



Enquêtes d'actu

Flou chez des distributeurs Herbalife : coachs en nutrition ou nutritionnistes ?

Des coachs Herbalife se présentent comme conseillers en nutrition et parfois comme nutritionnistes, engendrant une confusion dénoncée par les professionnels de la nutrition.

« En France, on est soit diététicien-nutritionniste, soit médecin-nutritionniste. Le terme nutritionniste n'existe pas, c'est un qualificatif qui n'a pas lieu de profession. » Ce rappel est signé de Michel Martino, membre du groupe expert en nutrition du sport de l'Association française des diététiciens-nutritionnistes.

Ce diététicien d'Annemasse (Haute-Savoie) fait cette mise au point auprès d'Enquêtes d'actu en réaction à la flambée du nombre de distributeurs de la marque Herbalife nutrition en France.

En réel ou sur les réseaux sociaux, ces revendeurs de compléments alimentaires se présentent très souvent comme « coachs en nutrition », « conseillers en nutrition » ou même « nutritionnistes », distillant des conseils sur l'alimentation et la pratique sportive, par l'intermédiaire notamment des groupes Whatsapp qui rassemblent leur communauté.

Pour notre précédente enquête consacrée aux accusations sectaires portées à l'encontre de cette organisation, nous avons rencontré Victor, 30 ans, qui s'était fait accoster par des distributeurs à Cergy (Val-d'Oise) :

« Des gens se sont présentés en disant qu'ils étaient coachs en nutrition et qu'ils aidaient les gens à perdre du poids. » (lire par ailleurs)

Les coachs ont pour mission d'accompagner leurs nouvelles recrues. « On demande des photos de leurs assiettes, on surveille ce qu'il mange au quotidien », résume un distributeur implanté dans les Alpes.

« Les gens tombent dans le panneau »

« En se présentant comme coachs en nutrition ou nutritionnistes, ils n'usurpent rien dans le sens où ils ne disent pas diététiciens-nutritionnistes, mais ça sonne bien à l'oreille. Les gens tombent dans le panneau. Donc ces gens traitent de la nutrition, avec ou sans bagages », alerte Michel Martino.

Pour obtenir leurs diplômes, les médecins-nutritionnistes, en plus de leur formation en médecine, suivent 150 heures de formation et les diététiciens-nutritionnistes ne le deviennent qu'après 1 800 heures de formation.

Il y a deux autres métiers, mais qui ne peuvent pas évoluer en



Les distributeurs de la marque Herbalife nutrition vendent des compléments alimentaires et coachent leurs clients et filleuls au quotidien. (©Illustration / Adobe stock)

cabinet parce qu'ils ne sont pas professionnels de santé : docteur en nutrition et ingénieur en nutrition. Ils vont évoluer en pharmacuticque ou en agro-alimentaire pour le développement de compléments alimentaires ou des recettes. Sinon, médecins et diététiciens sont les deux seuls habilités à recevoir en cabinet, parce que nous traitons des pathologies comme les cancers, les diabètes, les insuffisances rénales...

MICHEL MARTINO,
ASSOCIATION FRANÇAISE DES DIÉTÉTIENS-NUTRITIONNISTES

5 500 distributeurs en France

Les revendeurs de compléments alimentaires de la marque Herbalife nutrition sont en pleine expansion en France. La société recense officiellement 5 500 distributeurs de ses produits « naturels » en 2023. Leur nombre a triplé depuis 2015, tout comme le chiffre d'affaires de la filiale française d'Herbalife.

Cette société fondée par Mark Hugues fonctionne selon le principe du marketing multilevel. Ainsi, l'objectif des revendeurs est de recruter un maximum de filleuls dans le but de gagner le plus d'argent possible.

Une « concurrence déloyale »

Nous l'avons vu dans notre enquête publiée en septembre,

ces coachs ouvrent très souvent, après quelques années de pratique à domicile, leur « club de nutrition ». « On arrive dans une boutique sans devanture avec beaucoup de produits liés au bien-être. Cela reste très flou et vague. Ensuite, il y a des échanges pour nous accompagner. Dans un deuxième temps, on s'aperçoit qu'il y a la possibilité de devenir distributeurs. La marque Herbalife n'arrive qu'après dans la discussion. C'est assez sournois », constate Romain Thomas, diététicien de Montpellier (Hérault) également membre de l'AFDN. Pour ce spécialiste de la nutrition du sport, « on est complètement dans de la concurrence déloyale ».

Les coachs revendeurs d'Herbalife n'ont, pour la plupart, aucune qualification pour donner des conseils en nutrition, mais suivent des formations dispensées par la multinationale. Ils ont aussi accès à une ressource documentaire en ligne et des vidéos réalisées avec l'aide du médecin consultant pour la France, le Dr Jacques Manic.

Benoît Haecker, directeur général Herbalife nutrition France, affirme auprès d'Enquêtes d'actu, qu'« en aucun cas [ses] distributeurs se positionnent comme nutritionnistes. C'est une offre différente ».

