

## L'achat de sapins pour les Fêtes de Noël 2016.

bilan consommateurs.



# Sommaire

	page
<b>1. Enjeux &amp; Synthèse</b>	<b>3</b>
<b>2. Rappel méthodologique</b>	<b>8</b>
<b>3. Principaux résultats</b>	<b>14</b>
3.1 le marché des sapins de Noël en 2016	15
3.2 focus sur le marché des sapins naturels	23
3.3 focus sur le marché des sapins artificiels	40
3.4 questions d'actualité : le recyclage des sapins après les fêtes	50
<b>4. Annexes</b>	<b>55</b>
4.1 tableaux complémentaires	56
4.2 annexe technique	59

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



**1**

**Enjeu et synthèse**

# 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.

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 2016.

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 décembre 2016.

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 :

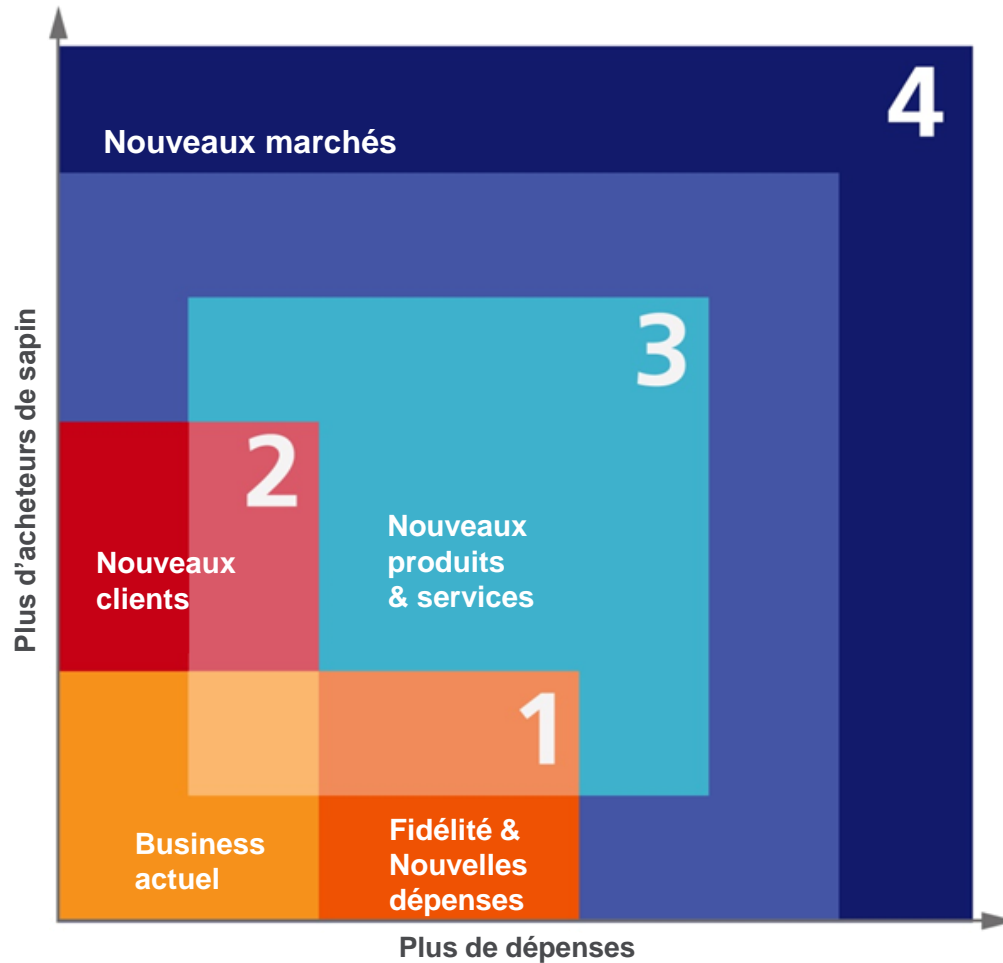
- Evaluer la taille du marché des sapins de Noël naturels et artificiels en 2016,
- Déterminer le taux et le profil des foyers acheteurs de sapins de Noël,
- Décrire les sapins achetés en termes de type, présentation, taille, prix, lieu d'achat et date d'achat.

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.

Une thématique d'actualité a été insérée dans cette vague de mesure, concernant le recyclage du sapin et son importance dans la décision d'achat. La question sur le recyclage a été posée à l'identique en 2013 ce qui permet de voir les évolutions de comportements.

*\* 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.*

# Enjeu : préparer la croissance du marché du sapin naturel pour Noël 2017 chez les distributeurs spécialistes des végétaux.



## Principal enjeu de croissance

La grande distribution est le 1<sup>er</sup> circuit d'achat des sapins naturels, les spécialistes des végétaux peinent à maintenir leur part de marché sur ce marché.

Votre objectif est de trouver les arguments ou les actions pour soutenir 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

- Plus que jamais le sapin reste un incontournable symbole de Noël avec 6,8 millions de ménages acheteurs de sapins en 2016, dont 5,8 millions acheteurs de sapins naturels. Les Nordmanns représentent les trois quarts des achats, prenant année après année des parts de marché sur les Epicéas. En valeur, les Nordmanns représentent l'essentiel des sommes dépensées (80%). Leur part de marché valeur sur le long terme progresse moins vite qu'en volume, le prix moyen d'achat des Nordmanns progressant moins vite que celui des Epicéas.
- Les caractéristiques du sapin naturel évoluent lentement : le sapin coupé reste massivement acheté, la moitié des sapins naturels font entre 1m et 1m50, sans distinction entre Epicéas et Nordmanns. Cependant l'achat du sapin naturel est de plus en plus anticipé, un peu plus de quatre sur dix sont achetés entre le 1<sup>er</sup> et le 9 décembre et l'écart se résorbe progressivement entre Nordmanns (45%) et Epicéas (40%).
- La grande distribution demeure en tête des lieux d'achat des sapins naturels (35% de part de marché volume), devant les jardineries spécialisées (13% de part de marché volume). Leur part de marché respective n'est pas significativement différente de celle de l'an passé ; la baisse de 2 points constatée pour la jardinerie spécialisée étant compensée par l'augmentation du marché, le volume vendu dans ce circuit reste équivalent.
- Après les fêtes, trois acheteurs de sapins naturels sur quatre déclarent recycler leur sapin, principalement en le déposant dans un point de collecte (45% des acheteurs). Ce comportement, mesuré précédemment en 2013 est en hausse significative de 6 points. D'ailleurs la prise en compte lors de l'achat, de la possibilité pour les acheteurs de recycler ou replanter le sapin après les fêtes est importante pour la moitié d'entre eux.
- Enfin, Le marché du sapin artificiel demeure stable, avec 1,1 million d'unités achetées ; les caractéristiques d'achat restent les mêmes, hormis une baisse de prix moyen cette année, en lien avec la baisse tendancielle de la hauteur des sapins artificiels achetés.

# Synthèse des enjeux de croissance

## Insights

- L'écart de proportion des sapins naturels achetés entre Nordmanns et Epicéas tend à se réduire sur la période d'achat du 1<sup>er</sup> au 9 décembre : entre 4 et 5 sur 10 sapins achetés arrivent dans les foyers dans cette période.
- Bien que l'achat soit majoritairement effectué en grande distribution, sur le long terme, les achats sur l'exploitation (pépiniériste, horticulteur) tendent à progresser, aussi bien pour le Nordmann que pour l'Epicéa.
- Dans les circuits de spécialistes des végétaux, sur le long terme, les jardineries spécialisées perdent des parts de marché dans les achats de sapins naturels.
- Même si le chiffre progresse, le dépôt des sapins naturels dans des points de collecte après les fêtes ne concerne encore que moins de la moitié des foyers : encore près de deux foyer sur dix le jette avec les ordures ménagères ou le dépose sur le trottoir, alors même que la moitié des acheteurs se préoccupent de ce point lors de l'achat.

## Plan d'action

- Cerner les attentes des clients pour, en point de vente, mettre en avant les qualités intrinsèques de chaque espèce : longévité pour le Nordmann, odeur pour l'Epicéa. Assurer dès le début de décembre une quantité suffisante d'Epicéas dans chaque circuit de vente.
- Insister sur le bénéfice des circuits courts (dans les régions propices), sur le savoir faire local, sur la fraîcheur et donc la longévité des produits.
- Revaloriser l'achat dans ce circuit en amplifiant les services associés à la vente de sapin (conseil déco, trucs et astuces pour garder le sapin en bon état jusqu'à Noël, etc.).
- Proposer la liste des points de collecte aux clients sur le lieu de vente du sapin naturel (en libre service près du rayon des sacs à sapin, lors du passage en caisse, etc.).

**2**

**Rappel Méthodologique**



## 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.

- **4769 questionnaires** ont été retournés par les ménages et intégrés dans l'analyse soit **79%** de taux de retour

## Mode de recueil



- Un questionnaire auto-administré a été adressé par voie postale fin décembre 2016 aux ménages 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 4769 foyers).
- Un niveau de confiance de 90% est pris en compte sur les résultats issus de l'ensemble des acheteurs de sapins (1163), acheteurs de sapins naturels (987) dont Nordmanns (754), Epicéas (218) et acheteurs de sapins artificiels (181)

*Voir note détaillée en pages 12 et 13*

## Dates de terrain



L'acheminement, le remplissage et le retour des questionnaires s'est effectué entre le 29 décembre 2016 et le 10 février 2017



# Structure du questionnaire

- 1** Achat de sapins de Noël, naturel ou artificiel entre le 1<sup>er</sup> et le 31 décembre 2016
- 2** Caractéristiques des sapins achetés
  - Date d'achat
  - Type de sapin (liste A)
  - Présentation (liste B)
  - Taille (liste C)
  - Lieu d'achat (liste D)
- 3** Comportement pour se séparer du sapin après les fêtes [spécifique 2016]
- 4** Prise en compte lors de l'achat de la possibilité de recycler ou replanter le sapin après les fêtes. [spécifique 2016]

LISTE A : TYPE DE SAPINS		LISTE D : LIEUX D'ACHAT	
1 - Sapin naturel ordinaire ( <i>Épicea</i> ) 2 - Sapin naturel résistant <i>(Nordmann - qui ne perd pas ses aiguilles)</i> 3 - Sapin naturel blanc ( <i>couvert de fausse neige</i> ) 4 - Autre type de sapin naturel <i>(Précisez dans le tableau ci-dessus)</i> 5 - Sapin artificiel		23 - Fleuriste en boutique traditionnelle 33 - Fleuriste appartenant à une chaîne (Monceau Fleurs, Jardin des Fleurs, Happy, Rapid'Flore) 34 - Achat sur Internet (e-fleuriste, qui ne vend que sur Internet) 26 - Sur l'exploitation : horticulteur, pépiniériste 91 - Sur un marché ou une foire 24 - Grainetier 25 - Jardinerie spécialisée 22 - Jardinerie d'hypermarché	
<b>LISTE B : PRÉSENTATION</b>	<b>LISTE C : TAILLE</b>	77 - Hypermarché, supermarché, supérette, grand magasin 32 - Coopérative agricole, libre-service agricole (Gamm Vert, France rurale, Point Vert, Magasin Vert) 45 - Magasin ou grande surface de bricolage 13 - Ikea 14 - Magasin de décoration et d'aménagement de la maison 90 - Entreprise de vente par correspondance 99 - Autre lieu d'achat <i>(Précisez dans le tableau ci-dessus)</i>	
1 - Coupé 2 - En motte 3 - En pot	1 - Moins de 50 cm 2 - 50 cm à moins d'1 m 3 - De 1 m à 1,50 m 4 - Plus d'1,50 m		

Voir questionnaire détaillé en annexe

# Définitions et terminologies utilisées

## Professionnels des végétaux

- Fleuristes
- E-fleuristes
- Service de commande à distance de fleurs ou plantes
- Jardineries 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.

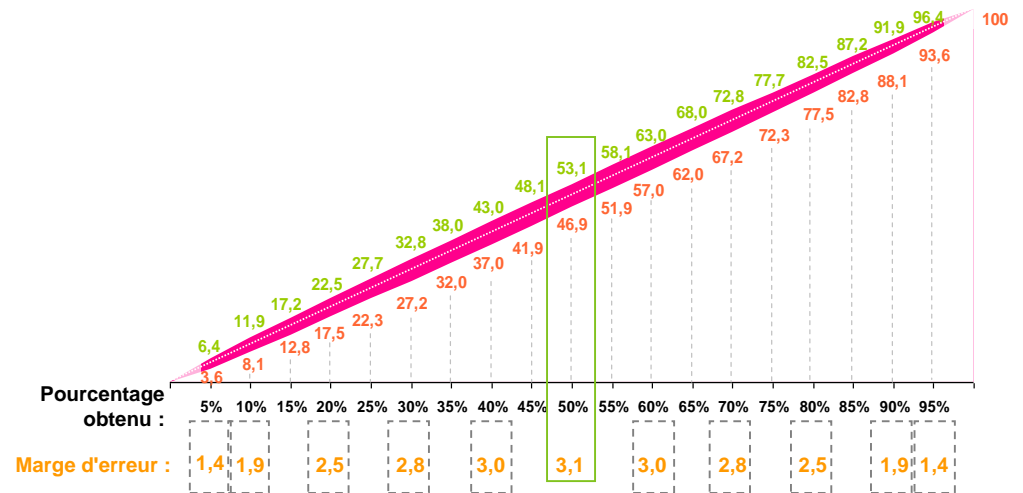
La marge d'erreur dépend à la fois de la taille de l'échantillon interrogé et de la proportion à laquelle on l'applique. Le graphique ci-dessous représente les marges d'erreur en fonction du pourcentage obtenu pour un échantillon de 1000 personnes interrogées et un niveau de confiance de 95% :

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%



© La Direction scientifique de TNS Sofres

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

## Remarque sur les écarts entre deux valeurs :

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

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

# Éléments complémentaires d'appréciation des résultats observés

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

Comme dans tout sondage, un intervalle de confiance s'applique sur le taux d'acheteurs présenté. La hausse observée cette année sur le taux d'acheteurs est significative par rapport à 2015 :

**% acheteurs de sapins naturels 2015 : 18,3% IC à 95% +/- 1,1% [17,2% / 19,4%]**

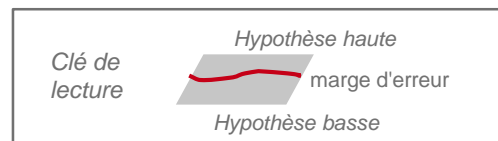
**% acheteurs de sapins naturels 2016 : 20,7% IC à 95% +/- 1,1% [19,6% / 21,8%]**

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 2015 : 5,3M +/- 0,3M [5,0M / 5,6M]**

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

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 dans le rapport les hypothèses hautes et basses sont indiquées dans les graphiques présentant des données extrapolées (nombre de ménages, volumes et sommes dépensées).

**3**

**Principaux résultats**

## **3.1**

**L'année 2016 s'inscrit dans la tendance à la hausse du marché des sapins de Noël, observée sur le long terme.**

# Les chiffres clés des Sapins de Noël 2016



## Taux de ménages acheteurs de sapins

Hypothèse haute 25,5%

**24,4%**

Hypothèse basse 23,3%

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

Hypothèse haute 7,2M

**6,8M**

Hypothèse basse 6,6M

En 2016, 28 153 086 ménages en France

## Nombre estimé de sapins achetés (en millions)



7,5M

**7,1M**

6,9M

## Prix moyen d'achat



**26,00 €**

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



194,5M€

**185,6M€**

178,4M€

Base : total : 4769 foyers

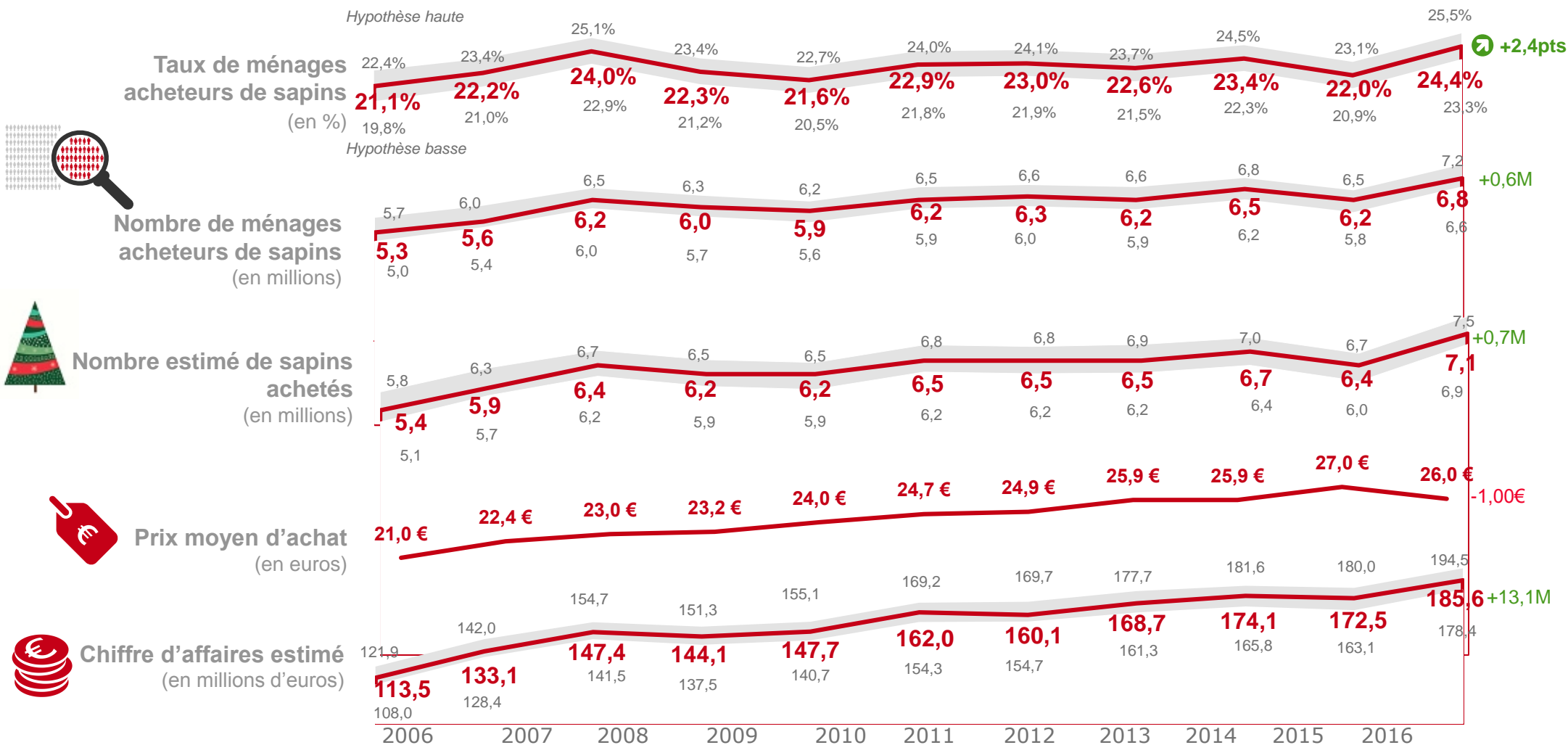
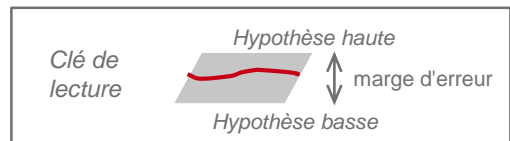
NB : Les extrapolations sont fournies à titre indicatif et sont à utiliser avec prudence.

