

# Les achats de sapins de Noël en 2014



# 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 Nordmann est en forte hausse alors que l'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 d'Epicéas. 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 Nordmanns.
- 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.

## Les enjeux pour 2015

- Veiller à bien approvisionner le rayon sapin de Noël dans les différentes espèces. Communiquer sur les avantages de l'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.

# 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.



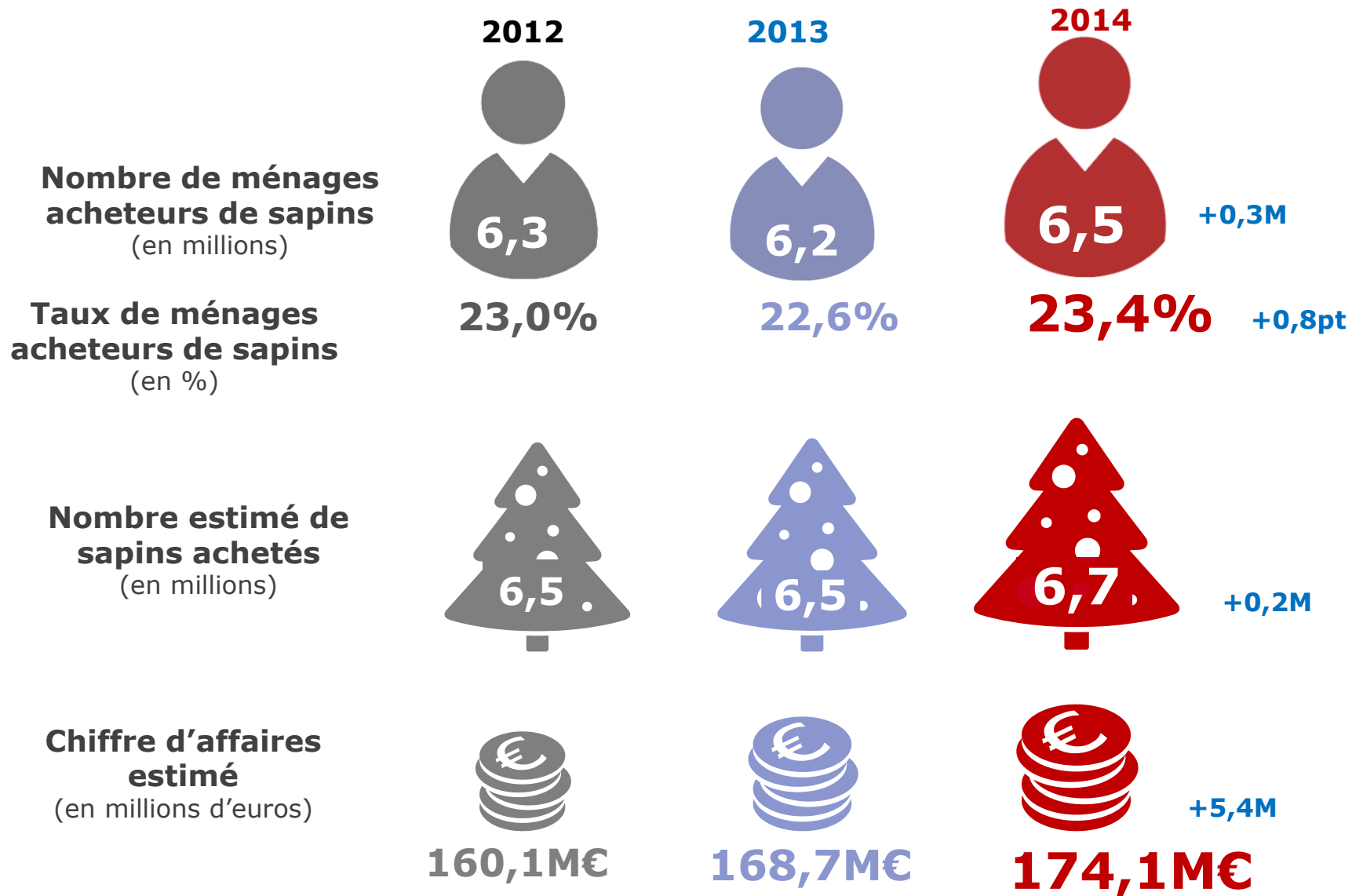
## Dates de terrain

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

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

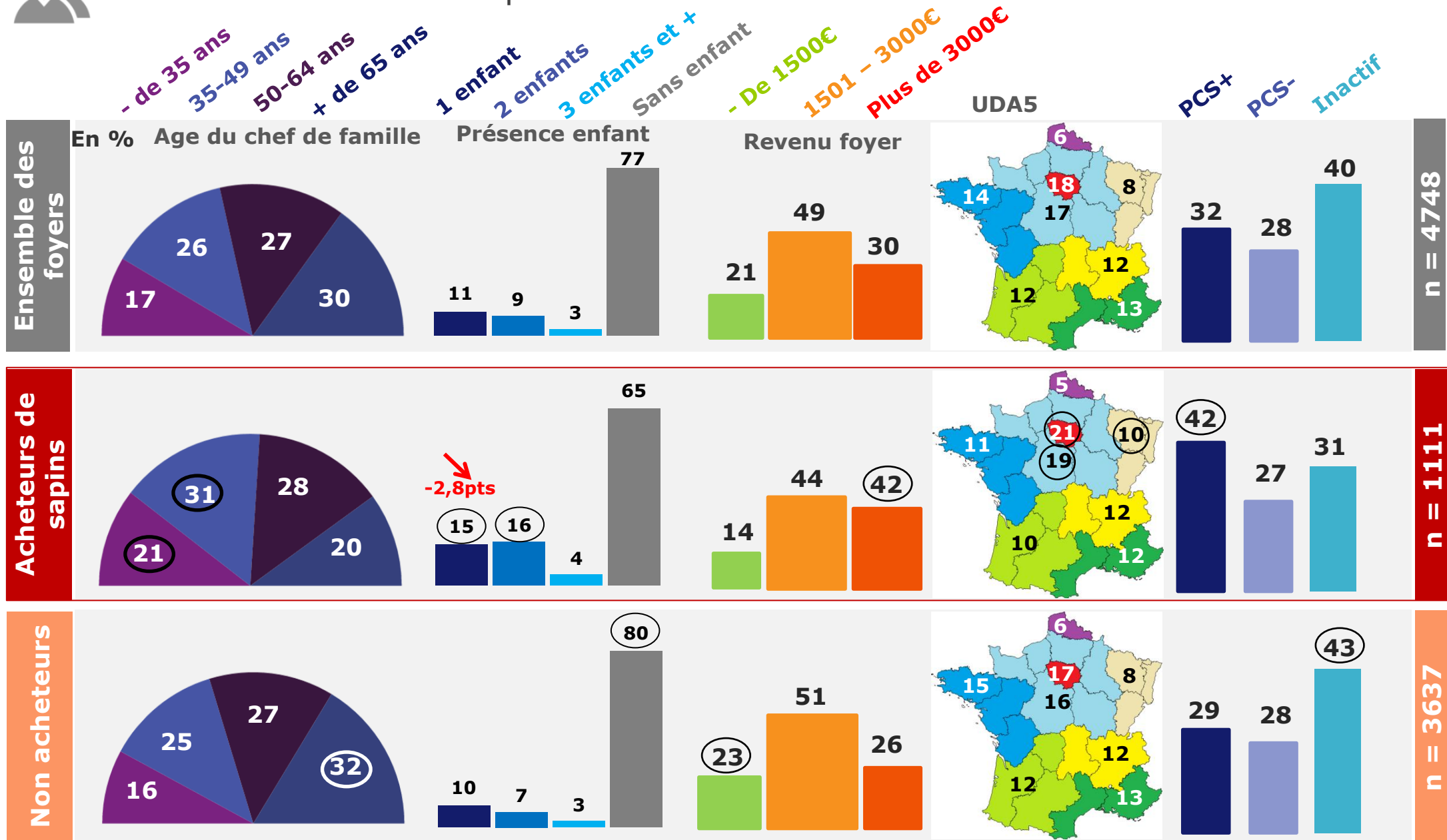


Une hausse du nombre de foyers acheteurs et des indicateurs volume et valeur du marché des sapins de Noël.





# Profil des acheteurs de sapins en 2014



TNS Sofres

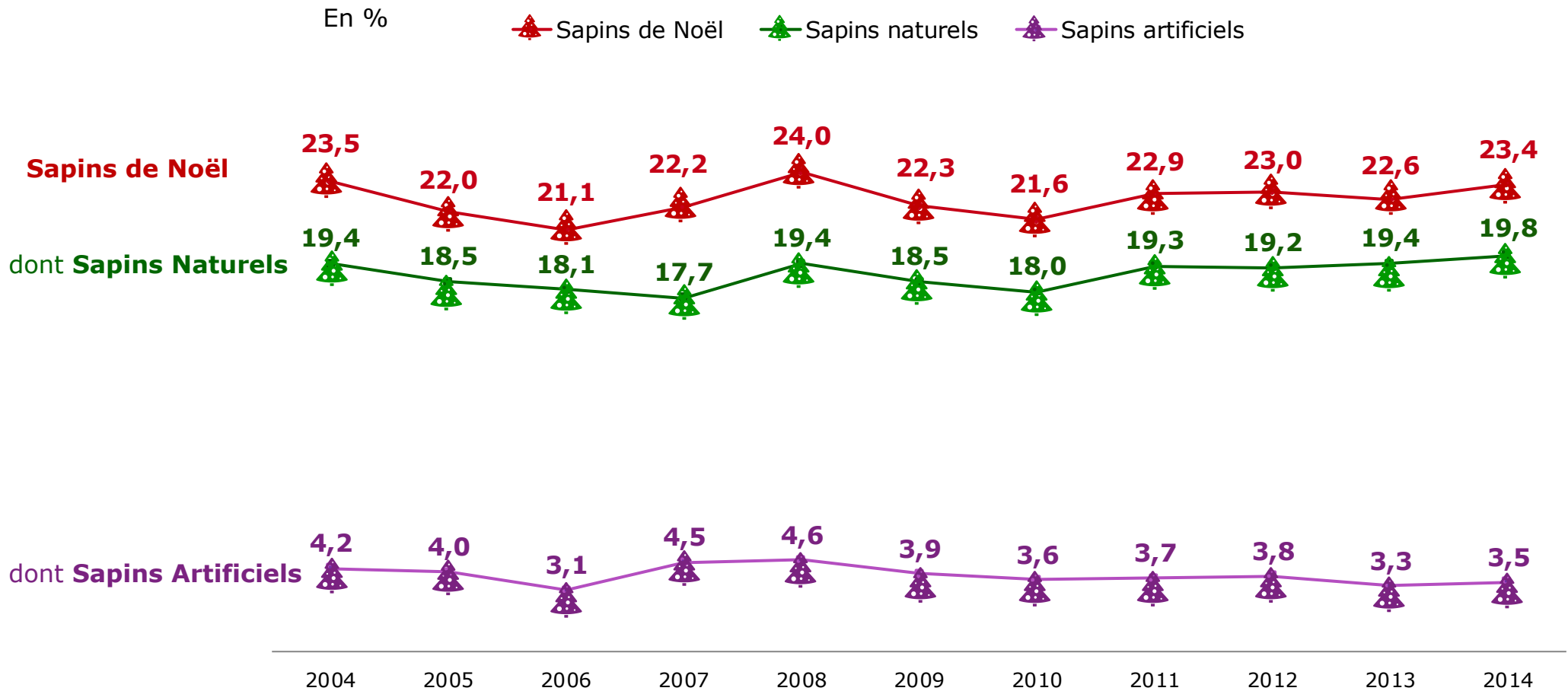
Les achats de sapins de Noël des foyers français  
Décembre 2014

