RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Visiteur médical / Visiteuse médicale

Représentant l'industrie pharmaceutique, le visiteur médical ou la visiteuse médicale fait le lien avec les professionnels ou les professionnelles de santé qui prescrivent des médicaments. Sa mission : les informer sur les produits dont il ou elle assure la promotion.

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 3** | Salaire débutant : **1867 €** | Statut : **Statut salarié**

Synonymes : Attaché / attachée médico-pharmaceutique, Délégué / déléguée de laboratoire , Délégué médical / déléguée médicale

Secteur professionnel : Industrie chimique

Centres d'intérêt : J'aime communiquer, convaincre, J'aime me déplacer, voyager



© sturti/E+/Getty Images

Le métier

Ne pas vendre

En première ligne face aux professionnels ou professionnelles de santé, le visiteur médical ou la visiteuse médicale assure la promotion d'un ou de plusieurs produits pour le laboratoire pharmaceutique dont il ou elle dépend. Mais, attention ! Si il ou elle cherche à convaincre son interlocuteur ou son interlocutrice de prescrire sa dernière innovation plutôt qu'une autre, il ou elle n'a pourtant rien à vendre. Une charte lui interdit même de donner des échantillons.

Une information de qualité

Il ou elle doit être capable de répondre aux questions sur la tolérance, l'efficacité, la posologie de ses produits, informer sur de nouvelles études ou indications. Si il ou elle n'est pas un auxiliaire paramédical ou une auxiliaire paramédicale, son activité s'inscrit dans le Code de la santé. Après sa visite, il ou elle rédige un compte rendu à transmettre à son directeur régional ou sa directrice régionale. En relayant les observations du corps médical sur d'éventuels effets secondaires, il ou elle favorise le dialogue entre le corps médical et l'industrie pharmaceutique.

Des connaissances à jour

Pour suivre l'actualité de ses produits, il ou elle s'appuie sur les plaquettes de communication de son laboratoire et participe à des séminaires de formation. Son information est établie dans un cadre strict, dans l'intérêt de la patientèle. Il ou elle s'adapte aussi à la politique commerciale de son labo en se rendant à des réunions de secteurs animées par les responsables régionaux ou régionales.

Compétences requises

Sens commercial et persuasion

La concurrence est vive entre les laboratoires pharmaceutiques : des millions sont en jeu. Les meilleurs atouts du visiteur médical ou de la visiteuse commerciale restent son aptitude à argumenter et ses qualités relationnelles. Sans pour autant passer en force ou inciter outre mesure. Tenace, dynamique, il ou elle sait prendre des initiatives et faire preuve de rigueur et de méthode dans ses présentations. Une bonne résistance physique et nerveuse s'impose.

Du goût pour les sciences

Les médicaments ne sont pas tout à fait des produits comme les autres. Son intérêt pour les produits à caractère scientifique et médical doit rester constamment en éveil. Ce qui implique de se former tout au long de sa vie professionnelle pour rester crédible auprès des professionnels ou professionnelles de santé. La fameuse AMM (autorisation de mise sur le marché), il ou elle connaît bien...

Où l'exercer ?

Des horaires chargés

Le visiteur médical ou la visiteuse médicale voit en moyenne cinq à six clients ou clientes par jour, en cabinet, en officine ou à l'hôpital, selon le cas. Son carnet de rendez-vous est donc souvent chargé. Ses horaires sont irréguliers, car il ou elle doit s'adapter aux contraintes horaires des praticiens ou des praticiennes. Sans oublier le temps passé dans les salles d'attente.

Une grande autonomie

Responsable d'un secteur géographique, il ou elle passe beaucoup de temps à sillonner les routes. Un avantage : il ou elle travaille en autonomie et gère sa tournée. Ses interlocuteurs ou interlocutrices ? Médecins, chirurgiens ou chirurgiennes-dentistes, vétérinaires, praticiens hospitaliers ou praticiennes hospitalières, mais aussi pharmaciens ou pharmaciennes d'officine pour les produits délivrés sans ordonnance. Il ou elle peut se spécialiser dans un secteur médical.

La course aux résultats

Comme toute personne commerciale, il ou elle est soumis à une très forte pression : mise en concurrence permanente et course aux résultats. Le plus souvent salarié ou salariée d'un laboratoire pharmaceutique, il ou elle peut travailler parfois pour une société prestataire de services. Il ou elle est alors « multicarte ».

Les études

Après le bac

1 an pour obtenir le DU (diplôme d'université) visiteur médical ; 3 ans pour une licence pro métiers de la promotion des produits de santé (1 an après un bac + 2). Le CPNVM (Comité professionnel national de la visite médicale) propose aussi des formations de 9 à 12 mois dans une quinzaine d'écoles privées.

bac + 3

→ Licence mention sciences de la vie

→ Licence pro mention métiers de la promotion des produits de santé

Emploi et secteur

Une profession en perte de vitesse

Les effectifs ne cessent de baisser depuis des années mais la profession est jeune, puisque 70 % d'entre eux ont moins de 50 ans. Cependant, avec les nombreux plans sociaux dans les laboratoires, et la diminution du nombre de médecins généralistes, les effectifs sont en diminution.

Des bassins d'emploi

La situation de l'emploi présente de fortes disparités régionales. Les laboratoires sont surtout concentrés en Ile-de-France, Rhône-Alpes, Côte d'Azur, le Centre et la Haute-Normandie. Il est plus facile de débuter en région parisienne et dans le Nord de la France que dans le Sud.

Une fonction tremplin

Après quelques années, il est possible de devenir délégué ou déléguée auprès des médecins spécialistes à l'hôpital ou gravir les échelons et devenir directeur régional ou directrice régionale pour encadrer une équipe de visiteurs médicaux ou de visiteuses médicales ou encore évoluer dans l'entreprise vers le marketing (mercatique) ou la publicité.

Secteur

Industrie chimique

Salaire du débutant *

À partir de 1867 euros brut par mois, hors primes.

* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

Pour aller plus loin

Sur le web

Site d'Actis, association créée par les entreprises du médicament en 1991 pour organiser la formation des personnes exerçant une activité d'information promotionnelle sur des médicaments

Les Entreprises du médicament

Zoom "Les métiers de l'industrie du médicament"

Librairie



PARCOURS

Les métiers du paramédical

Paru le 03/08/2022
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €



ZOOM SUR LES MÉTIERS

Les métiers de l'industrie du médicament

Paru le 25/10/2024
Broché • 4,90 €
PDF • 0,00 €

Centres d'intérêt

J'aime communiquer, convaincre →

J'aime me déplacer, voyager →

Autres métiers à découvrir

Infirmier coordinateur

Infirmier scolaire

Chiropracteur

Assistant de régulation médicale

Masseur-kinésithérapeute du sport