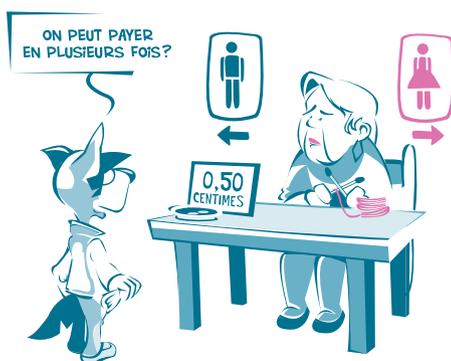


# ON N'EST PAS DES PIGEONS!



## **Merci à**

Olivier Evrard, le producteur d'*On n'est pas des pigeons*, d'avoir aussi bien motivé ses « troupes »,  
Anne Poncelet et Xavier Guillitte, pour leur implication quotidienne dans le projet éditorial,  
Sébastien Nollevaux, pour son dynamisme dans la présentation de l'émission,  
tous les pigeons « pigeonnés », pour leur enthousiasme et leurs compétences,  
Michaël Miraglia, de nous avoir mis sur la piste du Clebs,  
Nicolas et Mathieu Balmet (Le Clebs), pour leur humour et leur gentillesse,  
Françoise Osteaux, pour sa disponibilité,  
et toutes les personnes qui, de loin ou de très près, ont permis que ce livre existe.

**[www.racine.be](http://www.racine.be)**

**[www.rtf.be/boutique](http://www.rtf.be/boutique)**

Inscrivez-vous à nos newsletters et recevez régulièrement des renseignements sur nos parutions et activités.

Rejoignez le Clebs sur sa page Facebook, **[www.facebook.com/ZeClebs](https://www.facebook.com/ZeClebs)**

Toutes reproductions ou adaptations d'un extrait quelconque de ce livre, par quelque procédé que ce soit, sont interdites pour tous pays.

© Le Clebs, 2012, pour les dessins

© Éditions Racine, 2012

Tour et Taxis, Entrepôt royal

86C, avenue du Port, BP 104A • B - 1000 Bruxelles

D. 2012, 6852. 52

Dépôt légal : décembre 2012

ISBN 978-2-87386-820-8

Imprimé aux Pays-Bas

# SOMMAIRE

Aujourd'hui, les pigeons c'est nous! .....	7
<b>H B</b>	



## ALIMENTATION

1 Notre recette pour des courses intelligentes .....	11
<b>P-H B et S V</b>	
2 Produits alimentaires moins chers : moins bons? .....	13
<b>J-P D</b>	
3 L'huile de palme : tristes tropiques! .....	15
<b>H M</b>	
4 Les poulets : comment s'y retrouver dans le dédale des catégories? .....	17
<b>J-P D</b>	
5 Le hamburger : un produit mystère? .....	19
<b>J-P D</b>	
6 Les œufs : objectif fraîcheur! .....	21
<b>J-P D</b>	
7 Vous avez dit scampis? .....	23
<b>C dP</b>	
8 Pour le sport : l'eau claire, une solution sucrée, des boissons dites « énergétiques »? .....	25
<b>J-P D</b>	
9 Étiquetage nutritionnel : à boire et à manger... ..	28
<b>J-P D</b>	
10 Mmm!, quel arôme! .....	30
<b>H M</b>	
11 Les étiquettes des plats préparés : décryptage .....	32
<b>J-P D</b>	
12 Après le pigeon voyageur, le cochon voyageur! .....	35
<b>H M</b>	
13 Vin médaillé, vin de qualité? .....	37
<b>J-C W</b>	
14 Le poisson? Un bon repas frais et vitaminé! .....	39
<b>J-P D</b>	
15 Mousseux, champagne ou vin qui mousse? .....	41
<b>C dP</b>	
16 Olives : lesquelles choisir? Vertes, noires, fraîches, en conserve...? .....	44
<b>C dP</b>	
17 À la soupe! .....	46
<b>C dP</b>	



