



Novembre 2022

Conseiller de vente en produits naturels

Professionalisation du métier

Proposé par

Les écoles partenaires du
Syndicat des Professionnels de la Naturopathie



Novembre 2022





Le Syndicat des Professionnels de la Naturopathie (SPN) et toutes les écoles adhérentes ont souhaité se regrouper dans l'objectif de **professionnaliser** le métier de **Conseiller de vente en produits naturels**.

La professionnalisation du métier de **Conseiller de vente en produits naturels** devient **incontournable** aujourd'hui au regard de la demande en constante augmentation des futurs professionnels, des employeurs et fournisseurs mais aussi des consommateurs avides de prendre soin d'eux en toute sécurité.

La progression des demandes en termes de produits naturels et de compléments alimentaires est en **croissance constante**. Cette augmentation se matérialise par une expansion de **+6.9%** sur le marché français en 2021*(1) et une progression de **8.4%** est prévue entre 2021 et 2030*(2). Cette évolution se vérifie par le nombre de contacts et de demandes d'usagers sollicitant le SPN pour obtenir des informations et cibler le professionnel susceptible de les accompagner, ainsi que les recruteurs à la recherche de conseillers de vente spécifiques bien formés. Ces demandes sont exponentielles depuis 2018 et visibles à travers les recherches effectuées sur les pages du site du SPN, qui ont un excellent référencement naturel.





Cette tendance montre bien **l'intérêt grandissant** de la population française et européenne, pour la prise en charge de la prévention santé et du bien-être par des produits naturels de manière sécuritaire.

Source :

(1) : <https://www.in-alim.fr/marche-des-complements-alimentaires-une-croissance-a-plus-de-6-en-2021/>

(2) : <https://www.businesscoot.com/fr/etude/le-marche-des-complements-alimentaires-france>





Le **Conseiller de vente en produits naturels**, outre ses compétences dans les conseils alimentaires, est aussi un incontournable des compléments alimentaires à base de vitamines, de minéraux, d'oligoéléments, de plantes et d'huiles essentielles. Le public recherche de tels conseillers.

Les statistiques de vente de compléments alimentaires du Syndicat Synadiet montrent cette explosion de la demande (près de 85% d'augmentation en seulement 10 ans) :

Années	2010	2016	2021
Pharmacie	569,7	841	1062
Parapharmacies	60,3	103	102
Magasins spécialisés (magasins bios)	112,5	281	239
GMS	88,2	105	195
Autres ventes	129	293	537
TOTAL	959,7	1623	2138

Statistiques de ventes de compléments alimentaires en France en million d'euros





Soit une augmentation de **+87%**
de 2010 à 2021

Source :

SYNADIET <https://www.synadiet.org/les-complements-alimentaires/quest-ce-que-cest>





CONSÉQUENCES ET OBJECTIFS

La conséquence directe de cette forte progression des demandes des consommateurs est **le nombre croissant de praticiens à la formation incomplète et les dérives dues à des pratiques commerciales trompeuses**. Phénomène qui inquiète les pouvoirs publics, le SPN et la CNPL depuis de nombreuses années.

La professionnalisation, afin d'assurer la sécurité des consommateurs, demande, dans un cadre pédagogique pluridisciplinaire, **une harmonisation des blocs de compétences, une déontologie, une maîtrise des limites d'exercices**, et une **charte qualité commune**.

L'objectif de la professionnalisation est également de participer à **la reconnaissance du métier par les pouvoirs publics** et de promouvoir les compétences des professionnels et les débouchés en termes d'emplois.



LE RÉFÉRENTIEL

La création d'un **référentiel de base commun aux Organismes de Formations du SPN** répondra à ces objectifs, en apportant un cadre à la formation de Conseils de vente en produits naturels en France, et en garantissant aux consommateurs des conseils de qualité, sécuritaires leur permettant d'avoir des préconisations globales et qualitatives, puisque **les Conseillers de vente en produits naturels** sont des professionnels maîtrisant bien les compléments alimentaires.

Ce référentiel sécurisera la pratique du métier pour les professionnels de la vente en produits naturels comme les boutiques de produits naturelles, les pharmacies, ...

Par la légitimation et la crédibilité apportée par la reconnaissance des **multiples compétences du Conseiller de vente en produits naturels**, rassurant de fait les usagers, les professionnels soignants et du bien-être qui ont le désir de mieux connaître les techniques et les compétences des différents acteurs du marché du complément alimentaire.

