

Équipements	Accès Internet, du papier, un stylo
Résultat(s) d'apprentissage	Reconnaître les différents types de commercialisation des produits alimentaires et donner des exemples de marques et de produits qui déploient des stratégies de marketing qui ciblent spécifiquement les enfants et les adolescents.

Description

Tenez une conversation avec la jeune personne pour lui demander ce qu'il ou elle sait à propos de la commercialisation des produits alimentaires. Demandez-lui s'il ou elle est conscient(e) des stratégies de marketing que les marques utilisent pour commercialiser leurs produits.

Si la jeune personne n'arrive pas à identifier des stratégies ou des exemples, expliquez que certaines marques engagent les grandes vedettes du cinéma, de la télé ou du sport pour donner leur aval aux produits; d'autres prétendent que vous aurez une vie meilleure ou plus heureuse si vous mangez leurs produits.

Beaucoup d'entreprises utilisent les médias sociaux pour monter des campagnes publicitaires, proposer des concours, ou tout simplement chercher des «j'aime». Beaucoup de ces stratégies de marketing ont en commun le fait qu'elles ciblent spécifiquement les enfants et les adolescents dans la commercialisation d'aliments à teneur élevée en sucre, en sel et en gras saturés. Invitez la jeune personne à regarder [Grandes idées pour petits humains](#). Cette vidéo est une parodie – autrement dit, l'exagération est tout à fait intentionnelle.

Discutez le contenu de la vidéo puis encouragez la jeune personne à faire une liste des différents types d'aliments, marques ou stratégies qu'il ou elle a observés qui sont des exemples de commercialisation de ces types d'aliments. Au besoin, la jeune personne peut faire une recherche sur Internet. Voici des exemples possibles :

- Aval d'une célébrité (par exemple, LeBron James pour le compte de McDonald's)
- Campagnes (par exemple, Coca-Cola avec votre nom sur la bouteille ou la canette)
- Personnages de films populaires (par exemple, les Gardiens de la galaxie sur les produits laitiers de Yoplait)
- Prix ou concours (par exemple, ajouter une boisson à votre commande pour courir la chance de gagner un console de jeux vidéo)
- Applications (par exemple, Gatorade Highlights)

- Stratégies ciblées dans les médias sociaux (par exemple, Burger King propose un rabais étudiant si vous répondez aux questions dans l'appli BK)
- Promesses de bonheur (par exemple, les pochettes pizza de McCain balaient tous les problèmes de la journée; c'est une collation qui apporte le bonheur)

Demandez à la jeune personne de vous montrer sa liste, et discutez des moyens pour être plus sensible aux tactiques de commercialisation de la nourriture.

Compétences de saine alimentation



RÉFLÉCHIR

Les élèves développeront des habiletés cognitives et apprendront des stratégies pour s'informer sur les aliments sains, sur les saines habitudes, sur la préparation des repas, et sur la sécurité alimentaire.



RESSENTIR

Les élèves développeront des habiletés affectives et apprendront des stratégies pour faire des choix alimentaires favorisant des relations saines avec soi-même, avec les autres personnes et avec l'environnement.



AGIR

Les élèves mettront en pratique des habiletés et des stratégies comportementales qui appuient la saine alimentation et les saines habitudes, la préparation des repas, et la sécurité alimentaire.



Questions de réflexion

La réflexion est une étape importante de l'apprentissage des saines habitudes d'alimentation. Pensez à poser les questions de réflexion ci-dessous à la jeune personne et discutez des réponses avec l'élève.

- *Comment te sentais-tu lors d'identifier une marque ou un produit qui déploie une de ces stratégies de commercialisation en vue de te pousser à l'achat?*
- *Est-ce que certains de tes aliments favorisent des stratégies de commercialisation pour t'inciter à acheter?*