## SANTÉ, PRODUITS COSMÉTIQUES ET D'ENTRETIEN

- 18** Assurance hospitalisation : méfiez-vous des exclusions! ..... 51  
**J-P D**
- 19** Encore un coup pour vous pigeonner : le prix  
des cosmétiques ..... 53  
**H M**
- 20** Shampoing, ou lavage de cerveau? ..... 55  
**H M**
- 21** Le *greenwashing*, vous connaissez? ..... 57  
**H M**
- 22** Produits d'entretien : à vos éprouvettes! ..... 59  
**H M**
- 23** Blocs WC : ne jetez pas votre argent dans la cuvette! ..... 61  
**M M**
- 24** Laits corporels : du rêve à la réalité ..... 63  
**J-P D**
- 25** Huiles essentielles : une maîtrise... essentielle ..... 65  
**M M**
- 26** Produits anti-moustiques : comment bien les choisir? ..... 67  
**M M**
- 27** Médicaments : privilégiez les DCI ..... 69  
**M M**
- 28** Poudre à lessiver... ou poudre aux yeux? ..... 71  
**H M**



## TÉLÉCOMMUNICATIONS ET INFORMATIQUE

- 29** Six trucs pour accélérer son réseau Wi-Fi ..... 75  
**J-C V**
- 30** Tablette numérique : comment choisir? ..... 77  
**J-C V**
- 31** Connexions internet : quelle formule choisir? ..... 79  
**J-P D**
- 32** Allô? Hello! Pronto! Diga? ..... 83  
**J-C V**
- 33** Vraiment gratuits, les logiciels libres? ..... 85  
**J-C V**
- 34** Powerline : l'autre réseau sans fil ..... 87  
**J-C V**
- 35** Télécharger en toute légalité? Pas sûr! ..... 89  
**J-P D**
- 36** Pour le Net enfants admis ..... 92  
**J-C V**
- 37** Vous reprendrez bien quelques « cookies »? ..... 94  
**J-C V**
- 38** Souriez, vous êtes filmé! ..... 96  
**J-C V**

39	Cherchez bien, cherchez mieux! .....	98
	<b>J-C V</b>	
40	SMS : à caractères spéciaux, prix spéciaux... ..	100
	<b>M M</b>	
41	Sonnerie de GSM trop courte: comment y remédier? .....	102
	<b>M M</b>	
42	Systèmes d'alarme: comment éviter les pièges? .....	104
	<b>M M</b>	
43	Mot de passe: ma clé virtuelle est-elle sûre? .....	106
	<b>O B</b>	
44	Acheter un anti-virus? Une évidence! Mais lequel? .....	108
	<b>O B</b>	
45	Choisir son opérateur de téléphonie mobile: conseils pratiques .....	110
	<b>J-P D</b>	
46	Comment choisir les écouteurs de son appareil mobile? .....	113
	<b>J-C V</b>	



## FINANCE ET BANQUE

47	Ouvertures de crédit: attention danger! .....	117
	<b>J-P D</b>	
48	Prêt hypothécaire: taux fixe ou taux variable? .....	119
	<b>J-P D</b>	
49	Changer de banque: osez sauter le pas! .....	121
	<b>J-P D</b>	
50	Banques en ligne: les petites sont les meilleures .....	124
	<b>J-P D</b>	
51	Comptes d'épargne: quelles alternatives? .....	126
	<b>J-P D</b>	
52	Achats en ligne: nos conseils avant, pendant, après .....	128
	<b>J-P D</b>	
53	Carte de paiement prépayée: pas donné! .....	131
	<b>J-P D</b>	
54	Ventes en ligne: cliquez, c'est payé! .....	133
	<b>O B</b>	