↑ Hausse ou baisse significative par rapport à 2013  
↓

© TNS

○ Significativement supérieur par rapport à l'ensemble des foyers

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

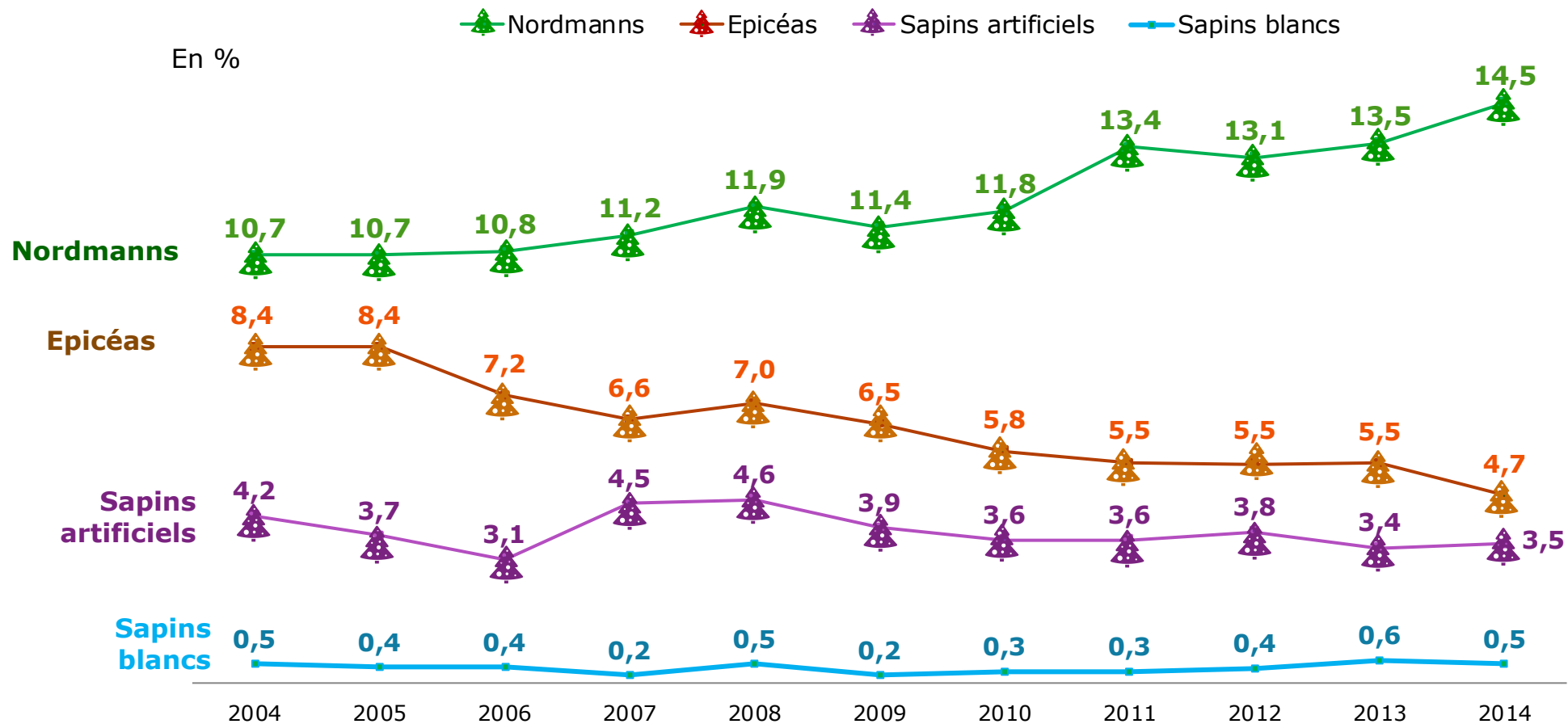


Base : ensemble des foyers (n=4748)



**TNS Sofres** Les achats de sapins de Noël des foyers français  
Décembre 2014

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



Base : ensemble des foyers (n=4748)



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

Poids en volume des types de sapin



**61,6%**  
+2,4pts



**20,1%**  
-3,6pts



**15,1%**  
+0,6pt



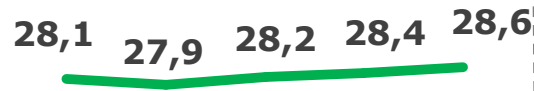
**Prix moyen en euros**

**Total Sapin**  
(n=1148)



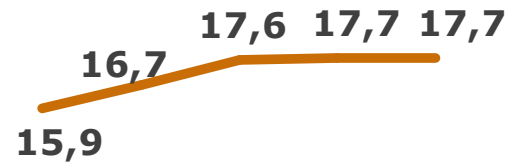
2010 2011 2012 2013 2014

**Nordmanns**  
(n=707)



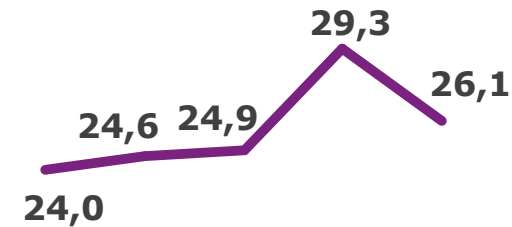
2010 2011 2012 2013 2014

**Epicéas**  
(n=231)



2010 2011 2012 2013 2014

**Sapins artificiels**  
(n=174)



2010 2011 2012 2013 2014

Base: ensemble des sapins achetés (n=1148)

*Hausse ou baisse significative par rapport à 2013*



**TNS Sofres**

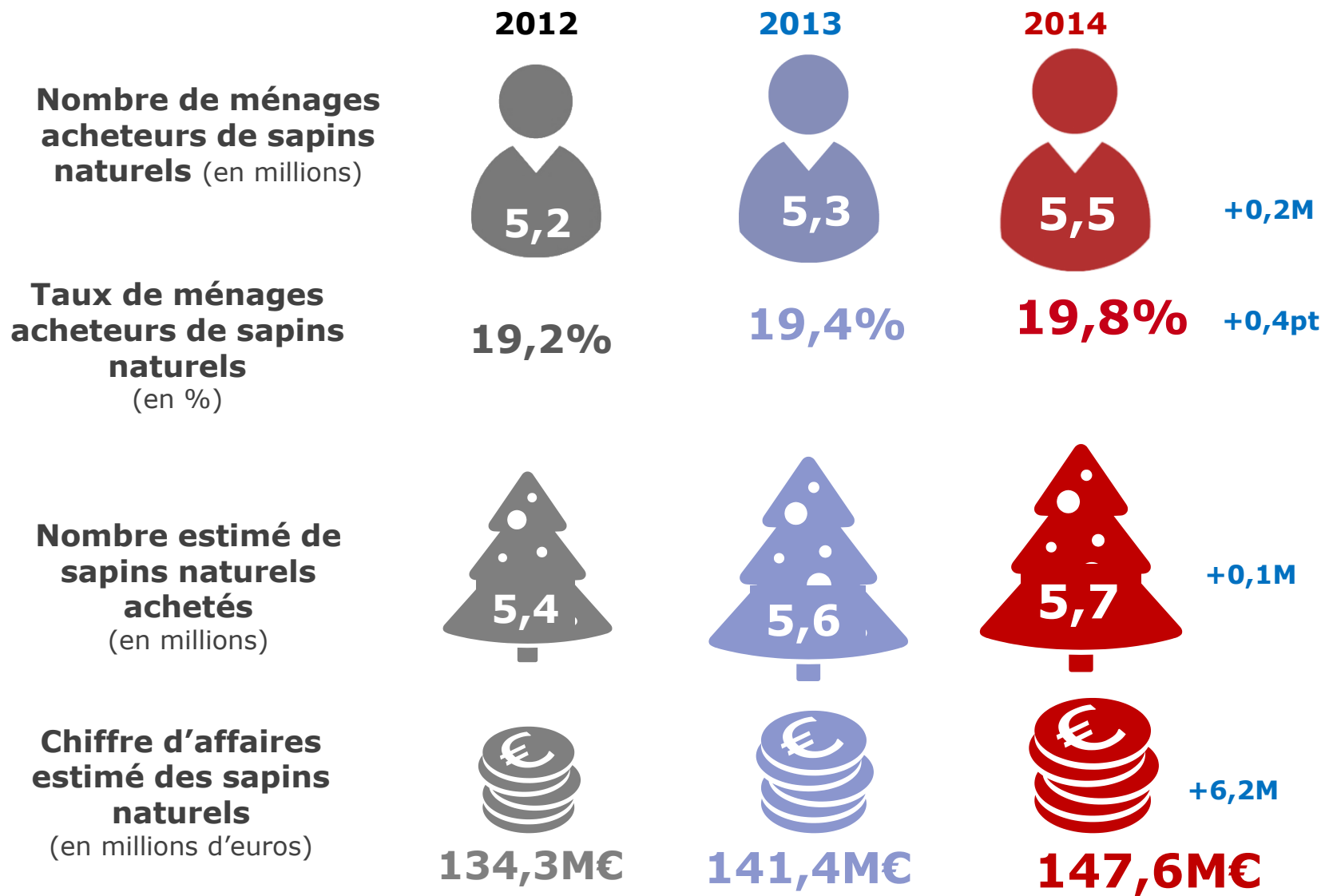
Les achats de sapins de Noël des foyers français  
Décembre 2014