« Ils doivent rester à leur place et si des gens ne gardent pas ce positionnement, on leur demande de corriger immédiatement. Quand j'interviens, je suis clair sur le fait que ce ne sont pas

des nutritionnistes.

Je suis à l'aise là-dessus.

BENOÎT HAECKER,
HERBALIFE NUTRITION FRANCE.

Pourtant, il suffit de naviguer quelques secondes sur les réseaux sociaux pour trouver quelques distributeurs qui usent du qualificatif de nutritionnistes.

Ce que regrette Romain Thomas, diététicien de Montpellier, c'est que ces coachs viennent brouiller les messages et « il devient difficile pour nous, diététiciens, d'être identifiés par le public ».

« Évidemment le directeur général d'Herbalife France tient ce discours, parce qu'il sait les risques encourus, mais pas sûr qu'Herbalife soit derrière chaque distributeur pour contrôler. On se retrouve face à des personnes qui font un peu ce qu'elles veulent.

ROMAIN THOMAS,
ASSOCIATION FRANÇAISE DES DIÉTÉTIENS-NUTRITIONNISTES.

« S'il y a un suivi médical, on ne vend rien »

« Le fait que ça puisse être de la concurrence déloyale, je peux l'entendre, parce qu'on reçoit des formations et on obtient une sorte de diplôme, une attestation délivrée par Herbalife », nous explique ce coach exerçant pour le compte d'Herbalife depuis près de dix ans, installé dans les Alpes.

Cependant, pour lui, la frontière existe avec les professionnels de la nutrition, « parce

qu'on ne peut pas vendre sans un avis médical et dès qu'il y a une pathologie ou un suivi médical, on ne vend rien ».

« À la base, on est là pour vendre des compléments alimentaires. Il ne faut pas se prendre pour ce qu'on n'est pas.

UN DISTRIBUTEUR HERBALIFE NUTRITION.

Même positionnement pour Marina, ancienne distributrice, qui « donnai[t] des conseils, faisai[t] du suivi, mais en me limitant à des personnes en bonne santé, si elles avaient une pathologie, je ne me serais pas permise ».

Le risque est que tous les distributeurs de la marque ne respectent pas cette éthique. Nous avons démontré dans notre enquête les dérives, par l'appât du gain, qui pouvaient conduire des coachs à ne pas se soucier du bien-être de leurs clients. Et même avec de la bonne foi, Michel Martino, diététicien, craint des erreurs de jugement : « Je ne sais pas s'ils ont tous les bagages suffisants pour faire une anamnèse [retour au passé vécu et oublié, s'oppose à l'amnésie, NDLR] et savoir si la personne en face d'eux à une pathologie ou pas, si elle est capable d'expliquer la pathologie. »

La surconsommation de compléments alimentaires

Même sans parler de maladies préexistantes, cet expert en nutrition du sport, explique à Enquêtes d'actu que « dans les nutriments, il y a des recommandations, mais il y a aussi des limites supérieures à ne pas dé-

passer » : « C'est une courbe en U : quand une personne est en carence, en bas du U, on couvre les besoins et dès lors qu'on arrive sur la deuxième barre du U, ça devient toxique. Avec des compléments alimentaires simples comme la Vitamine C, quelqu'un qui aurait une fonction rénale un peu limitée pourrait se faire des calculs rénaux, rien qu'en ayant sur-consommé de la vitamine C. »

Michel Martino insiste sur le fait que « tous ces micro-nutriments passent par des organes et en limite supérieure, cela peut avoir des conséquences sur des fonctions physiologiques ».

C'est ce que Romain Thomas, de l'Association française des diététiciens-nutritionnistes, appelle « la survitaminose » : « Dès qu'il fait froid, qu'on est un peu fatigué, ça devient un réflexe pour éviter une hypothétique carence, sans prendre conscience qu'il n'y a pas forcément besoin. Souvent, il faut des examens plus poussés qu'une prise de sang classique pour savoir s'il y a une réelle carence en nutriments. »

Développement de maladies chroniques

D'une façon générale en France, la consommation de compléments alimentaires n'est pas un phénomène rare. Elle est assez massive et en augmentation. Le nombre de consommateurs « a nettement progressé entre 2006-2007 et 2014-2015 aussi bien chez les enfants de 3 à 17 ans (passant de 12% à 19%) que chez les adultes (passant de 20% à 29%) », indique l'Agence nationale de sécurité sanitaire (Anses) dans une expertise rendue en 2017.

Les pharmacies sont les principales pourvoyeuses de compléments alimentaires (dans 78% des cas pour les enfants et 45% pour les adultes), « mais l'achat sur internet s'est fortement développé chez les adultes », précise cette étude nationale.

« Cette surconsommation a des effets qui ne sont pas visibles tout de suite, ça travaille en sous-marin, sur l'épigénome en élaborant des mutations, qui peuvent conduire à des maladies chroniques non transmissibles, alerte le diététicien Michel Martino. Cela se fait dans le temps. C'est comme celui qui fume, à l'instant T, il ne se sent pas malade. »

Relire notre enquête : Herbalife nutrition est-elle une secte ? Nous avons pénétré l'univers des coachs

● Par Raphaël Tual