Niveau de confiance à 95%



# Un marché en progression depuis 10 ans. Hormis le prix moyen d'achat, les indicateurs 2016 s'inscrivent dans cette tendance positive sur le long terme.

Niveau de confiance à 95%



Base : total : 4769 foyers

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

⬆️ ⬇️ Significativement supérieur / inférieur à 2015

# En comparaison avec un taux moyen d'acheteurs de sapins de 2006 à 2015, le taux de ménages acheteurs progresse en 2016 de 1,9 point



Evolution du taux d'acheteurs 2015  
versus la moyenne 2005/2014

## Taux de ménages acheteurs de sapins

Moyenne du taux  
d'acheteurs de sapins  
2005/2014

**22,5%**

Taux d'acheteurs de sapins  
en 2015

**22,0%**

**-0,5pt**

Evolution du taux d'acheteurs  
2016 versus la moyenne 2006/2015

Moyenne du taux  
d'acheteurs de sapins  
2006/2015

**22,5%**

Taux d'acheteurs en 2016

**24,4%**



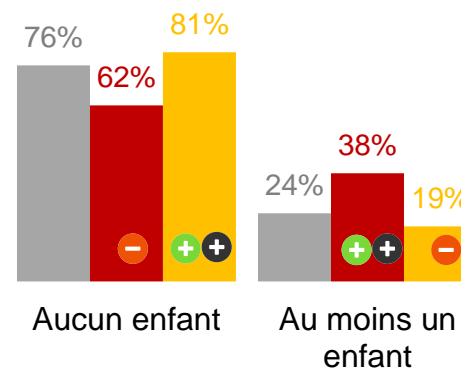
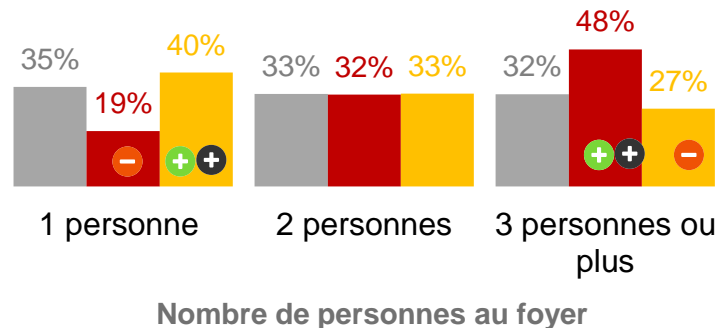
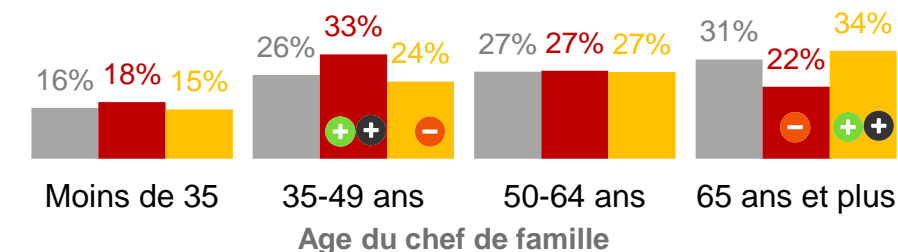
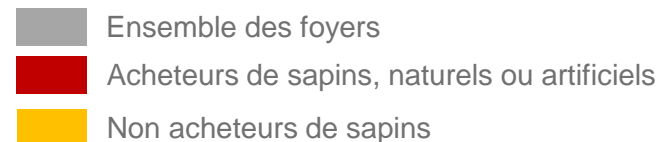
**+1,9pt**

Base : total : 4769 foyers

La présence d'enfant(s) au foyer, et le fait d'être seul au foyer sont des facteurs qui sont en lien étroit avec le fait d'être acheteur de sapin de Noël ou pas. La significativité en fonction de l'âge est corrélée à ces deux situations.



### Profil des Acheteurs de sapins 2016



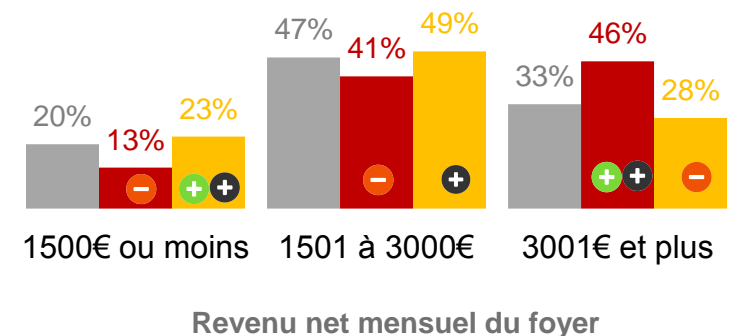
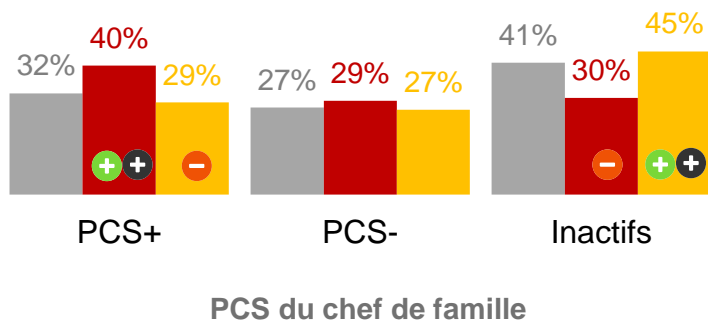
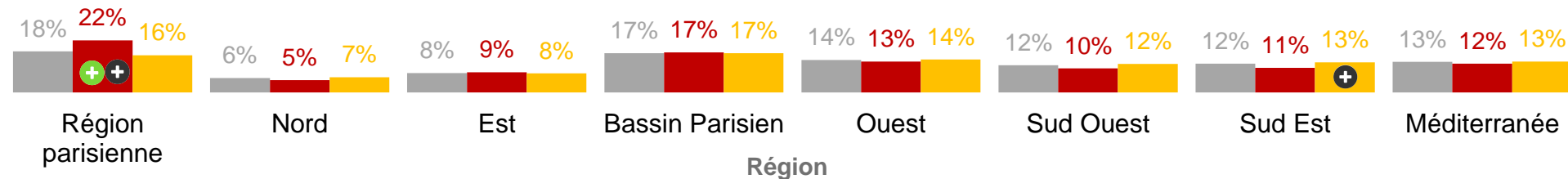
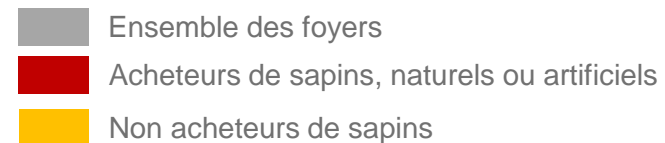
+ - Significativement **supérieur / inférieur** au global (à 95%)  
+ Significativement **supérieur** entre deux populations (à 95%)

Base : total : 4769 individus, 1163 acheteurs de sapins, 3606 non acheteurs

# Les acheteurs de sapins de Noël 2016 résident plus que la moyenne en Région Parisienne, dans des foyers PCS+, aux revenus aisés.



## Profil des Acheteurs de sapins 2016



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

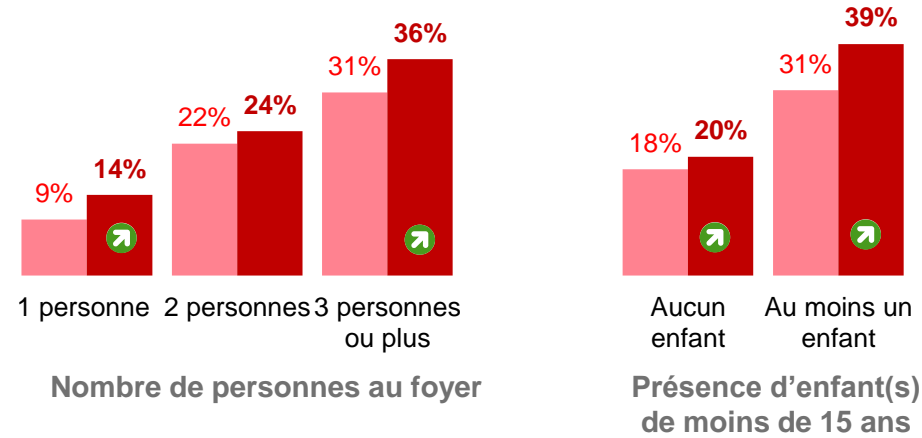
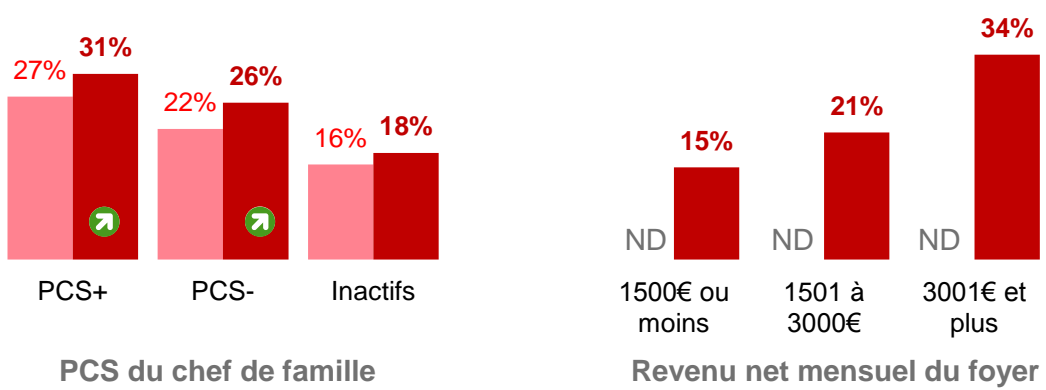
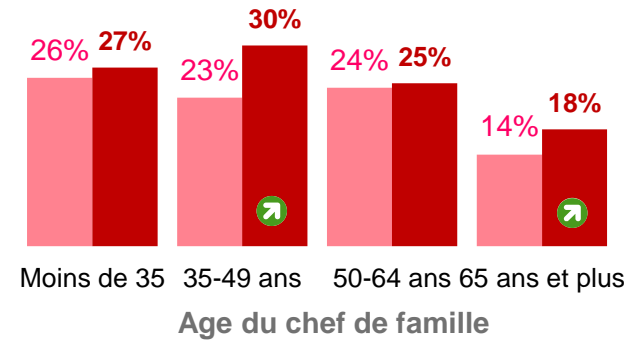
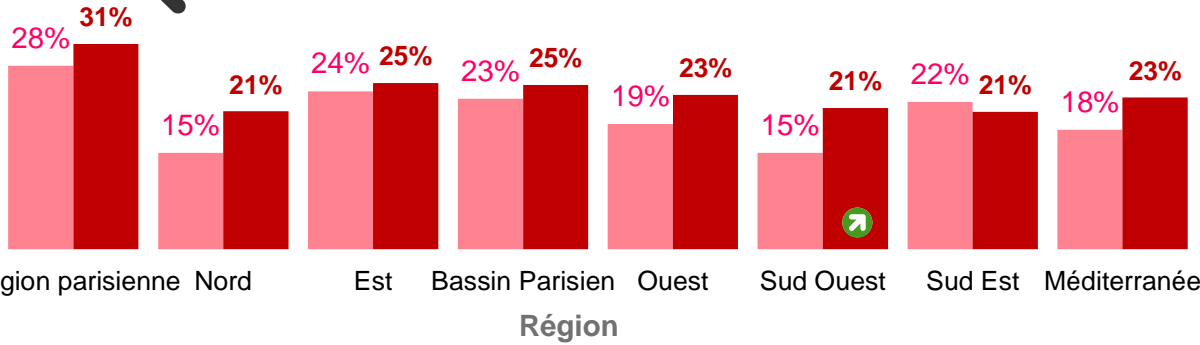
Base : total : 4769 individus, 1163 acheteurs de sapins, 3606 non acheteurs

# En 10 ans, la progression de l'achat de sapins de Noël impacte significativement plusieurs catégories : les 35-49 ans mais aussi les 65 ans et plus, les actifs (PCS+ et PCS-) les foyers avec et sans enfant, et la région Sud-Ouest.



## Evolution du taux de pénétration des acheteurs de sapins entre 2006 et 2016

■ Acheteurs de sapins, naturels ou artificiels 2006 : **21%**  
■ Acheteurs de sapins, naturels ou artificiels 2016 : **24%** ↗



ND : donnée non disponible

Base : Ensemble des individus de chaque catégorie sociodémographique en 2006 et 2016

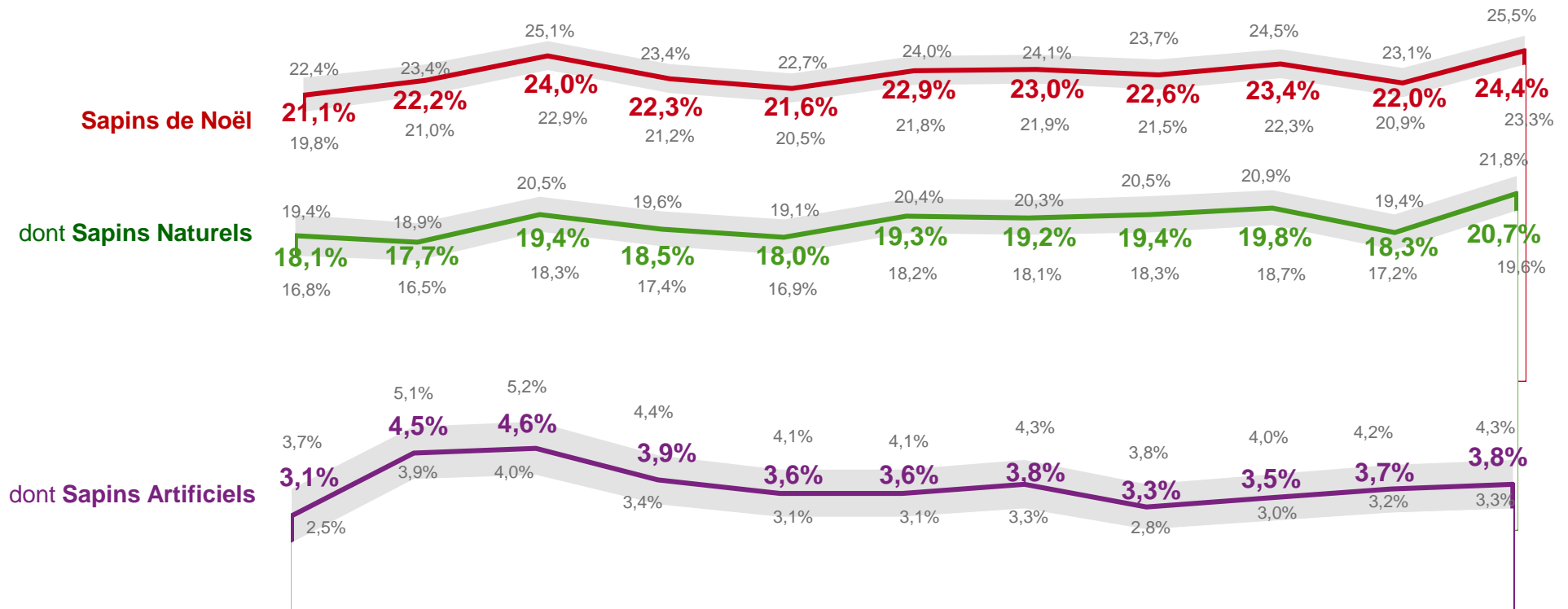
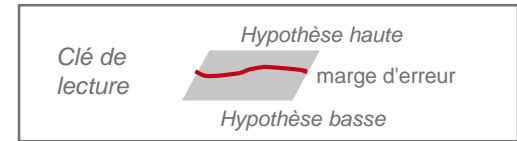
↗ ↘ Significativement supérieur / inférieur à 2006 (niveau de confiance à 95%)

La progression du taux d'acheteurs, et donc du marché, est corrélée à la bonne performance des sapins naturels. Le sapin artificiel étant depuis 2009 dans une situation stable chaque année.



