

# LES MÉTIERS DES SOINS NATURELS

Que nous réserve l'avenir ?





# SOMMAIRE

- 03** Introduction
- 04** Les problèmes du secteur des soins naturels
- 05** La problématique du manque de connaissance de la législation
- 11** Un nouvel écosystème de santé
- 18** Les débouchés du titre RNCP
- 24** Une activité d'accompagnement thérapeutique
- 26** Conclusion
- 27** Contact





# PLUS DE 50 % DE LA POPULATION FRANÇAISE A RECOURS AUX MÉDECINES COMPLÉMENTAIRES

## INTRODUCTION

Les soins naturels, ou médecines douces, font de plus en plus d'adeptes en France.

Avec plus de **50 % de la population française** ayant recours à ces **soins complémentaires**, les professionnels de santé aussi l'adoptent dans leur pratique avec plus de 6 000 médecins prescripteurs en France.

Avec l'émergence, en quelques années, d'un « nouvel écosystème de santé », et pour répondre à la demande du marché, les non professionnels de santé souhaitant conseiller en médecine naturelle le peuvent grâce à des formations spécifiques.

Naturopathes, conseillers en phytothérapie, aromathérapie... sont des professionnels du bien-être qui ont pour vocation d'accompagner les particuliers dans la résolution de leurs problématiques de bien-être. C'est une demande particulièrement croissante de la part des particuliers depuis 20 ans.

Face à l'offre et à la demande de ce nouveau besoin socio-économique qui est le bien-être, comment faire la part des choses entre tous ces nouveaux professionnels du bien-être et les formations proposées ?

Que réserve l'avenir pour les soins naturels ?





# 1. LES PROBLÈMES DU SECTEUR DES SOINS NATURELS

Les consommateurs sont de plus en plus **soucieux de leur bien-être** et de leur **santé**. D'après une étude menée par l'institution de sondage Toluna réalisée en ligne auprès d'un échantillon de **1.050 Français**, âgés de 18 à 55 ans en 2019, pour **73 % des salariés**, **la qualité de vie au travail est aussi importante que leur salaire**. 13 % des interrogés affirment que leur **bien-être est plus important que leur rémunération**. Cette étude démontre bien **la place importante du bien-être dans notre société**.

De plus, **71 % des consommateurs** ont recours aux **soins naturels** pour se maintenir en bonne santé et obtenir un certain niveau de **bien-être**.

L'adoption des soins naturels dans notre vie quotidienne a fait naître sur le marché de nouveaux acteurs. En effet, le **marché du bien-être** a vu arriver de nombreux **praticiens non-médecins**, **organismes de formation** et **boutiques spécialisées**.

Cependant, malgré l'évolution de ce marché, **la réglementation reste méconnue et ambiguë en France**.







**68 % DES 675  
PROFESSIONNELS DU BIEN-  
ÊTRE CONTRÔLÉS ÉTAIENT  
EN FRAUDE**

## **2. LA PROBLÉMATIQUE DU MANQUE DE CONNAISSANCE DE LA LÉGISLATION**

Un problème se pose du côté des **pratiques de certains praticiens qui vont à l'encontre de la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes et du bien-être des consommateurs.**

En effet, d'après la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF), sur **675 professionnels du bien-être contrôlés, 460 étaient en fraude, soit 68 %.**

Un chiffre impressionnant qui reflète **le manque de connaissance généralisé de la réglementation concernant la pratique et la vente des soins naturels.**

C'est la **méconnaissance** de la réglementation à l'origine de nombreuses **infractions.**

Il est avéré que par **manque de législation et d'encadrement**, la frontière entre le **médecin** et le **praticien** peut parfois être fine et des **abus** sont fréquents selon l'enquête menée par la DGCCRF en 2018, qui a montré que plus des **deux tiers** des 675 **praticiens contrôlés** présentaient au moins un **manquement**, majoritairement des **défauts d'information**, mais aussi dans certains cas des **pratiques commerciales trompeuses** voire présentant des **risques pour les patients.**





## 2.1 SE PROCLAMER THÉRAPEUTE

Il a été rapporté par la DGCCRF que certains **praticiens ont des pratiques commerciales déloyales, exercent illégalement la médecine et mal informent le consommateur. Des allégations thérapeutiques ou « de santé », non justifiées sur les compétences des professionnels, ont fréquemment été constatées.**

Certains professionnels soulignent ainsi qu'ils « **participent à la guérison** », « **soulagent la douleur** », « **traitent les maladies graves** » ou utilisent abusivement des termes médicaux tels que « **consultations** » ou « **patient** ».