© TNS

## 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

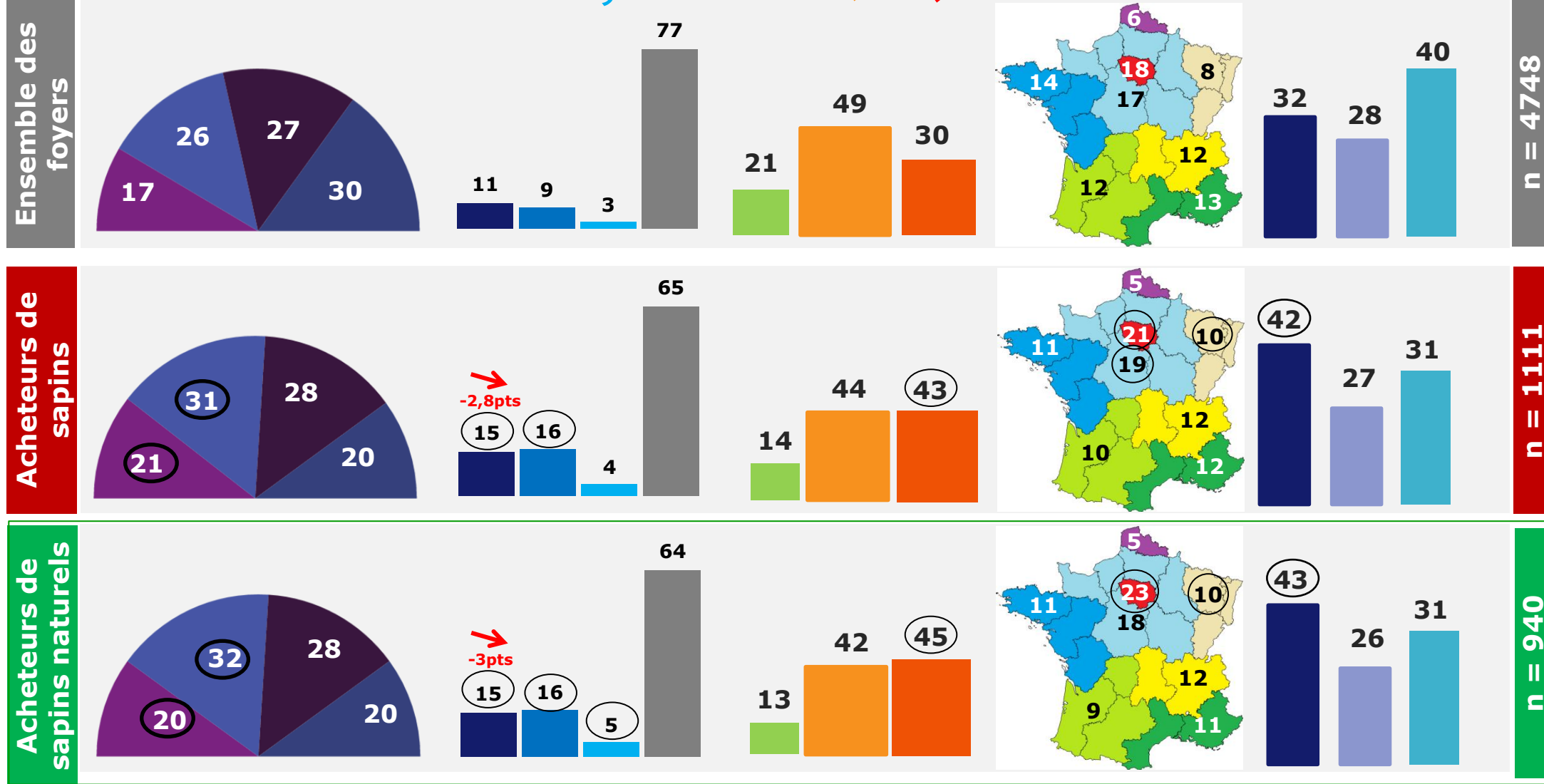
En %

- 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



TNS Sofres Les achats de sapins de Noël des foyers français  
Décembre 2014

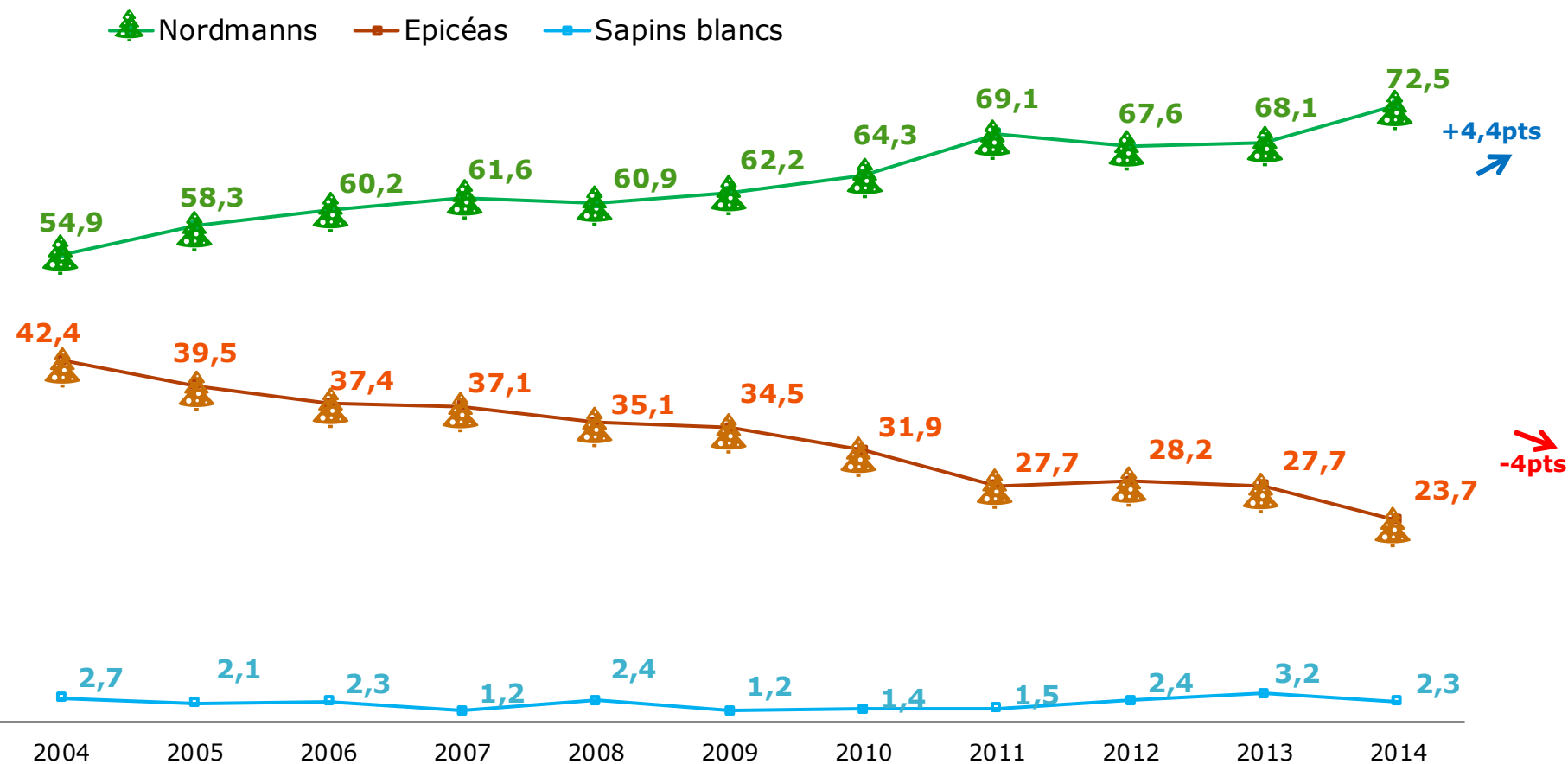
Hausse ou baisse significative par rapport à 2013

Significativement supérieur par rapport à l'ensemble des foyers

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

En % volume

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



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



TNS Sofres

Les achats de sapins de Noël des foyers français  
 Décembre 2014

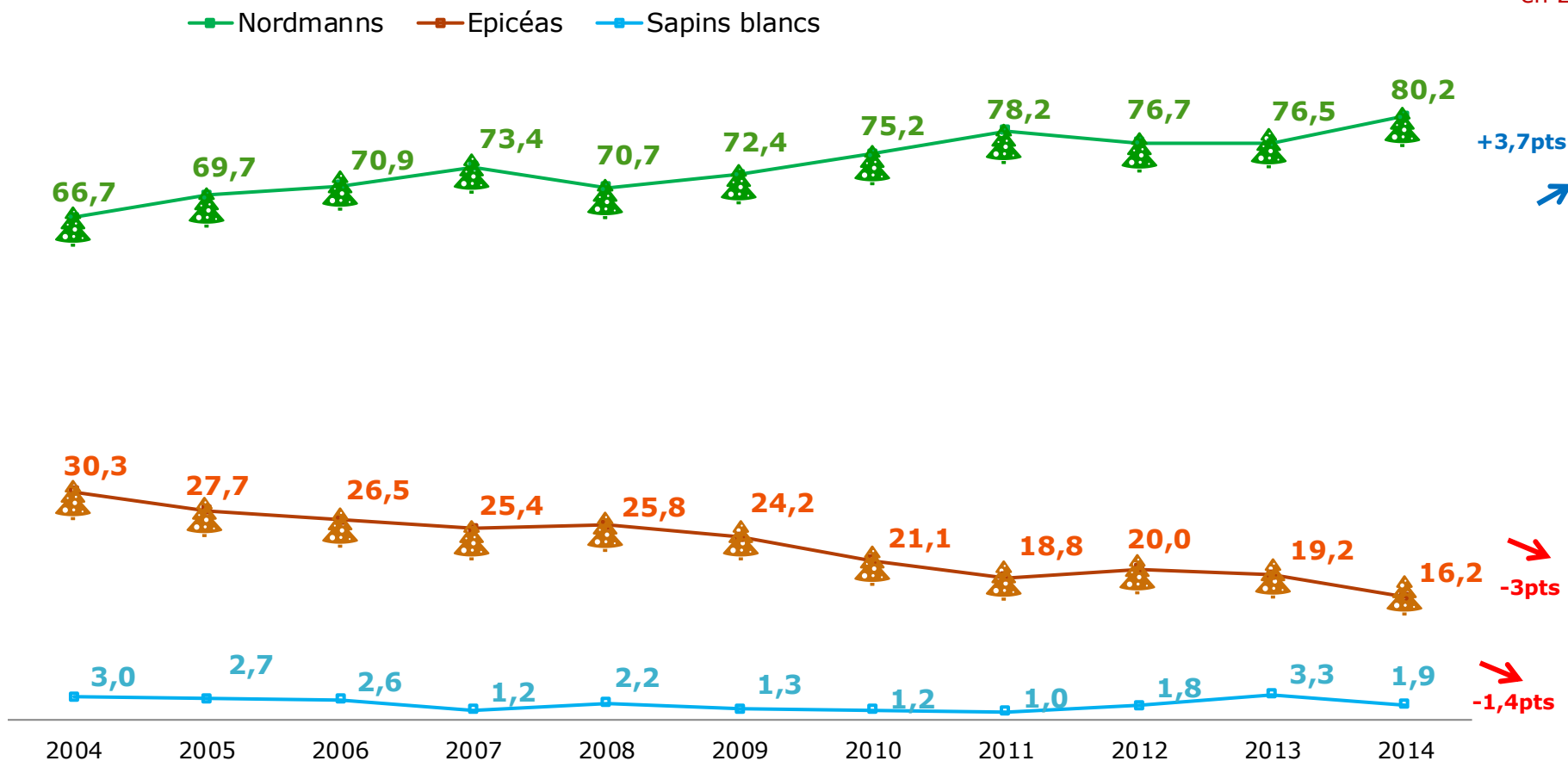
© TNS

Hausse significative par rapport à 2013  
 Baisse significative par rapport à 2013

# Même observation en valeur, en 2014 les Nordmanns 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%



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



TNS Sofres

Les achats de sapins de Noël des foyers français  
 Décembre 2014

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

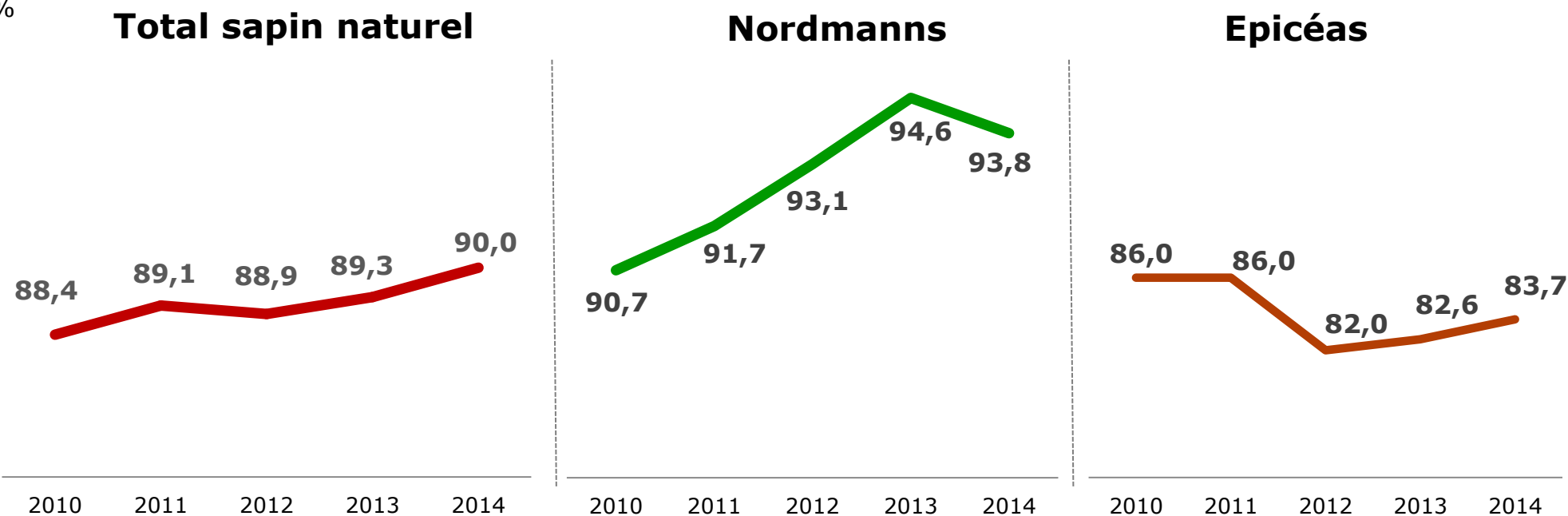
# La présentation coupée demeure prédominante notamment pour les Nordmanns



La part de la présentation **Coupée** des sapins naturels

En % volume

En %



Base: Ensemble des sapins naturels (n=975)