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

Niveau de confiance à 95%



Base : ensemble des foyers (n=4769)

## **3.2**

**Sapins naturels : des indicateurs en hausse grâce à la performance des achats de Nordmanns.**

# Les chiffres clés des Sapins de Noël naturels 2016



## Taux de ménages acheteurs de sapins naturels

Hypothèse haute 21,8%

**20,7%**

Hypothèse basse 19,6%

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

Hypothèse haute 6,1M

**5,8M**

Hypothèse basse 5,5M

En 2016, 28 153 086 ménages en France

Nombre estimé de sapins naturels achetés (en millions)



6,4M

**6,1M**

5,8M

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



163,8M€

**156,5M€**

149,2M€

Prix moyen d'achat



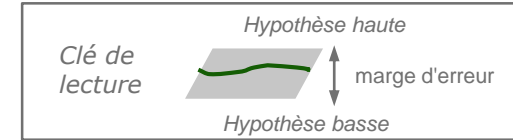
**25,80 €**

Base : total : 4769 foyers

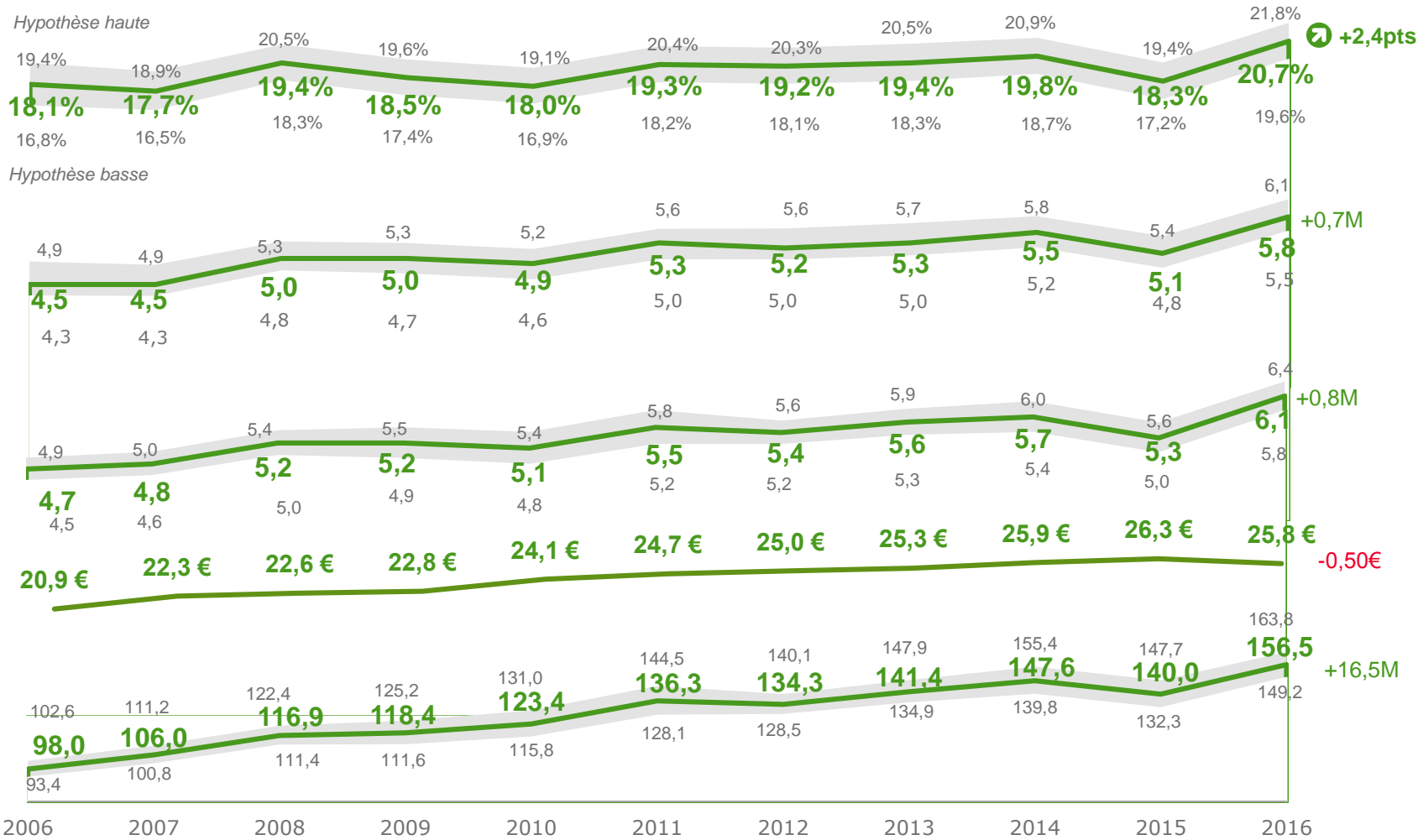
NB : Les extrapolations sont fournies à titre indicatif et sont à utiliser avec prudence.



# Le marché des sapins naturels est en progression depuis 10 ans. Les indicateurs 2016 s'inscrivent dans cette tendance positive sur le long terme, hormis la diminution tendancielle du prix d'achat observée cette année.



Niveau de confiance à 95%



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

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

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

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

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

Base : total : 4769 foyers

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

# En comparaison avec un taux moyen d'acheteurs de sapins naturels de 2006 à 2015, le taux de ménages acheteurs progresse en 2016 de 1,9 point



## Taux de ménages acheteurs de sapins naturels

Evolution du taux d'acheteurs 2015  
versus la moyenne 2005/2014

Moyenne du taux  
d'acheteurs de sapins  
naturels 2005/2014

**18,8%**

Taux d'acheteurs de sapins  
naturels en 2015

**18,3%**

-0,5pt

Evolution du taux d'acheteurs  
2016 versus la moyenne 2006/2015

Moyenne du taux  
d'acheteurs de sapins  
naturels 2006/2015

**18,8%**

Taux d'acheteurs de sapins  
naturels en 2016

**20,7%**

**+1,9pt**

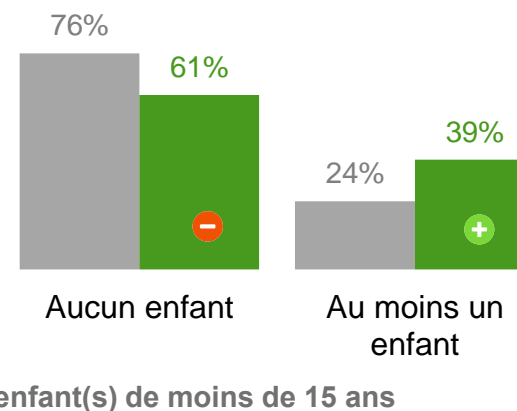
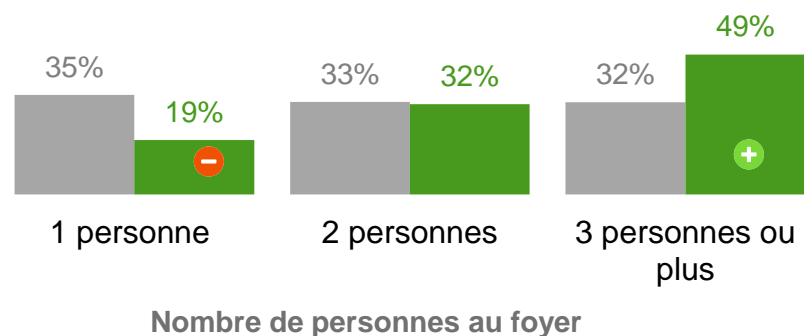
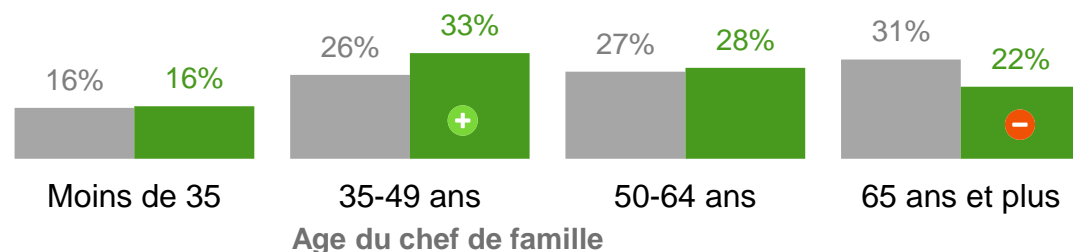
Base : total : 4769 foyers

# Parmi les acheteurs de sapins naturels, la présence d'enfant(s) au foyer paraît déterminante. Cette caractéristique entraîne la significativité sur la taille du foyer et sur l'âge (35-49 ans) du chef de famille



## Profil des Acheteurs de sapins Naturels 2016

■ Ensemble des foyers  
■ Acheteurs de sapins naturels



Base : total : 4769 individus, 987 acheteurs de sapins naturels

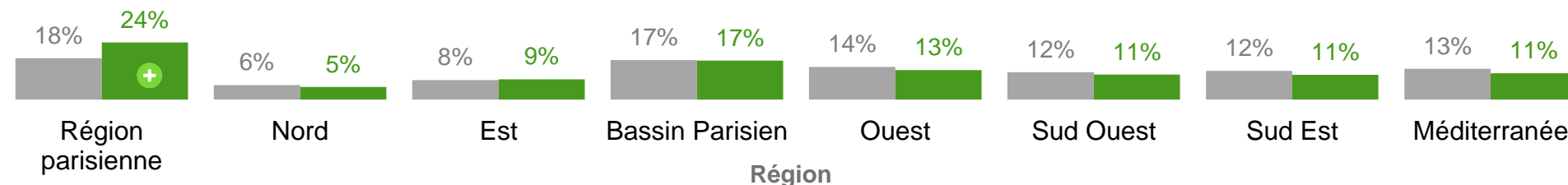
+ - Significativement supérieur / inférieur au global (à 95%)

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 2016

Ensemble des foyers  
Acheteurs de sapins naturels



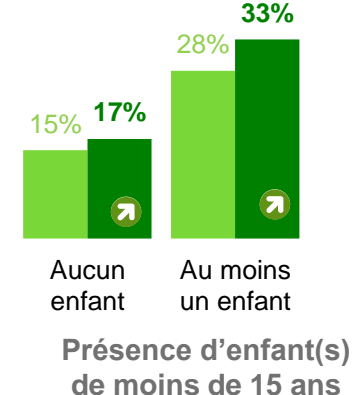
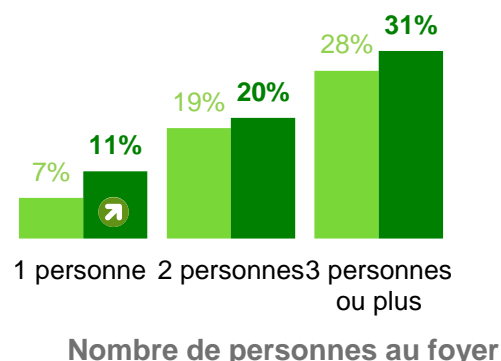
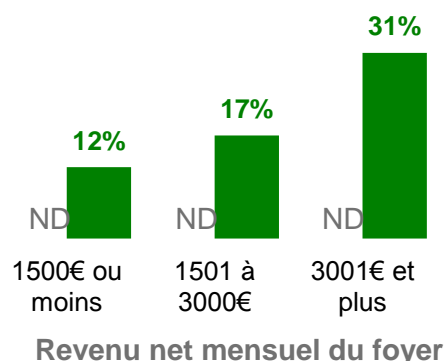
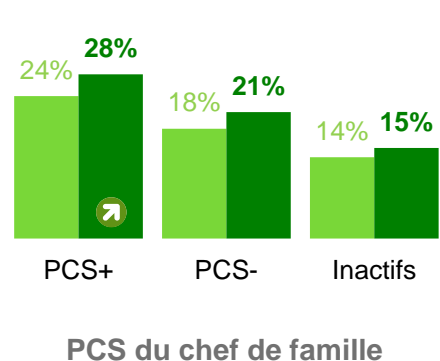
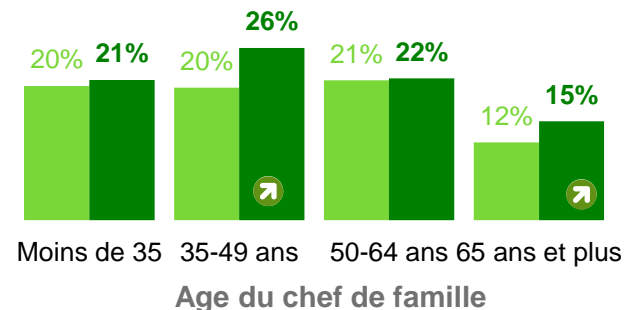
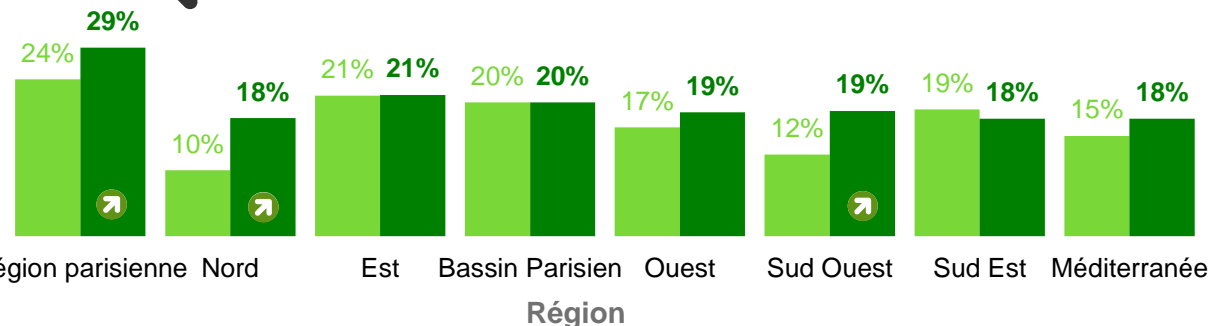
Base : total : 4769 individus, 987 acheteurs de sapins naturels

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

# En 10 ans, la progression de l'achat de sapins naturels impacte significativement plusieurs catégories : les 35-49 ans mais aussi les 65 ans et plus, les PCS+, les foyers avec et sans enfant, les régions Nord, Sud-Ouest et la région Parisienne.

Evolution du taux de pénétration des acheteurs de sapins **Naturels** entre 2006 et 2016

Acheteurs de sapins naturels 2006 : **18%**  
 Acheteurs de sapins naturels 2016 : **21%** ↗



ND : donnée non disponible

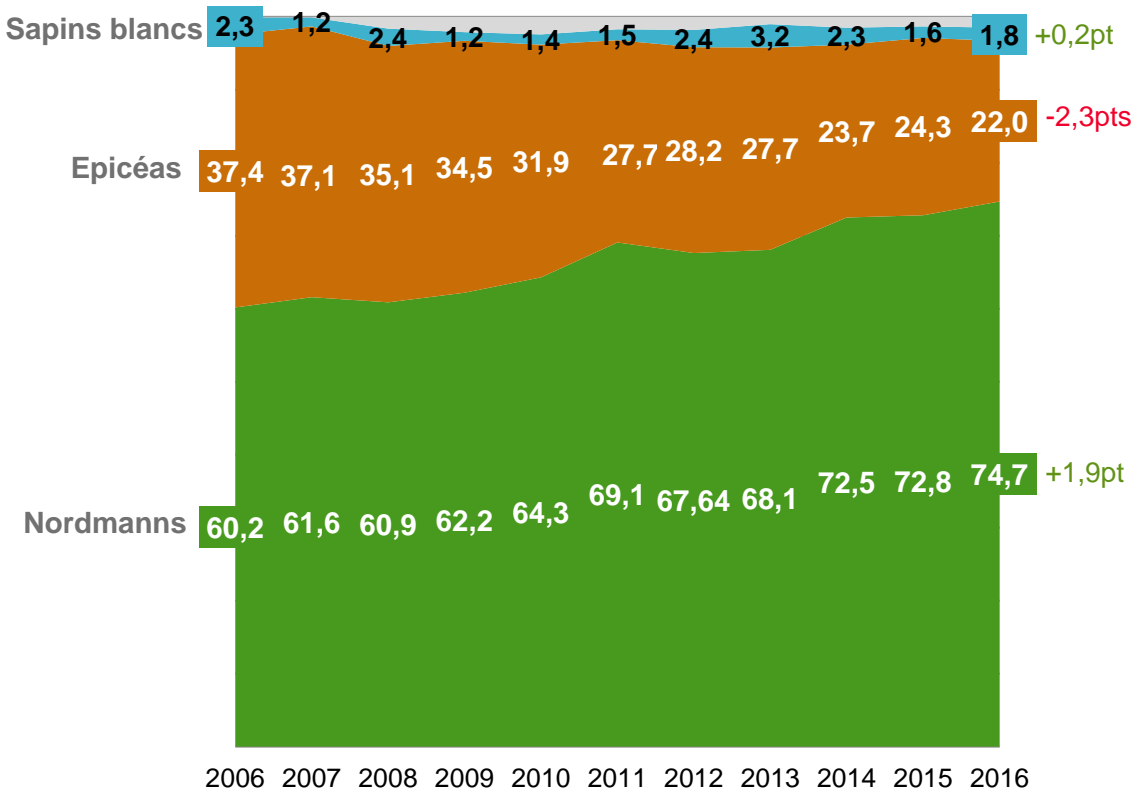
Base : Ensemble des individus de chaque catégorie sociodémographique en 2006 et 2016

↗ ↘ Significativement supérieur / inférieur à 2006 (niveau de confiance à 95%)

Les Nordmanns continuent de gagner des parts de marché et représentent 75% des quantités achetées et 80% des sommes dépensées. Une progression de 15 points en volume et de 10 points en valeur pour cette espèce en 10 ans.