Le SPN, en tant qu'organisme référent et représentatif via la Chambre Nationale des Professions Libérales, pourra pleinement jouer son rôle fédérateur auprès des membres de la profession.





A. Évolution du métier de Conseiller de vente en produits naturels

Les multiples connaissances naturopathiques nécessaires aux Conseillers de vente en produits naturels sont, aujourd'hui, enseignées par de nombreuses écoles à travers la France. Chaque école a son propre programme d'enseignements. Il existe ainsi certaines différences entre les formations actuellement proposées.

Depuis la création du Syndicat des Professionnels de la Naturopathie, les écoles membres et agréées par le SPN ont eu à cœur d'**unifier progressivement les techniques enseignées.**

La création de ce **référentiel** est un cap supplémentaire et la concrétisation de la volonté commune des membres du SPN, de voir l'enseignement du métier de **Conseiller de vente en produits naturels** harmonisé; certains partenaires laboratoires ont aussi aidé à construire ce référentiel.





Activités visées



1. Désignation du métier et des fonctions du Conseiller de vente en produits naturels

C'est un professionnel aguerri non seulement aux **techniques de vente**, sachant accueillir et rapidement identifier les besoins d'un client afin de lui prodiguer un **conseil efficient** en équilibre alimentaire et en compléments alimentaires. Son objectif est d'apporter une réponse naturelle aux demandes et besoins spécifiques d'un consommateur pour en soutenir et renforcer la vitalité dans un cadre préventif, de répondre à des déséquilibres ponctuels ou chroniques, de venir en complémentarité d'un traitement médical ou de conseil de Naturopathes. À travers sa **maîtrise des compléments alimentaires**, le Conseiller de vente en produits naturels saura **développer l'activité économique** de sa structure en ciblant les laboratoires, les marques dont il aura la charge de la mise en rayons et de la distribution.



Le **Conseiller de vente en produits naturels est un professionnel formé** aux préconisations d'une hygiène de vie saine et équilibrée et aux compléments alimentaires naturels.

En parallèle, il a un rôle commercial probant. Il assure l'accueil des clients et utilise de nombreuses techniques dans lesquelles se mêlent écoute active, bienveillance, créativité et organisation. Pour cela, le conseiller de vente en produits naturels doit être formé aux **techniques de vente et marketing**, maîtriser les besoins et les comportements d'achats, tout en étant un **expert de son marché** et appréhender tous les acteurs intervenant, afin de développer la gestion et l'organisation de ses rayons.

Ce professionnel salarié et ou indépendant **exerce dans différentes structures** que ce soit officines, parapharmacies, laboratoires ou encore magasins bio, ... De nombreuses autres entreprises ont besoin de ces compétences.

Son activité professionnelle vise à prodiguer en toute sécurité des conseils professionnels aux usagers tout en développant le chiffre d'affaires des structures qui l'emploient.





Il assure ainsi le **conseil direct aux clients**, à travers un accueil adapté et spécialisé ou à travers la **réalisation et l'animation d'ateliers**. Pour répondre à tous les besoins, il est responsable de la mise en rayon et la gestion de ses stocks et ses fournisseurs.

Il a la charge de **référencer des laboratoires** en cohérence avec la réglementation française en vigueur, de réaliser une mise en rayons efficace et attractive maximisant également la vente et la gestion des dates de péremption.

Pour animer ses rayons, le conseiller de vente en produits naturels réalise des ateliers d'information pendant lesquels les clients apprennent à optimiser leur hygiène de vie et à manipuler les produits naturels.

Il prodigue également des conseils individuels aux clients de ses rayons par sa connaissance des caractéristiques des compléments alimentaires, en adéquation avec les recommandations données au client par les soignants et accompagnants au bien-être comme les Naturopathes. Il sait également renvoyer ce même client vers le professionnel compétent en fonction des besoins et renseignements recueillis auprès de ce dernier lors de la vente.

Le conseiller de vente en produits naturels doit vulgariser ses conseils afin d'obtenir le consentement éclairé de son client.





