



# LES COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES : COMMENT BIEN LES CONSEILLER



**Formatrice :** Isabelle Machet

## **Prérequis :**

- Professionnels de la santé
- Professionnels du bien-être
- Professionnel du secteur herboristerie
- Autres professionnels utilisant les compléments alimentaires dans leur pratique

## **Objectifs :**

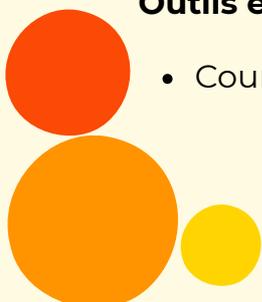
- Conseiller un complément alimentaire de façon indépendante, éclairée et pertinente en prenant en compte les axes scientifiques, réglementaires, marketing et sociétaux
- Améliorer la satisfaction client en proposant un conseil qui ne s'appuie pas seulement sur les allégations lisibles sur le produit ou les formations des laboratoires, mais aussi sur les ingrédients, leur forme et leur dose
- Choisir sur des critères objectifs ses partenariats avec les marques de compléments alimentaires : composition, qualité...
- Connaitre la réglementation applicable aux compléments alimentaires
- Savoir estimer l'activité physiologique potentielle d'un complément alimentaire selon les ingrédients présents
- Découvrir les enjeux économiques qui se cachent derrière le conseil de compléments alimentaires

## **Outils et méthodes mobilisés**

- Cours magistral en distanciel synchrone

**Durée :** 14 heures

**Tarif :** 650 €





# LES COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES : COMMENT BIEN LES CONSEILLER



## **Programme :**

Jour 1 : 9h00 - 12h30 / 14h00 - 17h30

### Introduction

- Concept nutraceutique : contexte, la notion d'activité physiologique
- Evolution du paradigme alimentation / santé
- Historique

### Sciences

- Découverte de quelques ingrédients et activités biologiques :
  - Nutriments
  - Plantes
  - SBNP
  - Ingrédients non-actifs
- Notions de formes d'apports, de biodisponibilité, d'équivalent plante sèche, de totum

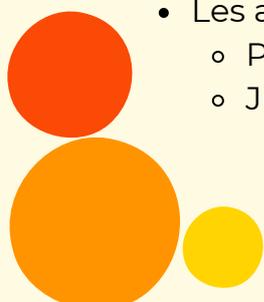
Jour 2 : 9h00 - 12h30 / 14h00 - 17h30

### Sciences

- Formulation, galénique

### Réglementation

- Rappels des grands principes juridiques, présentation des acteurs
- Notion de produits frontière, limites du conseil selon les professions
- Réglementation générale : INCO, 2002/46/CE et décret N°352-2006
- Réglementation spécifique : arrêtés, textes d'instances
- Spécificités réglementaires des produits à base de plantes
- Les allégations (CE n° 1924/2006)
  - Problématique des allégations en attente
  - Justification des allégations





# LES COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES : COMMENT BIEN LES CONSEILLER



## Economie, société, environnement

- Le marché :
  - Acteurs (Synadiet, fabricants d'ingrédients, façonniers, quelques marques)
  - Chiffres
  - Tendances
- Rôle pivot du conseiller de vente
- Qualité du CPAL : ingrédients, normes, traçabilité... sur quels critères se baser ?
- Esprits critique et biais cognitifs entrant en jeu dans l'univers des produits de santé naturels

## Conclusion

## Evaluation

