



# Semez la joie pendant le temps des Fêtes

GUIDE D'INFORMATION POUR LES FÊTES

# De très joyeuses Fêtes

Walmart a tout ce qu'il faut pour le temps des Fêtes

Alors que monte l'effervescence du temps des Fêtes, les familles se préparent à célébrer avec les personnes qui leur sont chères. Elles se tournent vers Walmart pour cocher tous les éléments sur leur liste, des ingrédients nécessaires pour un repas des Fêtes parfait à la console de jeu tant attendue.

Grâce à son degré idéal d'expertise et à sa forte présence OMNI, Walmart Connect aide les marques à s'adresser aux familles pendant cette période cruciale. Entrons ensemble dans l'esprit des Fêtes et découvrons des renseignements et des pratiques d'excellence en vue de la période la plus magique de l'année!



78 %

des Canadiens prévoient acheter des cadeaux cette année pour le temps des Fêtes<sup>1</sup>

### Ils sont prêts à gâter leurs proches...

63 % des Canadiens prévoient dépenser plus de 200 \$ en cadeaux.

### ... et à les nourrir!

75 % des clients prévoient faire des achats de nourriture pour célébrer le temps des Fêtes, et la moitié d'entre eux prépareront des repas maison.

### Magasiner tôt, magasiner plus intelligemment.

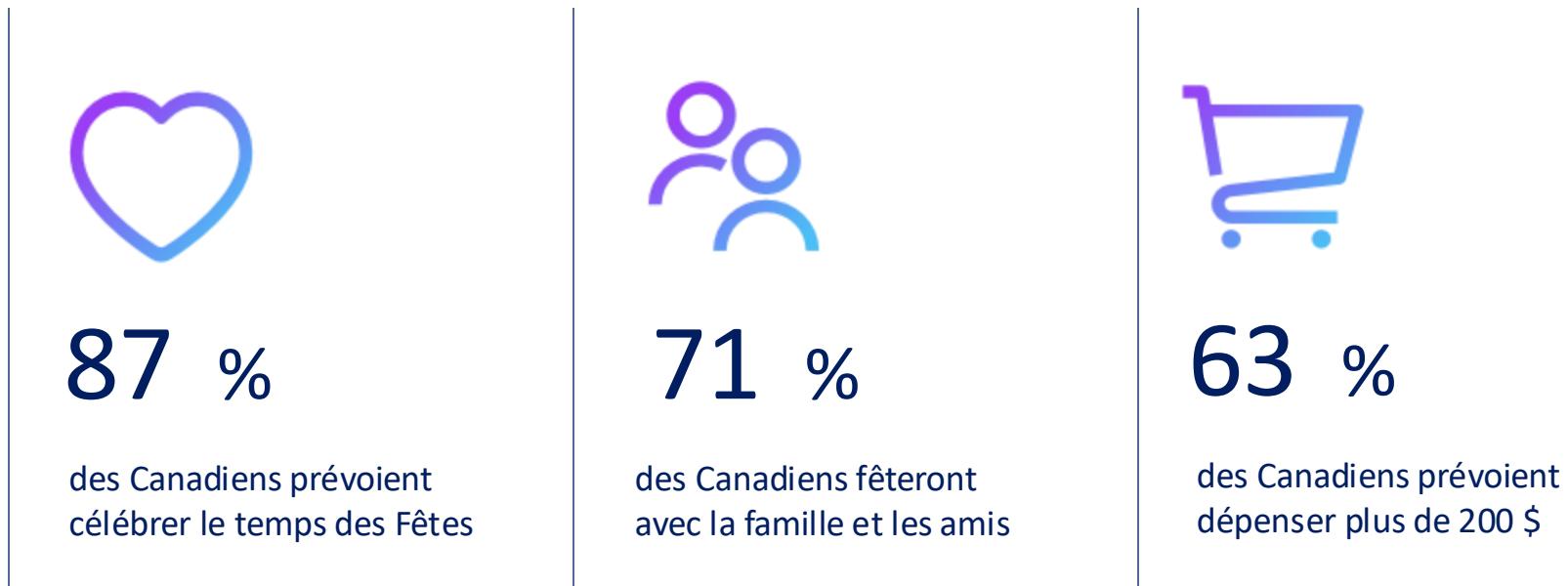
Près de la moitié des clients magasinent un à deux mois à l'avance, tandis que 30 % d'entre eux magasinent plus de trois mois à l'avance.

<sup>1</sup> Selon l'étude « Canadian Holiday Insights 2025 » de Numerator



# Les clients sont prêts à célébrer et à dépenser

Cette année, pour les Fêtes, plus de la moitié des Canadiens prévoient faire leurs achats auprès d'un détaillant de masse afin de profiter des meilleures offres et des meilleures économies<sup>2</sup>.



<sup>2</sup> Selon l'étude « Canadian Holiday Insights 2025 » de Numerator

# Les clients se tournent vers Walmart pour le temps des Fêtes

62 % des Canadiens affirment que Walmart est une destination de choix pour le magasinage de cadeaux, de nourriture et d'articles de décoration pour les Fêtes, et **plus de la moitié** des personnes qui prévoient faire des achats pour le temps des Fêtes sont susceptibles de magasiner chez Walmart<sup>3</sup>.

Principales catégories d'achats pour les Fêtes chez Walmart, par chiffre d'affaires<sup>4</sup>



