

AUGMENTER LA CONSOMMATION DES PROTÉINES VÉGÉTALES : STRATÉGIES GAGNANTES

Trois messages-clés pour les consommateurs selon une étude¹ récente de l'INAF².

1

GOÛT

Enjeu :

Faire apprécier le goût

Message à prioriser :

Commenter le goût ou la texture du produit de manière invitante (p. ex. : texture moelleuse/craquante/savoureuse, saveurs explosives, etc.)



2

NUTRITION

Enjeu :

Démontrer la valeur nutritive de façon claire

Message à prioriser :

Mettre en valeur :

- la composition originale du produit
- les ingrédients à valeur ajoutée
- les allégations nutritionnelles avantageuses lorsque le produit le permet

3

DIGESTION

Enjeu :

Apprivoiser les inconforts digestifs

Message à prioriser :

Préciser les actions à poser par les consommateurs pour faciliter la digestion du produit (p. ex. : bien rincer les légumineuses en conserve)

Si possible, mettre en valeur la formulation améliorée pour rendre le produit plus facile à digérer

1. Étude exploratoire visant à identifier les besoins, connaissances et perceptions des consommateurs et transformateurs du Québec envers les protéines végétales ; Centre de recherche NUTRISS et INAF ; 2023-2024.
2. Institut sur la nutrition et les aliments fonctionnels.



LE MESSAGE IDÉAL

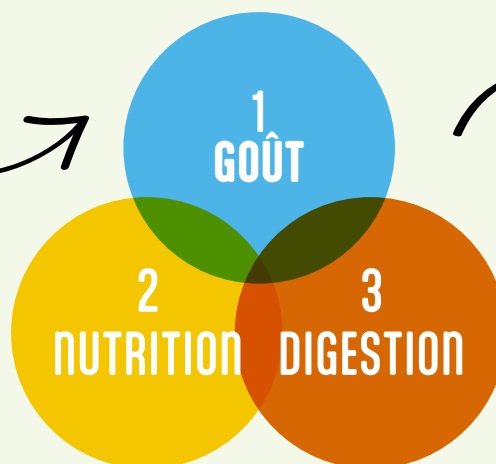
- ✓ Répond aux besoins des consommateurs
- ✓ Met en valeur les avantages du produit
- ✓ Répond aux préoccupations et inquiétudes



SOLUTIONS MARKETING

?

Besoin d'optimiser le message pour les consommateurs ou de comprendre les enjeux de perception liés à votre produit ?



Accompagnement stratégique de l'INAF



Pour en savoir plus sur les recherches qui ont inspiré cette fiche:

Ariane.Belanger-Gravel@com.ulaval.ca
Sophie.Desroches@fsaa.ulaval.ca



Vous êtes une entreprise et souhaitez en savoir plus:

ssi@inaf.ulaval.ca

Québec 

