



**CARACTÉRISATION
DES PRODUITS
REFORMULÉS
DANS LE CADRE
D'ENGAGEMENTS
VOLONTAIRES DE
PROGRÈS NUTRITIONNEL**

**POSITIONNEMENT AVANT
AMÉLIORATION EN TERMES DE
COMPOSITION NUTRITIONNELLE
ET DE PRIX**

SYNTHESE



ÉDITION 2016

SYNTHÈSE

Cette étude s'inscrit dans l'évaluation par l'Oqali des interventions visant à améliorer l'offre alimentaire, réalisées volontairement par les professionnels (industriels et distributeurs notamment), dans le cadre de démarches concertées avec les pouvoirs publics.

Elle fait suite aux différentes études d'évaluation de l'impact des chartes d'engagements volontaires de progrès nutritionnel mises en place dans le cadre du Plan National Nutrition Santé (PNNS)¹.

La présente étude s'intéresse aux produits reformulés dans le cadre d'engagements volontaires de progrès nutritionnel – engagements formulés au sein des chartes du PNNS ou des accords collectifs du Programme National pour l'Alimentation (PNA). Elle a pour objectif de caractériser ces produits reformulés, *avant leur amélioration*, en termes de composition nutritionnelle et de prix, afin de répondre aux deux questions suivantes :

- Les produits reformulés dans le cadre de chartes ou accords collectifs volontaires étaient-ils déjà bien positionnés d'un point de vue nutritionnel, avant leur reformulation, par rapport aux autres produits de la famille ou du secteur ou, au contraire, faisaient-ils partie des produits moins bien positionnés sur le plan nutritionnel ?
- Comment étaient positionnés, en termes de prix, les produits reformulés dans le cadre de chartes ou accords collectifs volontaires, avant leur amélioration, par rapport au reste de l'offre ?

Pour apporter des éléments de réponse à ces questions, les produits impactés par des reformulations dans le cadre des chartes et accords collectifs ont été identifiés, et leurs caractéristiques avant reformulation (valeurs nutritionnelles et prix) ont été comparées à celles du reste de l'offre alimentaire de la même catégorie de produits.

Les données concernant les produits ciblés par des engagements de progrès nutritionnel sont initialement issues de la base de données Oqali, et consolidées par des informations issues d'autres sources, telles que les textes des chartes, les rapports d'audits, etc., l'objectif étant d'avoir les caractéristiques *avant amélioration* des produits.

Les données concernant les produits non ciblés par des engagements de progrès nutritionnel, produits auxquels sont comparés les produits ciblés par des engagements, proviennent de la base de données Oqali.

A noter que, selon la méthodologie utilisée dans cette étude, les valeurs nutritionnelles *avant reformulation* des produits ciblés par des engagements peuvent potentiellement être plus anciennes ou plus récentes (dans une limite maximale de +/- 2 ans) que les valeurs nutritionnelles du reste de l'offre alimentaire auxquelles elles sont comparées. L'hypothèse sous-jacente selon laquelle l'offre alimentaire est similaire à deux années d'intervalle peut être forte pour certaines familles de produits montrant une évolution significative de composition nutritionnelle dans le cadre des études d'évolution réalisées par l'Oqali. Toutefois, sans cette hypothèse, le nombre de produits ciblés par des engagements pris en compte dans cette étude aurait été considérablement réduit.

¹ Evaluation de l'impact potentiel des chartes d'engagements volontaires de progrès nutritionnel sur les apports en nutriments de la population française – Edition 2012 et Etude d'impact des chartes d'engagements volontaires de progrès nutritionnel sur les volumes de nutriments mis sur le marché - étude actualisée – Edition 2013. Disponibles sur www.oqali.fr/Publications-Oqali/Etudes-transversales

Positionnement des produits ciblés par des engagements, avant leur amélioration, en termes de valeurs nutritionnelles

Les valeurs nutritionnelles des produits ciblés et non ciblés par des engagements de progrès nutritionnel ont été comparées, à l'échelle du secteur et à l'échelle de la famille. Pour les produits ciblés par des engagements de reformulation, il s'agit des valeurs nutritionnelles *avant amélioration*. Lorsque les effectifs le permettaient, les différences de teneurs en nutriments entre les 2 groupes de produits ont été testées statistiquement (test de Mann Whitney).