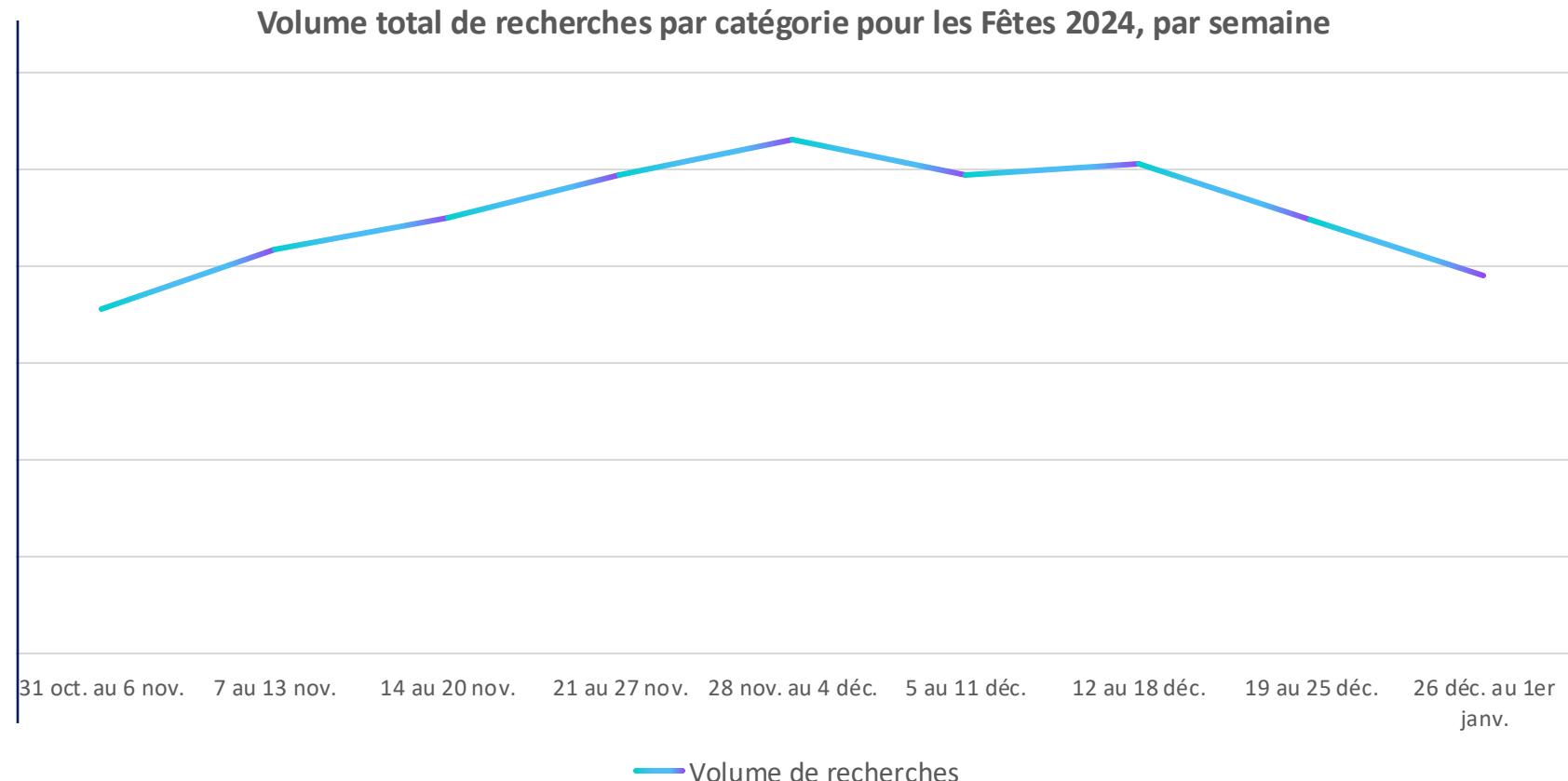
<sup>3</sup> Résultats du sondage OMNIBUS national de Walmart Connect, juin 2025

<sup>4</sup> Source : Données de Walmart sur les premiers tiers, de novembre 2024 à décembre 2024



## Les recherches pour l'article parfait commencent à la fin du mois d'octobre

Les clients commencent à effectuer des recherches pour le temps des Fêtes autour du Vendredi fou. Les recherches atteignent un plateau dans les jours précédant Noël<sup>4</sup>.



<sup>4</sup> Données de Walmart sur les premiers tiers, de novembre 2024 à décembre 2024

# Présentation des 10 principaux mots-clés pour les catégories des Fêtes<sup>5</sup>

De nombreuses recherches d'articles pour les Fêtes chez Walmart ne portent pas sur des produits de marque, surtout dans des catégories telles que l'épicerie, les vêtements et les articles électroniques. Les clients sont prêts à se faire influencer. Leurs principaux critères sont les prix et les aubaines, et pas uniquement les marques connues.

Les recherches effectuées pendant les Fêtes dans les catégories de cadeaux telles que les jouets et les jeux sont principalement des produits de marques. La communication destinée aux consommateurs doit désormais mettre l'accent sur la proposition de valeur, les caractéristiques de la marque et les différences par rapport à la concurrence.



<sup>5</sup> Données de Walmart sur les premiers tiers, de novembre 2024 à décembre 2024

\* de marque



# Épicerie

# Magasinage de produits d'épicerie pour les Fêtes<sup>6</sup>

Le volume des ventes de produits d'épicerie a connu une hausse notable au cours de la première semaine de décembre. Les ventes en ligne ont atteint leur apogée au cours de la semaine du 12 décembre, et les ventes en succursale, au cours de la semaine du 19 décembre.

## Principales sous-catégories



En ligne



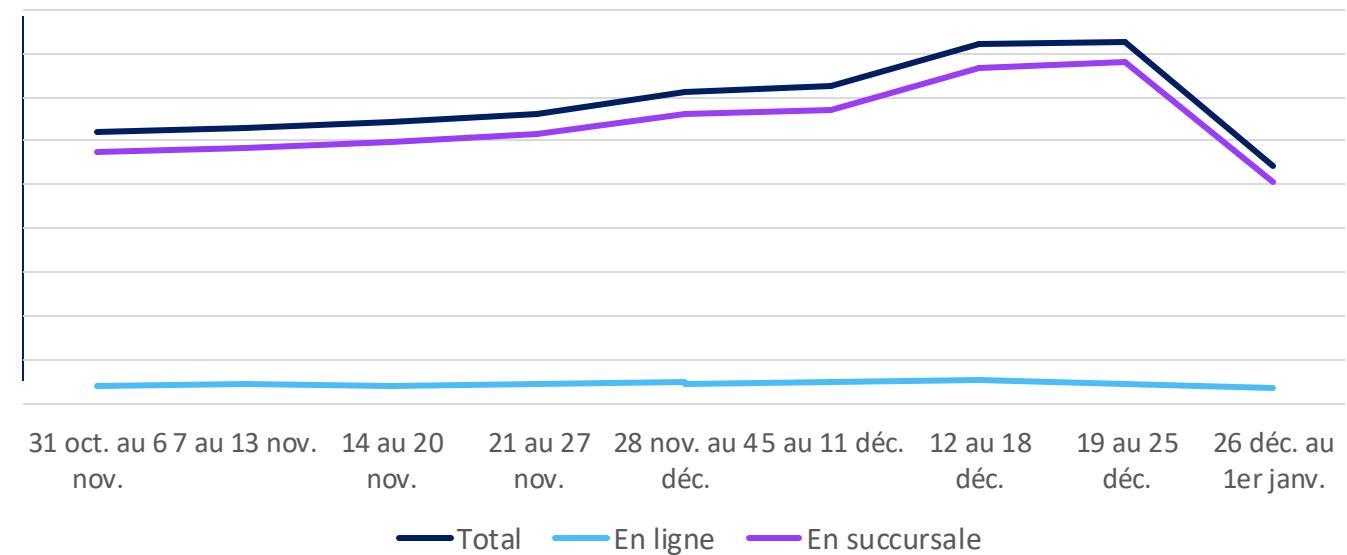
En succursale

Poitrines de poulet et de dinde	1 <sup>er</sup>	Cartes de divertissement
Œufs	2 <sup>e</sup>	Lait
Lait 2 %	3 <sup>e</sup>	Café

### Valeur moyenne des commandes :

La valeur moyenne des commandes en ligne est **2,5 fois** plus élevée que celle des commandes en succursale

Volume des ventes de produits d'épicerie pour les Fêtes, par semaine



Les principales catégories de magasinage croisé en succursale et en ligne des clients qui achètent des produits d'épicerie en vue du temps des Fêtes sont les produits ménagers et les produits d'hygiène personnelle.