C'est la **prééminence d'allégations thérapeutiques** et la **survalorisation de la qualification des praticiens** qui pose problème.

Les enquêteurs ont systématiquement analysé ces pratiques sous l'angle de la **pratique commerciale trompeuse**.

En effet, sont notamment **réputées trompeuses** les pratiques commerciales qui ont pour objet « **d'affirmer faussement qu'un produit ou une prestation de services est de nature à guérir des maladies, des dysfonctionnements ou des malformations** ». Nombre d'hypnothérapeutes utilisent les termes « **hypnose médicale** » alors que cette pratique, utilisée pour réduire la douleur ou à des fins d'anesthésie, est un acte médical réservé à des professionnels de santé.





De telles **allégations** sont **interdites** en l'**absence de qualification médicale des professionnels**, et présentent également des **risques** pour la santé des **patients** qui pourraient se détourner des soins médicaux lorsque les pratiques « non conventionnelles » leur sont présentées comme alternatives et non uniquement comme complémentaires aux soins médicaux.

D'autres professionnels revendiquent leur efficacité : « arrêter de fumer en 1h, résultat immédiat » sans être en mesure d'en apporter la démonstration.

En matière de **qualification**, l'imagination des **professionnels** est particulièrement développée : emploi des termes « **diplômé** », « **certifié** », « **agrée** » **sans posséder de diplôme d'État, de certification, ni d'agrément officiel**, usage du qualificatif « **naturopathe** » sans avoir suivi la formation requise, ou du terme « psychothérapeute » par un « **psychopraticien** » **non qualifié.**»

Nous pouvons constater qu'une grande partie des praticiens **ne connaissent pas ou mal la réglementation** qui encadre la pratique des soins naturels.

**Cela peut non seulement entacher la réputation de ces derniers, mais aussi mettre en danger la santé des clients venus chercher leurs conseils.**



## 2.2 LE PROBLÈME DE L'EXERCICE DES MÉDECINES DOUCES SANS FORMATION RECONNUE

Les médecines dites alternatives ou soins naturels ont très peu de reconnaissance en France.

Seules l'**acupuncture** et l'**ostéopathie** sont des pratiques reconnues par le ministère de la Santé et sont pratiquées uniquement par des praticiens **diplômés d'État** ou des **médecins**.

De ce fait, quiconque ayant des **notions en aromathérapie** par exemple peut **se proclamer aromathérapeute ou conseiller en aromathérapie**.

*“En matière de qualification, l'imagination des professionnels est particulièrement développée : emploi des termes « diplômé », « certifié », « agréé » sans posséder de diplôme d'État, de certification, ni d'agrément officiel, usage du qualificatif « naturopathe » sans avoir suivi la formation requise, ou du terme « psychothérapeute » par un « psychopraticien » non qualifié.”*

**Cela peut mettre en danger les consommateurs en retardant un diagnostic et un traitement conventionnel adapté à leur pathologie. Ce type de pratique est reconnu comme une pratique illégale de la médecine.**





C'est dans une volonté de **réglementer** la **pratique des médecines naturelles** par des **praticiens non-médecin**, que Hippocratus a travaillé pendant 20 ans pour une **reconnaissance de l'État** et propose enfin une **formation** reconnue par l'État, encadrée, avec un **référentiel validé par le ministère du Travail**.

Nous appuyons sur le fait qu'un **praticien** est avant tout un **conseiller** et **ne remplace pas le médecin**. Il travaille dans l'**accompagnement** avec celui-ci et participe au **maintien du bien-être** de l'individu.

Aussi, le **naturopathe** souffre d'un statut quelque peu particulier en France puisque la **profession est non réglementée**. Comme pour toute profession non réglementée, le **risque d'abus** est élevé. Nous l'avons vu précédemment, l'usage du qualificatif « naturopathe » sans avoir suivi la formation requise est très fréquente.