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

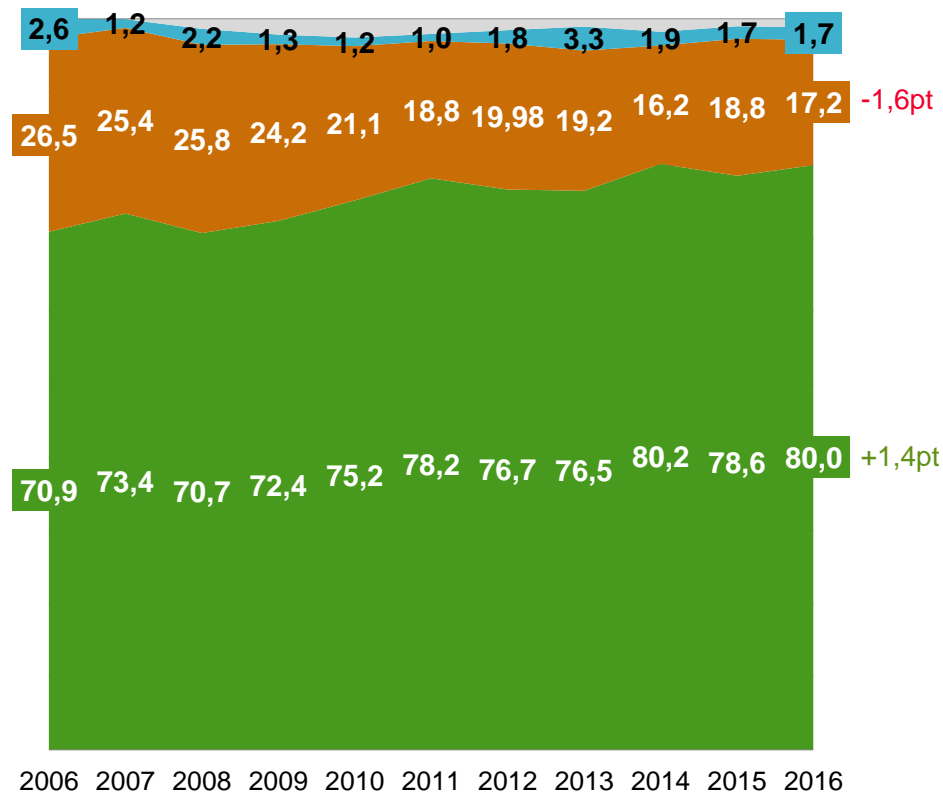


Pas d'évolution significative par rapport à 2015

Base: sapins naturels en quantité : 1029 en 2016



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



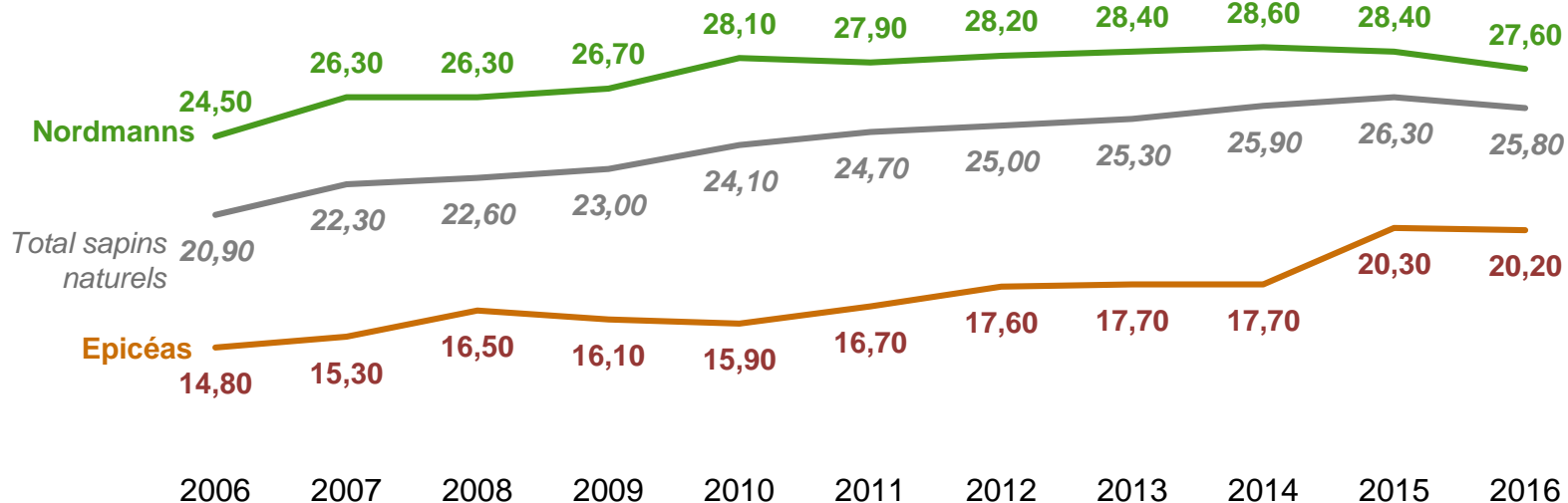
Pas d'évolution significative par rapport à 2015

Base: sapins naturels en sommes dépensées : 26510 en 2016

Une progression moins importante en valeur qu'en volume qui s'explique par la moins forte progression du prix moyen des Nordmanns sur 10 ans que celle des Epicéas. Versus 2015, l'évolution des prix moyens n'est pas significative.



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



#### Focus Nordmanns

Versus 2006 : + 3,10€ ↗

Versus 2015 : - 0,80€ =

#### Focus Epicéas

Versus 2006 : + 5,40€ ↗

Versus 2015 : - 0,10€ =

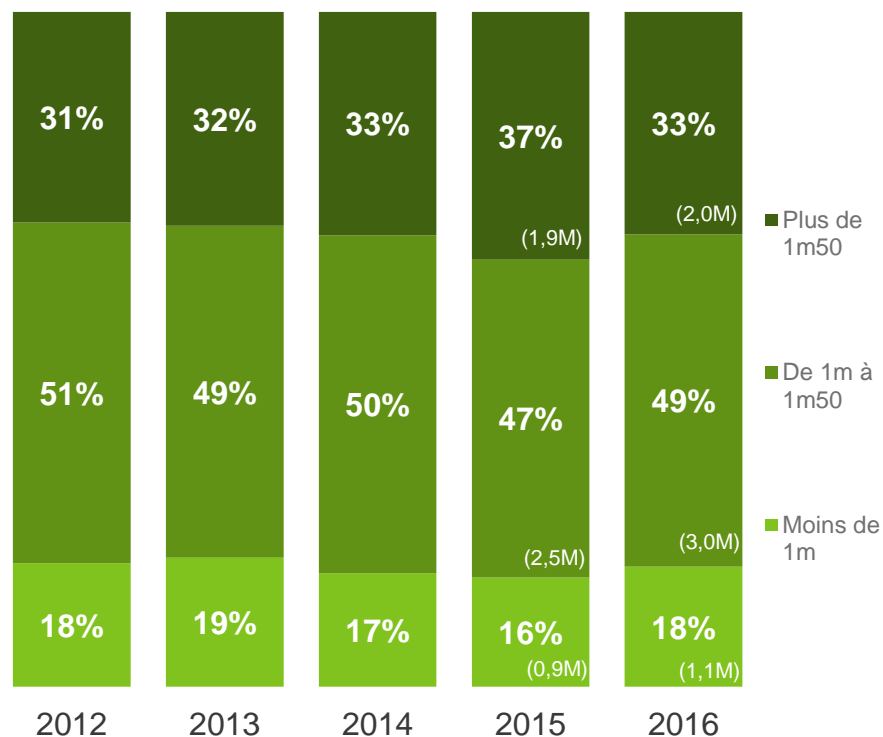
Base: ensemble des sapins naturels en quantité : 1029 en 2016

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

L'évolution du prix moyen d'achat sur l'année est évidemment dépendante de la taille des sapins ; celle-ci étant tendancielle stable. A noter en revanche l'évolution de prix observée sur 5 ans sur les sapins de très petites tailles.



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

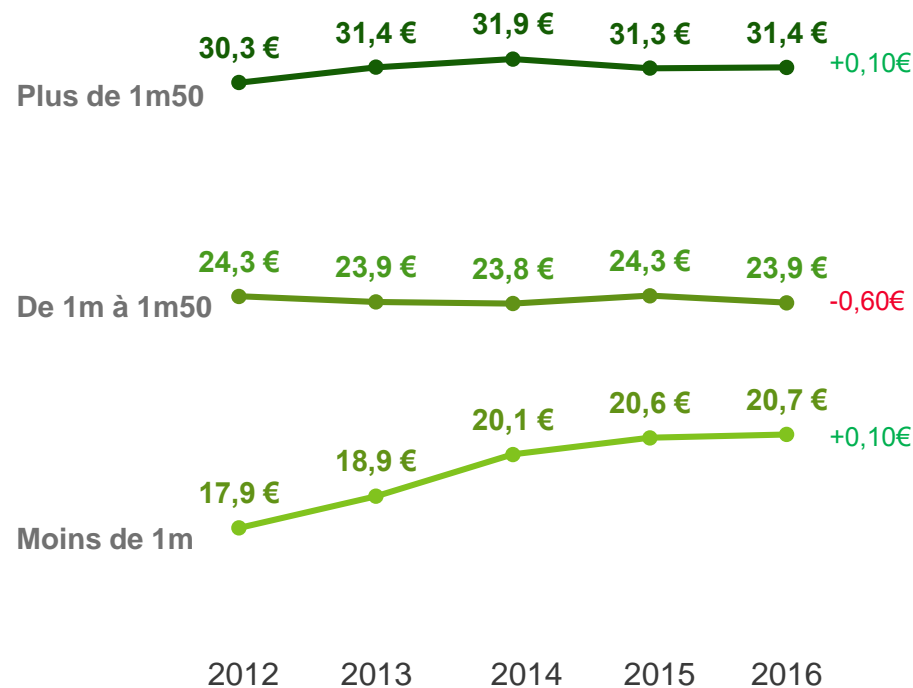


Pas d'évolution significative par rapport à 2015  
(x,xM) extrapolation en volume, à titre indicatif

Base: ensemble des sapins naturels en quantité : 1029 en 2016



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



Pas d'évolution significative par rapport à 2015

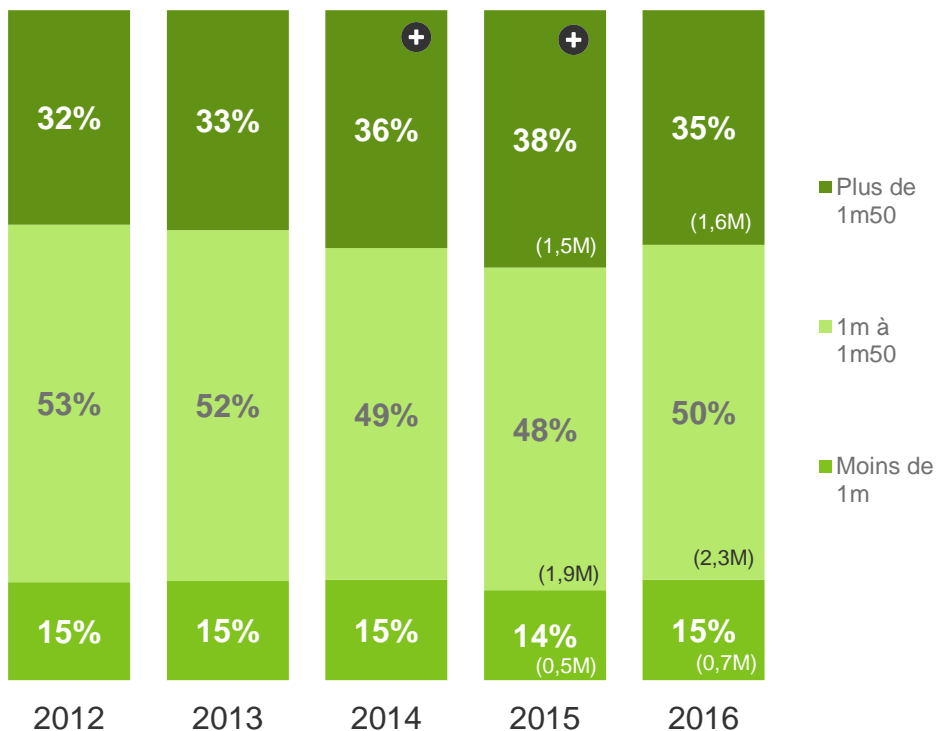
Base: sapins <1m : 182, de 1m à 1m50 : 507, >1m50 : 340 en 2016



# Stabilité tendancielle des tailles de sapins achetées en fonction de l'espèce. A noter la proportion de petites tailles plus importante pour les Epicéas que pour les Nordmanns. Constat exactement inverse pour les grandes tailles.



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

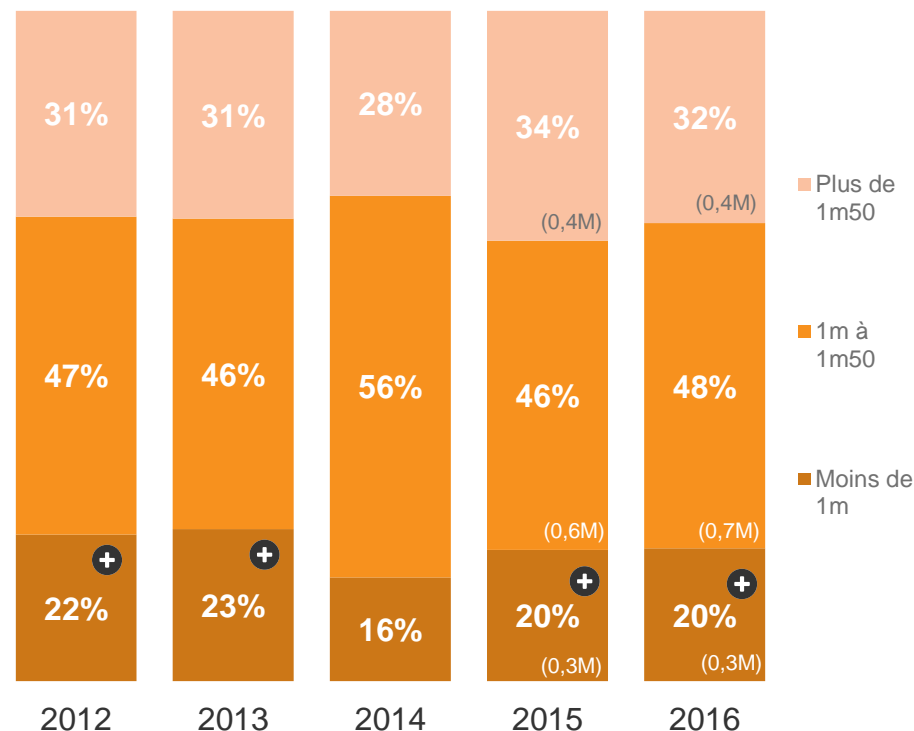


Pas d'évolution significative par rapport à 2015  
(x,xM) extrapolation en volume, à titre indicatif

Base: ensemble des Nordmanns en quantité : 767 en 2016



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



Pas d'évolution significative par rapport à 2015

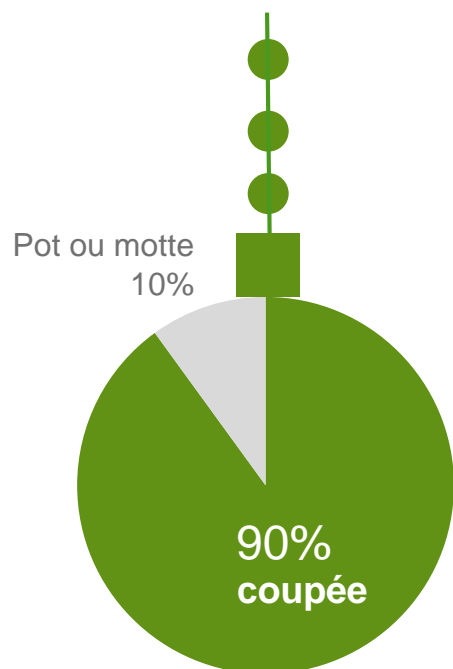
(+) Significativement **supérieur** entre deux populations (à 90%)

Base: ensemble des Epicéas en quantité : 226 en 2016

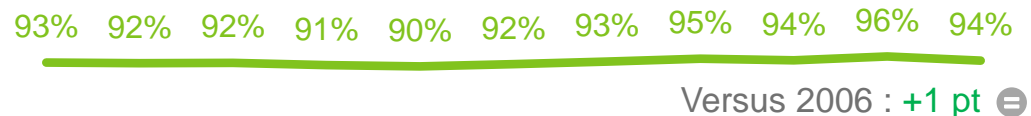
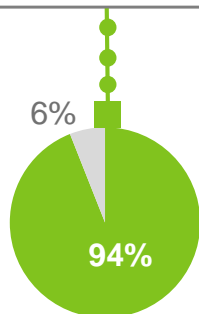
La part des sapins naturels coupés est de 90%. L'écart entre Nordmanns et Epicéas est de 10 points inférieur. Cependant, chez ces derniers la présentation « coupée » est en progression sur les 10 dernières années.



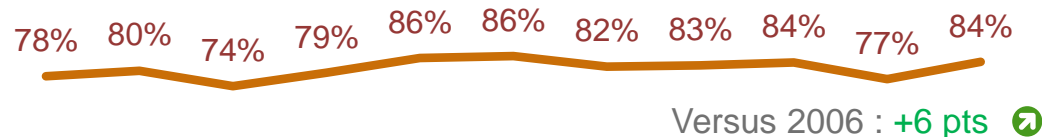
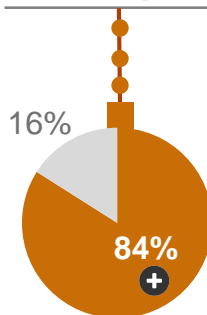
### Présentation des sapins naturels en 2016 (en % volume)



### Focus Nordmanns



### Focus Epicéas



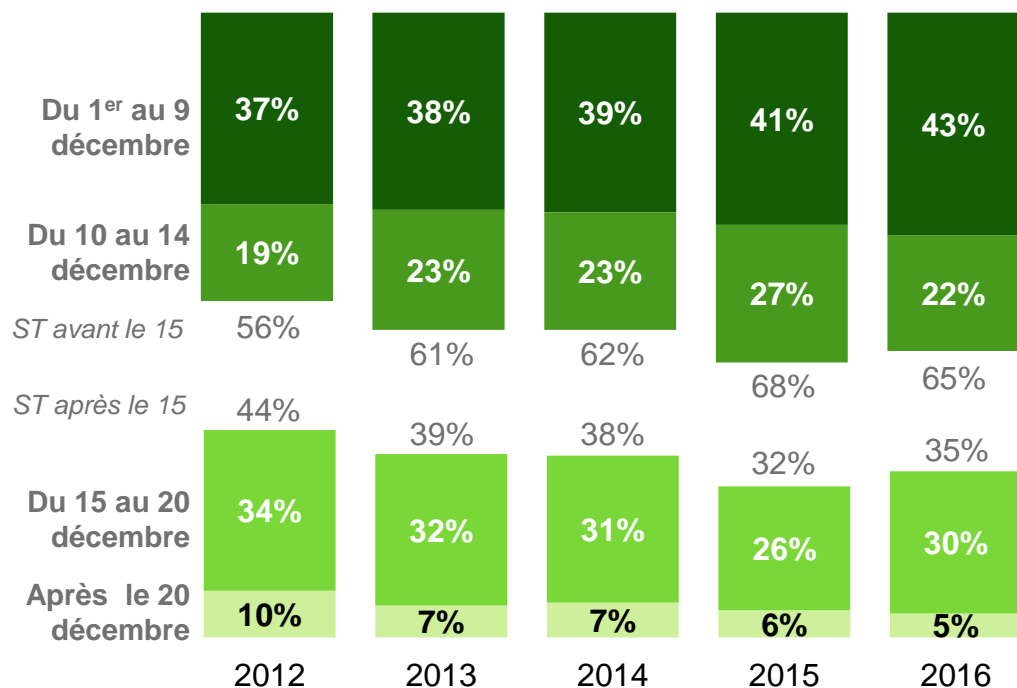
Base: ensemble des sapins naturels en quantité : 1019 , Nordmanns 762, Epicéas 224 en 2016 (hors imprécis)

⊕ Significativement supérieur entre deux populations (à 90%)  
 ↗ ↘ Significativement supérieur / inférieur à 2006 (niveau de confiance à 90%)

Les achats de sapins naturels sont de plus en plus anticipés, notamment dans les 10 premiers jours du mois de décembre, dans des foyers avec enfant(s), PCS+, dans le Nord et le Sud Est. Des achats en magasin d'aménagement de la maison notamment.