<sup>6</sup> Données de Walmart sur les premiers tiers, de novembre 2024 à décembre 2024

# Recherches de produits d'épicerie pour les Fêtes<sup>7</sup>

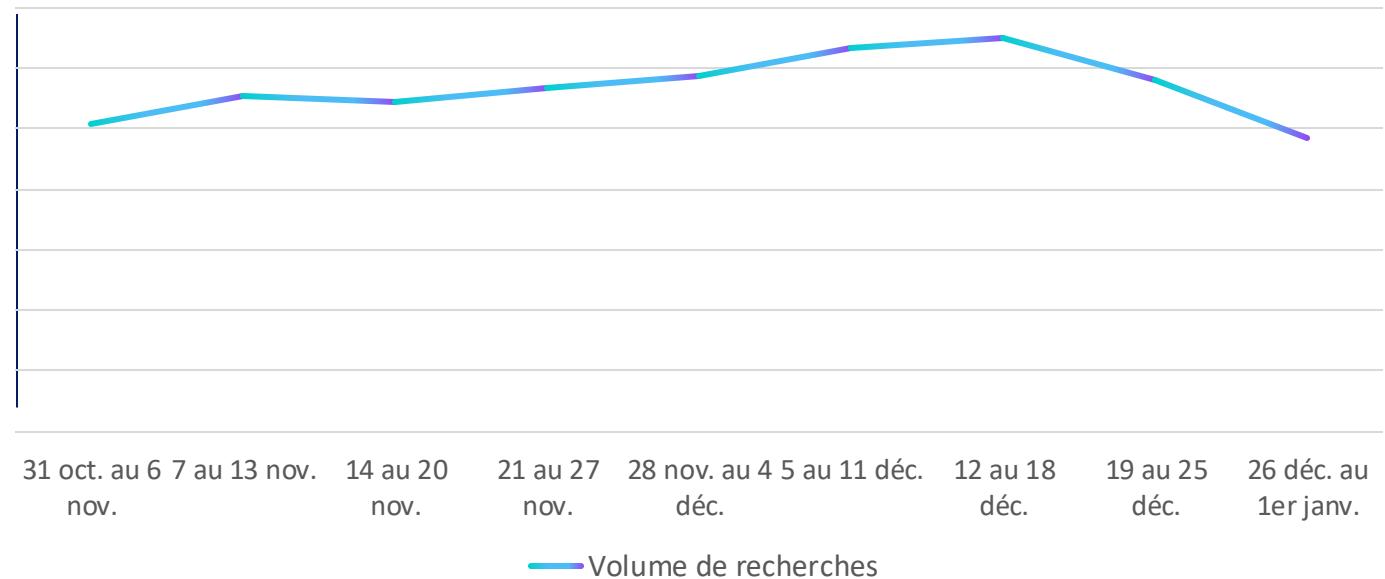
L'intérêt pour la recherche augmente légèrement, mais de façon constante, jusqu'en novembre, avant de repartir à la baisse à la mi-décembre.

## Principaux mots-clés des recherches

### Épicerie pour les Fêtes

- Ingrédients et articles de cuisson
- Sauces, épices et marinades
- Café
- Biscuits
- Craquelins
- Dinde et poulet frais
- Tartinades et sirops
- Crème glacée et desserts
- Friandises
- Desserts des Fêtes

Volume de recherches de produits d'épicerie pour les Fêtes, par semaine



<sup>7</sup> Données de Walmart sur les premiers tiers, d'août 2024 à octobre 2024

# Sac-cadeau

Stratégie pour les produits d'épicerie pour le temps des Fêtes

Consolider la notoriété de la marque et encourager les essais



Combinez les **échantillons en succursale** et la **recherche commanditée** en plaçant vos produits en tête des résultats de recherche pertinents afin de favoriser la découverte des produits et d'inciter les clients à se rendre en succursale pour les essayer.

S'adresser directement aux clients sur le marché



Adressez-vous aux clients sur le marché lorsqu'ils naviguent et recherchent activement en ligne leurs recettes préférées du temps des Fêtes. Captez l'attention de vos clients avec la **reprise de vignettes** pendant cette période de magasinage cruciale.

Susciter l'intérêt en succursale



Combinez les **affiches verticales** et les **supports à bascule** exclusifs aux produits d'épicerie pour faire connaître votre produit et attirer l'attention des clients qui parcourent les allées à la recherche d'articles pour Noël, vers la fin du mois de décembre.



# Vêtements

# Magasinage de vêtements pour les Fêtes<sup>8</sup>

Le volume de ventes en ligne connaît atteint son sommet à la fin du mois de novembre, vers le Vendredi fou et la Cybersemaine, mais les ventes en succursale ne connaissent leur apogée qu'au cours de la semaine du 19 décembre.

