



**NUTRIKÉO**  
Conseil en Stratégies NUTRITION

# Interventions marketing et nutrition

Présentation de l'organisation et du contenu des séances



---

# Sommaire

---

01 • Présentation de Nutrikéo

02 • Présentation des ateliers marketing



01

## Présentation de Nutrikéo





# Qui sommes-nous ?

Une agence spécialisée en nutrition, en croissance depuis 2009...



**1** cœur de métier :  
la nutrition



**4** pôles  
d'expertise



**12** secteurs  
d'activité



Une équipe  
de **30** personnes



Plus de  
**300** clients



**20 000**  
visiteurs / mois



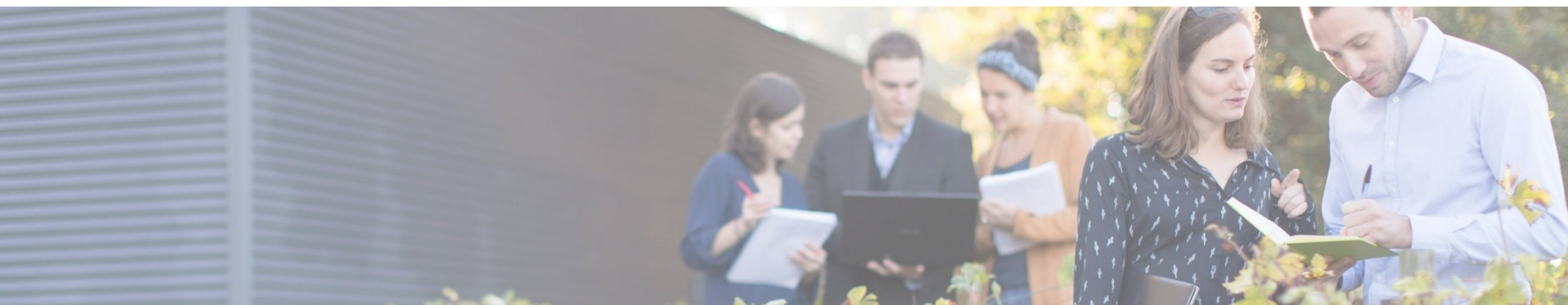
**2 720**  
followers



**2 450**  
abonnés



**1 260**  
fans



# Une expertise transversale unique, centrée sur la nutrition

4 domaines d'expertise, 12 secteurs d'activité répartis en 4 pôles



# Un portfolio client varié

Des start-ups aux grands groupes internationaux





# Quelques réalisations dans le domaine de l'éducation

De nombreuses missions d'éducation menées pour différents publics



Une approche critique, appréciée des élèves.

ROZOY-SUR-SERRE

## Les bienfaits des activités physiques

Encouragés par les professeurs PS, Laure Vyns et Jérémie Lesur, élèves du collège Jules-Ferry participent, au programme « Bouge », mis en place, en lien avec le Rectorat, par la Mutualité française de Picardie, convaincue que l'activité physique est un véritable outil de santé publique et d'insertion.

Tous les jeudis, les collégiens pratiquent des activités sportives variées. Évidemment, des actions en accompagnement sont menées,

dans d'autres disciplines, notamment en termes d'informations. Bouger devient une priorité pour la santé.

Amélie Roguez, diététicienne-nutritionniste, en liaison avec Nutrikéo, est venue expliquer, aux jeunes, cette logique au quotidien, en commençant par une initiation au décryptage de publicités, avec des regards critiques, afin de les sensibiliser aux conduites à tenir, en matière de nutrition, pour se trouver en pleine forme.

**bouge...**  
une priorité pour ta santé!



Animation d'un stand au salon Kid Expo



Journée de formation des équipes commerciales



l'Interprofession des huiles et protéines végétales

Animation d'un stand au Congrès National Médecine Santé Travail



# Découvrez KOAM (1/2)

Le 1<sup>er</sup> programme ludique d'éducation alimentaire



**KOAM vous propose un kit d'animation composé de jeux traditionnels pour apprendre les bases de l'alimentation aux petits comme aux plus grands (*maternelle – 5<sup>ème</sup>*)**



