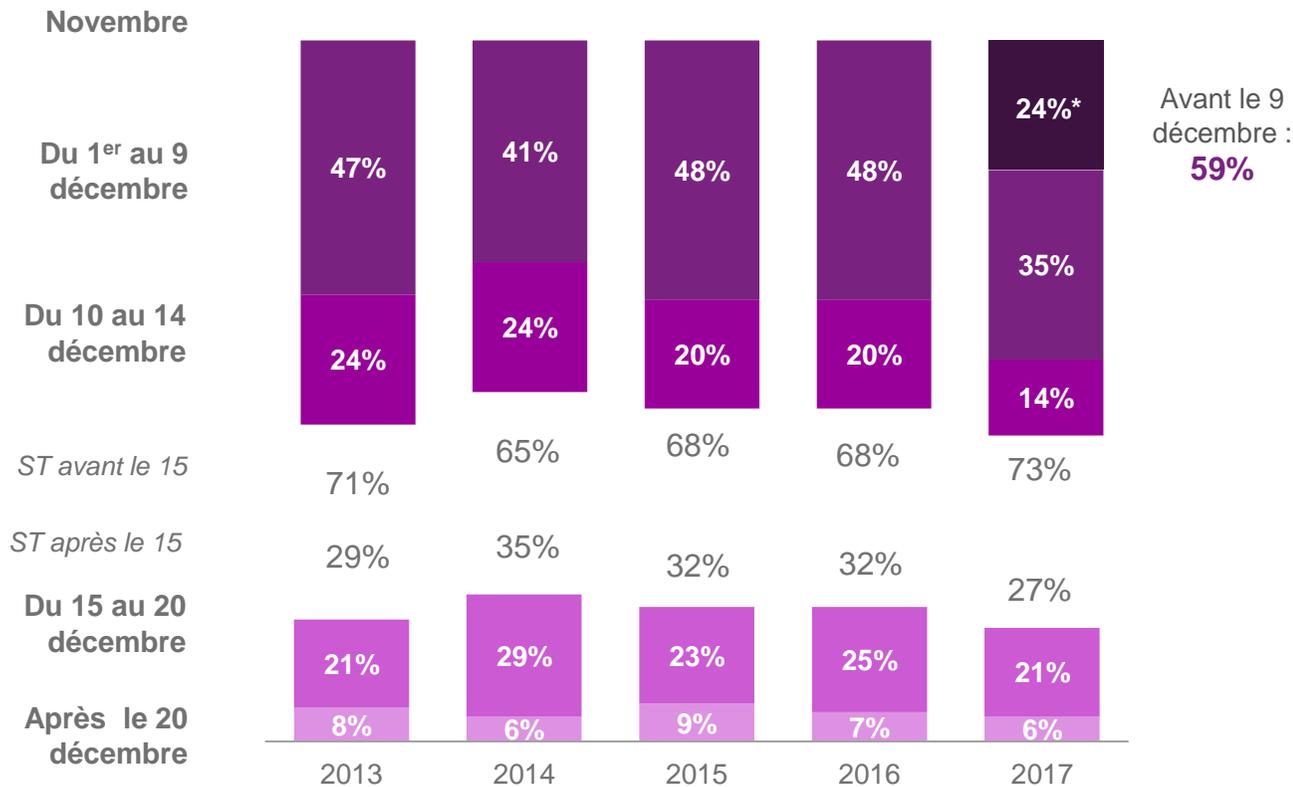
📈 📉 Significativement supérieur / inférieur à 2016 (niveau de confiance à 90%)