## Principales sous-catégories



En ligne



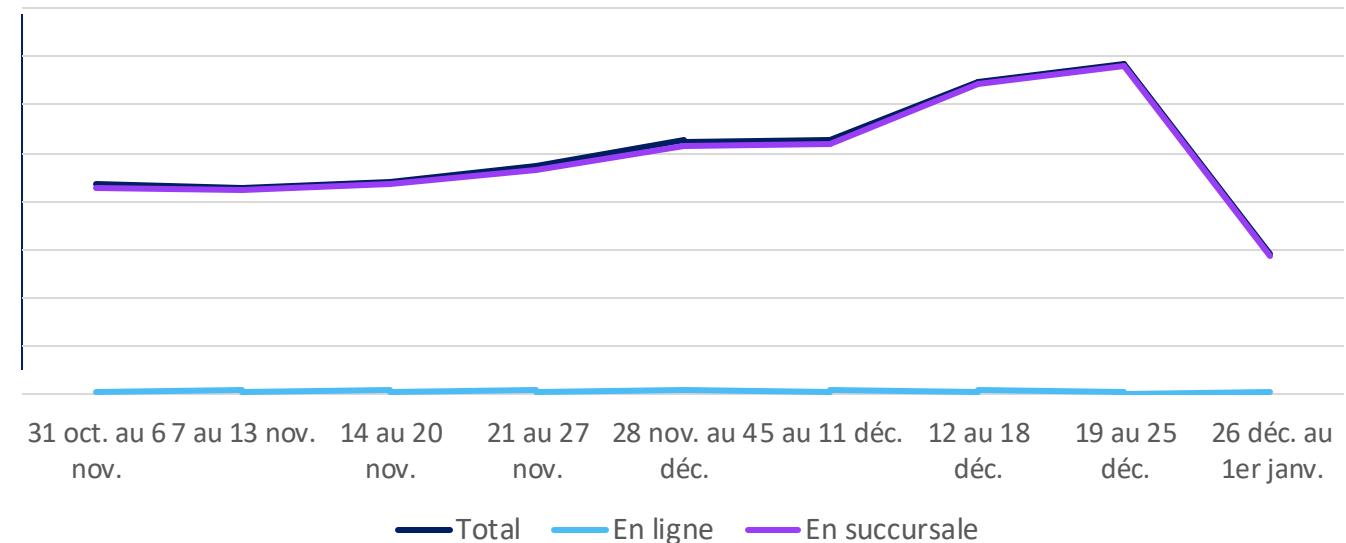
En succursale

Jeans	1 <sup>er</sup>	Articles en denim pour hommes
Bottes	2 <sup>e</sup>	Ensembles de nuit pour femmes
Pyjamas pour femmes	3 <sup>e</sup>	Bottes pour hommes

### Valeur moyenne des commandes :

La valeur moyenne des commandes en ligne est **1,2 fois plus élevée** que celle des commandes en succursale

Volume des ventes de produits d'épicerie pour les Fêtes, par semaine



Les principales catégories de magasinage croisé des clients en succursale sont les articles pour les Fêtes et les achats spontanés de friandises. Les produits d'épicerie frais sont la première catégorie des clients en ligne.

<sup>8</sup> Données de Walmart sur les premiers tiers, de novembre 2024 à décembre 2024

# Recherches de vêtements pour les Fêtes<sup>9</sup>

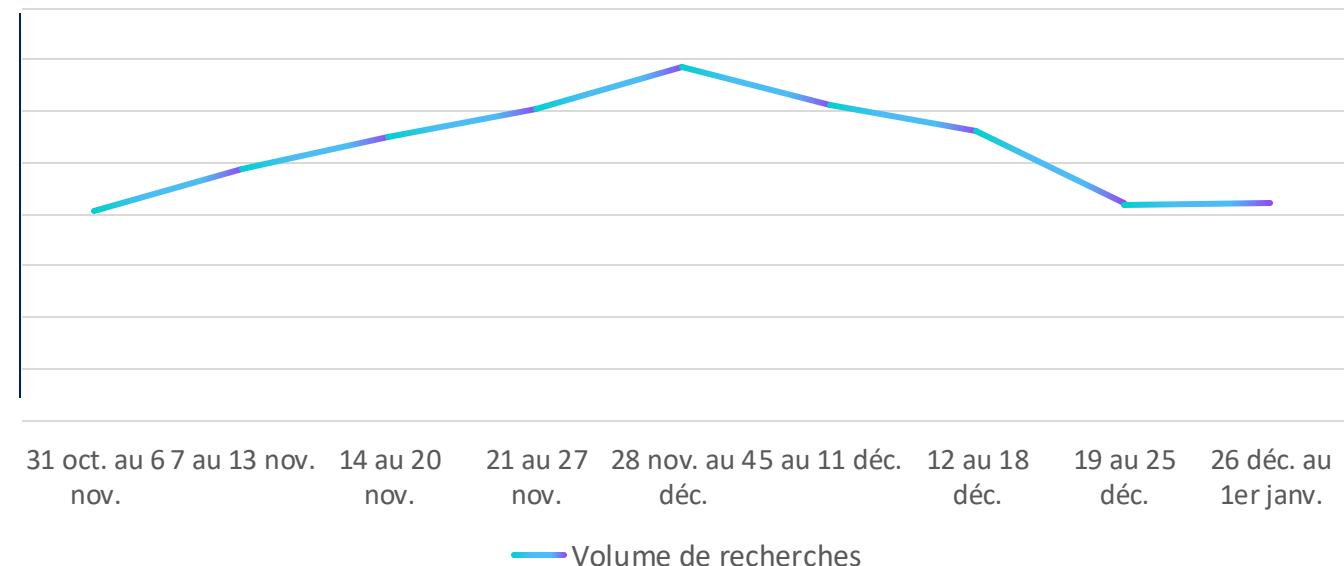
L'intérêt pour la recherche augmente légèrement, mais de façon constante, jusqu'en novembre, avant de repartir à la baisse à la mi-décembre.

## Principaux mots-clés des recherches

### Vêtements pour les Fêtes

- Pyjamas de Noël
- Chandails de Noël
- Manteaux d'hiver pour femmes
- Vêtements pour femmes
- Bottes d'hiver pour hommes
- Pantoufles
- Bottes d'hiver
- Chaussettes
- Pyjamas pour femmes
- Pyjamas du Grincheux

Volume de recherches de vêtements pour les Fêtes, par semaine

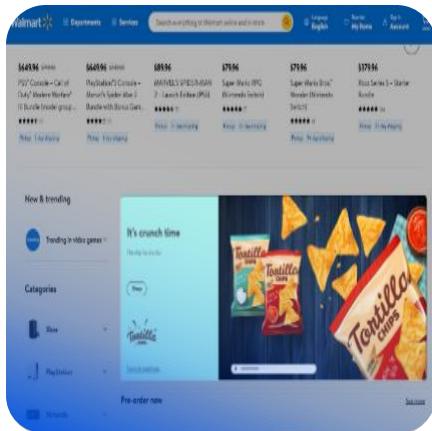


<sup>9</sup> Données de Walmart sur les premiers tiers, de novembre 2024 à décembre 2024

# Sac-cadeau

Stratégie pour les vêtements pour les Fêtes

## S'adresser aux clients sur le marché



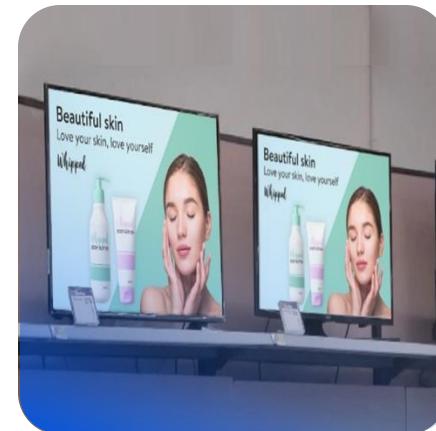
Adressez-vous aux clients sur le marché lorsqu'ils naviguent et recherchent activement en ligne leurs articles essentiels pour les Fêtes. Captez l'attention de vos clients avec une **bannière principale** dans la catégorie des vêtements pendant cette période de magasinage cruciale.

