

# Sans démarchage

La visite de “délégués médicaux” est un moyen pour les firmes de promouvoir des produits de santé sur les lieux de soins. On entend nombre de soignants trouver de “bonnes raisons” de recevoir ces démarcheurs, par exemple : « *ça se fait depuis longtemps, et tous mes collègues le font* », « *les petits cadeaux, c'est toujours bon à prendre* », « *je ne veux pas contribuer à mettre ces personnes au chômage* ». Et aussi : « *j'ai besoin de cette visite pour me former sur les nouveautés* » ou « *je suis capable d'écouter sans être influencé* ».

Une illusion ! Les techniques de marketing utilisées par les firmes ont une influence démontrée sur nos conseils de soignants, y compris quand nous croyons être suffisamment critiques.

Fin 2022, en France, la Haute autorité de santé a constaté que l'exposition des professionnels de santé au démarchage des firmes est massive et que l'information transmise est de piètre qualité, avec un fort impact sur les pratiques professionnelles. Et que les actions visant à réguler au niveau des États ces pratiques de démarchage ont été d'efficacité modeste ou mal évaluées.

Dans ces conditions, c'est l'action individuelle qui est la plus immédiate et la plus efficace, sans attendre de décision institutionnelle ou réglementaire. Ne pas recevoir le démarchage des firmes apporte de grands bienfaits aux patients et à la santé publique, grâce à un choix et une utilisation des produits de santé plus réfléchis et sans influence commerciale directe. Avec à la clé d'autres bienfaits professionnels non négligeables, tels qu'un gain de temps pour mieux répondre à la demande des patients, se former à l'aide de sources fiables et choisies, ou pour prendre du temps pour soi. Et un esprit plus libre et exercé à déjouer de manière critique les autres canaux d'influence des firmes.

## Compétence 4