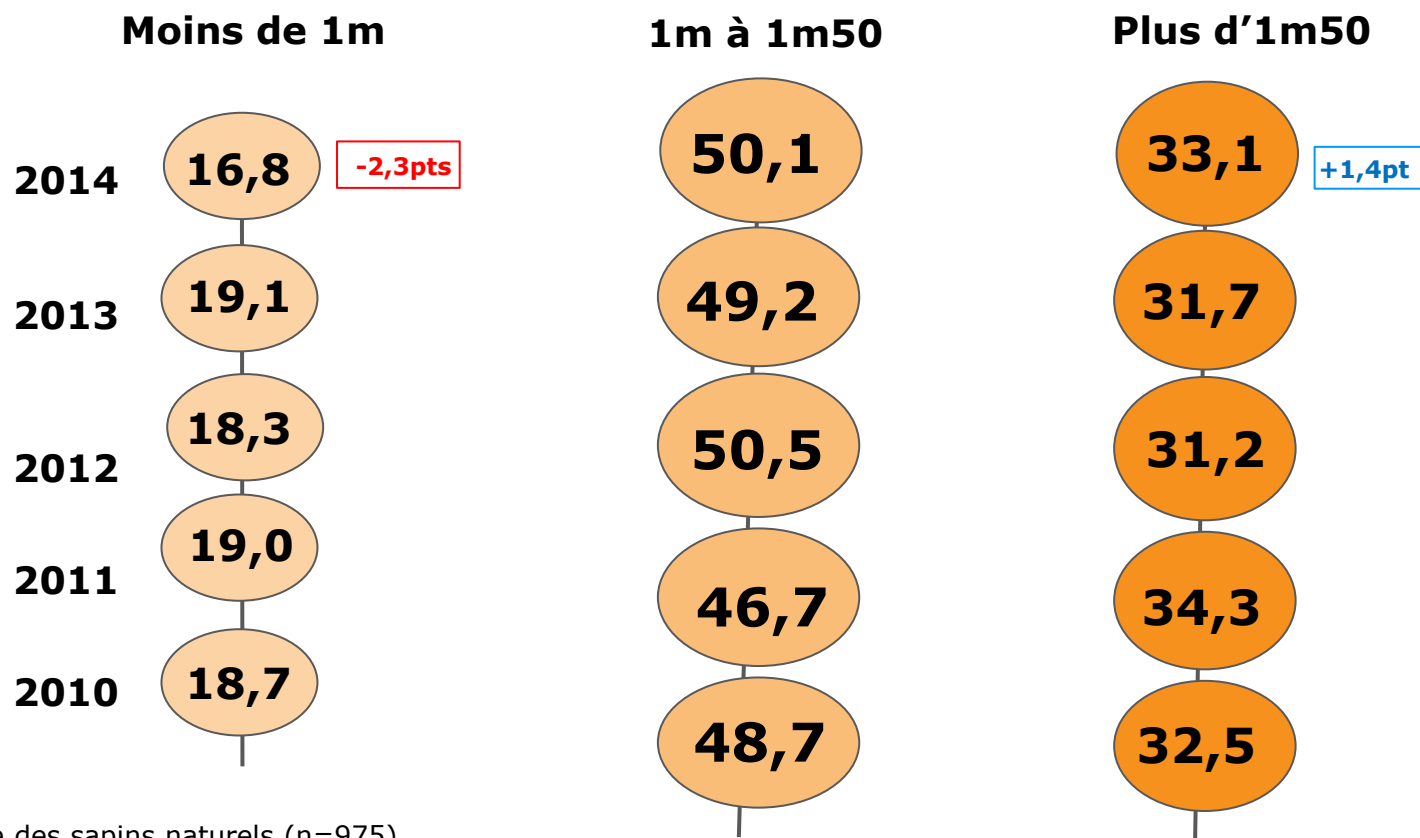
# Des sapins naturels plus grands qu'en 2013



## Taille des sapins naturels



En % volume



Base: Ensemble des sapins naturels (n=975)



**TNS Sofres** Les achats de sapins de Noël des foyers français  
Décembre 2014

  Evolution tendancielle par rapport à  
  2013

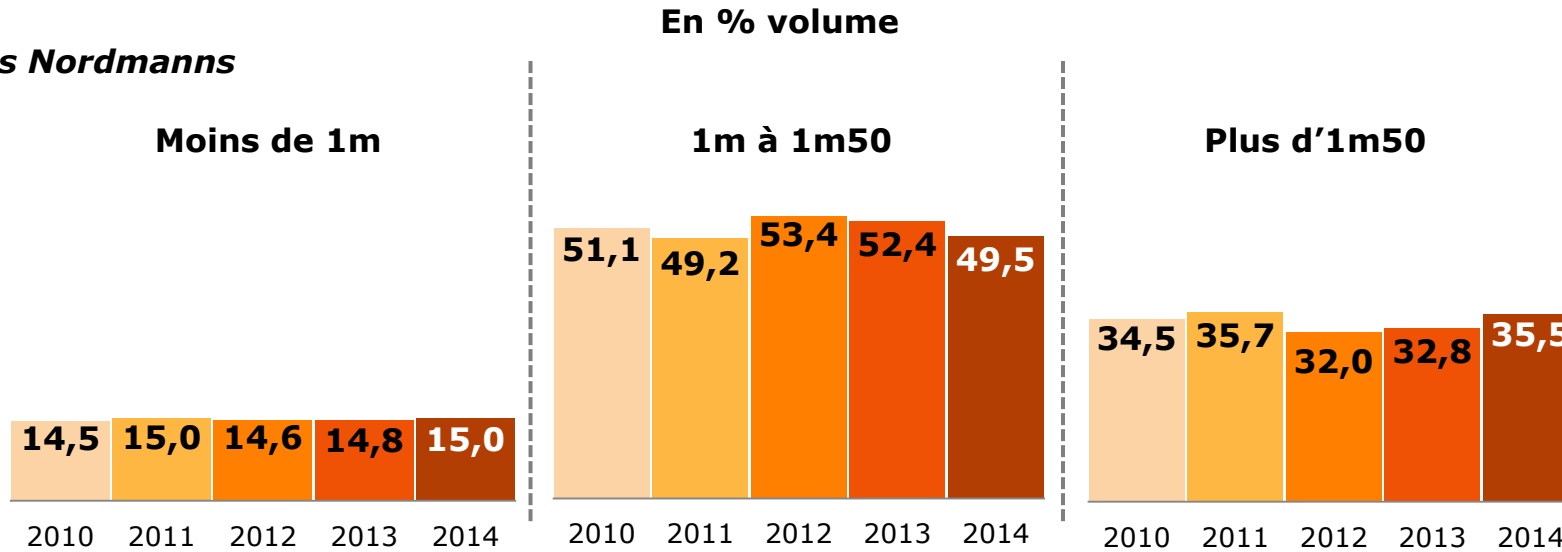


# Des sapins un peu plus grands en raison de la hausse notable des Epicéas de 1m à 1m50

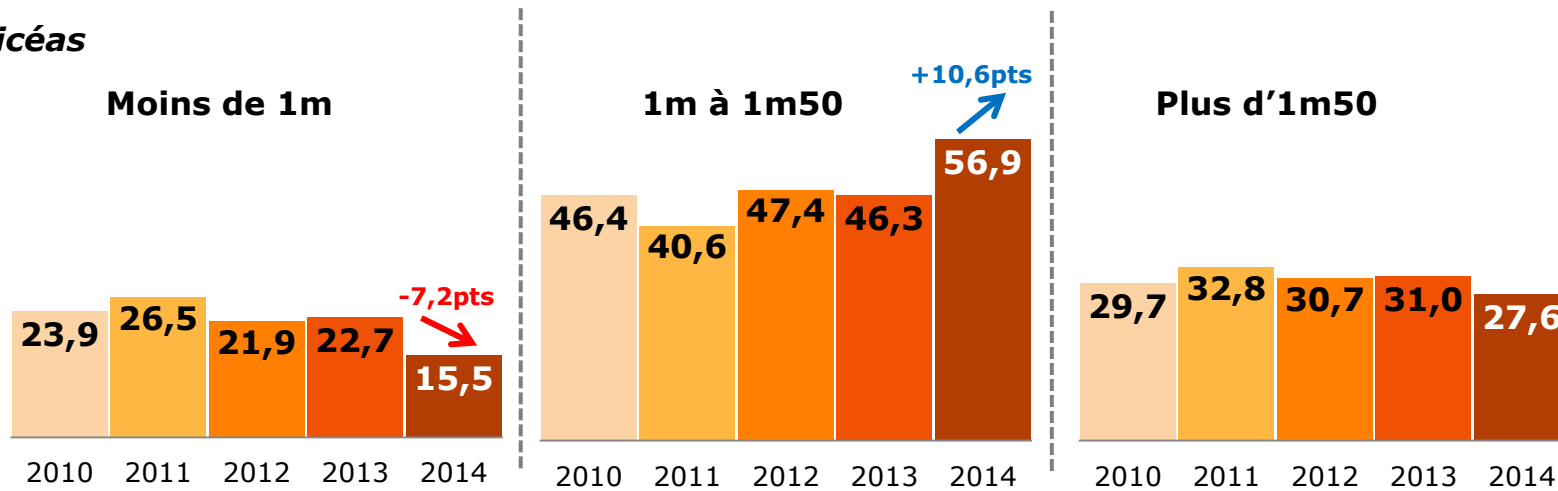
Base: Nordmanns (n=707)  
Epicéas (n=231)



## Taille des Nordmanns



## Taille des Epicéas



TNS Sofres Les achats de sapins de Noël des foyers français  
Décembre 2014

© TNS

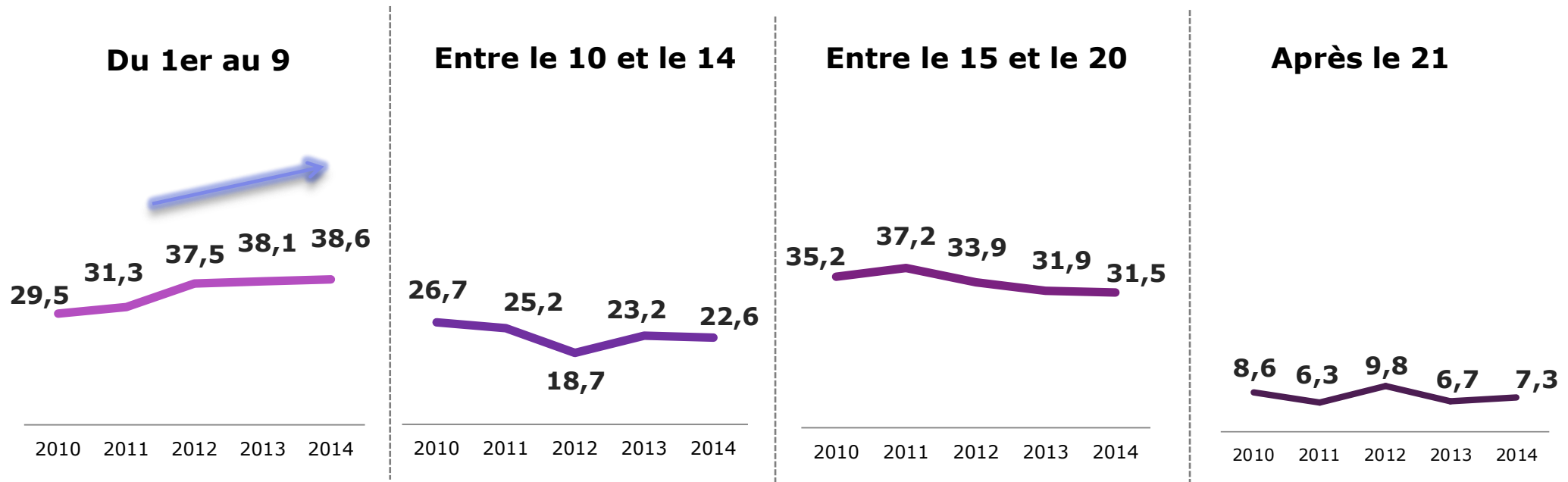
Hausse significative par rapport à 2013  
 Baisse significative par rapport à 2013

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



### Date d'achat des sapins naturels

En % volume



Base: Ensemble des sapins naturels (n=975)



TNS Sofres

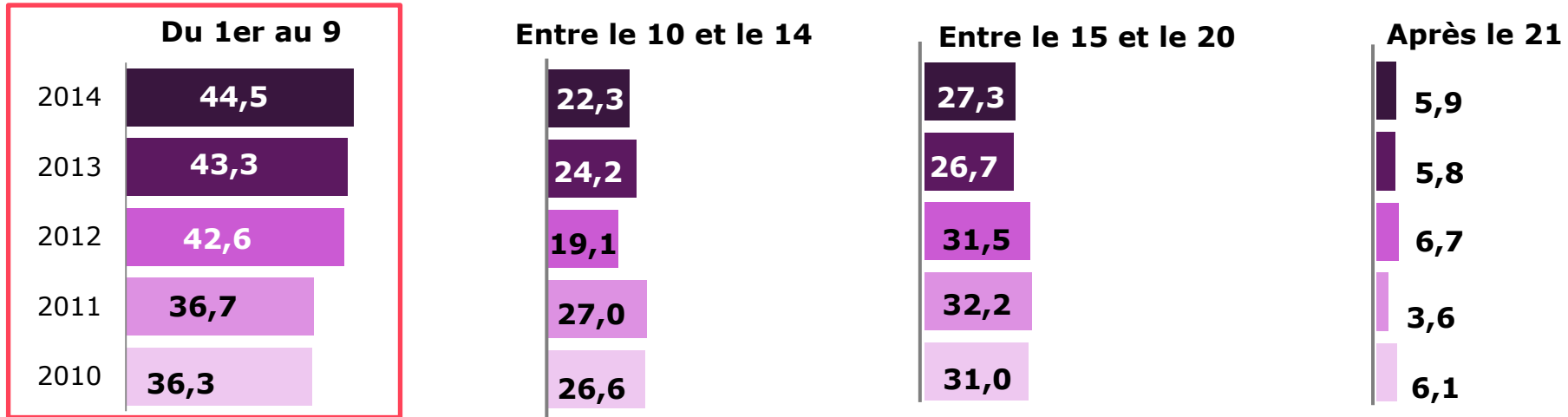
Les achats de sapins de Noël des foyers français  
Décembre 2014