## VOITURE ET ÉNERGIE

55	L'assurance voiture: le b.-a. ba du contrat .....	136
	<b>J-P D</b>	
56	Acheter une voiture neuve au meilleur prix .....	139
	<b>J-C W</b>	
57	Économiseurs de carburant: attention aux pièges! .....	141
	<b>J-C W</b>	
58	Pneu crevé: quelle solution? .....	143
	<b>J-C W</b>	

59	Voiture électrique : faut-il craquer? .....	145
	<b>J-C W</b>	
60	Un label pneu qui profite au consommateur .....	148
	<b>J-C W</b>	
61	GPS intégrés, nomades ou smartphones? .....	150
	<b>J-C W</b>	
62	LPG : solution surtaxée? .....	152
	<b>M M</b>	
63	Voitures d'occasion : gare aux pièges! .....	154
	<b>J-C W</b>	
64	Panneaux photovoltaïques et assurance habitation .....	157
	<b>A A</b>	
65	Chauffage d'appoint : bois ou pellets? À chacun sa solution! ....	159
	<b>C G</b>	
66	Énergie : « C'est décidé, je change de fournisseur! » .....	161
	<b>J-P D</b>	



## LOISIRS, VOYAGES ET ANIMAUX

67	On sort ce soir? .....	164
	<b>F W</b>	
68	Visitez des musées sans bourse délier! .....	167
	<b>F W</b>	
69	Cher bouquin... pas cher .....	170
	<b>F W</b>	
70	Une toile contre un Post-it .....	172
	<b>F W</b>	
71	Voyage : suivez le guide! .....	175
	<b>A A</b>	
72	Toutes les étoiles ne sont pas des stars .....	177
	<b>H M</b>	
73	Agences de voyages : réservation, mode d'emploi .....	179
	<b>A A</b>	
74	Vacances par Internet : gare aux arnaques! .....	181
	<b>A A</b>	
75	Comparateurs de prix de billets d'avion en ligne : le meilleur comparateur, c'est vous! .....	183
	<b>M M</b>	
76	L'avion vole, les bagages s'envolent .....	185
	<b>A A</b>	
77	Problèmes en vacances : action... réaction! .....	187
	<b>A A</b>	
78	Acheter un chien, un chat : quelles sont vos garanties? .....	189
	<b>A A</b>	



## AUJOURD'HUI, LES PIGEONS C'EST NOUS...

Quand j'étais gamin, tous les dimanches matin, c'était le même rituel. Mon grand-père, passionné de colombophilie, rejoint par un ou deux voisins, s'installait sur le vieux banc adossé au pignon de la maison pour attendre le retour de ses pigeons. La fenêtre de la cuisine était ouverte. À l'époque, le transistor n'existait pas, il fallait écouter le poste familial et se taire lorsque le speaker de l'époque annonçait les communiqués colombophiles... «Ligne de l'Ouest, Momignies, les convoyeurs lâchent à partir de dix heures, Pont Sainte-Maxence, brouillard, les convoyeurs attendent...»

À l'époque, les pigeons, c'était cela, des animaux de concours dont on attendait le retour avec impatience. Aujourd'hui, le pigeon est plutôt attendu par le coup de fusil du business ou de la grande distribution.

Aujourd'hui, les pigeons, c'est nous...

Pourquoi sommes-nous devenus de tels pigeons ?

Lorsqu'on demande quelle personnalité a le plus marqué le siècle dernier, certains répondent Staline, Hitler, Gandhi, Kennedy... Mais jamais personne ne cite Edward Bernays !

Notre homme, d'origine autrichienne et émigré aux États-Unis, s'occupait de faire de la «réclame», comme on disait alors, pour certains produits. Mais il était également le neveu de Sigmund Freud avec lequel il entretenait des

rapports suivis. Edward Bernays a tenté d'utiliser dans la «réclame» les résultats des travaux de son tonton sur l'inconscient. Et il a réussi! *Auparavant, on achetait par besoin, aujourd'hui on achète par désir.* Le citoyen est devenu consommateur et la «réclame» s'appelle désormais la «publicité». Les travaux d'Edward Bernays sur l'inconscient à l'usage des entreprises à travers les relations publiques ont contribué à l'émergence du marketing moderne. Il a été identifié par le magazine *Life* comme l'un des personnages les plus influents du xx<sup>e</sup> siècle.