2. Description des activités

Le conseiller de vente en produits naturels est capable de :

- Savoir accueillir un client dans ses rayons,
- Déterminer rapidement les besoins et demandes du client,
- Être force de propositions pour répondre aux nécessités du client,
- Connaitre les techniques pour conserver une bonne santé de façon naturelle et adapter ses propositions : Alimentation et micronutrition, aromathérapie, phytothérapie, gemmothérapie, apithérapie, les élixirs, cosmétique naturelle, produits d'entretien naturel ...
- Créer, développer et animer des ateliers,
- Réaliser une mise en rayons efficace et cohérente,
- Identifier, cibler et référencer les fournisseurs,
- Gérer ses stocks,
- Maîtriser la concurrence et les différents intervenants de son secteur d'activité,
- Adapter sa politique de ventes face au marché, concurrents et fournisseurs,
- Développer une communication adéquate au sein de la structure et sur les réseaux sociaux pour développer la clientèle,
- Créer, développer et gérer ses rayons
- Rechercher, analyser les actualités et informations professionnelles faire évoluer ses compétences et rayons au moyen de la veille.



3. Les connaissances nécessaires d'un Conseiller de vente en produits naturels

Le conseiller de vente en produits naturels maîtrise :

- La déontologie, les limites d'exercices et la législation relative à son activité,
- Les contre-indications et les interactions médicamenteuses et alimentaires des compléments alimentaires,
- Les techniques d'écoute et relation d'aide,
- L'anatomie physiologie et les outils de maintien de l'équilibre physiologique,
- Les fondamentaux d'une bonne hygiène de vie,
- Les voies d'administration des compléments alimentaires,
- Les techniques de vente,
- Les outils marketing : élaboration et diffusion.

Cette fiche métier est à visée du grand public, des apprenants en conseiller de vente en produits naturels et employeurs/fournisseurs. Si nos valeurs rejoignent les vôtres, si vous souhaitez rejoindre le SPN et faire partie des contributeurs :

communication@syndicat-naturopathie.fr

Les concepteurs et signataires de la fiche métier

Les présidents du Syndicat des Professionnels de la Naturopathie

Alexandra ATTALAUZITI,
Présidente du SPN,
Directrice Générale d'ADNR Formations



ADNR Formations
683 rue du Baron le Roy
30126 SAINT LAURENT DES ARBRES
SIRET : 528 607 047 00032
NDA : 76 30 04713 30 - APE 8559A
www.formations-naturopathe.eu
Tél : 01.82.83.33.33
Norme Qualiopi - Catégorie actions de formation
Sous le n°FR059786

Cosimo DICOLLA,
Président du SPN,
Directeur d'AIMA



66, Avenue des Champs Elysées - 75008 PARIS
Tel : 06.65.06.11.00 - contact@aima-formation.com
SIRET : 83833573500126 - NDA 11756022075

Les directeurs des écoles partenaires

Stéphane SULTAN
CNFDI



Christiane DILDEE
Colibri

Colibri Formations
N° D : 971 177 192 46
Siret : 519 494 306 00011



Anthony MICHEAU
Edwige FAJFER
IFNAT

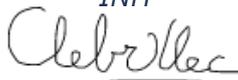
IFNAT
Institut Français de Naturopathie
15 rue des Portôts - 64100 BAYONNE
06 65 76 15 16 - contact@ifnat.com
SARL au capital 7500€ - NDA 75640476364
Siret : 87946763200027

Patrice PONZO
IFSH

IFSH
Institut Français des Sciences de l'Homme
0000070807X



Odile CHABRILLAC
INH



Stéphane SULTAN
KOREVA



Jody ELLEAUME
Myrtea



Sophie AMBARD
Natiripsye

INSTITUT de FORMATION « NATIRIPSYE »
(Sophie AMBARD)
N° d'AGREMENT: 75331060033
SIRET: 822245294 00020
Téléphone Portable: 06 64 89 65 76
Site Internet: www.natiripsye.fr

Christian BUSSER
Plantasanté

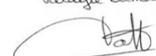
École Plantasanté
2A, rue du Maréchal Koenig 67210-Obernai
planta@plantasante.fr - Tél : 06.70.04.56.23
Déclaration d'activité 42 67 04246 67
SIRET : 51131066600017

Jose JEANBLANC
Natuiform

S.A.S. CENTRE NATUROFORM
Siret n° 820 176 753 000 28 - APE 8559A
Tél. 03 81 90 48 48
6 ZA Les Abanques
25700 MATHAY

Nathalie PARAYRE
ARNIKA

Je tiens à remercier, Bon pour accord
Nathalie Parayre




NP CONSEIL ET FORMATION
107 CHEMIN DE LA PALANQUE
31140 LAUNAGUET
TEL. 06.14.48.88.98
Siren 801 811 763 NAF 8559A