



« Produits protéinés, la grande illusion »

Résumé des réponses des entreprises

Let's go fitness

Let's go fitness propose un suivi à ses clients en prenant compte leurs objectifs et leur type d'entraînement. La vente de ces produits à des non-membres n'est pas une situation habituelle pour eux. Ces compléments protéinés peuvent être conseillés à leurs membres en fonction de leur demande et de leur besoin. Let's go fitness précise que ces compléments ne constituent pas une alternative à un entraînement régulier ni à une alimentation saine et variée. Let's go fitness va modifier la formation destinée à ses coachs en ajoutant un chapitre concernant la vente de compléments alimentaires à des non-membres.

Fitness Harmony

Les conseils nutritionnels font partie intégrante des abonnements chez Harmony (jusqu'à 4 rendez-vous d'une heure pour des conseils personnalisés). Si la personne mange correctement, le fitness ne recommande pas forcément de compléments alimentaires. Lors des rendez-vous, un questionnaire de santé est rempli avec le client sur différents points comme les habitudes alimentaires, la quantité de protéines absorbées par jour, les intolérances, les allergies, les objectifs fixés par le client, etc.

Magasin SportXX

Les vendeurs doivent pouvoir donner les informations concernant les produits de l'assortiment. Ils ne sont pas formés en tant que conseillers en nutrition. Pour les conseils en nutrition personnalisés, Migros offre plusieurs services similaires que ce soit au travers de la plateforme santé iMPulse, les cours de l'Ecole-club Migros ou la filiale Medbase.

Bien qu'une alimentation variée et équilibrée apporte les nutriments nécessaires, certains clients considèrent toutefois important de compléter leur apport nutritionnel avec des produits protéinés. C'est pourquoi la gamme de produits intègre des compléments fiables et reconnus destinés aux sportifs ou à ceux qui voudraient augmenter leur apport en protéines.

Magasin Decathlon

Les équipes de vente reçoivent une formation sur les produits qui leur permet d'orienter le client dans sa démarche d'achat. Des balisages écrits dans les rayons donnent les caractéristiques du produit ainsi que les restrictions d'usage à respecter. Ces informations apparaissent aussi sur l'étiquette du produit comme le requiert la loi. Les bornes internet accessibles en magasin, mettent à disposition des informations supplémentaires. Dans le déroulement d'un conseil de vente, de nombreuses questions sont posées par les vendeurs. Decathlon va vérifier que l'intégralité des questions soulevées par ABE soient bien englobées dans les formations dispensées aux équipes de vente.

Ochsner Sport, Activ Fitness et Power Food

Rien reçu à ce jour.

Holmes Place

Ne répond pas à nos questions.