Base : ensemble des sapins artificiels en quantité : 214 en 2017

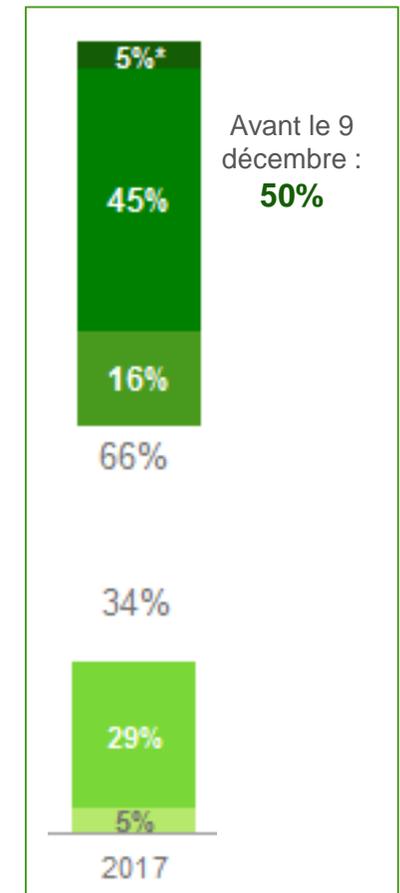
# Près de six sapins artificiels sur dix sont achetés avant le 10 décembre, dont un peu plus de 2 sur 10 en novembre



## Date d'achat sapins artificiels en 2017 (en % volume)



### Rappel sapins naturels



Base : ensemble des sapins artificiels en quantité : 214 en 2017

\* Modification de la question en 2017

Différences significatives à un niveau de confiance de 90%

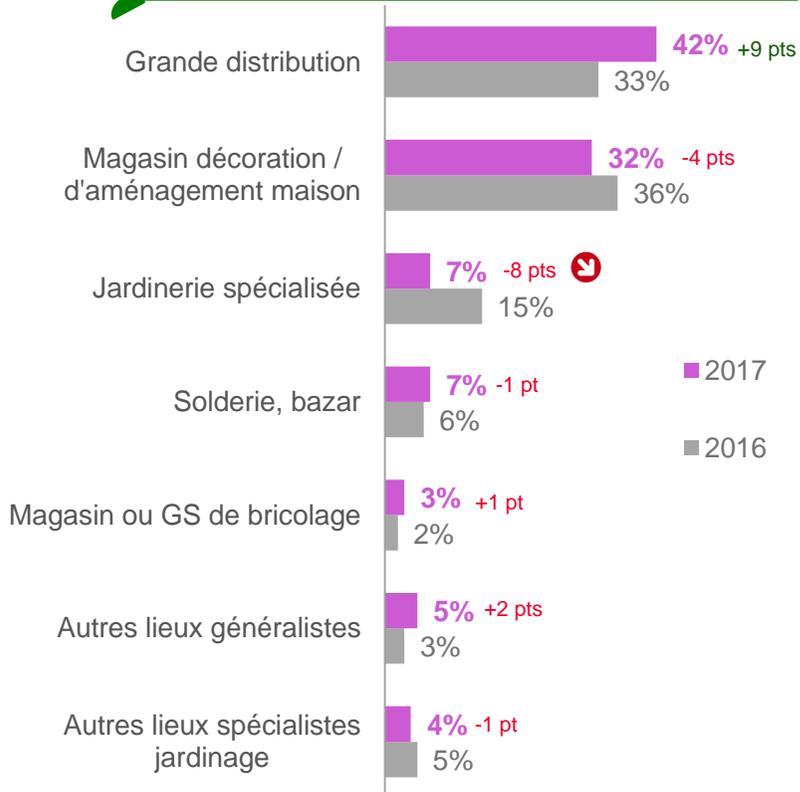
# Sapins artificiels : en 2017, la grande distribution a stoppé la baisse de ses parts de marché enregistrées depuis 10 ans et reprend - cette année - la tête du marché des sapins artificiels.