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

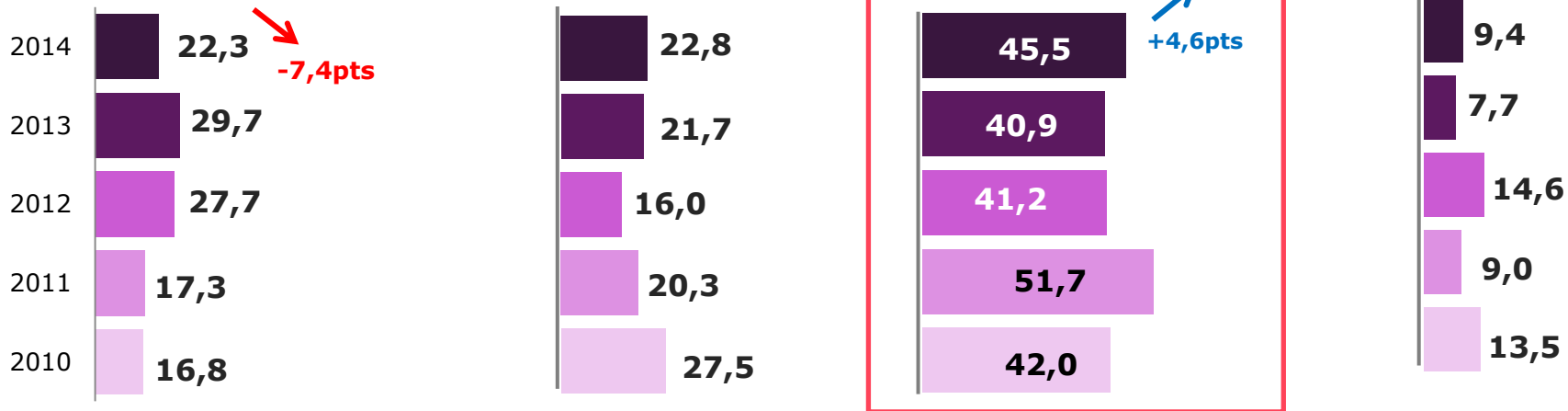
Des périodes d'achat qui diffèrent en fonction du type de sapin : les Epicéas considérés comme moins résistants sont achetés plus tard, à l'inverse des Nordmanns dont les achats s'effectuent principalement entre le 1<sup>er</sup> et le 9 décembre



**Date d'achat des Nordmanns** En % volume



**Date d'achat des Epicéas**



TNS Sofres

Les achats de sapins de Noël des foyers français  
Décembre 2014

Base: Nordmanns (n=707)  
Epicéas (n=231)

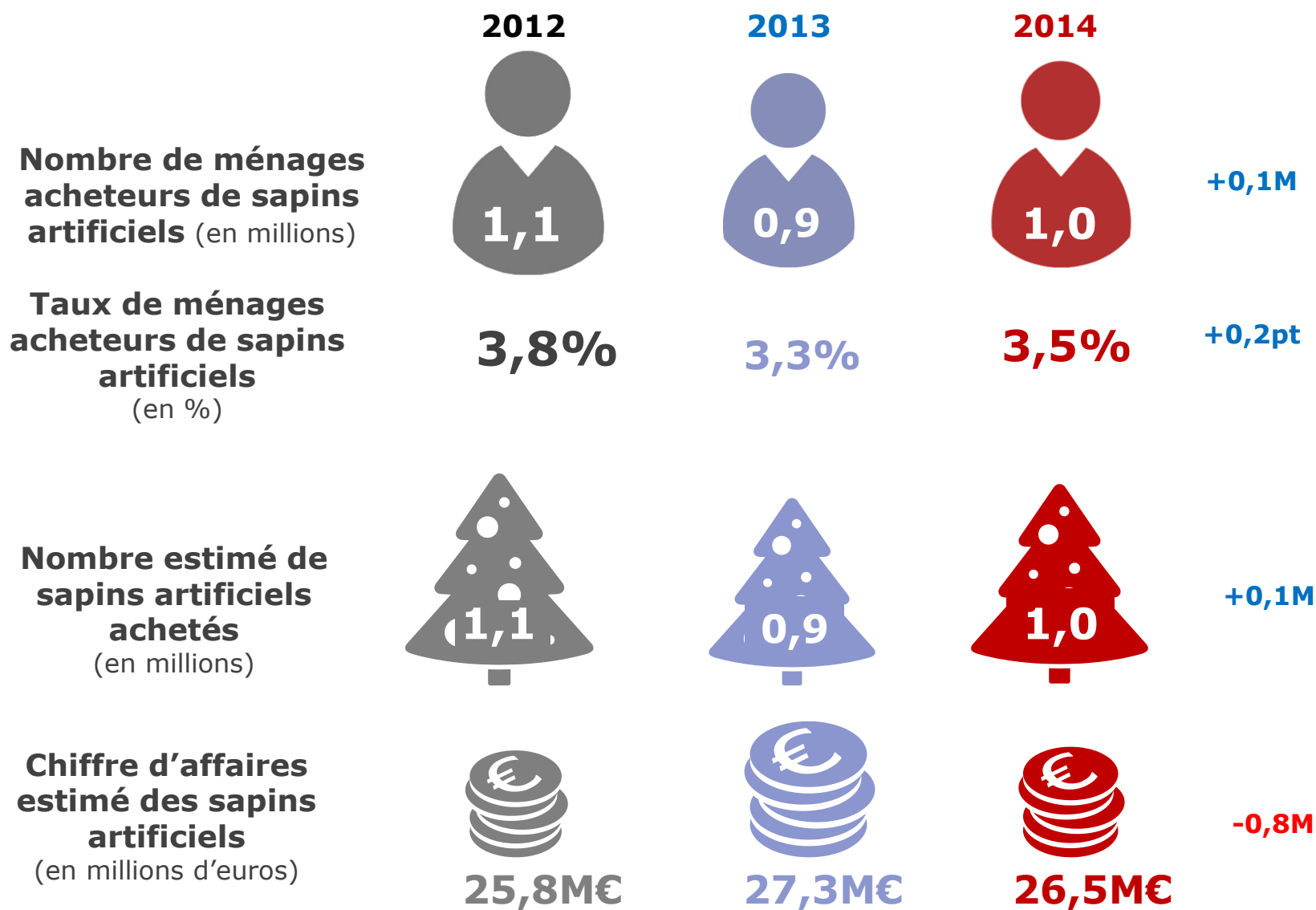
© TNS

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

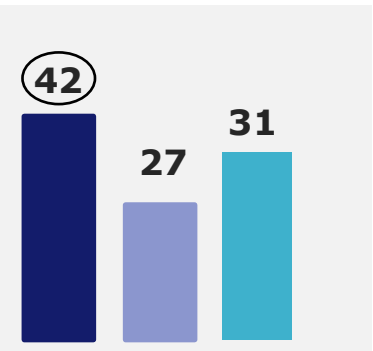
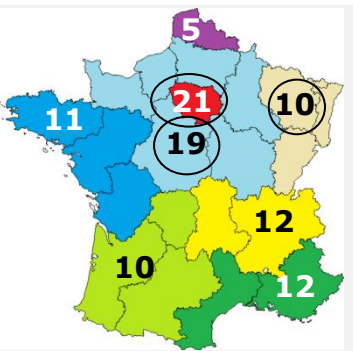
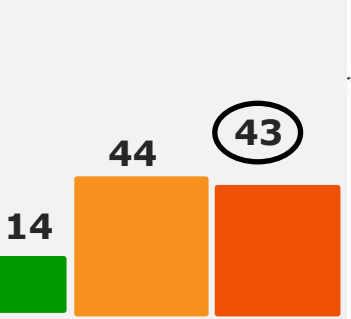
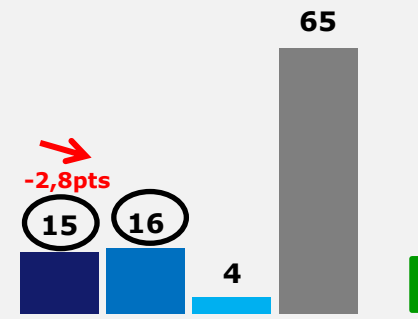
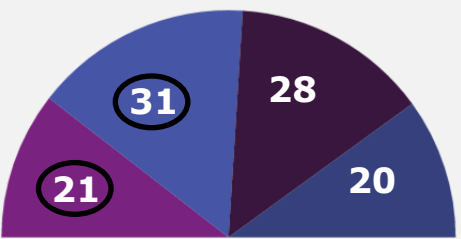
En %

Ensemble des foyers



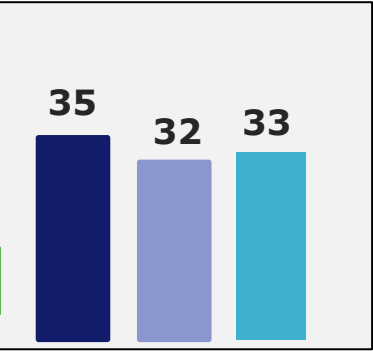
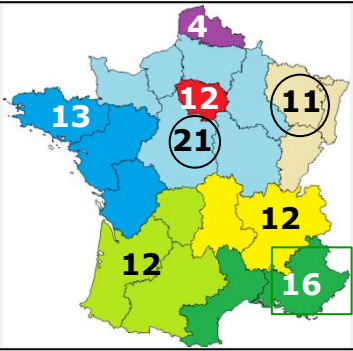
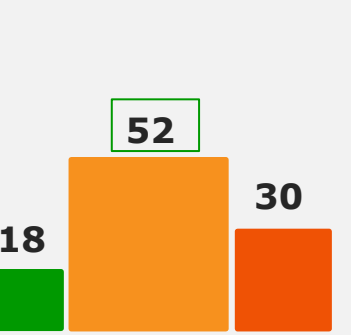
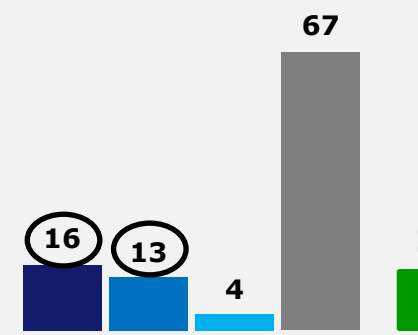
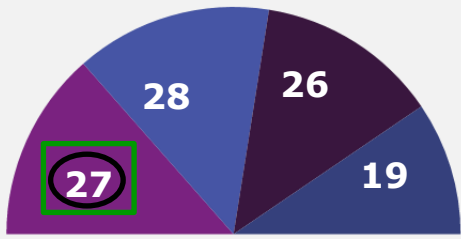
n = 4748

