

NOUVEAUTÉ



L'AVENIR DE LA VISITE MÉDICALE

Comment répondre aux nouvelles attentes des prescripteurs ?
Sur quelles stratégies d'engagement miser pour réussir
demain ?

Découvrez dans cette étude :

- ▶ Une **enquête exclusive auprès des médecins pour réinventer la visite médicale** : irritants, attentes et nouveaux leviers d'engagement médical
- ▶ **Les stratégies gagnantes des leaders de l'industrie** : approche omnicanale, nouvelles visites environnementales/hybrides, ultra-personnalisation, intégration de l'IA...
- ▶ Un état des lieux inédit des **pratiques de promotion et d'information médicale** en ville et à l'hôpital
- ▶ **Les évolutions réglementaires et organisationnelles** qui façonneront la visite médicale de demain



ENQUÊTE MÉDECINS

Les nouveaux leviers
d'engagement
des prescripteurs

VISITE MÉDICALE : RÉINVENTER L'ENGAGEMENT PRESCRIPTEUR À L'ÈRE DE L'IA



Hélène SAGNES

Directrice du pôle pharmacie-santé



@HélèneSagnes

Le paysage de l'**engagement médecin** est bousculé. Face à un quotidien médical sous tension, au durcissement de la réglementation liée à la **promotion médicale**, à une **nouvelle génération réfractaire** à rencontrer les industriels, à l'essor de l'**IA** pour optimiser la **performance commerciale**, la visite médicale traditionnelle se réinvente et les tournées des **délégués médicaux** avec.

Si la simple promotion ne suffit plus depuis longtemps, l'enjeu consiste désormais à construire une **relation médecin-laboratoire personnalisée**, à **haute valeur ajoutée**, intégrée dans une **stratégie omnicanale**, pour le bénéfice du praticien comme du patient.

Essor de la **visite hybride des APM**, optimisation des **parcours patients**, nouveaux **services** pour les professionnels de santé, intégration de l'**intelligence artificielle** dans les outils des **visiteurs médicaux...** : les stratégies d'engagement se complexifient ; la frontière entre visiteurs médicaux et **MSL** se redessine.

Comment capter les **nouvelles attentes des prescripteurs** ?

Comment faire de la visite médicale un **levier omnicanal** ?

Quelles **stratégies gagnantes** pour performer dans le nouveau modèle ?

Destinée aux acteurs qui interagissent avec **les prescripteurs (laboratoires pharmaceutiques, fabricants de dispositifs médicaux, acteurs de la dermo-cosmétique...)**, cette étude décrypte l'avenir de la visite médicale en France. Elle fournit des recommandations aux équipes médicales, marketing et commerciales pour **renforcer l'engagement prescripteur** dans un modèle omnicanal, augmenté par l'IA.

Notre méthodologie : une expertise unique



ENTRETIENS

Des retours terrain d'industriels pour comprendre les nouveaux enjeux de la visite médicale et les pratiques actuelles.



2 ENQUÊTES COMPLÉMENTAIRES

- Une enquête exclusive auprès d'un panel de 120 médecins spécialistes pour réinventer la visite médicale.
- Un sondage auprès des laboratoires pharmaceutiques français sur le recours à l'IA dans le cadre de la visite médicale.



DESK RESEARCH

Des recherches documentaires sur l'actualité et la réglementation liée à la promotion et l'information médicale et scientifique, l'évolution des pratiques, la démographie des APM/VM/MSL, etc.



Plan de l'étude

Synthèse : les enseignements clés de l'étude

Promotion et information médicale et scientifique : les nouveaux modèles

Les chiffres clés de la visite médicale en France

Les nouveaux modèles relationnels des industriels et les outils associés

L'essor de la visite médicale environnementale et du rôle d'APM

IPA, sages-femmes, pharmaciens : focus sur les prescripteurs de demain

Évolutions réglementaires et organisationnelles : quelles opportunités pour demain ?

Enquête : comment réinventer la visite médicale ?

Le quotidien sous tension : où les industriels peuvent légitimement aider ?

Quels sont les irritants quotidiens pour les médecins ?

Quels sont les obstacles à une prise en charge optimale des patients ?

Quelles attentes expriment-ils vis-à-vis des laboratoires et fabricants de dispositifs médicaux ?

Vers une visite médicale hybride : un potentiel à convertir

Quelle est la perception de la visite médicale traditionnelle des labos (visite produit) ?

Quel est leur niveau d'appétence pour la visite environnementale ?

Quels sont les leviers d'engagement des médecins réfractaires ?

L'avenir du rôle de MSL

Quelle est la perception actuelle des interactions avec les MSL ?

Quels leviers actionner pour renforcer leur pertinence aux yeux des praticiens ?

MSL vs délégués médicaux/hospitaliers : une frontière claire pour les médecins ?

Omnicanal et visite médicale : clés de l'intégration réussie

Comment créer une expérience client personnalisée et cohérente ?

Quels leviers d'intégration de la visite médicale dans la stratégie omnicanale ?

Comment adapter la visite médicale au cycle de vie du produit ?

La visite médicale augmentée par l'IA : nouveaux usages et enjeux pour l'industrie

Panorama des enjeux de l'intégration de l'IA dans la visite médicale

Comment l'IA permet-elle une ultra-personnalisation ?

Recours actuel à l'IA pour la visite médicale : décryptage d'une enquête inédite signée TechToMed



ENQUÊTE

L'enquête sera menée en ligne à partir du panel B3santepro de B3TSI, leader français de la collecte de données auprès des acteurs de la santé.

Elle ciblera 120 médecins spécialistes (exercice hospitalier ou mixte) : oncologues, hématologues, dermatologues, gastroentérologues, rhumatologues et pneumologues.

Le questionnaire sera administré aux répondants en avril 2026.

► Rendez-vous sur notre site www.lesechos-etudes.fr pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude.



QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Études** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires.

Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance !

Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

CES ÉTUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- ▶ **Le marché français de l'oncologie et de l'après-cancer**
Décoder les dynamiques de l'oncologie en ville et à l'hôpital, renforcer la relation avec les prescripteurs, saisir les opportunités de l'après-cancer et des soins de support
- ▶ **Ventes en ligne des produits de santé**
Médicaments OTC, produits parapharmaceutiques, dispositifs médicaux : Quelle part de marché porte le canal online ? Quelles tactiques pour se différencier ? Quel potentiel pour le e-commerce demain ?
- ▶ **L'avenir du marché français de la médecine esthétique**
Une étude à 360° pour anticiper les évolutions du marché, comprendre les attentes des patients et s'inspirer des meilleurs modèles

Bon de commande

L'avenir de la visite médicale

Version PDF

- Pour 1 utilisateur*
4500 € HT - 4 747,50 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs*
5850 € HT - 6 171,75 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs*
6 750 € HT - 7 121,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs*, nous contacter

Version papier

- 4500 € HT - 4 747,50 € TTC (TVA à 5,5%)

Option papier

- Oui, je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 450 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires :

Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01 49 53 63 00

Email : etudes@lesechos.fr.

Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : Prénom :

Fonction : Société :

Adresse :

Tél. : E-mail :

Facturation

Société :

Adresse :

E-mail :

SIRET :

Règlement

Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)

Chèque à l'ordre des Echos Solutions

Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr

Règlement à réception de facture

Date :/...../..... Signature :

* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site www.lesechos-etudes.fr

Les Echos Études collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet www.lesechos-etudes.fr

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