### Date d'achat sapins naturels en 2016 (en % volume)



### Acheter son sapin naturel du 1<sup>er</sup> au 9 décembre

#### Significativement plus que la moyenne pour :

- Foyers avec enfants : **71%**
- 35 à 49 ans : **59%**
- Moins de 35 ans : **58%**
- PCS+ : **51%**
- Nord : **58%**
- Sud-Est : **53%**



La **Saint-Nicolas** est une fête mettant en scène Nicolas de Myre. C'est une tradition vivace dans le nord et l'est de la France, qui se déroule le **6 décembre**

- Magasin aménagement maison : **74%**
- Autres lieux d'achat : **57%**

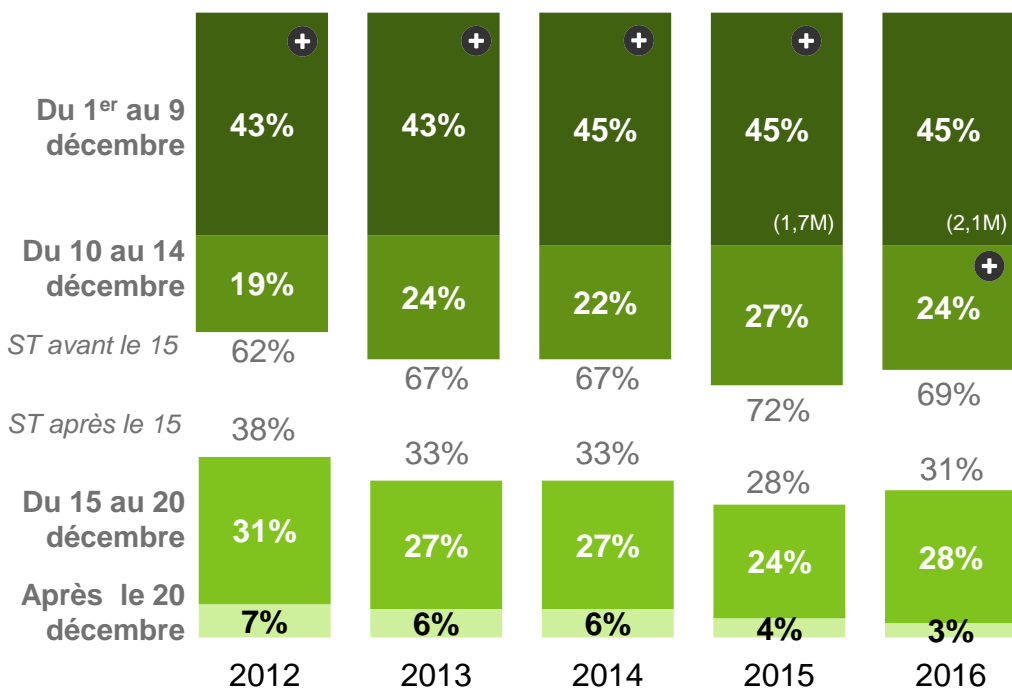
Base: ensemble des sapins naturels en quantité : 1029 en 2016

Différences significatives à un niveau de confiance de 90%

# Cette anticipation est sensible depuis plusieurs années sur les Nordmanns et s'amplifie sur les Epicéas.



## Date d'achat sapins Nordmanns en 2016 (en % volume)

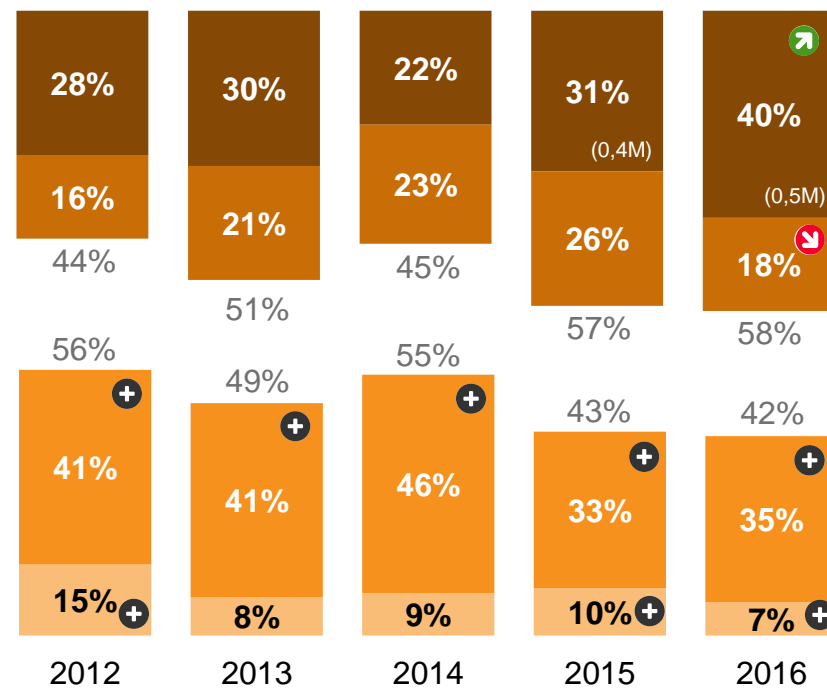


Pas d'évolution significative par rapport à 2015 (x,xM) extrapolation en volume, à titre indicatif

Base: ensemble des Nordmanns en quantité : 767 en 2016



## Date d'achat sapins Epicéas en 2016 (en % volume)



+ Significativement supérieur entre deux populations (à 90%)

↗ ↘ Significativement supérieur / inférieur à 2015 (niveau de confiance à 90%)

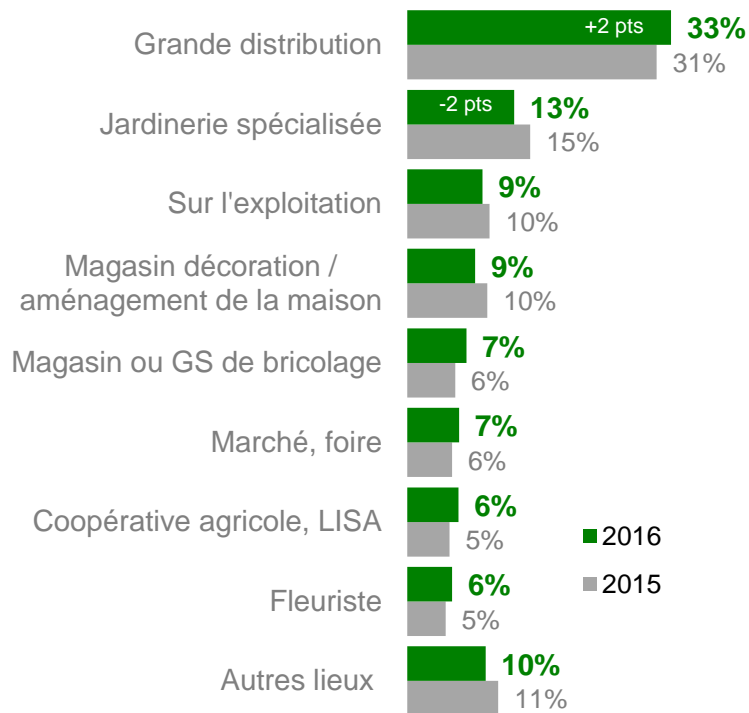
Base: ensemble des Epicéas en quantité : 226 en 2016

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

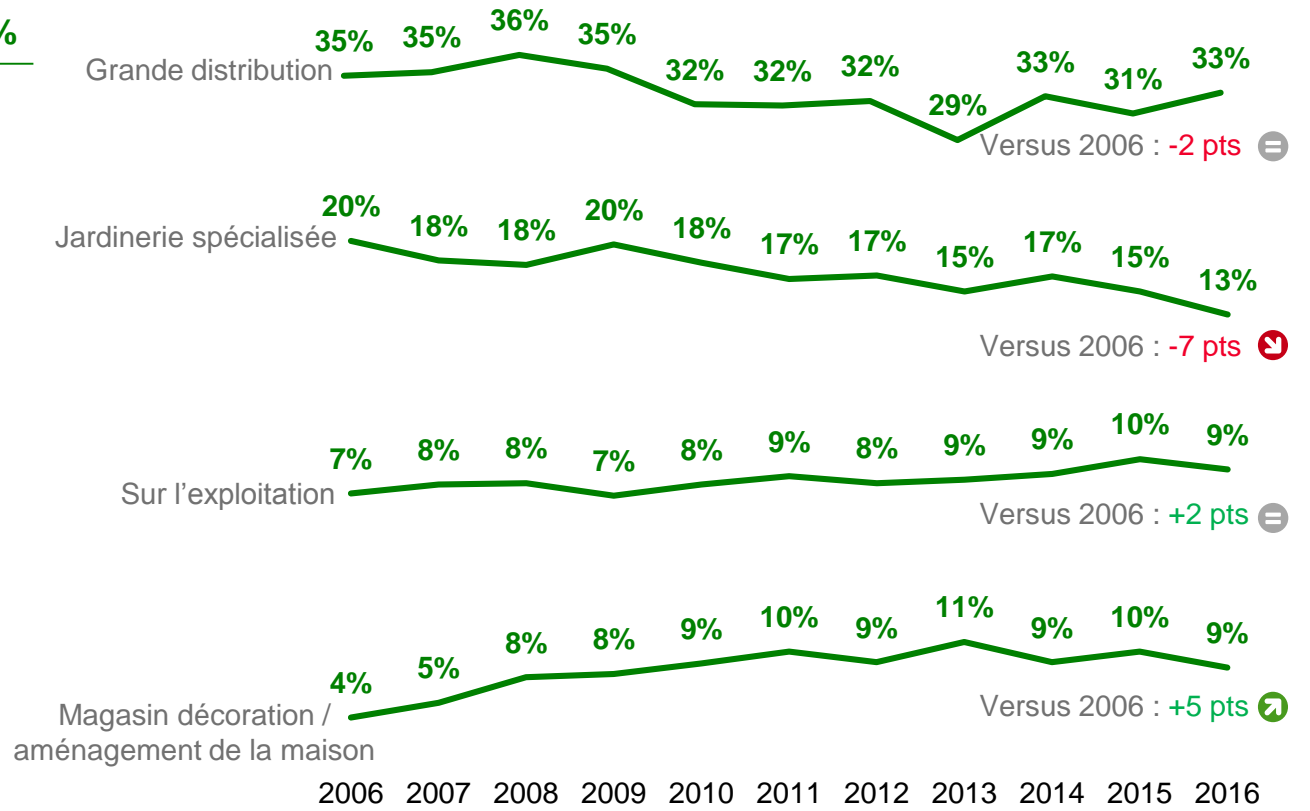


### Lieu d'achat sapins naturels en 2016 (en % volume)

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



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



Pas d'évolution significative par rapport à 2015

Base: ensemble des sapins naturels en quantité : 1029 en 2016

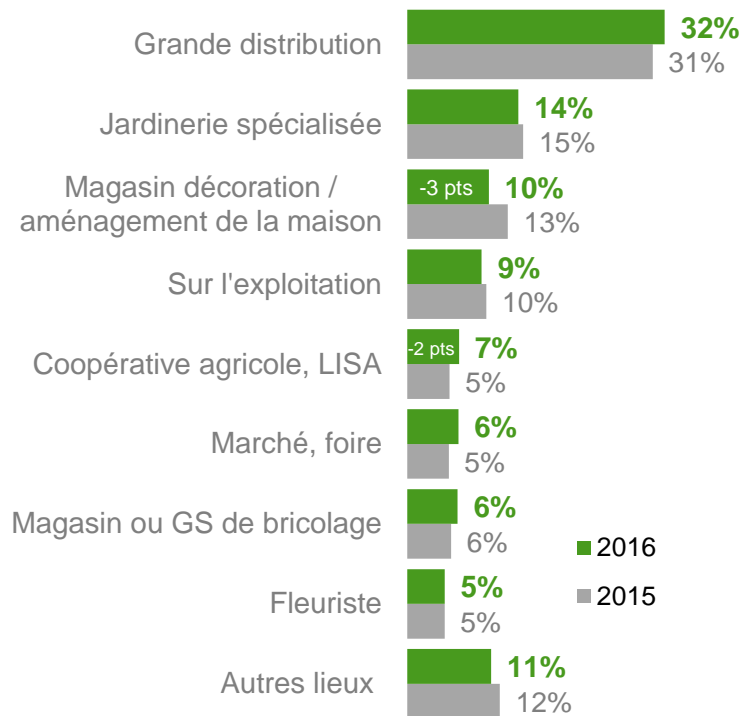
🟢 🟡 🟠 Significativement supérieur / inférieur la période de référence (niveau de confiance à 90%)

**Nordmanns** : versus l'année précédente, stabilité des parts de marché des lieux d'achat. Sur le long terme, la part de marché de la grande distribution reprend de la vigueur depuis 4 ans, après une tendance décroissante, prenant apparemment des parts de marché aux magasins d'aménagement de la maison.

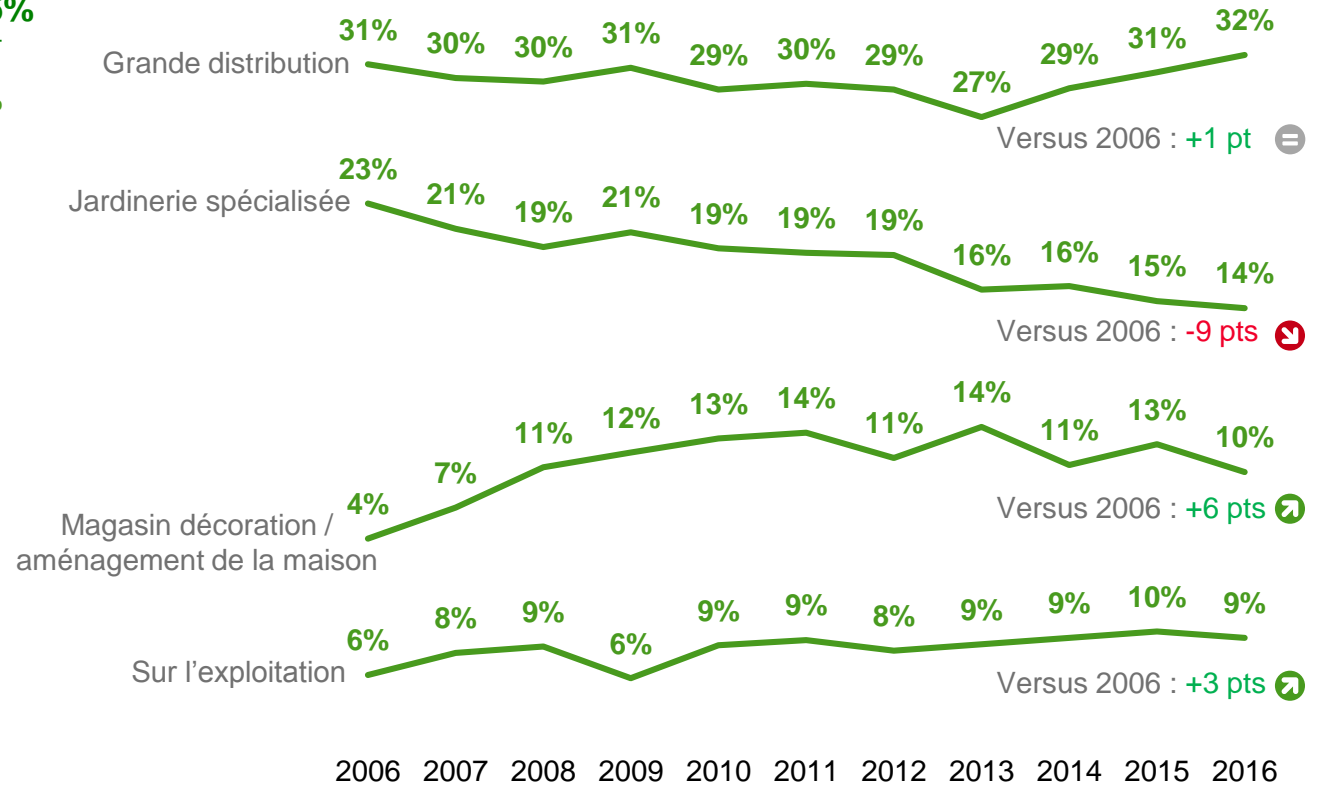


### Lieu d'achat sapins Nordmanns en 2016 (en % volume)

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



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



Pas d'évolution significative par rapport à 2015

Base: ensemble des Nordmanns en quantité : 767 en 2016

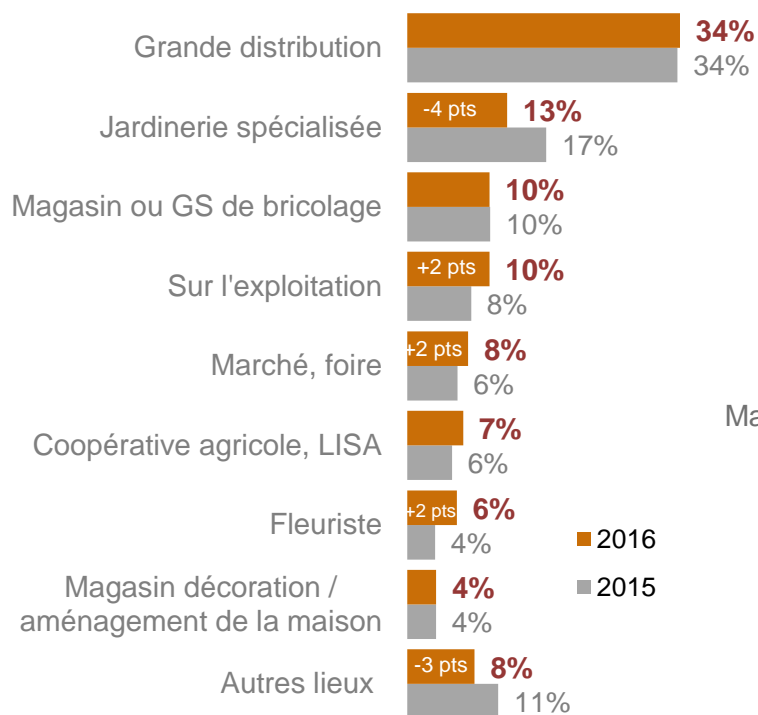
Significativement supérieur / inférieur la période de référence (niveau de confiance à 90%)

**Epicéas** : versus l'année précédente, stabilité des parts de marché des lieux d'achat. Sur le long terme, tendance à la baisse des parts de marché des deux principaux circuits : grande distribution et jardineries spécialisées, alors que GSB et exploitations affichent une tendance inverse.

