

Comment décrypter les étiquettes alimentaires ?

Découvrez comment apprendre à lire les étiquettes des produits pour faire les bons choix.

Étape 1

La liste des ingrédients



La liste des ingrédients est obligatoire. Ce sont tous les composants qui entrent dans la fabrication du produit alimentaire. Les ingrédients y sont présentés par ordre décroissant d'importance : le premier nommé est celui qui est le plus important en quantité, et ainsi de suite. Préférez les listes d'ingrédients courtes.



Étape 2

L'étiquetage nutritionnel

Il concerne toutes les informations nutritionnelles qui apparaissent sur l'étiquette. Obligatoire sur tous les aliments pré-emballés, l'étiquetage nutritionnel prend la forme d'un tableau des valeurs nutritionnelles présentant une information nutritionnelle uniformisée. On y retrouve les indications portant sur la valeur énergétique et les teneurs en graisses, acides gras saturés, glucides, sucres, protéines et sel.



Préférez les produits avec le moins de "dont sucres", "acides gras saturés" et "sel".

Étape 3

Le Nutri-Score



Regardez le Nutri-Score sur les emballages, il vous aidera à comparer les différents produits d'un même rayon et à choisir les aliments de meilleure qualité nutritionnelle. du produit le plus favorable sur le plan nutritionnel (classé A) au produit le moins favorable sur le plan nutritionnel (classé E).

Étape 4

Les allégations

Les allégations nutritionnelles ou de santé affirment ou suggèrent qu'un aliment possède des propriétés nutritionnelles bénéfiques spécifiques.

- **Les allégations nutritionnelles**, sont toutes les allégations qu'un aliment possède par rapport à ses propriétés nutritionnelles bénéfiques particulières. Par exemple, « riche en fibres », « faible teneur en graisse », « source d'Oméga-3 »...
- **Les allégations de santé**, mettent en avant une relation entre un aliment et la santé. Par exemple, « le calcium est bon pour les os ».



Les astuces SATIM



Concentrez vous sur la liste d'ingrédients ! Ils sont répertoriés par ordre décroissant de poids. Plus la liste d'ingrédients est longue, plus le produit a été transformé et contient donc beaucoup d'additifs. Le produit risque donc, de présenter des qualités nutritionnelles plus faible.

Comment le marketing alimentaire influence-t-il nos choix alimentaires ?

Qu'est-ce que le marketing alimentaire ?

Le marketing alimentaire est un type de publicité favorisant la vente de certains aliments ou produits alimentaires. Le marketing alimentaire est omniprésent. Il est conçu pour créer des tendances alimentaires et plus particulièrement pour vous encourager à acheter ou encore créer des liens entre certains aliments ou certaines marques.



Le rôle du prix

Les changements de prix, à court et à long terme, sont sans doute les actions qui influencent le plus les comportements alimentaires. Les promotions visent plutôt certaines catégories de produits alimentaires comme les aliments ultra-transformés, peu nourrissant, riche en gras, en sucre ou en sel.



Comparez toujours les prix au kilo.



Le rôle de la communication

La communication augmente le sentiment de familiarité avec la marque, ce qui encourage les consommateurs à lui rester fidèle même si d'autres produits pourraient potentiellement leur procurer davantage de satisfaction.

On constate ainsi que le goût et le prix sont perçus comme bien plus importants que les valeurs nutritionnelles dans le choix d'un produit alimentaire.



Le rôle des emballages

Les entreprises agroalimentaires utilisent régulièrement des couleurs vives et des personnages familiers pour susciter l'attention des enfants ou encore des couleurs et images inspirant la santé pour les parents. Certains formats, misant sur la praticité et la facilité d'emploi incitent les consommateurs à l'achat.

On retrouve également certains termes comme "naturel", "pur", "authentique" et des logos de santé sur les emballages afin d'intéresser le consommateur.

Les astuces SATIM



Restez vigilants quand vous faites des choix alimentaires.
Lisez les étiquettes alimentaires.

Tenez-vous-en à votre liste d'épicerie et évitez les achats impulsifs.

Demandez-vous pourquoi vous voulez acheter un aliment ou une boisson en particulier et si vous êtes influencés par le marketing.