

Faire l'épicerie au Québec, un jeu d'enfant?

Saviez-vous qu'au Québec, les détaillants d'alimentation organisent leurs mises en marché en estimant que le client moyen planifie à peine 20% de ses achats, alors que les autres 80 % seraient plus ou moins impulsifs !?! On n'est donc jamais assez avisé des techniques de vente!

Les principales techniques de vente à connaître:

- Placer les produits essentiels sur le contour de l'épicerie, puis tout ce qui est superflu au centre, dans les allées
- Mettre au niveau des yeux ce qui est le plus cher et le plus attrayant. (Ce qui est moins cher est d'ordinaires sur les étages du bas...)
- N'offrir de vrais rabais que sur la première et la dernière page des circulaires, alors que les autres pages excitent vos papilles de produits au prix courant.



La publicité :

De nos jours, la publicité fait bien plus que d'annoncer un produit de manière attrayante. Il est bon de se rappeler que la publicité est devenue une « science » et un marché très lucratif, qui étudie les comportements et développe des techniques de vente qui font acheter, que les produits vendus soit utiles ou non à l'acheteur.

Des règles strictes régissent la publicité au Québec. Il n'est donc pas permis de faire de la publicité mensongère, pas plus que d'annoncer un prix et d'en charger un autre à la caisse.

Si vous êtes témoins d'une erreur de la sorte, vous n'avez qu'à la mentionner à la caisse et le détaillant doit vous l'offrir gratuitement si l'article affiche un prix de moins 10\$. Si l'article coûte plus de 10\$, on doit vous le vendre au prix le plus bas des deux, et en plus, vous accorder une indemnité de 10 \$

Saviez-vous que lorsqu'un prix indique 2 pour 2,99\$ par exemple, le détaillant est tenu de vous en vendre 1 seul pour la moitié du prix, soit 1,49\$ (sauf dans les marchés public ou auprès des producteurs eux-mêmes). Retenez que vous n'avez pas en acheter plus pour avoir un rabais, mais que la plupart des gens, par réflexe, en prendront la quantité indiquée.

Les spéciaux, le vrai du faux :

Importantes questions à se poser, seul, face à une étiquette colorée!

1- *Est-ce vraiment moins cher que la dernière fois que je suis passé ici ?* Il faut savoir que plusieurs épiceries affichent de faux spéciaux par de simples collants oranges ou rouges qui attirent l'attention sans qu'il n'y ait de diminution de prix. Parfois, même les « choix de la semaine » sont trompeurs..

2- *Est-ce que je peux me permettre de faire des réserves ou est-ce que je risque de perdre ce que j'achète ?* Ça peut paraître insignifiant, mais, c'est un réflexe tout à fait naturel que d'en acheter « 2 plutôt qu'un » lorsque c'est moins cher, et pourtant, c'est la source d'un gaspillage énorme, tout comme une cure minceur du porte-feuille!

3- *Est-ce que c'est frais ??* Oui, attention aux spéciaux sur les produits laitiers ou d'autres produits rapidement périssables, assurez-vous de les consommer dans les plus brefs délais, ou de restreindre vos instincts d'écureuil.

4- *Qu'est-ce qui est écrit en petit... ?* Vous trouverez la plupart du temps, en petits caractères au bas des étiquettes, le prix au poids, c'est-à-dire le prix pour 100 grammes ou 100 millilitres. Ceci permet de comparer les produit de taille différente, sans avoir à faire des calculs interminables, tout comme de déjouer d'alléchants faux rabais.

Sachez que déjouer ces techniques n'est pas une tâche facile car elles font appel à des instincts assez primaires. Ça demande d'abord une prise de conscience, puis des efforts d'attention, d'observation, et de méfiance. Voyez-le comme un jeu à l'épicerie, même à pratiquer avec les enfants: déjouer les attrape-consommateurs!

Une autre question intéressante à se poser: *comment l'épicerie arrive-t-elle à offrir des produit à des prix parfois ridicules?* Bien entendu, plusieurs réponses sont possibles:

- Ça peut être que l'épicerie le vend à perte, pour vous attirer chez elle;
- que le produit provient d'un pays où la main d'oeuvre travaille à bas prix ou ayant peu de règles environnementales, ce qui permet d'abaisser les coûts de production;
- qu'un producteur d'ici s'est un peu fait forcer la main pour abaisser son prix afin de satisfaire au caprice du détaillant, peut-être son seul acheteur.

Une chose est certaine, quelqu'un quelque part en paie le prix.

Les fameuses étiquettes nutritionnelles...comment les lire?

Quoi regarder ? D'abord, il faut vérifier la portion indiquée, en gramme, parce que les valeurs s'y rapportent. Prenez le réflexe de compter combien de portions il y a dans une boîte où un paquet, ça vous donne une idée de ce à quoi une portion équivalait.

