

Métier

Délégué médical: le porte-parole du médicament

L.R.A.

Libreville/Gabon

Il n'est pas un vendeur, plutôt un informateur thérapeutique sur l'efficacité du médicament pour inciter le pharmacien, le médecin ou tout autre personnel de santé à le prescrire. C'est la mission principale de ce professionnel de la promotion du produit du laboratoire qu'il représente. Il doit donc savoir démontrer les vertus du remède, en décrire la composition, les contre-indications, les effets secondaires et le mode d'emploi. Un certain bagage intellectuel est donc requis pour embrasser ce métier.

Le délégué médical (DM), ou informateur thérapeutique, passe une bonne partie de sa vie professionnelle dans sa voiture et dans les salles d'attente des praticiens. Son activité est à mi-chemin entre la médecine, la pharmacie et le commerce. Il est, en fait, le porte-parole du laboratoire pharmaceutique qui l'emploie, et le lien entre ledit laboratoire et le médecin. Il parcourt la région qui constitue son secteur de travail, pour présenter les nouveaux médicaments aux Personnels de santé (PDS), pharmaciens, médecins, infirmiers... Nullement vendeur, son rôle est plutôt de leur démontrer les vertus du remède pour les inciter à le prescrire lorsqu'ils sont face à la pathologie que le produit vanté est censé guérir.

Le DM doit donc être un bon commercial, avoir une bonne présentation au plan vestimentaire et maîtriser les techniques de communication. Cela suppose aussi une parfaite élocution et une voix qui porte haut, pour être entendue sans effort de ses interlocuteurs.

Dans le contexte gabonais, sans école de formation, les recrutements sont lancés par voie de



Photo : L.R.A.

Geneviève Amevo, déléguée médicale, présentant un produit à un médecin.

presse à l'endroit de jeunes gens, hommes et femmes, ayant un minimum de Bac +2, toutes séries confondues. Il est souvent fait exigence de posséder un permis de conduire et un passeport en cours de validité, car le métier fait du DM un véritable-pigeon voyageur. Certains recruteurs imposeront au candidat d'avoir un véhicule. Les jeunes qui y répondent doivent ensuite satisfaire aux tests écrits, aux examens psychotechniques et à l'entretien en face-à-face, confie Jean Pierre Abuswa, délégué médical

à la retraite. Après leur recrutement, le laboratoire employeur va leur offrir une formation médicale sur les produits et les maladies qu'ils soignent. Ils recevront aussi des rudiments sur le marketing, la communication de vente et l'éthique du laboratoire pour lequel ils travailleront. C'est du moins la procédure de recrutement qui a fait accéder Geneviève Amevo, DM des laboratoires Dafra Pharma, au métier. Elle se souvient que sa première agence de promotion médicale l'avait

envoyée en formation au Cameroun, pendant une semaine. « Et depuis, nous recevons des séances de recyclage, chaque année, sur les anciens et nouveaux médicaments », explique la jeune déléguée médicale, qui revendique 7 ans de métier. Sinon, ailleurs, dans d'autres pays, il existe des écoles formant au métier de DM.

FORMATION• Pour mener à bien sa présentation des produits, le DM sera muni de Folder (un document sur lequel est marquée toute la problématique d'un produit); d'une fiche posologique (élément de remise que l'on donne au médecin pour se souvenir du produit et de ses bienfaits); d'un TAP (tirez à part, élément qui comporte les études menées par les spécialistes pour le produit en promotion); des gadgets, ainsi que des échantillons pour des essais sur les patients, afin que le médecin se fasse sa propre expérience sur le médicament.

Pas toujours très apprécié des malades (normal, il entre avant eux chez le

médecin et lui prend un temps certain), le DM aide pourtant le docteur à améliorer sa prescription. « Nous apportons une valeur ajoutée à ses connaissances en médication », se gargarise M. Abuswa. Sinon, le DM gagne assez bien sa vie, même si les émoluments varient en fonction de la firme pharmaceutique employeuse. Comme contraintes, ce

professionnel du médicament doit faire face à une multitude de rencontres à réaliser en une seule journée. « Voir un nombre précis de médecins, de pharmaciens, de paramédicaux. En sus, il doit établir le rapport journalier, hebdomadaire et mensuel pour s'éviter de faux contacts », confie M. Abuswa.

Il faut préciser que l'on ne peut embrasser le métier de DM sans un minimum de bagage intellectuel. Par ailleurs, il faut être capable de traduire fidèlement le message du laboratoire qui recrute, en se conformant strictement à ce qu'il faut dire sans rien rajouter. Il faut aussi être à même de répondre aux besoins des clients.

Pour ceux qui sont intéressés par le métier, il est recommandé de se rapprocher des services les plus visités par ces professionnels pour des contacts aisés: Office pharmaceutique national (OPN), Direction du médicaments et de la pharmacie (DMP), mais aussi les grossistes répartiteurs de la place (Pharmagabon et Ubi-Pharma Gabon, ex-Copharga).



Photo : Julie Ngumbi

Ces médicaments, pour certains, doivent leur présence ici du fait du travail persuasif du délégué médical.



Photo : L.R.A.

Certains recruteurs exigent que le futur employé dispose d'un véhicule pour ses déplacements.



Photo : L.R.A.

Un aperçu des outils de travail du délégué médical.

Anniversaire



Joyeux anniversaire à toi ma chérie ANTIGUI YIMBATH Uranie Sara "Fille"
 Merci pour la joie, l'amour que tu mets dans nos cœurs tous les jours.
Christian Keurty's, Nathan, David et Princesse t'aiment fort.
 La valeur d'une femme réside dans son cœur.

17.05.2015