## Susciter l'intérêt en dehors du site



Associez-vous à des **influenceurs** pour vous adresser aux clients sur leurs réseaux sociaux préférés et les inspirer avec les nouvelles tendances mode pour les Fêtes chez Walmart.

## S'adresser aux clients en succursale



Utilisez les emplacements en succursale comme les **murs de téléviseurs** et les **publicités audio en succursale** pour attirer l'attention des clients pendant le temps des Fêtes et les inciter à effectuer des achats.



# Jouets

# Magasinage de jouets pour les Fêtes<sup>10</sup>

Le volume des ventes en ligne dans la catégorie des jouets a atteint son sommet au cours des semaines avant et après le Vendredi fou et le Cyberlundi. Les ventes en succursale ont connu une forte augmentation au cours des semaines précédant Noël.

## Principales sous-catégories



En ligne



En succursale

Jeux de cartes

1<sup>er</sup>

Blocs de construction

Articles électroniques  
pour enfants

2<sup>e</sup>

Jeux d'âge préscolaire

Animaux et jouets interactifs

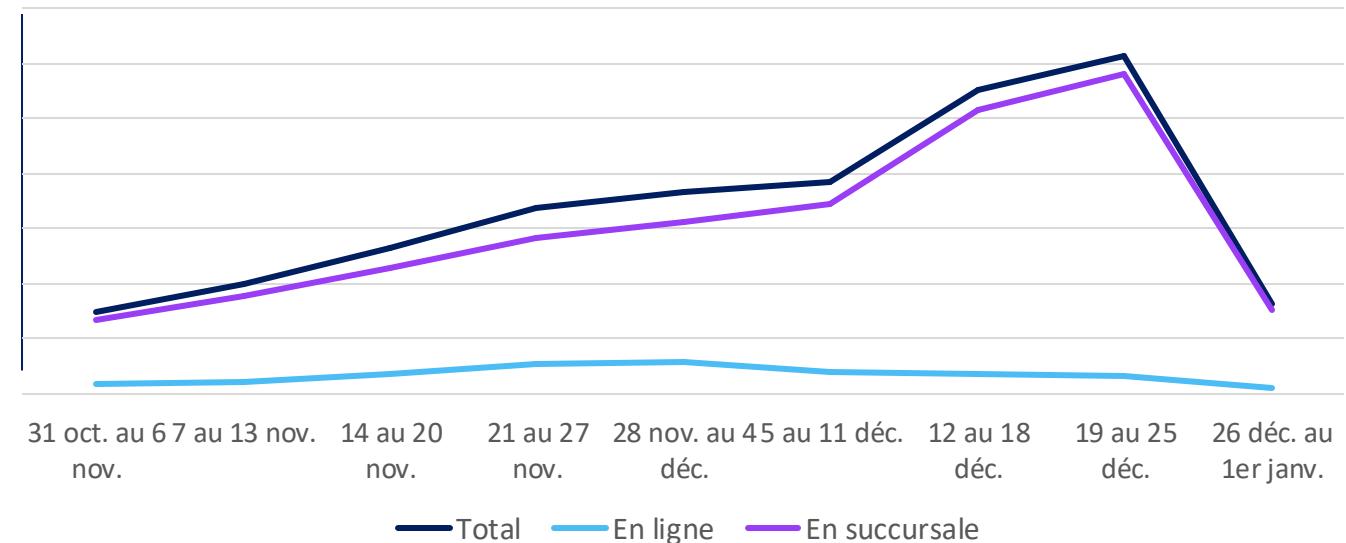
3<sup>e</sup>

Jeux de société

### Valeur moyenne des commandes :

La valeur moyenne des commandes en ligne est **2 fois** plus élevée que celle des commandes en succursale

Volume des ventes de jouets pour les Fêtes, par semaine



Les principales catégories de magasinage croisé des clients en succursale sont les articles pour les Fêtes et les achats spontanés de friandises. Les produits d'épicerie frais sont la première catégorie des clients en ligne.

<sup>10</sup> Données de Walmart sur les premiers tiers, de novembre 2024 à décembre 2024

# Recherches de jouets pour les Fêtes<sup>11</sup>

L'intérêt pour la recherche de jouets a connu une croissance rapide au cours des semaines précédant le Vendredi fou et le Cyberlundi. Cet intérêt est demeuré élevé jusqu'à la semaine de Noël.

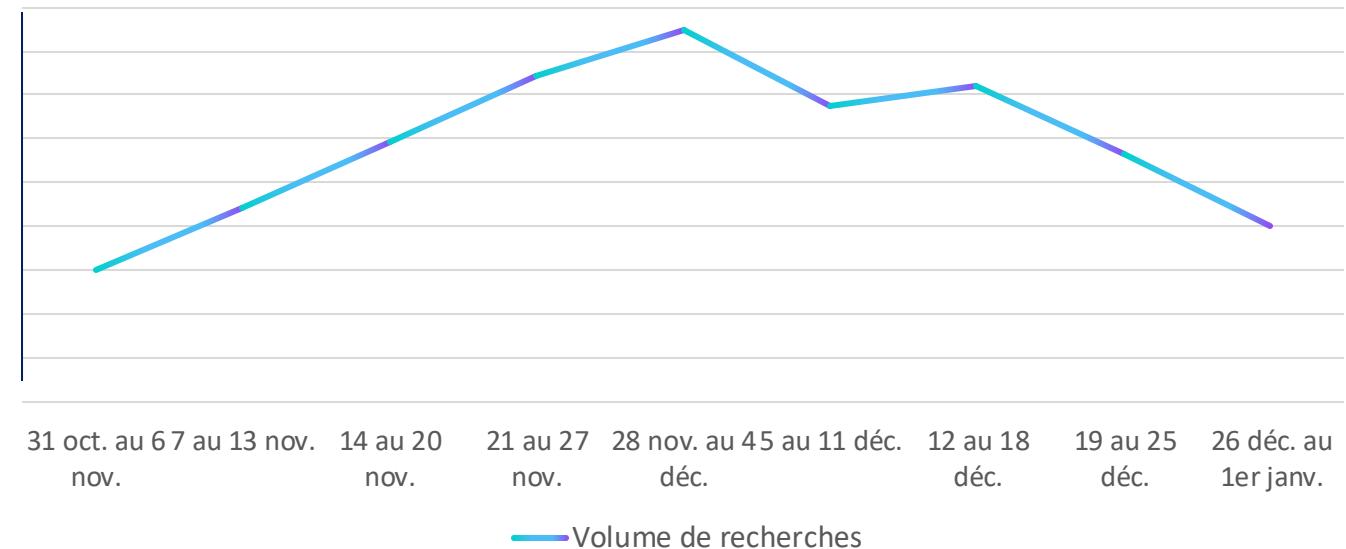
## Principaux mots-clés des recherches

### Jouets pour les Fêtes

- LEGO\*
- Cartes Pokémons\*
- Calico Critters\*
- Pokémon 151\*
- Barbie\*
- Hot Wheels\*
- Jeux de société\*
- Jouets pour enfants
- LEGO Star Wars
- Transformers\*