Mais nous, l'équipe de «On n'est pas des pigeons», que venons-nous faire dans cette histoire? Oh, ne croyez pas que nous soyons les chevaliers blancs qui ont réponse à tout! Ne croyez pas que l'on ne se fasse pas «avoir» de temps en temps aux astuces des vendeurs. Nous sommes comme vous, parfois très naïfs; mais on tâche de se défendre, on cherche, on s'informe et on essaie, autant que faire se peut, de dénoncer les pièges qui se cachent à chaque détour de rayon ou nichent dans les recoins des sites internet.

Et il faut bien dire que nous avons réussi quelques beaux «coups»: nous avons organisé de faux cambriolages pour dénoncer les failles des sociétés de gardiennage; Emmanuel s'est fait passer pour un vieux libidineux pour tromper les fameux «tarologues» de la télé; plus fort encore, Paul-Henri s'est même fait passer pour un «voyant» afin de montrer la crédulité de la clientèle; Marc se fait un malin plaisir d'«exploser» les produits miracles vendus parfois en téléboutique; ou encore Jacques dépense des centaines d'euros afin de démontrer l'arnaque de certains concours via les SMS...

Je pourrais vous donner des dizaines d'exemples de ce genre. Mais découvrez plutôt ici quelques astuces qui vous aideront peut-être à ne pas vous faire manipuler par ceux qui veulent parfois vous vendre... du vent.

**Hubert Mestrez**

# ALIMENTATION





**FAIRE LES COURSES:  
MODE D'EMPLOI**

- 1** PRÉVOIR UNE PIÈCE POUR LE CADDIE
- 2** ARRIVER AU MAGASIN AVANT 20H
- 3** METTRE LA PIÈCE DANS LE CADDIE
- 4** NE PAS INSULTER LES GENS QUI METTENT LEUR CADDIE AU MILIEU DES RAYONS ET QUI FONT CH...

- 5** NE PAS ACHETER QUE DE LA BIÈRE ET DES PIZZAS
- 6** RÉPONDRE: "OUI" À LA QUESTION: "AVEZ-VOUS LA CARTE DU MAGASIN?"
- 7** ELLE EST DANS TA POCHE DE GAUCHE

# 1

## NOTRE RECETTE POUR DES COURSES INTELLIGENTES

Achetez-vous toujours ce que vous pensez acheter ?  
Mangez-vous vraiment ce que vous croyez manger ?  
Achetez-vous l'emballage ou ce qu'il y a dedans ?

### **Matériel**

- Des lunettes...
- Une loupe
- Une calculatrice (pour les plus curieux)
- La liste des courses

### **Temps nécessaire**

- 3 minutes pour établir la liste des courses (commencez à mijoter la veille si nécessaire)
- Sur place: beaucoup plus de temps que d'habitude

### **Ingrédient**

- Un œil critique
- De la patience
- Un ventre rempli (ne jamais faire les courses le ventre vide...)

### **Recette**

Avant de déposer un aliment dans votre caddie, lisez soigneusement l'étiquette.

*Tous les ingrédients utilisés dans la fabrication du produit sont mentionnés par ordre décroissant de poids. Le premier noté est donc celui que l'on retrouve en plus grande quantité. Ainsi...*

Si votre jus contient de l'eau et du sucre, vous n'achetez pas un jus mais... de l'eau sucrée aux fruits. Un jus est constitué avant tout de fruits et non d'eau et de sucre ou d'édulcorants. Et si votre barre de chocolat contient avant tout du sucre, vous n'achetez pas du chocolat mais du sucre au chocolat. De même, si vos raviolis contiennent plus de sauce que de raviolis, vous achetez de la sauce aux raviolis et non le contraire...