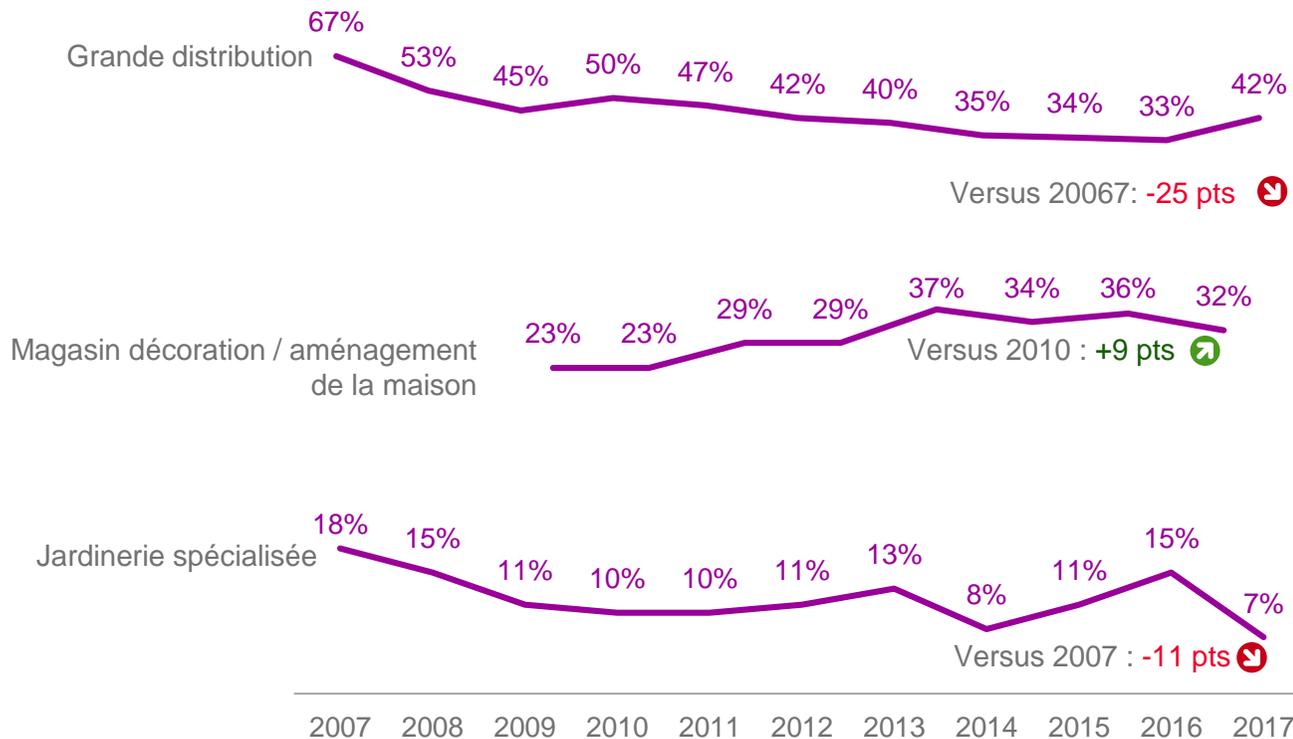
## Lieu d'achat sapins artificiels en 2017 (en % volume)



ST Professionnels des végétaux 12% < 20%



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



Base : ensemble des sapins artificiels en quantité : 214 en 2017

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

## **3.4**

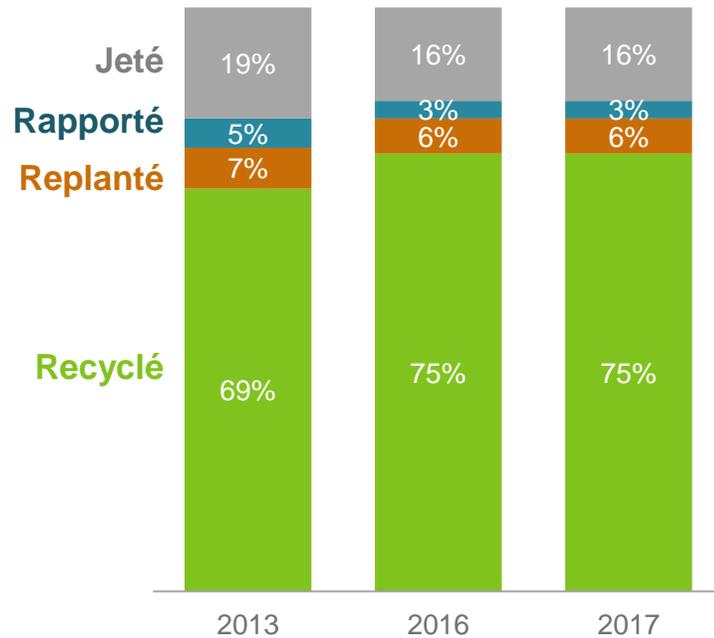
**Après les fêtes, des acheteurs concernés par le recyclage de leur sapin de Noël**

