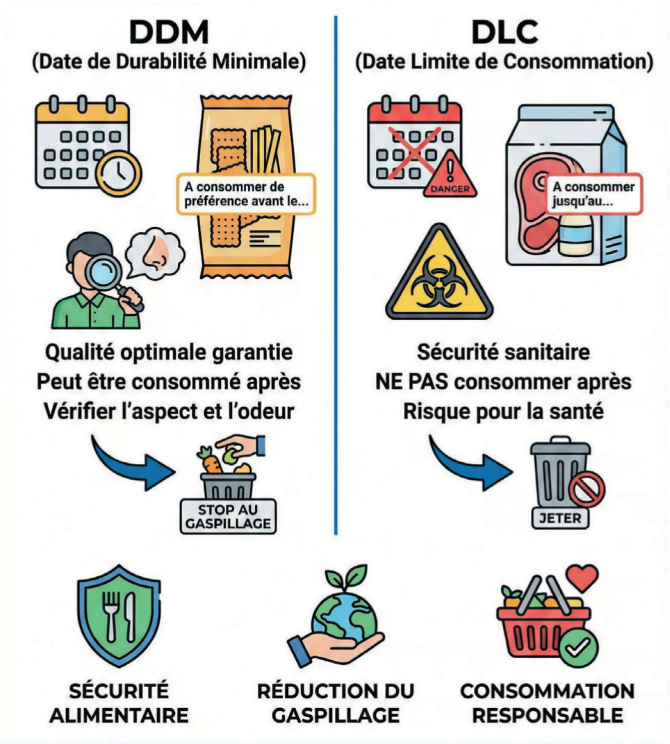
Dates de péremption des aliments

Les dates de péremption sont une information figurant sur de nombreux produits alimentaires, leur consultation est un geste fréquent chez les consommateurs. Concrètement, il s'agit du délai déterminé par le fabricant visant à garantir la qualité optimale des aliments, d'un point de vue sanitaire, mais aussi gustatif.



source : axelgroupe.fr

Selon les produits, le délai entre fabrication et limite de consommation varie et ne va pas avoir les mêmes effets. Malheureusement, cela peut être source de confusion : on estime d'ailleurs que 10 % du gaspillage alimentaire y serait imputable, tout au long de la chaîne allant du champ à la maison. En France, rien qu'à domicile, chaque habitant jetterait 7 kg par an d'aliments encore emballés. Voici quelques conseils pour éviter de vous tromper pendant vos courses ou en étudiant le contenu de vos frigos et placards.

La date limite de consommation (DLC) est la date après laquelle la consommation d'un aliment peut potentiellement entraîner un risque pour la santé, son objectif est sanitaire. Elle est apposée sur les denrées hautement périssables qui se conservent au réfrigérateur, comme les viandes et poissons, les soupes et jus frais, certains produits laitiers… Elle est indiquée sur l'étiquette avec la mention « A consommer jusqu'au JJ/MM/AAAA ». Et il est interdit de vendre ou de donner des produits ayant dépassé cette date, et bien sûr déconseillé de les consommer.

La date de durabilité minimale (DDM) renseigne sur le délai après lequel la qualité du produit ne sera plus optimale, impliquant un éventuel changement des caractéristiques liées à l'aspect, à la consistance, au goût ou à l'odeur. L'aliment est cependant consommable sans risque pour la santé, la date n'a qu'une valeur indicative. Elle concerne généralement les produits secs (féculents, condiments, thés, cafés…), déshydratés (purées, laits…), stérilisés (produits laitiers, soupes, jus…), les conserves ou encore les surgelés. Il est d'ailleurs légal de les vendre même si la DDM est dépassée, bien que cela puisse refroidir certains consommateurs… La DDM est indiquée par la mention « A consommer de préférence avant le JJ/MM/AAAA » ou « avant fin… » (en anglais « *best before…* »). C'est cette date qui est souvent cause de gaspillage : une fois la DDM dépassée, des produits tout à fait comestibles finissent à la poubelle. C'est pour cette raison que certains fabricants rajoutent une mention « *ce produit peut être consommé après cette date* », ou « *pour une dégustation optimale* ».

Dans tous les cas, DLC ou DDM, une vigilance particulière est de rigueur pour les publics fragiles : il est conseillé de respecter toutes les dates pour les femmes enceintes, les personnes immunodéprimées, les personnes âgées et les jeunes enfants. □

INDECOSA-CGT

Rubrique réalisée avec Indecosa-CGT
(Information défense des consommateurs salariés)
263 rue de Paris
93515 Montreuil cedex
01 55 82 84 05
indecosa@cgt.fr
www.indecosa.cgt.fr



Vraie bonne affaire ou faux cadeau ?

La vente avec prime est une pratique commerciale dont le principe est simple : l'achat d'un bien ou d'un service vous donne droit à un cadeau, qui peut lui aussi être un bien (*vous nous achetez une maison ? on vous offre la cuisine*) ou un service (*vous venez faire réparer votre voiture ? on vous offre la vidange*). Longtemps interdite en France, cette pratique est devenue légale à plusieurs conditions.

Tout d'abord, la vente avec prime n'est valable que si elle s'adresse à un consommateur, et non à un professionnel. De plus, la prime doit être complètement gratuite et n'entraîner aucun surcoût pour le bénéficiaire, ne dépendant que de l'achat de bien ou de service préalable. Ainsi, tout cadeau attribué sans lien avec une vente, ou toute offre de remise promotionnelle ne constitue pas une prime. De même, les formules type « *pour 1 € de plus* » ne sont pas considérées comme des ventes avec prime aux yeux de la loi.

Dans tous les cas, ces pratiques sont autorisées si elles ne revêtent pas de « caractère déloyal », c'est-à-dire :

- si elles sont conformes aux exigences de la diligence professionnelle, aussi bien en termes de compétences que de bonne foi du professionnel vendeur ;
- si elles n'altèrent, ou ne sont pas susceptibles d'altérer de manière substantielle, le comportement économique du consommateur normalement informé et raisonnablement attentif et avisé.

Attention au caractère déloyal

Quelques exemples de pratiques commerciales déloyales :

- créer un sentiment d'urgence pour inciter à acheter rapidement ;
- omettre volontairement les conditions pour obtenir la prime ;
- promouvoir une prime inexistante ou limitée à un nombre restreint d'acheteurs…

Il arrive que ces ventes vous permettent de faire de bonnes affaires, mais n'oubliez pas que ces dispositifs ont comme but de vous faire acheter des produits, et qu'il est interdit de vendre à perte : comme pour tous les choix, prenez votre temps, renseignez-vous avant de régler ou de signer.

Que faire si on est victime ?

Si vous estimez être victime d'une pratique commerciale déloyale, trompeuse ou agressive, demandez au professionnel la nullité du contrat et/ou une indemnisation, de préférence par courrier recommandé avec avis de réception. Faute d'arrangement avec le vendeur, vous pouvez aussi alerter les agents de la DGCCRF et déposer plainte en commissariat. Si la pratique est considérée comme trompeuse ou agressive par le juge, la peine encourue peut atteindre 2 ans d'emprisonnement et 300 000 € d'amende.

Si vous avez besoin d'information ou d'aide, vous pouvez solliciter une association de défense des droits de consommateurs agréée, comme Indecosa-CGT. □

INDECOSA-CGT