Le calcul est simple, il suffit d'arrondir. Si c'est un paquet de 513 g et qu'on indique une portion de 54 g, $500g \div 50g = 10$ portions.

Méfiez-vous, une tactique couramment utilisée par les entreprises est d'inscrire une portion ridicule, ce qui leur permet d'afficher de « pseudos » zéros, et même d'inscrire « sans gras » sur l'emballage.

Et les valeurs nutritives dans tout ça

Valeur nutritive	
Portion de 1 tasse (200 g)	
Teneur par portion	
Calories	260
% valeur quotidienne	
Lipides	13 g 20%
Saturés	3 g 25%
+ trans	2 g
Cholestérol	30 mg 10%
Sodium	660 mg 28%
Glucides	31 g 10%
Fibres	0 g 0%
Sucres	5 g
Protéines	5 g
Vitamine A	4%
Vitamine C	2%
Calcium	15%
Fer	4%

Les chiffres que vous voyez sur la droite indiquent le pourcentage de vitamine, de sucre ou de gras contenu dans une portion, selon la valeur quotidienne (Vq) recommandée.

Valeur quotidienne recommandée...en fait, ça signifie combien, de fer, par exemple, il y a dans une portion (x grammes), par rapport à ce que Santé Canada suggère de consommer dans une journée.

Il est facile de s'y méprendre, dans l'exemple ici, une portion de 1 tasse ne contiendrait pas 4 % de fer, mais bien 4 % de ce que l'on doit manger dans une journée. Pour avoir tout le fer nécessaire à une saine alimentation, on devra donc consommer un autre 96%.

Euh.. un pourcentage de lipides (gras) recommandé ? Bon, le système nerveux à besoin que l'on absorbe des gras, mais pas en grande quantité. En vérité, le chiffre indiqué est plus un maximum recommandé qu'un besoin essentiel.

Pour déterminer si un produit contient peu ou beaucoup d'un élément nutritif, vous pouvez vous fier à la petite charte qui suit.

<p>Lipides Faible teneur: moins de 5 % <i>Gras saturés et trans</i> Faible teneur: moins de 10 %</p>	<p>Fibres Teneur élevée: plus de 15 %</p>	<p>Vitamines et minéraux Faible teneur: moins de 5 % Teneur élevée: plus de 15 %</p>
---	--	---

Provenance des aliments

C'est d'une réglementation canadienne que découle l'obligation d'inscrire la provenance des aliments. Naturellement, les entreprises sont tenues d'indiquer des informations vraies, mais dans ce cas, cette notion est parfois un peu élastique...



Par exemple, il est actuellement possible d'inscrire la mention « produit du Canada » si une transformation a été effectuée au Canada (par exemple, avoir été mis en conserve dans de l'eau salée) et si plus de 51 % des coûts liés à la production ou à la fabrication du produit sont canadiens. Ceci donne parfois lieu à des absurdités comme du jus d'ananas « produit du Canada », alors que le fruit ne peut pousser sous nos climats.

** Mais, bonne nouvelle, un projet de loi est sur la table pour resserrer cette norme afin qu'elle représente davantage les « vrais » produits du Canada. À suivre dans les prochains mois.*

Si vous souhaitez consommer des produits locaux, « Aliments du Québec » est un organisme indépendant qui certifie que le produit qui en porte le logo est entièrement québécois ou que les principaux ingrédients sont d'origine québécoise et que toutes les activités de transformation et d'emballage ont été réalisées au Québec. Il s'agit d'une mention reconnue par le secteur de l'agroalimentaire québécois, qui a pour but de favoriser l'achat local. Lorsque ce n'est que transformé au Québec, vous voyez :



De plus, pour les aliments biologiques, Québec vrai est le seul organisme de certification des produits québécois biologique qui est à but non lucratif, voilà son logo:



Bien entendu, vous pouvez toujours questionner les marchands sur la provenance de leurs produits frais. Dans les marchés comme le marché Atwater et les différentes fruiteries de Verdun, la portion de fruits et légumes en provenance du Québec est toujours plus importante que dans les grandes chaînes où de grands volumes sont nécessaires, ce à quoi les petits producteurs ne peuvent satisfaire. Aussi, il est très intéressant de comparer les prix qui sont généralement plus raisonnables et en valent le détour.

Derniers petit conseils avant de faire vos emplettes:

Pour éviter de vous faire avoir, préconisez la bonne vieille liste d'épicerie, observez l'emplacement des produits, ne vous réjouissez pas trop vite des « faux rabais », vérifiez les dates sur les étiquettes et surtout, ne faites pas l'épicerie le ventre creux!

Références:

<http://www.extenso.org/quotidien/detail.php/f/1530/p/2> [consulté le 23 juillet 2008]

<http://www.cyberpresse.ca/article/20080710/CPACTUEL/80710075/6685/CPACTUEL> [consulté le 23 juillet 2008]

<http://www.option-consommateurs.org/faq/17/> [consulté le 23 juillet]