# Comme en 2016, près de la moitié des acheteurs de sapins naturels déposent leur sapin dans un point de collecte pour qu'il soit recyclé



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

Question posée à l'identique en 2013 et 2016



Je le dépose à un point de collecte pour le recyclage



2016



2017



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



2016



2017



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

Base : acheteurs de sapins naturels : 799 en 2013, 949 en 2016 et 1143 en 2017

Pas d'évolution significative par rapport à 2016

En 2017, le recyclage du sapin 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**

Rappel moyenne : 44%



■ Appartement : **55%**

Rappel moyenne : 44%



- Rural : **32%**
- Méditerranée : **32%**
- Sapin en motte / pot : **19%**

A noter versus l'année précédente, une baisse significative des acheteurs **d'Epicéa** ayant rapporté leur sapin en point de collecte (34% vs 45% en 2016)



**Recyclent leur sapin**

Rappel moyenne : 31%



- Rural : **46%**
- Maison avec jardin : **37%**

Rappel moyenne : 31%



- Région Parisienne : **21%**
- > 100 000 habitants : **25%**
- Foyer 1 personne : **21%**
- Appartement : **14%**
- Revenu du foyer 900 à 1500 € : **16%**
- Sapin en motte / pot : **14%**

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

Base : acheteurs de sapins naturels : 1143 en 2017

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

## 3.5

### Des acheteurs intéressés par le sapin « digital »

Les résultats qui suivent sont présentés sur la base des acheteurs de sapins naturels équipés de smartphone ou de tablette (940 foyers)

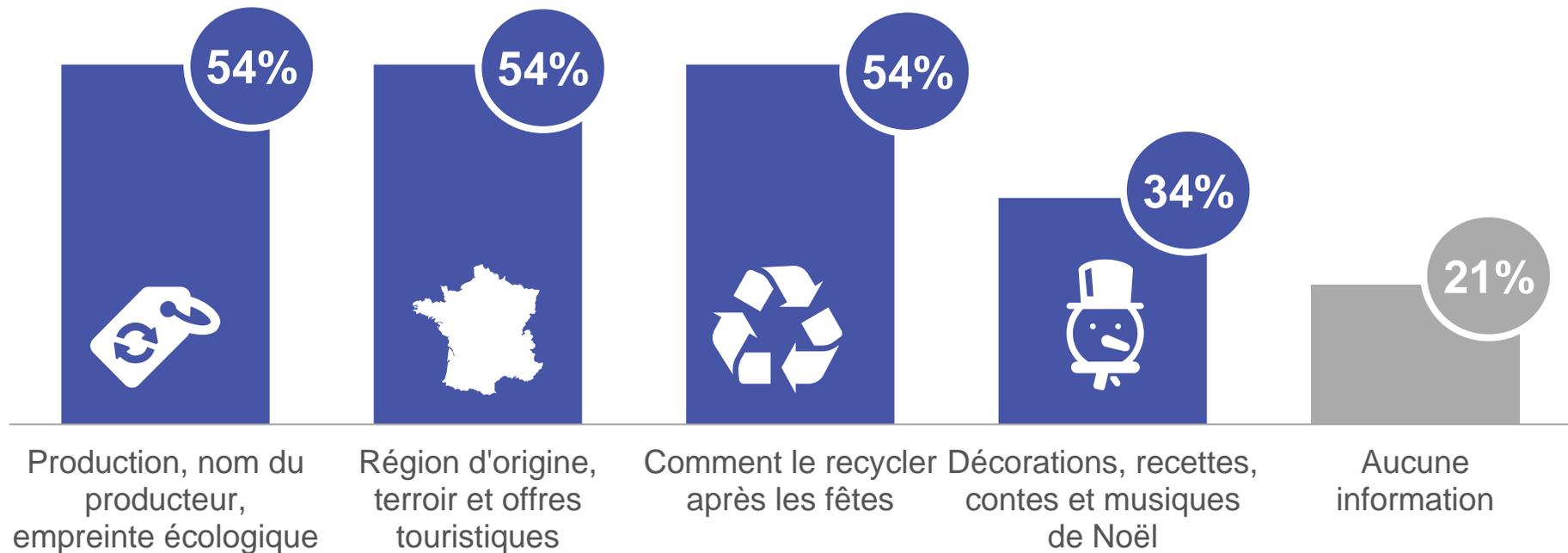
A noter : 82% des acheteurs de sapins naturels possèdent un smartphone ou une tablette