\* de marque

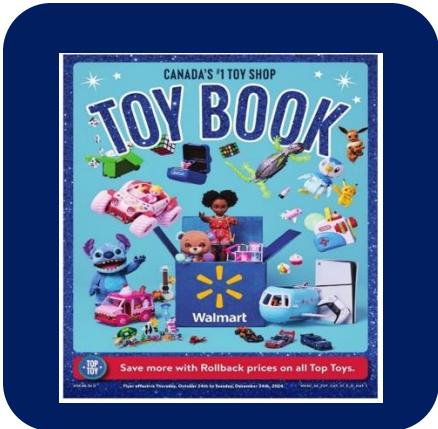
Volume de recherches de jouets pour les Fêtes, par semaine



# Sac-cadeau

Stratégie pour les jouets pour les Fêtes

## Livret de jouets



Augmentez la notoriété et l'intérêt de vos produits en mettant de l'avant votre marque dans les versions imprimée et numérique du **livret de jouets** de Walmart pour attirer l'attention des clients à la recherche du cadeau idéal.

*Date limite de participation : 27 mars 2025*

## Susciter l'intérêt en dehors du site



Utilisez les **médias sociaux payants** pour vous adresser aux clients sur leurs réseaux sociaux préférés et les inciter à se procurer les meilleurs jouets chez Walmart pour le temps des Fêtes cette année.

## Expérience en succursale



Adressez-vous aux clients en succursale grâce à notre expérience interactive dans le **monde des jouets**. Donnez vie à vos meilleurs jouets pour les Fêtes et suscitez l'intérêt des clients qui sont en mode recherche de cadeau.

*Date limite de participation : 29 août 2025*



# Articles électroniques

# Magasinage d'articles électroniques pour les Fêtes<sup>12</sup>

Le volume des ventes en ligne et en succursale dans la catégorie des articles électroniques a atteint son apogée vers le Vendredi fou et le Cyberlundi. Le volume des ventes en succursale a connu une autre petite hausse pendant la semaine de Noël.

## Principales sous-catégories



En ligne



En succursale

Tablette      1<sup>er</sup>      Téléviseurs

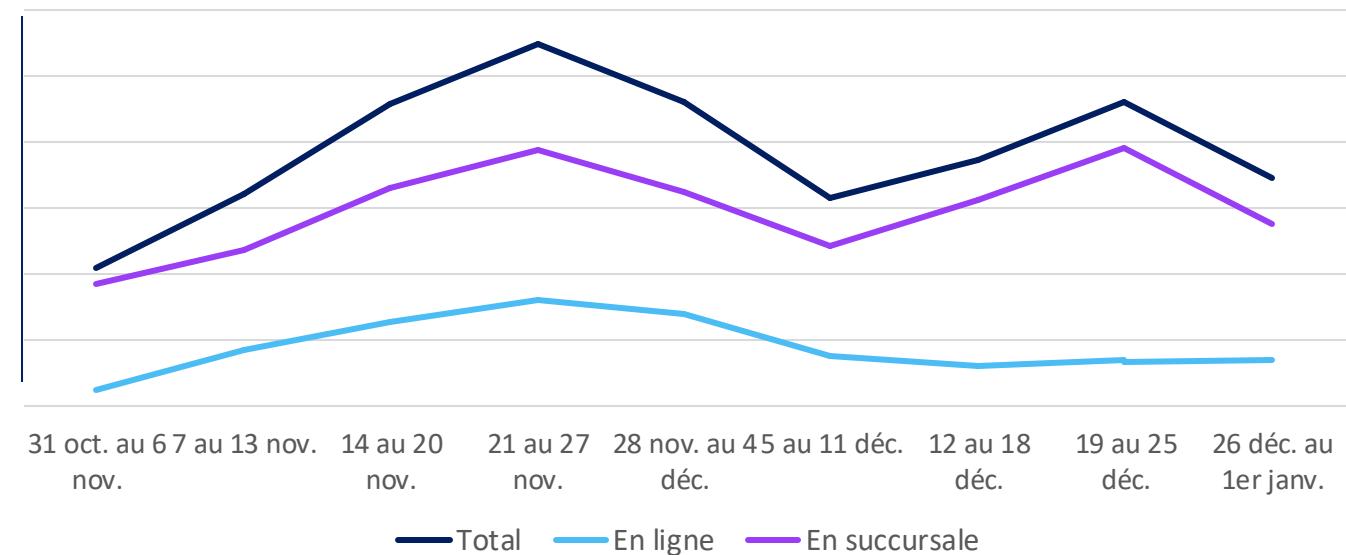
Produits virtuels      2<sup>e</sup>      Piles

Téléphones déverrouillés      3<sup>e</sup>      Cafetières une tasse à la fois

**Valeur moyenne des commandes :**

La valeur moyenne des commandes en ligne est **3,7 fois** plus élevée que celle des commandes en succursale.

Volume des ventes d'articles électroniques pour les Fêtes, par semaine



Les principales catégories de magasinage croisé des clients en succursale sont les articles pour les Fêtes et les achats spontanés de friandises. Les produits d'épicerie frais sont la première catégorie des clients en ligne.

<sup>12</sup> Données de Walmart sur les premiers tiers, de novembre 2024 à décembre 2024

# Recherches d'articles électroniques pour les Fêtes<sup>13</sup>

L'intérêt pour la recherche d'articles électroniques s'est concentré autour du Vendredi fou, du Cyberlundi et de la semaine de Noël.