*“Selon l'article L.4161-1 et L.4161-5 du code de la santé publique, « Toute personne qui sans être médecin - [...] - prend part à l'établissement d'un diagnostic ou d'un traitement de maladies, réelles ou supposées, par acte personnel, consultations verbales ou écrites, exerce illégalement la médecine. Des sanctions (2 ans d'emprisonnement et 30 000 euros d'amende) sont encourues pour l'exercice illégal de la profession de médecin, de chirurgien-dentiste, de sage-femme ou de biologiste médical.”*



Nous le rappelons, en France seuls les **pharmaciens** et les **médecins** peuvent utiliser le terme **thérapeute** et autres **terminologies thérapeutiques**. De ce fait, une personne **non-médecin** devra **éviter de se proclamer phytothérapeute et aromathérapeute**, mais préférera le terme **Conseiller en aromathérapie et phytothérapie**. Ce **Conseiller** participera au **maintien du bien-être** de ses clients et dans le cadre thérapeutique, travaillera avec le **médecin** traitant pour un **accompagnement en soins naturels**.





### 3. UN NOUVEL ÉCOSYSTÈME DE SANTÉ

En 2021, **1 actif sur 5** est actuellement dans un processus de **reconversion professionnelle** (20 %), 30 % pour les indépendants, 34 % des 18-24 ans et 55 % des demandeurs d'emploi. Soit **47 % des actifs français**.

En ce qui concerne leur **motivation**, 86 % des interrogés disent souhaiter se **rapprocher de leurs valeurs et vivre de leur passion**.

62 % sont accompagnés ou conseillés. **71 %** des personnes bénéficiant d'un **accompagnement** sont très satisfaites. Pour les **38 %** des personnes en reconversion ou qui envisagent une reconversion et qui ne sont **pas accompagnées dans leur projet**, **57 %** d'entre eux **souhaiteraient en bénéficier**, notamment pour les **possibilités de financement** (47 %).

Le **CPF** et les aides de **Pôle Emploi** sont les principales sources de **financement des formations** suivies dans le cadre d'une **reconversion professionnelle**.

Avant la **crise sanitaire**, **23 %** des interrogés n'avaient **pas confiance** en leur **avenir professionnel**. **Pendant la crise**, **32 %** d'entre eux éprouvaient un **manque de confiance en leur avenir professionnel**, soit une augmentation de 9 points.\*



Aujourd'hui plus que jamais, le désir de **donner du sens** à son activité professionnelle et de **se rapprocher de ses valeurs** est omniprésent.

Grâce à l'essor des **soins naturels**, une nouvelle perspective émerge pour les **non-médecins** pour **opérer une reconversion professionnelle** dans les soins naturels.





## 3.1 UN SECTEUR EN PLEIN ESSOR

Il y a plus de **300 laboratoires non pharmaceutiques** fabriquant des **produits de santé en soins naturels**. Ils pesaient sur le marché **1,9 milliard d'euros** en 2019 avec une **croissance de 5 %** par rapport à 2018.

**La demande du marché en produits de soins naturels** est bien réelle avec une **croissance de 7 %** environ chaque année. Aussi, le **marché du bien-être** pesait déjà **4 200 milliards de dollars** en 2018 et devrait **continuer de croître de 5,6% en 2021**.

D'après le média économique bordelais (Bordeaux Business), le marché du bien-être, en France, aurait connu **une croissance de 7 % en 2016**. On estime qu'il pèse environ **37,5 milliards d'euros** et qu'il emploie plus de **380.000 salariés** (RDView). Selon la même agence, un quart des Français a déjà eu recours à des services de bien-être. Les médecines douces, la pratique du yoga et la relaxation sont devenues leurs habitudes quotidiennes. **Aux côtés de marchés traditionnels plutôt stables, comme celui des plantes sèches ou en vrac, destinées à des infusions, ou des médicaments à base de plantes et autres préparations pharmaceutiques, de nouveaux marchés connaissent un fort développement.**



**Le marché des compléments alimentaires** représente en France un chiffre d'affaires de **1,8 milliard d'euros** et connaît une **croissance de + 6 % par an** depuis une dizaine d'années, similaire à celle observée au niveau européen.

D'après les données du Synadiet, le syndicat national des compléments alimentaires, **deux tiers des compléments alimentaires vendus en France (64 %) contiennent au moins une plante**. Ce segment, qui connaît la plus forte croissance, **représenterait près d'un milliard d'euros de chiffre d'affaires et environ 8 000 emplois**.