9 jeux pour les enfants

Des récompenses pour les enfants

1 livret destiné à l'animateur

**+ La formation des animateurs par notre équipe**

**Des contenus réutilisables**





# Découvrez KOAM (2/2)

Le 1<sup>er</sup> programme ludique d'éducation alimentaire



Le quiz de la nutrition



Le tour du monde des habitudes alimentaires



Le p'tit détective de la nutrition



Jeu des 7 familles



Cocotte de la nutrition



KOAMarket



Mémorigine



PickniKOAM



# Une équipe experte à taille humaine

Des doubles profils nutrition + marketing/communication





02

## Présentation des ateliers marketing



# Nos objectifs au cours de ces séances pour les élèves

---



Connaître les différents médias



Savoir décrypter les messages publicitaires



Connaître les différentes techniques marketing



Pour que les élèves soient des consommateurs  
**RESPONSABLES, CONSCIENTS ET CRITIQUES**





# Les enseignements des années précédentes

---

## Des interventions qui plaisent

**79 %** d'élèves sont **satisfaits** de ces interventions

**58 %** des élèves estiment avoir **de nouvelles connaissances**

## Un support à adapter au public avec...



de supports vidéos

de publicités pour adolescents



# Organisation d'une séance type

Temps prévus

Découpage de la séance

Objectifs associés

Supports associés

15 min

**1. Introduction à la séance**

Tester les connaissances des élèves et introduire le sujet

1h30

**2. Ateliers pratiques en 3 thèmes**

Etudier des exemples concrets en faisant travailler les élèves en équipe

15 min

**Conclusion et échanges**

Faire la synthèse des différents points abordés



# 1. Introduction de la séance

---

## 1. Début de la séance par une série de questions clés pour guider et amorcer les réflexions



- Qu'est-ce qui vous pousse à acheter un produit ?
- Pourquoi êtes-vous attiré par tel produit plutôt qu'un autre ?
- Quel degré d'attention portez-vous aux messages publicitaires ?
- La publicité influence-t-elle ce que vous voulez acheter ?



## 2. Enoncer les objectifs de la séance

## 3. Aborder les différents canaux de communication média avec des exemples concrets donnés au fur et à mesure

- Définition
- Constituer une liste des canaux avec l'ensemble de la classe
  - | Presse : publicité, publi-communiqué
  - | Print : affiche, brochure
  - | Internet : web, newsletter, bannière web, réseaux sociaux et posts sponsorisés
  - | Grand média : télévision, radio
- Quels sont les points communs des messages publicitaires ?
  - | Réponses attendues : tous sont construits sur des mots bien choisis, des sons et des images évocateurs
- Quels sont les différences des messages publicitaires ?
  - | Réponses attendues : la cible, l'interprétation



## 2. Les ateliers pratiques

3 ateliers au choix parmi les 4 proposés pour optimiser la séance

Par groupe de 6 élèves



### Atelier 1

Savez-vous décoder une publicité ?

### Atelier 2

Découverte de quelques techniques marketing

### Atelier 3

Comment communiquer en fonction de la cible ?

### Atelier 4

Etude du cas Activia

Difficulté croissante





# Atelier 1 : savez-vous décoder une publicité ?

Les élèves seront amenés à analyser différents supports et déterminer pour chacun la marque, la cible, le message, les techniques utilisées...



**PARLONS BIEN,  
PARLONS BŒUF.**

Oui c'est ça : parlons bœuf.

Vous ne le savez peut-être pas mais tous nos steaks hachés sont 100% pur bœuf, conformément à la réglementation. Et ils sont préparés à partir de pièces de bœuf de plus de 200 grammes comme le collier, l'épaule ou le plat de côtes.

Voilà. C'est tout.

Mais non, ce n'est pas tout !

Parce que nous voulons vous proposer les meilleurs produits, nous travaillons avec des partenaires de choix, pour vous.

Ainsi, nous nous fournissons auprès d'éleveurs bovins, dont 97 800\*\* en France.

Et pour aller plus loin : pour le steak de nos Burgers Signature by McDonald's, nous sommes le premier partenaire de la filière charolaise française. Parce que Charolais, c'est top ! Oui Madame.

Maintenant vous savez tout sur notre bœuf.

Mais vous savez aussi et surtout ce qui devient pas meilleur tout seul.

**McDonald's**

Steak hachés  
**100%  
pur bœuf**

\*Certification sur base des volumes de produits achetés en 2017.  
\*\*Pour le steak haché selon l'Union Européenne 2016.