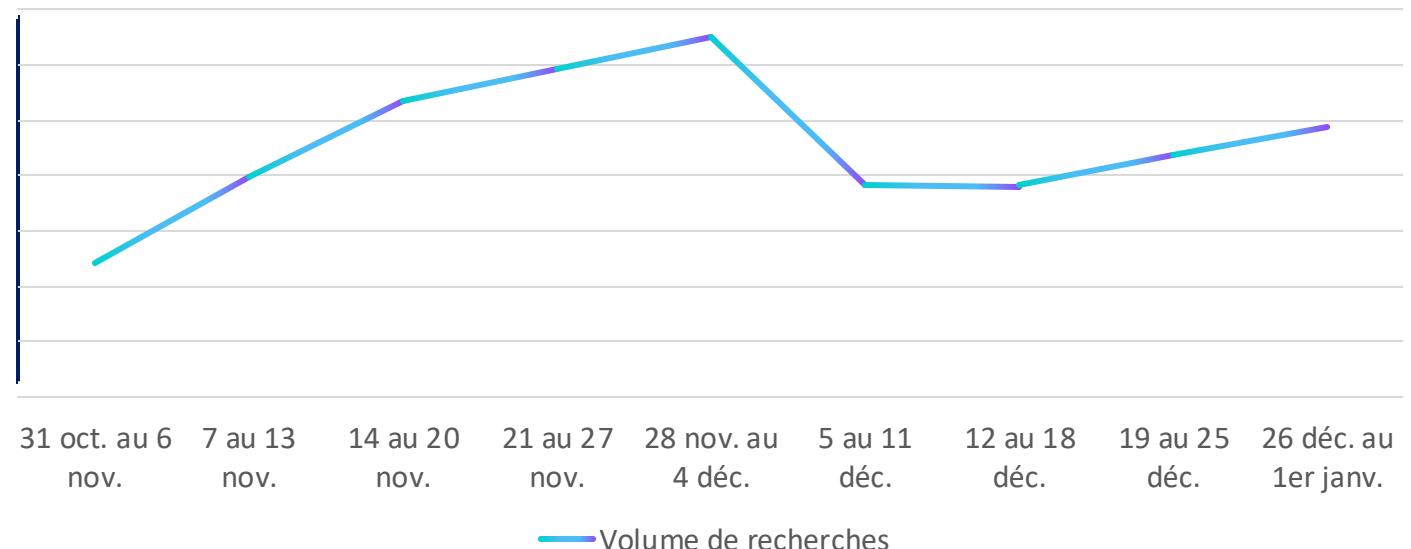
## Principaux mots-clés des recherches

### Articles électroniques pour les Fêtes

- iPad\*
- Téléviseur
- Écouteurs AirPods\*
- iPhone\*
- Ordinateur portable
- Téléviseur intelligent
- Casques d'écoute
- Montre Apple Watch\*
- Imprimante
- Téléphone cellulaire

*\* de marque*

Volume de recherches d'articles électroniques pour les Fêtes, par semaine



# Sac-cadeau

## Stratégie pour les articles électroniques pour les Fêtes

### Livret du temps des Fêtes



Consolidez la notoriété de vos produits et augmentez le taux de conversion auprès des clients de Walmart grâce au **livret de réception des Fêtes**, un point de contact clé pour les clients pendant cette période de magasinage cruciale.

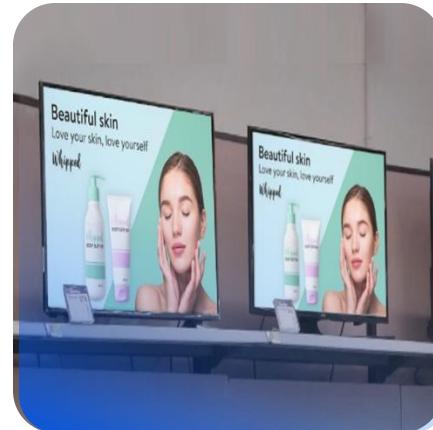
*Date limite de participation : 18 juin 2025*

### Susciter l'intérêt en dehors du site



Adressez-vous aux clients hors site grâce aux **médias sociaux payants** et harmonisez votre discours avec celui de personnes de confiance dans le domaine des technologies grâce à des partenariats avec des **influenceurs**.

### S'adresser aux clients en succursale



Utilisez les emplacements en succursale comme les **murs de téléviseurs** et les **publicités audio en succursale** pour attirer l'attention des clients qui visitent le rayon des articles électroniques pendant le temps des Fêtes et les inciter à effectuer des achats.



# Jeux

# Magasinage de jeux pour les Fêtes<sup>14</sup>

Le volume des ventes de jeux en ligne atteint son apogée autour du Vendredi fou. Le volume des ventes en succursale connaît un premier rebond autour du Vendredi fou, mais atteint également un pic notable au cours de la semaine de Noël

## Principales sous-catégories



En ligne



En succursale

Consoles de jeux

1<sup>er</sup>

Matériel de jeux vidéo

Manettes

2<sup>e</sup>

Cartes de jeu

Jeux vidéo

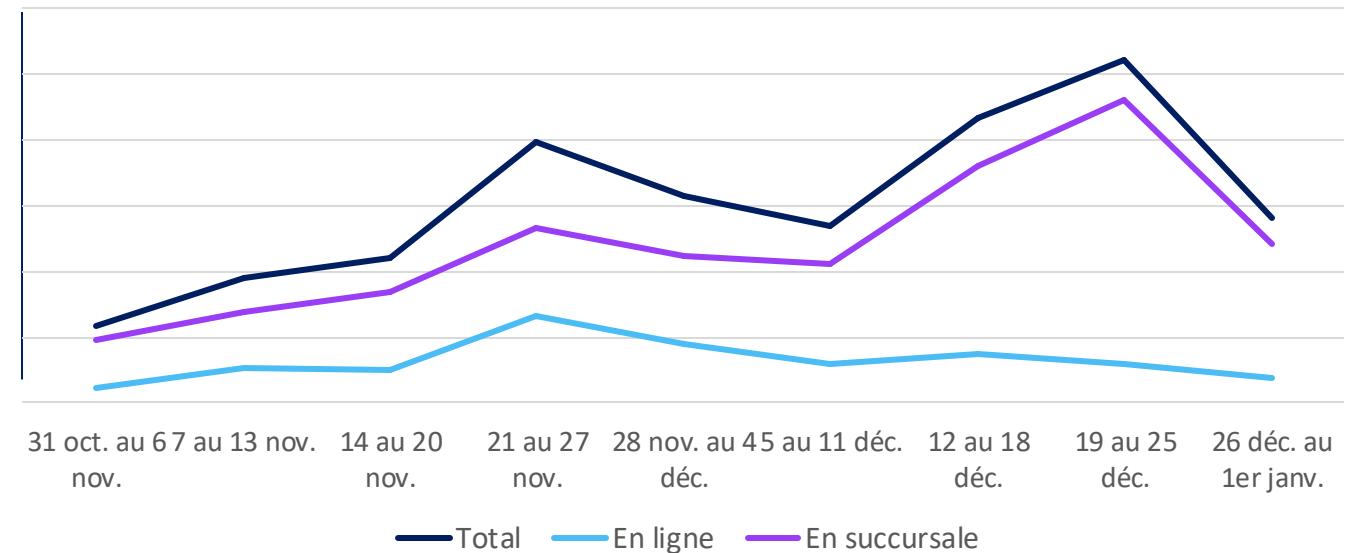
3<sup>e</sup>

Accessoires

### Valeur moyenne des commandes :

La valeur moyenne des commandes en ligne est 2,5 fois plus élevée que celle des commandes en succursale.