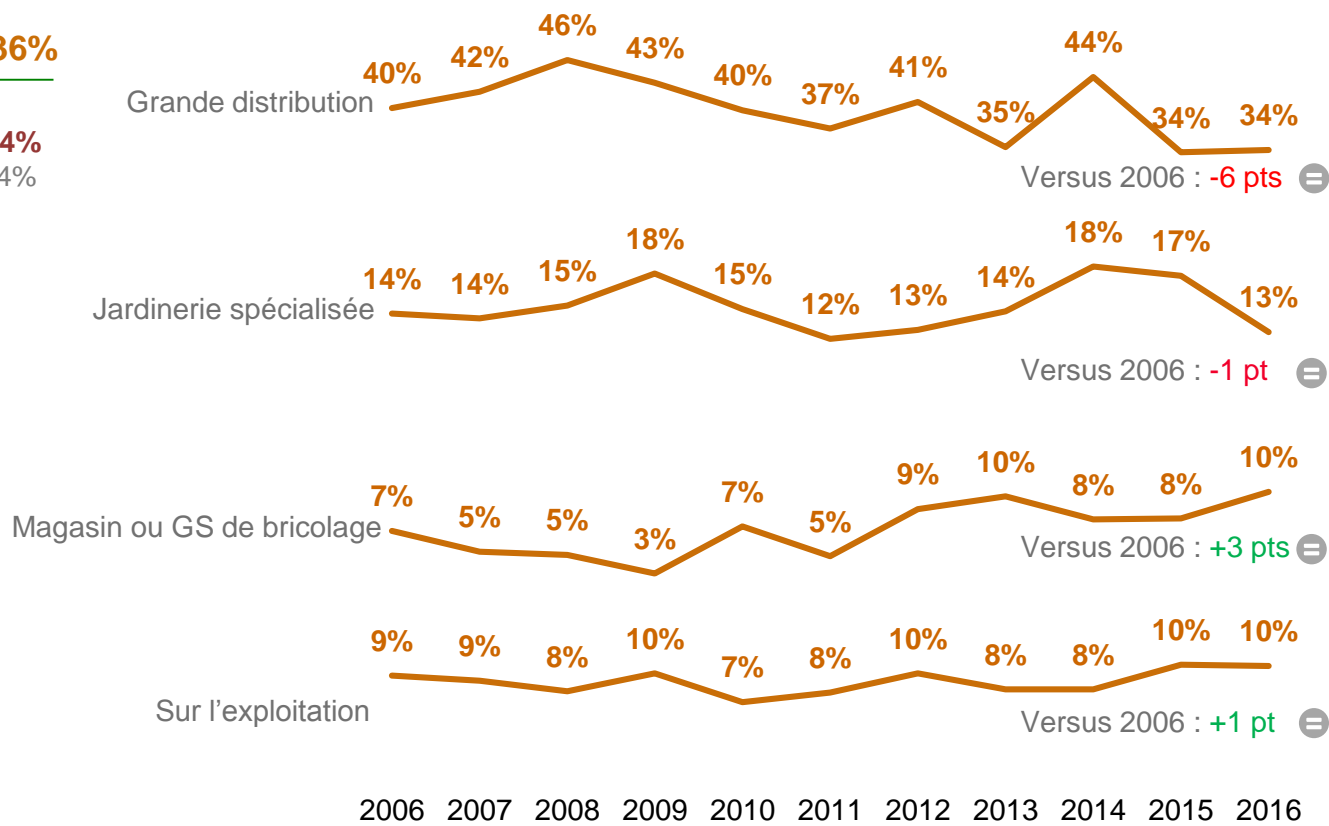


### Lieu d'achat sapins Epicéas en 2016 (en % volume)

ST Professionnels des végétaux **38%** > **36%**



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



Pas d'évolution significative par rapport à 2015

Pas d'évolution significative par rapport à 2006

Base: ensemble des Nordmanns en quantité : 767 en 2016

## **3.3**

**Sapins artificiels : un marché très stable.**



# Les chiffres clés des Sapins de Noël **artificiels** 2016



## Taux de ménages acheteurs de sapins **artificiels**

Hypothèse haute 4,3%  
**3,8%**  
Hypothèse basse 3,3%

## Nombre de ménages acheteurs de sapins **artificiels**

(en millions)

Hypothèse haute 1,2M  
**1,1M**  
Hypothèse basse 0,9M

En 2016, 28 153 086 ménages en France

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



1,2M  
**1,1M**  
0,9M

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



33,1M  
**29,0M€**  
24,9M

## Prix moyen d'achat

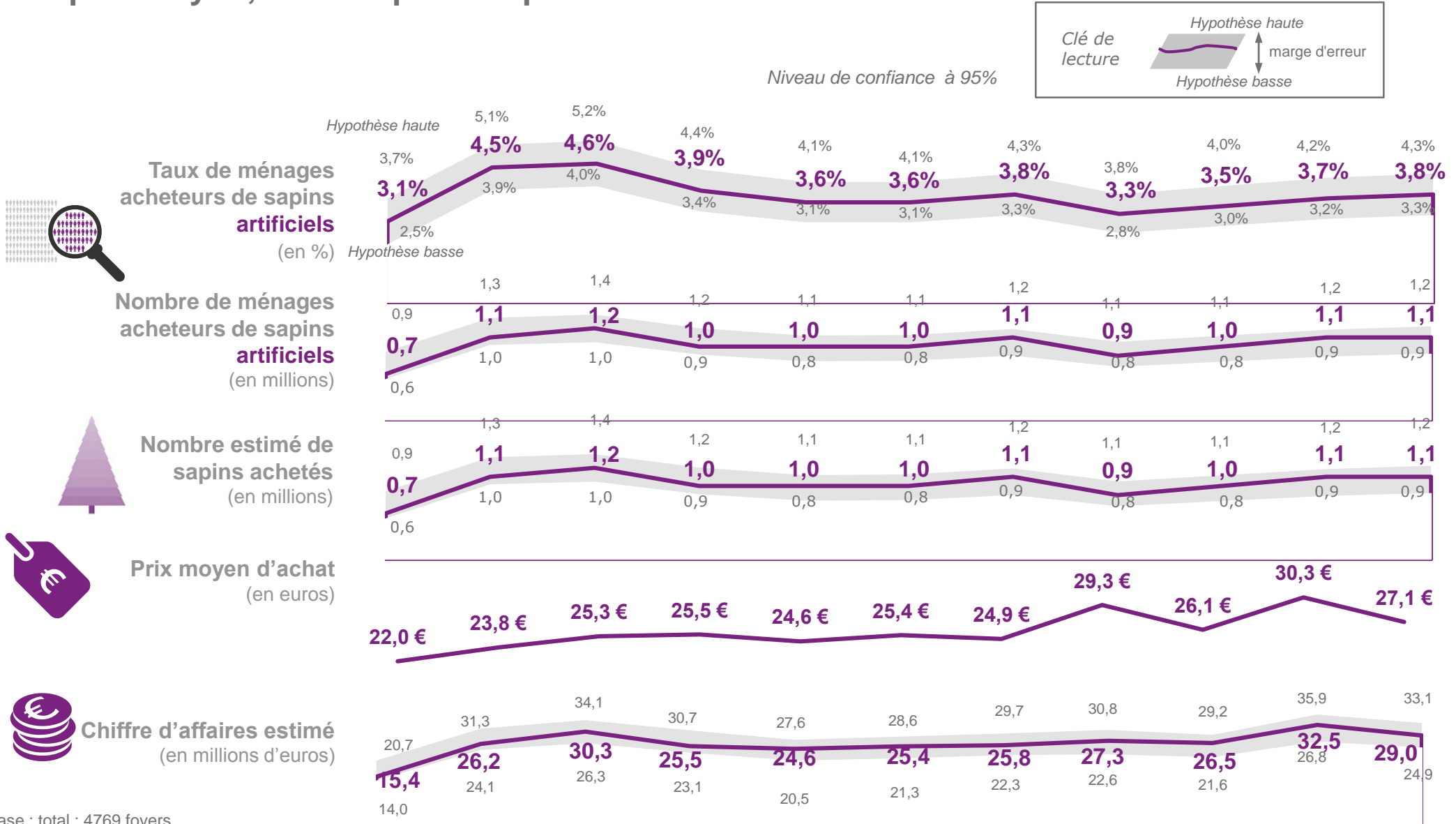


**27,10 €**

Base : total : 4769 foyers

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

Le marché des sapins artificiels est en tendance stable sur une période de dix ans. Depuis quatre ans, une progression légère en volume, qui compte tenu des variations tendancielle de prix moyen, ne se répercute pas entièrement en valeur.



Base : total : 4769 foyers

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

Pas d'évolution significative par rapport à 2015

# Un taux d'acheteurs de sapins artificiels très stable vs. le taux moyen observé sur les 10 dernières années



Evolution du taux d'acheteurs 2015  
versus la moyenne 2005/2014

## Taux de ménages acheteurs de sapins artificiels

Moyenne du taux  
d'acheteurs de sapins  
artificiels 2005/2014

**3,8%**

Taux d'acheteurs de sapins  
artificiels en 2015

**3,7%**

Evolution du taux d'acheteurs  
2016 versus la moyenne 2006/2015

Moyenne du taux  
d'acheteurs de sapins  
artificiels 2006/2015

**3,8%**

Taux d'acheteurs de sapins  
artificiels en 2016

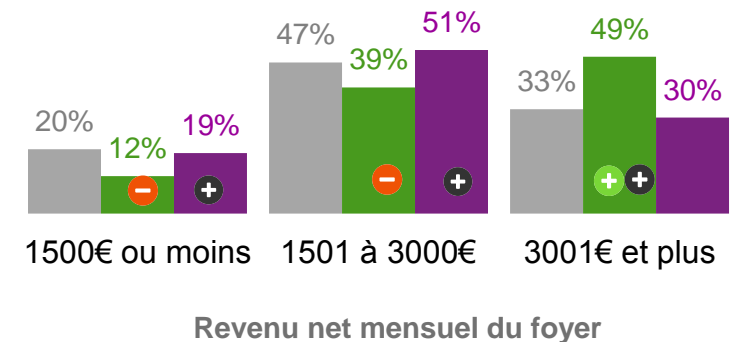
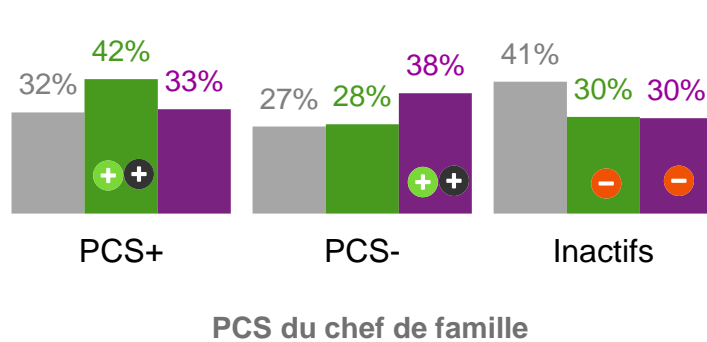
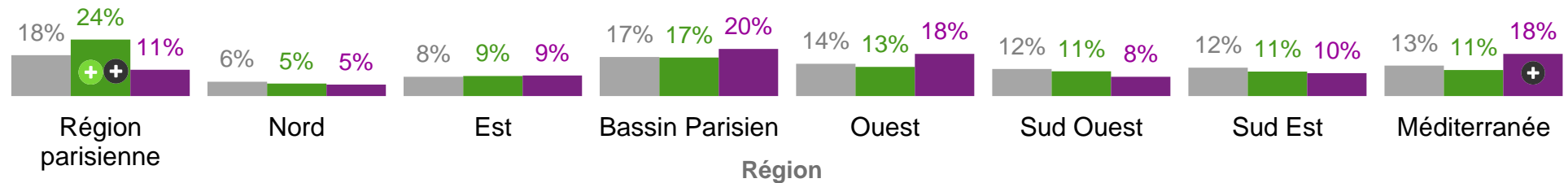
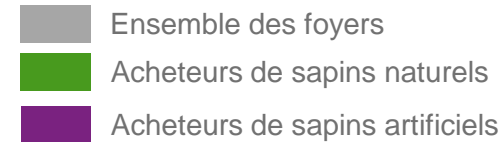
**3,8%**

Base : total : 4769 foyers

# Les acheteurs de sapins de Noël artificiels 2016 par rapport à la moyenne nationale comptent plus de PCS-. Versus le sapin naturel, surreprésentation de la région Méditerranée, des PCS-, et des revenus faibles ou moyens.



## Profil des Acheteurs de sapins artificiels 2016



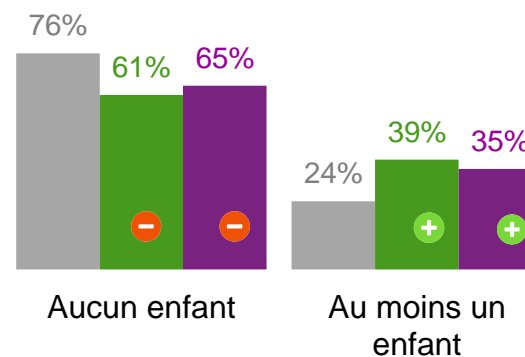
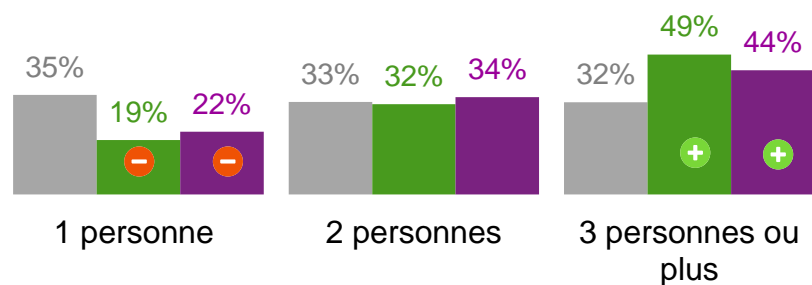
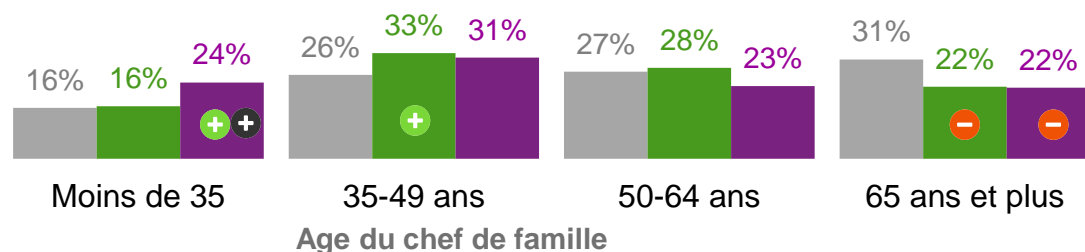
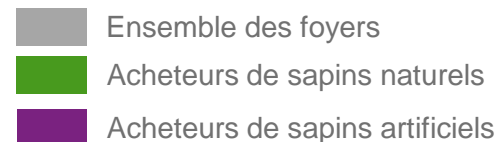
+ - Significativement supérieur / inférieur au global (à 95%)  
+ Significativement supérieur entre deux populations (à 95%)

Base : total : 4769 individus, 987 acheteurs de sapins naturels, 181 acheteurs de sapins artificiels

Versus la population nationale, les mêmes critères d'âge, de taille de foyer et de présence d'enfant(s) au foyer influent sur l'achat de sapin, artificiel comme naturel. 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 2016



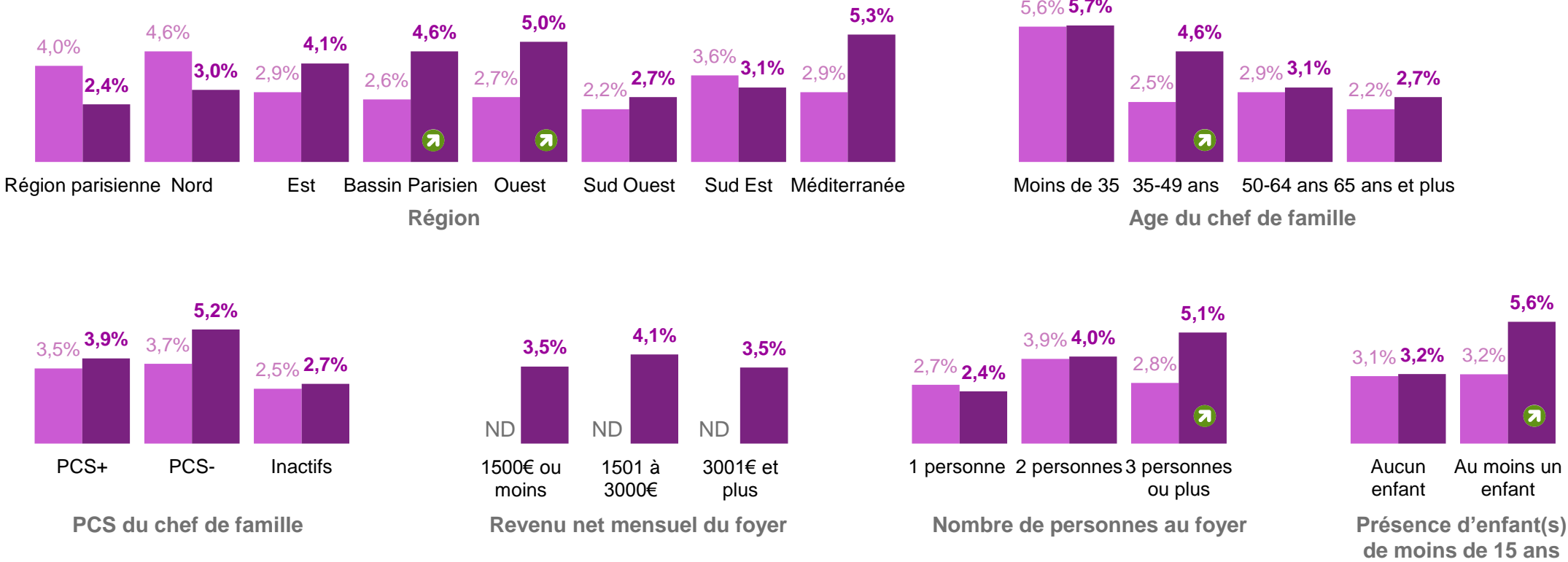
+ - Significativement supérieur / inférieur au global (à 95%)  
 + Significativement supérieur entre deux populations (à 95%)

Base : total : 4769 individus, 987 acheteurs de sapins naturels, 181 acheteurs de sapins artificiels

# En 10 ans, la progression de l'achat de sapins artificiels impacte significativement plusieurs catégories : les foyers avec enfant(s), de 3 personnes ou plus, les foyers dont le chef de ménage est âgé de 35-49 ans, le Bassin Parisien et la région Ouest.

