

Étiquetage et allégations santé

pour mettre vos produits en valeur...



Par
Hélène Gayraud, Chef de projet, R&D Consommateurs
Jessika Langlois, Chef de projet, R&D Consommateurs

Cintech
AGROALIMENTAIRE

7 février 2007

Introduction

- Vos produits ont déjà bonne presse
- Caractéristiques nutritionnelles souvent déjà connues du consommateur
- Démarquer votre produit par son aspect « santé » est un réel défi!
- Pour relever ce défi: informer encore plus et encore mieux!

Pour relever le défi...

- Tableau de la valeur nutritive
- Allégations relatives à la santé
- Allégations relatives à la teneur nutritive
- Allégations relatives aux fonctions biologiques
- Déclarations quantitatives à l'extérieur du tableau de valeur nutritive

Mais attention...

- Le message doit être pertinent
- Les consommateurs sont bombardés d'information sur la santé et la nutrition
- Le « burn-out » nutritionnel est une condition de plus en plus courante:
 - Les consommateurs:
 - n'écoutent plus les messages
 - se méfient des messages

Tableau de la valeur nutritive

- Pas t perm
- Présé par p
- Peut décl
- Présé (corr

ire m
leur r
ent c
r aux
e
age c
besoi
pour les
glucides, fibres, les vitami

Valeur nutritive		Nutrition Facts	
par 1/2 tasse (120 g) / Per 1/2 cup (120 g)		per 1/2 tasse (120 g) / Per 1/2 cup (120 g)	
% valeur quotidienne		% Daily Value	
Amount		Amount	
Calories / Calories	50	Calories / Calories	50
Lipides / Fat	0 g	Lipides / Fat	0 g
saturés / Saturated	0 g	saturés / Saturated	0 g
+ trans / Trans	0 g	+ trans / Trans	0 g
Cholestérol / Cholesterol	0 mg	Cholestérol / Cholesterol	0 mg
Sodium / Sodium	5 mg	Sodium / Sodium	5 mg
Glucides / Carbohydrate	14 g	Glucides / Carbohydrate	14 g
Fibres / Fibre	2 g	Fibres / Fibre	2 g
Sucres / Sugars	3 g	Sucres / Sugars	3 g
Protéines / Protein	1 g	Protéines / Protein	1 g
Vitamine A / Vitamin A	100%	Vitamine A / Vitamin A	100%
Vitamine C / Vitamin C	25%	Vitamine C / Vitamin C	25%
Calcium / Calcium	6%	Calcium / Calcium	6%
Fer / Iron	6%	Fer / Iron	6%
Vitamine B6 / Vitamin B6	10%	Vitamine B6 / Vitamin B6	10%
Folate / Folate	15%	Folate / Folate	15%
Pantothénate / Pantothenate	6%	Pantothénate / Pantothenate	6%
Phosphore / Phosphorus	4%	Phosphore / Phosphorus	4%
Magnésium / Magnesium	10%	Magnésium / Magnesium	10%
Zinc / Zinc	2%	Zinc / Zinc	2%
Sélénium / Selenium	2%	Sélénium / Selenium	2%
Cuivre / Copper	4%	Cuivre / Copper	4%
Manganèse / Manganese	10%	Manganèse / Manganese	10%

Allégation relative à la santé

- Établit un lien entre un aliment ou une substance et la réduction du risque d'être atteint d'une maladie.
- Canada: 5 allégations relatives à la santé autorisées, 2 à l'étude
- Autorisée: « Une alimentation saine comportant une grande variété de légumes et de fruits peut aider à réduire le risque de certains types de cancer »
- Probablement prochainement autorisée: « Une alimentation saine comportant une grande variété de légumes et de fruits peut réduire le risque de maladies cardiovasculaires »
- Critères à respecter

Allégation relative à la teneur nutritive

- Met l'emphase sur la présence appréciable ou l'absence d'un nutriment ou d'une substance
- Exemples:
 - « faible teneur en gras », « non additionné de sucres »
 - « source de vitamine C », « riche en fibres »
- Critères nutritionnels à respecter

Allégation relative aux fonctions biologiques

- Établit un lien entre une substance contenue dans l'aliment et sa ou ses fonctions biologiques dans l'organisme
- Exemples:
 - « La vitamine A facilite la vue dans l'obscurité »
 - « La vitamine C joue un rôle dans le développement et la santé des os, des cartilages, des dents et des gencives »
 - « Le fer joue un rôle dans la formation des globules rouges du sang »
- Critères nutritionnels à respecter

Déclarations quantitatives à l'extérieur du tableau de valeur nutritive

- Permet d'afficher la teneur d'une portion en un élément nutritif en dehors du tableau de la valeur nutritive
- Pas de critère à respecter mais ne doit pas être trompeur
- Permet de cibler des éléments nutritifs et substances non prévus dans le tableau de la valeur nutritive (exemples: lycopène, isoflavone,...)

Conclusion

- Il y a plusieurs moyens de mettre en valeur les atouts santé de vos produit...
- Il existe des critères stricts dans la réglementation pour l'utilisation de ces divers moyens...
- N'oubliez pas que le consommateur sait probablement déjà que votre produit est « santé »...
- Pour rejoindre les consommateurs en « burn-out » nutritionnel, vous devez **démarquer** votre produit...
 - Le consommateur sait-il que votre produit est **savoureux** et lui apportera du **plaisir** ?
 - Sait-il aussi que votre produit fait partie d'un **style de vie sain** contribuant aux **mieux-être général** ?



Cintech
AGROALIMENTAIRE

Pour nous joindre:
450.771.4393 #320
514.364.4393 #320
jlanglois@cintech-aa.qc.ca

À votre guise



Cintech
AGROALIMENTAIRE

Pour nous joindre:
450.771.4393 #320
514.364.4393 #320
jlanglois@cintech-aa.qc.ca

Visitez notre site internet au
www.cintech-aa.qc.ca

Votre partenaire de la conception à la commercialisation des aliments