Volume des ventes de jeux pour les Fêtes, par semaine



Les principales catégories de magasinage croisé des clients en succursale sont les articles pour les Fêtes et les cartes de divertissement. Les produits d'épicerie constituent les principales catégories des clients en ligne.

<sup>14</sup> Données de Walmart sur les premiers tiers, de novembre 2024 à décembre 2024

# Recherches de jeux pour les Fêtes<sup>15</sup>

L'intérêt pour la recherche de jeux s'est concentré autour du Vendredi fou, du Cyberlundi et de la semaine de Noël.

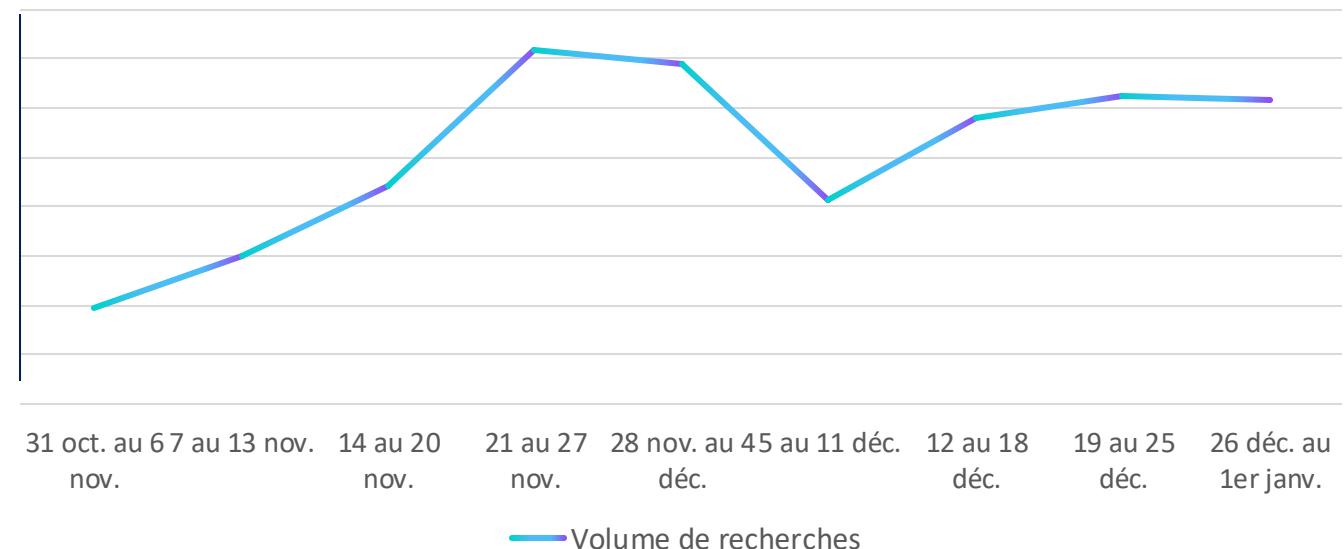
## Principaux mots-clés des recherches

### Jeux pour les Fêtes

- Nintendo Switch\*
- Manette pour PS5\*
- PS5\*
- Xbox série X\*
- Manette pour Xbox\*
- Meta Quest 3\*
- Jeux sur Switch\*
- Manette pour Switch\*
- Manette pour PS4\*
- Console PlayStation\*

\* de marque

Volume de recherches de jeux pour les Fêtes, par semaine



# Sac-cadeau

Stratégie pour les jeux pour les Fêtes

Consolider la notoriété et générer des conversions



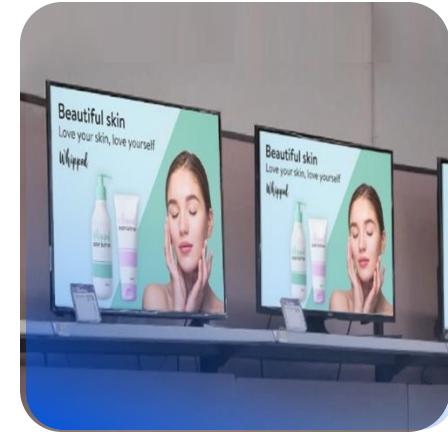
Utilisez la **recherche de produits commanditée** et l'**affichage sur site** pour consolider la notoriété de votre produit et attirer les clients à la recherche des consoles et des jeux vidéo les plus récents.

Susciter l'intérêt en dehors du site



Utilisez les **médias sociaux payants** pour vous adresser aux clients sur leurs réseaux sociaux préférés et les inciter à se procurer les consoles et les jeux vidéo les plus récents chez Walmart.

S'adresser aux clients en succursale



Utilisez les emplacements en succursale comme **les murs de téléviseurs** et **les publicités audio en succursale** pour attirer l'attention des clients qui visitent le rayon des articles électroniques en succursale pendant le temps des Fêtes et les inciter à effectuer des achats.

# Susciter l'intérêt pendant le temps des Fêtes

Des stratégies magiques pour un temps des Fêtes réussi



## Croire en la magie

Captez l'attention des clients avec notre page d'accueil du temps des Fêtes à fort impact. C'est le point de départ de la plupart des parcours et une excellente occasion de mettre votre marque de l'avant pendant cette période cruciale.

## Vive le temps des Fêtes en succursale

Captez l'attention des clients de dernière minute en utilisant l'affichage en succursale, par exemple des **affiches verticales**, des **supports à bascule** ou des **enveloppes**, pour inciter les clients à effectuer des achats pendant le temps des Fêtes.



## C'est le temps des échantillons

Attirez l'attention des clients et organisez des essais sur le lieu de vente en effectuant des **démonstrations** pratiques et en distribuant des **échantillons** de produits. Ce sont des stratégies parfaites pour capter l'attention des clients qui sont en mode recherche de cadeaux pour les Fêtes!





# Merci