Près de 8 acheteurs de sapins naturels sur 10 seraient intéressés par une étiquette à scanner. Des informations sur la production, la région d'origine et la façon de recycler le sapin sont particulièrement attendues.



Intéressés par au moins une information : **79%**

+ Plus que la moyenne :  
 25-34 ans : **86%**  
 Habite en appartement : **87%**



Q4- Lors de l'achat d'un sapin naturel, seriez-vous intéressé(e) par chacune des informations suivantes, accessibles sur Internet après avoir scanné un code sur une étiquette, avec un smartphone ou une tablette ?

Base : acheteurs de sapins naturels, **possesseurs tablette ou smartphones** : 940

+ Significativement **supérieur** (à 90%)

# Des profils marqués et différents en fonction du type d'informations attendues plus que la moyenne.



## Intérêt pour des informations digitales

Caractéristiques de profil significativement **supérieures** versus la moyenne



### Production, nom du producteur...

Rappel moyenne : 54%

- Foyer avec 3 enfants ou plus : **70%**
- PCS+ : **59%**
- Artisan, commerçant, chef d'entreprise : **69%**
- Acheteur en jardinerie spécialisée : **70%**



### Région d'origine, terroir...

Rappel moyenne : 54%

- Bassin Parisien : **59%**
- Sud Ouest : **61%**
- Acheteur en magasin de décoration et d'aménagement de la maison : **67%**



### Comment recycler le sapin...

Rappel moyenne : 54%

- Région Parisienne : **60%**
- Appartement : **70%**
- Seul au foyer : **69%**
- PCS - : **62%**
- Employé : **69%**
- 25-34 ans : **64%**
- Ceux qui jettent leur sapin : **63%**



### Décoration, recettes, contes...

Rappel moyenne : 34%

- Foyer avec enfants : **45%**
- PCS- : **45%**
- Ouvrier : **47%**
- Profession intermédiaire : **40%**
- 25-34 ans : **44%**
- Acheteur en magasin de décoration et d'aménagement de la maison : **49%**

Base : acheteurs de sapins naturels : 940

Significativement **supérieur** au global (à 90%)

# Sapins de Noël 2017

## Contact

---

**Imen Bedda**

imen.bedda@kantartns.com  
01 40 92 66 62

**Béatrice Guilbert**

beatrice.guilbert@kantartns.com  
01 40 92 44 00

**Jérôme Jardon**

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

**Frédéric Los**

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

Kantar TNS | 3, Av. Pierre Masse, 75014 Paris Cedex | 01 40 92 66 66 | [www.kantartns.com](http://www.kantartns.com)

# Sapins de Noël 2017

## À propos de FranceAgriMer

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 : Ghislaine PARAN

[ghislaine.paran@franceagrimer.fr](mailto:ghislaine.paran@franceagrimer.fr)

## À propos de VAL'HOR

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](mailto:aline.haeringer@valhor.fr)

## À propos de Kantar TNS

Leader français et référence des études marketing et d'opinion, Kantar TNS est une société du groupe KANTAR, 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. KantarTNS 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. KantarTNS 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@kantartns.com](mailto:frederic.los@kantartns.com)