Acheteurs de sapins



n = 1111

Acheteurs de sapins artificiels



n = 168



TNS Sofres

Les achats de sapins de Noël des foyers français  
Décembre 2014

© TNS



Significativement supérieur par rapport aux acheteurs de sapins



Hausse ou baisse significative par rapport à 2013



Significativement supérieur par rapport à l'ensemble des foyers

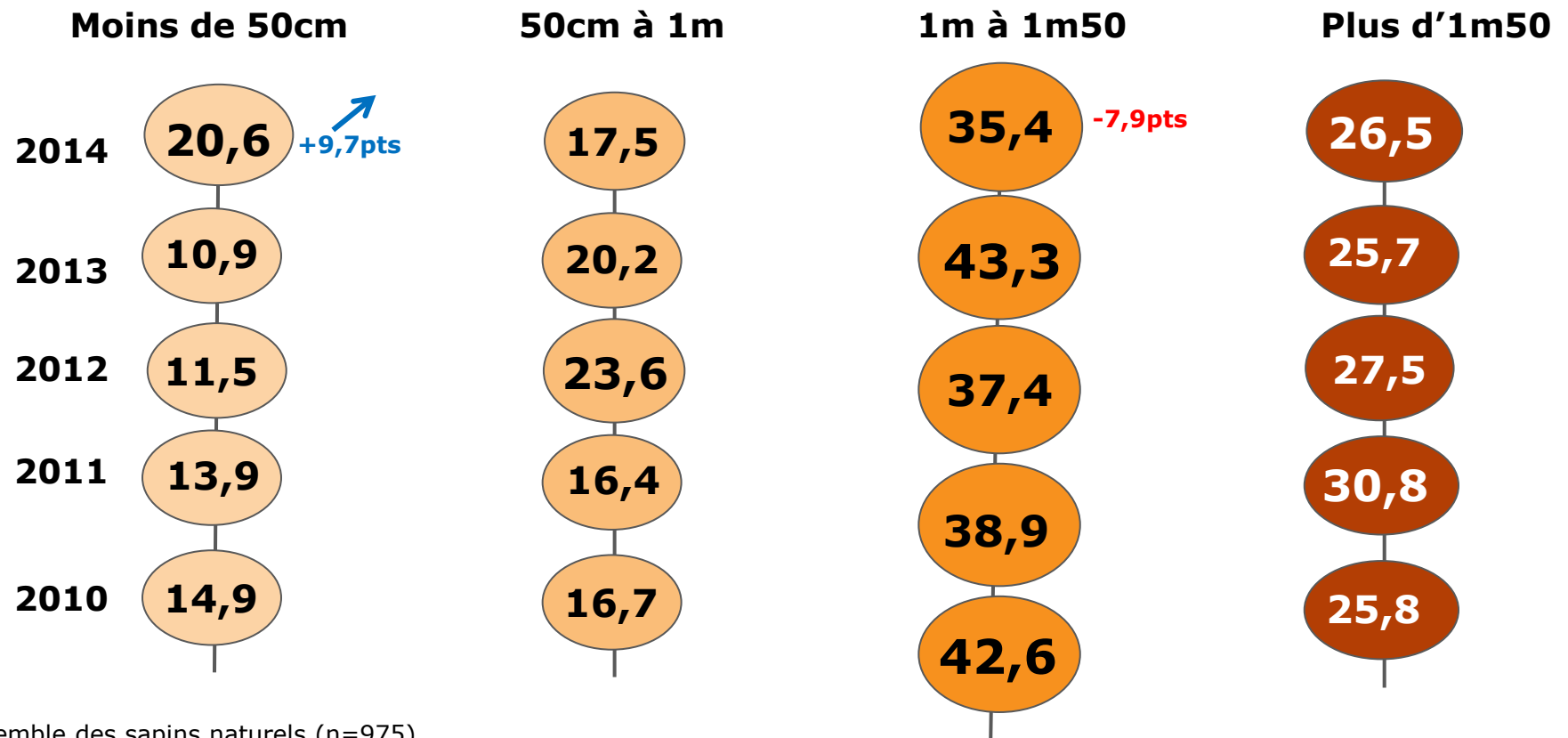
# La hausse des sapins artificiels de petite taille explique le recul du prix moyen



## Taille des sapins artificiels



En % volume



Base: Ensemble des sapins naturels (n=975)



**TNS Sofres** Les achats de sapins de Noël des foyers français  
 Décembre 2014

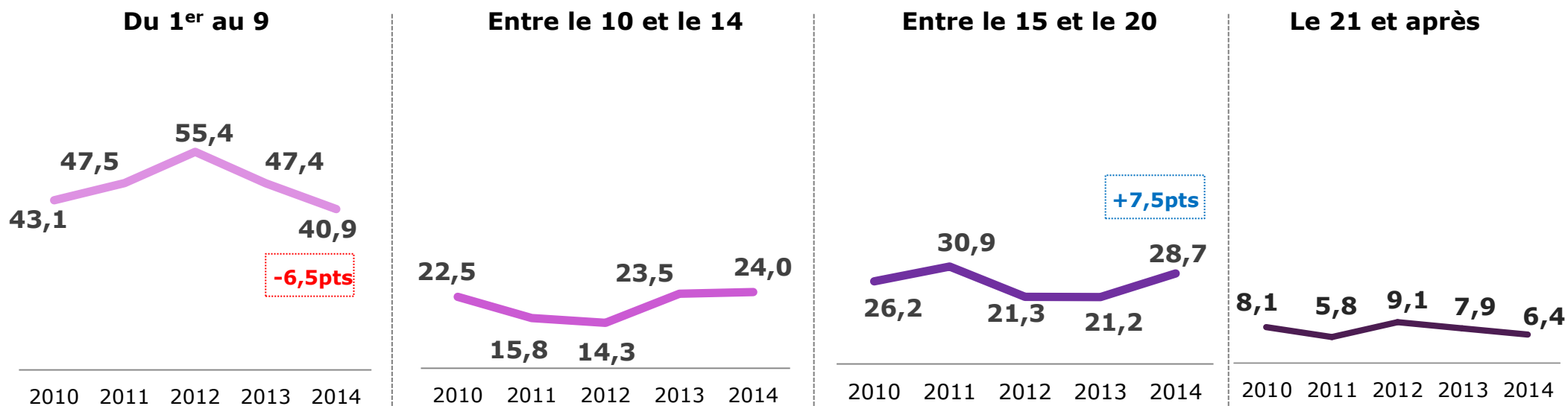
Evolution tendancielle par rapport à  
 2013

# 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



Base: Ensemble des sapins artificiels (n=174)



TNS Sofres

Les achats de sapins de Noël des foyers français  
Décembre 2014

Evolution tendancielle par rapport à 2013



# 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

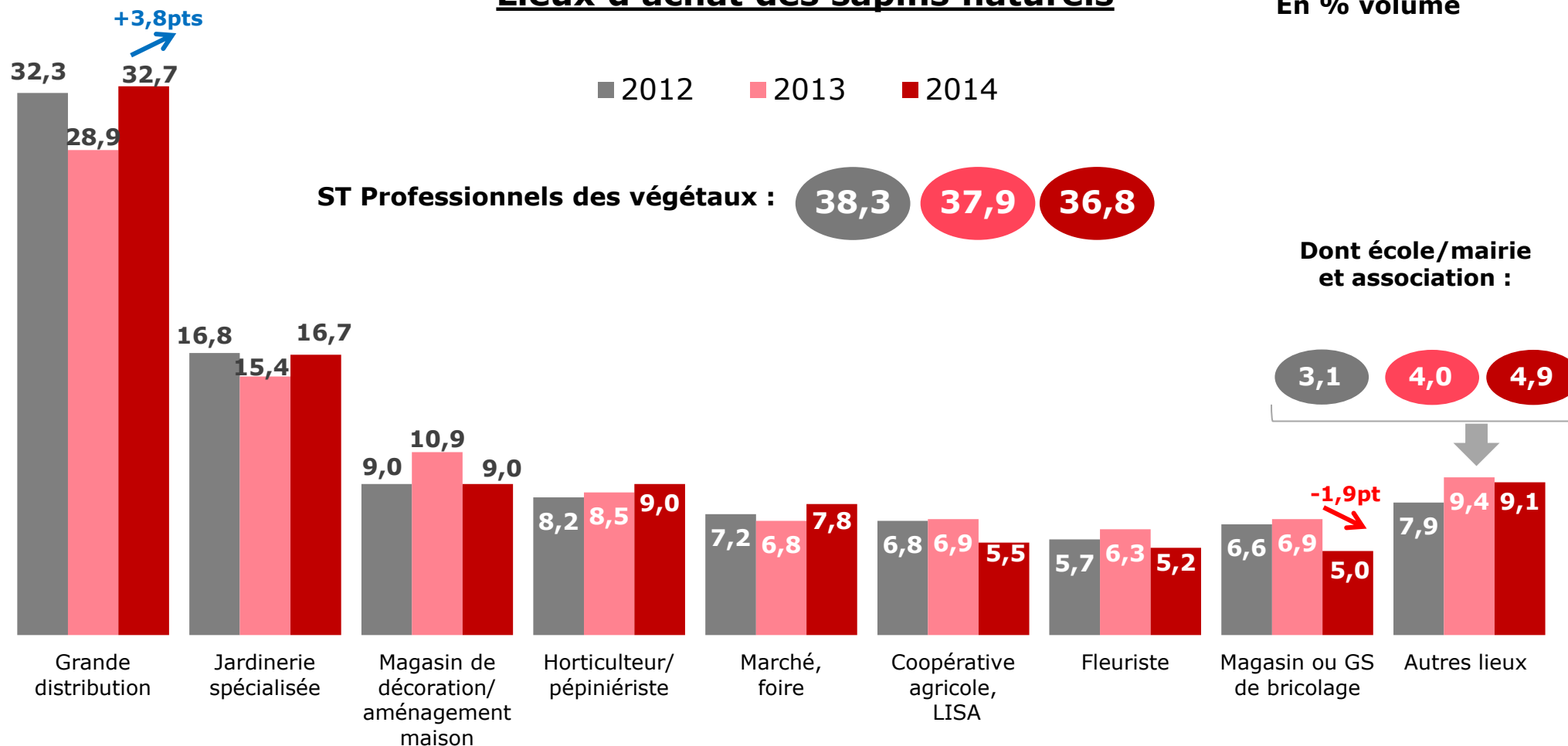
## Les généralistes

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

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)



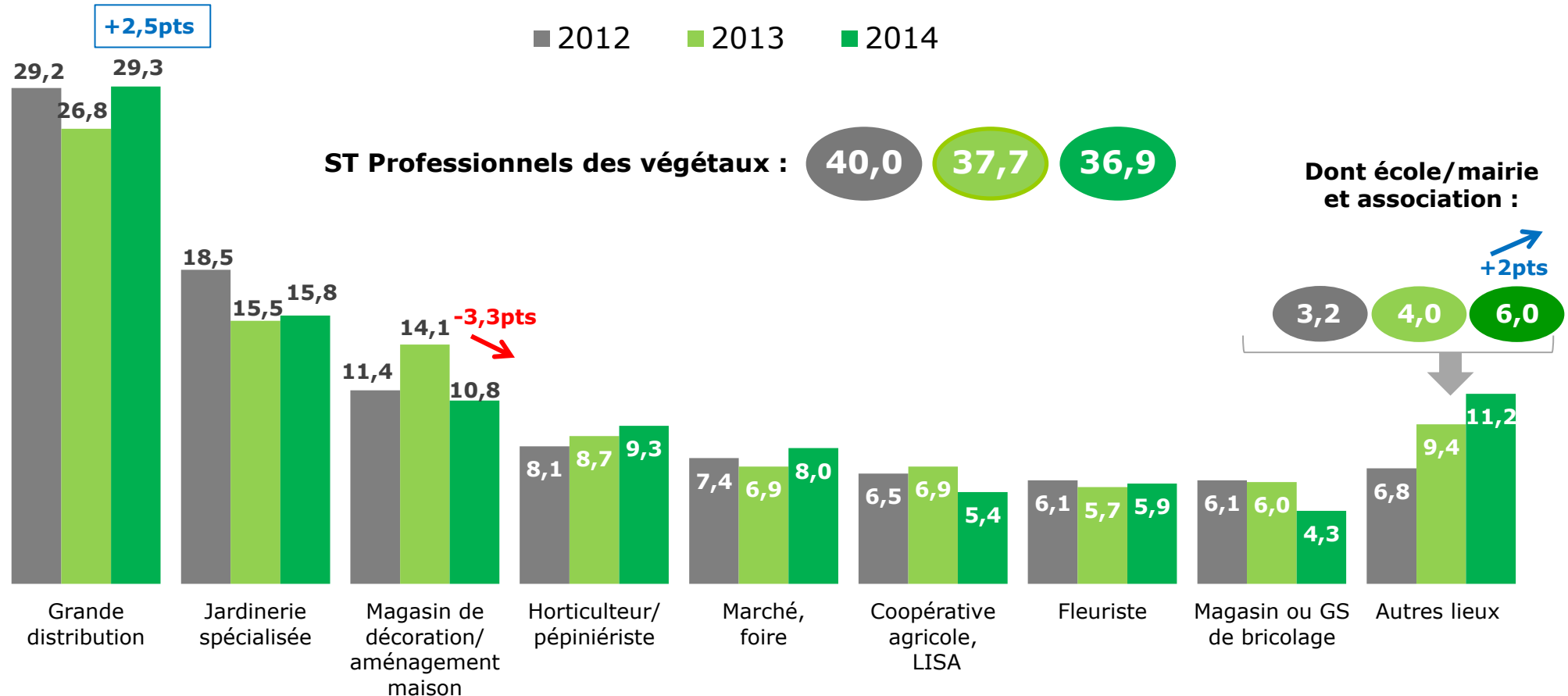
TNS Sofres

Les achats de sapins de Noël des foyers français  
Décembre 2014

↗ Hausse significative par rapport à 2013  
↘ Baisse significative par rapport à 2013