**Ce marché est dynamique et se renouvelle rapidement** : un tiers des compléments alimentaires vendus dans le monde sont commercialisés depuis moins de trois ans ; en France, à titre d'illustration, environ 1 000 nouvelles demandes par mois d'enregistrement de **produits** sont déposées, **dont 80 % sont à base de plantes**.





**Le marché des huiles essentielles et de l'aromathérapie est également très dynamique.**

Selon une étude de FranceAgriMer portant sur les seules **ventes en pharmacie**, le marché des huiles essentielles avoisine les **180 millions d'euros**, avec une **croissance en volume de 40 % entre 2012 et 2016**. Les plus fortes ventes sont portées par la **lavande fine**, le **tea tree** (arbre à thé), la **menthe poivrée** ou encore l'**eucalyptus**.

**Ces données ne prenant pas en compte les ventes hors circuit pharmaceutique qui pourraient représenter 90 % du marché total**, notamment dans des **magasins bio**, des **grandes surfaces** ou **sur internet**, il est à supposer que la **tendance est en réalité bien plus importante**.

L'étude précitée fait ainsi état d'un chiffre d'affaires des **cinq principales entreprises françaises fournisseurs d'huiles essentielles** en augmentation de **20 % par an** entre 2009 et 2015.

**Le marché des produits en soins naturels** connaît un **bel âge d'or** et la **création d'emploi** demande des **compétences spécifiques** et donc des **professionnels qualifiés**.



## 3.2 LE BESOIN DE SE FORMER

De plus en plus de Français sont sensibles aux soins naturels et les ont intégrés à leur quotidien. La sollicitation d'un praticien en bien-être est devenue monnaie courante. La **création d'emploi** et le **besoin de se former** ne cessent de croître. De ce fait, un **nouveau paysage professionnel** a vu le jour.

**La demande de reconnaissance de la part des praticiens et des organismes de formation afin d'encadrer la pratique se fait de plus en plus entendre.**

Cependant, face à eux des entités surfent sur la vague et nombreux sont les organismes de formation promettant de former des thérapeutes.

En l'absence de reconnaissance de l'État, **il devient difficile de faire la différence entre toutes ses formations et la qualité de ces dernières.** Il en est de même pour les praticiens.

Pour répondre à cette problématique, Hippocratus a travaillé pendant 20 ans pour la **reconnaissance d'une formation en produits de soins naturels** permettant aux **non-médecins** d'accéder à une **formation de qualité réalisée par des experts dans leurs domaines (médecins, pharmaciens)** et une **reconnaissance par le ministère du Travail** pour faciliter l'**insertion professionnelle.**





## 3.3 RECONNAISSANCE DU MÉTIER ET TITRE RNCP

Depuis 2020 et après 20 ans de travail, Hippocratus propose des **formations enregistrées au Répertoire national des certifications professionnelles**, des formations **reconnues** par le **ministère du Travail**. C'est le **seul et unique organisme** à proposer une **certification en produits de soins naturels**.

La création de la certification de Conseiller de vente en produits de soins naturels a ainsi pour objectif de **répondre à une demande actuelle de recherche de bien-être au "naturel"**, en se focalisant sur trois domaines qui sont la **phytothérapie**, l'**aromathérapie**, l'**apithérapie** et la **micronutrition**. Ainsi que l'**analyse des besoins émotionnels et corporels (anatomie, physiologie)** et des modules autour du **conseil** et de la **vente**.

C'est pour répondre à **un vrai besoin socio-économique** avec l'émergence, en quelques années, d'un "**nouvel écosystème de santé**" et la **nécessité de proposer des formations encadrées et reconnues par l'État** que ce titre **RNCP de niveau 5 (bac+2)** a vu le jour en mars 2020.

Il permet aux personnes désirant opérer une **reconversion professionnelle** dans le domaine qui les passionne en donnant toutes les clés pour la **bonne pratique du conseil en soins naturels** et en appuyant la **légitimité de l'emploi**.



