



La demande d'aliments sains et nourrissants est en hausse : voici les trois domaines d'action prioritaires des Directeurs de Catégorie

Une étude internationale publiée récemment a révélé que 54 % des consommateurs déclarent rechercher des ingrédients sains dans les aliments qu'ils achètent. ¹ Les résultats de l'enquête reflètent une augmentation générale du nombre de clients soucieux de leur santé. Mais ils présentent également des motivations et des préférences régionales nuancées que les Directeurs de Catégorie français doivent connaître. Lire la suite pour en apprendre davantage.

1. Veiller à ce que les messages nutritionnels soient transparents et clairs

Les consommateurs souhaitent de plus en plus faire des choix alimentaires sains et manifestent un désir croissant d'ingrédients plus simples et naturels. Cependant, des messages confus ou des informations partielles les freinent.



Par exemple, 68 % des personnes interrogées souhaitent que les entreprises alimentaires soient plus transparentes en ce qui concerne la valeur nutritionnelle des aliments qu'elles produisent. ² Et 53 % affirment qu'il est difficile de comprendre la signification des informations nutritionnelles indiquées sur l'emballage et la façon dont il est calculé. ²

C'est pourquoi les Directeurs de Catégorie doivent travailler avec les fournisseurs pour renforcer la transparence et la clarté des informations relatives aux ingrédients. Ceci pourrait inclure une réflexion sur un langage simplifié, une standardisation des termes nutritionnels, un étiquetage

intuitif, et un effort d'explication des modes de production.

2. Répondre à l'intérêt croissant pour les produits riches en protéines

L'intérêt des consommateurs pour les protéines ne cesse de croître. En France, par exemple, 17 % des consommateurs recherchent spécifiquement des aliments riches en protéines, contre 11 % en 2019. ³



Il est important de noter que la demande de bœuf nourri à l'herbe est en hausse, ce qui indique que les consommateurs sont prêts à payer davantage pour des protéines animales naturelles et de qualité. ⁴ Dans le même temps, l'intérêt pour les sources de protéines végétales reste élevé, mais il commence à se stabiliser. ⁵

Quelles leçons les Directeurs de Catégorie peuvent-ils en tirer ? Envisagez une stratégie d'approvisionnement diversifiée comprenant des options à base de protéines végétales, animales et mélangées. Proposer des snacks et des repas à la fois naturels et riches en protéines permettra également

de séduire les consommateurs pressés, en quête d'options à la fois saines et pratiques.

3. Comblers les lacunes nutritionnelles liées aux médicaments GLP-1

On constate depuis peu un engouement massif pour les médicaments GLP-1, utilisés dans le cadre de nouvelles méthodes pour perdre du poids. Cependant, les chercheurs ont remarqué que ces médicaments peuvent potentiellement entraîner des carences nutritionnelles et que les individus qui en prennent peuvent avoir des difficultés à consommer suffisamment de protéines et de micronutriments. ⁶



Les Directeurs de Catégorie peuvent aider les consommateurs à compenser ces carences alimentaires en proposant des options faibles en calories et riches en nutriments. Alors que la popularité des médicaments GLP-1 continue de croître, le développement de gammes de produits de qualité adaptés (tels que des repas riches en protéines et en fibres) pourrait contribuer à mieux répondre à l'évolution des habitudes alimentaires.

Restez à la pointe des tendances en matière de santé et de nutrition

Les habitudes des consommateurs en matière de santé et de nutrition sont nuancées et en constante évolution. Les tendances en ligne, les changements des recommandations nationales en matière de santé et les nouveaux produits pharmaceutiques façonnent et remodelent les comportements.

Compte tenu de la complexité et du rythme des changements, les Directeurs de Catégorie en France doivent être capables de suivre les habitudes et les comportements d'achats tout en suivant la littérature scientifique dans le domaine de la santé. Bord Bia peut vous assister, contactez-nous dès aujourd'hui.

[Nous contacter](#)