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

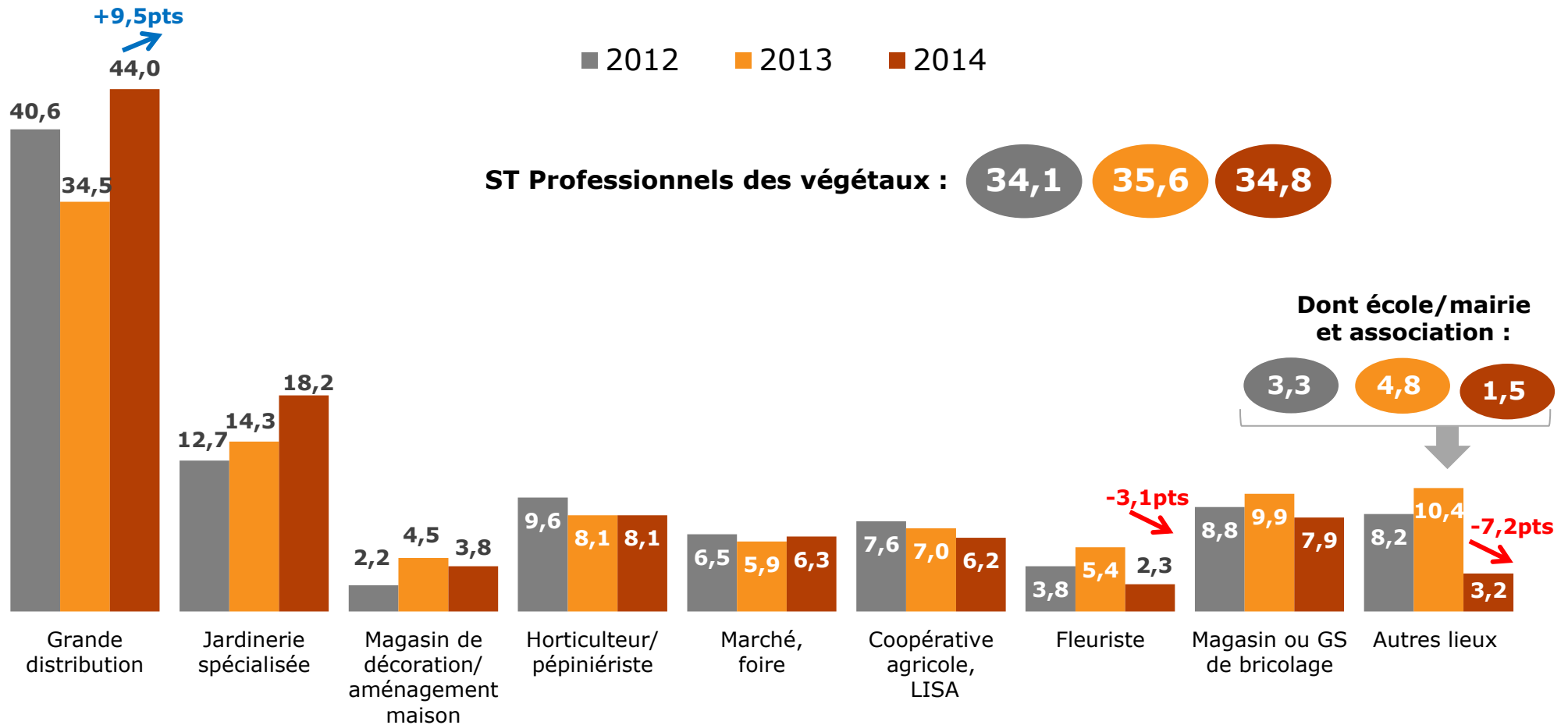
## Lieux d'achat des Nordmanns En % volume



Base: Ensemble des Nordmanns (n=707)

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

## Lieux d'achat des Epicéas En % volume



(Base: Ensemble des Epicéas n=231)



TNS Sofres

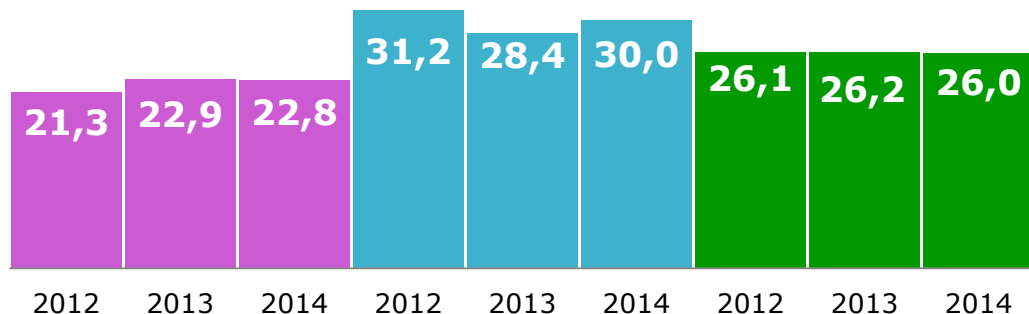
Les achats de sapins de Noël des foyers français  
Décembre 2014

↗ Hausse significative par rapport à 2013  
↘ Baisse significative par rapport à 2013

# 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



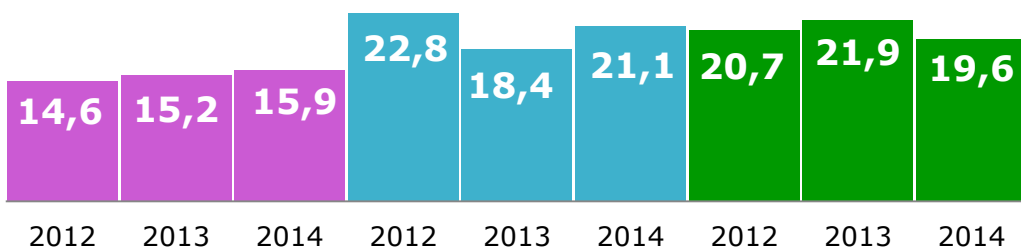
## Evolution du prix moyen

- Grande distribution
- Jardineries spécialisées
- Horticulteurs - Pépiniéristes



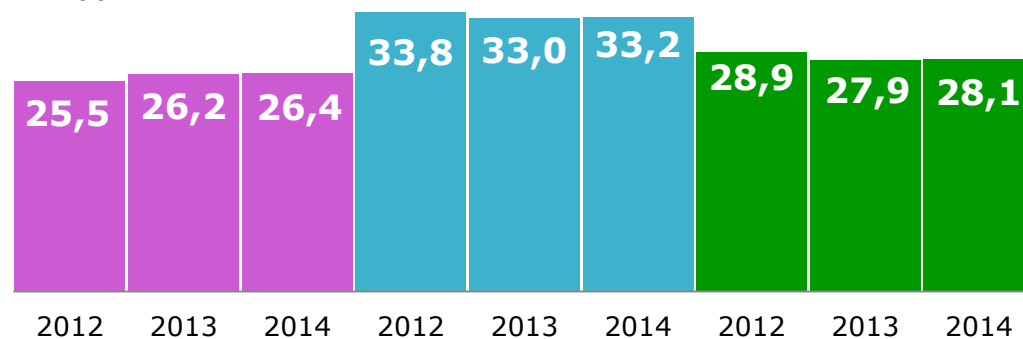
## Prix moyen en € – Epicéas

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



## Prix moyen en € – Nordmanns

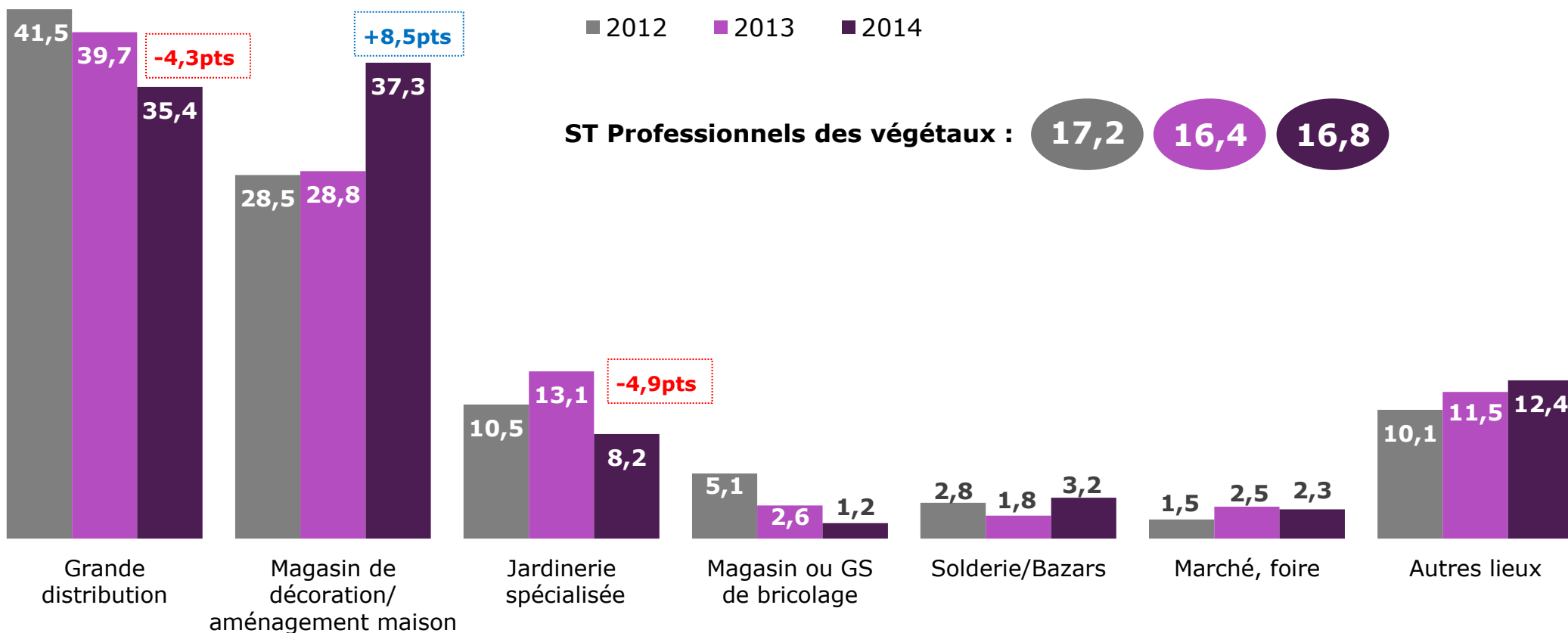
Grande distri n=206, Jardineries spé n=111, Horticulteurs Pépiniéristes n=66



# 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



Base: Ensemble des sapins artificiels (n=174)



TNS Sofres

Les achats de sapins de Noël des foyers français  
Décembre 2014

© TNS

Evolution tendancielle par rapport à 2013

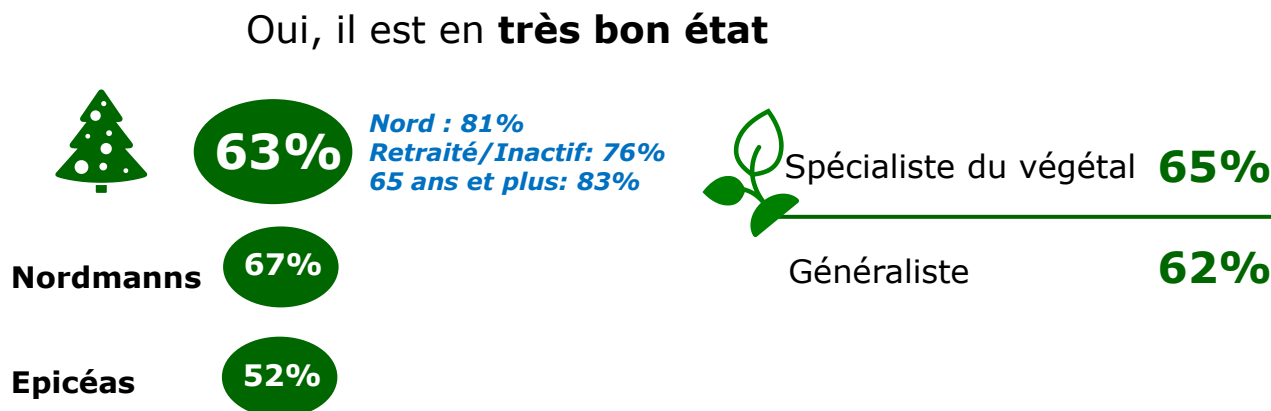
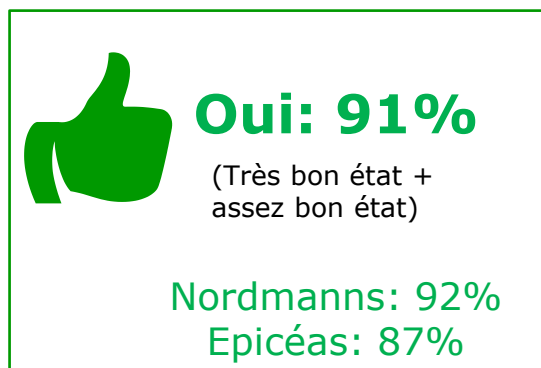
# 5 Les méthodes de conservation du sapin naturel : un service à apporter par les professionnels ?