Les produits reformulés pour lesquels les informations nécessaires aux traitements statistiques sont complètes proviennent de 12 chartes PNNS et un accord collectif du PNA. Les engagements d'amélioration de composition nutritionnelle de ces 13 chartes/accords collectifs couvrent au total 5 nutriments (sucres simples, lipides, acides gras saturés, fibres et sodium) et 14 secteurs : chocolats et produits chocolatés, céréales pour le petit déjeuner, sauces chaudes, confitures, charcuterie, biscuits et gâteaux industriels, produits traiteur frais, barres céréalières, apéritifs à croquer, chips, produits transformés à base de pomme de terre (chips exclues), plats cuisinés appertisés, pizzas surgelées, panification croustillante et moelleuse.

En raison de la difficulté d'obtenir les teneurs avant reformulation des nutriments ne faisant pas l'objet d'engagements, l'analyse nutritionnelle a été réalisée nutriment par nutriment, et non de manière globale.

A l'échelle de la famille de produits, des différences significatives de teneurs moyennes en nutriments entre les produits ciblés et non ciblés par des engagements ont été observées pour 44% des couples famille/nutriment qui ont été testés (soit 18 couples sur les 41 testés). Pour la quasi-totalité de ces couples présentant des différences significatives (17 sur 18), les produits ciblés par des engagements étaient initialement, en moyenne, moins bien positionnés du point de vue nutritionnel que les autres produits.

Pour 41% des couples famille/nutriment testés (soit 17 couples sur les 41 testés), les produits ciblés dans le cadre d'engagements de progrès nutritionnel devaient donc présenter en moyenne de plus grandes marges de manœuvre d'amélioration par rapport aux autres produits de la même famille.

Pour les 56% des couples testés restants (soit 23 couples sur les 41 testés), aucune différence significative de teneurs moyennes en nutriments entre les produits ciblés par des engagements et les autres produits n'a été mise en évidence. Ces produits se situaient donc initialement dans la moyenne de la catégorie correspondante sur le plan nutritionnel.

A l'échelle du secteur (c.-à-d. toutes familles confondues), des différences significatives de valeurs nutritionnelles ont été observées pour 17 couples secteur/nutriment sur les 34 qui ont pu être testés (autrement dit, des différences significatives ont été observées pour 50% des couples testés). Pour la quasi-totalité de ces couples présentant des différences significatives (16 sur 17), à l'échelle du secteur, les produits ciblés par des engagements étaient en moyenne moins bien positionnés du point de vue nutritionnel que les autres produits, avant reformulation. Outre les résultats observés à l'échelle des familles, cela peut s'expliquer par le choix des familles ciblées par des engagements de progrès nutritionnel : au sein d'un secteur, les familles de produits ayant les teneurs en lipides, sodium ou sucres les plus élevées tendent à être plus impactées que les autres.

Positionnement des produits ciblés par des engagements, avant leur amélioration, en termes de prix

L'objectif de la seconde partie de l'étude est de positionner les prix des produits impactés par des engagements (avant leur reformulation) par rapport aux prix du reste de l'offre alimentaire, ce qui revient à étudier la corrélation entre l'appartenance d'un produit au groupe des produits ciblés par des engagements et son prix.

De nombreux facteurs peuvent influencer le prix d'un produit. Ils peuvent refléter les coûts de production ou encore des attributs valorisés par le consommateur. Pour isoler la corrélation entre l'appartenance d'un produit au groupe des produits ciblés par des engagements et son prix, un modèle de régression linéaire multiple a été réalisé pour chaque secteur étudié. Ces modèles consistent à expliquer le prix des produits en fonction de plusieurs variables explicatives pouvant potentiellement affecter le prix. Pour cette étude, les variables explicatives retenues sont les suivantes : la famille d'appartenance, le type de marque, la présence d'allégation nutritionnelle ou de santé, la présence d'un label et le caractère « ciblé/non ciblé par un engagement », variable d'intérêt pour cette étude.

5 secteurs ont pu être étudiés dans cette seconde partie de l'étude : Biscuits et gâteaux industriels, Charcuterie, Produits traiteur frais, Céréales pour le petit-déjeuner et Confitures. Ces 5 secteurs confondus, les produits appartenant au groupe des « produits ciblés par des engagements » sont améliorés dans le cadre de 9 chartes PNNS et un accord collectif du PNA.