Evolution du taux de pénétration des acheteurs de sapins artificiels entre 2006 et 2016

Acheteurs de sapins artificiels 2006 : **3,1%**  
 Acheteurs de sapins artificiels 2016 : **3,8%**



ND : donnée non disponible

Base : Ensemble des individus de chaque catégorie sociodémographique en 2006 et 2016

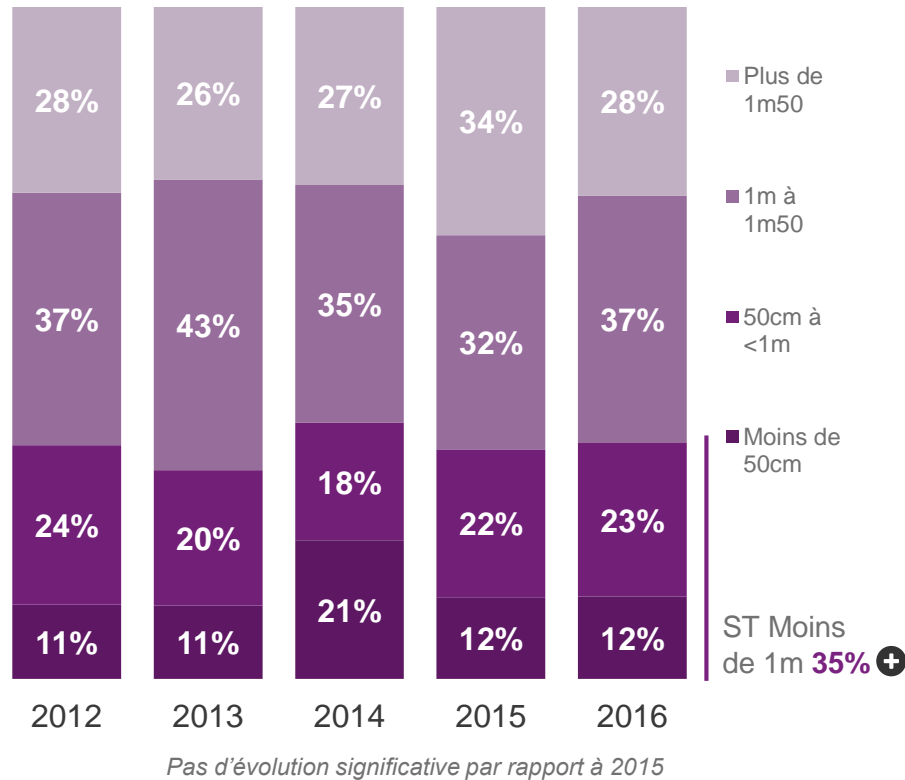
↗ ↘ Significativement supérieur / inférieur à 2006

(niveau de confiance à 95%)

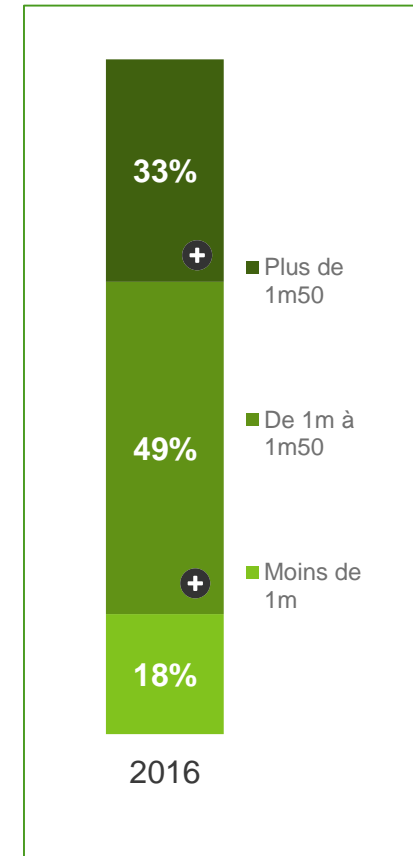
La taille des sapins artificiels reste globalement stable : environ trois sur dix de moins de 1m, quatre sur dix entre 1m et 1m50, et environ trois sur dix de plus de 1m50. Cette répartition est différente des sapins naturels, pour lesquels les grandes tailles sont privilégiées.



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



### Rappel sapins naturels



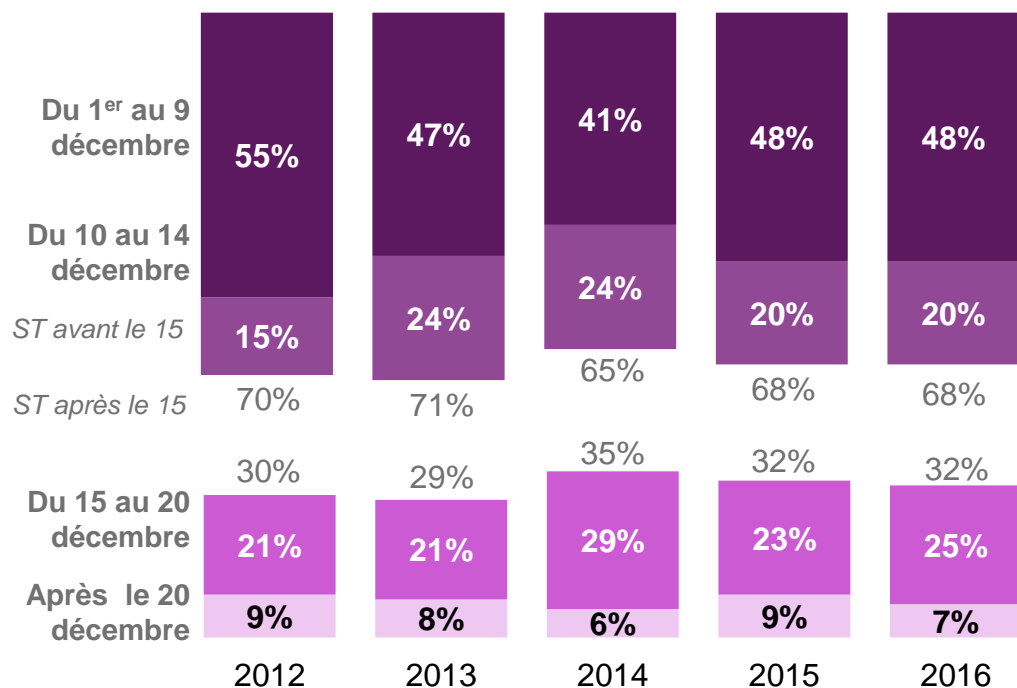
Base: ensemble des sapins artificiels en quantité : 181 en 2016

+ Significativement **supérieur** entre deux populations (à 90%)

Pour les sapins artificiels, à peine plus d'anticipation dans l'achat que pour les sapins naturels. Cependant près d'un sapin artificiel sur deux est acheté dans les dix premiers jours de décembre.

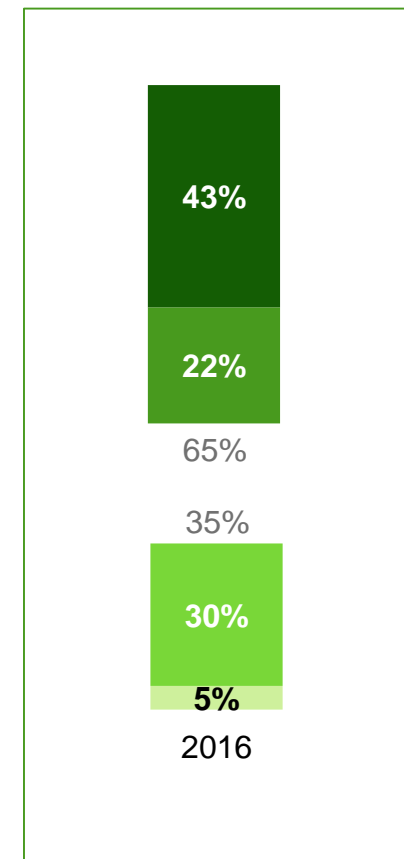


**Date d'achat sapins artificiels en 2016 (en % volume)**



*Pas d'évolution significative par rapport à 2015*

*Rappel sapins naturels*



Base: ensemble des sapins artificiels en quantité : 181 en 2016

*Aucune différence significative entre deux populations*



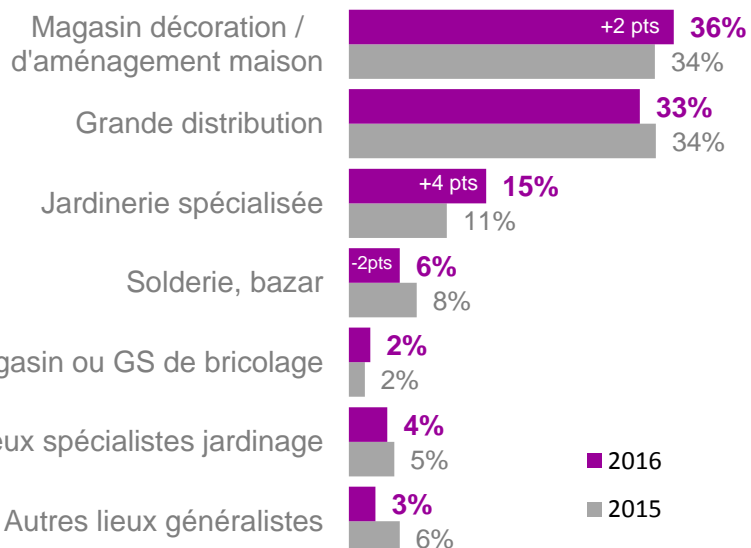
# Sapins artificiels : les magasins de décoration continuant leur progression, arrivent en tête cette année et dépassent la grande distribution qui décline depuis 10 ans. La jardinerie spécialisée gagne, sur le long terme, des parts de marché.



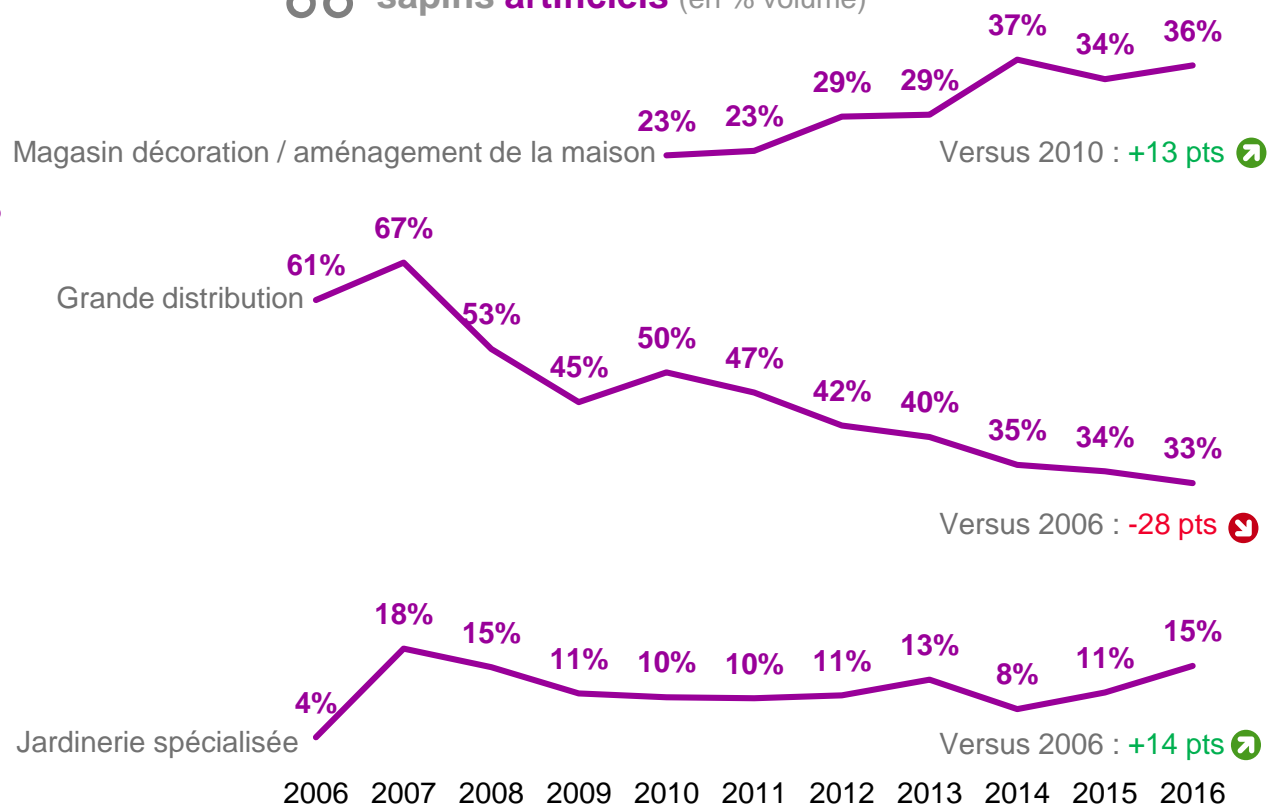
## Lieu d'achat sapins artificiels en 2016 (en % volume)



ST Professionnels des végétaux 16% < 20%



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



Pas d'évolution significative par rapport à 2015

Base: ensemble des sapins artificiels en quantité : 181 en 2016

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

## **3.4**

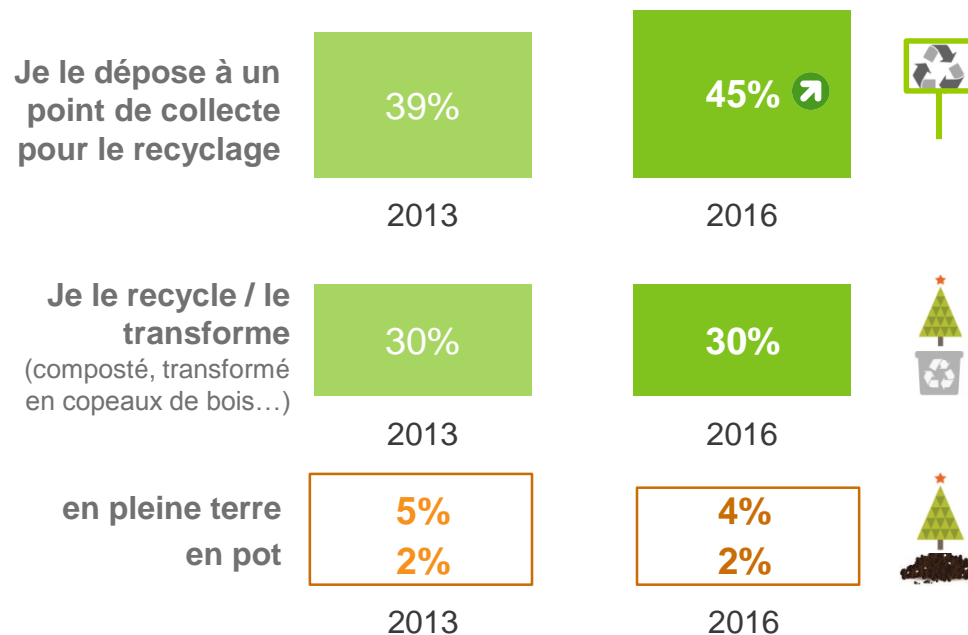
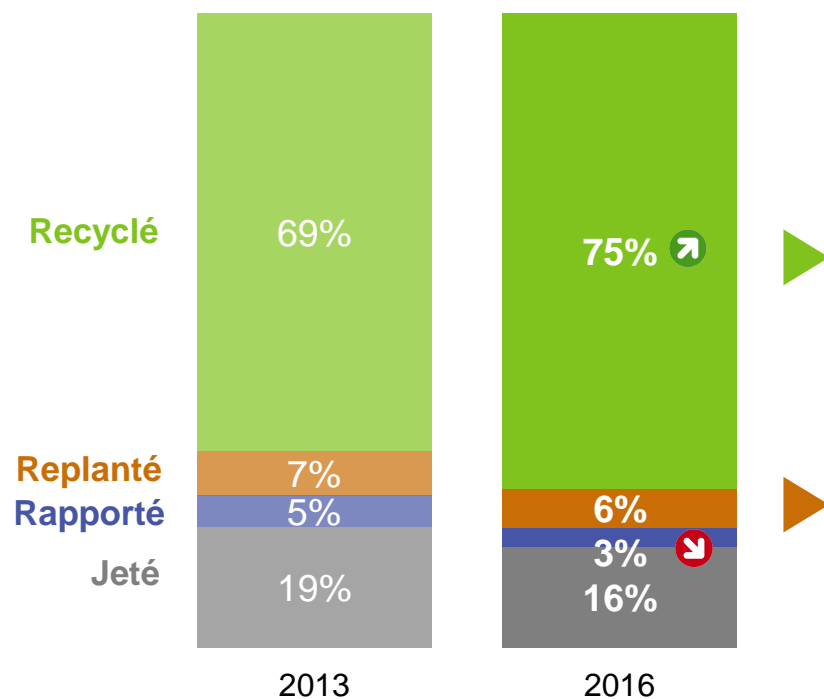
**Après les fêtes, des acheteurs de plus en plus concernés par le recyclage de leur sapin de Noël.**

Les acheteurs de sapins naturels sont plus nombreux qu'en 2013 à déposer leur sapin dans les points de recyclage. La proximité des points de collecte a pu les inciter à moins les rapporter sur le lieu d'achat ou les jeter.



