

## LES COMPLEMENTES ALIMENTAIRES

Mémoire, forme, minceur... Les laboratoires développent des compléments alimentaires pour tout ! Le marché est en plein essor depuis quelques années. Mais attention, dans la jungle des produits proposés comment s'y retrouver et surtout, comment faire pour que vos patients ne s'y perdent pas !

### DÉFINITION

Selon la Directive 2002/46/CE du Parlement européen et du Conseil du 10 juin 2002, la définition des compléments alimentaires est la suivante : les compléments alimentaires sont des "denrées alimentaires dont le but est de compléter le régime alimentaire normal et qui constituent une source concentrée de nutriments ou d'autres substances ayant un effet nutritionnel ou physiologique seuls ou combinés, commercialisés sous forme de doses".

### UN MARCHÉ EN PLEINE CROISSANCE

Depuis plus de 3 ans, les ventes de compléments alimentaires croissent de près de 20% chaque année. Cela représente un chiffre d'affaires de 600 millions d'€ en 2006, soit une augmentation de plus de 15% pour l'ensemble des circuits de vente et pas moins de 22% de croissance rien que pour la pharmacie. En effet, le secteur officinal occupe 58% du marché des compléments alimentaires, alors que les autres circuits de distribution (GMS, magasins diététiques, e-commerce...) n'occupent qu'un tiers du marché. Une raison très simple à cela : le conseil associé délivré par l'équipe officinale.

Mais la France reste très en retard par rapport aux autres pays d'Europe. Dans l'Hexagone, la dépense par habitant est d'environ 13€ contre 73€ en Norvège. Le potentiel est donc grand, il faut le développer !

### DES PRODUITS TRÈS VARIÉS

Les formes galéniques et les références sont multiples, les segments de vente aussi...

Minceur, tonique, reminéralisant osseux, ménopause, stress, solaires... Tout y passe ! Alors difficile pour un patient de s'y retrouver.

Pour conserver sa crédibilité le pharmacien doit privilégier la vente de produits fabriqués par des laboratoires « sérieux », et dont l'efficacité est prouvée par des études fiables. Ce ne sont pas forcément les produits ayant la plus forte notoriété qui sont les plus efficaces.

Certains petits laboratoires peu connus peuvent proposer des compléments alimentaires dignes d'intérêts. C'est au pharmacien de les mettre en avant, d'apporter les conseils nécessaires pour prouver leur bien-fondé.

L'important est de rendre le rayon des compléments alimentaires facilement identifiable et de ne pas le surcharger !

### PRÉVENTION ET CONSEILS À L'OFFICINE

Face à un marché large et varié, le consommateur a souvent besoin de vos lumières.

Questionnez le sur ses attentes et sur ses habitudes avant de l'orienter vers le complément alimentaire qui semble le mieux adapté à ses besoins.

Lors de la délivrance du produit rappeler à vos clients quelques règles d'hygiène de vie pouvant favoriser l'efficacité du produit :

- s'il prend un complément alimentaire minceur, conseillez-lui de pratiquer une activité physique régulièrement, d'avoir une alimentation variée et équilibrée...
- s'il demande un complément alimentaire contre le stress, recommandez-lui de limiter sa

consommation d'alcool, de tabac...

- s'il achète un complément alimentaire pour le tonus, rappelez-lui que pour être en forme le jour, il faut bien dormir...

SOURCE

Impact Pharmacien N°192 – 5 décembre 2008