Une soupe est censée contenir de l'eau et beaucoup de légumes : vérifiez le pourcentage. Les amidons et matières grasses se trouvent parfois avant les légumes!

*La valeur nutritionnelle renseigne sur l'apport énergétique et la composition en protéines, lipides, glucides, fibres...*

Elle vous donnera une meilleure estimation des valeurs, à comparer avec d'autres aliments, et surtout vous permettra de vérifier les allégations annoncées sur l'emballage.

*La date de péremption ou date limite de consommation...*

On oublie souvent de la vérifier... Attention, la date limite est valable tant que l'emballage n'a pas été ouvert.



## Trucs & astuces

Attention, il arrive que les étiquettes changent quelque peu, sans que ce soit toujours très visible. C'est parfois l'occasion d'un changement de composition. Restez donc méfiant et relisez-les de temps en temps, même s'il s'agit d'un produit que vous achetez régulièrement.

# 2

## PRODUITS ALIMENTAIRES MOINS CHERS : MOINS BONS ?

Avec la crise du pouvoir d'achat, nombreux sont les consommateurs qui se dirigent vers les produits alimentaires les moins chers. Qu'ils se rassurent : à l'analyse, les prix élevés ne sont pas nécessairement gages de qualité.

Les prix écrasés et les *hard discounters* traînent une réputation de moindre qualité. On trouve parfois, il est vrai, plus d'additifs dans leurs produits ; d'autres manquent parfois de goût ou affichent des ingrédients moins chers ou des produits de substitution, comme de l'huile de palme ; d'autres, enfin, diminuent le nombre d'ingrédients... mais ce n'est pas systématique.

Quatre types de marques ont été passées au crible de Test-Achats : les marques nationales, les marques de distributeurs (marques propres des magasins), les marques premiers prix (365, Carrefour Discount, Everyday, Aro...) et les marques vendues chez Aldi et Lidl (*hard discounters*). Les différences de prix sont tangibles entre ces différentes catégories : les premiers prix sont 45 à 50 % moins chers que les marques de distributeurs, elles-mêmes 30 % moins chères que les marques nationales. Les *hard discounters*, eux, sont 20 à 25 % plus chers que les premiers prix de Colruyt.

Test-Achats s'est demandé si ces écarts de prix se justifiaient par des différences objectives de qualité. Nous avons compilé les résultats de nos tests alimentaires de ces cinq dernières années et analysé les étiquettes de divers aliments pour savoir si les premiers prix utilisaient des ingrédients moins chers ou de moins bonne qualité.

Pour se prononcer sur la qualité nutritionnelle des quatre groupes de marques, nous avons eu recours aux données de ces quatre tests : frites, mueslis, plats préparés et pizzas. Pas de conclusion générale, en fait. Globalement, la qualité était tantôt meilleure chez les premiers prix que chez les marques nationales (pizzas), tantôt moins bonne (plats préparés), tantôt équivalente (mueslis).

L'examen via les étiquettes de produits plus ou moins complexes – comme les croquettes aux crevettes, les lasagnes ou encore la pâte à tartiner aux noisettes – révèle des différences d'ingrédients. Moins de crevettes dans les produits premiers prix, moins de viande dans les lasagnes premiers prix mais plus dans les lasagnes hard discount que dans les marques nationales, etc. Autre exemple : les chips Everyday sont cuites à l'huile de palme et non à l'huile de tournesol, plus saine et plus chère. Par contre, la lasagne qui présente la meilleure qualité nutritionnelle est un produit premier prix (365). Point plus négatif : davantage d'additifs dans certains aliments premiers prix, comme des conservateurs, des stabilisateurs ou encore des correcteurs d'acidité. Ce constat est attesté par bon nombre d'autres études.