

## MARKETING ET GESTION

### CONSEILS D'EXPERT

« À la base du rayon minceur, une solide formation en nutrition »

## CHRISTINE CAMINADE >

DIRIGEANTE DE LA SOCIÉTÉ CHRISTINE CAMINADE CONSEIL



LE QUOTIDIEN DU PHARMACIEN. - Comment aborder la thématique du régime ? Quel ton employer et quel vocabulaire ?

CHRISTINE CAMINADE . - Avant tout, pour parler de nutrition, il est indispensable de se former. Trop d'idées reçues circulent sur le sujet et il existe toutes sortes de régimes dont les plus farfelus ! Pour conseiller et accompagner la clientèle dans sa démarche, il va falloir lui apporter des réponses sérieuses et donc avoir des connaissances solides au préalable, notamment connaître les apports énergétiques et les sources en protéines, glucides, lipides. Ensuite, bannissez les termes « régime » ou « restriction alimentaire » de votre vocabulaire et proposez plutôt à la personne de lui apporter un soutien adapté à son mode de vie. La perte de poids ne peut s'envisager sans prendre en considération le type des besoins de la patiente ou du patient et son mode de vie. Vous pouvez entamer la discussion en posant les questions incontournables : « *Combien de kilos avez-vous décidé de perdre ?* », « *Qu'est ce que vous avez mis en place pour votre alimentation ?* » et « *Quel traitement médical suivez-vous actuellement ?* » Bien sûr, certains profils seront plus sensibles à la question du poids, comme les femmes en période de ménopause ou celles qui ont des enfants.

Quels types de pathologies doivent faire l'objet d'un discours approprié ?

Toutes les pathologies qui sont liées à un excès de graisses ou de sucres dans le corps : obésité, diabète, hypertension, maladies cardio-vasculaires... Face à ces profils, il faut oser aborder le sujet de l'alimentation en demandant : « *Que vous a expliqué votre médecin à propos de votre alimentation ?* » S'il n'a rien conseillé, proposez de rencontrer la personne en entretien pour comprendre ses besoins et prévoir un encadrement diététique. Certains compléments alimentaires sont intéressants quand on surveille son alimentation : le chrome a une action protectrice dans le cadre des maladies cardio-vasculaires ; les multivitamines peuvent seconder utilement une alimentation hyperprotéinée...

Comment organiser son rayon minceur ?

Vous pouvez parfaitement associer les compléments alimentaires et les aliments hypocaloriques avec les amincissants locaux afin de présenter une offre globale en rayon. Mais faites bien attention à la composition des produits avant de les référencer car toutes les gammes ne présentent pas un intérêt en terme nutritionnel. Accompagnez le linéaire de fiches d'informations sur les nutriments et la diététique. Ensuite, il faut faire vivre le rayon en l'animant et en composant des vitrines attractives sur le sujet du poids : différentes thématiques peuvent être développées (la surveillance du poids, l'alimentation et le poids etc.) mais sachez attirer l'attention par une question accrocheuse. Aux personnes interpellées, vous pourrez proposer un rendez-vous personnalisé à l'officine dans un espace de confidentialité si possible. Établissez une fiche de suivi pour chaque personne et donnez leur la possibilité d'évaluer leur masse grasseuse (balance à impédancemétrie) et de se documenter en présentant une sélection d'ouvrages sur la nutrition et la minceur.

PROPOS RECUEILLIS PAR A.-S.P.

Le Quotidien du Pharmacien du : 04/03/2010

Cet article est associé à :

- [Une boulimie de lancements](#)