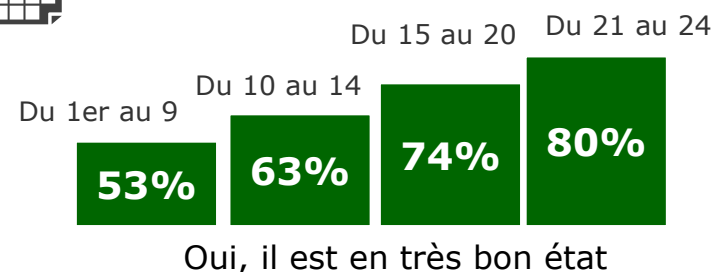


Plus de 6 acheteurs de sapin naturel sur 10 déclarent que leur sapin naturel restent en très bon état jusqu'à Noël ; ceux qui achètent chez un spécialiste du végétal ont une perception plus positive de l'état de leur sapin

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

Le pied dans un récipient d'eau



Garde à l'extérieur



Brumisation



Le pied dans un récipient avec du sable mouillé



Dans une pièce pas trop chauffée



Autres



**Non: 79%**



Pourquoi ?

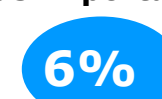
Je n'en ai jamais eu besoin



Je ne sais pas quelle méthode utiliser



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



Bases: Acheteurs de sapins naturels (n=940)

# 6

## Annexes

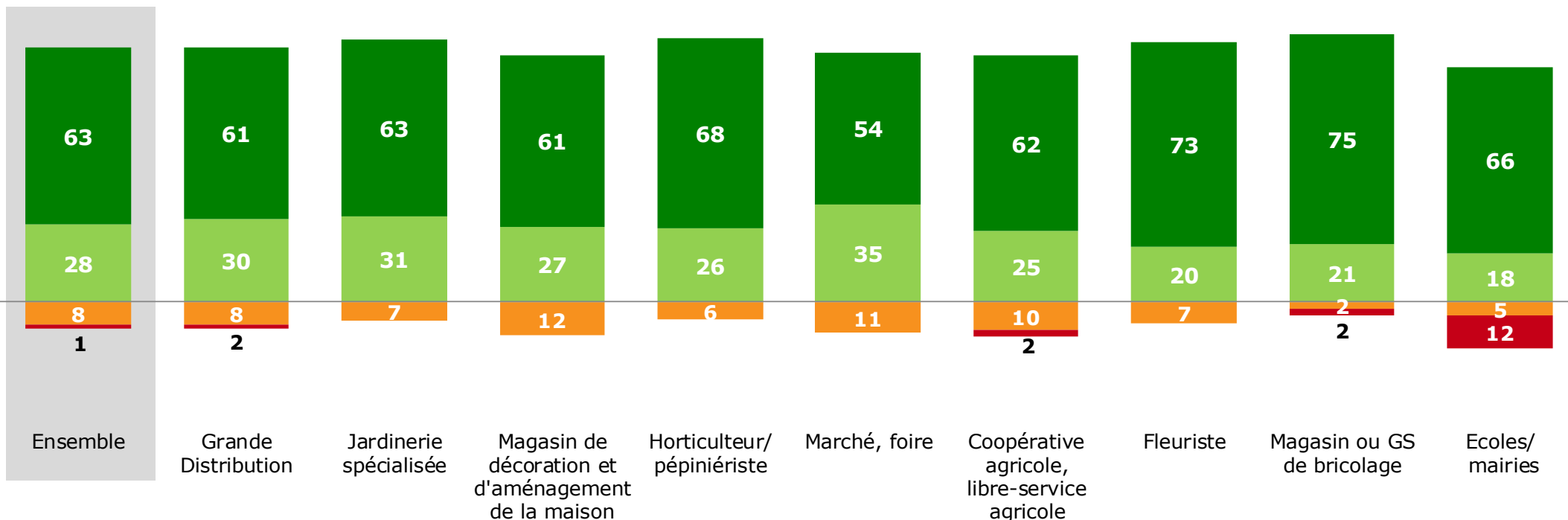


# Perception de l'état du sapin par lieu d'achat



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)?

En % ■ Oui, il est en assez bon état ■ Oui, il est en très bon état ■ Non, il n'est pas vraiment en bon état ■ Non, il n'est plus du tout en bon état



Bases: Acheteurs de sapins naturels (n=940)



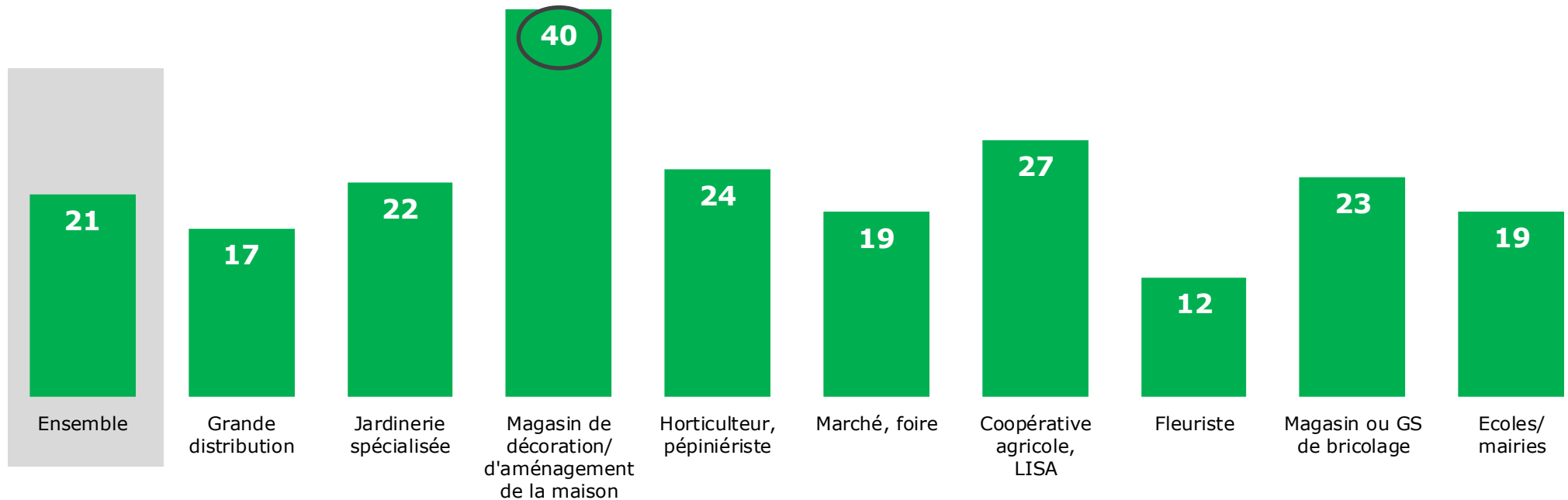
**TNS Sofres** Les achats de sapins de Noël des foyers français  
Décembre 2014

# Utilisation d'une méthode de conservation selon le lieu d'achat



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?

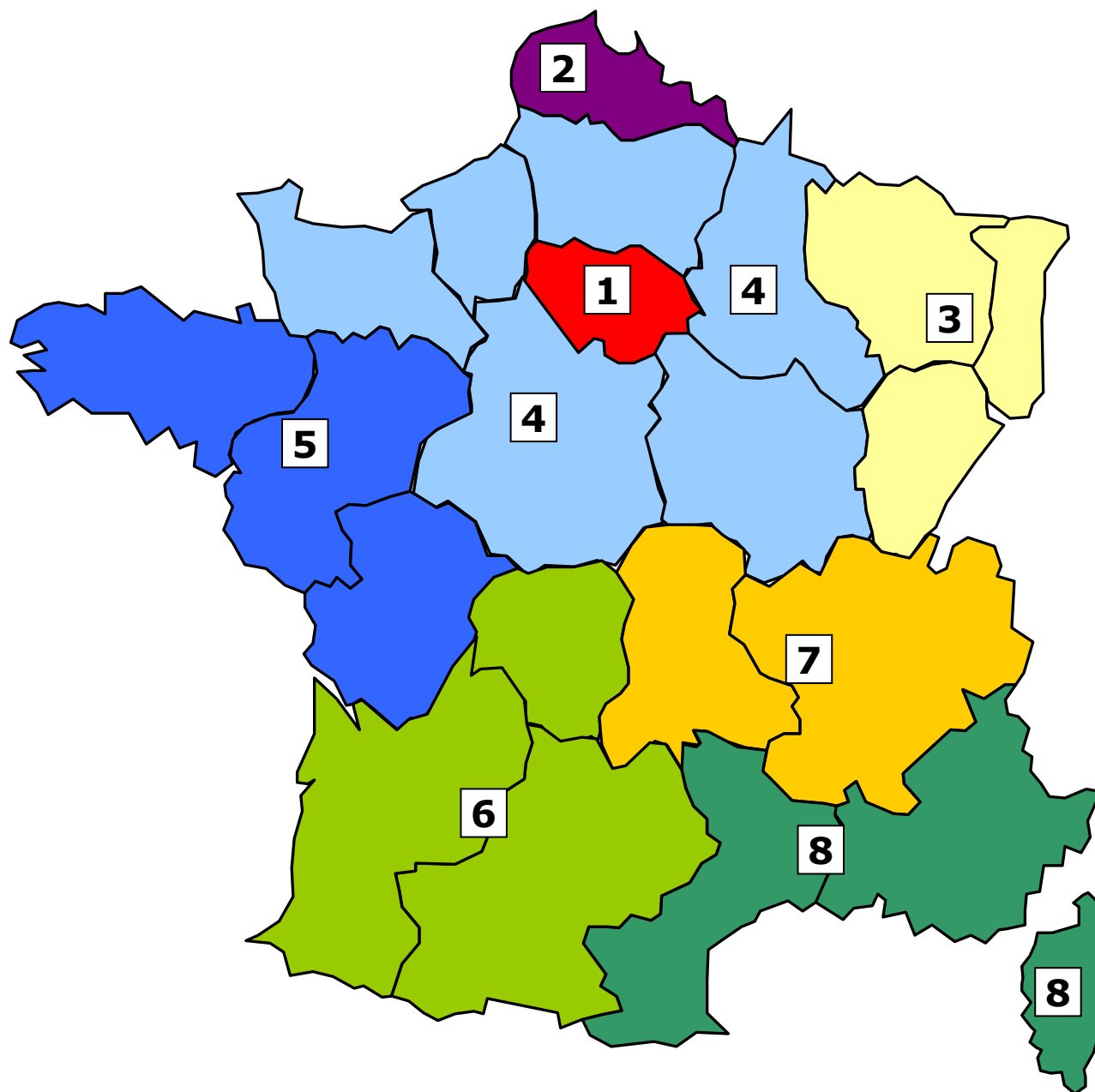
**% de OUI**



○ Significativement supérieur à l'ensemble

Bases: Acheteurs de sapins naturels (n=940)

# Les régions UDA8



- 1- Région parisienne
- 2- Bassin parisien
- 3- Nord
- 4- Nord Est
- 5- Ouest
- 6- Sud-Ouest
- 7- Sud-Est
- 8- Méditerranée

# Les achats de sapins de Noël en 2014

## 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

## 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.*

Contacts : Jennifer THOMAS et Claudie BERNABE  
jennifer.thomas@franceagrimer.fr, claudie.bernabe@franceagrimer.fr

## À propos de TNS Sofres

*Leader français et référence des études marketing et d'opinion, TNS Sofres est une société du groupe TNS, l'un des leaders mondiaux du marché, n°1 des études ad hoc, et présent dans plus de 80 pays. TNS 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. TNS 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. TNS appartient au Groupe Kantar, leader mondial en matière de veille, d'analyse et d'information à forte valeur ajoutée.*

Contact : Frédéric LOS  
Frederic.los@tns-sofres.com



**TNS Sofres**

Les achats de sapins de Noël des foyers français  
Décembre 2014

© TNS