## 4. LES DÉBOUCHÉS DU TITRE RNCP

Le **Conseiller de vente en produits de soins naturels** peut réaliser l'ensemble des **prestations de vente de produits à base de plantes médicinales** (tel que le prévoit l'Article D4211-11 du Code de la santé publique), **Huiles essentielles, produits de la ruche et compléments alimentaires** proposés dans les **pharmacies**, dans les **centres de soins bien-être et de cures**, dans les **parapharmacies**, les **boutiques bio**, ou pour le compte de **laboratoires** ou de **producteurs spécialisés** dans ces produits





## 4.1 LE.A CONSEILLER.E EN PRODUITS DE SOINS NATURELS

**Le.a conseiller.e en produits de soins naturels est un professionnel de bien-être. Il/elle est capable de réaliser des prestations de conseil dans le domaine de la phytothérapie, l'aromathérapie, l'apithérapie et la micronutrition ainsi qu'analyser les besoins corporels et émotionnels (anatomie et physiologie). Il peut pratiquer dans son propre cabinet de conseil et accompagner ses clients dans leur recherche de bien-être ou en complément de leur traitement en cours pour soulager certains effets secondaires.**

**Il/elle présente et explique les compositions, les qualités et propriétés des produits naturels proposés (à base de plantes médicinales, Huiles essentielles, produits de la ruche, produits cosmétiques naturels...) et leurs allégations (effets attendus),**

**Il/elle est capable d'informer, de conseiller et d'orienter les clients :**

- Sur des mises en application des produits en fonction de leurs besoins et attentes spécifiques.
- Sur l'utilisation des produits, les risques et les précautions d'emploi à respecter, les posologies, les limites au-delà desquelles l'avis du médecin est requis.

**Il/elle fidélise le client par la qualité de ses conseils de produits et par la mise en place d'un suivi personnalisé.**





## 4.2 LE.A VENDEUR.SE SPÉCIALISÉ.E

Avec l'émergence des **boutiques bio** et **espaces spécialisés**, des **compétences en conseil de produits de soins naturels** sont devenues **indispensables** dans le cadre d'une **activité de vendeur** dans ces établissements.

Les consommateurs de plus en plus soucieux de leur santé et de leur bien-être se tournent vers ces **enseignements spécialisés** qui ont connu une **croissance moyenne depuis 1998 de 9.5 % par an**.

Le.a vendeur.se spécialisé.e est en contact permanent avec la **clientèle**. Ce spécialiste se distingue par ses **connaissances des caractéristiques spécifiques des produits** qu'il commercialise, des **techniques de production** et de manière plus générale, ses **connaissances dans les produits de soins naturels**.

Au quotidien, il/elle **sélectionne** avec soin les **produits** auprès de ses fournisseurs, les achemine, les stocke et les met en place dans le respect des règles d'hygiène, de sécurité et d'information du consommateur.

Il/elle possède également le sens de l'accueil et de la qualité de service apportée à sa clientèle. **Le.a détaillant.e spécialisé.e en produits de soins naturels** fidélise ses clients en leur apportant **conseils** et **écoute** quant à leurs demandes.



Le/la vendeur.se spécialisé.e participera à l'**animation**, à l'**aménagement du point de vente** et au **développement de l'image de qualité** de son entreprise,

À la **sélection des gammes de produits** mis en vente et des **fournisseurs** d'après les **critères de qualité** retenus en fonction du type de clientèle et de l'image de l'entreprise.

S'il/elle est également le gestionnaire du point de vente, il/elle est capable :

- De proposer une stratégie de développement commercial,
- De maîtriser les documents comptables et de gestion du suivi de l'activité (Ventes, achats, stocks...).





## 4.3 ANIMATEUR.TRICE/ FORMATEUR.TRICE EN SOINS NATURELS

Les entreprises dans une démarche RSE organisent des **ateliers bien-être** pour leurs employés. **L'animateur/formateur est capable de proposer des ateliers autour de l'aromathérapie, l'apithérapie, la micronutrition et la phytothérapie pour améliorer l'état physique et psychique impactant leur capacité de travail, leur motivation et la performance de l'entreprise.** Il/elle propose une pause de bien-être qui optimise leur capacité de mobilisation cognitive et de gestion du stress.

L'animateur/formateur pourra également proposer des **ateliers de formation aux particuliers ou professionnels souhaitant acquérir ou approfondir leurs connaissances des produits de soins naturels.**

Pour répondre à la demande de formation, des **postes de formateur en soins naturels ont été créés pour satisfaire les besoins de formation.** **Le titre RNCP de Conseiller de Vente en Produits de Soins Naturels donne toutes les clés pour pouvoir transmettre votre savoir dans le cadre d'ateliers de formation.**





## 4.3 REPRÉSENTANT.E DE LABORATOIRE

Le/la représentant.e de laboratoire (re)présente des marques de produits de soins naturels. Il/elle programme et gère des offres promotionnelles et commerciales, présente des marques, et des lignes de produits à des clients et/ou à des responsables de boutiques et de points de vente, argumente sur les vertus et les bienfaits des produits de soins naturels de la marque pour le confort et le bien-être du client, référence des marques dans des points de vente en fonction de la stratégie et des objectifs d'enseignes.