# Atelier 2 : découverte de quelques techniques marketing

## Utiliser l'émotion



*Coca-Cola*



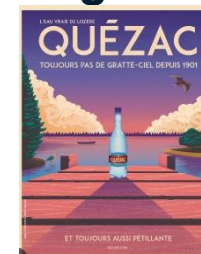
## Suggérer par le visuel



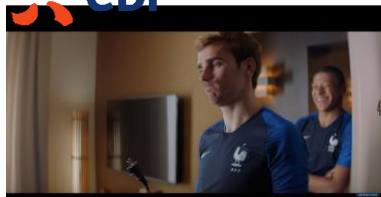
## Exploiter l'humour



## Valoriser l'origine des produits



## Utiliser des égéries



## Montrer ses engagements



# Atelier 3 : comment communiquer en fonction de la cible ?

Identifier les différences sur des exemples concrets



Faire deviner les techniques aux autres élèves de la classe sous forme de petites mises en scène



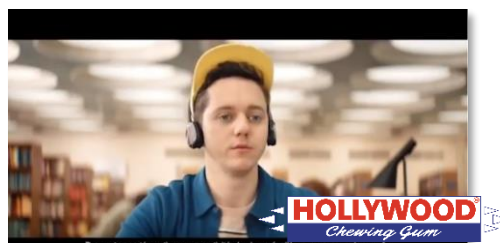
## Les enfants

Utilisation de l'imaginaire



## Les adolescents

Jouer sur l'humour



## Les seniors

La jeunesse retrouvée



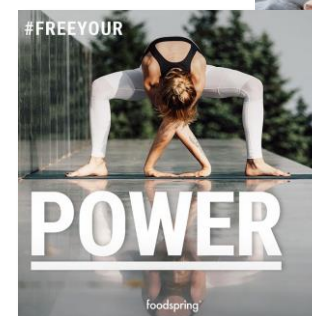
## Les mamans

Jouer sur la réassurance



## Les sportifs

Utiliser la caution de sportifs





# Atelier 4 : étude du cas Activia

Suivre l'évolution des messages

2011

La flèche



*Transit*

2012-2013

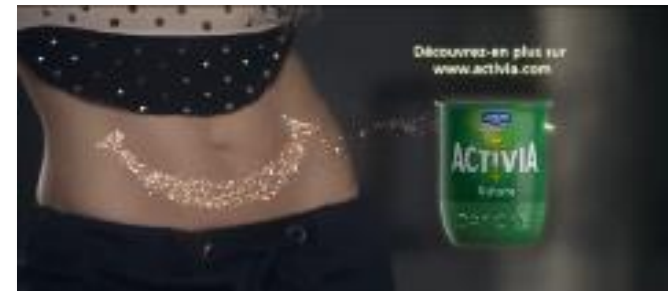
Le cœur



*Bien-être santé*

2014

Le sourire



*Bien-être global*





# Atelier 4 : étude du cas Activia

Suivre l'évolution des messages

2016

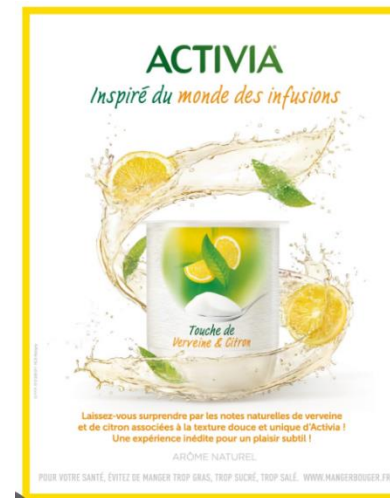
## Les losanges entremêlés



« *Vivre en phase* »

2018

## Les infusions



*Légèreté & naturalité*



### 3. Conclusion et échanges

---



Listing avec les élèves de ce qu'ils ont retenu de la séance



Distribution d'un récapitulatif des différents points abordés



Questions et échanges pour conclure la séance



# MERCI POUR VOTRE ATTENTION



## EN SAVOIR +



## NOUS CONTACTER

### NUTRIKÉO FRANCE

32 avenue de Canteranne  
33600 PESSAC  
+33 (0)5 47 74 53 30

### NUTRIKÉO CANADA

1260 rue Crescent,  
QC H3G 2A9 MONTREAL