A caractéristiques égales, pour 3 secteurs parmi les 5 étudiés, les produits améliorés dans le cadre d'engagements de progrès nutritionnel étaient significativement moins chers ou tendaient à être moins chers, avant reformulation, que les autres produits.

En effet, pour le secteur des produits traiteurs frais, les produits ciblés par des engagements étaient significativement moins chers que les produits non ciblés (-12%), toutes choses étant égales par ailleurs. Cette variable a toutefois une influence moins forte sur le prix que les variables « type de marque », « présence de label » et « famille ».

Pour le secteur des Biscuits et gâteaux industriels et celui des Céréales pour le petit-déjeuner, on observe une corrélation proche de la significativité entre la variable « ciblé/non ciblé par un engagement » et le prix des produits : avant leur reformulation, les prix des produits ciblés par des engagements tendaient là encore à être plus faibles que les prix des produits non ciblés, toutes choses étant égales par ailleurs.

Enfin, pour le secteur de la Charcuterie et celui des Confitures, les produits ciblés par des engagements ne se différencient pas des produits non ciblés en termes de prix. Pour le secteur de la Charcuterie, ce résultat était attendu car une partie importante des produits ciblés l'ont été par des engagements collectifs de type « teneur plafond à respecter », qui impactent tous les produits dépassant ce seuil, quelles que soient leurs caractéristiques et en particulier, leur marque.

Ce résultat suggère que les produits choisis par les entreprises signataires pour être améliorés ne sont pas des produits hauts de gamme mais sont en général des produits accessibles au consommateur, comparativement aux autres produits présentant les mêmes caractéristiques. Néanmoins, il est important de souligner que cela ne préjuge pas d'un lien de causalité entre le choix d'améliorer ces produits et leur prix.

Les résultats de cette étude peuvent contribuer à améliorer les connaissances sur la **stratégie des entreprises en matière de nutrition**.

Cette étude montre que les produits améliorés dans le cadre d'engagements en concertation avec les pouvoirs publics étaient soit moins bien positionnés d'un point de vue nutritionnel comparativement aux autres produits de leur famille, soit se situaient dans la moyenne de leur catégorie (pour le nutriment faisant l'objet d'un engagement). Dans un seul cas, les produits ciblés par des engagements de progrès nutritionnel étaient, avant amélioration, significativement mieux positionnés que le reste de la catégorie pour le nutriment faisant l'objet de reformulation. Il s'agissait de produits de céréales pour le petit déjeuner faisant l'objet de deux engagements successifs sur leur teneur en fibres.

Les résultats de cette étude, analysant 12 chartes du PNNS et 1 accord collectif, suggèrent ainsi que les dispositifs d'engagements volontaires s'inscrivent plus dans l'amélioration des produits médians ou plus mal placés d'un point de vue nutritionnel, plutôt que comme supports à une stratégie de différenciation sur un aspect nutritionnel.

Les résultats obtenus à la fois sur la composition nutritionnelle et sur les prix reflètent les référentiels établis pour les chartes du PNNS² et les accords collectifs du PNA³. En effet, les engagements sont soumis à validation par un comité d'experts selon plusieurs critères, notamment l'accessibilité des produits ciblés au plus grand nombre des consommateurs et la pertinence de l'amélioration au regard de la composition nutritionnelle du produit.

Une étude dynamique, autrement dit une étude de l'évolution des caractéristiques nutritionnelles et économiques des produits ciblés par des engagements d'une part, et des produits non ciblés d'autre part, permettrait d'aller plus loin dans l'analyse.

Enfin, l'étude du positionnement en termes de qualité nutritionnelle des innovations faisant l'objet d'engagements de type "Développement de nouveaux produits" permettrait de compléter l'analyse des stratégies des entreprises en matière de nutrition.

L'ensemble des résultats de l'étude est détaillé dans le rapport *Caractérisation des produits reformulés dans le cadre d'engagements volontaires de progrès nutritionnel – Oqali – Edition 2016*.

² Référentiel pour les chartes d'engagements volontaires de progrès nutritionnel proposées par des entreprises du secteur alimentaire dans le cadre du programme national nutrition santé, disponible sur http://social-sante.gouv.fr/IMG/pdf/Referentiel_charte_progres.pdf

³ Reconnaissance des accords collectifs - Référentiel et procédure, disponible sur <http://agriculture.gouv.fr/alimentation/accords-collectifs-pour-lamelioration-de-loffre-alimentaire>