Il/elle a :

- La capacité à animer l'espace de vente et à innover,
- La clarté et la maîtrise de la politique commerciale du point de vente,
- La démarche pour optimiser les relations avec l'environnement professionnel : personnels de santé, confrères, pharmacies et boutiques de produits naturels, producteurs et laboratoires de produits naturels,
- La capacité à utiliser l'enquête de satisfaction pour améliorer son offre et faire évoluer l'efficacité de sa vente. - La qualité des tableaux de bord et des analyses.

Tout comme pour les espaces de vente spécialisés, la demande d'agents commerciaux spécialisés dans ces produits est en croissance constante et des postes se créent.



## 5. UNE ACTIVITÉ D'ACCOMPAGNEMENT THÉRAPEUTIQUE

Le rôle du conseiller en produits de soins naturels n'est pas de "diagnostiquer", "soigner" ni de "guérir", mais d'aider au maintien d'un certain niveau de bien-être et d'accompagner son client et son médecin traitant dans le cadre de soin de support d'une pathologie connue ou diagnostiquée.

C'est ce qui est appelé la **médecine intégrative**.

La **médecine intégrative** conjugue médecine **conventionnelle** et **complémentaire** pour une **approche globale de l'humain**. L'approche médicale intégrative permet d'unir différentes formes de thérapies issues autant de la médecine conventionnelle que complémentaire afin de prodiguer les **meilleurs soins au patient**.

**Le conseiller en produits de soins naturels** a toute sa place dans le **parcours de soins** du malade. Son expertise permettra entre autres de réduire les **effets indésirables physiques** et **psychiques** du **traitement conventionnel en cours**.





**71% DE LA POPULATION  
FRANÇAISE DÉCLARENT  
"CHERCHER LA VOIE" POUR  
SE SENTIR MIEUX.**

Aussi, il aura un rôle auprès des personnes en santé souhaitant acquérir un niveau de **bien-être** supérieur.

D'après une étude menée par le Viavoice - BlooomUp! et révélée par RTL en 2019, **71% de la population française déclarent "chercher la voie" pour se sentir mieux.**

Le **bien-être** est devenu une **nécessité**. Adopté par les entreprises dans le cadre de leur démarche RSE, ce qui appose son besoin omniprésent et sa **recherche dans tous les aspects de la vie.**

Nous ne cherchons plus seulement à nous soigner, mais aussi à nous sentir bien sur tous les plans physiologiques et psychiques. **C'est ici qu'intervient le conseiller en soins naturels guidant le client vers le chemin du bien-être grâce à différents soins naturels adaptés à la vitalité de son client.**





**UN MARCHÉ FRANÇAIS EN  
PLEINE CROISSANCE (37,5  
MILLIARDS D'EUROS DE  
CHIFFRE D'AFFAIRES).**

## **CONCLUSION**

Le futur des **soins naturels** se dessine et se forme dans un cadre qui se veut **de plus en plus réglementé**.

Grâce à la création d'un **titre RNCP**, gage de **qualité** de la **formation** et des **compétences des praticiens** l'ayant obtenus, nous allons vers **une pratique des médecines douces de plus en plus reconnues, encadrées et réglementées**, s'inspirant du modèle de l'Allemagne, de la Suisse ou encore du Canada.

L'emploi de **conseiller de vente en produits de soins naturels** s'inscrit donc naturellement dans ce **nouvel « écosystème de santé »** et s'appuie sur de **véritables bases scientifiques et chimiques**.

Il s'exerce soit dans des **points de vente**, comme **agents commerciaux, animateur/formateur** ou encore **conseiller dans son propre cabinet de conseil**, sur un **marché français en pleine croissance** (37,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires).





Hippocratus



04 91 22 60 78



131 Avenue du Prado  
13008, Marseille



[contact@hippocratus.com](mailto:contact@hippocratus.com)



[www.hippocratus.com](http://www.hippocratus.com)