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

Question posée à l'identique en 2013



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

Base: Acheteurs de sapins naturels, 799 en 2013, 949 en 2016

↗ ↘ Significativement supérieur / inférieur à 2013 (niveau de confiance à 90%)

En 2016, le recyclage du sapin à domicile concerne davantage les habitants du Sud Ouest, les ruraux, en maison individuelle. Ces caractéristiques se retrouvent forcément chez ceux qui ne vont pas dans un point de collecte. Ceux qui ne recyclent pas (i.e. jettent leur sapin) sont plus que la moyenne en Région parisienne, en appartement, seul au foyer.



## 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 : 45%



■ Appartement : **51%**



- Sud Ouest : **34%**
- Agglomération 2 à 20.000 habitants : **41%**
- Sapin en motte / pot : **32%**



### Recyclent leur sapin

Rappel moyenne : 30%

- Sud Ouest : **47%**
- Commune rurale : **43%**
- Maison : **38%**
- Sapin acheté sur l'exploitation : **32%**
- Région Parisienne : **18%**
- Région Ouest : **17%**
- Foyer 1 personne : **20%**
- Appartement : **12%**
- Sapin en motte / pot : **6%**
- Sapin de moins d'1m : **20%**
- Sapin acheté en grande distribution : **25 %**

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

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

Versus 2013, la hausse de fréquentation des points de collecte touche significativement plus certaines populations : les moins de 35 ans et les plus de 65 ans, les foyers sans enfants, les PCS-, en Région parisienne ou dans le Sud de la France. Les épicéas, coupés, de petite ou très grande taille, achetés en grande distribution.



## Comportement vis-à-vis du sapin naturel après les fêtes Caractéristiques de profil en augmentation versus la mesure précédente



### Vont dans un point de collecte

Rappel moyenne : 45% vs 39% en 2013



- Moins de 35 ans : **50%** vs 37%
- 65 ans ou plus : **48%** vs 36%
- Foyer de 2 personnes : **44%** vs 35%
- Sans enfant : **46%** vs 38%
- PCS - : **46%** vs 39%
- Région Parisienne : **47%** vs 35%
- Sud Est : **47%** vs 35%
- Méditerranée : **51%** vs 33%

- Epicéas : **45%** vs 31%
- Sapin coupé : **46%** vs 41%
- Sapin de moins de 1m : **48%** vs 39%
- Sapin de moins de plus de 1m50 : **47%** vs 37%
- Acheté en grande distribution : **46%** vs 38%

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

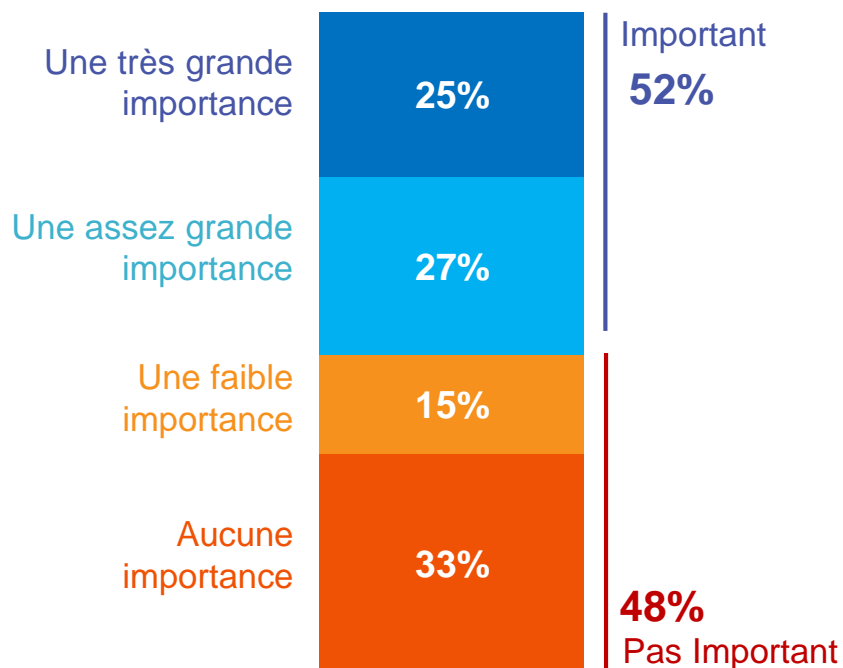
 Significativement supérieur / inférieur à 2013 (niveau de confiance à 90%)

1 acheteur de sapin naturel sur 4 déclare attacher une très grande importance à la possibilité de recycler ou replanter leur sapin après les fêtes, avec une surreprésentation logique d'acheteurs de sapins en motte ou en pot. A l'inverse, 1 acheteur sur 3 n'attache aucune importance, notamment les jeunes et ceux qui achètent en jardinerie spécialisée.



Prise en compte lors de l'achat de la possibilité de recycler ou replanter le sapin après les fêtes.

Nouvelle question 2016



### Une très grande importance

51% d'entre eux déposent leur sapin à un point de collecte  
26% le recyclent ou le transforment  
15% d'entre eux replantent leur sapin



Plus de 50 ans : 30%  
Sud-Ouest : 37%  
Epicéas : 33%  
Sapins en motte ou en pot : 43%



### Aucune importance

31% d'entre eux déclarent jeter leur sapin après Noël



Moins de 35 ans : 44%  
Jardinerie spécialisée : 40%

Q4 Dans votre décision d'achat, attachez-vous de l'importance à ce que votre sapin de Noël naturel puisse être replanté ou recyclé ?

Base: Acheteurs de sapins naturels, 949 en 2016

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

**4**

**Annexes**

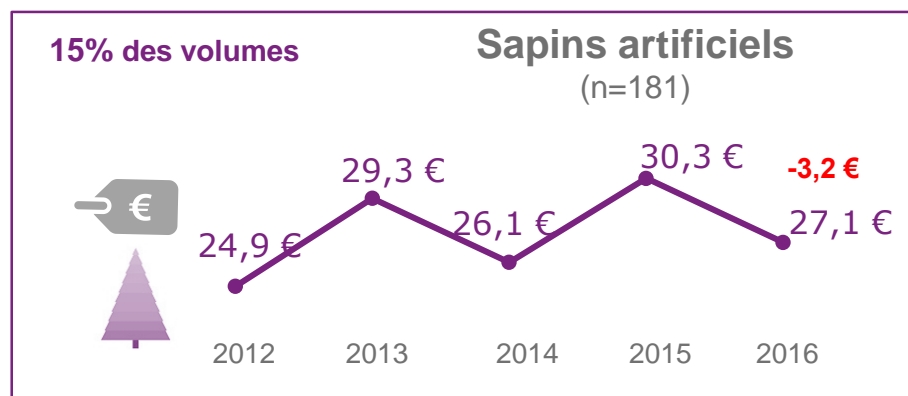
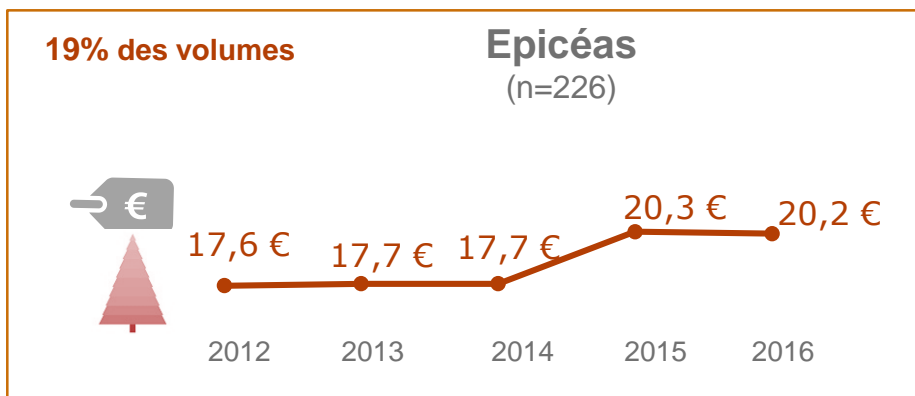
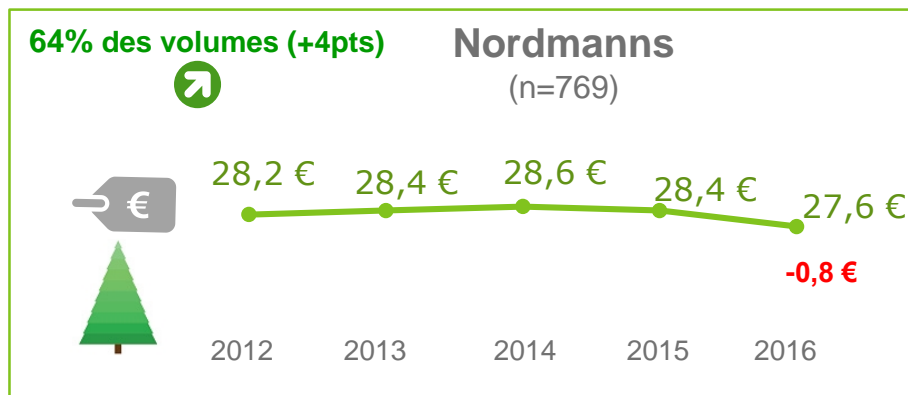
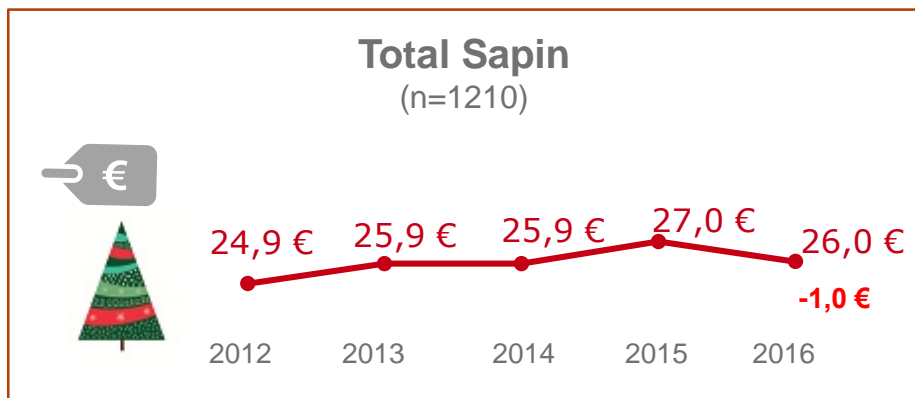
## **4.1**

### **Tableaux complémentaires**



Un prix moyen en baisse qui retrouve les mêmes niveaux observés avant 2015, un recul notamment tiré par la baisse du prix des sapins artificiels. Le prix des Nordmanns diminue tendanciellement et passe ans en dessous des 28€

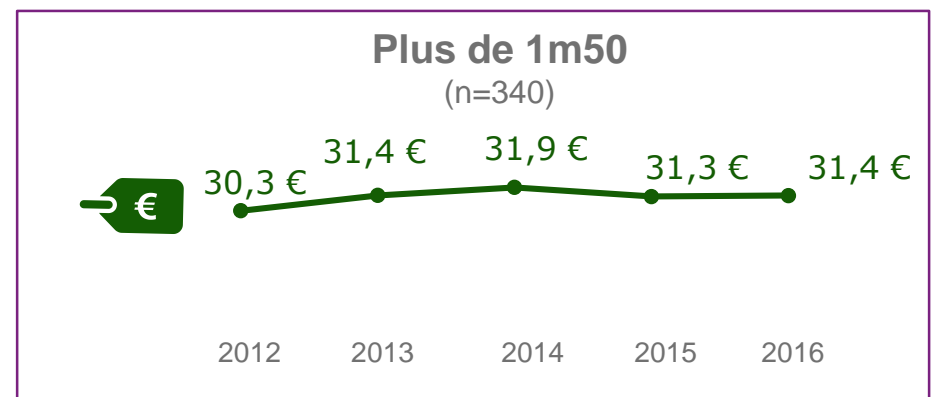
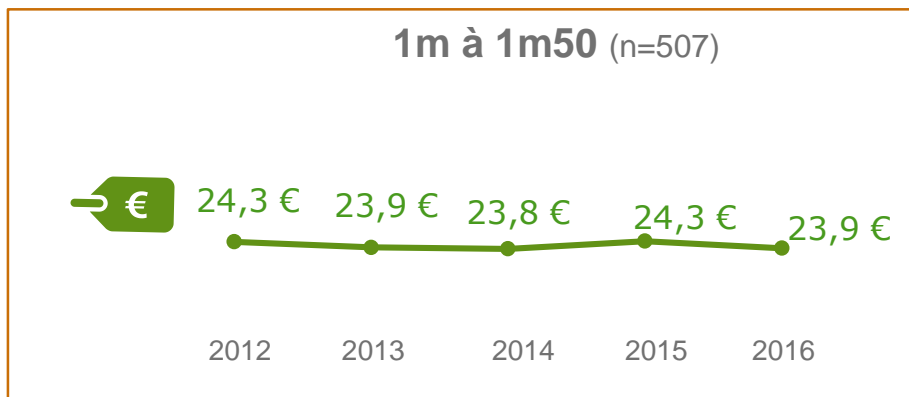
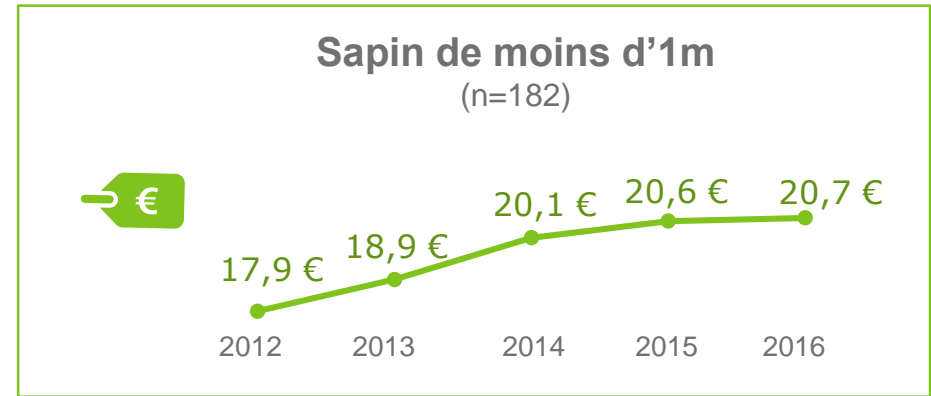
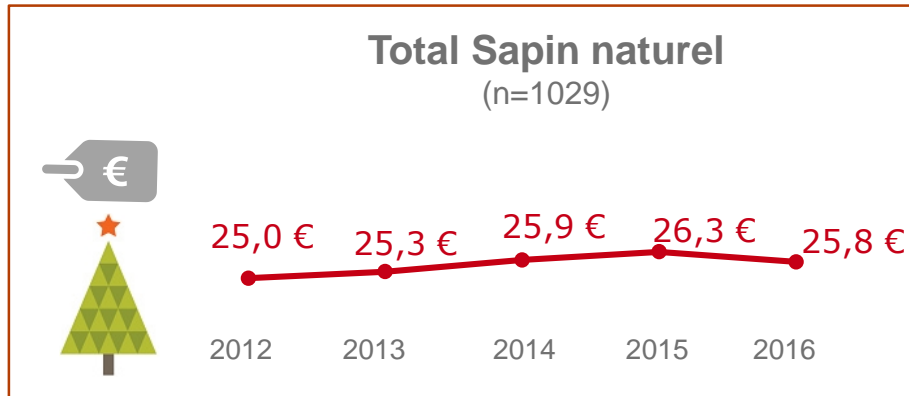
### Evolution du prix moyen en euros



*Pas d'évolution significative par rapport à 2015*

# Le prix du sapin naturel de petite taille évolue dans le temps

## Evolution du prix moyen en euros en fonction de la taille du sapin naturel



Base: Ensemble des sapins naturels (n=1029)

## **4.2**

### **Annexe technique**

# Rappel du questionnaire

12/16

## LES ACHATS DE SAPINS DE NOËL NATURELS ET ARTIFICIELS DE VOTRE FOYER

① Entre le 1<sup>er</sup> et le 31 décembre, vous-même ou toute autre personne de votre foyer a-t-elle acheté, même pour offrir, un sapin de Noël ? Tenez compte de tous les sapins, qu'ils soient naturels, naturels couverts de fausse neige ou artificiels.

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

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

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

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

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

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

④ Dans votre décision d'achat, attachez-vous de l'importance à ce que votre sapin de Noël naturel puisse être replanté ou recyclé ? 1 seule réponse

- Oui, une très grande importance.....
- Oui, une assez grande importance .....
- Oui, une assez faible importance.....
- Non, aucune importance .....

**Imen Bedda**

imen.bedda@tns-sofres.com  
01 40 92 66 62

**Béatrice Guilbert**

beatrice.guilbert@tns-sofres.com  
01 40 92 44 00

**Jérôme Jardon**

jerome.jardon@tns-sofres.com  
01 40 92 28 00

**Frédéric Los**

frederic.los@tns-sofres.com  
01 40 92 45 04

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